



**PROYECTO INTEGRADOR PARA LA FORMACIÓN DE LA EMPRESA
DEL GIMNASIO EVOLUTION GYM UBICADO EN LA CIUDAD DE
LATACUNGA EN EL SECTOR LA FAE, EN LA PROVINCIA DE
COTOPAXI, CONSIDERANDO LA BASE DE LA ESTRUCTURA MODELO
CANVAS.**

PAOLA ALEXANDRA TORRES CORONEL

Director
Ing. Juan Chiriboga

Trabajo de grado para optar por el título de Tecnología Superior en Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 10 de marzo de 2024

DEDICATORIA

El presente proyecto, fruto del esfuerzo es dedicado a mis padres que con su ejemplo me han brindado la mejor educación, valores y el más grande legado que nos permitirá aportar a la sociedad. Al Instituto Tecnológico Internacional Universitario por todo el apoyo recibido a lo largo de la carrera estudiantil. A mis maestros que con su paciencia y dedicación nos han sabido guiar por el camino del saber.

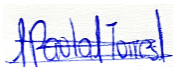
AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por concederme la perseverancia necesaria para llevar a cabo este proyecto investigativo. A mis padres, les debo un profundo agradecimiento por su constante confianza y apoyo en mí. A mis maestros, cuya sabiduría nos ha guiado hacia un camino de prosperidad, sembrando en cada uno de nosotros la semilla del conocimiento y la dedicación, preparándonos para convertirnos en futuros profesionales destacados.

AUTORÍA

Yo, Paola Alexandra Torres Coronel, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente



Paola Torres

D.M. Quito, 10 de marzo de 2024

Ing. Juan Chiriboga
Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito, 10 de marzo de 2024

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **Ing. Juan Chiriboga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr Paola Alexandra Torres Coronel por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

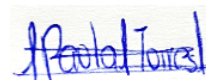
SEGUNDA: UNO. - El Sr. Paola Alexandra Torres Coronel realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto integrador para la formación de la empresa del gimnasio Evolution Gym ubicado en la ciudad de Latacunga en el sector la FAE, en la provincia de Cotopaxi, considerando la base de la estructura modelo Canvas.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Juan Chiriboga**.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Juan Chiriboga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr Paola Alexandra Torres Coronel, como autor del mismo, por

medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto integrador para la formación de la empresa del gimnasio Evolution Gym ubicado en la ciudad de Latacunga en el sector la FAE, en la provincia de Cotopaxi, considerando la base de la estructura modelo Canvas.”** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.



Ing. Juan Chiriboga.

Paola Alexandra Torres Coronel.

D.M. Quito, 10 de marzo de 2024

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
AUTORIA.....	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA.....	6
ÍNDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE FIGURAS.....	11
RESUMEN	12
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I	14
Nombre del proyecto.....	14
Marco contextual – Antecedentes	14
Análisis de involucrados	16
Problema de investigación	17
Definición del problema	17
Idea a defender.....	18
Objeto de estudio y campo de acción.....	18
Objeto de estudio:	18
Campo de acción:.....	18
Justificación	19
Objetivos.....	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos.....	21
CAPÍTULO II	22
MARCO TEÓRICO.....	22
CAPÍTULO III.....	43
INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA	43
Antecedentes diagnósticos	43
Indicadores.....	50
Información primaria	51

Presentación gráfica de resultados y Análisis de resultados	51
CAPÍTULO IV.....	68
PROPUESTA.....	68
Tema	68
Datos informativos.....	68
Antecedentes de la Propuesta.....	69
Justificación	70
Objetivos.....	71
Objetivo General.....	71
Objetivos Específicos.....	71
Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS.....	72
Inversión inicial	76
Activos fijos	76
Capital de trabajo	77
Inversión Total.....	78
Sueldos.....	79
Beneficios legales	80
Depreciación de activos	81
Estructura de capital.....	81
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).....	82
Punto de equilibrio.....	84
CAPÍTULO V.....	89
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	90
REFERENCIAS.....	91
ANEXOS	96

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Análisis de Involucrados</i>	16
Tabla 2 <i>Pregunta 1 de la Encuesta</i>	51
Tabla 3 <i>Pregunta 2 de la Encuesta</i>	53
Tabla 4 <i>Pregunta 3 de la Encuesta</i>	54
Tabla 5 <i>Pregunta 4 de la Encuesta</i>	56
Tabla 6 <i>Pregunta 5 de la Encuesta</i>	57
Tabla 7 <i>Pregunta 6 de la Encuesta</i>	59
Tabla 8 <i>Pregunta 7 de la Encuesta</i>	60
Tabla 9 <i>Pregunta 8 de la Encuesta</i>	62
Tabla 10 <i>Pregunta 9 de la Encuesta</i>	63
Tabla 11 <i>Pregunta 10 de la Encuesta</i>	65
Tabla 12 <i>Activos fijos</i>	77
Tabla 13 <i>Capital de trabajo</i>	77
Tabla 14 <i>Inversión total</i>	79
Tabla 15 <i>Sueldos y Aportaciones IESS</i>	79
Tabla 16 <i>Décimos</i>	80
Tabla 17 <i>Remuneración Total</i>	80
Tabla 18 <i>Depreciación de Activos Fijos</i>	81
Tabla 19 <i>Estructura del Capital</i>	82
Tabla 20 <i>Tabla de Costos Fijos</i>	82
Tabla 21 <i>Tabla del Margen de Contribución</i>	85
Tabla 22 <i>Tabla de Costo Fijo / Margen de Contribución</i>	86
Tabla 23 <i>Tabla de Punto de Equilibrio</i>	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Problema de Investigación</i>	17
Figura 2 <i>Resultado de la primera pregunta de la encuesta.</i>	51
Figura 3 <i>Resultado de la segunda pregunta de la encuesta.</i>	52
Figura 4 <i>Resultado de la Tercera Pregunta de la Encuesta</i>	54
Figura 5 <i>Resultado de la Cuarta Pregunta de la Encuesta</i>	55
Figura 6 <i>Resultado de la Quinta Pregunta de la Encuesta.</i>	57
Figura 7 <i>Resultado de la Sexta Pregunta de la Encuesta.</i>	58
Figura 8 <i>Resultado de la Séptima Pregunta de la Encuesta.</i>	60
Figura 9 <i>Resultado de la Octava Pregunta de la Encuesta.</i>	61
Figura 10 <i>Resultado de la Novena Pregunta de la Encuesta.</i>	63
Figura 11 <i>Resultado de la Décima Pregunta de la Encuesta.</i>	64
Figura 12 <i>Ubicación de Evolution Gym</i>	68
Figura 13 <i>Modelo Canvas.</i>	72
Figura 14 <i>Gráfico punto de equilibrio.</i>	87
Figura 15 <i>Anexo de Máquinas de Gimnasio.</i>	96
Figura 16 <i>Colchonetas para Gimnasio.</i>	97
Figura 17 <i>Extintor.</i>	97
Figura 18 <i>Señalética para Seguridad.</i>	98
Figura 19 <i>Equipo de computación.</i>	98
Figura 20 <i>Escritorio para oficina.</i>	99
Figura 21 <i>Sillas de Espera.</i>	99
Figura 22 <i>Encuesta.</i>	100
Figura 23 <i>Encuesta.</i>	101
Figura 24 <i>Encuesta.</i>	102
Figura 25 <i>Encuesta.</i>	103
Figura 26 <i>Informe de Turnitin.</i>	104

“Proyecto integrador para la formación de la empresa del gimnasio Evolution Gym ubicado en la ciudad de Latacunga en el sector la FAE, en la provincia de Cotopaxi, considerando la base de la estructura modelo Canvas.”

Paola Torres.

Ing. Juan Chiriboga.

D.M., 10 de marzo de 2024

RESUMEN

Este proyecto es realizado en base al modelo Canvas con el objetivo de la creación del Gimnasio Evolution Gym, el cual será ubicado en el sector La FAE, ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi, incluyendo los 9 aspectos fundamentales de este prototipo de negocio y de esta manera elaborar estrategias efectivas para para lograr el éxito en el mercado del fitness y garantizar el desarrollo y la sostenibilidad del gimnasio.

Se realizó una encuesta para definir la viabilidad del proyecto y le precio que las personas están dispuestas a invertir observando que la comunidad tiene una gran aceptación para el concepto del gimnasio y está dispuesta a comprometerse financieramente para acceder a sus servicios.

INTRODUCCIÓN

Evolution Gym, se crea como un centro deportivo de acondicionamiento físico, destinado a todo tipo de personas que quieran mejorar su salud, subir y reducir de peso, acompañado de varios programas alimenticios y deportivos con los cuales se garantiza que el cliente llegue a su objetivo corporal. Existen varios centros de entrenamiento sin embargo Evolution Gym le ofrece al cliente un seguimiento constante para poder lograr los resultados planteados.

En las páginas que siguen, se explorarán los fundamentos y la visión que sustentan la creación de este gimnasio. Desde la concepción de una infraestructura moderna y acogedora hasta la implementación de programas de acondicionamiento físico personalizados, el objetivo es ir más allá de ser un simple lugar de ejercicio. Este gimnasio aspira a convertirse en un epicentro de cambio positivo, donde la salud y el bienestar se entrelacen con la creación de vínculos comunitarios sólidos.

A medida que se exploran los detalles de este proyecto, no solo se visualizarán barras y mancuernas, sino también una comunidad vibrante compartiendo risas, superando desafíos y celebrando logros. Este gimnasio se erige como un faro que ilumina el camino hacia una vida más saludable, y al hacerlo, se convierte en un catalizador para el cambio positivo en la comunidad.

CAPÍTULO I

Nombre del proyecto

Proyecto integrador para la formación de la empresa del Gimnasio Evolution Gym ubicado en la ciudad de Latacunga en el sector la FAE, en la provincia de Cotopaxi, considerando la base de la estructura modelo Canvas.

Marco contextual – Antecedentes

La formación del Gimnasio Evolution Gym se crea a partir del interés actual de la población en crear un estilo de vida saludable, se evidencia un aumento significativo de la conciencia sobre la importancia de la salud y en la sociedad contemporánea, esto ha provocado un crecimiento sostenido en la demanda de instalaciones de fitness y programas de entrenamiento. El Gimnasio Evolution Gym será ubicado en la ciudad de Latacunga en el sector la FAE, en la provincia de Cotopaxi, la ubicación seleccionada para el gimnasio se encuentra en una zona residencial y comercial, con fácil acceso y visibilidad, cerca de oficinas, colegios y áreas residenciales lo que ofrece una base de clientes de alto potencial, conformados principalmente por profesionales jóvenes con ingresos medios a altos que trabajan en oficinas, quienes buscan realizar actividades físicas en sus rutinas diarias y desarrollar nuevos hábitos saludables para contrarrestar el estilo de vida sedentario y enfermedades derivadas al mismo.

Para la formación de dicho Gimnasio es necesario obtener un capital para la inversión en la construcción de las instalaciones físicas, adquisición de equipos tecnológicos, y costos iniciales de operación; este financiamiento será obtenido a

través de ahorros propios y con la realización de un préstamo bancario con condiciones favorables.

La cultura fitness se ha incrementado y cada vez más personas reconocen la importancia de la actividad física y de una alimentación saludable. Este cambio cultural ha generado oportunidades para deportistas profesionales, para la expansión y diversificación de centros deportivos como son los gimnasios. Se ha observado un aumento significativo en la popularidad de entrenamientos de alta intensidad, así como en la demanda de servicios que integren la salud mental y el bienestar general. Las personas buscan experiencias más holísticas que aborden tanto la condición física como el equilibrio emocional.

El diseño interior del gimnasio se centra en la comodidad y la funcionalidad. Se han asignado áreas específicas para diferentes tipos de entrenamiento, incluyendo zonas de pesas, espacios para clases grupales y áreas de entrenamiento funcional. La infraestructura cumple con normativas de seguridad y accesibilidad. Más que un gimnasio “Evolution Gym” será un centro de adecuación física de manera integral con enfoque en la salud externa e interna del cuerpo humano.

