



# MERCADOTECNIA

## Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Mercadotecnia.

### **AUTORES:**

Pamela Evelin Artieda Jirón

Gabriel Alejandro Beltrán Saltos

Mauricio Rolando Merino Santamaria

Christian David Muglisa Ñacato

Daniela Alejandra Naranjo Lizano

Manuela Tavera Montero

### **TUTOR:**

Ing. Lucía Eugenia Mena Bolaños, MSc.

Plan de negocios para desarrollar una aplicación para la comercialización de un programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres en la ciudad de Quito, para el Año 2024.

## **Resumen Ejecutivo**

El desarrollo de un plan de negocios para una aplicación que combine bienestar, entrenamiento físico y nutrición, dirigida específicamente a mujeres en el sector de Cumbayá, Quito, responde a una creciente demanda de servicios de salud integrados y personalizados. Cumbayá, reconocido por ser un sector de rápido crecimiento y alto poder adquisitivo, cuenta con una población que valora el bienestar y el estilo de vida saludable. Sin embargo, a pesar de la proliferación de gimnasios y centros de salud en la zona, no existe una solución digital integral que ofrezca un programa personalizado que combine asesoría en nutrición y entrenamiento físico en un solo lugar. En este contexto, se planteó como objetivo general: Desarrollar un plan de negocios de una aplicación enfocada en mejorar el estilo de vida de las mujeres con guía física y asesoramiento nutricional en el sector de Cumbayá de la ciudad de Quito. Para lo cual se desarrolló esta investigación mediante una investigación de campo, aplicando una guía de entrevista a 15 mujeres y una encuesta de base estructurada donde se levantó a 384 mujeres en donde se obtuvieron datos importantes con la finalidad de evaluar la aceptación y preferencias en relación con una aplicación orientada al bienestar, entrenamiento físico, y nutrición de donde se obtuvieron como resultados que el 31% visita constantemente un gimnasio, aproximadamente de 3 a 4 veces en la semana y el 32% es de manera esporádica de 1 a 2 veces en la semana. Por lo tanto, la aplicación brindará dos servicios en la plataforma a un valor de \$60,00 mensuales y personalizados a \$100,00 mensuales, de donde se obtiene una rentabilidad del 16,72%.

**Palabras Clave:** APP, mujeres, bienestar integral, entrenamiento físico, plan nutricional, estilo de vida.

## **Abstract**

The development of a business plan for a wellness, fitness and nutrition app specifically targeted at women in the Cumbayá sector of Quito responds to a growing demand for integrated and personalized health services. Cumbayá, recognized as a fast-growing sector with high purchasing power, has a population that values wellness and healthy lifestyles. However, despite the proliferation of gyms and health centers in the area, there is no comprehensive digital solution that offers a personalized program that combines nutrition counseling and physical training in one place. In this context, the general objective was: To develop a business plan for an application focused on improving the lifestyle of women with physical guidance and nutritional advice in the Cumbayá sector of the city of Quito. For which this research was developed through field research, applying an interview guide to 15 women and a structured survey of 384 women where important data was obtained in order to evaluate the acceptance and preferences in relation to an application oriented to wellness, fitness, and nutrition where the results were obtained as 31% constantly visit a gym, approximately 3 to 4 times a week and 32% is sporadically from 1 to 2 times a week. Therefore, the application will provide two services on the platform at a value of \$60,00 per month and personalized services at \$100,00 per month, from which a profitability of 16,72%.is obtained.

**Keywords:** APP, women, holistic wellness, physical training, nutritional plan, lifestyle.

## **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo a nuestros padres, quienes siempre han sido nuestro mayor apoyo y fuente de inspiración, por el amor y sacrificio que nos han enseñado la importancia de la perseverancia y la dedicación. También dedicar esta tesis a nuestras familias que, por su paciencia y comprensión en los momentos más difíciles, y a nuestros amigos, que nos han motivado a seguir adelante. Sin su apoyo, este logro no habría sido posible.

*Los Autores*

## **Agradecimiento**

Queremos agradecer a Dios, por ser la guía en nuestro camino, de igual manera expresar nuestro más sincero agradecimiento a nuestra tutora MSc. Lucía Eugenia Mena Bolaños, por su guía y apoyo durante todo el proceso de investigación. Su experiencia y conocimientos han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo. Gracias por su paciencia, dedicación y por siempre estar disponible para aclarar nuestras dudas.

También queremos agradecer a los nuestros docentes de la UIDE, por sus valiosas enseñanzas y por fomentar sus conocimientos en nuestro proceso enseñanza - aprendizaje. Gracias a cada uno de ustedes por compartir su pasión por la ciencia y por inspirarnos a dar lo mejor de nosotros.

Por último, pero no menos importante, queremos agradecer nuestra profunda gratitud a nuestra familia. A nuestros padres, por su amor incondicional y por creer en nosotros desde el primer día.

A todos ustedes, gracias por ser parte de este logro. Sin su apoyo, nada de esto habría sido posible.

Los Autores

## **Autoría del Trabajo de Titulación**

Nosotros, Pamela Evelin Artieda Jirón, Gabriel Alejandro Beltrán Saltos, Mauricio Rolando Merino Santamaria, Christian David Muglisa Ñacato, Daniela Alejandra Naranjo Lizano y Manuela Tavera Montero, declaramos bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **“Plan de negocios para desarrollar una aplicación para la comercialización de un programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres en la ciudad de Quito”**, es de nuestra autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Pamela Evelin Artieda Jirón  
Cédula: 1724517709



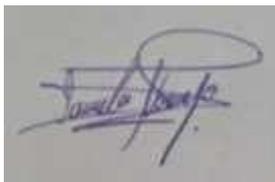
Gabriel Alejandro Beltrán Saltos  
Cédula:1722377718



Mauricio Rolando Merino Santamaria  
Cédula:1717538902



Christian David Muglisa Ñacato  
Cédula: 1726658055



Daniela Alejandra Naranjo Lizano  
Cédula:1803582889



Manuela Tavera Montero  
Cédula:1716897432

## **Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual**

Nosotros, Pamela Evelin Artieda Jirón, Gabriel Alejandro Beltrán Saltos, Mauricio Rolando Merino Santamaria, Christian David Muglisa Ñacato, Daniela Alejandra Naranjo Lizano y Manuela Tavera Montero, declaramos bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **“Plan de negocios para desarrollar una aplicación para la comercialización de un programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres en la ciudad de Quito”**, es de nuestra autoría y autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, 1 de septiembre de 2024



Pamela Evelin Artieda Jirón  
Cédula: 1724517709



Gabriel Alejandro Beltrán Saltos  
Cédula: 1722377718



Mauricio Rolando Merino Santamaria  
Cédula: 1717538902



Christian David Muglisa Ñacato  
Cédula: 1726658055



Daniela Alejandra Naranjo Lizano  
Cédula: 1803582889



Manuela Tavera Montero  
Cédula: 1716897432

## **Aprobación del Tutor**

Yo, Lucía Eugenia Mena Bolaños, certifico que conozco al(los) autor(es) del presente trabajo siendo el(los) responsable(s) exclusivo(s) tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Ing. Lucía Eugenia Mena Bolaños, MSc.  
TUTOR DE PROYECTO  
C.I. 171548067-7

## Índice de Contenidos

|   |    |
|---|----|
| FASE DE EMPATÍA.....  | 18 |
| Marco teórico.....  | 18 |
| Estilo de vida personalizado .....                                    | 18 |
| Bienestar integral para mujeres.....                                  | 19 |
| Ejercicio físico .....  | 20 |
| Hábitos alimenticios.....   | 22 |
| Investigación de Campo .....  | 23 |
| Hallazgos de la Investigación Documental y de Campo .....             | 24 |
| Necesidades y Características del Segmento .....                      | 26 |
| Perfil del Cliente (Buyer Persona).....                               | 27 |
| Mapa de Empatía.....  | 28 |
| ¿Qué piensa y siente?.....  | 28 |
| ¿Qué ve?.....   | 28 |
| ¿Qué dice y hace? .....   | 28 |
| ¿Qué oye?.....  | 29 |
| ¿Qué le frena? .....  | 29 |
| ¿Qué le motiva? .....   | 29 |
| Mapa de Actores.....  | 30 |
| IDENTIFICACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA .....                               | 32 |
| Problemas del segmento .....  | 32 |
| Selección del problema con mayor oportunidad de negocio .....         | 34 |
| Árbol de problemas .....  | 34 |
| IDEA DE NEGOCIO .....   | 36 |
| Idea del proyecto Problem-Solution Fit.....                           | 36 |
| Producto o Servicio.....  | 37 |
| Características de la Propuesta con Innovación e Impacto Social ..... | 38 |
| Propuesta de Valor Específica (Lienzo de PV).....                     | 39 |
| Modelo de Monetización .....  | 40 |
| Membrecías y/o suscripciones premium.....                             | 40 |
| Venta de Contenidos y Programas Especializados .....                  | 41 |
| Servicios Personalizados de Entrenamiento y Nutrición .....           | 41 |
| Prototipaje 1.0.....  | 42 |

|  |           |
|--|-----------|
| Lean CANVAS .....  | 42        |
| Prototipo Inicial .....  | 44        |
| Análisis del Macroentorno – PESTEL .....   | 48        |
| Análisis del Microentorno – 5 Fuerzas de Porter .....                            | 50        |
| Matriz FODA.....   | 51        |
| <b>VALIDACIÓN DE VIABILIDAD .....</b>  | <b>53</b> |
| Investigación de Mercado.....  | 53        |
| Población (mercado objetivo) .....   | 53        |
| Muestra .....  | 53        |
| Instrumento de Recolección de Información .....                                  | 54        |
| Análisis de Resultados .....   | 54        |
| Resultados demográficos .....  | 54        |
| Preferencias de la Aplicación.....   | 54        |
| Hábitos de Ejercicio y Métodos de Pago .....                                     | 55        |
| Conclusión investigación de mercado .....  | 55        |
| Validación con el Segmento de Mercado -Testing.....                              | 56        |
| Encaje de la Propuesta de Valor con Perfil del Cliente (Product-Market Fit)..... | 59        |
| Perfil del Cliente .....   | 59        |
| Propuesta de Valor.....  | 60        |
| Encaje entre Propuesta y Perfil .....  | 60        |
| Prototipo 2.0 (Mejora del prototipo).....  | 61        |
| PMV Canvas .....   | 61        |
| Características Clave.....   | 62        |
| Canal de Distribución para el PMV .....  | 62        |
| Experiencia del Cliente para el PMV.....   | 63        |
| Actualización del modelo de Monetización.....                                    | 65        |
| <b>PLAN DE MARKETING .....</b>   | <b>66</b> |
| Establecimiento de Objetivos de Marketing.....                                   | 66        |
| Marketing Mix (4Ps) .....  | 66        |
| Producto .....   | 67        |
| Precio .....   | 67        |
| Plaza (Distribución) .....   | 67        |
| Promoción.....   | 68        |
| Definición de Estrategias y Presupuesto de Marketing .....                       | 68        |
| <b>ESTUDIO TÉCNICO Y MODELO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL .....</b>                  | <b>70</b> |

|  |           |
|--|-----------|
| Localización.....  | 70        |
| Diseño Organizacional (Organigrama).....   | 70        |
| Descripción del Organigrama .....  | 71        |
| Operaciones (Mapa de procesos).....  | 73        |
| Proceso Estratégico: Dirección y Gestión.....                                      | 73        |
| Proceso Clave: Desarrollo de la Aplicación .....                                   | 73        |
| Proceso Clave: Marketing y Ventas.....   | 73        |
| Proceso Clave: Asesoría personalizada.....   | 74        |
| Proceso de Apoyo: Gestión Financiera.....  | 74        |
| Diseño del Proceso del servicio (Flujograma).....                                  | 76        |
| Conformación Legal.....  | 77        |
| <b>EVALUACIÓN FINANCIERA.....</b>  | <b>79</b> |
| Inversión Inicial.....   | 79        |
| Presupuesto de Ventas .....  | 80        |
| Punto de Equilibrio.....   | 81        |
| Estados Financieros (Estado de Costos - Estado de P&G - Estado Flujo de Caja)..... | 82        |
| Estado de costos.....  | 82        |
| Estado de pérdidas y ganancias.....  | 84        |
| Estado de flujo efectivo .....   | 85        |
| Indicadores Financieros (VAN - TIR - Período de recuperación).....                 | 85        |
| <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>  | <b>87</b> |
| Conclusiones.....  | 87        |
| Recomendaciones .....  | 88        |
| <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>   | <b>90</b> |
| <b>ANEXOS.....</b>   | <b>93</b> |

## Índice de Tablas

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 1</b> Características sociodemográficas clientes potenciales ..... | 26 |
| <b>Tabla 2</b> Problem-Solution Fit.....                                    | 36 |
| <b>Tabla 3</b> Propuesta de valor específica (Lienzo de PV) .....           | 40 |
| <b>Tabla 4</b> Análisis del macroentorno PESTEL .....                       | 48 |
| <b>Tabla 5</b> Análisis del micromercado - 5 fuerzas de Porter .....        | 50 |
| <b>Tabla 6</b> Estrategia de diferenciación .....                           | 68 |
| <b>Tabla 7</b> Presupuesto plan de marketing.....                           | 69 |
| <b>Tabla 8</b> Funciones del personal .....                                 | 71 |
| <b>Tabla 9</b> Inversión inicial "FlexiFit" .....                           | 79 |
| <b>Tabla 10</b> Presupuesto de ventas .....                                 | 80 |
| <b>Tabla 11</b> Punto de equilibrio .....                                   | 81 |
| <b>Tabla 12</b> Estado de Costos "FlexiFit" .....                           | 82 |
| <b>Tabla 13</b> Estado de pérdidas y ganancias proyectado .....             | 84 |
| <b>Tabla 14</b> Flujo de efectivo.....                                      | 85 |
| <b>Tabla 15</b> Cálculo del WACC del proyecto.....                          | 85 |
| <b>Tabla 16</b> Análisis de sensibilidad .....                              | 86 |

## Índice de Figuras

|  |    |
|--|----|
| <b>Figura 1</b> Perfil del cliente .....                                   | 27 |
| <b>Figura 2</b> Mapa de empatía.....                                       | 30 |
| <b>Figura 3</b> Mapa de actores .....                                      | 31 |
| <b>Figura 4</b> Árbol de problemas.....                                    | 35 |
| <b>Figura 5</b> Modelo Lean CANVAS .....                                   | 44 |
| <b>Figura 6</b> Inicio de acceso a la aplicación.....                      | 45 |
| <b>Figura 7</b> Pantalla de elección para membrecía.....                   | 45 |
| <b>Figura 8</b> Pantalla de dialogo con el profesional nutricionista ..... | 46 |
| <b>Figura 9</b> Pantalla con el plan nutricional personalizado.....        | 46 |
| <b>Figura 10</b> Pantalla de dialogo con el entrenador personal .....      | 47 |
| <b>Figura 11</b> Pantalla con el plan de ejercicios.....                   | 47 |
| <b>Figura 12</b> Pantalla con los resultados alcanzados mensualmente.....  | 48 |
| <b>Figura 13</b> Matriz FODA.....  | 52 |
| <b>Figura 14</b> Logotipo de la App .....                                  | 61 |
| <b>Figura 15</b> Cambio imagen visita con el nutricionista.....            | 64 |
| <b>Figura 16</b> Asesoría personalizada con el entrenador.....             | 64 |
| <b>Figura 17</b> Consejos para las mujeres para lograr objetivos.....      | 65 |
| <b>Figura 18</b> Organigrama organizacional "FlexiFit" .....               | 71 |
| <b>Figura 19</b> Mapa de procesos "FlexiFit" .....                         | 75 |
| <b>Figura 20</b> Flujograma de ingreso a la aplicación .....               | 76 |
| <b>Figura 21</b> Esquema de la APP.....                                    | 77 |

## Índice de Anexos

|   |    |
|---|----|
| <b>Anexo 1</b> Guia de entrevista aplicada a las mujeres.....   | 93 |
| <b>Anexo 2</b> Encuesta aplicada a las mujeres de Cumbayá ..... | 95 |

## **Introducción**

El sobrepeso y la obesidad son riesgos crecientes para enfermedades graves, lo que ha llevado a buscar métodos de pérdida de peso. Sin embargo, muchas de estas estrategias son insalubres y no sostenibles, lo que resalta la importancia de una vida activa y una dieta saludable para prevenir enfermedades. Esto ha aumentado el interés en la actividad física y la adopción de planes de alimentación para mantener resultados a largo plazo (Cantaro, 2017). Por consiguiente, las personas buscan métodos que permita que puedan bajar de peso de una manera óptima sin poner en riesgo la salud, por lo que es necesario contar con un plan alimenticio que asegure perder peso y de igual forma con una rutina diaria de ejercicios.

Por lo tanto, la falta de actividad física es un factor en la mortalidad a nivel mundial que está aumentando en muchos países, considerando que la actividad física regular reduce el riesgo de enfermedades no transmisibles como hipertensión, diabetes, ciertos tipos de cáncer y depresión, además de mejorar la salud ósea y funcional y ayudar al control del peso (Organización Panamericana de la Salud – OPS, 2018). Sociedades más activas también disfrutan de beneficios como aire más limpio y menos congestión. Promover la actividad física es una prioridad global, reflejada en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Actualmente, 1 de cada 4 adultos no cumple con las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud - OMS, siendo las mujeres, los ancianos, las personas más pobres, con discapacidad, y las poblaciones marginadas las menos activas (OMS, 2020).

En este sentido, actualmente la sociedad ha reconocido la importancia de no solo realizar ejercicio físico, sino de buscar un bienestar integral en sus vidas, debido al aumento de enfermedades causadas por el estrés y el sedentarismo. En respuesta, muchas personas han comenzado a explorar alternativas para mitigar estos problemas, convirtiendo esta nueva perspectiva en un estilo de vida (Flores, 2019). Por lo tanto, es fundamental que las personas empiecen a cuidar los estilos de vida que tienen actualmente con la finalidad de mejorar la

salud y evitar enfermedades, por lo que es necesario contar con técnicas alternativas de ejercicios funcionales, combinando cuerpo y mente, con entrenadores capacitados para lograr este equilibrio.

En este contexto, la globalización ha generado cambios continuos que llevan a muchas personas a descuidar su bienestar físico y mental en su esfuerzo por adaptarse a ciertos estilos de vida. Por esta razón, las empresas y organizaciones han reconocido la importancia de no solo enfocarse en el desarrollo profesional de sus empleados, sino también en crear un ambiente laboral saludable y equilibrado (Velásquez, 2020). Es decir, actualmente no solo se busca la mejora de la calidad de vida, el bienestar físico y espiritual de los colaboradores, sino que también es necesario contribuir a aumentar la productividad y el cumplimiento de los objetivos organizacionales, mediante un buen ambiente laboral.

En la actualidad, la importancia de cuidar la salud física ha cobrado una relevancia sin precedentes, especialmente debido al creciente reconocimiento de los beneficios que la actividad física y una buena alimentación tienen para la prevención de enfermedades crónicas y la mejora del bienestar general. El ejercicio regular no solo fortalece el cuerpo, sino que también contribuye al equilibrio mental y emocional, factores clave para una vida saludable. Sin embargo, para que estos beneficios se maximicen, es esencial combinar la actividad física con un plan alimenticio adecuado y la adopción de buenos hábitos diarios.

