



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE MARKETING

TEMA:

Análisis de los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en la ciudad de Guayaquil en el año 2016

AUTOR:

Montes Tacuri Luiggi Andrés

Componente práctico del examen complejo previo a la obtención del grado de Ingeniero en Marketing.

REVISOR

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.

Guayaquil, Ecuador

30 de Agosto del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE MARKETING

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente **componente práctico del examen complejo**, fue realizado en su totalidad por Montes Tacuri Luiggi Andrés, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero en Marketing**.

REVISOR

f. _____

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Torres Fuentes, Patricia Dolores. Lcda.

Guayaquil, a los 30 días del mes de Agosto del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE MARKETING

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Montes Tacuri Luigi Andrés

DECLARO QUE:

El componente práctico del examen complejo, **Análisis de los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en la ciudad de Guayaquil en el año 2016** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Marketing**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 30 del mes de Agosto del año 2016

EL AUTOR

f. _____

Montes Tacuri Luigi Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE MARKETING

AUTORIZACIÓN

Yo, Montes Tacuri Luiggi Andrés

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución el componente práctico del examen complejo **Análisis de los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en la ciudad de Guayaquil en el año 2016**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 30 del mes de Agosto del año 2016

EL AUTOR:

f. _____

Montes Tacuri Luiggi Andrés



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE MARKETING**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.

REVISOR

f. _____

Lcda. Patricia Dolores Torres Fuentes Mgs.

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Ing. Christian Ronny Mendoza Villavicencio MBA.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

AGRADECIMIENTO

Primero que todo le doy gracias a Dios por bendecirme cada día y brindarme la oportunidad de tener vida y salud; a mis hermanas y todas esas personas que han contribuido de manera positiva en mi vida tanto académica como personal para llegar a ser la persona que soy.

También quiero agradecer a mis padres por ser ese pilar importante de vida, por estar en todo momento conmigo dándome ese apoyo fundamental para superar los obstáculos que se presentan en el camino y porque con mucho esfuerzo me han ayudado a cumplir esta meta académica.

A los profesores que cada día supieron compartir sus grandes conocimientos en las aulas de clase, a todos ellos les agradezco por cada aporte ya sea grande o pequeño pero que me ha servido en gran manera para hacer posible este trabajo.

DEDICATORIA

Principalmente a Dios porque sin la bendición que él me brinda nada fuera posible, por darme la sabiduría para luchar por este largo camino y por ser esa luz necesaria para poder salir de cualquier adversidad y seguir por el camino correcto.

Al sacrificio de mis padres para poder cumplir otro objetivo de vida ya que como hijo debo darles esa alegría que tanto se lo merecen por creer, confiar en mí, por los consejos brindados, el amor y principalmente la disciplina que me han dado para hacer de mí una excelente persona.

También se lo dedico a todos mis familiares, amigos, compañeros de aulas y profesores que he tenido en todas las ciclos de estudio. A todos ustedes solo me queda decirles Muchas Gracias.

Luigi

Índice General

Resumen.....	v
Introducción	1
Justificación.....	3
Objetivo de la Investigación.....	4
Objetivo General	4
Objetivo Especifico	4
Alcance del Estudio.....	4
Hipótesis o Pregunta de Investigación	4
Fundamentación Conceptual.....	5
<i>Crossfit.</i>	5
Pilates.	6
Kangoo Jumps.	7
Yoga.	7
<i>Insanity.</i>	8
TRX.	9
Tae-Bo	9
<i>Spinning.</i>	10
Zumba.....	10
Kropp.....	11
Comportamiento del Consumidor.	11
Comportamiento del Consumidor Deportivo.	16
Modelos de Negocio.....	16
Roles de decisión de Compra.	18
Diseño Investigativo.....	20
Conclusiones	34
Recomendaciones.....	39

Índice de Tablas

Ilustración 1 Consumo de Disciplinas deportivas	25
Ilustración 2 Frecuencia de Visitas	26
Ilustración 3 Conocimiento de Disciplinas	27

Resumen

El presente ensayo se basó analizar los factores más importantes que han generado el desarrollo de la variedad de disciplinas deportivas nuevas y ya existentes desde que llegaron a la ciudad de Guayaquil. Saber cómo estos factores han sido determinantes para que las personas tomen la decisión de ir a entrenar en alguno de los centros deportivos. En este caso por ser un servicio deportivo se necesita la capacidad de llenar y sobrepasar las expectativas de los clientes lo que va generando que se formen lazos positivos por un largo periodo de tiempo hacia alguno de los centros de entrenamiento.

Es muy importante conocer los elementos principales que se valoran para este tipo de negocio deportivo por disciplinas ya que mediante estos se pueden medir porque las personas escogen alguno de los diferentes centros de entrenamientos por disciplina que existen en la ciudad para practicarlo, esto se hizo mediante una investigación cualitativa y cuantitativa de mercado. Para la investigación cuantitativa se realizaron un total de 384 encuestas tanto para Hombres como Mujeres que practican alguna de las disciplinas deportivas tales como el Gym, Crossfit, Pilates, Insanity, Kangoo Jump y otras que fueron especificadas por los practicantes como el Tae Bo y TRX, mientras que para la investigación cualitativa se entrevistó a cuatro expertos en las disciplinas Gym, Crossfit, TRX, Pilates con el objetivo de que aportaran de su conocimiento por la experiencia que han alcanzado en cada disciplina que se especializan.

El objetivo propuesto por este ensayo es el conocimiento del comportamiento del consumidor de actividades físicas por disciplina deportiva convirtiendo en un análisis más conductual para después centrarse en los modelos de decisión de compra.

De igual manera la investigación sirvió para poder establecer perfiles de consumidores en cuanto a las disciplinas deportivas sirviendo para que los centros de entrenamiento realicen estrategias idóneas de acuerdo a la información obtenida.

En este estudio investigativo se analizaron los diferentes conceptos fundamentales relacionados con el comportamiento de todos aquellos consumidores por las cuales toman decisiones de gastar sus recursos y acudir cada día a entrenar la disciplina de su preferencia, algunos elementos y claves para que los modelos de negocio hayan tenido éxito y viabilidad en la industria deportiva, de igual forma roles de decisión compra desde que la persona se da cuenta que tiene un problema insatisfecho y desea adquirir un servicio deportivo hasta que realizan la compra del mismo y los factores que influyen de gran manera y que inciden en el comprador para visitar el centro de entrenamiento escogido lo que permita satisfacer sus necesidades.

Además el comportamiento los consumidores deportivos es decir las conductas y acciones que presentan con respecto a las actividades deportivas y como han ido evolucionando en los consumidores las preferencias por acudir a un centro de entrenamiento.

De igual forma se establecieron conceptos y explicaciones sobre cada práctica disciplinaria escogida para esta investigación con el propósito de dar a conocer el origen y la forma correcta de practicarla, además de los beneficios corporales y saludables que ofrece en las personas.

Palabras claves: Comportamiento de Consumidor, Modelos de Negocio, Roles de decisión de Compra, Comportamiento del Consumidor Deportivo, Disciplinas Deportivas, Actividades Físicas.

Introducción

Análisis de los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en las personas de la ciudad de Guayaquil en el año 2016.

Entre las categorías de análisis tenemos el Comportamiento del Consumidor y sus principales impulsos para tomar la decisión de elegir algún centro de entrenamiento para realizar alguna práctica deportiva además de roles y motivos de compra del servicio que desea adquirir.

Dentro de la unidad de análisis, el sujeto de estudio son todas las personas que se dedican a la práctica de alguna de las disciplinas deportivas y su comportamiento hacia cada tipo de negocio, saber cuáles son los principales atributos, razones y motivaciones de mayor importancia, para tomar la decisión de escoger algún de los centros de entrenamiento que ofrece la disciplina que realiza.

La variable dependiente presentada en este ensayo es, la influencia que crea el proceso de selección de un centro de entrenamiento en las personas de la ciudad de Guayaquil en el 2016.

Dentro de las variables independientes que aplican para las disciplinas investigadas tenemos como factores más determinantes por cuales las personas eligen algún centro de entrenamiento, entre los principales: (1) variedad de disciplinas que ofrece; (2) la influencia social; (3) espacio físico para entrenar; (4) ubicación de centros de entrenamiento; (5) desempeño humano de entrenadores; (6) precios del centro de entrenamiento; (7) horarios de atención; (8) implementos para entrenar; (9) parqueos; (10) ambiente; (11) limpieza; (12) seguridad.

Un informe presentado por Diario El Universo (2012):

En Guayaquil está de moda ejercitarse. Hay carreras, circuitos de resistencia y otras actividades deportivas todas las semanas. Los gimnasios han ampliado sus ofertas de prácticas y disciplinas entre las cuales mencionan algunas como son el Boxeo, Pilates, Bailo Terapia, TRX, Pole dance, Yoga, Zumba, Gym, Crossfit, Spinning, Insanity, Kangoo jump Aeróbicos y muchas otras disciplinas que se practican en la ciudad.

El realizar cualquier práctica deportiva permite a las personas tener un estilo de vida diferente y más saludable ayudando a facilitar beneficios para el cuerpo humano.

En esta época el realizar ejercicios físicos es una de las actividades deportivas que ha tomado mayor fuerza en el mercado ecuatoriano debido a que las personas hoy en día se preocupan más ya por su imagen física, verse bien y sentirse saludable, en la actualidad existen nuevas prácticas y diversos lugares de entrenamientos en las cuales las personas acuden a ejercitarse para contribuir al desarrollo personal del fitness.

Según Revista Vistazo (2014):

La obesidad es un problema en el Ecuador, cifras del Ministerio de Salud mencionan que cerca de cinco millones 500 mil habitantes de entre 19 y 59 años tienen sobrepeso pues apenas dos de cada 10 ecuatorianos realizan actividades físicas a diario y son más hombres que mujeres, con mayor prevalencia en Guayaquil. Un buen aliado para contrarrestar consecuencias fatales en las personas son las actividades físicas frecuente y la nutrición.

Por otro lado un artículo de Diario El Comercio (2014):

Al menos 15 minutos al día de actividades físicas podría evitar que una persona padezca enfermedades cardiovasculares. Con ello las personas queman calorías, aunque es esencial que se realice más que eso como correr, nadar o hacer bicicleta durante un tiempo al día beneficiaría en gran manera el trabajo del corazón, la actividad cerebral y fortalece el organismo. Por ello muchos especialistas en salud sugieren que durante cinco días a la semana se realice actividades dos veces al día por lo menos 15 minutos aunque lo ideal y más idóneo es llegar a 30 minutos. El sedentarismo es la causa principal para que se presente sobrepeso en las personas y este a su vez desencadena la obesidad, diabetes e hipertensión, principales enfermedades en el país que están consideradas en la lista de mayor mortalidad debido a las secuelas que dejan en las personas.

Asimismo un artículo de la Revista Semana (2014) manifiesta que según la Organización Mundial de la Salud la inactividad física es uno de los cuatro factores de mayor riesgo de muerte en el mundo, alrededor de 3,2 millones de muertes al año podrían atribuirse a esta causa.

Según la última encuesta de condiciones de vida presentado por el INEC nos dice que el 37,3% de los ecuatorianos están inmersos en prácticas deportivas de diversos tipos.