Análisis de involucrados

Tabla 1

Análisis de Involucrados

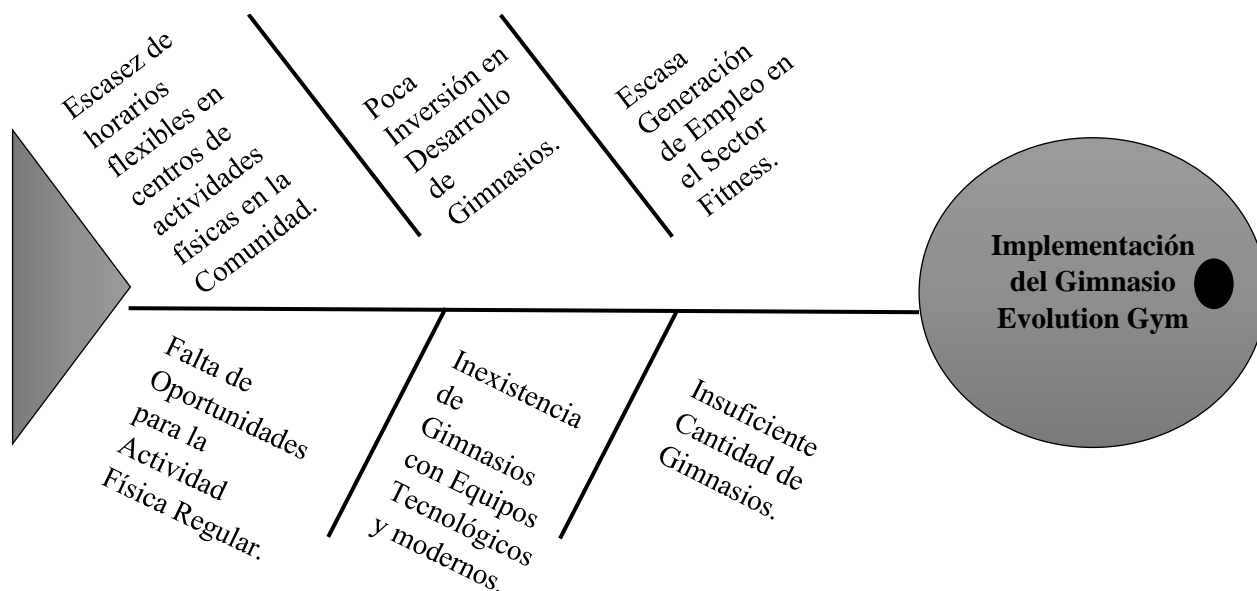
ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS GRUPOS	INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS (recursos que aporten y mandatos son leyes, normas a seguir)
Clientes	Autocuidado físico y de salud mental.	Enfermedades relacionadas con el sedentarismo.	Planes personalizados Art 5 numeral 3 de la Ley del Consumidor.
Dueños	Reducir el estilo de vida sedentario de los clientes.	Cuidar la salud física y mental de los clientes.	Personal profesional con experiencia. Art 5 de la ley del deporte, educación física y recreación.
Trabajadores	Cuidar de la salud integral de los clientes.	Prevenir enfermedades y disminuir enfermedades.	Planes de entrenamiento y alimentación personalizada.

Nota: Análisis de involucrados.

Problema de investigación

Figura 1

Problema de Investigación



Nota: Problema de investigación

Definición del problema

¿Es necesario implementar un Gimnasio que ofrezca instalaciones modernas y entrenamientos personalizados con asesoría alimentaria para la ejecución de actividades físicas en la comunidad?

Evolution Gym se establece con el afán y propósito de que niños, jóvenes y adultos, puedan asistir a un Gimnasio con instalaciones modernas y servicios de entrenamiento personalizado con asesoría nutricional, siendo un centro recreativo, comprometido con el bienestar y salud integral brindando distintos planes

desarrollados con el fin de optimizar el rendimiento físico y mejorar el metabolismo de los clientes.

Idea a defender

Mediante estrategias integrales combinando promociones atractivas de membresía, programas de entrenamiento que se adapten a las metas individuales y una fuerte presencia en redes sociales se puede lograr la aceptación de los clientes mejorando su calidad de vida, produciendo un incremento en las ventas esperadas de planes de entrenamiento y nutrición por lo tanto resuelvo el problema.

Objeto de estudio y campo de acción

Objeto de estudio:

La inexistencia de Gimnasios con equipos Tecnológicos y planes de entrenamiento y nutrición personalizados crean la oportunidad para la creación de Evolution Gym como un centro deportivo donde se realizará para ofrecer un espacio para desarrollar actividades deportivas, entrenamientos personalizados enfocados en el bienestar físico y mental de las personas que pretenden mejorar sus hábitos diarios y su salud física previniendo enfermedades como el sobrepeso.

Campo de acción:

Evolution Gym desea fomentar el deporte y las artes marciales a la población dirigida a niños, jóvenes y adultos entre 7 a 45 años para que disfruten de todos sus beneficios físicos, psicológicos y espirituales con actividades específicas según la edad del cliente y así contar con un servicio de calidad, transmitiendo este hermoso estilo de vida saludable en un ambiente cómodo y dinámico. La localización del

gimnasio será ubicada en la Provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, Parroquia San Buena ventura, Sector La FAE, Av. Velasco Ibarra Y Xavier Espinoza # 999.

Justificación

Al no existir Gimnasios correctamente equipados que tengan horarios flexibles para aquellas personas que trabajan ocho horas diarias y llegan a sus casas por la noche afecta directamente y genera un estilo de vida enfocado al sedentarismo provocando enfermedades como son el sobrepeso y la obesidad en las personas que llevan este estilo de vida, la creación de un gimnasio responde a la necesidad de un lugar para aquellas personas que deseen cambiar y ser más saludables en su día a día.

La creciente conciencia sobre la importancia de la salud y el bienestar, contribuirá a fomentar estilos de vida activos y saludables en la comunidad, abordando preocupaciones de salud pública y promoviendo la prevención de enfermedades relacionadas con el sedentarismo.

El aumento de la conciencia sobre la importancia del ejercicio y el fitness ha generado una demanda creciente de instalaciones bien equipadas. Este proyecto se alinea con las tendencias actuales de búsqueda activa de opciones de fitness. El gimnasio se convertirá en un centro comunitario activo, fomentando la interacción social y la construcción de una red de apoyo en torno a la salud y el fitness.

En Evolution Gym se implementará un acompañamiento a los clientes según las necesidades y metas que se desee obtener, haciendo énfasis en brindar un plan de nutrición para cada persona ya que consiste en el estudio de la forma y proporción del cuerpo humano mediante una serie de mediciones que permitan ver de forma más

precisa el estado de salud de esta manera se puede controlar el desarrollo y rendimiento general del cuerpo humano asegurando un servicio completo para los clientes para alcanzar excelentes resultados. La práctica regular de ejercicio no solo mejora la salud física, sino que también tiene impactos positivos en la salud mental y emocional. Evolution Gym contribuirá a elevar la calidad de vida de los miembros de la comunidad, promoviendo el bienestar integral.

Objetivos

Objetivo General

Establecer un gimnasio integral que promueva la salud, el bienestar y la comunidad, proporcionando un espacio accesible y motivador para el acondicionamiento físico, contribuyendo al desarrollo de hábitos de vida activos en la población local.

Objetivos Específicos

- Construir e implementar una instalación moderna y equipada con tecnología de punta, ofreciendo una variedad de áreas para entrenamiento cardiovascular, de fuerza, flexibilidad y espacios multiusos para clases grupales.
- Diseñar programas de entrenamiento personalizados que se adapten a diversas necesidades y niveles de condición física, proporcionando a los miembros orientación individualizada.
- Aplicar el modelo Canvas como herramienta principal en la creación del Gimnasio con el fin de establecer un modelo de negocio sólido y rentable.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Definición de Gimnasio

Según la definición proporcionada por el legislador, un gimnasio es un establecimiento dedicado a la enseñanza o práctica de actividades físicas no competitivas. En el contexto de esta definición, una actividad física no competitiva se refiere a cualquier acción o movimiento corporal dirigido al perfeccionamiento morfológico, funcional, psíquico y social del individuo, con el objetivo de promover una vida sana y placentera, sin estar orientada hacia la competencia. Por lo tanto, un gimnasio proporciona un espacio para la realización de actividades físicas que no se consideran deportes competitivos y que están destinadas principalmente a la recreación y el bienestar personal (Rodríguez, 2012).

Podríamos denominar a la gimnasia como una forma de ejercicio físico caracterizada por movimientos sistemáticos y cada uno de ellos con unos fines concretos, relacionada en conjunto con la mejora de la salud (Martínez, 2004).

Un gimnasio es un lugar que permite practicar actividades físicas o hacer ejercicio en un lugar cerrado con la utilización de varias máquinas y artículos deportivos a disposición de quienes lo visiten. En la actualidad, los gimnasios son instalaciones deportivas de referencia para la promoción del deporte entre la población (Villanueva, 2015).

Historia del Gimnasio

La antigua Grecia:

Los orígenes del gimnasio se remontan a la antigua Grecia, donde la forma física y el entrenamiento atlético eran muy valorados. Los griegos crearon gimnasios, que no sólo eran lugares para el ejercicio físico, sino también centros de educación, socialización y debates filosóficos. Estos primeros gimnasios sentaron las bases del concepto moderno de gimnasio como lugar para el bienestar integral (Echavarrí, 2023).

Los gimnasios griegos eran lugares donde los hombres aprendían artes marciales, practicaban lanzamiento de jabalina y competían en lucha libre. Las mujeres también eran bienvenidas en los gimnasios, pero sus actividades estaban limitadas y controladas por el instructor. Además de la formación, los gimnasios eran lugares donde se reunían, comunicaban y discutían temas importantes (UNEGimnasia, 2019).

Antes de que se popularizara el término "gimnasio", estos espacios eran conocidos por diferentes nombres. Uno de los más comunes era el "palaestra", que en la antigua Grecia y Roma era el lugar donde se practicaban las actividades físicas y deportivas. En este lugar, los ciudadanos se reunían para entrenar y competir en eventos atléticos (UNEGimnasia, 2019).

Otro nombre que se usaba para denominar a estos lugares de entrenamiento era "academia", en referencia a la Academia de Platón, donde se practicaba la

filosofía, la ciencia y el deporte. En estos lugares, los atletas trabajaban su cuerpo y su mente a través del ejercicio y la educación (Echavarri, 2023).

Los primeros Gimnasios en Europa

En 1811 Jahn inauguró el primer espacio para la práctica de gimnasia al aire libre en la pradera Hasenheide (cerca de Berlín). Jahn la llamaba tie, recuperando un viejo término germánico para los lugares de reunión públicos, ya que estaba convencido de que era tradición de los antiguos germanos realizar certámenes similares. Jahn quería recuperar el ideal clásico de belleza masculina, resaltándola a través de trajes de gimnasia especialmente diseñados. Su pedagogía no distinguía entre cuerpo y espíritu, ni entre la docencia y la vida como un todo. Veía en la práctica de la gimnasia un antídoto contra los vicios burgueses y un camino hacia la austeridad como ideal de vida (Amgarten, 2017).

Hippolyte Triat era un gimnasta y strongman francés a quien se atribuye la apertura del primer gimnasio comercial. Su club abrió en Bruselas en la década de 1940. A finales de siglo, Eugene Sandow también creó su primer gimnasio y en 1901 celebró su primera competencia de fitness. Fue el primero en anunciar un estilo de vida real basado en el fitness, la dieta y el uso de maquinaria, abriendo una cadena de gimnasios en toda Inglaterra. Hasta la fecha, el premio presentado al Sr. Olympia lleva el nombre de este pionero del fitness (Desbonnet's, 1995).

Gimnasios en América

Al mismo tiempo, las tradiciones de la cultura física europeos comenzaron a echar raíces en Estados Unidos. Muchos “Turner” (practicantes alemanes de sistema de gimnasia de Jahn) emigraron a los EE.UU., y en 1824, el erudito alemán Charles Beck abrió un gimnasio al aire libre en Massachusetts que fue similar a Turnplatz de Jahn. Fue el primer gimnasio de la nación y organizó el primer programa de gimnasia de la escuela en el país (Bolgan, 2017).

Turner convirtió en activo el sistema educativo público estadounidense fuertemente influenciado por la apertura de los clubes y la gimnasia de enseñanza en varios estados. Uno de los profesionales más destacados de esta tradición europea era Dudley Allen Sargent, quien es considerado como el fundador de la educación física en los Estados Unidos. Desde 1879 hasta su jubilación en 1919, fue director de la Hemenway gimnasio de la Universidad de Harvard, donde fue profesor de los sistemas alemán y sueco que había aprendido en su juventud. Sargent también desafió la visión victoriana de las mujeres como débiles y propensas a los desmayos, y animó a la libertad de vestimenta y la actividad vigorosa para las niñas y las mujeres (Bolgan, 2017).

Los Gimnasios en Ecuador

En la actualidad en la ciudad de Latacunga, los Gimnasios, centros de acondicionamiento físico en su mayoría son de índole privado ya que el estado o los gobiernos no se ha interesado en el tema deportivo, existen instalaciones pequeñas como son las concentraciones deportivas que cada vez reciben menos presupuesto por eso cada vez existen menos deportistas de manera profesional como por ejemplo en la disciplina de físico culturismo a diferencia del sector privado que si invierte en mejores instalaciones incluso aperturando y posicionando franquicias de Gimnasios con fama a nivel mundial, como lo es en este momento la marca Smart Fit que se encuentra rankeada en el tercer lugar a nivel mundial (Yanchaguano, 2023).

Gimnasio como un negocio rentable

En 2019, los más de 210.000 clubes de fitness contabilizados en todo el mundo generaron un negocio de 96.000 millones de dólares y aglutinaron más de 184 millones de miembros, según la International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA). Pero justo después llegó la pandemia, y entonces tuvieron que suspender sus actividades presenciales durante meses. Algunos consiguieron vencer la embestida pasándose al virtual; otros muchos, en cambio, acabaron bajando la persiana definitivamente (Herrera, 2022).

Gimnasios en el país, se han convertido en uno de los negocios más rentables ya que la vida sedentaria que muchas personas tienen por cuestiones laborales, ha decidido Los optar por acudir a Gimnasios para poder realizar actividades físicas en

horarios flexibles de acuerdo al tiempo que tengan disponible luego de sus actividades diarias. Para que el negocio de un Gimnasio genere rentabilidad dependerá mucho de los servicios ofrecidos que estén acorde a la inversión que se realice y esta se van a ver reflejadas en las cuotas mensuales o membresías vendidas en el mismo(Ormaza, 2019).

El Mercado del Fitness es un tema que ha adquirido gran acogida, es por esta razón que existen muchos grupos de personas que se han asociado y han decidido Empezar en este tipo de negocios.

