

Maestría en
Gestión de Proyectos

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Magíster en Gestión de Proyectos**

AUTORES:

Lcda. Cynthia Mariela Bustillos Cadena

Arq. Antony Daniel Cordero Tipán

Ing. Tito Edden Guerra Parrales

Psi. Karla Daniela López Velasco

Ing. Ivonne Briguitte Proaño Auquilla

TUTORES:

PhD (c). Carlos Luis Calderón

DBA. José Luis Mercader

Plan de Negocios para un gimnasio familiar enfocado en el bienestar físico de las familias quiteñas a través de actividades deportivas y recreativas en un espacio seguro, inclusivo y adaptado a todas las edades

Quito, (agosto 2025)

Certificación de autoría

Nosotros, **Cynthia Mariela Bustillos Cadena, Antony Daniel Cordero Tipán, Tito Edden Guerra Parrales, Karla Daniela López Velasco e Ivonne Briguite Proaño Auquilla** declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.



Firmado electrónicamente por:
**CYNTHIA MARIELA
BUSTILLOS CADENA**
Validar únicamente con FirmaSC

Firma del graduando
Cynthia Mariela Bustillos Cadena



Firmado electrónicamente por:
**ANTONY DANIEL
CORDERO TIPAN**
Validar únicamente con FirmaSC

Firma del graduando
Antony Daniel Cordero Tipán



Firmado electrónicamente por:
**TITO EDDEN GUERRA
PARRALES**
Validar únicamente con FirmaSC

Firma del graduando
Tito Edden Guerra Parrales



Firmado electrónicamente por:
**KARLA DANIELA LOPEZ
VELASCO**
Validar únicamente con FirmaSC

Firma del graduando
Karla Daniela López Velasco



Firmado electrónicamente por:
**IVONNE BRIGUITTE
PROANO AUQUILLA**
Validar únicamente con FirmaSC

Firma del graduando
Ivonne Briguite Proaño Auquilla

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Cynthia Mariela Bustillos Cadena, Antony Daniel Cordero Tipán, Tito Edden Guerra Parrales, Karla Daniela López Velasco e Ivonne Briguitte Proaño Auquilla**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado *Plan de Negocios para un gimnasio familiar enfocado en el bienestar físico de las familias quiteñas a través de actividades deportivas y recreativas en un espacio seguro, inclusivo y adaptado a todas las edades*, 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, (agosto 2025)



Firmado electrónicamente por:
**CYNTHIA MARIELA
 BUSTILLOS CADENA**
 Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando
Cynthia Mariela Bustillos Cadena



Firmado electrónicamente por:
**ANTONY DANIEL
 CORDERO TIPAN**
 Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando
Antony Daniel Cordero Tipán



Firmado electrónicamente por:
**TITO EDDEN GUERRA
 PARRALES**
 Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando
Tito Edden Guerra Parrales



Firmado electrónicamente por:
**KARLA DANIELA LOPEZ
 VELASCO**
 Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando
Karla Daniela López Velasco



Firmado electrónicamente por:
**IVONNE BRIGUITTE
 PROANO AUQUILLA**
 Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando
Ivonne Briguitte Proaño Auquilla

Aprobación de dirección y coordinación del programa

Nosotros, **DBA. José Luis Mercader y PhD (c). Carlos Luis Calderón**, declaramos que los graduandos: **Cynthia Mariela Bustillos Cadena, Antony Daniel Cordero Tipán, Tito Edden Guerra Parrales, Karla Daniela López Velasco e Ivonne Brigittie Proaño Auquilla** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.



DBA. José Luis Mercader
Director/a de la
Maestría en Gestión de Proyectos



Firmado electrónicamente por:
**CARLOS LUIS
CALDERON ESPINALES**
Validar únicamente con FirmaEC

PhD (c). Carlos Luis Calderón
Coordinador/a de la
Maestría en Gestión de Proyectos

RESUMEN

Se presenta un plan de negocios para la creación de un gimnasio familiar donde se denomina “Fit Power Family”, que va a estar enfocado a promover el bienestar físico y a la convivencia saludable dentro de las familias en la ciudad de Quito. El plan de proyecto tiene como objetivo generar un espacio inclusivo, seguro y de fácil acceso para motivar hábitos saludables a través de actividades físicas diferentes al segmento del mercado al que se encuentra el proyecto, mismas que estarán adaptadas a diferentes edades y condiciones físicas acorde a la persona dirigida. El plan de negocio surge a la necesidad de dar una solución al incremento de enfermedades crónicas asociadas al sedentarismo, particularmente en áreas urbanas como en la ciudad de Quito. Se busca además promover un estilo de vida dinámicos disminuyendo el tiempo frente a pantallas, especialmente en niños y jóvenes. Además, el objetivo es sacar provecho de un segmento de mercado poco explorado, en este caso el deporte compartido en familia. Para el modelo de negocio se utilizó el enfoque Canvas, donde se incluirá alianzas con empresas públicas y privadas, clínicas y universidades. Las principales actividades por realizar se basan en programas personalizados y en la capacitación del personal. El plus de este plan de negocio es la oferta de un ambiente familiar, flexible, con membresías para un fácil acceso que se adapte a todas las edades. El riesgo considerable que se identificó es una posible competencia que adopte conceptos similares tanto en la parte operativa como la de valores. Para prevenir este posible imprevisto se registrará la marca, tener innovación continua en servicios y metodologías. Finalmente, la creación del establecimiento es viable tanto en la parte técnica como económica, con futuras expansiones en las ciudades importantes del Ecuador. El impacto del proyecto busca trascender en lo empresarial, aportando a mejorar la calidad de vida de las familias quiteñas.