El Ministerio del Deporte ha ejecutado el proyecto Ecuador Ejercítate, el cual busca promover la práctica de la actividad física para superar los problemas derivados del sedentarismo y mal uso del tiempo libre, con el pasar de las ediciones ha activado cerca de 60.000 personas a nivel nacional beneficiándose a través de los 872 puntos distribuidos en todas las provincias del país.

Justificación

Con esta investigación se desea progresar este tipo de negocio en su categoría por ello ha sido dividido la Justificación en 3 niveles.

En cuanto al nivel empresarial esta investigación quiere proporcionar información para conocer acerca del crecimiento de las disciplinas deportivas en Guayaquil, percepciones de los clientes que se dedican a realizar cualquier actividad deportiva y los factores más importantes que influyen para tomar la decisión de acudir a unos de estos centros de entrenamiento, además este estudio permitirá conocer mejor a los consumidores y ayudará a plantear estrategias para futuras personas que deseen practicar alguna disciplina con el objetivo de captar más clientes.

De modo social este estudio busca contribuir para que todos los centros de entrenamiento tomen las mejores decisiones en cuanto a estrategias para captar una mayor cantidad de clientes con el beneficio de que el negocio se encuentre en constante crecimiento debido a que las personas encargadas de los centros de entrenamiento tendrán un mayor conocimiento en cuanto a lo que los clientes buscan afectando de buena manera para el negocio logrando un impacto positivo para todas las personas.

Académicamente esta investigación brinda la oportunidad para que futuros estudiantes o personas en general que buscan acerca de este estudio se beneficien con la información planteada, además que les permita tomar buenas ideas con los conceptos académicos que se presentan motivando a tomar las mejores decisiones. El estudio busca mostrar los factores de mayor determinación que los clientes han seleccionado a lo largo del tiempo para asistir a cualquier de los centros de entrenamiento especializado en la disciplina deportiva que realizan.

Objetivo de la Investigación

Objetivo General

Analizar los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento aplicando una investigación probabilística (cualitativa – entrevista y cuantitativa – encuesta) en las personas de la ciudad de Guayaquil en el año 2016 para establecer estrategias de negocio.

Objetivo Especifico

Identificar el comportamiento de las personas hacia las disciplinas deportivas y su motivación a practicarla.

Establecer los factores de mayor determinación en el proceso de selección de algún centro de entrenamiento deportivo.

Conocer la opinión de los especialistas acerca de cada disciplina deportiva.

Establecer perfiles de consumidores para cada disciplina deportiva

Alcance del Estudio

La investigación se centrará en un análisis por el cual los consumidores toman como prioridad para decidir la compra, mediante un diseño investigativo de forma cualitativa y cuantitativa, donde se utilizarán a personas de la ciudad de Guayaquil que practiquen cualquier disciplina deportiva, esto para analizar los atributos determinantes que toman en cuenta las personas y que afectan tanto positiva como negativamente a cada uno de los centros de entrenamiento, también se utilizará a la persona propietaria o entrenador del centro de entrenamiento para así obtener información eficaz de un especialista en cada disciplina deportiva, para este estudio se tomaron en cuenta las zonas donde están ubicados los centros de entrenamiento por disciplina deportiva en Guayaquil.

Hipótesis o Pregunta de Investigación

¿Cuáles son los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en las personas de la ciudad de Guayaquil en el año 2016?

Fundamentación Conceptual

Esta investigación se efectuó bajo los conceptos y especificaciones generales del Comportamiento del Consumidor, Comportamiento del Consumidor Deportivo, Modelos de Negocio, Roles de decisión de compra y de varias disciplinas deportivas modernas como el *Crossfit*, Pilates, *Kangoo jumps*, Yoga, *Insanity*, TRX, Tae Bo, *Spinning*, Zumba, Kropp; todos estos conceptos fueron seleccionados por ser similares y además porque aportan fundamentalmente al desarrollo de esta investigación.

Crossfit.

Para *Crossfit Inc.*, “Es el deporte del fitness y es caracterizado por ser un sistema de acondicionamiento físico basado en movimientos funcionales, creatividad y variedad de ejercicios, alta intensidad y corta duración”.

Según Diario El Telégrafo (2014):

Una de las disciplinas deportivas que en este tiempo ha ganado territorio en el Ecuador es el *crossfit*, este tipo de ejercicios es de alta intensidad y se basa en donde las personas trabajan todo su cuerpo de forma simultánea debido a la variedad de ejercicios que se hacen a diario, esta variedad está encaminada a promover una motivación constante cada día que se entrena. Esta actividad deportiva les ha permitido a muchas personas perder peso conjuntamente con ser un negocio rentable.

En cuanto a un artículo de Diario El Comercio (2013):

Esta actividad está en auge en Ecuador y se practica en escenarios amplios que por lo general tienen pisos de cemento. Es diferente a un gimnasio en donde las máquinas están bien alineadas y las personas lucen sus mejores licras o trajes deportivos. La rutina de esta disciplina, que se empezó a usar para entrenar a policías en California, involucra tres aspectos: mejorar la resistencia cardiovascular, gimnasia y levantamiento de pesas.

A diferencia del gimnasio en donde se trabaja la musculatura de forma aislada según los expertos en el *crossfit* hay un ejercicio integral para todo el cuerpo. Eso sí, lo más chévere es que en un centro de esta actividad se crea

camaradería por eso se denominan comunidades. Porque la gente se conoce, se hace amiga y se alienta a mejorar. Allí todos se llevan y eso ayuda a tener más confianza.

Por otra parte la Revista Líderes (2015) indica que el *crossfit* se ha convertido es una alternativa para mantenerse en forma, este deporte apareció oficialmente en los Estados Unidos y ha llegado a extenderse a cinco continentes. El *crossfit* llegó a Ecuador en el 2009 y ha registrado un crecimiento considerable, en la ciudad de Guayaquil paso de existir un local a 12, mientras que en Quito existen nueve centros que se afiliaron a la marca norteamericana.

Mientras tanto un informe de la revista Forbes menciona que en la actualidad existen alrededor de 11.000 centros de entrenamiento *Crossfit* en todo el mundo un aumento de 22 veces desde hace nueve años y se ha convertido en un culto ya que la marca genera unos \$4.000 mil millones en ingresos anuales.

Pilates.

Por otra lado Diario El Comercio (2010):

Esta disciplina deportiva se empezó a desarrollar gracias a Jorge Pilates quien realizaba este método para ayudar a los pacientes más débiles montando sobre la cama un sistema de poleas y cuerdas para ejercitar los músculos. El Pilates es una técnica de ejercicios correctiva, porque mejora la postura, y formativa al hacer trabajar los músculos de los brazos, piernas, abdomen y espalda. Se practica sobretodo en el suelo aunque también existen máquinas y variantes de las técnicas.

El experto Nelson Pacheco dice *"Es una gimnasia que la puede hacer cualquier persona porque cada ejercicio tiene modificaciones para principiantes y avanzados"*:

Los ejercicios se basan en la respiración, tonificación y estiramientos de músculos. Las rutinas trabajan todo el cuerpo pero giran especialmente, en torno al abdomen. Pacheco afirmó *"Pilates considero que es la zona más importante porque ayuda a la espalda y protege órganos internos"*:

Kangoo Jumps.

Mientras tanto un informe de la Revista Líderes:

El Kangoo jumps es una rutina aeróbica que se realizan con zapatos que disminuyen el constante impacto de los pies con el piso. Esta moda fitness surgió hace 15 años en Suiza, se caracteriza por tener un calzado de cero impactos. Estos zapatos fueron diseñados en principio con fines médicos, los suizos creadores de esta moda buscaron una opción para que atletas lesionados, personas con obesidad mórbida y problemas lumbares realicen ejercicios. Los Kangoo jumps son botines plásticos en cuya base se ubican dos placas ovaladas atravesadas por un elástico o resorte de alta resistencia.

Según las especificaciones del producto, los sistemas de rebote absorben más del 80% del impacto, los tendones y ligamentos no reciben todo el peso durante la realización de un ejercicio. La intensidad de una rutina de aeróbicos se incrementa en un 30% con los Kangoo Jumps y se obtiene resistencia cardiovascular a las tres semanas de ejercitarse.

El uso de este implemento deportivo responde a la demanda de ejercicios especializados y de rápidos resultados. (Revista Líderes, s. f.)

Yoga.

Según un reportaje de Diario El Universo (2013):

El yoga fue creado por el señor Shiva para encontrar el equilibrio, es descrito como una práctica milenaria de cinco o diez mil años y que fue en India el lugar exacto donde se creó esta disciplina. El Yoga es una ciencia, un método, una práctica pero la definición que siempre está presente es un camino hacia el conocimiento interior. Es considerado una ciencia donde se une cuerpo y mente para buscar el equilibrio, la paz interior. El estilo clásico o la base de esta ciencia se conoce como Hatha Yoga y se divide en ocho pasos: (1) correcta relación con los demás; (2) autocontrol personal; (3) ejercicios o posturas adecuadas; (4) respiración adecuada; (5) abstracción de los sentidos; (6) concentración; (7) meditación y contemplación; (8) supra conciencia.

El Yoga tiene dos finalidades tanto física como espiritual. En la física ayuda al fortalecimiento óseo, a la irradiación sanguínea, oxigenación de la sangre y tonificar los músculos mientras que en la parte interna ayuda al control del estrés, control de ansiedad, miedo y temores pero hay algo que va mucho más allá no solo física ni solo el control del cuerpo, mente y respiración sino que también espiritual como una ofrenda a la divinidad. El Yoga es cuerpo, mente y energía, no es una religión y puede ser practicado por cualquier persona sin importar sus creencias, edad o condición física Diario El Universo (2013).

Insanity.

Por otro lado un artículo de Diario El Comercio (2014):

Distintas rutinas fitness han aparecido en los últimos tiempos, entre ellas la más osada podría ser *Insanity*, Se trata de un desafío que lo reta a realizar series de ejercicios aeróbicos y anaeróbicos en intervalos de alta intensidad por 60 días, ofreciendo quemar hasta 1.000 calorías por sesión.

Insanity que en español significa “demente” fue creado en el 2012 por el entrenador y bailarín estadounidense, Shaun T, quien baso sus series en la teoría de intervalos de máxima intensidad. La lógica de esta modalidad es trabajar al máximo por tres minutos y descansar por periodos cortos de 30 segundos.

Este tipo de ejercicio permite conseguir una buena resistencia física, lograr tonificación muscular y alcanzar la pérdida considerable de grasa. Para este tipo de fitness se utiliza solamente el cuerpo y las sesiones duran 45 minutos aproximadamente. En este ejercicio no está permitido renunciar, quienes lo practican saben que a pesar de sudar y sudar, no pueden parar. El resto es desafiarse a uno mismo y para esto la motivación mental es fundamental cuando el cuerpo ya no resiste.

TRX.