Por consiguiente, surge la necesidad de herramientas que faciliten a las personas, especialmente a las mujeres, el acceso a programas de bienestar que integren tanto el entrenamiento físico como la nutrición, adaptados a sus necesidades específicas. Quito, como una ciudad en crecimiento y con una población cada vez más consciente de la importancia de la salud, representa un mercado ideal para la implementación de soluciones innovadoras en este ámbito.

El presente plan de negocios se enfoca en el desarrollo de una aplicación diseñada para

la comercialización de un programa integral de bienestar, entrenamiento físico y nutrición dirigido a mujeres en la ciudad de Quito. Esta aplicación no solo ofrecerá rutinas de ejercicios personalizadas y planes alimenticios balanceados, sino que también buscará fomentar la adopción de hábitos saludables que permitan a las usuarias mantener un estilo de vida equilibrado y mejorar su calidad de vida. La propuesta busca aprovechar la creciente demanda de servicios de bienestar, proporcionando una solución accesible y efectiva que responda a las necesidades específicas del mercado femenino en Quito.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Desarrollar un plan de negocios de una aplicación enfocada en mejorar el estilo de vida de las mujeres con guía física y asesoramiento nutricional en el sector de Cumbayá de la ciudad de Quito.

### **Objetivos Específicos**

- Identificar la idea de negocio utilizando la metodología de Design Thinking para analizar la aceptación de la aplicación en el mercado actual.
- Determinar la aceptación del proyecto en el mercado mediante un análisis de la oferta y la demanda de programas de bienestar, entrenamiento físico y nutrición dirigidos a mujeres en Quito, identificando oportunidades y desafíos en el contexto local.
- Realizar un análisis técnico para garantizar la operatividad de la aplicación, planificando los procesos clave y especificando la tecnología y los recursos necesarios para su desarrollo y mantenimiento.
- Establecer estrategias de marketing efectivas para promocionar la aplicación entre mujeres en el sector de Cumbayá de la ciudad Quito, destacando los beneficios de un programa integral de bienestar, entrenamiento físico y nutrición, y atrayendo a las usuarias potenciales.
- Evaluar la factibilidad económica del proyecto, asegurando la viabilidad financiera y el éxito del negocio a largo plazo.

## **Fase de Empatía**

### **Marco teórico**

#### **Estilo de vida personalizado**

De acuerdo a lo manifestado por Lorenzo & Díaz (2019) “el estilo de vida engloba las formas en que las personas viven e integran su entorno, incluyendo hábitos de alimentación, higiene, ocio, relaciones sociales, sexualidad, vida familiar y mecanismos de afrontamiento social” (p.170). Por consiguiente, el estilo de vida es una manera de vivir que está profundamente vinculada con la conducta y motivaciones del ser humano, y se refiere a la forma en que cada individuo se desarrolla y se relaciona socialmente en contextos específicos y únicos.

En esta misma línea, Torres, et al., (2019) detalla “los hábitos de vida saludable (HVS) están ligados al bienestar, porque son conductas y actitudes que favorecen el bienestar físico, mental y social de quienes los practican” (p.360). Por lo tanto, los estilos de vida saludables son esenciales para el desarrollo personal y la mejora de la calidad de vida. La falta de hábitos adecuados aumenta el riesgo de enfermedades y mortalidad. Por ello, es crucial que las personas adopten y mantengan hábitos saludables (Colque, 2023).

Considerando lo antes mencionado, es necesario detallar que mantener un estilo de vida saludable es necesario para asegurar una calidad de vida superior y duradera. La adopción de hábitos saludables, como una dieta equilibrada, actividad física regular y cuidado emocional, juega un papel vital en la prevención de enfermedades crónicas como diabetes, hipertensión y enfermedades cardíacas. Estos hábitos no solo contribuyen a un mejor funcionamiento físico y mental, sino que también incrementan la energía y la vitalidad diaria.

Además, un estilo de vida saludable promueve un equilibrio emocional, reduciendo el estrés y mejorando el estado de ánimo, lo que refuerza la autoestima y la autoconfianza. La combinación de estos beneficios no solo mejora la longevidad, sino que también asegura una

vida de calidad, caracterizada por un bienestar general. Es decir, mantener un estilo de vida saludable es fundamental para lograr una vida plena, satisfactoria y equilibrada, haciendo de la prevención y el autocuidado pilares esenciales para el éxito y la felicidad personal.

### **Bienestar integral para mujeres**

La salud de las mujeres abarca más que la ausencia de enfermedades; requiere el cuidado continuo del cuerpo y la mente. El bienestar femenino es un proceso en evolución, y es esencial integrar el cuidado físico y mental. Al comprender y abordar esta relación con hábitos adecuados, las mujeres pueden superar desafíos diarios y llevar una vida plena, guiando su propio camino hacia una salud integral (Morales, 2017). Es necesario, que las mujeres controlen las diferentes enfermedades a las cuales se pueden encontrar expuestas, por lo que es fundamental que siempre se enfoquen en tener un cuidado minucioso para evitar cualquier afectación al cuerpo, y esto se puede mediante un estilo de vida saludable.

La salud y el bienestar están interrelacionados. El bienestar se refiere a las actitudes y comportamientos que mejoran la calidad de vida y promueven una salud óptima. Para las mujeres, adoptar estilos de vida saludables significa entender cómo ciertos comportamientos pueden afectar positiva o negativamente su salud (Blesa, 2020). En consecuencia, es importante detallar que el bienestar integral está enfocado en buscar que las condiciones de vida sean las adecuadas y para que esto se logre las mujeres deben controlar manejar las emociones positivas y negativas a las cuales se encuentran expuestas y puede afectar considerablemente.

Para que las mujeres disfruten de un bienestar completo en todas las etapas de la vida, es fundamental mantener un estilo de vida saludable, incluir actividad física, seguir una dieta equilibrada y realizar controles rutinarios. Los servicios de salud ofrecen acompañamiento continuo desde la concepción, promoviendo hábitos saludables y la prevención de enfermedades (Ministerio de Salud Pública de Paraguay, 2022).

Es decir, el bienestar integral para mujeres es fundamental porque abarca no solo la

salud física, sino también el equilibrio mental, emocional y social, promoviendo así una vida plena y satisfactoria. Es necesario porque previene enfermedades, mejora la calidad de vida y facilita la gestión de condiciones existentes. Sin embargo, varios factores pueden afectar negativamente este equilibrio.

El estrés crónico, por ejemplo, puede provocar problemas de salud mental y física, mientras que una alimentación inadecuada puede llevar a deficiencias nutricionales y enfermedades metabólicas. Asimismo, el sedentarismo aumenta el riesgo de enfermedades cardíacas y debilidad muscular. La falta de apoyo social y las desigualdades económicas también pueden limitar el acceso a cuidados adecuados y oportunidades para mantener un estilo de vida saludable. Por lo tanto, abordar estos factores es esencial para garantizar el bienestar integral de las mujeres.

### **Ejercicio físico**

La actividad física es fundamental para un estilo de vida saludable, porque previene enfermedades cardiovasculares, crónicas y degenerativas, así como obesidad y diabetes. Además, contribuye a la salud mental al reducir la ansiedad, el estrés y la depresión, y mejora la autoestima (Barbosa & Urrea, 2018). Es decir, realizar ejercicios físicos ayuda a prevenir diferentes enfermedades que actualmente están afectando a la población y esto se debe por los malos hábitos alimenticios, en este sentido, es necesario cuidar la salud mediante la actividad física.

El ejercicio físico se considera como la realización de actividades planificadas y repetitivas, a menudo supervisadas, con el objetivo de mantener la forma y la salud. Incluye movimientos realizados durante tiempos libres, como la educación física, el baile, la gimnasia y el deporte, y contribuye al bienestar corporal, intelectual y general de una persona (Ordas, 2019). Además, la actividad física permite mantener y mejorar la salud en todas las edades, previniendo enfermedades y prolongando la vida. Sus beneficios fisiológicos, psicológicos y

sociales están respaldados por investigaciones científicas y contribuyen a una mejor calidad de vida (Cueva, 2021).

También, los ejercicios físicos son actividades que implican la contracción y movimiento de los músculos, con el objetivo de mejorar o mantener la condición física y la salud en general. Estas actividades pueden incluir una variedad de opciones, como caminar, correr, nadar, levantar pesas y practicar yoga, entre otras. Sin embargo, en la actualidad, la importancia de realizar ejercicio físico va más allá del simple mantenimiento del cuerpo, pues tiene un impacto significativo en varios aspectos de la salud.

La actividad física regular es esencial para mejorar la salud cardiovascular, al fortalecer el corazón y mejorar la circulación sanguínea, se reduce el riesgo de enfermedades como la hipertensión, los infartos y los accidentes cerebrovasculares. Además, el ejercicio es fundamental para el control del peso, porque ayuda a quemar calorías. Junto con una dieta equilibrada, es clave para prevenir la obesidad, una condición que está cada vez más extendida en la sociedad actual.

Otro aspecto fundamental es que la actividad física tiene un efecto positivo en la salud mental. Durante el ejercicio, el cuerpo libera endorfinas, neurotransmisores que generan una sensación de bienestar. Esto contribuye a reducir el estrés, la ansiedad y la depresión, problemas que se han incrementado en la vida moderna. Asimismo, el ejercicio fortalece los músculos y huesos, lo cual es especialmente importante para prevenir enfermedades como la osteoporosis y para mantener la movilidad en la vejez. Por lo tanto, se puede decir que la actividad física no solo mejora la salud física, sino también la salud mental y emocional.

En cuanto a las mujeres, la práctica regular de ejercicio físico tiene beneficios específicos. Por ejemplo, las mujeres que se ejercitan regularmente tienen un menor riesgo de desarrollar enfermedades como el cáncer de mama y de colon, así como de sufrir osteoporosis. Durante el embarazo, la actividad física es beneficiosa ya que ayuda a mantener un peso

saludable, reduce el riesgo de complicaciones y puede facilitar el parto. Además, es importante destacar que el ejercicio puede aliviar los síntomas del síndrome premenstrual (SPM) y mejorar el estado de ánimo, lo cual es crucial para la salud mental femenina.

### **Hábitos alimenticios**

El mundo enfrenta un grave problema de malnutrición, que incluye desnutrición y sobrepeso/obesidad. La desnutrición afecta el desarrollo y salud, especialmente en madres, lactantes y niños. El sobrepeso y la obesidad, resultado de un desequilibrio calórico, están en aumento y se asocian con enfermedades crónicas como diabetes, cáncer y afecciones cardiovasculares (OMS, 2019).

De acuerdo a lo detallado por Gerbotto & Paturzo (2020) “la alimentación es un proceso influido por factores biológicos, ambientales y socioculturales. Estos incluyen aspectos fisiológicos, sociales y familiares que determinan nuestra conducta alimentaria, que abarca los hábitos, la selección de alimentos, las formas de preparación y las cantidades consumidas” (p.27). Por consiguiente, la alimentación permite a las personas mantener una salud saludable siempre y cuando tenga hábitos alimenticios saludables, es decir, contar con una dieta rica en proteínas, verduras y baja en carbohidratos con la finalidad de evitar enfermedades cardiovasculares.

Los hábitos alimenticios, adquiridos con el tiempo y fuertemente influenciados por el entorno familiar, son conductas conscientes que afectan nuestra salud. Durante la infancia, la familia juega un papel clave en la adopción de hábitos saludables, porque los niños imitan lo que observan. En la adolescencia, estos hábitos pueden alterarse debido a cambios emocionales y una mayor preocupación por la imagen corporal, lo que puede llevar al consumo de comida chatarra. En la adultez, los hábitos formados en etapas anteriores impactan directamente en la salud, con malos hábitos alimenticios aumentando el riesgo de enfermedades graves como diabetes y enfermedades cardíacas (Acosta, 2020). En este contexto, el sobrepeso y la obesidad

se han convertido en problemas de salud pública en muchos países en desarrollo. Para prevenir enfermedades y mantener un estilo de vida saludable, es fundamental combinar una dieta equilibrada rica en frutas, verduras y proteínas magras con al menos 30 minutos diarios de actividad física.

La alimentación es vital para obtener los nutrientes y la energía necesarios para el cuerpo. Una dieta equilibrada proporciona lo esencial para mantener la salud. Los hábitos alimentarios, adquiridos desde el nacimiento, influyen en cómo seleccionamos y consumimos alimentos. El aumento en el consumo de productos ultra procesados ha alterado estas costumbres, lo que subraya la importancia de identificar buenos hábitos para prevenir la malnutrición y enfermedades como la diabetes y enfermedades cardiovasculares (Llamuca, 2022). En este sentido, los hábitos alimenticios son las costumbres que se desarrollan en torno a la selección, preparación y consumo de alimentos. Estos hábitos se forman desde la infancia y están influenciados por factores familiares, culturales y sociales.

Con base en lo antes descrito, tener buenos hábitos alimenticios es necesario porque aseguran que nuestro cuerpo reciba los nutrientes y la energía necesarios para funcionar adecuadamente, prevenir enfermedades y mantener una buena salud a largo plazo. Una dieta equilibrada, rica en nutrientes esenciales, ayuda a prevenir problemas como la malnutrición, la obesidad, y enfermedades crónicas como la diabetes y las enfermedades cardíacas.

### **Investigación de Campo**

Para poder conocer la percepción sobre la aceptabilidad de la idea de negocio propuesta, se realizó una investigación de mercado, mediante la aplicación de una guía de entrevista estructurada con 10 preguntas básicas realizada a 15 mujeres que permitió evaluar la viabilidad del plan de negocios basado en una aplicación para ejercicios en casa con asesoría directa, de donde se obtuvieron los siguientes resultados:

Las entrevistadas tienen una edad promedio de 31 años, con un rango que va desde los 20 hasta los 53 años. Las profesiones predominantes incluyen profesionales que trabajan en el sector público y privado, profesionales independientes y amas de casa, el 50% de las participantes conoce alguna aplicación de entrenamiento físico, mientras que el 83% practica deporte, en su mayoría una vez a la semana. Sin embargo, solo el 40% está al tanto de los beneficios de una buena alimentación y solo el 30% tiene conocimiento sobre planes nutricionales. En cuanto a los colores asociados con la identidad femenina, los más mencionados son negro, blanco, rojo, rosado, morado y turquesa.

Los resultados indican que la mayoría de las mujeres entrevistadas son jóvenes profesionales con un estilo de vida activo. Aunque practican deporte, una parte desconoce los beneficios de una buena alimentación, todos los participantes indicaron que estarían dispuestas a adoptar un estilo de vida más saludable, que incluya actividad física y asesoría nutricional, lo que refleja una apertura hacia el uso de una aplicación que combine estos elementos.

### **Hallazgos de la Investigación Documental y de Campo**

La investigación documental y de campo sobre hábitos alimenticios, estilos de vida y actividad física en mujeres revela una serie de datos claves y cómo estos factores influyen en la salud y el bienestar femenino, tomando en consideración el entorno en el que se desempeñan cada una de las actividades que realizan, en este contexto se resalta los puntos más relevantes que aportan a este trabajo.

**Análisis de Hábitos Alimenticios y Actividad Física:** La alimentación saludable y el ejercicio son cruciales para mantener una buena salud, los hábitos alimenticios incluyen la elección de alimentos y la forma en que se preparan, lo que impacta directamente en la salud. La actividad física regular es fundamental para prevenir enfermedades crónicas y mejorar la calidad de vida. Para las mujeres, estos factores son especialmente importantes debido a sus diferentes necesidades y desafíos de salud.

**Resultados de la Investigación de Campo:** La investigación de campo, que incluyó entrevistas a 15 mujeres, reveló varios aspectos importantes:

- **Falta de Tiempo:** Muchas mujeres mencionaron que tienen poco tiempo libre para dedicarlo al ejercicio y a una alimentación saludable, lo que puede limitar su capacidad para mantener hábitos saludables.
- **Falta de Conocimiento:** Algunas mujeres no tienen suficiente información sobre cómo crear un programa de entrenamiento efectivo o seguir una dieta adecuada, lo que dificulta la adopción de hábitos saludables.
- **Falta de Motivación:** La desmotivación para hacer ejercicio o comer saludablemente es un desafío común, afectando el compromiso con un estilo de vida saludable.
- **Deseo de Resultados:** Las mujeres buscan ver resultados en su salud y apariencia física, lo que puede ser un motor para adoptar hábitos saludables si se observa progreso.
- **Búsqueda de Apoyo:** Existe una demanda de apoyo y orientación para alcanzar objetivos de salud y fitness, indicando que las mujeres valoran el acompañamiento en su proceso de cambio.
- **Influencias Culturales:** Las expectativas culturales y sociales influyen en la salud mental y física de las mujeres. La aplicación debe tener en cuenta estas influencias y promover la salud mental y la aceptación de la diversidad.

**Recomendaciones para la Aplicación:**

- **Variedad en Entrenamientos:** La aplicación debe ofrecer una gama de entrenamientos adaptados a las diferentes necesidades y preferencias de las mujeres para mantener el interés y efectividad.
- **Planes de Alimentación Personalizados:** Debe incluir planes de alimentación personalizados y educativos para promover hábitos alimenticios saludables y adaptarse a las necesidades individuales.

- **Apoyo y Motivación:** Incorporar características que brinden apoyo, como asesoría en línea y seguimiento del progreso, para mantener la motivación y facilitar la adopción de hábitos saludables.

En definitiva, para fomentar una vida saludable en mujeres la aplicación debe abordar las barreras de tiempo, conocimiento y motivación, proporcionando apoyo y adaptándose a las influencias culturales, mientras ofrece entrenamientos y planes de alimentación efectivos y personalizados.

### Necesidades y Características del Segmento

En cuanto a las necesidades de las clientes potenciales y las características se muestra a continuación un esquema que permite tener un punto de vista amplio y lograr llegar a más personas:

**Características sociodemográficas:** Dentro de este apartado es importante conocer aspectos básicos de las clientes potenciales para poder direccionar las mejores estrategias como se describe en la siguiente tabla:

**Tabla 1** *Características sociodemográficas clientes potenciales*

| <b>Edad</b>  | <b>Características socioeconómicas</b>  | <b>Intereses y motivaciones</b>  |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 y 45 años</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesión estable</li> <li>• Nivel educativo medio-alto</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preocupadas por su salud y bienestar.</li> <li>• Interesadas en mejorar su estilo de vida.</li> <li>• Conectadas a la tecnología y abiertas a usar aplicaciones para su salud y fitness.</li> <li>• Interesadas en aprender sobre entrenamiento físico y nutrición.</li> <li>• Motivadas por ver resultados en su salud y apariencia física.</li> <li>• Buscan apoyo y motivación de otras mujeres</li> </ul> |

**Elaborado por:** Los Autores

**Necesidades:** Al detallar cuales son las necesidades de las mujeres que serían en mercado objetivo de esta investigación de cuenta con los siguientes aspectos fundamentales:

- Planes personalizados de entrenamiento y alimentación.

- Variedad de entrenamientos y recetas.
- Herramientas para el seguimiento del progreso.
- Acceso a una comunidad de apoyo.
- Asesoramiento profesional.

### Perfil del Cliente (Buyer Persona)

Cristina, una mujer de 27 años, trabaja de manera independiente y es soltera. Practica deporte una 1 hora por día, está muy involucrada en tecnología y redes sociales. Le preocupa su aspecto físico y bienestar integral, busca productos y servicios que ayuden a mantenerse en forma y mejorar la apariencia, para lo cual utiliza activamente plataformas digitales para investigar. Su objetivo principal es mantenerse saludable y sentirse bien consigo misma, pero puede enfrentar desafíos para encontrar tiempo para su bienestar mientras equilibra sus responsabilidades laborales y personales, como se describe en la siguiente figura.