Los Gimnasios en la actualidad

Los gimnasios se han centrado en incorporar nuevas actividades y actualizar el equipamiento cardiovascular y de fuerza. Segmentos como el de las boutiques de gimnasios se centran en ofrecer entrenamiento personal, boxes de fitness híbridos, estudios SGT o estudios de Pilates. Actualmente, los operadores o plataformas virtuales de contenidos de fitness ya ofrecen una amplia variedad de regímenes de ejercicio, herramientas de tecnología portátil y aplicaciones que se complementan con sesiones de streaming en formatos virtuales y bajo demanda en sitios web o aplicaciones de fitness (GRUPIDEA, 2022).

Los avances tecnológicos han mejorado muchos aspectos de la vida, permitiendo gestionar mejor la información y obtener informes que ayuden a tomar decisiones informadas. Una aplicación de gimnasio es un recurso invaluable que ahorra tiempo de administración y ayuda a crear una conexión más fluida entre sus

clientes al crear planes personalizados y brindarle acceso a información de rendimiento (DiarioSur, 2021).

La industria se centra cada vez más en el bienestar holístico, centrándose más en la salud mental, la atención plena y el bienestar general. Los centros y estudios de fitness están integrando servicios como meditación, entrenamiento de atención plena y asesoramiento en salud para satisfacer las necesidades holísticas de sus clientes. Este cambio reconoce que la salud física está entrelazada con la salud mental y emocional (PerfectGym, 2023).

La Tecnología y los Gimnasios

Los equipos de fitness desempeñan aquí un papel fundamental y, a menudo, actúan como vínculo entre los miembros y el centro. Los últimos avances tecnológicos las han convertido en herramientas muy útiles para los usuarios, ya que muchas de ellas, además de medir la frecuencia cardíaca, el ritmo o las revoluciones, ahora se pueden conectar para visualizar diversos contenidos multimedia online.

Además de reguladores de frecuencia cardíaca, motores ecológicos, sistemas de almohadas y otras tecnologías como innovadoras pantallas LED o táctiles y la posibilidad de conexión WIFI o Bluetooth, existe un nuevo modelo de aparato de fitness que va un paso más allá. Comunícate efectivamente con tu pareja. Hablamos de aquellas máquinas de gimnasio que permiten a sus usuarios personalizar completamente sus entrenamientos, permitiéndoles hacer de su entrenamiento un momento único adaptado a sus gustos y necesidades (Costanzo, 2020).

Esto no sólo resulta beneficioso para los socios, que pueden personalizar su tiempo en el gimnasio de una forma más cómoda e intuitiva, sino también para los responsables de los centros deportivos, ya que se convierten en una herramienta más de fidelización que alarga la vida de los socios y sostiene su promesa. Los avances tecnológicos también han tenido un impacto en la industria del fitness. La industria del fitness ha adoptado algunos equipos increíbles en los últimos años. Gracias a los avances tecnológicos, las cintas de correr simples también se han convertido en maravillas del fitness de vanguardia (Costanzo, 2020).

Tipos de Ejercicios en los Gimnasios

En un gimnasio, se pueden realizar una variedad de ejercicios que abarcan diferentes áreas de condición física y salud. Algunos de los tipos de ejercicios comunes que se pueden realizar en un gimnasio incluyen:

Entrenamiento de fuerza y pesas

Levantamiento de pesas

Máquinas de musculación

Entrenamiento de resistencia

Cardiovascular y aeróbicos

Cinta de correr

Bicicleta estática

Máquinas elípticas

Clases de aeróbicos

Flexibilidad y equilibrio

Yoga

Pilates

Estiramientos

Ejercicios de equilibrio

Entrenamiento funcional

Ejercicios con peso corporal

Ejercicios con balones medicinales

Clases grupales

Zumba

Entrenamiento de intervalos de alta intensidad (HIIT)

Entrenamiento de boxeo

Ejercicios de rehabilitación y prevención de lesiones

Ejercicios con bandas de resistencia

Entrenamiento de estabilidad

Ejercicios de movilidad

Ejercicios de fortalecimiento específicos (Wilkins et al., 2023).

Estos son solo algunos ejemplos de los tipos de ejercicios que se pueden realizar en un gimnasio. La variedad de opciones permite a los usuarios personalizar sus rutinas de ejercicios de acuerdo con sus objetivos de condición física, preferencias personales y necesidades específicas.

Máquinas y artículos para el desarrollo de ejercicios físicos en un Gimnasio

El concepto de usar máquinas de ejercicios para contrarrestar los efectos dañinos de una vida sedentaria surgió a finales del siglo XIX. y las mismas máquinas que se ven hoy en los gimnasios como bicicletas fijas, escaladores, elípticos, máquinas de abdominales (Varas, 2019).

Las Primeras Máquinas de Gimnasio

El mérito de desarrollar las primeras máquinas de gimnasio recae en figuras históricas clave. Gustav Zander, un sueco del siglo XIX, destacó al inventar una serie de dispositivos mecánicos que permitían ejercitar diferentes partes del cuerpo. Las máquinas que desarrolló Zander también llamadas como máquinas suecas de movimiento señalaron el comienzo de un período novedoso para los gimnasios, ejercicios y la rehabilitación física (Ros, 2023).

Máquinas Modernas

La ciencia y la tecnología han jugado un papel crucial en la evolución de los equipos de gimnasio. La investigación científica ha contribuido a una comprensión más profunda de los beneficios del ejercicio y ha facilitado el diseño de máquinas más eficaces. Por otro lado, los progresos tecnológicos han conducido al desarrollo de

equipos de gimnasio más avanzados, que incluyen sensores de rendimiento, pantallas interactivas y la integración de la inteligencia artificial para un entrenamiento más personalizado. Estos avances siguen impulsando hacia adelante la industria del fitness (Fled, 2020).

Máquinas a implementar en un Gimnasio

Máquinas para piernas

Sentadilla hack y Prensa de piernas, Una máquina de sentadilla hack es un dispositivo de ejercicio diseñado para llevar a cabo sentadillas inclinadas de manera segura y eficiente. Por otro lado, la máquina de prensa para piernas posibilita el entrenamiento del tren inferior y la realización de sentadillas de forma controlada y precisa (Román, 2012).

Extensión de Cuádriceps; este ejercicio se realiza mediante una extensión de piernas, lo que permite dirigir el trabajo muscular específicamente hacia los cuádriceps utilizando una palanca. Al elegir un modelo de máquina para este ejercicio, es importante considerar características como la inclinación y ajuste del asiento, el rango de movimiento de los rodillos para adaptarse a diferentes usuarios, la ergonomía y la durabilidad para garantizar su resistencia a largo plazo (Román, 2012).

Máquinas para bíceps

Equipo para Flexión de Bíceps; este dispositivo de entrenamiento se enfoca en el desarrollo exclusivo de los músculos bíceps, aislando su trabajo sin la ayuda de

otros grupos musculares. Es esencial que cada gimnasio cuente con esta máquina básica (Estudiar Coaching Deportivo Online, 2023).

Máquinas para tríceps

Equipo para Extensión de Tríceps; la máquina de extensión de tríceps es un elemento básico que todos los gimnasios deben poseer. Facilita el trabajo aislado de los músculos tríceps. Al seleccionar esta máquina, es crucial considerar aspectos como la calidad, durabilidad y resistencia para garantizar su eficacia a largo plazo (Román, 2012).

Máquinas para espalda

Es esencial tener en tu gimnasio equipos que posibiliten ejercitar los músculos de la espalda. La máquina de jalón y remo Gironde ofrece una función dual de ejercicio. Estos aparatos proporcionan un amplio rango de movimiento, permitiendo al usuario trabajar de manera efectiva cada músculo (Román, 2012).

Máquinas para hombro

El equipo de prensa para hombros involucra significativamente todos los músculos del área del hombro. Es un elemento esencial en el área de musculación. Asegúrate de que sea ajustable y esté fabricado con materiales de alta calidad (Estudiar Coaching Deportivo Online, 2023).

Máquinas para pecho

El equipo de press normal ofrece la posibilidad de ejercitar tanto los músculos del pecho como los tríceps, promoviendo resultados óptimos. Se destaca como una máquina esencial de fuerza guiada para trabajar la musculatura pectoral. Es esencial que cuente con una amplia gama de ajustes de carga para adaptarse a las diversas necesidades de los usuarios (Román, 2012).

Prevención de la enfermedad a través del ejercicio físico

La actividad física inadecuada ha sido reconocida como una de las principales causas de mortalidad global y está aumentando en muchos países. La actividad física regular y adecuada, incluidos todos los movimientos que consumen mucha energía, puede reducir el riesgo de muchas enfermedades y trastornos no transmisibles, como la hipertensión, las enfermedades coronarias, los accidentes cerebrovasculares, la diabetes, el cáncer de mama y de colon y la depresión.

En general, con la edad se tiende a hacer menos actividad física. Hay que tener en cuenta que practicarla de manera regular a cualquier edad aumenta los años de vida sin discapacidad o con dependencia. Hacer ejercicio puede contribuir a prevenir la aparición de enfermedades como el Alzheimer (Fundación Pasqual Maragall, 2021).

Definición de Empresa

Entidad formada con un capital, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo

se traduce en actividades industriales y mercantiles, o en la prestación de servicios (Thompson, 2006).

Tipos de empresa según su actividad

Los tipos de empresas según su actividad se clasifican en diferentes categorías basadas en el sector en el que operan y la naturaleza de sus actividades comerciales.

Algunos de los tipos comunes de empresas según su actividad incluyen:

Empresas Industriales

Las entidades que se ocupan de la compra de bienes o materias primas con el propósito de procesarlas y luego venderlas.

Empresas Comerciales

Las empresas comerciales se dedican a la compra y venta de bienes y servicios, actuando como intermediarios entre productores y consumidores. Su objetivo es generar beneficios mediante la diferencia entre precios de compra y venta.

Empresas de Servicios

Las empresas de servicios tienen como principal función el ofrecimiento de una actividad en pro de la satisfacción de las necesidades de un público a cambio de una contraprestación: se trata de un servicio intangible público o privado (Thompson, 2006).

Servicios

Según (Alarcón, 2015) define a los servicios como “actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades”.

Mercado

Un mercado es un espacio donde ocurren transacciones de compra y venta de bienes y servicios, tanto de forma física como electrónica, donde los compradores y vendedores interactúan estableciendo precios y cantidades. Estos mercados pueden ser locales, regionales, nacionales o internacionales, y comprenden una diversidad de productos y servicios.

Segmentación de mercado

La segmentación de mercado implica la división de un mercado amplio en segmentos más pequeños y similares, donde los consumidores comparten características y necesidades comunes.

Tipos de segmentación

Segmentación demográfica: Basada en variables como edad, género, nivel de ingresos, educación y ocupación.

Segmentación geográfica: Agrupa consumidores según su ubicación, como país, región o ciudad.

Segmentación psicográfica: Clasifica a los consumidores según sus características psicológicas, valores, estilos de vida y comportamientos de compra.

Segmentación conductual: Divide el mercado según el comportamiento de compra, como la lealtad a la marca, la ocasión de uso y los beneficios buscados.

Estudio de mercado

Un estudio de mercado consiste en una investigación rigurosa llevada a cabo para recolectar, analizar y comprender información acerca de un mercado en particular con sus tendencias, competidores, clientes y otros aspectos que puedan influir en la viabilidad de un producto o servicio.

Encuesta

Una encuesta es una técnica de investigación empleada para obtener datos y opiniones de un grupo particular de individuos sobre un tema específico. Se compone de una serie de preguntas organizadas que se plantean a los encuestados con el propósito de obtener información significativa y representativa.

Tabulación de los resultados de la encuesta

La tabulación de los resultados de una encuesta es organizar y resumir los datos de las respuestas recolectadas. Esto incluye contar, agrupar y mostrar la información de cada pregunta de la encuesta de manera ordenada. Comúnmente, estos datos se presentan en tablas, gráficos u otros formatos visuales para facilitar su comprensión y análisis.

Modelo de gestión empresarial CANVAS

El modelo CANVAS es una herramienta de gestión estratégica que permite analizar y crear planes de negocio de forma dinámica y visual. Gracias a su formato de lienzo, dividido en 9 bloques, ofrece un panorama global y simplificado de la empresa (Sánchez et al., 2015).

Cada uno de los bloques de este lienzo se completa con post-its y rotuladores de colores. Se trata de un modelo vivo que se construye y actualiza a medida que la compañía confirma su segmento de clientes, refuerza su posicionamiento, crea ideas nuevas, entre otros factores (Sánchez et al., 2015).

Pilares de modelo CANVAS

El modelo Canvas se basa en la idea de que un negocio se puede dividir en nueve bloques o áreas clave que interactúan entre sí para formar un modelo de negocio completo. Estas áreas incluyen clientes, canales de distribución, relaciones con los clientes, recursos clave, funciones clave, socios clave, estructura de costos, flujos de ingresos y propuestas de valor (Carvajal, 2018).

Con este método, puedes capturar las ideas que hacen posible el negocio de una sola forma, de forma sencilla y colaborativa. El entorno económico y social en el que hoy deben operar las empresas, las empresas y las personas exige que sean flexibles e innovadores para poder adaptarse y competir (Carvajal, 2018).