De igual forma Diario La Hora (2013):

El TRX es un revolucionario entrenamiento funcional efectivo, novedoso y divertido en el cual se suspende el cuerpo en un punto de anclaje sobre una cuerda, lo que significa que se trabaja contra la gravedad para realizar los movimientos que activan los diferentes grupos musculares donde el tren inferior y el tren superior se fortalecen y mejoran la coordinación y equilibrio. Fue creado por Randy Hetrick y el ejército americano de la *navy seal*, está compuesto por dos cintas ajustables que se pueden fijar en una puerta, una pared, un árbol o algún elemento elevado y que sirven para realizar un entrenamiento efectivo en todo el cuerpo a nivel vascular y cardiovascular. Dura entre 30 a 40 minutos, pero previamente se hace una entrada de cardio, luego estiramiento para de allí comenzar la clase.

El entrenamiento es dirigido por una especialista que conoce el sistema y la temática para que pueda comunicar a los clientes la manera de como ejecutarse.

Tae-Bo

Para Diario El Universo (2003):

La música y los constantes movimientos que incluyen golpes y patadas dentro de un gimnasio impresionan a quienes por primera vez presencian una rutina de aeróbicos con mezcla de artes marciales y mucha destreza física. Se trata del Tae Bo (Total Awareness Excellent Body Obedience) un deporte que surgió a finales de los 90 y que actualmente es practicado en una gran cantidad de gimnasios del país. Cada vez son más hombres y mujeres que acogen esta disciplina para ejercitarse con una gama de rutinas en las que se involucran otras, como boxeo, taekwondo, kickboxing y baile.

Uno de los objetivos al que está encaminado este deporte es fortalecer los músculos con patadas y golpes frontales y laterales. Todos estos movimientos se los ejecuta como si se tratara de un combate cuerpo a cuerpo.

Spinning.

Mientras tanto Diario El Universo (2012):

El *spinning* es un entrenamiento aeróbico sobre una bicicleta estática que fortalece los glúteos y las piernas. Un especialista comentó que “Es un programa de entrenamiento para resistencia tanto aeróbica como anaeróbica y consiste en quemar grasa a nivel de toda la zona baja y alta del cuerpo y que las personas que lo practican se sienten mejor cardiovascularmente porque ayuda mucho al corazón y al sistema respiratorio”.

La persona debe ajustar la altura de la montura de la bicicleta al nivel de la cintura, ajustar también las correas de los pedales para introducir el pie para que no se resbale y evitar golpes con los pedales. El ejercicio dura 40 alrededor de minutos de entrenamiento previo al calentamiento para luego ponerse en actividad, existen niveles de exigencia o intervalos que los practicantes deben realizar al ritmo de la música, las clases varían entre 4 minutos de rapidez, resistencia o más rítmica.

Zumba.

Por otro lado un informe de Diario El Universo (2014):

El Zumba es una disciplina que tiene origen en Colombia y consiste en bailar diferentes géneros musicales para fortalecer, desarrollar y dar más flexibilidad al cuerpo con los movimientos que se realiza. Salsa, Merengue, Pop, Reggaeton, Cumbia, entre otros géneros musicales se pueden bailar con el zumba.

Una rutina de baile puede durar 45 minutos a una hora y una persona puede lograr quemar hasta 700 calorías y lograr tonificar su cuerpo y bajar de peso, además se involucra la parte aeróbica porque se trabaja mucho el sistema cardiovascular y quema grasa. Muchas personas coinciden que el Zumba es una manera divertida de ejercitarse y mantenerse activo.

Kropp.

A su vez Diario El Comercio (2014):

El Kropp como un sistema de entrenamiento moderno para bajar de peso, trabajar parte cardiovascular y tonificar los músculos. A diferencia de otro novedoso sistema de entrenamiento, este trabaja todas las partes del cuerpo al mismo tiempo utilizando solo el peso de la persona. Con el Kropp trabaja todos los músculos y articulaciones en 30 minutos, las personas que en clase pueden ser hasta cinco trabajan los tres planos de movimiento: vertical, sagital, horizontal y todos los ángulos que tienen las articulaciones por 30 segundos de acción y 30 de descanso. Además este programa se puede realizar en cualquier sitio cerrado o en parque, ya que las herramientas de trabajo se pueden movilizar fácilmente entre ellas como cuerdas, bandas de resistencia, pelotas y escaleras.

Comportamiento del Consumidor.

El comportamiento del consumidor puede ser visto desde diferentes aspectos, pero refiriéndose al área del marketing se puede entender según Lazar & Schiffman (2010) como el comportamiento que los consumidores exhiben al buscar, comprar, evaluar y desechar productos y servicios que ellos esperan que satisfagan sus necesidades y deseos. El comportamiento se enfoca en la manera que los consumidores toman las decisiones para gastar sus recursos disponibles como son el tiempo, dinero y esfuerzo.

En cuanto menciona Alonso & Grande (2010) el comportamiento del consumidor se encarga de estudiar las conductas de las personas que se relacionan con la obtención, uso y consumo de bienes y servicios; tratando de comprender, explicar y predecir las acciones humanas relacionadas con el consumo. Menciona que estudiar este proceso también ayuda a explicar los éxitos y fracasos de las estrategias de marketing.

A su vez Rivera (2013) señala al comportamiento del consumidor es el proceso de decisión y la actividad física que los individuos realizan cuando buscan, evalúan, adquieren y usan o consumen bienes, servicios o ideas para satisfacer sus necesidades, este estudio va más allá de la simple respuesta individual. Debe

considerar como el individuo puede influir en el grupo y viceversa, como este impacta en las decisiones individuales. Este proceso de decisión implica una secuencia que comienza con la detección de una carencia, el reconocimiento de una necesidad, la búsqueda y selección de alternativas, la decisión de compra y la evaluación posterior. Estas etapas se pueden desarrollar todas o sólo algunas dependiendo del tipo de producto, experiencia e información que disponga el comprador Rivera (2013).

Haciendo una comparación entre estos conceptos podemos señalar al comportamiento del consumidor como el proceso conductual y emocional que una persona posee al momento de buscar y adquirir un producto o servicio es decir, como el conjunto de actividades por las que cada consumidor recorre para tomar la decisión de compra de un bien o servicio que permita satisfacer sus necesidades. Además permite comprender las acciones físicas que realiza cada consumidor desde que tiene la idea de adquirir un producto o servicio para uso o consumo no solo individualmente sino también hasta la influencia que puede generar en otras personas para que se decidan por la compra.

Para W.L Wilkie (1994) citado en Mollá, Berenguer, Gomez, & Quintanilla (2014) nos dice:

El comportamiento del consumidor es el conjunto de actividades que realizan las personas cuando seleccionan, compran, evalúan y utilizan bienes y servicios con el objeto de satisfacer deseos y necesidades, actividades en las que están implicados procesos mentales y emocionales, así como acciones físicas. El comportamiento del consumidor es un proceso que incluye numerosas actividades, este proceso abarca todas las actividades que preceden, acompañan y siguen a la decisión de compra y en las que el individuo interviene activamente con el objeto de efectuar sus elecciones con conocimiento de causa. Dicho proceso consta de tres etapas:

La pre compra, en la que el consumidor detecta las necesidades y problemas, busca información, percibe la oferta comercial, realiza visitas a las tiendas, evalúa y selecciona alternativas.

La compra, en la que el consumidor selecciona un establecimiento, delimita las condiciones del intercambio y se encuentra influenciado fuertemente de variables situacionales que ocurren en la tienda.

La pos compra, que tiene lugar luego de utilizar los productos o servicios tomando en cuenta la aparición de sensaciones de satisfacción o insatisfacción.

Relacionando las tres etapas antes nombradas del proceso de actividades que preceden la decisión de compra podemos señalar que al momento de escoger un centro de entrenamiento para practicar alguna disciplina el proceso queda establecido de la siguiente manera:

La pre compra, se da al momento de que el consumidor quiere dejar el sedentarismo o bajar de peso y necesita realizar ejercicios por ello busca diferentes centros de entrenamiento de su preferencia para así escoger la disciplina más adecuada para practicar.

La compra, una vez escogido el centro de entrenamiento el consumidor realiza la adquisición del servicio deportivo y acude a diario a entrenar.

La pos compra, luego de llevar varios días visitando el centro de entrenamiento el consumidor mide la satisfacción que el lugar le ha brindado, si este está cumpliendo sus expectativas esperadas o si falta para estar completamente satisfecho.

Mientras Lamb (2011) ha definido al proceso de decisión de compra en cinco pasos al momento de adquirir un producto o servicio, este modelo es el siguiente: (1) reconocer la necesidad; (2) buscar información; (3) evaluar las alternativas; (4) compra; (5) comportamiento post compra.

- (1) Reconocimiento de necesidad, es la primera etapa en el proceso, se produce cuando los consumidores presentan un desequilibrio entre el estado actual y los estados deseados haciendo que se despierta y active el proceso de toma de decisión del consumidor esto se da cuando el consumidor es expuesto a un estímulo interno o externo tales como el hambre o la sed
- (2) Buscar información, luego de reconocer la necesidad o deseo los consumidores buscan información sobre las diversas alternativas disponibles para satisfacerla.

Una búsqueda de información puede ocurrir interna, externa o ambas y se da por experiencias propias o de fuentes de afuera.

- (3) Evaluar las alternativas, después de conseguir la información y la construcción de un producto alternativo el consumidor está dispuesto a tomar una decisión. Un consumidor va a utilizar la información almacenada en la memoria y obtenida de fuentes externas para desarrollar un conjunto de criterios, analiza de entre todas las opciones cual es la más atractiva y que pueda satisfacer mejor su estado de carencia.
- (4) Compra, en esta etapa el consumidor realiza la transacción de adquirir un producto o servicio.
- (5) Comportamiento post compra, en esta etapa final el consumidor espera ciertos resultados de la compra, si sus expectativas se cumplen para determinar si el consumidor está satisfecho o no. De esto depende si el consumidor repite la compra debido a ser satisfecho o si genera una mala experiencia causando que la compra no se repita.

Por otro lado Stanton, Etzel, & Walker (2007) nos dicen que el proceso de decisión de compra no siempre es tan rectilíneo como puede parecer ya que se pueden considerar las siguientes variaciones: (1) el consumidor puede salirse del proceso en cualquier etapa previa a la compra real si la necesidad disminuye o si no hay alternativas satisfactorias disponibles; (2) las etapas suelen ser de duración diferente, pueden entremezclarse y algunas pueden incluso pasarse por alto; (3) el consumidor a menudo se ve en la situación de tomar simultáneamente varias decisiones de compra diferentes, y el resultado de una puede afectar a las otras.

Por otra parte Ruiz & Grande (2013) manifestaron que el comportamiento del consumidor está sujeto a muchas influencias que condicionan sus actos de consumo, esas influencias pueden ser de manera externas o internas.

Las influencias externas son condiciones ajenas del consumidor que afectan a su comportamiento al margen de sus propias características individuales, proceden del entorno económico y demográfico, de la cultura y clase social que pertenece además del grupo de personas con el que el consumidor se relaciona.

Las influencias internas son características propias de los consumidores que tiene que ver con sus facultades cognitivas y personalidad. En parte son internamente

generadas pero también son frutos de las vivencias, experiencias y reflexiones de la persona.

El comportamiento del consumidor para Esteban (2013) se define como el comportamiento humano que mediante un proceso racional o irracional selecciona, compra, usa y dispone de productos, ideas o servicios para satisfacer necesidades o deseos. Además menciona que pueden ser cuatro tipos de comportamientos al momento de realizar una compra.