Figura 1 Perfil del cliente



Elaborado por: Los Autores

## **Mapa de Empatía**

El mapa de empatía es una herramienta que ayuda a entender mejor a los clientes o usuarios al visualizar sus pensamientos, sentimientos, necesidades y comportamientos con la finalidad de lograr brindar un bien o servicio que cubra las expectativas y llegar a la satisfacción total (López, 2017). Por consiguiente, se detalla el mapa de empatía adaptado a la aplicación del programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres.

### **¿Qué piensa y siente?**

**Preocupaciones:** Cristina está preocupada por no tener suficiente tiempo para cuidar de su salud y bienestar debido a sus responsabilidades laborales y familiares.

**Aspiraciones:** Quiere estar en forma, sentirse saludable y mejorar su apariencia física, pero busca una solución que se adapte a su apretada agenda.

**Dudas:** Se pregunta si podrá encontrar una aplicación que ofrezca entrenamientos efectivos y asesoría nutricional personalizada sin necesidad de invertir muchas horas.

### **¿Qué ve?**

**Entorno:** Cristina ve que muchas mujeres en su entorno luchan con problemas similares de tiempo y motivación para mantener un estilo de vida saludable.

**Competencia:** Observa que existen diversas aplicaciones de fitness, pero muchas parecen complejas o requieren un compromiso de tiempo que no puede asumir.

**Tendencias:** Nota un aumento en la popularidad de las aplicaciones de bienestar y la tendencia hacia soluciones digitales para la salud y el fitness.

### **¿Qué dice y hace?**

**Comentarios:** Cristina menciona a menudo su deseo de encontrar una forma efectiva de mantenerse en forma sin tener que ir al gimnasio.

**Acciones:** Utiliza aplicaciones móviles para gestionar su vida diaria, como calendario y recordatorios, y busca en internet consejos sobre ejercicio y nutrición.

**Interacciones:** Participa en grupos en línea o redes sociales relacionadas con la salud

y el bienestar, donde busca recomendaciones y motivación.

### **¿Qué oye?**

**Influencias:** Escucha recomendaciones de amigas y familiares sobre diferentes aplicaciones de fitness y consejos de salud.

**Medios:** Recibe información sobre salud y ejercicio a través de blogs, redes sociales y anuncios, que a menudo presentan historias de éxito inspiradoras.

**Recomendaciones:** Oye sobre la importancia de tener un plan de entrenamiento y alimentación adaptado a sus necesidades personales para obtener resultados.

### **¿Qué le frena?**

**Falta de tiempo:** La principal barrera es la falta de tiempo para dedicarse al ejercicio y preparar comidas saludables.

**Conocimiento:** No tiene suficiente conocimiento sobre cómo diseñar un programa de entrenamiento efectivo o seguir una dieta adecuada.

**Motivación:** La falta de motivación y el temor de no ver resultados pueden desanimarla a comenzar o mantener un programa de salud.

### **¿Qué le motiva?**

**Resultados visibles:** La promesa de ver resultados tangibles en su salud y apariencia física puede motivarla a usar la aplicación.

**Flexibilidad:** La posibilidad de acceder a entrenamientos y asesoría desde su casa en horarios que le convengan es un gran incentivo.

**Apoyo:** Contar con apoyo y seguimiento personalizado puede ayudarla a mantenerse comprometida y superar los desafíos relacionados con la salud y el bienestar.

Finalmente, este mapa de empatía proporciona una visión integral de las necesidades, preocupaciones y motivaciones del perfil del cliente (Buyer Persona), ayudando a diseñar una aplicación que este acorde con las expectativas y desafíos presentes en el medio, por lo que se

detalla de manera gráfica.

**Figura 2** Mapa de empatía



**Elaborado por:** Los Autores

### Mapa de Actores

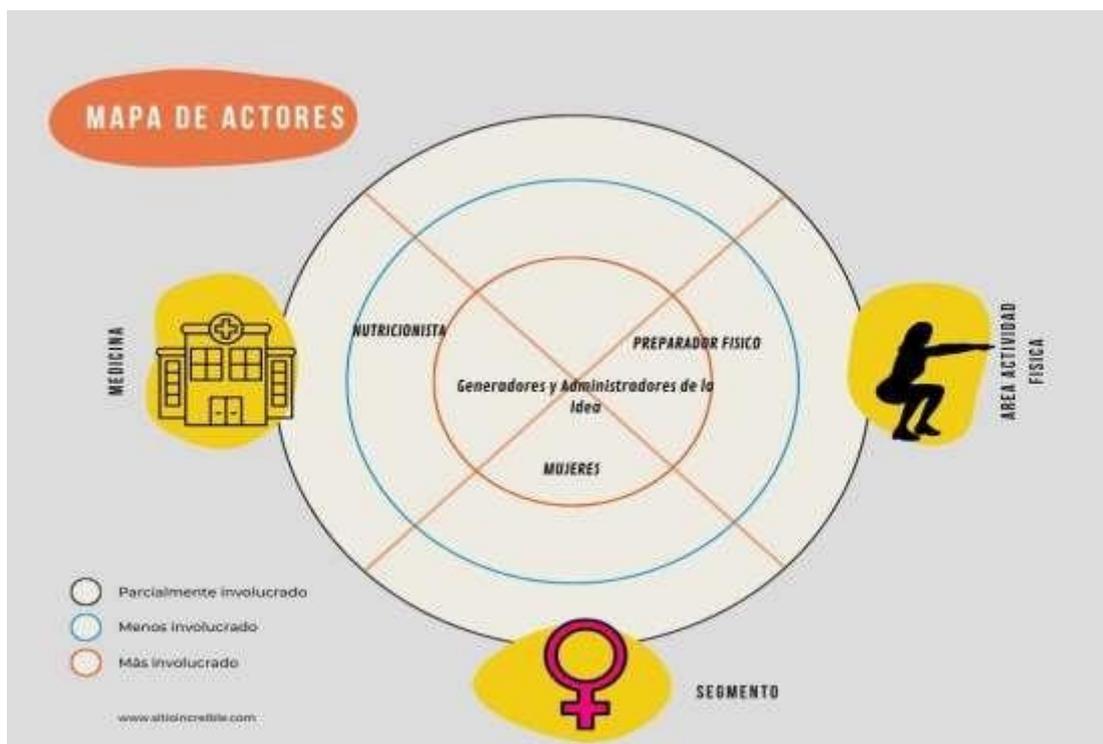
El bienestar integral de las mujeres requiere un enfoque multidimensional que combine la actividad física, la nutrición adecuada y el apoyo personalizado. En este contexto, se ha desarrollado un programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición específico para mujeres en Cumbayá, Quito, con el objetivo de mejorar su salud y calidad de vida. Este programa está diseñado para ofrecer una solución integral que aborde las necesidades individuales y colectivas de las participantes a través de la combinación de entrenamiento físico y asesoramiento nutricional.

El mapa de actores es una herramienta clave para comprender las relaciones y funciones dentro del programa. Este mapa ilustra cómo los diferentes actores interactúan para implementar y mantener el programa de manera efectiva (Rojas & Rincón, 2021). En este

contexto, para el presente trabajo investigativo los mapas de actores incluyen a los creadores del proyecto, quienes diseñan y supervisan el programa; las mujeres participantes, quienes se benefician directamente del mismo; expertos en asesoramiento nutricional, que proporcionan guías dietéticas personalizadas; entrenadores físicos, que supervisan el entrenamiento; y otros actores importantes que apoyan la operación logística y técnica del programa.

El análisis de estos actores y sus interacciones permite identificar claramente los roles, responsabilidades y flujos de comunicación necesarios para el éxito del programa. Al comprender estas dinámicas, se puede asegurar que cada componente del programa esté alineado con las necesidades de las participantes y contribuye de manera efectiva a su bienestar general, como se detalla en la siguiente figura:

**Figura 3** Mapa de actores



**Elaborado por:** Los Autores

## **Identificación de la Problemática**

### **Problemas del segmento**

La implementación de una aplicación destinada a promover un programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres en el sector de Cumbayá, Quito, enfrenta varios desafíos significativos que deben ser considerados para garantizar su efectividad y aceptación, es necesario considerar la falta de tiempo constituye un obstáculo importante para muchas mujeres jóvenes adultas con carreras estables. Estas mujeres, al estar ocupadas con compromisos laborales y responsabilidades personales, a menudo encuentran difícil dedicar tiempo al ejercicio y a una alimentación saludable. Esta limitación temporal puede dificultar la consecución de sus metas de salud y bienestar. Por ello, la aplicación debe ofrecer soluciones flexibles y adaptables a sus agendas apretadas, como entrenamientos breves y efectivos que puedan realizarse en casa, y planes de alimentación que se ajusten a su disponibilidad de tiempo.

Además, la falta de conocimiento sobre cómo diseñar un programa de entrenamiento efectivo o seguir una dieta equilibrada es otro desafío importante, muchas mujeres carecen de la información necesaria para establecer y mantener hábitos saludables, lo que puede llevar a la frustración y al abandono de sus objetivos de salud. Para abordar esta problemática, la aplicación debe incluir recursos educativos accesibles y prácticos, tales como guías paso a paso para crear rutinas de ejercicio y planes de nutrición personalizados. Estos recursos deben ser fáciles de entender y aplicar, proporcionando a las usuarias la confianza necesaria para seguir un programa de bienestar.

Otro aspecto relevante es la falta de motivación, que puede impedir que las mujeres se comprometan con una rutina de ejercicio y una alimentación saludable de manera autónoma, la falta de apoyo y estímulos puede hacer que sea difícil mantener la constancia en los hábitos saludables. En este sentido, la aplicación debe integrar características motivacionales, como

seguimiento de progreso, recompensas por metas alcanzadas, y una comunidad en línea que permita la interacción y el apoyo mutuo entre las usuarias. Estos elementos pueden proporcionar el impulso necesario para que las mujeres se mantengan motivadas y comprometidas con sus objetivos.

El deseo de resultados tangibles también juega un papel importante en el compromiso con un programa de salud y fitness. Las mujeres buscan ver cambios visibles en su salud y aspecto físico para justificar el esfuerzo y el tiempo invertido, la ausencia de resultados inmediatos o perceptibles puede llevar a la desilusión y al abandono del programa. Para contrarrestar esto, la aplicación debe incorporar herramientas que muestren resultados de manera efectiva y realista. Esto puede incluir funciones de seguimiento del progreso que permitan a las usuarias observar mejoras graduales y ajustar sus planes según sea necesario.

Es necesario que, la búsqueda de apoyo es una necesidad constante para alcanzar objetivos de salud y fitness, las mujeres a menudo requieren orientación y respaldo para mantenerse en el camino correcto. La aplicación debe ofrecer acceso a profesionales de la salud y entrenadores que puedan brindar asesoramiento personalizado. Además, es importante fomentar una comunidad de apoyo dentro de la plataforma, donde las usuarias puedan compartir experiencias, recibir consejos y encontrar motivación a través de la interacción con otras personas que tienen objetivos similares.

En definitiva, para que la aplicación de bienestar, entrenamiento físico y nutrición sea exitosa, es fundamental abordar estos desafíos mediante la provisión de soluciones flexibles, recursos educativos accesibles, características motivacionales, mecanismos efectivos para mostrar resultados, y un sistema de apoyo integral. Estos elementos ayudarán a asegurar que las mujeres en Cumbayá puedan integrar de manera efectiva la salud y el bienestar en sus vidas cotidianas.

## **Selección del problema con mayor oportunidad de negocio**

Luego de realizar en análisis de los diversos problemas enfrentados por las mujeres en relación con su bienestar y acondicionamiento físico, se ha identificado que el problema con la mayor oportunidad de negocio la poca actividad física y los hábitos de vida poco saludables en las mujeres del sector de Cumbayá, en la ciudad de Quito. Este desafío es evidente en la falta de rutina de ejercicio y en los hábitos alimenticios inadecuados que afectan a muchas mujeres.

La baja actividad física es un problema común, por el estilo de vida ocupado de las mujeres jóvenes adultas con carreras profesionales. La falta de tiempo, combinada con la ausencia de un programa de ejercicio accesible y adaptable, limita la capacidad de estas mujeres para incorporar actividad física regular en su vida diaria. Esta situación contribuye al sedentarismo y al desarrollo de problemas de salud como la obesidad, enfermedades cardiovasculares y diabetes.

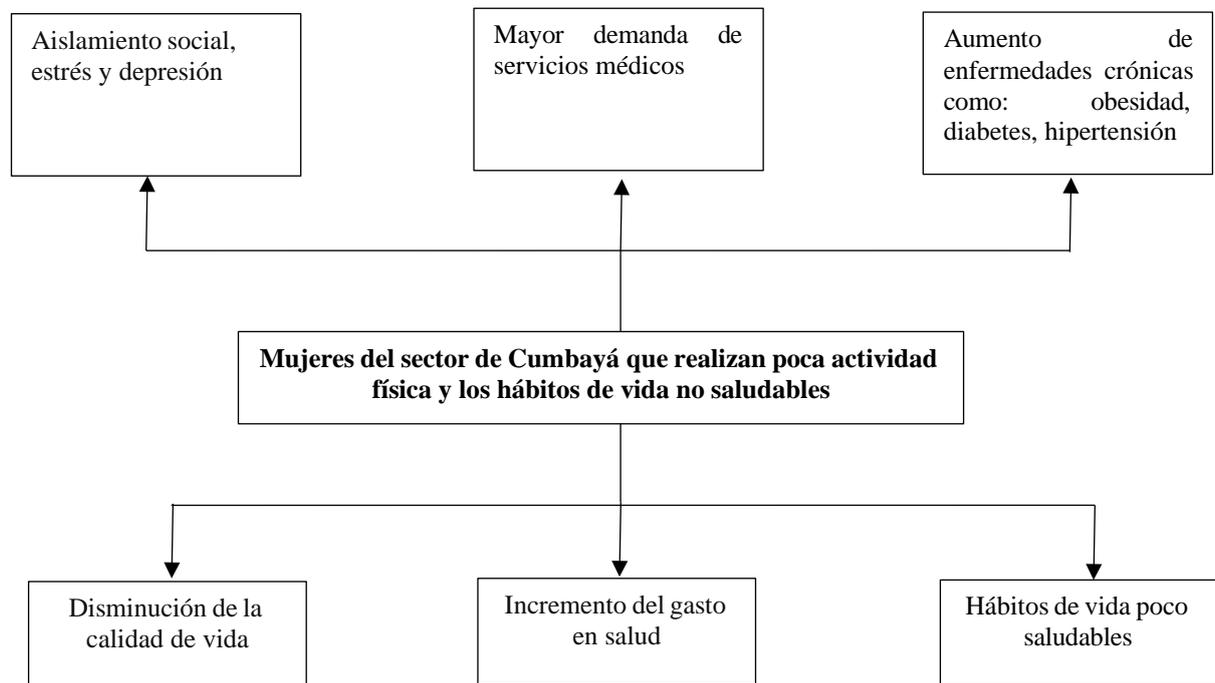
Adicionalmente, los hábitos de vida poco saludables, que incluyen una dieta desequilibrada y el consumo elevado de alimentos procesados, agravan el problema, muchas mujeres no cuentan con la información necesaria para adoptar una alimentación saludable, ni con la motivación para cambiar sus hábitos. La falta de conocimientos sobre nutrición y planes de alimentación adecuados impide que las mujeres logren una mejora significativa en su bienestar físico y salud general.

Esta combinación de baja actividad física y hábitos de vida poco saludables crea una oportunidad de negocio notable. Se necesita una solución que no solo ofrezca un programa de ejercicios efectivo y accesible, sino también que proporcione educación y orientación nutricional adaptada a las necesidades individuales. Una aplicación que integre entrenamiento físico y asesoramiento nutricional personalizado puede abordar esta necesidad.

## **Árbol de problemas**

De acuerdo con el problema identificado se presenta el árbol de problemas:

**Figura 4** *Árbol de problemas*



**Elaborado por:** Los Autores

## Idea de Negocio

### Idea del proyecto Problem-Solution Fit

De acuerdo con la información levantada se requiere describir la idea del proyecto mediante la herramienta Problem-Solution Fit, que permite contar con una alineación entre el problema determinado y la solución prevista, tomando en consideración que el servicio de entrenamiento físico y nutricional busca mejorar el estilo de vida de las mujeres del sector de Cumbayá en la ciudad de Quito, como se muestra a continuación.

**Tabla 2** *Problem-Solution Fit*

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>1. Segmentos de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mujeres jóvenes adultas, con carreras estables, en el sector de Cumbayá, Quito, que buscan mejorar su salud y bienestar, pero enfrentan barreras como la falta de tiempo, conocimiento y motivación</li></ul>                                  | <b>6. Limitaciones del cliente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de tiempo para asistir a un gimnasio o seguir rutinas complejas.</li><li>• Desconocimiento sobre la creación de planes efectivos de ejercicio y nutrición.</li><li>• Escasa motivación para mantener un régimen saludable sin apoyo constante.</li></ul>      | <b>5. Soluciones disponible</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicaciones de fitness genéricas.</li><li>• Programas de entrenamiento presencial en gimnasios.</li><li>• Asesorías nutricionales tradicionales.</li></ul>  |
| <b>2. Problemas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Poca actividad física.</li><li>• Hábitos de vida poco saludables.</li><li>• Falta de tiempo para ejercitarse y comer saludablemente.</li><li>• Falta de conocimiento sobre cómo crear un programa de entrenamiento o seguir una dieta saludable.</li></ul> | <b>7. Raíz del problema</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estilos de vida ajetreados que impiden dedicar tiempo al bienestar físico.</li><li>• Información insuficiente y fragmentada sobre cómo mejorar la salud y la forma física.</li><li>• Falta de estímulos y apoyo que refuercen la adopción de hábitos saludables.</li></ul> | <b>9. Comportamiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Inconsistencia en la práctica de ejercicio y en la adopción de una alimentación saludable.</li><li>• Preferencia por soluciones accesibles, personalizadas y que puedan integrarse en un estilo de vida ocupado.</li></ul>                |
| <b>3. Disparadores</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Preocupación por la salud y la apariencia física.</li><li>• -Deseo de alcanzar metas de bienestar y acondicionamiento físico.</li><li>• Influencia de tendencias sociales y culturales que promueven la salud y el fitness.</li></ul>                   | <b>10. Tu solución</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicación personalizada que combina programas de entrenamiento físico, planes de alimentación y motivación continua.</li><li>• Asesoramiento profesional disponible a través de la app, con seguimiento y adaptación constante.</li></ul>                                      | <b>8. Canales de comportamiento</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Uso de aplicaciones móviles para el fitness.</li><li>• Búsqueda de información en línea sobre dietas y rutinas de ejercicio.</li><li>• Participación en comunidades virtuales que promuevan la salud y el bienestar.</li></ul> |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <p><b>4. Emociones</b></p> <p><b>Antes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frustración por no poder alcanzar los objetivos de salud y bienestar.</li> <li>• Ansiedad y estrés por la falta de tiempo y conocimiento para llevar una vida saludable.</li> <li>• Desmotivación debido a la falta de resultados tangibles y de apoyo.</li> </ul> <p><b>Después:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Satisfacción y motivación al ver mejoras en la salud y el aspecto físico.</li> <li>• Confianza en el proceso gracias al apoyo profesional y a la personalización de los planes de ejercicio y alimentación.</li> <li>• Sensación de control y bienestar al adoptar un estilo de vida saludable de manera sostenida.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunidad y apoyo social para mantener el compromiso y la motivación en el largo plazo.</li> </ul> |  |
|--|---|--|

**Elaborado por:** Los Autores

### **Producto o Servicio**

El producto principal es una aplicación móvil diseñada específicamente para mujeres del sector de Cumbayá en Quito, enfocada en el bienestar integral, entrenamiento físico, y nutrición personalizada. La app ofrece programas de entrenamiento diseñados para ser realizados en casa, combinados con planes de alimentación saludables y asesoría constante de profesionales en fitness y nutrición.

