

IDEA DE NEGOCIO GIMNASIOS PARA EMPRESAS

Proyecto beneficiará a los empleados de una compañía que, debido al poco tiempo o dinero, no puedan ejercitarse fuera del trabajo.

Rompe la rutina de la oficina

Sin importar la actividad que realicemos, la salud empieza por el ejercicio. Esta es una de las frases que suelen repetir los doctores. Lamentablemente, la fuerte carga de trabajo muchas veces impide que el personal de una compañía tenga la posibilidad de realizar algún deporte, que ayude a prevenir la diabetes u otros problemas cardiovasculares y, de paso, superar el estrés.

Para contrarrestar esta situación, Hernán Gaviria, gerente del Centro de Incubación de Negocios, ha elaborado un plan de negocios que consiste en crear gimnasios especializados para cada empresa para así prevenir las enfermedades que pueden surgir en cualquiera de los trabajadores de una organización sin importar su rango.

A diferencia de una cadena de gimnasios convencional que primero abre sus locales y luego busca captar clientes, este proyecto permitiría construir un gimnasio de acuerdo al espacio y al presupuesto con el que cuenta cada empresa y este podría instalarse en cualesquiera de sus sedes, e incluso ubicarse en zonas industriales, como en un campo minero o cerca a un puerto pesquero. Pero si la empresa no tiene el espacio para adaptar un gimnasio en sus instalaciones (se requiere un área de entre 300 m² y 1.000 m²), el servicio incluiría encontrar un local de alquiler apropiado donde sus trabajadores puedan ejercitarse.

Según lo que pida cada empresa, el gimnasio podría tener ambientes para

PARA ALIVIAR LA CARGA LABORAL

Según su disponibilidad de tiempo, los empleados podrían acudir al gimnasio a primera hora de la mañana, durante la tarde o en la noche, tras finalizar la jornada de trabajo.



Perú
Producto: Gimnasio para empresas.

Cientes: Ejecutivos, empleados de mandos medios y obreros de cualquier compañía.

Inversión mínima para implementar gimnasio:
Entre US\$2.500 y US\$10.000*

*El precio varía según el espacio y los ambientes que se instalen en el local.

XX Número de equipos sugeridos para abrir un gimnasio:



Fuente: Hernán Gaviria

EL COMERCIO



PRODUCTIVIDAD. Tener un gimnasio dentro de la empresa podría disminuir el número de inasistencias de los trabajadores.

realizar aeróbicos, artes marciales, spinning y hasta una sala de remo que, sobre todo, podrían aprovechar los hombres que gustan de realizar esta actividad. “El local también se equiparía con máquinas de acero inoxidable para ejercitar músculos”, dice Gaviria.

Además, el proyecto tiene previsto contratar especialistas en cultura física y nutrición que se encargarían de realizar una encuesta a los empleados de la compañía para evaluar sus hábitos alimenticios y saber si fuman o consumen alcohol. Así se podría determinar cuál es el grupo de riesgo de la organización, es decir las personas con mayor predisposición a sufrir algún problema de salud por su estilo de vida. Para ellos se elaboraría un plan de ejercicios y una dieta especial que podría prepararse en coordinación con el comedor de la empresa. “Y con un software especial periódicamente también realizaríamos exámenes médicos que nos ayudarán a conocer la evolución física de los trabajadores que asisten al gimnasio”, agrega Gaviria.

Para hacer el mantenimiento diario del gimnasio y pagar al equipo de asesoría, el proyecto calcula que la cuota mensual por empleado sería de US\$15. Sin embargo, este costo podría ser asumido parcialmente por la empresa, porque esta inversión puede contribuir con aumentar la productividad de los colaboradores.

LAS CLAVES

1 Según la OMS, entre el 60% y 80% de la población mundial lleva una vida sedentaria. Y esta falta de actividad física aumenta los riesgos en las personas de padecer cáncer, osteoporosis, depresión y problemas de ansiedad.

2 De acuerdo con un estudio realizado el 2007 en España por la empresa Ipsos-Eco Consulting, el 15% de españoles que acude a gimnasios lo hace a diario, el otro 55% asiste tres veces por semana y un 20% acude cada 7 días.

3 En el 2000 se publicó un artículo en “The Wall Street Journal” que señalaba que en ese entonces más del 50% de las corporaciones en Estados Unidos había equipado un gimnasio dentro de su organización.

4 La empresa interesada en contratar los servicios de Gaviria podría firmar un contrato por 5 años renovables y tendría la opción de elegir el nombre que desee para su gimnasio y personalizarlo.

EL DATO

Si desea obtener más información sobre esta idea de negocio puede contactarse con Hernán Gaviria al teléfono 241-6104.