Comportamiento de compra compleja, este comportamiento es adoptado por el consumidor cuando este percibe que existen diferencias muy significativas entre la marca a elegir, puede deberse al precio elevado del producto y los riesgos que este conlleva o al grado técnico y complejidad de uso del producto.

Comportamiento de compra reductor de disonancia, se da cuando el consumidor está muy implicado en la compra pero encuentra pequeñas diferencias entre las marcas, generalmente un consumidor visita varios establecimientos y compra con rapidez pero en este comportamiento el consumidor prefiere un buen precio o se dirige a donde esté más cómoda la compra Esteban (2013).

Comportamiento de búsqueda variada, aquí existe una baja implicación de parte del consumidor pero las diferencias entre las marcas son bastantes amplias, en esta tipo de comportamiento el costo de cambio es muy bajo así que en cada ocasión que compre puede cambiar de marca debido a que busca variedad y no por insatisfacción del consumidor Esteban (2013).

Comportamiento habitual de compra, en este tipo existe una escasa implicación del consumidor y pocas diferencias entre marcas, se da principalmente en productos de primera necesidad ya que los consumidores acuden a los establecimientos y eligen la marca que compran por hábito y no por lealtad Esteban (2013).

Comportamiento del Consumidor Deportivo.

Según Dorado & Gallardo (2005, p. 127) los usuarios han ido modificando su comportamiento de forma paralela al fenómeno deportivo. En los primeros años los practicantes de la actividad física y del deporte quedaban satisfechos simplemente con disponer de un espacio donde practicar su deporte en unas condiciones que hoy se podrían considerar como básicas que deben de tener todo centro deportivo. Sin embargo, hoy en día son más sensibles y exigentes en las necesidades para desarrollar una práctica deportiva totalmente satisfactoria. Exigen unos parámetros de calidad para considerar adecuada y demandan nuevos servicios, mayor variedad de instalaciones, limpieza, mayor profesionalidad, determinados niveles de seguridad y confort, un trato más personalizado o la realización de una práctica sin aglomeraciones, entre otras muchas.

Modelos de Negocio.

En cuanto a Sánchez (2011) la división deportivo es un sector de actividad económica que está evolucionando y en continuo crecimiento. En esta evolución han ido apareciendo nuevos actores atraídos por un mercado que se presentaba muy atractiva por su potencial crecimiento, por lo que, en paralelo a dicha evolución y como consecuencia de la misma, se ha incrementado de forma significativa el nivel de competencia entre las empresas para intentar mantener o aumentar su participación de mercado. La capacidad de adaptación de una empresa a las condiciones cambiantes del mercado y del entorno competitivo tiene que ver con la planificación estratégica que domina la toma de decisiones de la misma.

Igualmente García & Sañudo (2011) mencionan para que una empresa deportiva y fitness consiga el éxito, es imprescindible contar con las cinco E:

Una Estrategia, bien diseñada y ejecutada con eficacia que plasme un sueño, un anhelo, una sana ambición.

Un Equipo, que comparta la visión, la misión y los valores colectivos, que se enriquezca desde la diversidad y que mejore continuamente desde la confianza mutua y el compromiso.

Una serie de Emociones, adecuadamente canalizadas, para aspirar al éxito y superar los fracasos sin perder el entusiasmo.

El Empeño, para abusar hacia la meta.

Equilibrio, entre el posicionamiento y la agilidad, entre la flexibilidad y la claridad de ideas, entre la acción y la reflexión.

Además para perseguir un ideal menciona algunos consejos: (1) conocer las necesidades del cliente externo, (2) conocer las necesidades del cliente interno, (3) buscar grupos de poder que se encuentren identificados con el ideal a alcanzar, (4) fomentar el desarrollo de una visión, (5) unir la misión del equipo con la de la organización.

Mientras tanto Mullins & Komisar (2010) se refirieron a que todo modelo de negocio sea o no viable, comprende cinco elementos claves que, considerados en conjunto, determinan su viabilidad económica, si es probable que se quede o no sin liquidez. Son el contenido del modelo de negocio, los elementos esenciales que subyacen en los estados de cuenta que al final, medirán los resultados de la compañía.

Cada uno de los cinco elementos de nuestra estructura de negocio responde a una o más cuestiones claves y están focalizado en la liquidez entrante o saliente del negocio: (1) el modelo de ingresos; (2) el modelo de margen bruto; (3) el modelo de gastos de explotación; (4) el modelo de capital circulante; (5) el modelo de inversión.

Roles de decisión de Compra.

Según Rodríguez (2011):

Los consumidores desarrollan diferentes papeles o funciones en los procesos de decisión de compra. En ocasiones estos roles son desempeñados por la misma persona, pero otras veces, se reparten entre varios individuos. En cualquier caso es posible distinguir los roles siguientes:

Iniciador, que plantea la existencia de un problema o una necesidad todavía no satisfecha.

Informador, que se encarga de recoger y proporcionar información la información necesaria para tomar la decisión de compra.

Influenciador, que aporta opiniones y consejos que pueden influir de manera directa en la toma de decisiones.

Decisor, que toma la decisión sobre algunas o todas las cuestiones que conciernen al acto de compra: si se realiza la compra, que cantidad se adquirirá, donde y cuando se comprará, etc.

El Comprador, que es quien lleva a cabo la compra efectiva del producto.

El Usuario, que es la persona que debe utilizar o consumir el producto adquirido.

Asimismo Carrasco (2014):

Además conocer las necesidades humanas y los factores que influyen en la decisión de compra, las empresas deben conocer además otros aspectos fundamentales del comportamiento de compra. Quien toma la decisión de compra, en un proceso de compra intervienen varias personas, o una sola que adapte los distintos roles de compra. Estos roles son:

Iniciador, Es la persona que comienza el proceso de compra al sentir una necesidad

Influenciador, Es la persona cuya recomendación o consejo ejerce una influencia decisiva en la compra.

Decisor, Es quien decide sobre algunos aspectos esenciales de la compra como que comprar, donde comprar o como comprar.

Comprador, Es la persona que lleva a cabo la compra

Usuario, Es la persona que finalmente consume o usa el producto o servicio. Suele coincidir con el iniciador Carrasco (2014).

Relacionando cada uno de los conceptos acerca de los roles de compra expuesto por estos autores podemos mencionar que al momento de las personas tomar la decisión de escoger algún centro de entrenamiento para practicar la disciplina de mayor complacencia el proceso quedaría de la siguiente manera:

Iniciador, Persona que siente la necesidad de practicar/entrenar alguna disciplina deportiva que sea de su agrado o que quiera aprender.

Influenciador, Amigo o conocido de la persona y que practica la disciplina comentando sobre la misma para que otros la inicien.

Decisor, Analiza acerca de la disciplina y los factores más importantes que ve la persona para tomar la decisión de elegir algún centro de entrenamiento.

Comprador, Después de analizar la persona iniciadora toma la decisión y se inscribe en algún centro de entrenamiento.

Usuario, El mismo iniciador que acude día a día para practicar la disciplina escogida.

Diseño Investigativo

Encuesta

Para la investigación cuantitativa se realizaron un total de 384 encuesta en Guayaquil a personas que específicamente practiquen alguna disciplina deportiva con la idea de cumplir el primer objetivo, estas encuestas se efectuaron concretamente en el norte de la ciudad visitando varios centros de entrenamiento de la diversidad de disciplinas que se ofrecen y a las cuales los guayaquileños según su preferencia asisten a entrenar obteniendo como resultado lo siguiente:

Sexo	Encuestados	Porcentaje
Masculino	167	43%
Femenino	217	57%
Total	384	100%

Entre las edades escogidas para esta investigación se establecieron en cinco grupos de edades entre personas que iban desde los 15 a más de 50 años, igualmente se tomó en cuenta el estado civil y el sector de la ciudad en la cual reside cada persona.

La primera pregunta que se basó en saber cuál es la disciplina acostumbrada a trabajar por las personas, se obtuvo como resultados que 202 encuestados acuden al Gym de las cuales se dividen en 104 para Hombres y 98 para Mujeres formando el valor más alto con un 53% seguido por 81 personas para la práctica del Crossfit divididas en 49 para Hombres y 32 para Mujeres generando el 21% posteriormente 33 personas del cual aquí todas son mujeres forman el 9% que se inclinan por realizar Pilates a continuación 26 encuestados divididos en 2 Hombres y 24 Mujeres dan el 7% que entrenan Kangoo Jump seguido de 24 encuestados dividido en 7 para Hombres y 17 para Mujeres con un 6% que practican otras disciplinas entre las cuales las nombradas se encuentran el Tae Bo, Hidrofit y el TRX finalizando con 18 personas 4 para Hombres y 14 Mujeres con un 5% que practican Insanity.

Como segunda pregunta se estableció para conocer quién incentivo a los encuestados a realizar la disciplina que practica, consiguiendo que 257 personas con un 67% revelara que nadie lo incentivo y que fue por decisión propia acudir a practicar la disciplina, 85 personas con un 22% indico que la influencia del entorno social que lo

rodea los hizo tomar la decisión de entrenar terminando en 42 personas con un 11% la cual fue incentivada a través de la influencia de publicidad.

Con respecto a las tercera pregunta fue formada para saber aproximadamente el tiempo que cada persona encuestada lleva practicando la disciplina de su preferencia resultando en Hombres que el 17% lleva practicando de 1-3 semanas, el 14% lleva de 1-3 meses, un 15% lleva entre 4-6 meses, el 5% de 7-9 meses, un 9% entre 10-12 meses y por último y con más peso el 40% lleva entrenando más de un año su disciplina. Mientras que las Mujeres el 28% lleva entrenando de 1-3 semanas, el 28% de 1-3 meses, un 13% para 4-6 meses, el 8% entre 7-9 meses, el 6% de 10-12 meses y para finalizar un 18% más de un año entrenando.

Analizando los resultado sobre esta pregunta podemos darnos cuenta que el 40% de Hombres encuestados lleva practicando su disciplina por más de un año mientras que en las mujeres se repite con un 28% de 1-3 semanas y de 1 -3 meses de aproximado entrenando.

Para la cuarta pregunta se midió la frecuencia diaria con las que cada persona visita el centro de entrenamiento para practicar la disciplina que más le agrada obteniendo como resultados que en Hombres el 13% acude una vez a la semana a realizar su entrenamiento, el 18% visita 2 veces a la semana, un 23% para las personas que van 3 veces a la semana, el 22% acude 4 veces a la semana y por ultimo con el porcentaje más alto de 24% para las personas que visitan toda la semana el centro de entrenamiento. En tanto las Mujeres con un 13% son las que visitan 1 vez a la semana, un 26% para las personas que 2 veces a la semana llegan a entrenar, para las personas que acuden 3 veces a la semana el valor es del 27%, con un 17% para las practicantes que acuden 4 veces a la semana y para terminar con un valor del 18% para las que acuden todos los días a entrenar.

De acuerdo a los resultados en esta pregunta podemos darnos cuenta que en los Hombres el 24% específicamente visitan los 5 días de la semana el centro de entrenamiento para practicar la disciplina de su preferencia mientras que en las Mujeres con el porcentaje del 27% son quienes acuden 3 veces a la semana a realizar sus ejercicios de entrenamiento.