#### **Servicios Incluidos:**

**Entrenamiento Personalizado:** Programas de ejercicio adaptados a las necesidades, objetivos y nivel de condición física de cada usuaria, en este sentido, incluye rutinas de cardio, fuerza, flexibilidad, y sesiones de relajación.

**Asesoría Nutricional:** Planes de alimentación personalizados que toman en cuenta las preferencias, restricciones alimentarias y objetivos de cada mujer. Incluye recetas saludables,

guías de compras, y consejos nutricionales.

**Seguimiento y Monitoreo:** Herramientas de seguimiento que permiten registrar el progreso en el entrenamiento y la nutrición, con la posibilidad de ajustar los planes según los resultados y la retroalimentación de las usuarias.

**Motivación y Apoyo:** Funciones de motivación que incluyen recordatorios, metas semanales, y acceso a una comunidad de mujeres con intereses similares, donde se pueden compartir logros, retos, y recibir apoyo mutuo.

**Acceso a Profesionales:** Consultas en línea con entrenadores y nutricionistas para resolver dudas, obtener recomendaciones, y recibir apoyo constante.

### **Características de la Propuesta con Innovación e Impacto Social**

La propuesta de esta aplicación se distingue por sus características innovadoras y su enfoque en generar un impacto social positivo en la comunidad:

En cuanto a la innovación se presentan los siguientes aspectos:

**Personalización Avanzada:** Se utilizará algoritmos para adaptar los programas de entrenamiento y nutrición a las características individuales de cada usuaria, basándose en datos como la edad, estado físico, preferencias alimenticias, y objetivos personales.

**Integración de Tecnología:** En la actualidad con el avance tecnológico es necesario integrar las TIC con la finalidad proporcionar recomendaciones personalizadas y ajustar los planes de manera automática según el progreso de las usuarias.

**Interfaz Intuitiva y Atractiva:** Diseño de una interfaz de usuario fácil de usar y visualmente atractiva que facilita la navegación y la interacción con la app, haciendo que la experiencia sea agradable y motivadora.

**Comunidad Activa:** Incluye funciones que fomentan la creación de una comunidad activa dentro de la aplicación, donde las usuarias pueden interactuar, compartir sus experiencias, y motivarse mutuamente.

Para el análisis del impacto social, es necesario tomar en consideración varios aspectos como se detalla a continuación:

**Promoción de la Salud y el Bienestar:** Esta aplicación contribuye a mejorar la salud física y mental de las mujeres en el sector de Cumbayá, ayudando a adoptar hábitos saludables de manera sostenible.

**Accesibilidad:** El servicio ofrece una solución accesible para mujeres con estilos de vida ocupados, permitiendo cuidar de su salud y bienestar sin necesidad de desplazarse o disponer de grandes cantidades de tiempo.

**Empoderamiento Femenino:** Fomenta el empoderamiento de las mujeres al proporcionarles herramientas y recursos que les permitan tomar el control de su salud y bienestar, logrando una mayor confianza en sí mismas y una mejor calidad de vida.

**Educación y Conciencia:** Aumenta la conciencia sobre la importancia de la actividad física y la nutrición en la salud integral, promoviendo la educación en estos temas dentro de la comunidad.

Esta combinación de innovación tecnológica y compromiso con el impacto social hace que la aplicación no solo sea una herramienta de bienestar, sino también un agente de cambio positivo en la vida de las mujeres que la utilicen.

### **Propuesta de Valor Específica (Lienzo de PV)**

La propuesta de valor específica (Lienzo de PV) se centra en identificar cómo la aplicación desarrollada para el bienestar, entrenamiento físico, y nutrición para mujeres en el sector de Cumbayá de Quito satisface las necesidades, resuelve los problemas y crea valor para sus usuarias. A continuación, se detalla la propuesta de valor en el formato del Lienzo de PV:

**Tabla 3** Propuesta de valor específica (Lienzo de PV)

| <b>Aspecto</b>                      | <b>Descripción</b>   |
|-------------------------------------|--|
| <b>Producto</b>                     | Aplicación móvil que ofrece un programa integral de bienestar, entrenamiento físico y nutrición personalizado, diseñado específicamente para mujeres ocupadas en Cumbayá, Quito.   |
| <b>Aliviadores de Frustraciones</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Planes de entrenamiento y alimentación diseñados para ser eficientes y fáciles de seguir, ahorrando tiempo y esfuerzo.</li><li>• Asesoramiento continuo de profesionales para resolver dudas y ajustar planes según el progreso.</li></ul> |
| <b>Creadores de Alegría</b>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Resultados visibles en la salud y condición física que mejoran la autoestima y la satisfacción personal.</li><li>• Comunidad de apoyo dentro de la app que motiva y comparte experiencias positivas.</li></ul>                             |
| <b>Alegrías</b>                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Lograr metas de salud de manera efectiva y sostenible.</li><li>• Mejorar la apariencia física y el bienestar mental.</li><li>• Disfrutar de una vida más saludable sin sacrificar tiempo y energía.</li></ul>                              |
| <b>Frustraciones</b>                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de tiempo para realizar actividades físicas o planificar una alimentación adecuada.</li><li>• Falta de conocimiento sobre cómo llevar un estilo de vida saludable.</li><li>• Desmotivación al no ver resultados rápidos.</li></ul>   |
| <b>Actividades del Cliente</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizar entrenamientos físicos según los planes personalizados en la app.</li><li>• Seguir las recomendaciones de alimentación saludable.</li><li>• Monitorear su progreso y ajustar rutinas según los resultados.</li></ul>              |

Elaborado por: Los Autores

### **Modelo de Monetización**

Para crear un modelo de monetización efectivo para la aplicación que combina bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres en el sector de Cumbayá, Quito, es necesario considerar diferentes estrategias que maximicen los ingresos mientras se ofrece valor a las usuarias, como se describe a continuación:

#### **Membrecías y/o suscripciones premium**

La aplicación ofrecerá dos tipos de servicios, donde uno contará con funciones básicas, y el otro con opciones avanzadas y contenido adicional disponible a través de una suscripción premium, como se describe a continuación

**Servicios en plataforma (Black):** En esta aplicación la mujer tendrá acceso a entrenamientos básicos y planes de nutrición genéricos, de igual manera puede contar con

participación en la comunidad básica de la app y finalmente tendrá un seguimiento limitado del progreso.

**Servicios personalizados (Teal):** Al acceder a este tipo de membresía la cliente contará con planes de entrenamiento y nutrición personalizados, acceso a sesiones en vivo con entrenadores y nutricionistas, de igual manera podrá navegar y revisar los avances de seguimiento de progreso, donde estará inmersa en la comunidad exclusiva de usuarios premium, finalmente, tendrá un acceso ilimitado a un contenido educativo adicional (videos, artículos, talleres).

### **Venta de Contenidos y Programas Especializados**

La aplicación puede vender programas especializados o planes personalizados que se adaptan a las necesidades específicas de las usuarias, como se describe a continuación:

**Programas de Ejercicio Especializados:** En esta sección se puede tener ingresos mediante programas "Entrenamiento para embarazadas", "Programa de recuperación post-parto", "Desafío de 30 días".

**Planes de Nutrición Personalizados:** Dentro de este parámetro es importante contar con diferentes mecanismos como "Dieta para perder peso", "Plan de alimentación para veganas", "Nutrición para deportistas".

**Cursos y Talleres en Línea:** Se contará con programas para talleres y curso para mejorar el estilo de vida entre los cuales estarán "Técnicas avanzadas de yoga", "Cocina saludable".

### **Servicios Personalizados de Entrenamiento y Nutrición**

Dentro de la App se plantea ofrecer servicios premium donde las usuarias pueden contratar entrenadores personales o nutricionistas a través de la app, podrán acceder a

**Consultas Personalizadas:** Sesiones de asesoramiento 1:1 con expertos en nutrición o entrenamiento.

**Planes de Entrenamiento y Nutrición a Medida:** Programas completamente adaptados a las necesidades individuales de la usuaria.

Este modelo de monetización permite que la aplicación genere ingresos diversificados al tiempo que ofrece un servicio valioso y personalizado a las usuarias. La combinación de suscripciones premium, venta de contenidos especializados, permite una monetización sostenible y adaptable a diferentes perfiles de usuarias.

Para facilitar el acceso y la gestión de suscripciones al programa de bienestar, entrenamiento físico y nutrición, se ha implementado varios métodos de pago que ofrecen flexibilidad y comodidad a nuestras usuarias. La diversidad en los métodos de pago asegura que cada usuario pueda elegir la opción que mejor se ajuste a sus necesidades y preferencias financieras. A continuación, se detallan las opciones disponibles, incluyendo pagos automáticos, transferencias directas y el uso de tarjetas de crédito, cada una diseñada para proporcionar una experiencia de pago segura y eficiente.

- **Débito Bancario:** Los usuarios pueden registrar su cuenta bancaria para pagos automáticos mensuales, semestrales o anuales.
- **Transferencia Bancaria:** Se proporcionará información bancaria para transferencias directas, recomendada para suscripciones semestrales o anuales.
- **Tarjeta de Crédito:** Aceptamos pagos mediante tarjetas de crédito para flexibilidad en las suscripciones y compras dentro de la app.

## **Prototipaje 1.0**

### **Lean CANVAS**

El Lean Canvas es una herramienta estratégica diseñada para startups y nuevos proyectos que busca condensar en un solo documento los aspectos esenciales del modelo de negocio. Se trata de un marco visual que facilita la identificación y el análisis de las oportunidades y desafíos que enfrenta un proyecto, permitiendo a los emprendedores

desarrollar una visión clara y concisa de su idea (Flores, 2019). En el contexto de la creación de la aplicación para el bienestar, entrenamiento físico y nutrición dirigida a mujeres en el sector de Cumbayá, Quito, el Lean Canvas ofrece una estructura que ayuda a definir y validar los elementos clave del negocio de manera efectiva. El desarrollo de un Lean Canvas es necesario por varias razones:

- 1. Clarificación de la Propuesta de Valor:** Permite definir claramente qué problemas se están resolviendo para las usuarias y cómo la aplicación ofrece una solución única y diferenciada. Al identificar los problemas y ofrecer soluciones específicas, se asegura que el producto esté alineado con las necesidades reales del mercado.
- 2. Identificación de los Segmentos de Clientes:** Facilita la segmentación del mercado al identificar quiénes son los clientes potenciales, sus características y sus necesidades. Esto ayuda a enfocar los esfuerzos de marketing y desarrollo de productos hacia el grupo objetivo más relevante.
- 3. Optimización de Recursos y Actividades:** Ayuda a identificar los recursos clave necesarios y las actividades fundamentales para el éxito del proyecto. Esto asegura que los recursos se utilicen de manera eficiente y que se centren en las áreas más críticas.
- 4. Estrategia de Ingresos y Costos:** Permite definir claramente cómo se generarán ingresos y cuáles serán los principales costos asociados al negocio. Esto es esencial para garantizar la sostenibilidad financiera del proyecto.
- 5. Desarrollo de Relaciones con Clientes:** Facilita la planificación de cómo se gestionarán las relaciones con los clientes, asegurando que se proporcione el apoyo necesario y se mantenga el compromiso a largo plazo.

En este contexto, el Lean Canvas es una herramienta indispensable para el desarrollo y la gestión de una aplicación de bienestar y fitness. Proporciona un marco estructurado para evaluar y ajustar el modelo de negocio, asegurando que el producto final no solo resuelva problemas reales, sino que también esté bien posicionado en el mercado. Con esta herramienta

se logra maximizar el impacto y la viabilidad del proyecto, ofreciendo soluciones efectivas y sostenibles para las mujeres en Cumbayá, Quito, como se detalla a continuación.

**Figura 5** Modelo Lean CANVAS



**Elaborado por:** Los Autores

### Prototipo Inicial

De acuerdo a lo descrito anteriormente se presentan versiones del prototipo que puede ser utilizada para la App, como se describe a continuación:

**Figura 6** Inicio de acceso a la aplicación



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 7** Pantalla de elección para membresía.



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 8** Pantalla de dialogo con el profesional nutricionista



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 9** Pantalla con el plan nutricional personalizado



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 10** Pantalla de dialogo con el entrenador personal



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 11** Pantalla con el plan de ejercicios



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 12** Pantalla con los resultados alcanzados mensualmente



**Elaborado por:** Los Autores

### **Análisis del Macroentorno – PESTEL**

El análisis del macroentorno mediante el marco PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal) proporciona una visión integral de los factores externos que pueden impactar el desarrollo y éxito del proyecto de la aplicación para el bienestar, entrenamiento físico y nutrición en mujeres en Cumbayá, Quito. A continuación, se detalla el análisis PESTEL para este proyecto:

**Tabla 4** Análisis del macroentorno PESTEL

| <b>Factor</b>    | <b>Descripción</b>  |
|------------------|---|
| <b>Político</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Regulación de Salud y Bienestar:</b> Las políticas gubernamentales relacionadas con la salud y el bienestar pueden influir en el contenido y las recomendaciones de la aplicación. La aplicación debe cumplir con las normativas locales de salud y bienestar.</li> <li>• <b>Estabilidad Política:</b> La estabilidad política en Ecuador afecta el entorno de negocios y la inversión. Cualquier inestabilidad podría afectar la operación y expansión de la aplicación.</li> </ul>            |
| <b>Económico</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Situación Económica Local:</b> La economía de Cumbayá y Quito influye en la capacidad de las mujeres para invertir en servicios de bienestar. Un entorno económico próspero puede aumentar la demanda de servicios premium.</li> <li>• <b>Ingresos Disponibles:</b> Los ingresos de las potenciales usuarias determinan la capacidad de pago por servicios de suscripción. La aplicación debe ofrecer precios accesibles o escalonados para captar diferentes segmentos del mercado.</li> </ul> |

|                    |   |
|--------------------|---|
| <b>Social</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Conciencia de Salud:</b> La creciente conciencia sobre la salud y el bienestar entre las mujeres en Cumbayá impulsa la demanda de aplicaciones de fitness y nutrición.</li> <li>• <b>Estilos de Vida Ocupados:</b> La tendencia hacia estilos de vida ocupados en la población objetivo resalta la necesidad de soluciones flexibles como la aplicación que se adapta a horarios variados.</li> <li>• <b>Cultura de Bienestar:</b> La aceptación cultural y el interés en actividades de bienestar, como el ejercicio y la nutrición, influyen en la receptividad de la aplicación.</li> </ul>  |
| <b>Tecnológico</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Avances en Tecnología Móvil:</b> La disponibilidad y adopción de smartphones y tecnología móvil en Quito facilitan el acceso a la aplicación.</li> <li>• <b>Innovaciones en Salud Digital:</b> Las nuevas tecnologías en salud digital, como la telemedicina y el monitoreo de salud en línea, pueden integrarse en la aplicación para mejorar la oferta de servicios.</li> <li>• <b>Seguridad de Datos:</b> La protección de datos personales y la privacidad son cruciales para el éxito de la aplicación, considerando la creciente preocupación por la seguridad de la información.</li> </ul>  |
| <b>Ecológico</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Sostenibilidad:</b> La creciente preocupación por la sostenibilidad ambiental puede influir en la percepción de la aplicación. Incorporar prácticas sostenibles y promover un estilo de vida saludable y respetuoso con el medio ambiente puede ser un valor añadido.</li> <li>• <b>Cambio Climático:</b> Las condiciones climáticas pueden afectar la actividad física al aire libre. La aplicación debe proporcionar alternativas para el ejercicio en interiores y al aire libre.</li> </ul>   |
| <b>Legal</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Regulación de Aplicaciones Móviles:</b> La aplicación debe cumplir con las leyes y regulaciones locales sobre aplicaciones móviles, incluyendo las relacionadas con la protección de datos y el consentimiento de los usuarios.</li> <li>• <b>Normativas de Salud:</b> Las regulaciones sobre recomendaciones de salud y nutrición deben ser consideradas para garantizar que los consejos proporcionados por la aplicación sean seguros y efectivos.</li> <li>• <b>Propiedad Intelectual:</b> La protección de la propiedad intelectual, como el contenido exclusivo y las innovaciones tecnológicas de la aplicación, es esencial para evitar problemas legales.</li> </ul> |

**Elaborado por:** Los Autores

Por lo tanto, el análisis PESTEL proporciona una visión integral del entorno en el que se desarrollará la aplicación para bienestar, entrenamiento físico y nutrición, considera factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden impactar la implementación y éxito del proyecto. Estos factores ayudan a identificar oportunidades y amenazas, permitiendo ajustar el proyecto para adaptarse a las condiciones externas y maximizar su impacto positivo en el mercado objetivo.

## Análisis del Microentorno – 5 Fuerzas de Porter

El análisis del microentorno mediante las 5 Fuerzas de Porter permite evaluar la competitividad de la industria en la que se desarrollará la aplicación para el bienestar, entrenamiento físico y nutrición dirigida a mujeres en el sector de Cumbayá, Quito. Este análisis ayuda a entender las dinámicas del mercado, identificar posibles amenazas y oportunidades, y determinar las estrategias necesarias para posicionar exitosamente la aplicación, como se muestra a continuación:

**Tabla 5** Análisis del micromercado - 5 fuerzas de Porter

| Fuerza  | Descripción  |
|---|--|
| <b>1. Amenaza de nuevos competidores</b>              | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Barrera de entrada media:</b> El mercado de aplicaciones de bienestar y fitness tiene una barrera de entrada media. Aunque el desarrollo de aplicaciones es técnicamente accesible, crear una base sólida de usuarias leales y diferenciada requiere una inversión significativa en marketing, desarrollo de marca y tecnología.</li><li>• <b>Competencia local e internacional:</b> La presencia de aplicaciones globales y locales en el mercado representa una amenaza, porque pueden tener mayor reconocimiento de marca y recursos. Sin embargo, la personalización y enfoque en las necesidades específicas de las mujeres en Cumbayá pueden ofrecer una ventaja competitiva.</li></ul> |
| <b>2. Poder de negociación de los proveedores</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Bajo poder de negociación:</b> Los proveedores principales para esta aplicación serían desarrolladores de software y expertos en nutrición y fitness. Dado que existe una amplia disponibilidad de estos profesionales en el mercado, su poder de negociación es relativamente bajo.</li><li>• <b>Dependencia de la tecnología:</b> Aunque el poder de los proveedores de tecnología es bajo, la dependencia de la calidad y la innovación tecnológica sigue siendo un factor crítico. Es esencial seleccionar proveedores con alta capacidad para garantizar un servicio eficiente y confiable.</li></ul>  |
| <b>3. Poder de negociación de los clientes</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Alto poder de negociación:</b> Los clientes tienen un alto poder de negociación debido a la gran cantidad de opciones disponibles en el mercado. Las mujeres en Cumbayá pueden elegir entre múltiples aplicaciones de bienestar y fitness, lo que les permite cambiar fácilmente de servicio si no están satisfechas.</li><li>• <b>Expectativas altas:</b> Las usuarias demandan resultados visibles, personalización y facilidad de uso, lo que obliga a la aplicación a mantener altos estándares para retener a sus clientes.</li></ul>  |
| <b>4. Amenaza de productos o servicios sustitutos</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Alta amenaza de sustitutos:</b> Existen varios sustitutos en el mercado, como entrenadores personales, gimnasios, clases grupales y otras aplicaciones de salud y fitness. Además, las</li></ul>  |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>plataformas gratuitas o de bajo costo pueden atraer a usuarias que buscan alternativas más económicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diferenciación y valor añadido:</b> Para mitigar esta amenaza, la aplicación debe ofrecer un valor añadido significativo a través de la personalización, asesoramiento continuo, y la creación de una comunidad de apoyo, factores que pueden no estar presentes en los sustitutos.</li> </ul>   |
| <b>5. Rivalidad entre competidores existentes</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Alta rivalidad competitiva:</b> El mercado de aplicaciones de fitness y bienestar es altamente competitivo, con numerosos actores tanto a nivel local como global. Las aplicaciones establecidas tienen una ventaja en términos de base de usuarias y recursos financieros.</li> <li>• <b>Innovación y segmentación:</b> La diferenciación a través de la innovación y el enfoque en un nicho específico, como mujeres jóvenes adultas en Cumbayá con estilos de vida ocupados, puede ayudar a reducir la presión competitiva y atraer a un segmento de mercado específico.</li> </ul> |

**Elaborado por:** Los Autores

El análisis de las 5 Fuerzas de Porter revela que el mercado de aplicaciones de bienestar, entrenamiento físico y nutrición es altamente competitivo, con desafíos en términos de rivalidad entre competidores, poder de negociación de los clientes y la amenaza de sustitutos. Sin embargo, existen oportunidades para diferenciarse a través de la innovación, la personalización y el enfoque en las necesidades específicas de las mujeres en Cumbayá. Para tener éxito, la aplicación deberá superar estas fuerzas mediante una propuesta de valor sólida, una estrategia de marketing efectiva y la creación de una comunidad leal.