Modelo Canvas

Aspectos Internos

- Red de socios
- Actividades clave
- Recursos clave
- Estructura de costos

Aspectos Externos

- Segmento de mercado
- Propuesta de valor
- Canales
- Relación con clientes
- Fuente de ingresos

Los 9 Aspectos del modelo Canvas

Actividades Clave

Son acciones prioritarias para el éxito continuo del negocio. Estas pueden ser de gestión u operativas y son fundamentales para desarrollar la propuesta de valor, aumentar ingresos y mejorar la relación con los clientes.(Fernández, 2022).

Las actividades clave son esenciales para generar valor y satisfacer necesidades de los clientes. Son fundamentales para el éxito del modelo de negocio y son cruciales para desarrollar la propuesta de valor de la empresa. (Carvajal, 2018).

Recursos Clave

Dentro del Modelo CANVAS, los "recursos clave" describe los activos más importantes requeridos para hacer trabajar. Existen Recursos Físicos, Intelectuales (patente de marcas, derechos de autor, información), Humanos, Financieros (Fernández, 2022).

Red de Socios

La red de socios en la metodología Canvas se refiere a todos los actores que proporcionan los recursos clave para ofrecerle al cliente la propuesta de valor. Está conformada principalmente por proveedores, pero también incluye alianzas estratégicas (Sánchez et al., 2015).

Propuesta de Valor

Está referida al cómo creamos valor para nuestros clientes, mediante los productos o servicios que ellos desean. Qué problemas resolvemos, qué necesidades satisfacemos, qué oportunidades detectamos o creamos. Se centra en lo que hace que los productos o servicios de una empresa sean atractivos para los clientes (Fernández, 2022).

Segmento de Clientes

El segmento de clientes en el modelo Canvas se enfoca en definir los distintos grupos de clientes a los que la empresa busca atender, brindando una base sólida para la formulación de estrategias centradas en las necesidades y características específicas de cada segmento (Carvajal, 2018).

Canales de Distribución

Los canales de distribución en el modelo Canvas incluyen los diversos medios por los cuales una empresa llega y comunica su propuesta de valor a los clientes, que es una parte integral de la estrategia general de marketing y distribución de la empresa (Carvajal, 2018).

Relación con los clientes

Las relaciones con los clientes en el modelo Canvas se centran en cómo la empresa interactúa con sus clientes para crear y mantener la lealtad, satisfacción y confianza, lo que a su vez puede impactar significativamente en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, esto abarca desde la adquisición de clientes, la atención al cliente, el soporte postventa hasta la retención de clientes. El objetivo es construir y mantener relaciones sólidas con los clientes, lo que puede ser fundamental para el éxito a largo plazo de la empresa (Sánchez et al., 2015).

Estructura de costos

La estructura de costos responde al soporte financiero que requiere la operación de la empresa. Identifica cuáles de esos costos son prioritarios y cuáles no, de acuerdo con el modelo de negocio, en el modelo Canvas se centra en comprender y gestionar los costos asociados a la operación del negocio, con el fin de garantizar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo (Carvajal, 2018).

Fuente de ingresos

Esta sección del modelo Canvas se centra en identificar y detallar las diferentes fuentes de ingresos que la empresa espera obtener de cada segmento de clientes. Las fuentes de ingresos pueden incluir la venta de bienes tangibles, la prestación de servicios, ingresos por suscripción, publicidad, licencias, entre otros (Fernández, 2022).

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA

Antecedentes diagnósticos

En los últimos años gran parte de la población laticungueña ha optado por llevar un estilo de vida más saludable en cuanto a alimentación y a actividades físicas, que le garanticen mantenerse sana y activa para desarrollarse en sus actividades cotidianas, ante lo cual se ha visto oportuno analizar las zonas en las cuales no existen gimnasios que permitan a la gente adquirir el estilo de vida deseado.

Ante lo cual se ha seleccionado el sector La FAE, considerando que es una localidad en la cual no se dispone de un gimnasio a pesar de la alta incidencia de negocios e inclusive la presencia de instituciones educativas de tercer nivel tales como el Instituto Técnico Superior Aeronáutico y El Instituto Tecnológico Superior Vicente León, lo que le convierte en una zona con una buena proyección de clientes potenciales, cuyos integrantes necesitan espacios en los cuales puedan dispersar su mente a través de la práctica del deporte.

Cabe recalcar que para la ejecución del proyecto se han visitado distintos gimnasios en la ciudad teniendo la oportunidad de visualizar las máquinas que se requieren y los espacios necesarios para garantizar que el acceso al gimnasio sea una experiencia motivante y satisfactoria para los usuarios, quienes dispongan de todos los implementos para transformar su cuerpo y con la asesoría de profesionales

certificados que permitan a los clientes obtener los resultados esperados habituándose al entrenamiento como parte de su ritmo de vida.

Tipos de investigación:

Investigación Exploratoria

Según (Arias, 2012) la investigación exploratoria es un enfoque de investigación que utilizado para investigar un tema o problemática del cual se tiene poca información, teniendo como objetivo principal explorar, descubrir y comprender una situación de manera más detallada y amplia, centrándose en la generación de ideas, la identificación de patrones y la comprensión de la naturaleza de un tema.

Ante lo mencionado puede indicarse que este tipo de investigación seleccionado se justifica en que no existe mayor información acerca de un proyecto de formación de un gimnasio en Latacunga y esta investigación permite adquirir los argumentos que sustenten la idea de la formación del gimnasio Evolution Gym, considerando que es necesario explorar la problemática establecida y su contexto para tener una idea clara de la posible solución que se adapte al alcance de los objetivos propuestos. Para llevar a cabo satisfactoriamente esta investigación se ha considerado como método de recolección de información la observación participante, la generación de preguntas de investigación relacionadas con el éxito de la implementación del proyecto, detallando las variables que permitan sustentar el mismo y constituyéndose en una base sólida para investigaciones posteriores que puedan contribuir en el avance del conocimiento.

Investigación Descriptiva

Según Guevara et al., (2020) la investigación descriptiva es un tipo de estudio científico cuyo objetivo principal es describir las características de un fenómeno o población en particular, centrado en recopilar datos detallados sobre el objeto de estudio, por lo que se utilizan métodos y técnicas tales como encuestas, cuestionarios, observación directa, entrevistas estructuradas o análisis de datos secundarios, entre otros, para recolectar información de manera sistemática y organizada, con el fin de proporcionar una perspectiva completa del fenómeno en cuestión, cuyos resultados de la investigación suelen presentarse en forma de estadísticas descriptivas, tablas, gráficos o descripciones narrativas que presentan los hallazgos de manera comprensible respondiendo preguntas sobre quién, qué, cuándo, dónde y cómo ocurren ciertos fenómenos, sin intentar explicar el porqué.

Ante lo expuesto se puede indicar que la selección de este tipo de investigación se fundamenta en que permite relacionar la teoría con la realidad de nuestra localidad generando de esta manera un proyecto consiste con la proyección de que sea implementado en forma real y en beneficio de la colectividad, y respondiendo a las preguntas planteadas se puede indicar que se propone la formación del Gimnasio Evolution Gym, en la ciudad de Latacunga Sector La Fae, una vez que se consiga el financiamiento necesario para poner en marcha el proyecto a mediano plazo.

Metodología de investigación

Mixta:

Según Cadena & Rendón (2017) el enfoque mixto de investigación, combina elementos tanto de investigación cualitativa como cuantitativa en un mismo estudio, y su relevancia radica en que permite abordar preguntas de investigación desde múltiples perspectivas, complementando las fortalezas de cada uno de los enfoques mencionados y propiciando una comprensión más completa del fenómeno estudiado. Ante lo expuesto puede señalarse que para obtener una información más precisa y detallada del tema del Proyecto es necesario combinar técnicas de recopilación de datos cualitativas y cuantitativas tales como la encuesta y la observación participante que se complementarán con un análisis estadístico, facilitando la comparación de los hallazgos en un diseño simultáneo desde la perspectiva del investigador y de la población enriqueciendo la comprensión del fenómeno estudiado y complementando la información obtenida y resultados numéricos e interpretados en forma concluyente.

Análisis y Síntesis:

Según Hernández Sampieri et al. (1998) El análisis y la síntesis son dos procesos elementales en la investigación y en la resolución de problemas, debido a que en la mayor parte de problemas es necesario descomponer una situación en sus elementos más básicos, los cuales mediante la síntesis se integran para generar una visión más amplia del suceso y definir una solución acorde al problema.

Siendo así que mediante el análisis se examinará con detalle cada una de las causas que contribuyen en la propuesta planteada y cada uno de los aspectos que podrían repercutir en una puesta en marcha del gimnasio propuesto, consiguiendo una comprensión más profunda de la situación, mientras que con la síntesis se integran los resultados de la investigación mediante el análisis para identificar soluciones potenciales que beneficien y aporten al desarrollo de la propuesta y el establecimiento de conclusiones generales en base a la información y a la premisa de emplear en Modelo Canvas para el desarrollo de la idea.

Técnicas e instrumentos de investigación

Observación Participante:

La técnica de observación participante se apoya en observar situaciones, participando de las mismas con el objeto de conseguir información precisa para una investigación abordando la temática desde una perspectiva personal que evidencia las distintas características del fenómeno estudiado tales como la apreciación del entorno, el interés de los potenciales usuarios y las reacciones ante una puesta en marcha del proyecto.

Cabe recalcar que el instrumento que se empleará en esta observación es una lista de cotejo, la misma que permitirá al observador responder su percepción acerca de la situación actual y futura respecto a la formación de un gimnasio en la Ciudad de Latacunga Sector La FAE.

Encuesta:

La técnica de la encuesta es una forma directa de recabar información de un grupo de potenciales usuarios estableciendo una muestra que determine un punto de vista significativo para la toma de decisiones, la misma que en este caso se ha decidido aplicar en forma virtual con un cuestionario de 10 preguntas de opción múltiple que serán aplicadas aleatoriamente para determinar la percepción de los usuarios respecto a la formación de un gimnasio en el Sector la FAE.

Cabe indicar que el instrumento con el cual se realizará la encuesta es un cuestionario virtual que será realizado en Google Forms teniendo como finalidad compartir el link a las personas encuestadas accediendo en forma rápida a los resultados, que serán analizados en función de los dos instrumentos aplicados.

Plan de muestreo

Se ha dirigido la propuesta principalmente a adultos jóvenes y adultos de mediana edad, entre 18 y 45 años, pertenecientes a un nivel socioeconómico medio y medio-alto. Esta población es la que generalmente muestra un mayor interés en la actividad física y está más dispuesta a invertir en su salud y bienestar.

La segmentación demográfica ha permitido identificar y seleccionar un grupo específico de individuos que se ajustan mejor a las características y servicios que ofrece el gimnasio. Al enfocarse en la edad y el nivel socioeconómico, se ha podido

delimitar de manera efectiva el mercado objetivo y garantizar que la muestra represente adecuadamente a la población objetivo.

Muestreo Probabilístico

Este método de muestreo es muy importante y empleado debido a que se basa en la selección aleatoria para que todos los individuos cuenten con la misma oportunidad de ser elegidos contemplando que mientras más información se tenga más asertiva será la solución escogida garantizando el éxito del proyecto.

A continuación, se realiza el cálculo de la muestra que se aplicará para las encuestas, tomando como característica principal que las personas pertenezcan al sector la FAE.

Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Donde las variables son las siguientes:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{200 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (200 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{192,08}{1,4579}$$

$$n = 131$$

Razón por la cual los encuestados serán 131 personas correspondientes al sector de la FAE para una obtención de una información verídica y fidedigna que respalde el estudio desarrollado.

Indicadores

Para validar este proyecto, se llevaron a cabo encuestas que proporcionaron resultados favorables, confirmando la viabilidad de su ejecución.

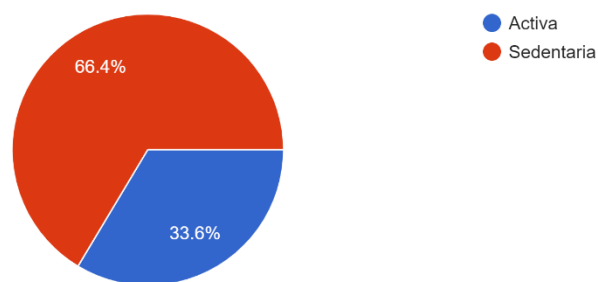
Información primaria

Presentación gráfica de resultados y Análisis de resultados

Figura 2

Resultado de la primera pregunta de la encuesta.

¿Usted se considera una persona activa o sedentaria?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la primera pregunta de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 2

Pregunta 1 de la Encuesta.

1) ¿Usted se considera una persona activa o sedentaria?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	ACTIVA	33.6%
2	SEDENTARIA	66.4%
TOTAL	100%	

Nota: Tabla II, Pregunta 1 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

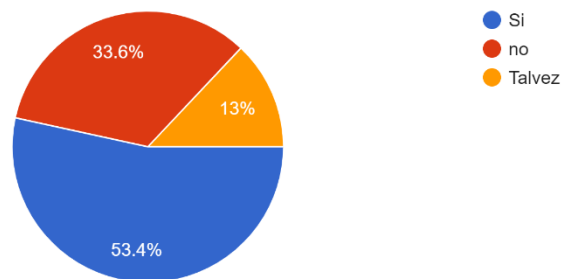
Análisis de resultados

Como se observa en la tabla de resultados de la pregunta 1 el 66.40% respondieron que llevan un estilo de vida sedentario, y solo el 33.60% se consideran activas en su estilo de vida por tanto se puede concluir que existe la necesidad en la población encuestada de promover la actividad física y fomentar un estilo de vida más activo para mejorar la salud y el bienestar general.