La quinta pregunta fue planteada principalmente para saber por cuales medios los encuestados se informaron acerca de la existencia de la disciplina que practican teniendo como resultados que en los Hombres el 28% fueron a través de las Redes Sociales, un 59% tuvieron como influencia a familiares o amigos que le comentaron acerca de la disciplina, un 7% las cuales fueron por revistas o periódicos terminando con un 6% con otros medios entre los cuales sobresale la radio y el interés propio de cada persona. Para las Mujeres el 30% respondió que se informó a través de Redes Sociales, con mayor peso en un 56% se dio a través de influencias de Amigos o Familiares dejando a las revistas y periódicos con un 11% culminando con un 3% para otros medios informativos.

Nos pudimos dar cuenta que tanto Hombres como Mujeres su principal medio informativo acerca de la existencia de la disciplina fue a través de la influencia de amigos o familiares que conocían o ya habían practicado esta disciplina deportiva ya que en ambos casos se dio el porcentaje más alto.

Para la sexta pregunta planteada se tomó en cuenta por qué las personas realizan la disciplina deportiva presentado 5 variables las cuales los encuestados las clasificaron del 1 al 5 calificándolas como más y menos importante según cada disciplina practicada. A continuación presentamos las variables escogidas:

No.	Variables
1.	Baja probabilidad de lesiones
2.	Variación de las rutinas
3.	Entrenador que dirige la clase/rutina
4.	Duración de la clase / rutina
5.	Es altamente efectivo (resultados)

Entre los resultados pudimos observar que para el Crossfit la variable más importante fue la variación de las rutinas para cada día de entrenamiento y la menos importante fue la duración de la clase o rutina.

Para el Gym la variable de mayor importancia escogida fue que es altamente efectivo por los resultados que se obtiene a corto plazo mientras que la menos calificada fue la baja probabilidad de lesiones.

Con la disciplina del Pilates las mujeres tomaron como variable de mayor valor a la baja probabilidad de lesiones al momento de practicarla y como menos importante fue escogida la variación de las rutinas.

Con respecto al Insanity como variable de mayor clasificación fue tomada en cuenta por ser altamente efectiva obteniendo resultados en un lapso corto de tiempo mientras que la menos escogida fue el entrenador que se encarga de dirigir la clase.

Para el Kango Jump la variable de mayor importancia fue la baja probabilidad de lesiones al momento de practicarla mientras que la de menos importancia fue la duración de las clases.

Para finalizar entre las otras disciplinas nombradas por los encuestados el TRX tuvo una mayor nominación, y aquí la variable más importante tomada en cuenta fue la variación de las rutinas por cada día de entrenamiento mientras como menos importante estuvo la duración de las clases.

Como última pregunta con la intención de cumplir específicamente el segundo objetivo se colocaron 9 factores seleccionados de la fundamentación teórica del comportamiento del consumidor deportivo y que aplicaban para todas las disciplinas en las cuales cada encuestado tenía que ordenarla según su criterio de mayor y menor importancia a la hora de seleccionar un centro de entrenamiento para realizar la práctica. A continuación nombramos cada variable:

No.	Factores Considerados
1.	Ambiente / Confort
2.	Espacio Físico
3.	Ubicación
4.	Seguridad
5.	Variedad de disciplinas
6.	Entrenadores altamente capacitados
7.	Precio
8.	Implementos para entrenar
9.	Limpieza

Se tomaron en cuenta los primeros tres factores más preferidos por las personas y de mayor importancia por cada disciplina permitiendo conocer los que fueron de principal influencia al momento de seleccionar un centro de entrenamiento.

Dentro de los resultados obtenidos en la primera disciplina del Crossfit, el factor de mayor aceptación por las personas fue el Ambiente/Confort que se forma dentro del centro permitiendo que el entrenamiento sea más agradable y ameno, como segundo factor el Espacio Físico fue el escogido ya que al tener una gran infraestructura las personas podrán realizar su entrenamiento con mayor facilidad dejando en tercer lugar al Precio siendo otro factor que las personas toman en cuenta al momento de seleccionar un centro de entrenamiento para esta disciplina deportiva.

Para la disciplina del Gym el factor más elegido fue la capacidad humana de los Entrenadores ya que así las personas pueden recibir el asesoramiento adecuado al momento de realizar sus ejercicios, el segundo factor escogido por los encuestados fue el Precio que manejan los gimnasios y dejando como tercer factor al Ambiente/Confort que rodea a las personas cuando están entrenando.

En el Pilates las mujeres que fueron las encuestadas para esta disciplina escogieron que entre los factores de mayor importancia estaba primero el Ambiente/Confort dentro del centro de entrenamiento lo que les da mayor concentración y relajación al efectuar sus ejercicios, en segundo lugar la Ubicación en la que se encuentra el lugar permitiendo mayor facilidad de llegar y como tercer factor el Espacio Físico para que puedan realizar su entrenamiento de una manera adecuada y cómoda.

Con relación a la disciplina del Insanity las personas encuestadas tomaron en cuenta como factor principal el Ambiente que se genera dentro del centro permitiendo ser más placentero al entrenamiento, en segundo lugar está el factor Precio y por el último como tercer factor más considerado es la Ubicación en que se encuentra el centro de entrenamiento para mayor facilidad de afluencia de personas.

Para el Kangoo Jump los practicantes de esta disciplina seleccionaron como factor más importante la alta capacitación de los Entrenadores al momento de brindar la clase y explicar los ejercicios que realizan a diario, el segundo factor seleccionado fue la Ubicación del centro de entrenamiento como mayor facilidad para acudir cada

día y el Ambiente/Confort como tercer factor para mayor comodidad de las personas al entrenar.

Entre otras disciplinas deportivas que también son efectuadas por los encuestados el TRX fue la más nombrada y los factores más importantes que seleccionaron fueron en primer lugar la alta Capacitación de los Entrenadores que dan la clase, en segundo lugar el Ambiente/Confort que se genera dentro del centro de entrenamiento y por último el Espacio físico que poseen los practicantes para realizar los ejercicios

CONSUMO DE DISCIPLINA

Hombres	15-23	24-32	33-41	42-50	Mayor a 50	
Crossfit	29	13	5	0	2	49
Gym	59	25	7	6	7	104
Pilates	0	0	0	0	0	0
Insanity	3	0	0	1	0	4
Kangoo Jump	1	0	1	0	0	2
Otras	3	4	0	0	0	7
Total						166

Mujeres	15-23	24-32	33-41	42-50	Mayor a 50	
Crossfit	13	11	5	2	1	32
Gym	74	19	5	0	0	98
Pilates	13	5	11	4	0	33
Insanity	7	2	2	2	1	14
Kangoo Jump	6	6	6	3	3	24
Otras	4	6	6	1	0	17
Total						218

Ilustración 1 Consumo de Disciplinas deportivas

Según las investigaciones y los resultados de las encuestas se determina que en los Hombres la disciplina más practicada es el gym teniendo las edades entre 15-23 como más personas que entrenan esta disciplina. Mientras que en las Mujeres también el gym es la disciplina más practicada en edades entre 15- 23 años.

FRECUENCIA DE VISITAS

Hombres	15-23	24-32	33-41	42-50	Mayor a 50	
1 vez a la semana	15	4	3	0	0	
2 veces a la semana	21	4	1	4	0	
3 veces a la semana	26	8	3	1	1	
4 veces a la semana	19	10	2	0	5	
Toda la semana	15	16	4	2	3	
Total	96	42	13	7	9	167

Mujeres	15-23	24-32	33-41	42-50	Mayor a 50	
1 vez a la semana	23	4	1	0	0	28
2 veces a la semana	35	12	6	2	2	57
3 veces a la semana	25	11	14	5	3	58
4 veces a la semana	14	12	7	3	0	36
Toda la semana	19	10	7	2	0	38
Total						217

Ilustración 2 Frecuencia de Visitas

Según la investigación los Hombres de edades entre 15-23 años frecuenta 3 veces a la semana el centro de entrenamiento según la disciplina de su preferencia, en cambio para las Mujeres la frecuencia de más visitas es de 2 veces a la semana en edades entre 15-23 años.

CONOCIMIENTO DE DISCIPLINA

Hombres	Crossfit	Gym	Pilates	Insanity	Kangoo Jump	Otra
Redes Sociales	13	27	0	2	1	3
Familiar / Amigos	22	65	0	1	1	3
Revistas / Periódicos	9	8	0	1	0	1
Otros	5	4	0	0	0	0
Total	49	104	0	4	2	7

Mujeres	Crossfit	Gym	Pilates	Insanity	Kangoo Jump	Otra
Redes Sociales	11	28	10	5	10	10
Familiar / Amigos	18	52	13	7	9	6
Revistas / Periódicos	2	12	7	1	5	1
Otros	1	6	3	1	0	0
Total	32	98	33	14	24	17

Ilustración 3 Conocimiento de Disciplinas

Según los resultados de la investigación con respecto al conocimiento de la disciplina según el sexo nos damos cuenta que en los Hombres el crossfit llego a ser conocido a través de influencias de familiares y amigos, Gym también por familiares o amigos, el Insanity a través de las redes sociales, el Kangoo jump se reparte entre redes sociales y familiares o amigos finalizando con las otras disciplinas como el TRX repartida entre redes sociales e influencias de familiares o amigos, mientras que en las Mujeres el Crossfit, Gym, Pilates e Insanity llego a conocimiento de los practicante a través de familiares o amigos, el Kangoo jump y otras disciplinas por redes sociales.

Entrevista

Se realizaron entrevistas a profesionales especializados con la finalidad de cumplir el tercer objetivo planteado consiguiendo una opinión acertada acerca de cada disciplina deportiva en la cual se desempeñan como dueños o instructores, asimismo para obtener información y explicación general sobre la disciplina según la experiencia que los profesionales han alcanzado, saber cuáles son los principales beneficios que dan a las personas que lo practican, razones por las cuales las personas siguen entrenando y otras lo abandonan, rango de edades de las personas que llegan a los centros, promedio de hombre y mujeres que entrenan, factores que ellos como especialistas suponen que las personas toman en cuenta para seleccionar algún centro de entrenamiento y por ultimo criterios y consejos para futuros practicantes de alguna disciplina además de que se incluyó la opinión de un usuario del centro de entrenamiento para conocer como ha influencia la disciplina que practica en su vida diaria.

CROSSFIT.

Para realizar la entrevista sobre esta disciplina se tomó en cuenta el centro de entrenamiento Lego Box y su propietario y entrenador Gustavo León el cual pudo comentar que las personas buscan varios tipos de ejercicios para entrenar pero se deciden por el crossfit ya que es distinta a los ejercicios tradicionales, aquí se combinan movimientos funcionales con variaciones constantes y de alta intensidad resultando ser elementos eficientes siendo así lo más recomendable y aconsejable para el practicante además que ayuda a trabajar todas las partes del cuerpo desde el centro hacia las extremidades. A parte del entrenamiento físico el crossfit tiene algunos componentes mentales como la motivación, competencia contra uno mismo y la comunidad que se forma alrededor de las personas que acuden cada día.

La disciplina juega un papel primordial y necesario para la práctica de este tipo de deporte puesto que se debe conseguir que la persona mantenga un entrenamiento diario y seguido convirtiéndose así en algo sumamente estricto.