### **Matriz FODA**

El análisis FODA proporciona una visión clara y estructurada de los factores internos y externos que influirán en el éxito de la app, destacando las áreas clave donde se puede fortalecer la propuesta de valor y las estrategias necesarias para abordar desafíos potenciales. El análisis resalta la creciente demanda en el mercado de salud y bienestar. La combinación de ejercicio y nutrición con apoyo presencial promete una experiencia integral para las usuarias, en este contexto, se detalla a continuación.

Figura 13 Matriz FODA



Elaborado por: Los Autores

## **Validación de Viabilidad**

### **Investigación de Mercado**

#### **Población (mercado objetivo)**

La investigación determinó que el mercado objetivo son mujeres jóvenes adultas en edades de 20 a 50 años, con trabajo estable, que vivan en Cumbayá en Quito y quieran ingresar a rutinas de ejercicio y una nutrición saludable.

#### **Muestra**

Para realizar el cálculo de la muestra del público objetivo que son las mujeres entre los 20 a 50 años, en este contexto, se ha trabajado con la información recopilada de datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INEC, con la finalidad de trabajar con información actualizada (INEC, 2023), como se describe a continuación:

- $n$  (Muestra)=?
- $N$ (Población) = 41.819 personas
- $Z$  (Nivel de confianza) = 95% = 1,96  $p$  (Probabilidad a favor) = 50% = 0.5
- $q$  (Probabilidad en contra) = 50% = 0.5
- $d$  (error máximo admisible en términos de proporción) = 5% = 0.05

Fórmula de la muestra con población finita:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Reemplazando la fórmula:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5)( 41.819)}{(0,05)^2( 41.819 - 1) + (1,96)^2(0,5) (0,5)}$$

$n= 384$  encuestas

## **Instrumento de Recolección de Información**

Para la realización del levantamiento de la información se elaboró una encuesta de base estructurada de 13 preguntas las cuales se aplicaron mediante la plataforma de Google Forms con la finalidad de obtener datos relevantes enfocados en aspectos demográficos, utilización sobre una app, hábitos alimenticios y cómo aplicar métodos de pago. (Ver Anexo).

## **Análisis de Resultados**

Se realizó una encuesta a 384 mujeres de entre 20 y 50 años en Cumbayá, Quito, con el fin de evaluar la aceptación y preferencias en relación con una aplicación orientada al bienestar, entrenamiento físico, y nutrición. A continuación, se presenta un análisis detallado de los resultados:

### **Resultados demográficos**

**Nivel Educativo:** La mayoría de las encuestadas (53%) poseen un nivel educativo universitario, lo que sugiere un grupo con acceso a información y potencialmente más consciente de la importancia del bienestar.

**Distribución por Edad:** El rango de edad predominante es de 20 a 39 años, representando el 47% de la muestra. Este segmento demográfico está generalmente asociado con un mayor interés en la salud y el bienestar.

**Importancia del Cambio de Estilo de Vida:** Un 75% de las encuestadas consideran altamente importante modificar su estilo de vida, destacando el deseo de mejorar en áreas como la actividad física y la nutrición. Este dato es fundamental, porque indica una fuerte demanda por servicios que faciliten estos cambios.

### **Preferencias de la Aplicación**

**Diseño de la Interfaz:** El color negro es el preferido para la interfaz de la aplicación (29%), seguido por el blanco y turquesa (ambos con 13%). Esto sugiere una inclinación hacia una estética moderna y elegante.

**Disposición a Pagar:** Existe una notable disposición a pagar \$29.99 por una suscripción mensual, con un 93% de aceptación. También se observa una alta aceptación por suscripciones trimestrales (\$59.99), semestrales (\$99.99), y anuales (\$179.99), con índices de disposición del 92%, 93%, y 91% respectivamente.

**Preferencias de Entrenamiento:** La mayoría de las encuestadas (57%) prefieren realizar entrenamientos en casa tres veces por semana, lo que destaca la conveniencia y flexibilidad como factores clave.

**Tipos de Ejercicios:** El cardio es el tipo de ejercicio más popular (37%), seguido por el entrenamiento funcional (33%), la fuerza (18%) y el yoga (12%). Esto refleja un interés diverso en actividades que combinan tanto el acondicionamiento físico como la tonificación muscular.

**Asesoramiento Nutricional:** Un 74% de las participantes valoran altamente la posibilidad de recibir asesoramiento nutricional personalizado, lo que subraya la importancia de un enfoque integral en el bienestar.

### **Hábitos de Ejercicio y Métodos de Pago**

**Frecuencia de Actividad Física:** El 33% de las encuestadas reporta un nivel de actividad física ligero (1-2 veces por semana), mientras que el 30% mantiene una actividad moderada (3-4 veces por semana). Esto sugiere un mercado potencial para aumentar la frecuencia de la actividad física mediante un programa estructurado y motivador.

**Métodos de Pago Preferidos:** La tarjeta de crédito es el método de pago más utilizado (40%), seguido por la transferencia bancaria (27%) y la tarjeta de débito (21%). Este patrón indica la necesidad de ofrecer opciones de pago diversas y flexibles para adaptarse a las preferencias de las usuarias.

### **Conclusión investigación de mercado**

Los resultados de la encuesta reflejan una alta receptividad y disposición por parte de

las mujeres de Cumbayá hacia una aplicación que facilite la mejora de su estilo de vida a través de programas de entrenamiento y nutrición personalizados. La preferencia por el entrenamiento en casa, junto con la disposición a invertir en suscripciones, sugiere un mercado con un gran potencial. Además, la importancia atribuida al asesoramiento nutricional y la diversidad en los métodos de pago refuerzan la necesidad de ofrecer una experiencia integral y adaptada a las necesidades de las usuarias.

### **Validación con el Segmento de Mercado -Testing**

Para validar la propuesta del proyecto, se realizó una guía de entrevista a 15 mujeres del segmento de mercado objetivo, específicamente en el rango de edad de 20 a 50 años. A continuación, se presenta un análisis de los resultados obtenidos:

**Comprensión del Problema y Necesidades:** Las entrevistas revelaron que la mayoría de las participantes han enfrentado diversas dificultades para alcanzar sus metas de ejercicio y alimentación saludable. Entre los desafíos más mencionados se destacan:

- **Falta de Tiempo:** La mayoría expresó que el tiempo limitado es una de las principales barreras para seguir una rutina de ejercicio y alimentación saludable.
- **Falta de Motivación:** Muchas participantes señalaron que resulta difícil mantener la motivación a lo largo del tiempo sin un apoyo constante.
- **Desconocimiento:** Varias mujeres manifestaron su falta de conocimiento sobre cómo realizar ejercicios de manera efectiva o cómo llevar una dieta saludable.
- **Dificultad para Mantener una Rutina:** Mantener la consistencia en sus esfuerzos fue otro desafío comúnmente mencionado, lo que resalta la necesidad de estrategias más personalizadas y sostenibles.

Además, las participantes expresaron una clara necesidad de información y apoyo personalizado, mientras algunas prefieren planes de ejercicio y nutrición adaptados a sus necesidades individuales, otras buscan apoyo emocional y motivación continua para alcanzar

sus objetivos.

**Evaluación de la Propuesta de Valor:** La propuesta de una aplicación que ofrezca asesoramiento personalizado en ejercicio y nutrición fue recibida con entusiasmo por la mayoría de las entrevistadas, consideran que una herramienta así podría facilitar el logro de sus metas de salud y bienestar de manera más efectiva y eficiente. Durante las entrevistas, las participantes sugirieron varias características que les gustaría ver en la aplicación, incluyendo:

- **Planes Personalizados:** Acceso a planes de ejercicio y nutrición adaptados a cada usuaria.
- **Recetas Saludables:** Provisión de recetas que se alineen con sus objetivos nutricionales.
- **Consejos de Motivación:** Herramientas que ayuden a mantener la motivación a lo largo del tiempo.
- **Interacción con Otras Usuaris:** La posibilidad de conectarse y compartir experiencias con una comunidad de mujeres con metas similares.

**Interés en la Aplicación:** El interés por la aplicación es alto, con la mayoría de las participantes dispuestas a descargar y utilizar la herramienta. Algunas incluso manifestaron su disposición a pagar por una suscripción que les ofrezca estos beneficios. Para motivar a las usuarias a probar la aplicación, se sugirieron varios incentivos y promociones, tales como:

- **Descuentos en la Suscripción:** Ofertas que reduzcan el costo inicial para nuevas usuarias.
- **Pruebas Gratuitas:** Acceso temporal sin costo para evaluar la utilidad de la aplicación.
- **Premios y Concursos:** Posibilidad de ganar premios al participar en retos o completar ciertas metas dentro de la aplicación.

En cuanto a la preferencia de colores para la interfaz de la aplicación, los resultados fueron de preferencia el color negro, blanco, turquesa y morado.

**Análisis de la Competencia:** Las participantes señalaron que, aunque han utilizado otras aplicaciones de salud o fitness, ninguna se enfoca exclusivamente en mujeres. Esto posiciona a la nueva aplicación con una ventaja competitiva clara, al ofrecer:

- **Asesoramiento Personalizado:** Ajustes específicos a las necesidades individuales de las usuarias.
- **Comunidad Exclusiva:** Un espacio donde las mujeres pueden compartir sus experiencias y motivarse mutuamente.
- **Calidad de Contenido:** Contenidos y recursos de alta calidad, enfocados en el entrenamiento en casa con asesoramiento profesional.

**Preferencias y Necesidades Específicas:** Las necesidades y preferencias varían entre las usuarias:

- **Ejercicio:** Algunas prefieren el cardio, mientras que otras optan por el entrenamiento de fuerza.
- **Objetivos de Salud:** Las metas van desde la pérdida de peso hasta la mejora general de la salud.

Es importante detallar que la validación del proyecto, se realizó mediante entrevistas a 15 mujeres del segmento de mercado de donde ha proporcionado información valiosa que refuerza la relevancia y potencial éxito de la aplicación propuesta. Los resultados destacan que las principales barreras que enfrentan las mujeres en su camino hacia un estilo de vida saludable incluyen la falta de tiempo, motivación y conocimiento, junto con la dificultad de mantener una rutina constante. La aceptación entusiasta de una aplicación que ofrezca asesoramiento personalizado en ejercicio y nutrición, junto con el interés en funcionalidades específicas como planes personalizados, recetas saludables, y una comunidad interactiva, sugiere que existe una demanda considerable para este tipo de producto en el mercado.

## **Encaje de la Propuesta de Valor con Perfil del Cliente (Product-Market Fit)**

De acuerdo a Kern, et al., (2022) “el concepto de Product-Market Fit proviene del modelo de negocio Canvas, donde los clientes o usuarios tienen tareas específicas que necesitan realizar. Aunque la solución a estas tareas ofrece beneficios, existen problemas u obstáculos que dificultan alcanzar dichos beneficios.” (p.18). En este sentido, el Product-Market Fit, es un concepto necesario en el desarrollo de productos y servicios exitosos, se refiere a la alineación precisa entre lo que ofrece una empresa y lo que su público objetivo realmente necesita y valora. En el caso de la aplicación desarrollada para mujeres en Cumbayá, Quito, este proceso implica entender profundamente las necesidades, frustraciones y deseos de las usuarias, y diseñar una solución que no solo aborde sus problemas, sino que también cree valor de manera significativa.

Este análisis es fundamental porque garantiza que el producto no solo sea deseado por el mercado, sino que también tenga el potencial de generar un impacto positivo en la vida de los usuarios, maximizando su satisfacción y fomentando la lealtad. Al lograr este encaje, se asegura una mayor probabilidad de éxito en el mercado, creando una base sólida para el crecimiento y la sostenibilidad del proyecto, como se detalla a continuación:

### **Perfil del Cliente**

**Segmento:** Mujeres jóvenes adultas de 20 a 50 años en Cumbayá, Quito.

**Necesidades:** Estas mujeres buscan mejorar su salud y bienestar mediante un equilibrio entre ejercicio físico y nutrición adecuada. Tienen agendas ocupadas que les dificultan mantener un estilo de vida saludable, y buscan soluciones que se adapten a sus horarios.

**Frustraciones:** La falta de tiempo, motivación, y conocimiento sobre cómo realizar ejercicio o llevar una dieta saludable son los principales obstáculos para alcanzar sus metas de bienestar.

## **Propuesta de Valor**

**Solución Ofrecida:** La aplicación combina un programa integral de entrenamiento físico y nutrición personalizada, adaptado a las necesidades específicas de las mujeres en Cumbayá. Proporciona planes de ejercicio y alimentación que se ajustan a sus horarios ocupados, así como acceso continuo a asesoramiento de expertos en fitness y nutrición.

**Aliviadores de Frustraciones:** La app está diseñada para maximizar la eficiencia del tiempo, minimizando el esfuerzo necesario para obtener resultados efectivos. Además, ofrece soporte continuo para resolver dudas y realizar ajustes, evitando la desmotivación y el abandono.

**Creadores de Alegría:** La aplicación promete resultados visibles, lo que genera satisfacción y mejora la autoestima de las usuarias. Además, fomenta un sentido de comunidad al conectar a mujeres con objetivos similares, proporcionando apoyo y motivación.

### **Encaje entre Propuesta y Perfil**

**Resolución de Problemas:** La aplicación aborda directamente las frustraciones identificadas en el perfil del cliente. Al ofrecer soluciones que se adaptan a sus necesidades específicas de tiempo y conocimientos, facilita el logro de sus objetivos de salud y bienestar.

**Beneficios Percibidos:** Las usuarias experimentan una mejora en su salud y bienestar, no solo a corto plazo, sino también de manera sostenible. Esto refuerza la propuesta de valor al proporcionar un servicio que no solo resuelve un problema inmediato, sino que también apoya el mantenimiento de un estilo de vida saludable a largo plazo.

**Diferenciación:** La aplicación se distingue en el mercado por su enfoque específico en mujeres, ofreciendo no solo planes de ejercicio y nutrición personalizados, sino también una comunidad de apoyo y contenido adaptado a sus necesidades individuales.

Este encaje demuestra cómo la propuesta de valor de la aplicación satisface las necesidades y expectativas del perfil del cliente, resolviendo sus problemas y generando

beneficios que son altamente valorados por las usuarias.

### **Prototipo 2.0 (Mejora del prototipo)**

En cuanto al prototipo 2.0 es importante detallar que luego de la aplicación de la investigación de mercado, se obtuvieron observaciones importantes en cuanto a la mejora del prototipo, en este sentido, se adjunta las figuras finales para la app. El nombre para la aplicación "FlexiFit" sugiere flexibilidad y ajuste a las necesidades individuales para lograr la pérdida de peso de forma personalizada y adaptable. También transmite la idea de un enfoque moderno y dinámico para alcanzar los objetivos de salud y bienestar.

**Figura 14** *Logotipo de la App*



**Elaborado por:** Los Autores

### **PMV Canvas**

Para desarrollar el Producto Mínimo Viable (PMV) de la aplicación de bienestar, entrenamiento físico y nutrición para mujeres en Cumbayá, aquí se detallan los aspectos clave a considerar:

## **Características Clave**

### **Planes de Ejercicio Personalizados**

- **Descripción:** Programas básicos de ejercicio adaptados a diferentes niveles de habilidad (principiante, intermedio, avanzado) y a diferentes rutinas diarias.
- **Objetivo:** Ofrecer una solución efectiva para la falta de tiempo y proporcionar una guía práctica de ejercicio.

### **Guías Nutricionales Simples**

- **Descripción:** Planes de alimentación básicos y consejos nutricionales que faciliten la adopción de hábitos alimenticios saludables.
- **Objetivo:** Resolver la falta de conocimiento sobre nutrición y facilitar la implementación de una dieta equilibrada.

### **Seguimiento de Progreso**

- **Descripción:** Herramientas básicas para monitorear el progreso, como un contador de días de ejercicio y un registro de comidas.
- **Objetivo:** Motivar a las usuarias mediante el seguimiento de sus logros y facilitar la autoevaluación.

## **Canal de Distribución para el PMV**

### **App Store y Google Play**

- **Descripción:** Lanzar la aplicación en plataformas de distribución de aplicaciones móviles como Apple App Store y Google Play Store.
- **Objetivo:** Maximizar la visibilidad y facilitar el acceso para las usuarias en dispositivos móviles.

### **Marketing Digital**

- **Descripción:** Utilizar estrategias de marketing digital, incluyendo campañas en redes sociales (TikTok, Instagram, Facebook) y publicidad en línea para

promover el PMV.

- **Objetivo:** Atraer a las usuarias objetivo y generar descargas de la aplicación.

### **Redes Sociales y Comunidad Local**

- **Descripción:** Promocionar la aplicación a través de redes sociales y comunidades locales en Cumbayá, Quito.
- **Objetivo:** Crear conciencia y captar interés local en el producto.

### **Experiencia del Cliente para el PMV**

#### **Interacción Simplificada**

- **Descripción:** Proporcionar una navegación intuitiva y fácil de usar dentro de la aplicación para una experiencia de usuario sin fricciones.
- **Objetivo:** Asegurar que las usuarias puedan acceder y utilizar las funcionalidades sin problemas.

#### **Feedback y Soporte**

- **Descripción:** Ofrecer canales de retroalimentación dentro de la aplicación y soporte básico para resolver dudas o problemas técnicos.
- **Objetivo:** Recoger opiniones de las usuarias para mejorar el producto y brindar asistencia cuando sea necesario.

#### **Experiencia Personalizada**

- **Descripción:** Personalizar la experiencia en función de las preferencias y objetivos de las usuarias, adaptando planes de ejercicio y nutrición a sus necesidades específicas.
- **Objetivo:** Aumentar la satisfacción de las usuarias y fomentar un mayor compromiso con la aplicación.