Figura 3

Resultado de la segunda pregunta de la encuesta.

¿Ha sufrido usted algún tipo de enfermedad causada por un estilo de vida sedentario?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la segunda pregunta de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 3

Pregunta 2 de la Encuesta.

2. ¿Ha sufrido usted algún tipo de enfermedad causada por un estilo de vida sedentario?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	53.4%
2	NO	33.6%
3	TALVEZ	13%
TOTAL	100%	

Nota: Tabla III, Pregunta 2 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

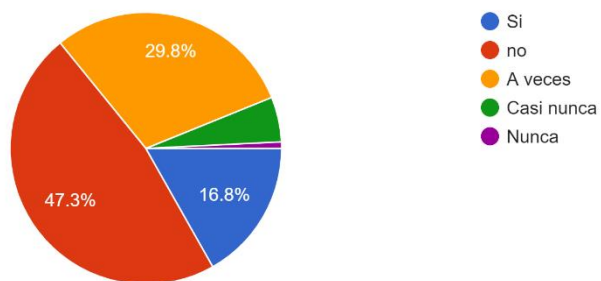
Análisis de resultados

Los resultados revelan una correlación preocupante entre estilo de vida sedentario y enfermedades. Con un 53.4% admiten haber sufrido algún tipo de enfermedad relacionada con la falta de actividad física, el sedentarismo puede tener graves consecuencias para la salud. El 33.6% que no ha experimentado enfermedades aún puede estar en riesgo, mientras que el 13% de incertidumbre destaca la necesidad de una mayor conciencia sobre los efectos negativos de un estilo de vida sedentario. Estos resultados promueven la actividad física para adoptar hábitos más saludables y prevenir enfermedades y mejorar la calidad de vida.

Figura 4*Resultado de la Tercera Pregunta de la Encuesta*

¿Usted lleva una alimentación saludable?

131 respuestas



Nota: Gráfico de la tercera pregunta de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 4

Pregunta 3 de la Encuesta.

3. ¿Usted lleva una alimentación saludable?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	16.8%
2	NO	47.3%
3	A VECES	29.8%
4	CASI NUNCA	5.3%
5	NUNCA	0.8%
TOTAL		100%

Nota: Tabla IV, Pregunta 3 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

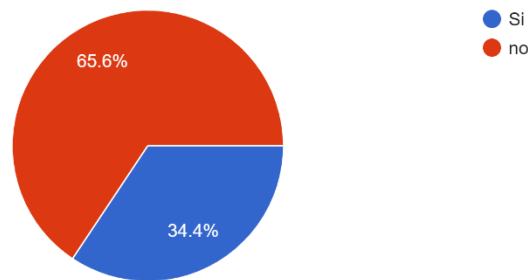
Análisis de resultados

Los resultados de la pregunta 3 revelan una preocupante falta de adherencia a una alimentación saludable entre los encuestados. Solo el 16% de ellos afirma seguir una dieta nutritiva, mientras que un considerable porcentaje, el 47.3%, reconoce no hacerlo. Además, el 29.8% indica que a veces sigue una alimentación saludable, lo que sugiere una falta de consistencia en sus elecciones alimenticias. Estos hallazgos resaltan la importancia de promover la educación nutricional y fomentar hábitos alimenticios más saludables para mejorar la salud y el bienestar de la población.

Figura 5

Resultado de la Cuarta Pregunta de la Encuesta

¿Conoce usted los beneficios de tener un estilo de vida activo y saludable?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la Cuarta Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 5*Pregunta 4 de la Encuesta.*

4. ¿Conoce usted los beneficios de tener un estilo de vida activo y saludable?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	34.4%
2	NO	65.6%
TOTAL	100%	

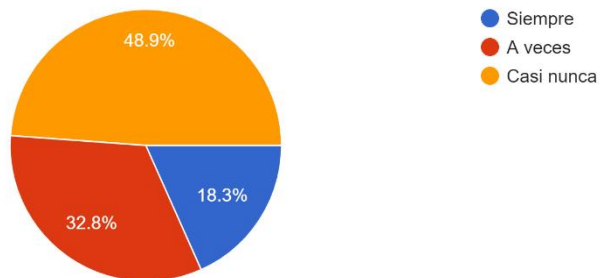
Nota: Tabla V, Pregunta 4 de la encuesta.**Realizada por: Paola Torres.****Análisis de resultados**

En la pregunta 4, el 65.60% de encuestados responden que no conocen los beneficios de llevar un estilo de vida activo y saludable mientras que el 34.4% si conoce los beneficios. En pocas palabras estos resultados destacan la importancia de la educación y la sensibilización para catalizar cambios positivos en el comportamiento y la salud de la población.

Figura 6

Resultado de la Quinta Pregunta de la Encuesta.

¿Cada cuánto tiempo realiza deportes?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la Quinta Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 6

Pregunta 5 de la Encuesta.

5. ¿Cada cuánto tiempo realiza deportes?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SIEMPRE	18.3%
2	A VECES	32.8%
3	CASI NUNCA	48.9%
TOTAL		100%

Nota: Tabla VI, Pregunta 5 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Análisis de resultados

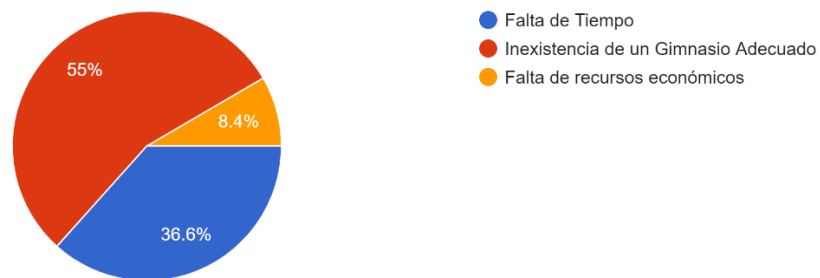
La pregunta 5 revela que el 18.3% siempre realiza deportes, el 32.8% lo hace a veces y el 48.9% casi nunca. Esto refleja una preocupante tendencia hacia la inactividad física en la población encuestada, este hallazgo expone la necesidad de promover un estilo de vida más saludable lo que podría atraer a más personas interesadas en mejorar su bienestar a través de la membresía y participación en el gimnasio.

Figura 7

Resultado de la Sexta Pregunta de la Encuesta.

¿Por que razón cree usted que no realiza actividades de acondicionamiento físico?

131 respuestas



Nota: Gráfico de la Sexta Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 7

Pregunta 6 de la Encuesta.

6. ¿Porque razón cree usted que no realiza actividades de acondicionamiento físico?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	Falta de tiempo	36.6%
2	Inexistencia de un Gimnasio adecuado	55%
3	Falta de recursos económicos	8.4%
TOTAL		100%

Nota: Tabla VII, Pregunta 6 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

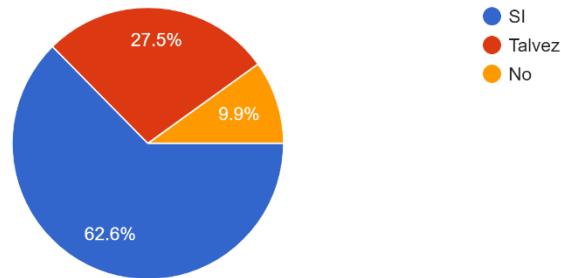
Análisis de resultados

En la pregunta 6, el 36.6% considera que por falta de tiempo no realiza actividades físicas, el 55% por la inexistencia de un Gimnasio adecuado y el 8.4% por falta de recursos económicos. Por tanto, se destaca la necesidad de abordar estos desafíos para estimular la participación en actividades físicas dentro de la comunidad, ya sea mediante la implementación de horarios flexibles y también la mejora de las instalaciones deportivas disponibles o la implementación de programas de apoyo financiero para aquellos con recursos limitados.

Figura 8

Resultado de la Séptima Pregunta de la Encuesta.

¿Si existiera un gimnasio en el barrio La Fae en la ciudad de Latacunga usted asistiría al mismo?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la Séptima Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 8

Pregunta 7 de la Encuesta.

7. ¿Si existiera un gimnasio en el barrio La Fae en la ciudad de Latacunga usted asistiría al mismo?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	62.6%
2	NO	9.9%
3	TALVEZ	27.5%
TOTAL	100%	

Nota: Tabla VIII, Pregunta 7 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

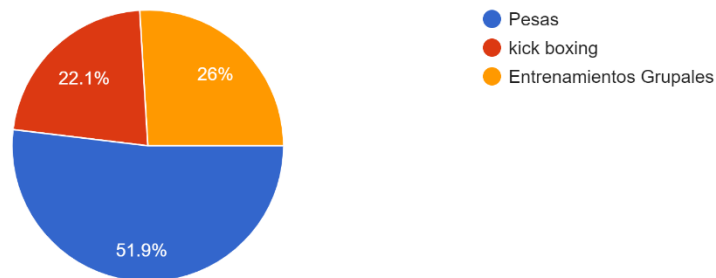
Análisis de resultados

En conclusión, los resultados de la pregunta 7 indican una tendencia positiva hacia la apertura de un gimnasio en el barrio La FAE. Con un 62.6% de los encuestados manifestando su disposición para asistir, y solo un 9.9% expresando una respuesta negativa, es evidente un interés considerable en la comunidad. Sin embargo, el 27.5% de indecisos señala la necesidad de realizar un análisis más detallado para comprender las razones detrás de esta indecisión y desarrollar estrategias efectivas para captar su interés.

Figura 9

Resultado de la Octava Pregunta de la Encuesta.

¿Qué actividades físicas le gustaría realizar en un gimnasio?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la Octava Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 9

Pregunta 8 de la Encuesta.

8. ¿Qué actividades físicas le gustaría realizar en un gimnasio?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	PESAS	51.9%
2	KICK BOXING	22.1%
3	ENTRENAMIENTOS GRUPALES	26%
TOTAL	100%	

Nota: Tabla IX, Pregunta 8 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

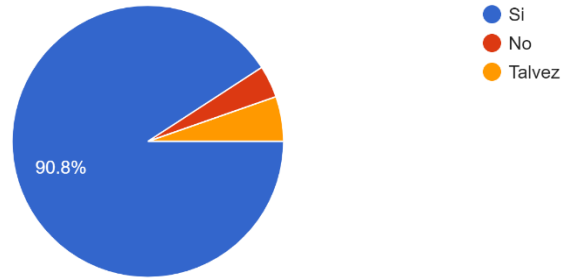
Análisis de resultados

En resumen, los resultados de la pregunta 8 muestran que una parte significativa de los encuestados tiene preferencias claras en cuanto a las actividades que les gustaría realizar en el gimnasio. Con un 51.9% interesado en el levantamiento de pesas, un 22.1% deseoso de practicar kick boxing, y un 26% interesado en entrenamientos grupales, es evidente que hay una variedad de intereses dentro de la comunidad. Estos datos son útiles para diseñar programas y servicios que satisfagan las preferencias y necesidades de los potenciales clientes del gimnasio.

Figura 10

Resultado de la Novena Pregunta de la Encuesta.

¿Considera importante contar con una atención personalizada en un gimnasio?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la Novena Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Tabla 10

Pregunta 9 de la Encuesta.

9. ¿Considera importante contar con una atención personalizada en un gimnasio?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	90.8%
2	NO	3.8%
3	TAL VEZ	5.3%
TOTAL	100%	

Nota: Tabla X, Pregunta 9 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

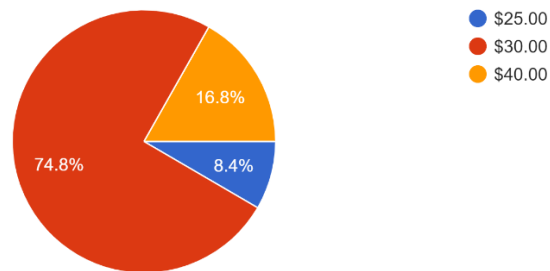
Análisis de resultados

En la pregunta 9, el 90.8% de los encuestados responden de manera positiva, el 3.8% que no y el 5.3% dice que talvez, en fin, se observa que la mayoría posee interés positivo en Entrenamientos personalizados.

Figura 11

Resultado de la Décima Pregunta de la Encuesta.

¿Qué precio estaría dispuesto usted a invertir en su salud de una manera integral?
131 respuestas



Nota: Gráfico de la Décima Pregunta de la Encuesta.

Realizada por: Paola Torres

Tabla 11

Pregunta 10 de la Encuesta.

10. ¿Qué precio estaría dispuesto usted a invertir en su salud de una manera integral?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	\$25.00	8.4%
2	\$30.00	74.8%
3	\$40.00	16.8%
TOTAL		100%

Nota: Tabla XI, Pregunta 10 de la encuesta.

Realizada por: Paola Torres.

Análisis de resultados

Los resultados de la pregunta 10 revelan diferentes niveles de disposición entre los encuestados para invertir en su salud integral. Un 8.4% estaría dispuesto a pagar \$25.00, mientras que la mayoría, representando el 74.8%, considera \$30.00 como un precio razonable, siendo este el mayor porcentaje. Además, el 16.8% estaría dispuesto a gastar \$40.00 en esta inversión. Estos datos son esenciales para establecer precios competitivos y atractivos para los potenciales clientes del gimnasio, garantizando así una aceptación y participación adecuadas.