Entre la cantidad de beneficios que brinda esta práctica deportiva al ser un entrenamiento total y completo principalmente están el cambio de vida de la persona,

transformación del cuerpo, superar límites e inclusive permite ser más rápido, ágiles y eficientes en cada repetición que se trabaja.

Comento también que las visitas promedio al centro de entrenamiento depende del día y de la hora pero normalmente acuden alrededor de 70 personas a diario, con respecto a las razones por las cuales las persona continua constantemente con esta práctica menciono que el sentirse bien, la familiarización y gusto con los ejercicios juegan un papel fundamental para continuar y como razones para dejar de practicarlo se deben a la complejidad de ciertos ejercicios para algunas personas ya que se pueden lastimar, la economía del país y el trabajo duro que se refleja en cada día de entrenamiento.

Con respecto a edades el rango mínimo para entrenar es de niños de 10 años en adelante dando libertad a que el restante de personas mayores y que deseen practicar lo puedan hacer, entre los géneros en promedio que más practica esta disciplina las mujeres se llevan mayor porcentaje ya que tienen la mayor fuerza y garra para entrenar.

Entre los factores más determinantes resaltó la calidad que brinda el entrenador clases a clase, que este sepa entregar todo el conocimiento que ha adquirido y brindárselo a los practicantes para que el ambiente sea agradable para todos los que acuden a diario.

Finalmente como consejos y recomendaciones destaco que las personas se informen más acerca de esta disciplina, pedir ayuda a los entrenadores en el caso de ser necesario y continuar realizando este deporte por muchos tiempo no solo para mejorar las técnicas sino también para que lleven un estilo de vida saludable pensando siempre en el futuro.

El usuario escogido nos comentó que el crossfit le ha servido para llevar un estilo de vida diferente, sano y divertido ya que le ayudado a mejorar su habilidad y agilidad que al momento de acudir por primera vez no la tenía. Este deporte se ha convertido es una rutina diaria la cual el por obligación la debe practicar ya que lo hace sentir mejor, le permite día a día mejorar sus técnicas, lo ayuda a despejar el estrés y lo hace una persona más competitiva debido a la adrenalina que se tiene cuando se trata de torneos.

Entre los beneficios que esta persona nota en esta disciplina es principalmente sentirte una persona sana por hacer deporte, superar tus propios límites y ser parte de la gran comunidad que se forma permitiendo conocer más gente la cual puedes entrenar con ellos y hablar acerca del crossfit.

Como consejo nos expuso que todas las personas que deseen hacer deporte busquen el crossfit ya que es una disciplina completa, trabaja todo el cuerpo en una misma vez, permite desarrollar habilidades que no saben que poseen y tiene baja probabilidad de lesiones.

GYM.

Con relación a la disciplina del Gimnasio Andrés Salas entrenador del gym Power Factory comento que primero que nada la gente debe pensar que a través de los tiempos se ha concebido que mente sana cuerpo sano, sin el deporte no se logra disciplina no se logra cultura, practicarlo ayuda mucho más que nada por el tema salud que es bastante importante. La gente generalmente acude a un gym esperando dos cosas: (1) adquirir un buen cuerpo, la gente trata de ser estética; (2) Salud ya que la mitad de las personas que acuden les interesa mantener una salud normal y plena.

Como beneficios del gym menciono a lo que es salud, resistencia física, mejores condiciones de vida, hábitos alimenticios y la estética como atributos que una persona logra con el pasar del tiempo entrenando.

Las visitas promedios al centro de entrenamiento en un día normal es alrededor de 180 personas, entre las razones principales porque la gente continua entrenando a nivel de gimnasio es por el Ego, la mayoría de las personas trata de buscar superarse y romper sus límites para cada día ser alguien más, y las personas que dejan de entrenar o se van y no vuelven es porque simplemente no ven resultados ya que al ver resultados los practicantes se mantienen pero al no ser así se retiran y buscan otros medios para lograr sus objetivos estéticos.

En el rango de edades de personas que acuden según las estadísticas que ellos manejan en el gimnasio el 60% está repartido entre edades de 35 a 45 años y el otro 40% se reparte entre gente de 18 a 34 años, en promedio general de visitas las

mujeres por ser más vanidosas son las que más llegan a estos centros de entrenamiento con un 65% y los hombres el 35% restante.

Dentro del ambiente para un gimnasio el experto habla que el adecuado es en una zona que tenga bastante afluencia donde la cultura es natural, el nivel socio cultural de un gimnasio es medio pero también se da para que lleguen distintas clases sociales y aquí en Guayaquil se presta más que en la sierra para esta disciplina debido al tema de playa.

Entre los factores más determinantes por las que las personas seleccionan un centro de entrenamiento destaco el horario, equipos para entrenar y el nivel de conocimiento de los entrenadores que van asesorar a los personas que acuden a diario.

Como conclusiones y recomendaciones comento que informarse bien es lo más importante para esta disciplina ya que lo que se juega es el físico de las personas por ello el asesoramiento es lo primordial para prevenir cualquier riesgo, hay gente que pasan de dos a tres años y no han hecho nada mientras que las personas que buscan un asesor especializado en tres meses hacen cosas que nunca pensaron que lo lograrían, todo se basa en el conocimiento.

El usuario escogido nos habló de que el gym le ha permitido transformar su vida mejorando no solo su imagen física sino que lo ayudado a aumentar su autoestima, integridad e incluso componentes internos ya que el estrés y tensión que le provocada el diario vivir ha disminuido en gran intensidad gracias a la práctica del deporte.

Entre los beneficios que brinda esta disciplina el entrevistado nos dijo que la pérdida de peso y grasa corporal son los elementos más importantes si se sigue a un método de entrenamiento además que mejora la actividad física permitiendo a la persona sentirse bien y el aumento de masa muscular ayudando a renovar su apariencia.

Entre los consejos y recomendaciones comento que la práctica deportiva no solo ayuda a la apariencia física sino también a componente internos que permiten tener una vida saludable, el gym fortalece muchos sistemas y habilidades para el desarrollo humano de cada persona y que no exista la duda en practicarlo siempre y cuando exista el correcto asesoramiento por parte de entendidos en la materia.

TRX.

Para la disciplina del TRX se escogió al centro de entrenamiento *Butterfly* y su entrenador Fidel Castro instructor principal de esta disciplina deportiva, él nos contó que practicar deporte es muy beneficioso ya que principalmente mantiene a la persona con buena salud y evita que se forme el sedentarismo en ellos una de las causas principales por las que se produce las enfermedades. Las personas eligen esta disciplina ya que es muy distinta a las que normalmente se practica, el TRX es sencillo y se basa en unos arneses que se cuelgan en un parte alta y así se pueden realizar más de 300 ejercicios convirtiéndose en una disciplina novedosa a nivel mundial.

Este disciplina deportiva es una herramienta de entrenamiento funcional donde trabaja todo el cuerpo pero se pone muchos más énfasis en la parte Core que es la parte media del cuerpo que viene desde el abdomen y lumbares. Menciona también que a partir de la octava semana se comienzan a ver resultados si se los combina con una sana vida baja en estrés y correcta alimentación por ello es muy importante este conjunto de cosas para ver un cambio increíble en el cuerpo.

Entre los beneficios que brinda esta disciplina esta la movilidad, flexibilidad y mejorar su condición física de forma rápida y segura además de que todos los ejercicios se trabajan levantando el propio peso corporal siendo mucho más saludable y menos riesgosa.

En un día normal llegan al centro de entrenamiento cerca de 70 personas las cuales previamente han separado su cupo de inscripción esto con el objetivo de brindarle mayor facilidad al entrenar.

En el rango de edades de las personas que cada día acuden a entrenar están alrededor de los 20 años en adelante asimismo las mujeres son en promedio el porcentaje más alto que practican esta disciplina dejando un poco más bajo a los hombres ya que por clase se pueden llegar a tener hasta nueve mujeres y uno o dos hombres entrenando.

Como factores determinantes para las personas que buscan seleccionar un centro de entrenamiento el instructor recalco el ambiente en el cual se brinda la clase, la capacidad que tengan los entrenadores para servir de apoyo en la realización de los ejercicios a las personas y la cantidad de arnés que tenga el centro para entrenar.

Para finalizar en cuanto a conclusión y recomendaciones para las personas que desean acudir a practicar este deporte o comprarse un TRX más que seguir un video deben entender la biomecánica y la funcionalidad del cuerpo para poder realizar los ejercicios correctamente, lo mejor es acudir a un centro calificado donde estén al tanto sobre este sistema de entrenamiento y les enseñen el correcto funcionamiento de los ejercicios para prevenir lesiones en un futuro.

PILATES.

Para esta entrevista se eligió a Tatiana Zambrano instructora profesional de la disciplina Pilates del centro *Butterfly*, ella nos comentó que el Pilates es un método de acondicionamiento físico que permite esterilizar la figura a través de la realización de una secuencia fluida de movimientos en el cual se necesita bastante concentración, conciencia corporal se combina la respiración con el movimiento durante toda la clase, evita dolores, molestias, lesiones. Lo pueden practicar todas las personas que no tengan ninguna complicación médica a partir de los siete años de edad en adelante.

El rango de edades las cuales practican esta disciplina van desde los 16 años en adelante siendo en mayor número las Mujeres quienes acuden al centro especializado a entrenar, además de personas que presenten problemas en la espalda sirviéndole como tratamiento si se lo combina con otras terapias. Mientras más tiempo se lleva realizando el practicante más la persona va avanzando en los niveles.

Entre los beneficios explico que son varios como el trabajo de fuerza, definición muscular, flexibilidad, equilibrio, definición de abdominales y mejora la postura de la persona, todos estos beneficios se trabajan durante la hora de la práctica de esta disciplina.

Alrededor de 80 personas son las que acuden al centro de entrenamiento a realizar esta disciplina las cuales poseen todas las facilidades para poder realizar su entrenamiento. Según también comentaba que las razones por cuales las personas se incentivan a practicar Pilates es porque necesitan estar en un momento de relajación y control incluso van tonificando su cuerpo mientras que las personas que dejan de ir principalmente es porque no se queman tantas calorías o para la persona la clase se tornó aburrida debido a la tranquilidad con la que se entrena.

Dentro de los factores determinantes la instructora determino que la alta capacitación que tengan los instructores que den la clase es lo más importante para que se explique bien los ejercicios a los clientes y que el centro de entrenamiento cumpla con todos los exigencias necesarias para poder realizar la práctica de la manera mas apropiada.

Para finalizar como consejo expreso que el Pilates debe ser practicado por lo menos dos veces a la semana y que puede servir como otra actividad física con el plus de que no se gasta energía, asimismo recomendó que se acuda a centros especializados para que la persona no se sienta mal practicando los ejercicios y no se provoque alguna lesión por exigirle más de lo que el puede.

Conclusiones

En la actualidad la industria deportiva cuenta con un sin número de disciplinas tanto conocidas como nuevas. La mayoría de estas disciplinas gozan de renombres y prestigio en el mundo. El Kangoo Jump y el TRX son las disciplinas novedosas que apuestan por una oportunidad en el mercado ecuatoriano, a pesar de tener a un gran adversario como son los gimnasios quienes cuenta con el más alto porcentaje de participación y por lo tanto se encuentra manejando la industria deportiva debido al alto nivel de practicantes en comparación con las otras disciplinas de esta industria.