Estos elementos ayudarán a asegurar que el PMV sea efectivo en la solución de los problemas de las usuarias y en la validación del concepto antes de invertir en un desarrollo más

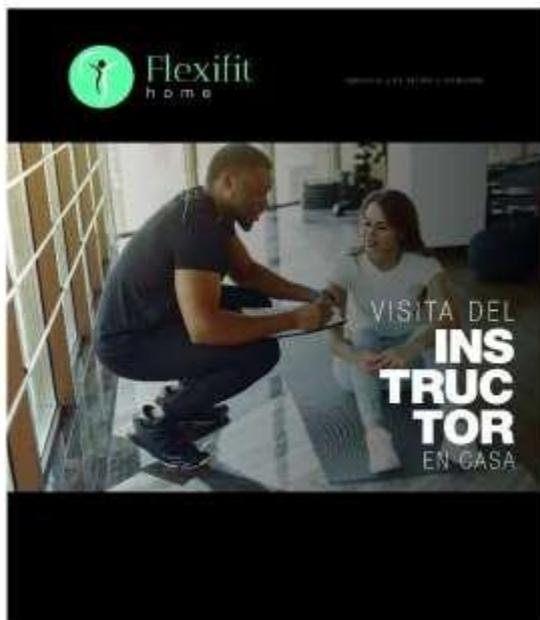
amplio y completo, por consiguiente, se detalla algunas imágenes mejoradas la plataforma.

**Figura 15** *Cambio imagen visita con el nutricionista*



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 16** *Asesoría personalizada con el entrenador*



**Elaborado por:** Los Autores

**Figura 17** *Consejos para las mujeres para lograr objetivos*



**Elaborado por:** Los Autores

### **Actualización del modelo de Monetización**

En cuanto, al proceso de actualización del modelo monetización es importante detallar que las mujeres están de acuerdo con las formas de monetización planteada en el punto de la idea de negocio por lo cual se mantiene lo propuesto.

## **Plan de Marketing**

Un plan de marketing es una herramienta esencial para guiar las estrategias y tácticas que una empresa empleará para alcanzar sus objetivos comerciales y de posicionamiento en el mercado. Este plan se enfoca en definir claramente las metas de la empresa, identificar el mercado objetivo, establecer estrategias de comunicación y promoción, y evaluar el rendimiento de las campañas de marketing (Izquierdo, et al., 2020). Es importante detallar que el objetivo principal es asegurar que todas las actividades de marketing estén alineadas con la visión y los objetivos generales del negocio, lo que permite maximizar el retorno de la inversión y el crecimiento sostenible.

### **Establecimiento de Objetivos de Marketing**

Para este plan de marketing, se han identificado tres objetivos clave que se alinean con la estrategia de la empresa, basada en el posicionamiento de marca, la mejora de estilos de vida de los clientes y la captación de clientes potenciales.

- Alcanzar el reconocimiento de la marca FlexiFit en un 15% en los próximos seis meses en el segmento objetivo.
- Aumentar la participación de los clientes en programas de bienestar en un 20% en el primer año.
- Captar 1.000 nuevos clientes potenciales dentro de los próximos seis meses a través de campañas digitales y promociones exclusivas.

### **Marketing Mix (4Ps)**

El Marketing Mix, también conocido como las 4 P's del marketing (Producto, Precio, Plaza y Promoción), es una herramienta fundamental para definir la estrategia de marketing de una empresa. (Yépez, et al., 2021). A continuación, se detalla el Marketing Mix para la estrategia de la aplicación:

## **Producto**

La aplicación está diseñada para brindar un servicio integral de asesoramiento en salud y bienestar dirigido a mujeres. Ofrece planes de ejercicio personalizados, guías de nutrición, recetas saludables, y apoyo emocional y motivacional.

### **Características Principales:**

- **Planes Personalizados:** Ejercicios y nutrición adaptados a las necesidades individuales.
- **Comunidad:** Espacio para interactuar y compartir experiencias con otras usuarias.
- **Contenido de Calidad:** Acceso a entrenamientos en casa y asesoramiento nutricional de expertos.

## **Precio**

La estructura de precios incluye diferentes opciones de membresía para adaptarse a las preferencias y necesidades de las usuarias.

### **Planes de Membresía:**

- **Membresía de la Aplicación:** Acceso general a los contenidos y funcionalidades de la aplicación.
- **Membresía Personalizada:** Acceso a planes personalizados de ejercicio y nutrición, con asesoramiento adicional y contenido exclusivo.

## **Plaza (Distribución)**

### **Canales de Distribución:**

- **Plataforma Digital:** La aplicación estará disponible para descarga en las principales tiendas de aplicaciones (App Store y Google Play).
- **Sitio Web:** Acceso directo a la aplicación y gestión de suscripciones a través de un sitio web optimizado.
- **Redes Sociales:** Uso de redes sociales para comunicar y promover la aplicación.

## Promoción

### Estrategias de Promoción:

- **Marketing en Redes Sociales:** Campañas dirigidas en plataformas como TikTok, Instagram y Facebook, enfocadas en el público objetivo.
- **Marketing de Influencers:** Colaboraciones con influencers y embajadoras de la marca para aumentar la visibilidad y credibilidad.
- **Email Marketing:** Envío de boletines y ofertas exclusivas a suscriptoras.

### Promociones y Eventos:

- **Lanzamiento de la App:** Evento online de lanzamiento con promociones y premios.
- **Ofertas Estacionales:** Promociones especiales durante fechas clave como el Año Nuevo o el Día Internacional de la Mujer. (Prueba gratuita de 7 días para nuevas usuarias, descuentos especiales para suscripciones anuales y ofertas promocionales durante campañas específicas).

Este enfoque en el Marketing Mix asegura que la aplicación sea accesible, atractiva y relevante para las mujeres interesadas en mejorar su salud y bienestar, optimizando la propuesta de valor y las oportunidades de mercado.

### Definición de Estrategias y Presupuesto de Marketing

Las estrategias de diferenciación son enfoques que una empresa utiliza para distinguir sus productos o servicios de los de la competencia (Izquierdo & Acurio, 2019). En el contexto de la aplicación de salud y bienestar enfocada en mujeres, las estrategias de diferenciación para "FlexiFit" incluye los siguientes aspectos:

**Tabla 6** Estrategia de diferenciación

| Estrategia de Diferenciación    | Descripción  | Impacto  |
|---------------------------------|--|--|
| <b>Personalización Avanzada</b> | Ofrece planes de ejercicio y nutrición adaptados a las necesidades y objetivos individuales, con ajustes basados | Aumenta la relevancia y efectividad para las usuarias, diferenciando la aplicación de otras que ofrecen planes |

|                                |  |   |
|--------------------------------|--|---|
|                                | en estilo de vida y condición física.  | genéricos.  |
| <b>Enfoque en la Comunidad</b> | Incluye una función de comunidad exclusiva para mujeres donde pueden interactuar, compartir experiencias y recibir apoyo emocional y motivacional. | Crea un sentido de pertenencia y apoyo, un diferenciador significativo frente a aplicaciones que se centran únicamente en el contenido. |
| <b>Asesoramiento Integral</b>  | Ofrece asesoramiento en ejercicio, nutrición, bienestar emocional y meditación, abordando múltiples aspectos del bienestar.                        | Posiciona la aplicación como una solución integral, diferenciándose de aquellas que solo se enfocan en fitness o nutrición.             |

**Elaborado por:** Los Autores

En cuanto al presupuesto del plan de marketing es necesario describir que el costo será de \$7500,00 como se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 7** Presupuesto plan de marketing

| Descripción                          | ago-24   | sep-24 | oct-24            | nov-24 | dic-24 |
|--------------------------------------|----------|--------|-------------------|--------|--------|
| Relaciones públicas                  | 500,00   |        | 500,00            |        | 500,00 |
| POP (impresos)                       |          |        |                   |        |        |
| Google Ads, Facebook Ads, Toktok Ads | 700,00   |        |                   |        |        |
| Radio/TV/Pod                         |          | 200,00 |                   |        |        |
| Consultor/ agencia publicidad        |          |        |                   |        |        |
| Diseño y creación de página web      | 4.500,00 |        |                   |        |        |
| Mantenimiento de app/página web      |          |        | 500,00            |        | 100,00 |
| <b>Subtotal</b>                      | \$5.700  | \$200  | \$1.000           | \$0    | \$600  |
| <b>Total año</b>                     |          |        | <b>\$7.500,00</b> |        |        |

**Elaborado por:** Los Autores

## **Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional**

### **Localización**

Considerando que la plataforma es completamente digital y no cuenta con una oficina física, la localización se refiere a su presencia en el espacio digital, lo cual abarca los siguientes aspectos clave:

**Presencia en Internet:** La plataforma está alojada en la nube, lo que garantiza su disponibilidad 24/7 desde cualquier parte, siempre y cuando el usuario tenga acceso a internet. Este alojamiento incluye la infraestructura necesaria para mantener la aplicación funcionando de manera eficiente, segura y escalable, lo que es vital para atender a un número creciente de usuarias.

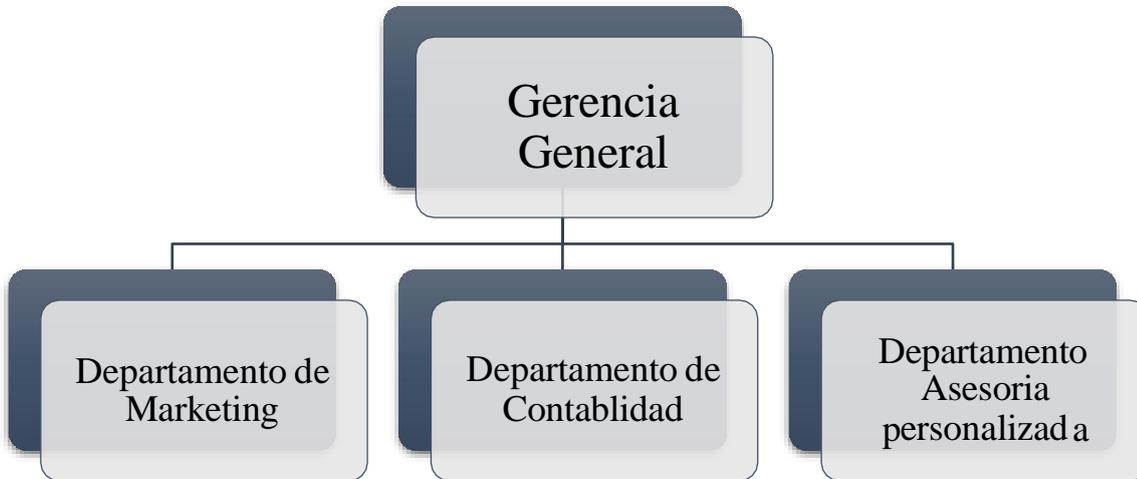
**Disponibilidad en Tiendas de Aplicaciones:** La plataforma está disponible para descarga en las principales tiendas de aplicaciones, como Google Play Store (para dispositivos Android) y Apple App Store (para dispositivos iOS). Esto asegura que cualquier persona con un smartphone compatible pueda acceder fácilmente a la aplicación.

**Soporte y Atención al Cliente Digital:** Aunque no hay una oficina física, la plataforma cuenta con soporte al cliente a través de canales digitales, como correo electrónico, chat en vivo y redes sociales. Esto asegura que las usuarias puedan recibir asistencia rápida y eficaz sin necesidad de un contacto presencial.

### **Diseño Organizacional (Organigrama)**

En cuanto al diseño organización es importante contar con un organigrama que establezca quienes estarán desempeñando las funciones dentro del empresa, por lo tanto, "FlexiFit" no está excepto de este proceso como se presente a continuación:

**Figura 18** Organigrama organizacional "FlexiFit"



**Elaborado por:** Los Autores

### Descripción del Organigrama

A continuación, se refleja la estructura organizativa detallando las funciones clave para la aplicación digital centrada en la salud y el bienestar, asegurando que cada departamento y rol esté alineado con los objetivos generales de la empresa.

**Tabla 8** Funciones del personal

| Cargo/Departamento               | Funciones Principales   |
|----------------------------------|---|
| <b>Gerente General</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir y supervisar todas las operaciones de la empresa.</li> <li>• Tomar decisiones estratégicas para el crecimiento y sostenibilidad del negocio.</li> <li>• Coordinar con los líderes de departamento para asegurar el cumplimiento de los objetivos organizacionales.</li> <li>• Gestionar las relaciones con socios clave, inversores y otras partes interesadas.</li> <li>• Asegurar el cumplimiento de las normativas legales y regulaciones.</li> </ul> |
| <b>Departamento de Marketing</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar y ejecutar estrategias de marketing para posicionar la aplicación en el mercado.</li> <li>• Gestionar campañas publicitarias y promocionales en diversos canales (digitales y tradicionales).</li> <li>• Analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades de crecimiento.</li> </ul>  |

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
|                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrar la presencia en redes sociales y la interacción con la comunidad de usuarias.</li> <li>• Medir y evaluar el rendimiento de las campañas de marketing, ajustando estrategias según sea necesario.</li> </ul>  |
| <b>Departamento de Contabilidad</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestionar todas las operaciones financieras de la empresa, incluyendo cuentas por cobrar y pagar.</li> <li>• Preparar y presentar informes financieros regulares, como balances y estados de resultados.</li> <li>• Asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y la correcta declaración de impuestos.</li> <li>• Supervisar la elaboración del presupuesto anual y controlar los gastos operativos.</li> <li>• Colaborar con el Gerente General en la toma de decisiones financieras.</li> </ul>   |
| <b>Asesoría Personalizada</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveer servicios de entrenamiento físico y asesoría nutricional personalizada para las usuarias.</li> <li>• Desarrollar y actualizar planes de entrenamiento y nutrición basados en las necesidades individuales de cada usuaria.</li> <li>• Realizar seguimientos regulares con las usuarias para ajustar los planes y asegurar que se cumplan los objetivos.</li> <li>• Ofrecer soporte y motivación constante a las usuarias, fomentando la adopción de hábitos saludables.</li> <li>• Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias y estudios en fitness y nutrición para ofrecer un asesoramiento de alta calidad.</li> </ul> |
| <b>Entrenador Físico</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar y supervisar programas de entrenamiento adaptados a los objetivos de las usuarias.</li> <li>• Brindar orientación sobre técnicas de ejercicio para maximizar resultados y evitar lesiones.</li> <li>• Monitorear el progreso físico de las usuarias y realizar ajustes en los entrenamientos cuando sea necesario.</li> <li>• Ofrecer clases virtuales o sesiones en vivo, según lo requiera la plataforma.</li> </ul>   |
| <b>Nutricionista</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar planes de alimentación personalizados que complementen los programas de entrenamiento físico.</li> <li>• Proporcionar asesoría sobre hábitos alimenticios saludables y sostenibles.</li> <li>• Realizar evaluaciones nutricionales periódicas para ajustar los planes según los cambios en las necesidades o metas de las usuarias.</li> <li>• Desarrollar contenido educativo y recetas saludables para compartir con las usuarias a través de la aplicación.</li> </ul>   |

**Elaborado por:** Los Autores

## **Operaciones (Mapa de procesos)**

El mapa de procesos, está de acuerdo a la identificación de las principales funciones y actividades de la organización y cómo estas se interrelacionan para alcanzar los objetivos del negocio, en este sentido, se detalla el mapa de procesos para la aplicación enfocada en salud y bienestar:

### **Proceso Estratégico: Dirección y Gestión**

En el proceso estratégico donde está enfocado la parte de dirección y gestión se describen las actividades fundamentales:

- Definición de la visión y misión de la empresa.
- Establecimiento de objetivos estratégicos.
- Toma de decisiones clave.
- Supervisión y control de la operación general.
- Relación con socios e inversionistas.

### **Proceso Clave: Desarrollo de la Aplicación**

En cuanto al proceso clave que está directamente alineado a la creación, desarrollo y mantenimiento de la aplicación se describe las principales actividades que se requieren para el normal funcionamiento.

- Investigación y análisis de necesidades del mercado.
- Diseño y desarrollo de la interfaz de usuario (UI/UX).
- Programación y pruebas de la aplicación.
- Actualizaciones y mantenimiento.

### **Proceso Clave: Marketing y Ventas**

Para el proceso de marketing y ventas de las suscripciones es necesario detallar cuales son las actividades fundamentales para lograr captar más clientes potenciales y brindar los servicios necesarios mediante la aplicación como se describe a continuación:

- Investigación de mercado y análisis de competencia.
- Creación y ejecución de campañas publicitarias.
- Gestión de redes sociales y branding.
- Monitoreo y análisis de resultados de marketing.
- Gestión de suscripciones y promociones.
- Soporte al cliente y asistencia para el proceso de compra.
- Análisis de ventas y optimización de estrategias comerciales.

### **Proceso Clave: Asesoría personalizada**

Dentro del proceso fundamental de la app se encuentra la asesoría personalizada con dos subprocesos que son el entrenamiento físico y nutricional, siendo los ejes fundamentales de esta idea negociación en este contexto, se detalla cada una de las actividades a desarrollar.

- **Asesoría Personalizada:**
  - Creación y seguimiento de planes de entrenamiento y nutrición.
  - Asesoría personalizada y motivación para las usuarias.
  - Monitoreo y ajuste de planes según resultados obtenidos.

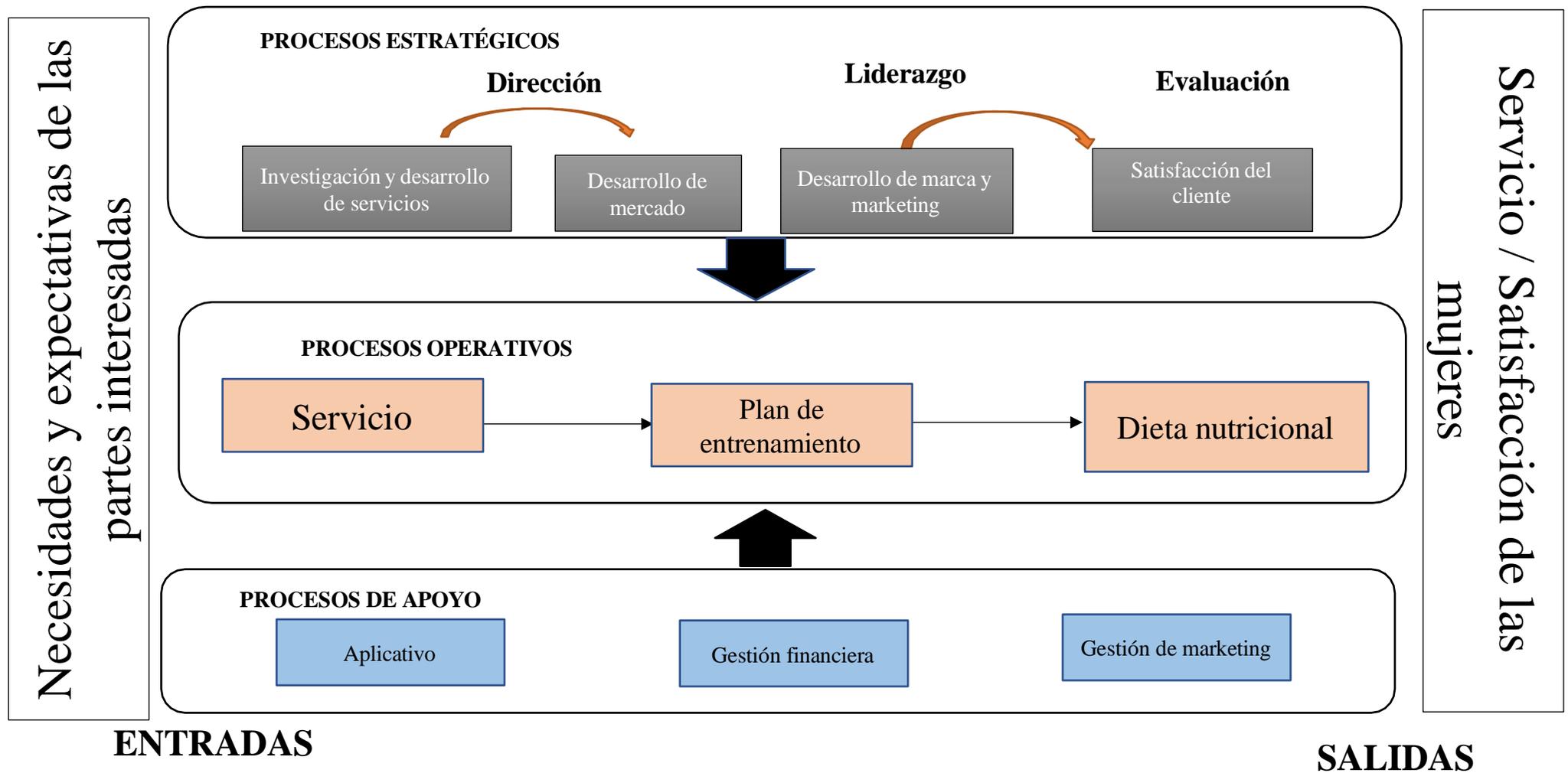
### **Proceso de Apoyo: Gestión Financiera**

Al detallar el proceso de apoyo enfocado directamente en la gestión financiera es importante describir los puntos clave sobre el manejo de los recursos económicos como se describe en este momento:

- **Contabilidad:**
  - Gestión de cuentas por cobrar y pagar.
  - Preparación de informes financieros y presupuestos.
  - Cumplimiento de obligaciones fiscales.
  - Control financiero y auditoría interna.