Análisis General

La mayoría de las preguntas recibieron respuestas positivas por parte de los encuestados y la mayor parte de la muestra de la población se encuentra interesada en mejorar su salud física, se puede contemplar en la pregunta siete de la encuesta que la mayor parte de los encuestados con un 62.6% posee la predisposición de asistir a un Gimnasio en el sector La FAE de la ciudad de Latacunga, de la misma manera en la pregunta diez se establece la inclinación de las personas en relación a la inversión que podrían realizar en su salud de manera integral con el 74.8% que respondieron que están dispuestos a pagar un precio de \$ 30.00 para mejorar su salud, por lo tanto, se puede concluir que el proyecto cuenta con un sólido respaldo y tiene buenas perspectivas de éxito.

Además, estos resultados positivos sugieren un mercado receptivo y una demanda potencial sólida para los servicios ofrecidos por el gimnasio. La disposición de la población a invertir en su salud integral y la identificación de preferencias específicas en cuanto a las actividades y los precios indican un alineamiento favorable entre la oferta del gimnasio y las necesidades de la comunidad. Esto proporciona una base sólida para el desarrollo de estrategias de marketing y operativas, así como para la creación de programas y servicios personalizados que satisfagan las expectativas de los clientes y fomenten la fidelización a largo plazo.

Síntesis del capítulo

En este capítulo se ha realizado el análisis de los antecedentes que iniciaron con la idea del proyecto para la implementación del Gimnasio Evolution Gym, donde se observa que se llevaron a cabo investigaciones de mercado detalladas, se identificaron necesidades específicas en la comunidad local en cuanto a instalaciones deportivas y se analizaron los modelos de negocio exitosos en la industria del fitness. Además, se evaluaron las tendencias y preferencias de los consumidores en cuanto a servicios de gimnasio y se realizaron estudios de factibilidad financiera para determinar la viabilidad del proyecto.

Finalmente, se generaron gráficos para representar los resultados y se analizó la información obtenida sobre las encuestas realizadas donde se ha determinado la viabilidad del proyecto, ya que todas las preguntas recibieron una retroalimentación alentadora en relación al tema en cuestión.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

Tema

“Realización de un modelo de gestión empresarial CANVAS para el Gimnasio Evolution Gym ubicado en la ciudad de Latacunga, barrio La Fae”

Datos informativos

Gimnasio: Evolution Gym

Beneficiarios: La dueña del Gimnasio y sus empleados

Ubicación: Provincia: Cotopaxi, Cantón: Latacunga, Parroquia: San Buena Ventura, Sector: La Fae: Av. Velasco Ibarra y Xavier Espinoza #999.

Figura 12

Ubicación de Evolution Gym



Nota: Gráfico de la Ubicación de Evolution Gym.

Fuente: <https://www.google.com/maps>

Antecedentes de la Propuesta

En los últimos años, ha habido un aumento notable en la expansión y la popularidad de los gimnasios en Ecuador. El reconocimiento de la importancia del ejercicio físico y el bienestar ha ido en aumento, generando una mayor demanda de instalaciones deportivas y servicios relacionados. Esta tendencia se ha traducido en una diversificación considerable de los gimnasios, con la aparición de una amplia gama de opciones que abarcan desde gimnasios convencionales hasta estudios especializados en áreas como el entrenamiento funcional, el yoga, el crossfit, entre otros. Esta evolución refleja la creciente demanda de los consumidores por programas de ejercicio más diversos y adaptados a sus necesidades individuales.

Además, el progreso tecnológico ha dejado su huella en la industria del fitness, con la introducción de equipos de última generación y el desarrollo de aplicaciones móviles para el seguimiento del progreso físico. La digitalización de servicios, como la reserva de clases y la planificación de entrenamientos personalizados, también ha contribuido a esta transformación en la manera en que se prestan los servicios en los gimnasios.

En esta investigación para la creación del Gimnasio Evolution Gym el mismo que será ubicado en el sector La FAE en la ciudad de Latacunga se destaca una cultura en la que los gimnasios en Ecuador tienen un compromiso firme con la mejora del bienestar social y la salud de la comunidad mediante la implementación de diversas políticas sociales y programas que promueven la inclusión, el ejercicio físico

y la adopción de estilos de vida saludables. Algunas de estas políticas incluyen: Programas comunitarios, acceso para personas con discapacidad y Promoción de estilos de vida saludables.

Las políticas económicas aplicables a los gimnasios en Ecuador pueden dirigirse hacia diversos ámbitos, como los gravámenes, los estímulos fiscales y la supervisión de los ingresos y egresos del negocio. Algunas medidas fiscales que podrían ser evaluadas comprenden: Impuestos sobre la renta evaluando el tratamiento fiscal de los ingresos generados por el gimnasio, considerando posibles exenciones o reducciones de impuestos para empresas de pequeño tamaño o iniciativas que promuevan la salud y el bienestar; aplicación de Impuestos sobre el valor agregado (IVA) a los servicios prestados por el gimnasio, considerando posibles exenciones o reducciones para actividades relacionadas con la promoción de la salud y el ejercicio físico.

Justificación

Existe una creciente demanda de servicios de fitness y bienestar en la comunidad, impulsada por la conciencia sobre la importancia de la salud y el bienestar donde la tendencia hacia un estilo de vida más saludable y activo ha aumentado la demanda de instalaciones de fitness y programas de ejercicio.

La Instalación de Evolution Gym permitirá a la comunidad el desarrollo de actividades físicas enfocándose en las necesidades de los clientes y a través de una serie de estrategias comerciales las cuales posibilitarán tener una adecuada operación del Gimnasio entre estos se priorizará la satisfacción del cliente ofreciendo un

servicio excepcional y una experiencia positiva en el gimnasio, constante capacitación al personal para que sea amable, servicial y esté bien informado sobre los servicios ofrecidos, entrenadores altamente capacitados ofrecen programas personalizados incluyendo un asesoramiento nutricional para ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos específicos de salud y fitness.

Objetivos

Objetivo General

Aplicar el enfoque de gestión empresarial utilizando el modelo CANVAS para establecer el Gimnasio Evolution Gym en el área de La FAE, ubicada en la ciudad de Latacunga.

Objetivos Específicos

- Ejecutar una propuesta de valor en el Gimnasio Evolution Gym de acuerdo al modelo Canvas.
- Establecer el segmento de clientes enfocado al Gimnasio Evolution Gym en el modelo Canvas.
- Desarrollar una Relación con los clientes en el Gimnasio Evolution Gym según el modelo Canvas.

Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS

Figura 13

Modelo Canvas.

<p>Asociaciones Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proveedores de equipos y suministros. - Colaboraciones con entrenadores personales. - Patrocinios y alianzas con marcas de nutrición y salud. - Colaboraciones con empresas locales. - Alianzas con eventos deportivos locales. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mantenimiento de instalaciones y equipos. -Ofrecer clases y sesiones de entrenamiento. -Atención al cliente y gestión de quejas. -Marketing y promoción de servicios. 	<p>Propuestas de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> - Centro deportivo con variedad de Instalaciones y Equipos de Alta Calidad. - Entrenadores personales y asesoramiento profesional. -Clases grupales variadas como kick boxing, yoga, spinning, pilates. -Programas personalizados de entrenamiento. Horarios flexibles de apertura. -Asesoramiento nutricional. 	<p>Relación con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interacción personalizada con los entrenadores. - Evaluación y Seguimiento post-entrenamiento para evaluar el progreso y la satisfacción. -Horarios flexibles. -Programas de fidelidad. 	<p>Segmentos de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Niños jóvenes y adultos entre 7 a 45 años con un Nivel socio económico medio/alto que residan en el sector norte de la ciudad de Latacunga que se encuentren interesados en mejorar su calidad de vida y condición física.
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Alquiler o compra de instalaciones. -Sueldos del personal. -Costos de marketing y publicidad. -Mantenimiento de equipos y reparaciones. -Suministros. 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Membresías mensuales o anuales. -Tarifas por clases individuales o paquetes de clases. -Venta de productos relacionados con el fitness, ropa, suplementos. -Eventos y talleres recreativos. -Venta de alimentos y bebidas. 		

Nota: Gráfico del modelo Canvas.

Segmento de clientes

Evolution Gym está dirigido para niños, jóvenes y adultos entre 7 a 45 años con un nivel socio económico medio/alto que residan en el sector norte de la ciudad de Latacunga que se encuentren interesados en mejorar su calidad de vida y condición física que se encuentren dispuestas a invertir en su salud para obtener un cambio en su salud integral asistiendo a un gimnasio de calidad y excelente servicio.

Propuesta de Valor

Para Evolution Gym es primordial satisfacer todas las necesidades de los clientes con una propuesta que se centra en ofrecer variedad de servicios de fitness con equipos modernos, clases variadas y programas personalizados para satisfacer diversas necesidades dentro de un ambiente motivador y acogedor contando con un diseño moderno, música inspiradora, pero sobre todo con el acompañamiento de profesionales cualificados, entrenadores certificados que brinden un asesoramiento experto y atención personalizada. Así mismo se contará con flexibilidad de horarios a la conveniencia de los clientes y opciones de membresía adaptables para ajustarse a agendas ocupadas.

Se destaca la importancia de proporcionar a los clientes tecnología y seguimiento del progreso utilización aplicaciones y dispositivos para monitorear el progreso y motivar a los clientes. Evolution Gym se identifica como una comunidad y generando un sentido de hermandad a través de eventos sociales y desafíos de fitness, también se ofrece un valor agregado con servicios de masajes, asesoramiento nutricional para mejorar la experiencia del cliente.

Canales

Para promocionar los servicios, se ofrece una atención al cliente de excelencia y seguimiento personalizado. Esto implica mantener una comunicación activa y adaptada a las necesidades individuales de los clientes mediante correos electrónicos, llamadas telefónicas o mensajes de texto. Se brinda apoyo en el progreso y se resuelve cualquier consulta que puedan tener. Además, se cuenta con un sitio web y

perfiles en redes sociales que proporcionan información relevante sobre horarios, clases y eventos del gimnasio, facilitando así la comunicación con los clientes.

El gimnasio en sí mismo actúa como un canal principal a través del cual los clientes pueden acceder a los servicios ofrecidos, como el uso de equipos, participación en clases grupales, entrenamiento personal y establecer alianzas con empresas locales, centros de salud, empresas, y otros establecimientos para promover servicios de bienestar y ofrecer descuentos o beneficios cruzados a los clientes y además utilizando una publicidad tradicional con el uso de métodos como anuncios en periódicos, revistas, televisión, radio, vallas publicitarias, folletos impresos.

Relación con el cliente

La atención personalizada, la comunicación efectiva, el servicio excepcional, la creación de comunidad, la retroalimentación continua y la personalización de servicios son fundamentales y en Evolution Gym se encuentran todas estas características puesto que el cliente es lo más importante y por eso se incluye una atención personalizada en la cual se brinda atención centrada en las metas de fitness y bienestar de cada cliente, incluyendo la asignación de entrenadores personales y seguimiento regular del progreso, se hace énfasis en una comunicación efectiva, abierta y constante.

El servicio al cliente es de alta calidad priorizando un servicio excepcional, respondiendo rápidamente a las consultas y resolviendo problemas de manera profesional y satisfactoria, de esta manera también se ejecuta un Feedback y retroalimentación para Recopilar regularmente comentarios de los clientes lo que

servirá para mejorar continuamente los servicios y la experiencia general en el gimnasio.

Fuentes de ingreso

Es importante implementar programas especializados como entrenamiento personalizado o clases específicas con un costo adicional y se contará con patrocinios y asociaciones con marcas o empresas relacionadas con la salud y el fitness. La Realización de eventos y talleres que requieren tarifas de inscripción siendo así una fuente extra para la solvencia económica del Gimnasio Evolution Gym.

El Gimnasio aplicara el uso de membresías premium como producto estrella, ofreciendo acceso completo a todas las instalaciones del gimnasio, incluyendo: equipos de entrenamiento, clases grupales dirigidas por entrenadores, entrenamientos personalizados, descuentos en servicios adicionales como suplementos nutricionales y masajes, esta membresía está diseñada para personas comprometidas con su salud y bienestar, proporcionando beneficios exclusivos y una experiencia más completa.

Recursos claves

Los recursos clave de Evolution Gym son fundamentales para poder operar de manera exitosa y su gestión es esencial para proporcionar servicios de calidad y satisfacer las necesidades de los clientes, es por es que se ha hecho énfasis en incluir recursos indispensables como:

Activos Fijos

Instalaciones: Espacios físicos para actividades de ejercicio, como áreas de cardio, pesas, salas de clases grupales y vestuarios.

Equipo de entrenamiento: Equipamiento variado como máquinas de cardio, pesas libres y accesorios adicionales como colchonetas y bandas elásticas.

Tecnología y gestión

Equipo de computación, software de gestión de membresías, sistemas de reserva en línea y herramientas para seguimiento del progreso del cliente.

Red de proveedores y asociaciones: Relaciones con proveedores de equipos, fabricantes de suplementos nutricionales y otros proveedores de servicios.

Personal cualificado: Entrenadores personales, instructores de clases grupales, fisioterapeutas y nutricionistas que brindan asesoramiento a los clientes.

Capital financiero

Son los fondos necesarios para establecer y mantener operaciones, incluyendo costos de alquiler, personal y mantenimiento para el buen funcionamiento de Evolution Gym.