Las diferentes disciplinas están tomando fuerza en el mercado deportivo aunque el líder indiscutible son los gimnasios que cada vez ponen en marcha nuevas estrategias para seguir ganando gran parte del mercado, luego de realizar la investigación se puedo constatar el consumo de una de las disciplinas, el Gym en particular el más conocido y practicado por la población asimismo se notó que esta disciplina genera bastante expectativa y que como mayor influencia en cuanto a factores, la alta capacidad que tengas los Entrenadores para asesorar y dirigir la rutina de cada uno de los centros especializados en el alzamiento de pesas es primordial para las personas ya que juega un papel influyente en el proceso de selección de un centro de entrenamiento. Por otro lado se pudo conocer que los precios que maneja cada uno de estos centros y el ambiente que existe alrededor del mismo abarcan el resto de factores decisores ya que se pudo descubrir que también cumplen una gran función para seleccionar el centro a entrenar.

Por lo tanto se pudo comprobar que los centros de entrenamiento desarrollan estrategias para obtener cada día un mayor número de visitantes que acuden a entrenar además de centrarse en brindar un servicio agradable ya que el incentivo más importantes tomado en cuenta por los practicantes son amigos o familiares que ya hayan practicado la disciplina.

A la vez tratan de comunicar la importancia de llevar un estilo de vida deportivo siendo todas las disciplinas deportivas la más adecuadas para las personas esto con el objetivo de que siga manteniendo según la investigación la frecuencia de que todos los días visiten alguno de estos lugares con el objetivo de mantener la participación de mercado.

Si bien es indudable que la mayoría de personas en esta época acuden a entrenar la disciplina de mayor preferencia por la costumbre fitness que se está generando cada vez más en el Ecuador, la elección del mismo tiene gran importancia y es allí donde destacan las disciplinas ya que son las encargadas de darle al consumidor el mejor servicio e informarle cual es la mejor opción para entrenar, la información que cada disciplina le brinda a la persona complace al cliente y es tomada como un beneficio, el asesoramiento de los entrenadores también juega un papel fundamental ya que lo que se pone en juego es el físico de cada persona por ello es un atributo más valorado como antes fue mencionado.

Los gimnasios al ser líder en centros de entrenamiento están a la vista de todos y es el referente del mercado, las innovaciones y adquisición de implementos para uso de los clientes también entra entre lo más destacado, los centros buscan generar experiencias positivas para las personas que permitan lealtad hacia esta disciplina.

En el caso de disciplina como lo es el Crossfit que se mantiene como la segunda más practicada entre las personas busca como lo dicen los resultados de la investigación mantener el ambiente adecuado que para esta disciplina es la comunidad que se genera en el Box ya que este factor es de gran importancia al selecciona un centro especializado con esta disciplina funcional. Además de informar que los instructores que dan las clases tienen el nivel de preparación acorde para el agrado de los practicantes debido a que estos sentirán mayor satisfacción al acudir a entrenar generando fidelidad hacia el centro. De igual forma el precio que maneja la cantidad de box en la ciudad es otro de los factores que toman en cuenta

con mayor valor, por esto cada centro de entrenamiento debe informar que tiene el mejor precio ya que en un mercado donde el precio es un influyente determinante para seleccionar un centro de entrenamiento los esfuerzos que realizan por comunicar esto no serán en vano ya que cada vez permitirá tomar ventaja con respecto a las otras disciplinas.

Las otras disciplinas buscan ganarse un lugar en el mercado deportivo para los centro de entrenamiento que existe en la ciudad, cada una de las disciplinas busca generar impacto a través del tiempo no solo por el sin número de benéficos que ofrecen sino también porque cada una busca la lealtad de los consumidores hacia la disciplina preferida, siendo interesante ver cómo evolucionan para obtener mayor participación mientras redoblan sus esfuerzos para mantener su lugar en esta industria y pelear por mantener su cuota de mercado. Sin embargo esto puede ser positivo ya que se innovan en cuanto a mejoras en el servicio, asesoría y comunicación que impartan viéndose más competitivo para mantener su mercado.

Finalmente luego de haber entendido los factores que más interesan a las personas para seleccionar un centro de entrenamiento, las preferencias por disciplinas puede cambiar de acuerdo a la edad ya que las personas más jóvenes se inclinan por practicar disciplinas que conlleven mayor fuerza y alta intensidad mientras que las personas de mayor edad ven como preferencia elegir una disciplina que le permita desarrollar las habilidades que aún poseen tomando en cuenta que principalmente este grupo de personas acuden con el objetivo de mantenerse saludable y evitar cualquier tipo de enfermedad que produce en sedentarismo, de esta forma se llegó a comprender y detallar el perfil de cada uno de los consumidores hacia la variedad de disciplinas en la ciudad de Guayaquil.

Para iniciar se detalla que en Guayaquil los tipos de entrenamientos más practicados se dan de acuerdo a la preferencia, edad y objetivo que tiene cada persona, por ello se debe evaluar detenidamente lo que busca como objetivo cada persona antes de ofrecerle algún servicio.

Con el propósito de cumplir el cuarto objetivo en cuanto a los perfiles de los consumidores por cada disciplina, para los guayaquileños la disciplina más usada fue el Gym ya que cuenta con el respaldo de una gran cantidad de practicantes, en mayor cantidad hombres que mujeres los cuales se sienten satisfechas del desempeño que

esta disciplina les ofrece, además que la edad promedio es entre 15-23 años de los que más asisten a practicar este tipo de disciplina, que fueron por decisión propia llegando a tener una media de entrenar por hombres quienes llegan a diario a entrenar mientras que las mujeres lo hacen 3 veces por semana, también que realizan esta práctica porque es altamente efectiva de acuerdo a los resultados y entre los factores más importantes tenemos la alta Capacitación de los entrenadores, Precios del establecimiento y el Ambiente en el que se entrena.

Para el Crossfit el perfil investigado es aquella persona de edad entre 15-23 años son las que acuden con más frecuencia a entrenar esta disciplina, siendo más Hombres que mujeres las cuales visitan en una media de hombres toda la semana mientras que en mujeres van 3 veces a la semana, también que estas personas realizan esta práctica por la variación que existe día a día en las rutinas y los factores más tomados en cuenta para seleccionar esta disciplina son el Ambiente que se genera, el Espacio Físico de acuerdo a la infraestructura y el Precio que ofrecen estos establecimientos.

Con el Pilates el perfil principalmente son las mujeres de edad entre 33-41 años con una frecuencia de 3 visitas por semana que realizan esta práctica debido a la baja probabilidad de lesiones tomando en cuenta los factores más determinantes al Ambiente al entrenar, Ubicación del centro de práctica y el Espacio Físico para comodidad de las personas.

En cuanto al Insanity la investigación nos indicó que las edades preferidas para realizar esta práctica son entre 15-23 años siendo más las mujeres que realizan esta disciplina que hombres con una frecuencia de visitas de 3 veces por semana teniendo como variable en cuanto a la realización por ser una disciplina altamente efectiva en cuanto a resultados, asimismo entre los factores determinantes están el Ambiente del centro deportivo, Precio y la Ubicación.

Para el Kangoo Jump los resultados arrojaron que las edades promedios para realizar esta disciplina es de 33-41 años siendo mayo numero Mujeres que Hombres las que entrenan con una frecuencia de 3 visitan toda la semana el centro de entrenamiento tomando como variable de realización de la práctica a la baja probabilidad de lesiones y prefiriendo a los factores tales como la Capacidad de entrenadores para dar la clase, la Ubicación y el Ambiente que se genera al entrenar.

Para la disciplina elegidas por los practicantes como otras el TRX fue la más escogida, en esta disciplina las mujeres son las que practican en mayor cantidad que los hombres acudiendo 3 veces por semana, tomando a la variación de la rutina como importante y escogiendo a los factores como la Capacitación de los entrenadores que dan la clase, el Ambiente que se crea al momento de entrenar y el Espacio Físico para realizar los ejercicios.

Se puede concluir que esta industria es muy diversa en cuanto a preferencias y gustos, además que se basa principalmente en el objetivo que cada practicante desea conseguir a través de la disciplina a largo o corto plazo, por ello este mercado deber ser analizado desde el punto de vista del comportamiento actitudinal y el desarrollo efectivo que genera en la personas para tomar la decisión de seleccionar algún servicio con la disciplina de mayor satisfacción escogida para entrenar por cada persona. Esto para que se pueda no solo mantener sino también aumentar la cuota de mercado beneficiando al desarrollo de los centros de entrenamiento que ofrecen este tipo de servicio deportivo.

Recomendaciones

Aumentar la participación de los jóvenes para que puedan interactuar con empresas de la ciudad permitiendo que muchos de estos engrandezcan lo que ha alcanzado como aprendizaje que permita desarrollar nuevos grupos de competidores logrando expandir más campos de investigación sobre temas que influyen tanto a la sociedad como a las organizaciones para que la disciplina como el marketing se extienda.

Crear contenido de alta calidad deja la puerta abierta para el desarrollo del conocimiento y aprendizaje dado que estas teorías ayudan a despejar dudas sobre la variedad de temas que se relacionen con el marketing, asimismo que fortalece por lo aprendido con respecto a conceptos y teorías e incluso definiciones que han evolucionado con el pasar del tiempo.

En cuanto al ambiente empresarial mejorar los accesos para que los clientes cuenten con la debida información ya que estos también han ido evolucionando y buscan servicios que formen parte de su vida, recordando que al final de cuenta el cliente es la persona que decide que adquirir y que por esto es necesario realizar un esfuerzo de la organización para entender a los consumidores.

Es de vital importancia entender el comportamiento del consumidor ya que permite analizar los elementos que toman en cuenta al momento de realizar la compra, ayudando a que las organizaciones obtengan una ventaja puesto que comprenderán tanto las emociones, conductas y acciones físicas de cada persona al adquirir un producto o servicio.

El practicar deporte es muy importante en el caso de las personas ya que permiten tener un estilo de vida correcto mejorando así su bienestar y salud, por ello la recomendación de elegir un centro de entrenamiento de acuerdo a sus necesidades y objetivos que eviten complicaciones relacionadas con lesiones musculares o malas posturas, de igual forma se debe asesorar con una persona que tenga un alto conocimiento en cuanto a la disciplina que se quiera practicar esto como beneficio para que el practicante se sienta cómodo y tranquilo ya que su físico no se verá afectado por seguir las instrucciones de un especialista.

A las personas de mayor edad que decidan realizar alguna práctica es muy importante que tomen en cuenta los consejos y recomendaciones de los especialistas ya que ellos al tener una mala postura al realizar algún ejercicio se podría convertir en problemas de mucha gravedad debido a la edad de muchas de las personas.

Otra recomendación es analizar el crecimiento de algunas de las disciplinas nombradas en este trabajo por futuros investigadores en otros sectores del país con respecto a esta industria, ya que el comportamiento en otras regiones puede variar debido a la diversidad étnica y nivel socioeconómico que se localizan en el país ya que esta investigación fue realizada solo en Guayaquil. Esto de valiosa importancia para que los futuros investigadores encuentren nuevos factores que no han sido establecidos en este mercado.