En este contexto, se presenta el mapa de procesos de la aplicación "FlexiFit".

Figura 19 Mapa de procesos "FlexiFit"

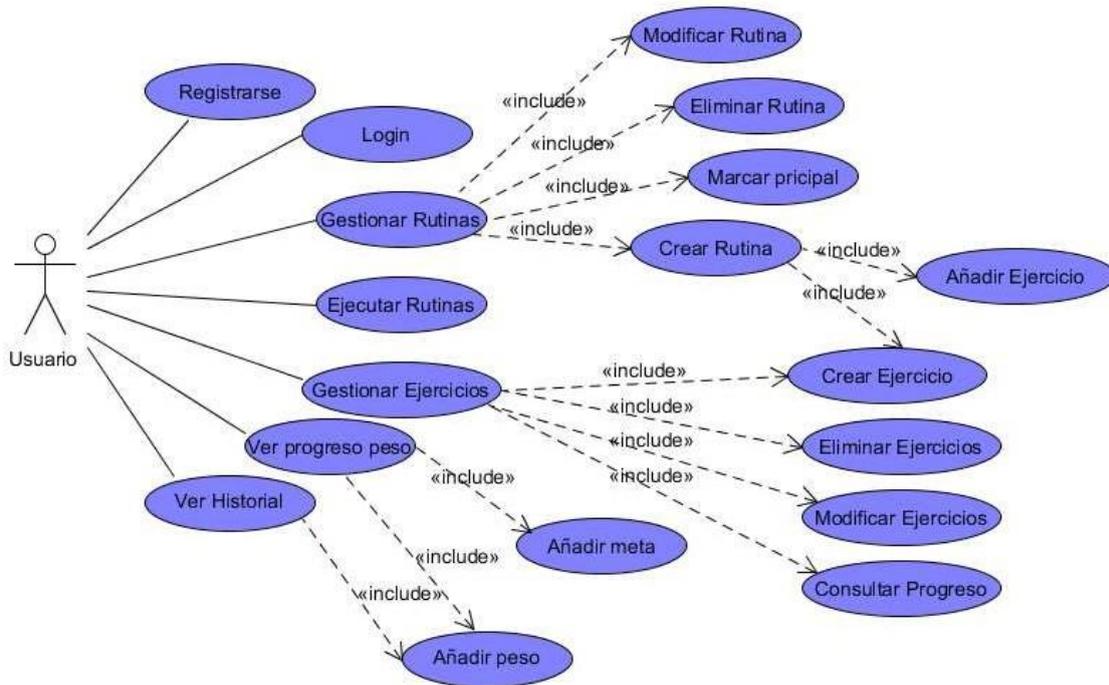


Elaborado por: Los Autores

## Diseño del Proceso del servicio (Flujograma)

A continuación, se presenta el flujograma de la aplicación "FlexiFit"

Figura 20 *Flujograma de ingreso a la aplicación*



Elaborado por: Los Autores

Por consiguiente, se representa el diagrama de la APP.

**Figura 21** Esquema de la APP



**Elaborado por:** Los Autores

### Conformación Legal

La aplicación "FlexiFit" se encontrará conformada legalmente mediante la Sociedad por Acciones Simplificadas - S.A.S., es un tipo de empresa regulada por la Superintendencia de Compañías, considerando que, la Ley Orgánica de Emprendimiento, implementada en 2020, creó la S.A.S., una forma societaria que simplifica la creación de empresas. Esta estructura permite la participación de personas naturales o jurídicas sin requerir un capital mínimo. Su propósito es fomentar la formalización y crecimiento de emprendimientos. La Superintendencia de Compañías ofrece un proceso ágil para la constitución de S.A.S. mediante canales digitales, permitiendo la gestión del trámite de forma eficiente y sin necesidad de

presencia física (Superintendencia de Compañías Bancos y Seguros, 2021). En este sentido, se detalla los requisitos:

1. Certificado electrónico del accionista, cuando corresponda.
2. Reserva de la denominación.
3. Contrato privado o escritura.
4. Nombramiento(s).
5. Petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema,

esto es:

- a) Tipo de solicitante
  - b) Nombre completo
  - c) Número de identificación
  - d) Correo electrónico
  - e) Teléfono convencional y/o teléfono celular
  - f) Provincia
  - g) Ciudad
  - h) Dirección
6. Copia(s) de cédula o pasaporte

## Evaluación Financiera

### Inversión Inicial

La constitución de la app "FlexiFit" se realizó con base en una inversión inicial de \$33.775,77, misma que se financiará con fondos propios correspondiente al 50% con la aportación de 6 socios con un equivalente a \$ 16.887,89 es decir, cada socio realizará un aporte de \$2.814,65 y el 50% con financiamiento bancario por el valor de \$16.887,89, como se muestra a continuación:

**Tabla 9** *Inversión inicial "FlexiFit"*

| Unid                            | Detalle                                | Costo Unit | Inversión inicial |
|---------------------------------|--|------------|-------------------|
| <b>Activos Diferidos</b>        |  |            |                   |
| 1                               | Abogado                                | 700,00     | 700,00            |
| <b>Total Activos diferidos</b>  |  |            | <b>700,00</b>     |
| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>        |  |            |                   |
|                                 | 3 sillas giratorias                    |            | 300,00            |
| 1                               | Báscula                                | 35,00      | 35,00             |
| 1                               | kit de fortalecimiento de músculos     | 500,00     | 500,00            |
| <b>Total muebles y enseres</b>  |  |            | <b>835,00</b>     |
| <b>Requerimientos</b>           |  |            |                   |
|                                 | Creación de la Aplicación              |            | 10.000,00         |
|                                 | Plan de Marketing                      |            | 7,500,00          |
| <b>Total requerimientos</b>     |  |            | <b>17.500,00</b>  |
| <b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>       |  |            |                   |
| 3                               | Computadora                            | 650,00     | 1.950,00          |
| <b>Total equipos de cómputo</b> |  |            | <b>1.950,00</b>   |
| <b>Otros suministros</b>        |  |            |                   |
| 6                               | Útiles de Oficina                      | 5,00       | 30,00             |
| <b>Total otros suministros</b>  |  |            | <b>30,00</b>      |
| 6                               | Plan de Zoom                           | 40,00      | 240,00            |
| 6                               | Telefonía celular                      | 25,00      | 150,00            |
| 6                               | Remuneraciones personal operativo      | 1.438,75   | 8.632,50          |
| 6                               | Remuneraciones personal administrativo | 400,00     | 2.400,00          |
| 6                               | Gastos financieros                     | 206,67     | 1.338,27          |
|                                 | Mantenimiento                          | 0,00       |                   |
| <b>Total Inversión</b>          |  |            | <b>33.775,77</b>  |

**Elaborado por:** Los Autores

## Presupuesto de Ventas

Para establecer la cantidad de clientes potenciales, se realizó encuestas a 384 personas de las cuales se determinó que el 15% están dispuestos a utilizar la plataforma y el 5% para se lo haría mediante el servicio personalizado.

*Tabla 10 Presupuesto de ventas*

| Meses                                  | PROYECCIÓN ANUAL (PRODUCCIÓN) |                  | PROYECCION DE INGRESOS ANUALES |           |           |           |           |
|--|-------------------------------|------------------|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|  | S. en Plataforma              | Proyección anual | Año 1                          | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
| Proyección mensual                     | 58                            | 691              | 33.347,66                      | 35.015,04 | 36.765,79 | 38.604,08 | 40.534,28 |
| Proyección de honorarios entrenador    | 10,00                         | 6.910,00         | 6.910,00                       | 7.020,56  | 7.132,89  | 7.247,02  | 7.362,97  |
| Proyección de honorarios nutricionista | 5,00                          | 3.455,00         | 3.455,00                       | 3.510,28  | 3.566,44  | 3.623,50  | 3.681,48  |
| Meses                                  | PROYECCIÓN ANUAL (PRODUCCIÓN) |                  | PROYECCION DE INGRESOS ANUALES |           |           |           |           |
|  | S. Personalizado              | Proyección anual | Año 1                          | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
| Proyección mensual                     | 19                            | 230              | 18.498,90                      | 19.423,85 | 20.395,04 | 21.414,79 | 22.485,53 |
| Proyección de honorarios entrenador    | 20,00                         | 4.600,00         | 4.600,00                       | 4.673,60  | 4.748,38  | 4.824,35  | 4.901,54  |
| Proyección de honorarios nutricionista | 10,00                         | 2.300,00         | 2.300,00                       | 2.336,80  | 2.374,19  | 2.412,18  | 2.450,77  |

Elaborado por: Los Autores

Es importante detallar que en la proyección del presupuesto de ventas se detalla también el costo que se incurrirá en el pago de los honorarios del entrenador y nutricionista que serán los encargados de dar el servicio a las mujeres que se suscriban en la aplicación, tomando en consideración que se contrata por servicios profesionales, con la finalidad de optimizar recursos económicos y humanos con el propósito de cancelar por persona atendida y no por tiempo transcurrido, lo que permite no generar relación de dependencia y contratar los profesionales que sean necesarios para solventar las necesidades de las usuarias, estimando que cada entrenador y/o nutricionista atiende en un promedio de 6 clientes diarias.

### **Punto de Equilibrio**

Mediante el punto de equilibrio, permite determinar la cantidad mínima de suscripciones que hay que contar, para no obtener ni ganancia ni pérdida. A partir de este punto de referencia se considera una rentabilidad para el emprendimiento, como se describe a continuación.

**Tabla 11** *Punto de equilibrio*

| <b>CUENTAS</b>                | <b>COSTOS FIJOS</b> | <b>COSTOS<br/>VARIABLES</b> | <b>COSTOS<br/>TOTALES</b> |
|-------------------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------------|
| <b>GASTOS OPERATIVOS</b>      |                     | 17.265,00                   | 17.265,00                 |
| <b>GASTOS VENTAS</b>          | 480,00              |                             | 480,00                    |
| <b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b> | 9.310,65            |                             | 9.310,65                  |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>     | 2.480,07            |                             | 2.480,07                  |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>12.270,72</b>    | <b>17.265,00</b>            | <b>29.535,72</b>          |

**Elaborado por:** Los Autores

Los costos totales anuales que se proyectan son de \$29.535,72, considerando contar 1.843 usuarias por año, que estarían utilizando la app. En este contexto, a continuación, se detalla los cálculos del punto de equilibrio en suscripciones y monetariamente.

|               |              |
|---------------|--------------|
| Ingresos      | \$ 51.846,56 |
| Suscripciones | 921          |

|                            |     |          |
|----------------------------|-----|----------|
| Precio de venta al público | Pvp | \$ 56,29 |
| Costo de venta unitario    | Cvu | \$32,07  |

$$\text{P.E.Q (unidades) = } \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{P.v.P - C.v.u}} = \frac{\$ 12.270,72}{\$ 24,22}$$

$$\text{P.E.Q (suscripciones) = } 507$$

$$\text{P.E MONETARIO = } \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{C.V. u}}{\text{P.v. u}}} = \frac{\$ 12.270,72}{1 - \frac{\$0,569675519}{\$ 56,29}}$$

$$\text{P.E MONETARIO = } \$ 28.515,03 \quad \$ 56,29$$

Mediante este cálculo se logra determinar que se requiere un mínimo de 507 suscripciones y monetariamente \$28.515,03 para obtener un punto de equilibrio, donde ni se pierde ni se gana. Tomando en consideración que, a partir de estos datos obtenidos el proyecto empieza a ser rentable.

### Estados Financieros (Estado de Costos - Estado de P&G - Estado Flujo de Caja)

#### Estado de costos

El Estado de Costos para la app "FlexiFit" está enfocada directamente en detallar los costos, gastos que incurren en el servicio como se detalla a continuación:

**Tabla 12 Estado de Costos "FlexiFit"**

| FINANCIAMIENTO                   | Valores             | Porcentaje    |
|----------------------------------|---------------------|---------------|
| <b>PASIVOS CORRIENTE</b>         |                     |               |
| <b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>     | \$ 16.887,89        | 50,0%         |
| <b>PATRIMONIO</b>                | \$ 16.887,89        | 50,0%         |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b> | <b>\$ 33.775,77</b> | <b>100,0%</b> |
| <b>TOTAL INVERSIÓN</b>           |                     |               |

**Gastos operativos Año (US Dólares)**

| Rubros / Años: | Año 1               | Año 2               | Año 3               | Año 4               | Año 5               |
|----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Mano de Obra   | \$ 17.265,00        | \$ 17.541,24        | \$ 17.821,90        | \$ 18.107,05        | \$ 18.396,76        |
| <b>Total</b>   | <b>\$ 17.265,00</b> | <b>\$ 17.541,24</b> | <b>\$ 17.821,90</b> | <b>\$ 18.107,05</b> | <b>\$ 18.396,76</b> |

**Gastos de ventas Año (US Dólares)**

| Rubros / Años: | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Plan de Zoom   | 480,00           | 487,68           | 495,48           | 503,41           | 511,47           |
| <b>Total</b>   | <b>\$ 480,00</b> | <b>\$ 487,68</b> | <b>\$ 495,48</b> | <b>\$ 503,41</b> | <b>\$ 511,47</b> |

**Gastos Financieros Año (US Dólares)**

| Rubros / Años:   | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4          | Año 5          |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------|----------------|
| Pago de préstamo | \$ 7.202,01        | \$ 7.202,01        | \$ 7.202,01        | \$ 0,00        | \$ 0,00        |
| <b>Total</b>     | <b>\$ 7.202,01</b> | <b>\$ 7.202,01</b> | <b>\$ 7.202,01</b> | <b>\$ 0,00</b> | <b>\$ 0,00</b> |

**Gastos Administrativos Año (US Dólares)**

| Rubros / Años:  | Año 1           | Año 2           | Año 3           | Año 4           | Año 5           |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Sueldos y salarios (personal de la administración central). | 4.800,00        | 4.876,80        | 4.954,83        | 5.034,11        | 5.114,65        |
| Telefonía celular   | 300,00          | 304,80          | 309,68          | 314,63          | 319,67          |
| Total otros suministros                                     | 60,00           | 60,96           | 61,94           | 62,93           | 63,93           |
| Depreciación  | \$ 510,65       | \$ 510,65       | \$ 510,65       | \$ 75,15        | \$ 75,15        |
| Amortización  | 3.640,00        | 3.640,00        | 3.640,00        | 3.640,00        | 3.640,00        |
| <b>Total</b>  | <b>9.310,65</b> | <b>9.393,21</b> | <b>9.477,09</b> | <b>9.126,81</b> | <b>9.213,40</b> |

**Gastos Financieros Año (US Dólares)**

| Rubros / Años:    | Año 1           | Año 2           | Año 3         | Año 4       | Año 5       |
|-------------------|-----------------|-----------------|---------------|-------------|-------------|
| Intereses crédito | 2.480,07        | 1.624,40        | 613,69        |             |             |
| <b>Total</b>      | <b>2.480,07</b> | <b>1.624,40</b> | <b>613,69</b> | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> |

**Ingresos Estimados Año (US Dólares)**

| Rubros / Años: | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Servicios      | 51.846,56        | 54.438,89        | 57.160,83        | 60.018,87        | 63.019,81        |
| <b>Total</b>   | <b>51.846,56</b> | <b>54.438,89</b> | <b>57.160,83</b> | <b>60.018,87</b> | <b>63.019,81</b> |

**Inversiones Estimadas Año (US Dólares)**

| Rubros / Años:     | Año 1            | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|
| Requerimientos     | 20.285,00        |       |       |       |       |
| Capital de trabajo | 16.887,89        |       |       |       |       |
| <b>Total</b>       | <b>37.172,89</b> |       |       |       |       |

Elaborado por: Los Autores

### Estado de pérdidas y ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias permite contar con una perspectiva general sobre la rentabilidad, viabilidad y factibilidad de la app, con la finalidad tomar la mejor decisión de acuerdo a la siguiente tabla.