Inversión inicial

La inversión inicial es el capital necesario para comenzar un negocio o proyecto, incluyendo gastos como adquisición de activos, costos de establecimiento, contratación de personal y otros desembolsos iniciales.

Activos fijos

Los activos fijos son bienes tangibles que una empresa posee y utiliza en sus operaciones comerciales a largo plazo, como terrenos, edificios, maquinaria y equipos. Estos activos no se destinan a la venta inmediata y se mantienen en el

balance de la empresa durante un período prolongado, ayudando a generar ingresos y facilitar la producción de bienes o servicios. Evolution Gym tiene un total de \$ 11,375.00 y toma en consideración los siguientes activos fijos.

Tabla 12

Activos fijos.

INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS		
Edificio	0	0
Máquinas de Gimnasio	8000	8000
Equipos Ind. / seguridad	1100	1100
Equipos de Computación	775	775
Muebles - enseres	1500	1500
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	11375	11375

Nota. Tabla de activos fijos.

Capital de trabajo

El capital de trabajo, es el dinero disponible que una empresa utiliza para sus operaciones diarias. Incluye efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Mantener un capital de trabajo saludable es crucial para pagar gastos operativos como salarios, proveedores y otros costos, lo que garantiza que la empresa pueda operar sin problemas y cumplir con sus obligaciones financieras. Evolution Gym contempla un valor de \$ 36.286,10 de inversión para capital de trabajo.

Tabla 13*Capital de trabajo.*

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	4934,275	19737,1
Servicios Básicos	345	1380
material oficina	240,75	963
material limpieza	226,5	906
gastos documentos, permisos	112,5	450
alquiler local	1500	6000
Publicidad	87,5	350
adquisición productos	750	3000
gastos financieros	875	3.500,00
TOTAL, INVERSIÓN	20446,53	36.286,10

Nota. Tabla de Capital de trabajo.**Inversión Total**

El "monto de inversión total" es el dinero destinado a un proyecto o iniciativa. Cubre todos los gastos necesarios para llevarlo a cabo, como comprar equipos, pagar salarios, alquilar espacios y promocionarlo. Evolution Gym invertirá un total de \$ 47661,1.

Tabla 14*Inversión total.*

TOTAL, DE INVERSIÓN	
ACTIVO FIJO	\$11375,0
CAPITAL DE TRABAJO /12M	\$ 36.286,10
TOTAL, DE INVERSIÓN	\$ 47661,1

Nota. Tabla de Inversión Total.**Sueldos**

Evolution Gym según la normativa legal ecuatoriana, establece los salarios para los colaboradores designados para trabajar en el gimnasio los valores en detalle.

Tabla 15*Sueldos y Aportaciones IESS.*

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Jefe Administrativo	460	5520	521,64	670,68	5669,04
Entrenador	460	5520	521,64	670,68	5669,04
Nutricionista	460	5520	521,64	670,68	5669,04
TOTAL	1380	16560	1564,92	2012,04	17007,12

Nota. Tabla de detalle de sueldos.

Se observa que el valor total del gasto anual para sueldos para Evolution Gym es de \$ 17.007,12.

Beneficios legales

De acuerdo a la ley ecuatoriana se expone los siguientes beneficios para los colaboradores de Evolution Gym.

Tabla 16

Décimos.

PERSONAL	SUELDOS	DÉCIMO 4°	DÉCIMO 3°	TOTAL DÉCIMOS
Jefe Administrativo	460	450	460	910
Entrenador	460	450	460	910
Nutricionista	460	450	460	910
TOTAL	1380	1350	1380	2730

Nota. Tabla de detalle del total de los décimos.

El valor total de \$ 2730 salario y beneficios establecidos por la ley ecuatoriana.

La suma total de los salarios y las prestaciones legales es de \$ 19737,12 los que corresponden a cada empleado según lo establecido por la ley como se observa en la tabla en detalle.

Tabla 17

Remuneración Total.

TOTAL SUELDOS	TOTAL DÉCIMOS	TOTAL ANUAL
17007,12	2730	19737,12

Nota. Tabla de Remuneración Total.

Depreciación de activos

Se trata de un proceso contable que implica la consideración del desgaste, deterioro o reducción del valor de los activos fijos de una empresa con el transcurso del tiempo. Evolution Gym en base a lo dispuesto en la Ley de Régimen tributario ecuatoriano considera la siguiente tabla de depreciación, para equipos de computación con un %33, con un %10 equipos industriales, maquinaria para gimnasio, y muebles y enseres.

Tabla 18

Depreciación de Activos Fijos.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)			
		%	
		DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Industriales	1100	10%	110
Edificio	0	5%	0
Máquinas de Gimnasio	8000	10%	800
Equipos de Computación	775	33%	255,75
Muebles y Enseres	1500	10%	150
			1315,75

Nota. Tabla de detalle de la depreciación de activos fijos.

Estructura de capital

El capital total de la inversión que se utilizara para la creación de Evolution Gym se maneja con la realización de un préstamo bancario del valor total de \$ 25,000 es decir el % 52 del financiamiento y con el valor de \$22661,1 el cual será del capital

propio siendo el % 48 de la inversión total que entre ambos capitales se obtendrá un valor total de \$47661,1 siendo el 100% de la inversión total.

El costo es el 13% como capital propio y un 14% del capital financiero; considerando la tasa pasiva y riesgo país.

En base a la tasa de descuento hay un 6.2% en el capital propio y un 7.3% correspondiente al capital financiero.

Tabla 19

Estructura del Capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	22661,1	48%	13%	6,2%	
Capital Financiero	25000	52%	14%	7,3%	
TOTAL, INVERSIÓN	47661,1	100%		13,5%	TMAR

Nota. Tabla de detalle de la estructura del capital.

TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

Es el índice empleado para analizar la factibilidad de un proyecto o inversión, reflejando el costo que implica el uso de los fondos invertidos en relación con otras oportunidades disponibles. Evolution Gym obtiene un 13.5% como la tasa mínima de rendimiento.

Actividades claves

Las funciones fundamentales para un gimnasio siguiendo el modelo Canvas podrían comprender: provisión de instalaciones y equipos adecuados, la organización

de clases grupales y entrenamiento personalizado, el mantenimiento de un ambiente limpio y motivador, la gestión de membresías y reservas, el desarrollo de programas de bienestar, la formación del personal, el cumplimiento de normativas sanitarias, la integración de tecnología, la colaboración con profesionales de la salud y la evaluación continua de la satisfacción del cliente.

Asociaciones Claves

El gimnasio establece asociaciones clave con diversas entidades para optimizar su funcionamiento y atraer clientes:

Proveedores de equipos y suministros para garantizan un suministro constante y de calidad de equipos de fitness, suplementos nutricionales, servicios de limpieza y alimentos saludables.

Profesionales de la salud y el bienestar que colaboren con fisioterapeutas, nutricionistas y médicos para ofrecer servicios complementarios y mejorar la experiencia del cliente.

Asociaciones deportivas y eventos locales: Promocionan el gimnasio y participan en eventos deportivos y maratones locales para aumentar su visibilidad y atraer nuevos clientes.

Empresas locales y corporaciones: Ofrecen programas de bienestar corporativo y descuentos para empleados, generando una fuente adicional de ingresos y aumentando la membresía del gimnasio.

Asociaciones comunitarias y organizaciones sin fines de lucro: Colaboran para ofrecer programas de salud y bienestar asequibles o gratuitos, contribuyendo a la imagen positiva del gimnasio y fortaleciendo sus lazos con la comunidad local.

Estructura de Costos

Según el modelo Canvas Evolution Gym decide emplear algunos elementos primordiales para el funcionamiento del negocio entre ellos se manejarán:

Alquiler o arrendamiento

Es el espacio siendo el costo asociado con el alquiler o arrendamiento del local donde se ubicará el gimnasio.

El Personal

Comprende el salario y beneficios de los colaboradores de Evolution Gym.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio representa el instante en el cual una empresa logra un balance, donde sus ingresos se equilibran con sus gastos. En este punto, no hay ni ganancias ni pérdidas.

Evolution Gym valora el punto de equilibrio de la forma expuesta a continuación en la tabla.

Tabla 20

Tabla de Costos Fijos.

Costos fijos	
Arriendo	500
Sueldos	1380
TOTAL	1880

Nota. Tabla de detalle total costos fijos.

Margen de contribución

En Evolution Gym el margen de contribución se define a partir de sus membresías premium , se estima que los gastos asociados con el mantenimiento de las instalaciones, remuneración del personal y renta ascienden a \$10.00 por membresía premium, siendo el costo mínimo \$10.00 y de esta manera el precio de contribución sería igual al precio de la membresía en este caso \$35.00 menos el costo de la misma siendo \$10.00 dando un total de \$25.00 como margen de contribución como se observa en detalle en la siguiente tabla.

Tabla 21

Tabla del Margen de Contribución.

Costos de membresías			
Precio	35		
Costo	10		
Ganancia	25	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	

Nota. Tabla del margen de contribución.

Evolution Gym establece el punto de equilibrio según su producto estrella y de esta manera valorar las ventas a ejecutar, disponiendo que para llegar al punto de equilibrio se deberá vender 75 membresías premium equivalente a alrededor de 2 a 3 ventas diarias.

Tabla 22

Tabla de Costo Fijo / Margen de Contribución.

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PE=	75			
	75	membresías	2,5	diario

Nota. Tabla del margen de contribución.

Se observa en la tabla en detalle que para llegar al punto de equilibrio Evolution Gym debe vender 75 membresías premium para cubrir sus costos fijos siendo este valor de \$1,880.00

Tabla 23

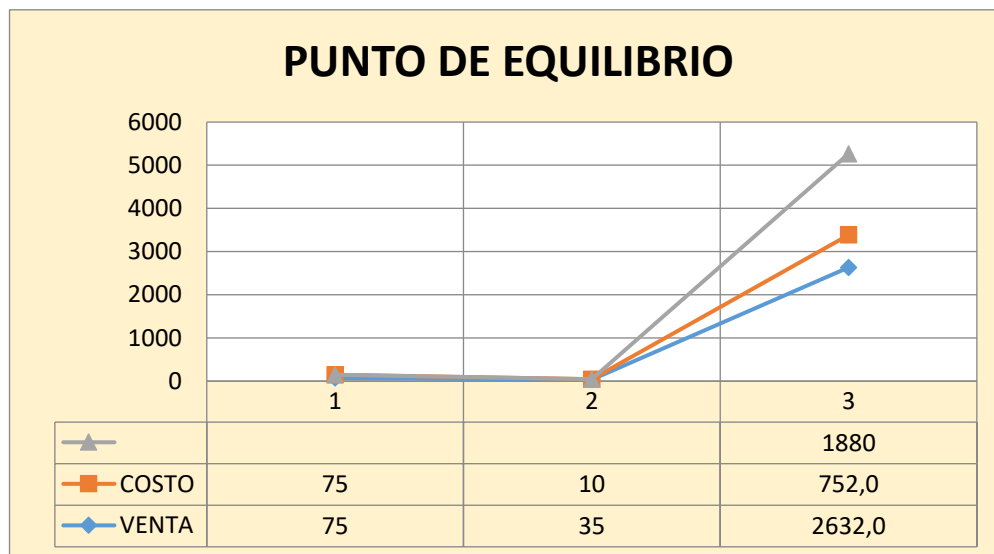
Tabla de Punto de Equilibrio.

VENTA	75	35	2632,0
COSTO	75	10	752,0
PUNTO DE EQUILIBRIO			1880

Nota. Tabla de detalle del punto de equilibrio.

Figura 14

Gráfico punto de equilibrio.