En cuanto a las nuevas disciplinas se recomienda que informen más acerca de la práctica disciplinaria y los beneficios que aporta al ser humano esto con el objetivo que se incremente la cuota de mercado y se forme lealtad por las personas que lo deseen practicar, también en aquellas disciplinas que recién llevan poco tiempo en el mercado ecuatoriano y no quieren pasar desapercibidas por los consumidores a través del uso de promociones ya que esto es un incentivo que llama mucho la atención en las personas del país.

Como experiencia obtenida al momento de realizar este trabajo investigativo se recomienda que los facultados brinden mayor información acerca del área investigativa puesto que existen muchos desatinos en la búsqueda de información por parte del estudiante, esto para que se pueda crear una cultura importante para futuros investigadores que se involucren ya sea en temas sociales, empresariales, culturales o deportivos.

Referencias Bibliográficas

- Alonso, J., & Grande, I. (2010). *Comportamiento del Consumidor - Decisiones y estrategias de Marketing* (sexta). Madrid: ESIC.
- Carrasco, S. (2014). *Técnicas de Venta* (Parainfo S.A). España.
- Crossfit Inc. (2015, febrero 25). What is Crossfit - Crossfit: Forging Elite Fitness. Recuperado 26 de mayo de 2016, a partir de <https://www.crossfit.com/what-is-crossfit>
- Diario El Comercio. (2010, Marzo 20). Fortalezca el cuerpo con el Pilates. Recuperado 8 de julio de 2016, a partir de <http://www.elcomercio.com/actualidad/fortalezca-cuerpo-pilates.html>
- Diario El Comercio. (2013, de Agosto). El crossfit mejora tu físico y te pone más ágil. Recuperado 11 de abril de 2016, a partir de <http://www.elcomercio.com/deportes/futbol/crossfit-mejora-tu-fisico-y.html>
- Diario El Comercio. (2014). *Insanity es un ejercicio que le llevará al "límite"*. Recuperado a partir de <http://www.elcomercio.com/tendencias/insanity-rutinas-ejercicio-fitness-taga.html>
- Diario El Comercio. (2014, de Agosto). Consejos para prevenir enfermedades cardiovasculares. Recuperado 31 de mayo de 2016, a partir de <http://www.elcomercio.com/tendencias/consejos-prevenir-enfermedades-cardiovasculares-actividad.html>
- Diario El Comercio. (2014, de Enero). El kropp tonifica y ayuda a bajar de peso. Recuperado 12 de julio de 2016, a partir de <http://www.elcomercio.com/deportes/kropp-tonifica-y-ayuda-a.html>
- Diario El Telégrafo. (2014, Febrero 9). Crossfit: Actividad que genera movimiento físico y económico. Recuperado 26 de mayo de 2016, a partir de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/guayaquil/10/crossfit-actividad-que-genera-movimiento-fisico-y-economico>
- Diario El Universo. (2003, Febrero 12). El Tae-Bo, una disciplina aeróbica completa - FEB. 12, 2003 - Deportes - Históricos. Recuperado 20 de julio de 2016, a partir de <http://www.eluniverso.com/2003/02/12/0001/15/505206B84BF94A82BD3ED6184814A8BF.html>

- Diario El Universo. (2012, Octubre 18). Ejercitarse está más de moda que nunca. Recuperado 5 de julio de 2016, a partir de <http://www.eluniverso.com/2012/10/18/1/1534/ejercitarse-esta-mas-moda-nunca.html>
- Diario El Universo. (2012, Mayo 17). Ejercicios a puro pedal. Recuperado 11 de julio de 2016, a partir de <http://www.eluniverso.com/2012/05/17/1/1550/ejercicios-puro-pedal.html>
- Diario El Universo. (2013, Julio 31). Silencio interior, el yoga vibra en Guayaquil. Recuperado 10 de julio de 2016, a partir de <http://especiales.eluniverso.com/latidos-guayaquil/2013/07/31/silencio-interior-el-yoga-vibra-en-guayaquil/>
- Diario El Universo. (2014, Enero 23). ¡Ejercítate con Zumba! Recuperado 12 de julio de 2016, a partir de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/24/nota/2073706/ejercitate-zumba>
- Diario La Hora. (2013, de Agosto del). TRX en Gym Mega Muscle Fitness : Deportes : La Hora Noticias de Ecuador, sus provincias y el mundo. Recuperado 11 de julio de 2016, a partir de http://lahora.com.ec/noticias/show/1101543786/-1/TRX_en_Gym_Mega_Muscle_Fitness_.html#.V4MPFrjhDIU
- Dorado, A., & Gallardo, L. (2005). *La gestión del deporte a través de la calidad*. (Primera). Barcelona: INDE.
- Esteban, Á. (2013). *Fundamentos de marketing* (primera). Madrid: ESIC.
- García, J., & Sañudo, B. (2011). *Dirección e Innovación en la industria del fitness* (PRIMERA). Sevilla: WANCEULEN.
- Lamb, C. (2011). *Marketing*. Estados Unidos: Cengage Learning.
- Lazar, L., & Schiffman, L. (2010). *Comportamiento del Consumidor* (decima). México. Ministerio del Deporte. (2012). Ecuador Ejercítate activa las 24 provincias del país | Ministerio del Deporte. Recuperado 29 de junio de 2016, a partir de <http://www.deporte.gob.ec/ecuador-ejercitate-activa-las-24-provincias-del-pais/>
- Mollá, A., Berenguer, G., Gómez, M., & Quintanilla, I. (2014). *Comportamiento del Consumidor*. Barcelona: UOC.
- Mullins, J., & Komisar, R. (2010). *Mejorando el modelo de Negocio*. Barcelona: Profit.
- Revista Lideres. (s. f.). El rebote fuerza más la rutina. Recuperado 10 de julio de 2016, a partir de <http://www.revistalideres.ec/lideres/rebote-fuerza-rutina.html>

- Revista Semana. (2014, Marzo 5). Adicción al deporte ¿Moda o riesgo? Recuperado 1 de junio de 2016, a partir de <http://www.semana.com/vida-moderna/articulo/adiccion-al-deporte-moda-riesgo/379474-3>
- Revista Vistazo. (2014, Octubre 28). La obesidad, un problema grueso en el Ecuador. Recuperado 31 de mayo de 2016, a partir de <http://vistazo.com/seccion/vida-moderna/la-obesidad-un-problema-grueso-en-el-ecuador>
- Rivera, J. (2013). *Conducta del Consumidor - Estrategias y políticas aplicadas al marketing* (tercera). ESIC.
- Rodríguez, I. (2011). *Principios y Estrategias de Marketing*. UOC.
- Ruiz, S., & Grande, I. (2013). *Casos del Comportamiento del Consumidor* (primera). Madrid: ESIC.
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *Fundamentos de marketing* (Décimo Cuarta). México: McGraw - Hill.
- Sánchez, J. (2011). *Business & Fitness* (Primera). Barcelona: UOC.

Anexos

Anexo 1: Formato Encuesta

Edad: 15 – 23 24 – 32 33 – 41 42 - 50 Más de 50

Sexo: M F

Estado Civil: Soltero (a) Casado(a) Viudo(a) Divorciado (a)

¿En qué sector de Guayaquil vive?

Norte Sur

Centro Este

Oeste

1. ¿Qué tipo de disciplina acostumbra practicar?

Crossfit

Gym

Pilates

Insanity

Kangoo Jump

Otra (especifique) _____

2. Quien lo incentivo a realizar este tipo de actividad física

Nadie, fue por su cuenta

Influencia social

A través de publicidad

Otras (especifique) _____

3. Aproximadamente, ¿Cuánto tiempo lleva practicando esta disciplina?

1 – 3 semanas 1- 3 meses

4-6 meses 7-9 meses

10-12 meses más de año

4. ¿Con que frecuencia usted realiza esta disciplina?

1 vez a la semana 2 veces a la semana 3 veces a la semana

4 veces a la semana Toda la semana

5. ¿Cómo usted se informó acerca de la existencia de la disciplina que practica?

Redes Sociales

Familiar o Amigos

Revistas / Periódicos

Otros (especifique) _____

6. ¿Por qué realiza esta disciplina deportiva? Clasifique del 1 al 5, siendo 1 lo más importante y 5 lo menos importante.

	1	2	3	4	5
Baja probabilidad de lesiones					
Variación de las rutinas					
Entrenador que dirige la clase / rutina					
Duración de la clase / rutina					
Es altamente efectivo (resultados)					

7. ¿Ordene del 1 al 9 (siendo 1 lo más importante) los factores que usted considere determinantes para la selección de un centro de entrenamiento según la disciplina que practica?

Ambiente / Confort

Entrenadores altamente capacitados

Espacio físico (infraestructura)

Precio

Ubicación

Implementos para entrenar

Seguridad

Limpieza

Variedad de disciplinas



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Montes Tacuri Luiggi Andrés, con C.C: # 0922379862 autor del componente práctico del examen complejo: **Análisis de los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en la ciudad de Guayaquil en el año 2016** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Marketing** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 30 de Agosto de 2016

f. _____

Montes Tacuri Luiggi Andrés

C.C: 0922379862



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de los factores determinantes que influyen en el proceso de selección de un centro de entrenamiento en la ciudad de Guayaquil en el año 2016.		
AUTOR(ES)	Montes Tacuri Luiggi Andrés		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Mendoza Villavicencio Christian Ronny		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Carrera de Marketing		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Marketing		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	30 de Agosto del 2016	No. DE PÁGINAS:	50
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comportamiento del consumidor, Modelos de negocio, Roles de decisión de compra		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Comportamiento de Consumidor, Modelos de Negocio, Roles de Compra, Comportamiento del Consumidor Deportivo, Disciplinas deportivas, Actividades físicas.		
<p>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): El presente ensayo se basó analizar los factores más importantes que han generado el desarrollo de la variedad de disciplinas deportivas nuevas y ya existentes desde que llegaron a la ciudad de Guayaquil. Saber cómo estos factores han sido determinantes para que las personas tomen la decisión de ir a entrenar en alguno de los centros deportivos. En este caso por ser un servicio deportivo se necesita la capacidad de llenar y sobrepasar las expectativas de los clientes lo que va generando que se formen lazos positivos por un largo periodo de tiempo hacia alguno de los centros de entrenamiento.</p> <p>Es muy importante conocer los elementos principales que se valoran para este tipo de negocio deportivo por disciplinas ya que mediante estos se pueden medir porque las personas escogen alguno de los diferentes centros de entrenamientos por disciplina que existen en la ciudad para practicarlo, esto se hizo mediante una investigación cualitativa y cuantitativa de mercado. Para la investigación cuantitativa se realizaron un total de 384 encuestas tanto para Hombres como Mujeres que practican alguna de las disciplinas deportivas tales como el Gym, Crossfit, Pilates, Insanity, Kangoo Jump y otras que fueron especificadas por los practicantes como el Tae Bo y TRX, mientras que para la investigación cualitativa se entrevistó a cuatro expertos en las disciplinas Gym, Crossfit, TRX, Pilates con el objetivo de que aportaran de su conocimiento por la experiencia que han alcanzado en cada disciplina que se especializan.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-2937278	E-mail: luiggi9110@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Mendoza Villavicencio, Christian Ronny		
	Teléfono: +593-4-2206953		
	E-mail: christian.mendoza01@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			