**Tabla 13** Estado de pérdidas y ganancias proyectado

| Conceptos:                           | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Ingreso por Ventas</b>            | 51.846,56        | 54.438,89        | 57.160,83        | 60.018,87        | 63.019,81        |
| <Gastos operativos>                  | 17.265,00        | 17.541,24        | 17.821,90        | 18.107,05        | 18.396,76        |
| <b>Utilidad Bruta en Ventas</b>      | <b>34.581,56</b> | <b>36.897,65</b> | <b>39.338,93</b> | <b>41.911,82</b> | <b>44.623,05</b> |
| <Préstamo capital>                   | 7.202,01         | 7.202,01         | 7.202,01         | 0,00             | 0,00             |
| <b>Utilidad Neta en Ventas</b>       | <b>27.379,55</b> | <b>29.695,64</b> | <b>32.136,92</b> | <b>41.911,82</b> | <b>44.623,05</b> |
| <Gastos Administración>              | 9.790,65         | 9.880,89         | 9.972,57         | 9.630,22         | 9.724,87         |
| <b>Utilidad Operacional</b>          | <b>17.588,90</b> | <b>19.814,75</b> | <b>22.164,34</b> | <b>32.281,60</b> | <b>34.898,18</b> |
| <Gastos Financieros>                 | 2.480,07         | 1.624,40         | 613,69           | 0,00             | 0,00             |
| <b>Utilidad Antes de impuesto/pp</b> | <b>15.108,83</b> | <b>18.190,34</b> | <b>21.550,66</b> | <b>32.281,60</b> | <b>34.898,18</b> |
| <b>15% Trab.</b>                     | 2.266,32         | 2.728,55         | 3.232,60         | 4.842,24         | 5.234,73         |
| <b>Utilidad Antes de impuesto</b>    | <b>12.842,51</b> | <b>15.461,79</b> | <b>18.318,06</b> | <b>27.439,36</b> | <b>29.663,46</b> |
| <b>25% IR</b>                        | 3.210,63         | 3.865,45         | 4.579,51         | 6.859,84         | 7.415,86         |
| <b>Utilidad o Pérdida</b>            | <b>9.631,88</b>  | <b>11.596,34</b> | <b>13.738,54</b> | <b>20.579,52</b> | <b>22.247,59</b> |
| <b>10% RESERVAS</b>                  | 963,19           | 1.159,63         | 1.373,85         | 2.057,95         | 2.224,76         |
| <b>UTILIDAD DE DIVIDENDOS</b>        | <b>8.668,69</b>  | <b>10.436,71</b> | <b>12.364,69</b> | <b>18.521,57</b> | <b>20.022,83</b> |

Elaborado por: Los Autores

## Estado de flujo efectivo

El Estado de Flujo de efectivo es considerado como una herramienta financiera que permite conocer cómo se encuentra la empresa y si el emprendimiento está generando la rentabilidad deseada, en este sentido, mediante el flujo de efectivo se determina la liquidez de la empresa, es decir, la capacidad para cubrir las obligaciones como se detalla a continuación:

**Tabla 14** Flujo de efectivo

| AÑOS                     | 0                 | 1                | 2                | 3                | 4                | 5                |
|--------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                          |                   | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
| <b>Ingreso</b>           |                   | <b>51.846,56</b> | <b>54.438,89</b> | <b>57.160,83</b> | <b>60.018,87</b> | <b>63.019,81</b> |
| (-) Gastos fijos         |                   | -9.790,65        | -9.880,89        | -9.972,57        | -9.630,22        | -9.724,87        |
| (-) Gastos variables     |                   | -17.265,00       | -17.541,24       | -17.821,90       | -18.107,05       | -18.396,76       |
| (-) Pagos financieros    |                   | -9.682,08        | -8.826,42        | -7.815,70        | 0,00             | 0,00             |
| <b>Flujo operacional</b> |                   | <b>15.108,83</b> | <b>18.190,34</b> | <b>21.550,66</b> | <b>32.281,60</b> | <b>34.898,18</b> |
| <b>Inversiones</b>       |                   |                  |                  |                  |                  |                  |
| Activos Fijos            | 20.285,00         |                  |                  |                  |                  |                  |
| Capital de trabajo       | 13.490,77         |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Flujo Neto</b>        | <b>-33.775,77</b> | <b>15.108,83</b> | <b>18.190,34</b> | <b>21.550,66</b> | <b>32.281,60</b> | <b>34.898,18</b> |

Elaborado por: Los Autores

## Indicadores Financieros (VAN - TIR - PRI)

### Cálculo del WACC

Mediante el cálculo del WACC, los socios de la empresa pueden tomar decisiones estratégicas considerando que, si el VAN es menor al porcentaje obtenido el proyecto no es rentable, teniendo como costo de oportunidad en el caso que el porcentaje sea superior al resultado. La fórmula básica para calcular el WACC es:  $WACC = VE * Re + VD * Rd * (1 - T)$ , donde:

**Tabla 15** Cálculo del WACC del proyecto

|  |               |
|--|---------------|
| D= Deuda                                     | 16.887,89     |
| E= Aporte de inversionistas                  | 16.887,89     |
| Ke= Rendimiento esperado por los accionistas | 13%           |
| Kd= Interés por el préstamo                  | 16,77%        |
| T= % del pago de impuesto a la renta         | 25%           |
| <b>WACC</b>                                  | <b>12,67%</b> |

$$\text{WACC Costo promedio ponderador de capital} = \frac{E}{E+D} * Ke + \frac{D}{E+D} * Kd * (1 - T)$$

## Cálculo del VAN, TIR y PRI

Obteniendo una cantidad de suscriptores de 921 personas, se encuentra sobre el punto de equilibrio, por lo que se puede determinar que se mantiene rentabilidad con un porcentaje del TIR, sobre los índices financieros como WACC, como se muestra a continuación:

**Tabla 16** *Análisis de sensibilidad*

| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD |             |                  |             |                     |             |
|--------------------------|-------------|------------------|-------------|---------------------|-------------|
| ESCENARIO PESIMISTA      |             | ESCENARIO NORMAL |             | ESCENARIO OPTIMISTA |             |
| 875 personas             |             | 921 personas     |             | 944 personas        |             |
| WACC                     | 12,67%      | WACC             | 12,67%      | WACC                | 12,67%      |
| VAN                      | \$41.390,52 | VAN              | \$48.282,86 | VAN                 | \$51.729,03 |
| TIR                      | 47,40%      | TIR              | 52,90%      | TIR                 | 55,60%      |
| R B/C                    | \$2,23      | R B/C            | \$2,43      | R B/C               | \$2,53      |

**Elaborado por:** Los Autores

En este contexto, el proyecto es factible en los tres escenarios, por lo tanto, la inversión se recupera en 2 años y 11 meses.

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

- La aplicación de la metodología de Design Thinking permitió tener comprensión de las necesidades y preferencias del mercado objetivo, asegurando que la idea de negocio se ajuste a las expectativas y deseos de las usuarias potenciales. A través de la empatía, la definición precisa del problema, la ideación, la creación de prototipos y la prueba de soluciones, se ha validado la aceptación de la aplicación en el mercado actual. Este enfoque centrado en el usuario ha facilitado la creación de una propuesta de valor alineada con las demandas del mercado, aumentando las posibilidades de éxito del proyecto.
- El análisis detallado de la oferta y la demanda en el sector de bienestar, entrenamiento físico y nutrición dirigido a mujeres en el sector de Cumbayá de la ciudad de Quito ha revelado una demanda creciente para estos servicios, porque permitió identificar oportunidades clave y desafíos en el contexto local ha proporcionado una visión clara de las brechas en el mercado y las áreas de alta demanda. Este conocimiento fue esencial para posicionar la aplicación de manera efectiva, adaptando la oferta para satisfacer las necesidades específicas de las mujeres y aprovechar las oportunidades de mercado emergentes.
- El análisis técnico ha garantizado la viabilidad operativa de la aplicación al identificar y planificar los procesos clave necesarios para su desarrollo y mantenimiento, la especificación de la tecnología y los recursos requeridos asegura que la aplicación pueda funcionar de manera eficiente y sostenible. La planificación detallada y la evaluación de los requisitos técnicos establecen una base para la implementación exitosa del proyecto, minimizando riesgos y asegurando que la aplicación cumpla con los estándares de calidad esperados.

- Las estrategias de marketing diseñadas para promocionar la aplicación en el sector de Cumbayá, Quito, destacan eficazmente los beneficios de un programa integral de bienestar, entrenamiento físico y nutrición. Al enfocar las tácticas de marketing en los beneficios específicos que las usuarias potenciales valoran, se ha creado una propuesta de valor atractiva que facilita la captación de usuarios. La implementación de estas estrategias permitirá atraer y retener a las usuarias, maximizando el impacto de la aplicación en el mercado local y fomentando un alto nivel de participación y satisfacción.
- La evaluación de la factibilidad económica ha confirmado que el proyecto tiene una base financiera sólida para su éxito a largo plazo. La proyección de ingresos y gastos, junto con el análisis de costos y beneficios, asegura que el proyecto es financieramente viable y sostenible. Esta evaluación integral proporciona confianza en la capacidad del negocio para generar ganancias y mantenerse operativo en el tiempo, estableciendo una base firme para la inversión y el crecimiento continuo del proyecto.

### **Recomendaciones**

- Se recomienda continuar aplicando el enfoque de Design Thinking en las etapas futuras del desarrollo del proyecto, con la finalidad de asegurar para mantener un proceso interactivo en el que se realicen revisiones y ajustes continuos basados en la retroalimentación de los usuarios y de esta manera establecer mecanismos regulares para recolectar y analizar la opinión de los usuarios sobre nuevas características y mejoras, lo que permitirá adaptar la aplicación de manera proactiva a las cambiantes necesidades del mercado.
- Se debe aprovechar el conocimiento adquirido del análisis de oferta y demanda para desarrollar estrategias de posicionamiento y diferenciación, con la finalidad de implementar una estrategia de entrada al mercado que resalte las características únicas de la aplicación que abordan las brechas identificadas. Además, se tiene que realizar estudios de mercado periódicos para ajustar

la oferta a las tendencias emergentes y a los cambios en la demanda, garantizando que la aplicación siga siendo relevante y competitiva.

- Se tiene que establecer un plan de mantenimiento y actualización continuo para asegurar la operatividad y la eficiencia de la aplicación a largo plazo, de igual manera se debe invertir en la capacitación del personal técnico para manejar nuevas tecnologías y resolver problemas rápidamente. Además, realizar pruebas regulares y auditorías del sistema para identificar y abordar posibles fallos antes de que afecten a los usuarios, manteniendo así un alto estándar de calidad y funcionalidad.
- Con base en el plan de marketing inicial es necesario que se continúe desarrollando con un enfoque integral que incluya tanto estrategias digitales como tradicionales para maximizar el alcance y la efectividad, con la finalidad de utilizar el análisis de datos para medir el impacto de las campañas y ajustar las tácticas en función de los resultados.
- Se tiene que realizar revisiones financieras periódicas para asegurar que el proyecto continúe siendo viable a medida que evoluciona. Es decir, es necesario establecer un fondo de reserva para imprevistos y ajusta los planes financieros en función de los resultados y las condiciones del mercado, por lo que se debe considerar explorar oportunidades de inversión adicional o fuentes de financiamiento si es necesario para apoyar el crecimiento y la expansión del negocio, asegurando la estabilidad financiera a largo plazo.

## Bibliografía

- Acosta, M. (2020). *Hábitos alimenticios y su relación con el índice de masa corporal en adultos de 35 a 59 años de edad del cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi en el periodo septiembre 2019 – febrero 2020*. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31094/2/TESIS%20Marcos%20Acosta.pdf>
- Barbosa, S., & Urrea, Á. (2018). Influencia del deporte y la actividad física en el estado de salud físico y mental: una revisión bibliográfica. *Revista KATHARSIS*, 171 - 186. <https://revistas.iue.edu.co/index.php/katharsis/article/view/1023/1403>
- Blesa, M. (2020). Salud, bienestar y estilo de vida desde un enfoque de género. *Avances En Psicología*, 28(2), 205–212. <https://doi.org/10.33539/avpsicol.2020.v28n2.2249>
- Cantaro, K. (2017). *Desarrollo de un plan de negocios para consultorio de nutrición deportiva*. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622732/Cantaro\\_bk.pdf?sequence=16](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622732/Cantaro_bk.pdf?sequence=16)
- Colque, A. (2023). Una visión panorámica del estilo de vida y rendimiento académico en estudiantes de medicina: Una revisión actualizada. *Rev. Fac. Med. Hum.*, 23(4), 117-128. [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2308-05312023000400117](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-05312023000400117)
- Cueva , H. (2021). *Incidencia de la actividad física en el entorno familiar durante el confinamiento por COVID – 19*. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/7919>
- Flores, D. (2019). *Plan de Negocio para la creación de un Centro de Ejercicios Funcionales*. <https://reunir.unir.net/handle/123456789/9447>
- Flores, E. (2019). Diseño de un Centro para Emprendedores en una Escuela Profesional de Ingeniería aplicando el Modelo Lean Canvas. *Formación universitaria*, 12(6), 151-166. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062019000600151>
- Gerbotto, M., & Paturzo, C. (2020). Hábitos alimentarios y percepción de la imagen corporal en un grupo de adolescentes que realizan comedia musical. *Diaeta*, 38(172), 26-40. [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1852-73372020000300026](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1852-73372020000300026)
- INEC. (2023). *Censo Poblacional Ecuador*. <https://www.censoecuador.gob.ec/>
- Izquierdo, A., & Acurio, J. (2019). Diseño de mix de marketing para posicionar una empresa de limpieza, mantenimiento y aseo. *Dilemas Contemporáneos Educación Política y Valores* , 5 - 6.

- Izquierdo, A., Viteri, D., Baque, L., & Zambrano, S. (2020). Estrategias de marketing para la comercialización de producto biodegradables de aseo y limpieza de la empresa Quibisa. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 399-406. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-399.pdf>
- Kern, W., Schwartz, M., & Marchant, R. (2022). Reducción de externalidades negativas por aprovechamiento de residuos en el desarrollo de productos: economía circular en la industria olivícola chilena. *Scientia Agropecuaria*, 13(1), 15-23. <https://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2022.002>
- Llamuca, J. (2022). *Hábitos alimentarios y su relación con el estado nutricional en la población adulta de la ciudadela "Las Tejas" en la ciudad de Guayaquil*. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/17779/1/T-UCSG-PRE-MED-NUTRI-481.pdf>
- López, R. (2017). *Estrategias de enseñanza creativa : investigaciones sobre la creatividad en el aula*. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/Colombia/fce-unisalle/20180225093550/estrategiasen.pdf>
- Lorenzo, J., & Díaz, A. (2019). Estilos y calidad de vida, su vínculo con la depresión en el siglo 21. *Rev Ciencias Médicas*, 23(2), 170-171. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1561-31942019000200170&lng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-31942019000200170&lng=es).
- Ministerio de Salud Pública de Paraguay. (2022). *Salud integral de la mujer: un derecho para mejorar su calidad de vida*. <https://www.mspbs.gov.py/portal/25428/salud-integral-de-la-mujer-un-derecho-para-mejorar-su-calidad-de-vida.html>
- Morales, C. (2017). La depresión: Un reto para toda la sociedad del que debemos hablar. *Rev Cubana Salud Pública*, 43(2), 136-138. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0864-34662017000200001](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662017000200001)
- OMS. (2019). *La nutrición en la cobertura sanitaria universal*. <https://apps.who.int/iris/handle/10665/331148>
- OMS. (2020). *Cada movimiento cuenta para mejorar la salud – dice la OMS*. <https://www.who.int/es/news/item/25-11-2020-every-move-counts-towards-better-health-says-who>
- OPS. (2018). *¿Por qué es importante la actividad física?* [https://iris.paho.org/bitstream/handle/10665.2/50904/9789275320600\\_spa.pdf](https://iris.paho.org/bitstream/handle/10665.2/50904/9789275320600_spa.pdf)
- Ordas, J. (2019). *El ejercicio físico saludable para la niñez*. <https://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12874/1184/ORDAS%2>

OTISNADO%20JUAN%20MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Rojas, S., & Rincón, M. (2021). Mapeo de actores como metodología innovadora en la implementación de la política de ética de la investigación, bioética e integridad científica. *Opera.*, 117–138.  
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/opera/article/view/7263>
- Superintendencia de Compañías Bancos y Seguros. (2021). *Guía Constitución de Sociedades Anónimas Simplificadas*.  
[https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons\\_sas/SAS.pdf](https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/cons_sas/SAS.pdf)
- Torres, J., Contreras, S., Lippi, L., Huaiquimilla, M., & Leal, R. (2019). Hábitos de vida saludable como indicador de desarrollo personal y social: discursos y prácticas en escuelas. *Calidad en la educación*, 357-392.  
[https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-45652019000100357](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-45652019000100357)
- Velásquez, S. (2020). *Plan de negocio para la creación de empresa de servicios de salud y bienestar para colaboradores de organizaciones en la ciudad de Quito año 2020*.  
<https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/3816>
- Yépez, G., Quimis, N., & Sumba, R. (2021). El marketing mix como estrategia de posicionamiento en las MIPYMES ecuatorianas. *Polo del Conocimiento*, 6(3), 2045-2069. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/2492/5186>

**Anexos**

**Anexo 1** *Guía de entrevista aplicada a las mujeres*



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

**GUIA DE ENTREVISTA APLICADA A LAS MUJERES**

**Objetivo:** Recopilar información detallada sobre las necesidades, preferencias y expectativas de las mujeres en el sector de Cumbayá, Quito, en relación con programas de bienestar, entrenamiento físico y asesoramiento nutricional, con el fin de desarrollar un plan de negocios efectivo para una aplicación que mejore su estilo de vida, adaptándose a sus requerimientos específicos.

- **Datos sociodemográficos**

**Nombres completos:** .....

**Edad:** .....

**Profesión:** .....

**Preguntas desarrolladas**

**1.** Conoce alguna APP de entrenamiento físico

.....  
.....

**2.** Conoce alguna APP de entrenamiento físico solo de mujeres

.....  
.....

**3.** Practica algún deporte

.....  
.....

**4.** Con que frecuencia práctica deporte

.....  
.....

**5.** Tiempo máximo que ha practicado una actividad física con rutinas seguidas en días, meses y años

.....  
.....

**6.** Conoce los beneficios de una buena alimentación

.....  
.....

**7.** Quisiera cambiar a un nuevo estilo de vida enfocado en una alimentación saludable

.....  
.....

**8.** Conoce planes de nutrición

.....  
.....

**9.** Le gustaría una app de ejercicio físico y asesoramiento nutricional enfocada en mujeres

.....  
.....

**10.** Ponga dos colores que le identifiquen como mujer

.....  
.....

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## **Anexo 2** Encuesta aplicada a las mujeres de Cumbayá



### **UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

#### **ENCUESTA APLICADA A LAS MUJERES**

**Objetivo:** Recopilar información detallada sobre las necesidades, preferencias y expectativas de las mujeres en el sector de Cumbayá, Quito, en relación con programas de bienestar, entrenamiento físico y asesoramiento nutricional, con el fin de desarrollar un plan de negocios efectivo para una aplicación que mejore su estilo de vida, adaptándose a sus requerimientos específicos.

**1. ¿Cuál es tu edad?**

- 20-29 años
- 30-39 años
- 40-50+años

**2. ¿Cuál es tu nivel de actividad física actual?**

- Actividad ligera (1-2 veces por semana)
- Actividad moderada (3-4 veces por semana)
- Sedentaria
- Actividad intensa (5+ veces por semana)

**3. ¿Cuál es tu nivel de estudios?**

- Educación Universitaria
- Educación técnica
- Educación Secundaria
- Educación primaria

**4. ¿Cuál de los siguientes colores prefieres para la interfaz de la aplicación?**

- Negro
- Blanco

- Turquesa
- Morado
- Azul
- Rosado
- Rojo
- Celestes

**5. ¿Qué tan importante es cambiar el estilo de vida con un enfoque de actividad física y nutricional?**

- Muy importante
- Importante
- Moderadamente importante
- Poco importante
- Nada importante

**6. ¿Cuál sería su método de pago de preferencia?**

- Tarjeta de crédito
- Transferencia
- Tarjeta de debito
- Efectivo

**7. ¿Cuánto estarías dispuesto/a a pagar por la suscripción mensual de la aplicación?**

- \$29.99
- \$34.99

**8. ¿Cuánto estarías dispuesto/a a pagar por la suscripción trimestral (3 meses) de la aplicación?**

- \$59.99
- \$64.99

**9. ¿Cuánto estarías dispuesto/a a pagar por la suscripción semestral (6 meses) de la aplicación?**

- \$99.99
- \$104.99

**10. ¿Cuánto estarías dispuesto/a a pagar por la suscripción anual (1 año) de la aplicación?**

\$179.99

\$184.99

**11. ¿Cuántos días a la semana te gustaría que el entrenador visite tu casa?**

3 días

2 días

**12. ¿Qué tipo de ejercicio prefieres realizar?**

Cardio

Entrenamiento funcional

Fuerza

Yoga

**13. ¿Qué tan importante es para ti recibir asesoramiento nutricional personalizado?**

Muy importante

Importante

Moderadamente

Poco importante

Nada importante

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**