Nota. Gráfico que detalla el punto de equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio capacita al gimnasio Evolution Gym para fijar los objetivos de ventas alcanzables y elaborar tácticas favorables en su

rentabilidad en el futuro, el Gimnasio deberá vender el total de 75 membresías premium mensualmente, siendo el producto estrella para poder cubrir los costos y gastos convirtiendo este producto en el motor principal de sus ingresos.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

- Después de la aplicación del modelo Canvas se puede determinar los factores que ayudaran a la ejecución exitosa de la creación de Evolution Gym esto incluye la distinción de la propuesta de valor exclusiva del gimnasio, la definición clara de los segmentos de clientes a los que se dirigirá, la optimización de la estructura de costos y la identificación de posibles fuentes de ingresos. Además, gracias a este análisis, se encuentran oportunidades para incrementar la satisfacción del cliente y mejorar la rentabilidad del negocio.
- Con el análisis de la aplicación de una encuesta para un estudio de mercado se pudo establecer que la mayor parte de las personas encuestadas responden positivamente para la implementación del Gimnasio y que estarían dispuestos a invertir en membresías en el gimnasio para mejorar su condición física.
- Por medio del estudio financiero empleado para este proyecto se pudo definir que el valor de la inversión total para la creación del Gimnasio Evolution Gym será del valor de \$ 47661,1 incluyendo los activos fijos y el capital de trabajo considerado en la estructura financiera.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda utilizar el modelo Canvas como una herramienta significativa para la planificación y el lanzamiento de un negocio. Este enfoque permite a los propietarios de negocios definir claramente su propuesta de valor, identificar su público objetivo, obtener una comprensión integral del giro de negocio y desarrollar estrategias efectivas para ingresar con éxito al mercado del fitness.
- Dada la creciente popularidad y demanda de servicios de fitness y bienestar en Latacunga, es esencial aprovechar esta oportunidad para entrar en el mercado del fitness. El rápido crecimiento de la industria sugiere un potencial sustancial para satisfacer las necesidades de la comunidad y establecer un negocio próspero en este sector.
- Priorizar la satisfacción de los clientes y la calidad del servicio es crucial para la creación un gimnasio acogedor, limpio y seguro con un asesoramiento personalizado y de la misma forma supervisar el progreso de los clientes, estas medidas aumentan la satisfacción de los clientes y fomentan su lealtad

REFERENCIAS

Alarcón, C. (2015). *Marketing de servicios en las empresas de servicios especializados en la ciudad de Medellín* [Tesis de grado, Universidad de Medellín].
[https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/1284/Marketing%20de%20servicios%20en%20las%20empresas%20de%20servicios%20especializados%20en%20la%20ciudad%20de%20Medell%C3%ADn.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Stanton%2C%20Etzel%20y%20Walker%20\(200](https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/1284/Marketing%20de%20servicios%20en%20las%20empresas%20de%20servicios%20especializados%20en%20la%20ciudad%20de%20Medell%C3%ADn.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Stanton%2C%20Etzel%20y%20Walker%20(200)

Amgarten, E. (2017). Las sociedades gimnásticas alemanas en Brasil (1858-1938). In *12º Congreso Argentino de Educación Física y Ciencias*. Universidad de La Plata. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.10283/ev.10283.pdf

Bailonga Fitness. (2023). *Gimnasios: ¿Qué Tipo de Empresa Son?*
<https://www.bailonga.com/gimnasios-que-tipo-de-empresa-son/>

Bolgan, M. (2017). *Working It Out: An Examination of Modern Exercise Culture as Displayed on a College Campus* [Tesis de grado, South Carolina Honors College].
https://scholarcommons.sc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1134&context=senior_theses

Carvajal, C. (2018). *Implementación de la metodología CANVAS en el desarrollo de la pequeña industria de la ciudad de Quito – Provincia de Pichincha* [Tesis de grado]. Universidad Andina Simón Bolívar.

Costanzo, M. (2020). *¿Cómo afecta la tecnología a la industria del fitness?* Blog. <https://gestionsocios.com.uy/blog/c%C3%B3mo-afecta-la-tecnolog%C3%ADa-a-la-industria-del-fitness/112>

Desbonnet's, E. (1995). Hippolyte Triat. In *Iron Game History*. Stark Center for Physical Culture. <https://starkcenter.org/igh/igh-v4/igh-v4-n1/igh0401c.pdf>

DiarioSur. (2021). *Hacia dónde va la tecnología del fitness*. <https://www.diariosur.es/sociedad/salud/tecnologia-fitness-20210412163735-nt.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

Echavarri, D. (2023). *Este fue el primer gimnasio que se creó en el mundo: se remonta a la antigua Grecia*. El Español. https://www.elespanol.com/historia/20230808/primer-gimnasio-creo-mundo-remonta-antigua-grecia/783421700_0.html

Estudiar Coaching Deportivo Online. (2023). *Máquinas de Gimnasio: Tipos, Nombres y Beneficios*. Curiosidad. <https://estudiarcoachingdeportivo.es/maquinas-de-gimnasio/>

Fernández, J. (2022). *Actividades clave en el Modelo Canvas*. Modelo de Negocio. https://josedavidfernandez.com/actividades-clave-modelo-canvas/#%C2%BFQue_son_las_actividades_clave_en_Canvas

Fled, J. (2020). *La constante evolución de los equipos de fitness*. IHRSA. <https://es.ihrsa.org/improve-your-club/the-constant-evolution-of-fitness-equipment/#>

Fundación Pasqual Maragall. (2021). *Hablemos del Alzheimer*. Blog.

GRUPIDEA. (2022). *Evolución del sector fitness: diseño y construcción de gimnasios*. Tendencias. <https://grupidea.com/evolucion-sector-fitness-diseno-construccion-gimnasios/>

Herrera, A. (2022). El gimnasio de Ecuador que está transformando una comunidad local a través del deporte. *La Vanguardia*.
<https://www.lavanguardia.com/magazine/diseno/20220604/8269739/equipamiento-urbano-espacio-dinamizador-e-integrador-comunidad.html>

Martínez, J. (2004). Los gimnasios deportivos. Del ocio a la obligación. In *VIII Congreso Español de Sociología. Alicante*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1128271&orden=417450&info=link>

Ormaza, D. (2019). *Plan de negocio para la creación de un gimnasio con un enfoque low cost en el sector sur de la ciudad de Quito* [Tesis de grado, Universidad de Las Américas]. <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11438/1/UDLA-EC-TINMD-2019-20.pdf>

PerfectGym. (2023). *El estado de la industria del fitness en 2023: Tendencias y estadísticas clave*. Business.
<https://www.perfectgym.com/es/blog/business/estadisticas-industria-fitness-tendencias>

Rodríguez, A. (2012). El dispositivo, el gimnasio y el cuerpo entrenado. Reflexiones a la luz de algunos de los aportes de Michel Foucault . In *VII Jornadas*

de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata “Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales.” Universidad Nacional de La Plata.

http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/31424/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Román, C. (2012). *Implementación de un gimnasio en el sur de la ciudad de Guayaquil* [Tesis de grado]. Universidad de Guayaquil.

Ros, M. (2023). *¿Quién Inventó las Primeras Máquinas de Gimnasio?* QuienInvento.

Sánchez, J., Vélez, M., & Araújo, P. (2015). Balanced scorecard para emprendedores: desde el modelo canvas al cuadro de mando integral. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 24(1), 34–47. <https://doi.org/10.18359/rfce.1620>

Thompson, I. (2006). *Definición de Empresa*. Definiciones.

UNEGimnasia. (2019). *Historia de la Gimnasia en la Antigüedad*. Historia de La Gimnasia. <http://unegimnasia.com.mx/historia-de-la-gimnasia/>

Varas, J. (2019). *Ejercicios específicos con máquinas selectorizadas para prevenir de la atrofia muscular del tren inferior* [Tesis de grado, Universidad de Guayaquil]. <https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/46116ec6-9ad4-469d-a15e-962ec08d786c/content>

Villanueva, C. (2015). *Plan de empresa de un gimnasio en el municipio de Náquera* [Tesis de grado, Universitat Politècnica de València].

<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/57613/TFC%20-%20Villanueva%20Roca%20C.M%20%20-%20%20PLAN%20DE%20EMPRESA%20DE%20UN%20GIMNASIO.pdf?sequence=1>

Wilkins, B., Fargo, M., & Lawrenson, A. (2023). *Guía completa de entrenamiento de fuerza para principiantes: beneficios, consejos y entrenamientos*. Women's Health.

<https://www.womenshealthmag.com/es/fitness/a42528538/entrenamiento-fuerza-principiantes-beneficios-ejercicios/>

Yanchaguano, I. (2023). *Creación de un centro de entrenamiento especializado en fisicoculturismo en la ciudad de Latacunga* [Tesis de grado, Universidad Técnica de Ambato].

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38092/1/739%20O.E..pdf>

ANEXOS**Figura 15**

Anexo de Máquinas de Gimnasio.



Nota. Grafico de Máquinas de Gimnasio.

Figura 16

Colchonetas para Gimnasio.



Nota. Imagen de Colchonetas para Gimnasio.

Figura 17

Extintor.



Nota. Imagen de Extintor.

Figura 18*Señalética para Seguridad.*

Nota. Imagen de Señalética de Seguridad.

Figura 19*Equipo de computación.*

Nota. Imagen de Señalética de Seguridad.

Figura 20

Escritorio para oficina.



Nota. Imagen de Escritorio para oficina.

Figura 21

Sillas de Espera.




Nota. Imagen de Sillas de Espera.


Figura 22*Encuesta.*


Encuesta Sobre "Gimnasio y Recreación"

La presente encuesta tiene como objeto consultar la factibilidad para la creación de un Gimnasio en La ciudad de Latacunga en el sector La Fae.

paoalextoresc13@gmail.com [Cambiar cuenta](#)

 No compartido







ITI Tecnológico
Internacional
Universitario

¿Usted se considera una persona activa o sedentaria?

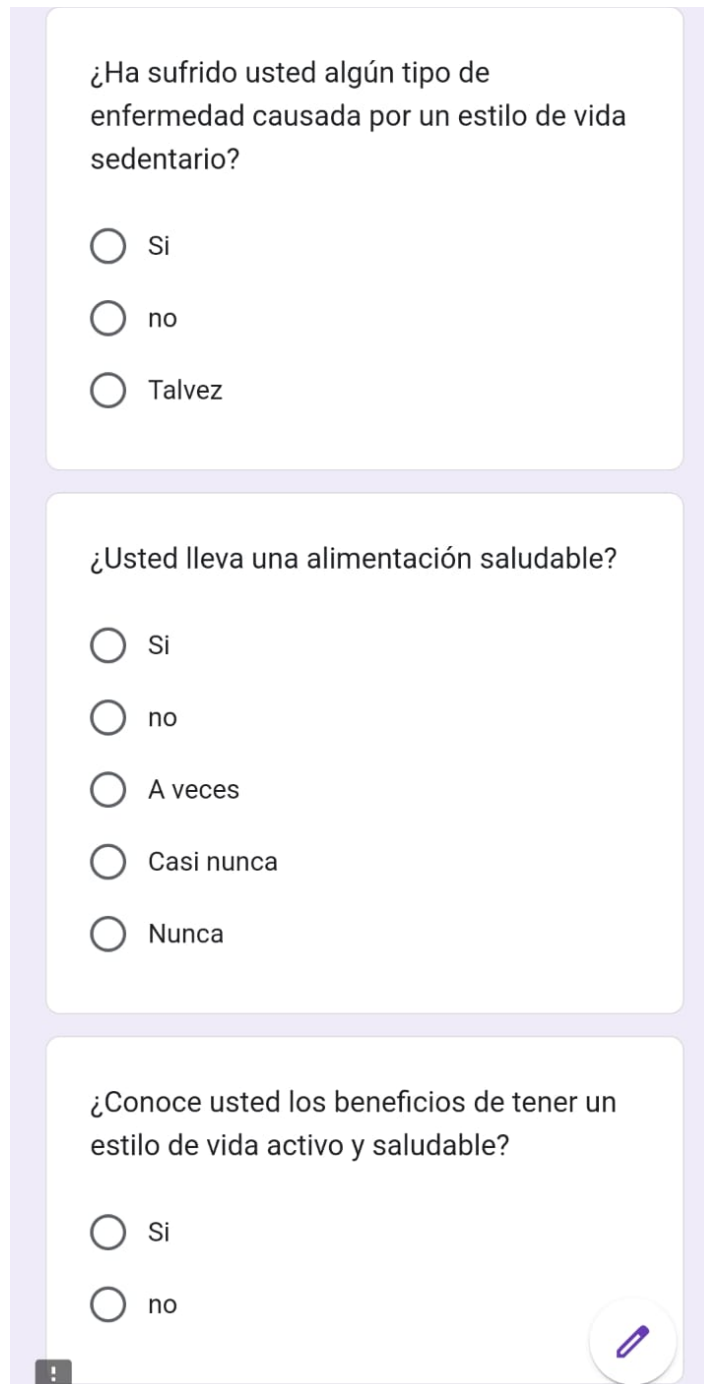
Activa

Sedentaria



 ¿Ha sufrido usted algún tipo de

Nota. Encuesta.

Figura 23*Encuesta.*

¿Ha sufrido usted algún tipo de enfermedad causada por un estilo de vida sedentario?

Si

no

Talvez

¿Usted lleva una alimentación saludable?

Si

no

A veces


Casi nunca

Nunca

¿Conoce usted los beneficios de tener un estilo de vida activo y saludable?

Si

no

! 

Nota. Encuesta.

Figura 24**Encuesta**

¿Cada cuánto tiempo realiza deportes?

Siempre

A veces

Casi nunca

¿Por que razón cree usted que no realiza actividades de acondicionamiento físico?

Falta de Tiempo

Inexistencia de un Gimnasio Adecuado

Falta de recursos económicos

¿Si existiera un gimnasio en el barrio La Fae en la ciudad de Latacunga usted asistiría al mismo?

SI

Talvez

No

¿Qué actividades físicas le gustaría

Nota. Encuesta.

Figura 25**Encuesta.**

¿Qué actividades físicas le gustaría realizar en un gimnasio?

Pesas

kick boxing

Entrenamientos Grupales

¿Considera importante contar con una atención personalizada en un gimnasio?

Si

No



Talvez

¿Qué precio estaría dispuesto usted a invertir en su salud de una manera integral?

\$25.00


\$30.00

\$40.00

Nota. Encuesta.

Figura 26*Informe de Turnitin.*


Identificación de reporte de similitud: cid:11830:340324821

NOMBRE DEL TRABAJO
PROYECTO INTEGRADOR - PAOLA ALEX ADRA TORRES.docx

<small>RECuento DE PALABRAS</small>	<small>RECuento DE CARACTERES</small>
13945 Words	78671 Characters
<small>RECuento DE PÁGINAS</small>	<small>TAMAÑO DEL ARCHIVO</small>
97 Pages	5.8MB
<small>FECHA DE ENTREGA</small>	<small>FECHA DEL INFORME</small>
Mar 17, 2024 3:27 PM GMT-5	Mar 17, 2024 3:28 PM GMT-5

● 10% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Fuentes excluidas manualmente
- Bloques de texto excluidos manualmente

Nota. Informe de Turnitin.