Palabras Claves: plan de negocios, gimnasio familiar, enfoque canvas, programas personalizados, actividades físicas y recreativas, registro de marca, emprendimiento, modelo de negocio, salud integral.

ABSTRACT

A business plan is presented for the creation of a family gym called "Fit Power Family." This gym will focus on promoting physical well-being and healthy living within families in the city of Quito. The project plan aims to create an inclusive, safe, and easily accessible space to encourage healthy habits through physical activities tailored to the project's target market. These activities will be tailored to different ages and physical conditions, depending on the target audience. The business plan arises from the need to provide a solution to the increase in chronic diseases associated with a sedentary lifestyle, particularly in urban areas like Quito. It also seeks to promote a dynamic lifestyle by reducing screen time, especially among children and young people. Furthermore, the goal is to capitalize on an underexplored market segment, in this case, family sports. The Canvas approach was used for the business model, which will include partnerships with public and private companies, clinics, and universities. The main activities are based on customized programs and staff training. The advantage of this business plan is the flexible, family-friendly environment it offers, with memberships for easy access and suitable for all ages. The significant risk identified is potential competition adopting similar concepts in both operations and values. To prevent this potential unforeseen event, the company will register its trademark and continuously innovate its services and methodologies. Ultimately, the establishment's creation is technically and economically viable, with future expansions in major Ecuadorian cities. The project's impact aims to transcend the business landscape, contributing to improving the quality of life for Quito families.

Keywords: business plan, family gym, canvas approach, personalized programs, physical and recreational activities, trademark registration, entrepreneurship, business model, comprehensive health.

TABLA DE CONTENIDOS (Índice)

CAPITULO I: INTRODUCCION	1
1. Planteamiento del problema e importancia del estudio.....	1
1.1. Definición del proyecto	1
1.2. Naturaleza o tipo de proyecto.....	2
1.3. Objetivos	2
1.1.1. Objetivo general	2
1.1.2. Objetivo específico.....	2
1.4. Justificación e importancia del trabajo de investigación.....	3
2. Perfil de la Organización	4
2.1. Nombre, Actividades, Mercados Servidos y Principales Cifras.....	4
2.1.1. Nombre de la empresa: FIT POWER FAMILY	4
2.1.2. Misión, visión, valores	4
2.1.3. Actividades, marcas, productos y servicios.....	5
2.1.4. Ubicación de la sede.....	5
2.1.5. Ubicación de las operaciones	5
2.1.6. Propiedad y forma jurídica	5
2.1.7. Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio	5
2.1.8. Tamaño de la organización.....	5
2.1.9. Información sobre empleados y otros trabajadores	6
2.1.10. Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto	6
2.1.11. Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa.....	6
2.1.12. Modelo de negocio	6
2.1.13. Grupos de interés internos y externos	7
2.1.14. Otros datos de interés	7
CAPITULO II: GESTIÓN DE PERSONAS.....	7
3. La importancia de gestionar de forma eficaz las personas de un equipo para alcanzar el éxito de los proyectos	7
3.1. Descripción del Equipo Responsable del Proyecto.....	7
3.1.1. Bustillos Cadena, Cynthia Mariela – Trabajadora Social	8
3.1.2. Cordero Tipán, Antony Daniel – Arquitecto	8
3.1.3. Guerra Parrales, Tito Edden – Ingeniero Civil	8
3.1.4. López Velasco, Karla Daniela – Psicóloga Organizacional	9
3.1.5. Proaño Auquilla, Ivonne Brigitte – Ingeniera Electrónica	9
3.2. Establecimiento de alianza del equipo	10

	8
3.3. Misión y visión del equipo.....	13
3.4. Establecimiento de los valores del equipo.	17
3.5. Competencias del gestor de proyectos como líder-coach.	18
4. Planificación de los recursos humanos del proyecto.....	20
4.1. Recopilación y análisis de datos.	20
4.2. Establecimiento de políticas y objetivos de Recursos Humanos	23
4.3. Diseño e implementación de planes y programas de actuación	26
4.4. Planificación, control y evaluación de los planes de gestión de los Recursos Humanos	27
5. Competencias personales, habilidades directivas y técnicas del gestionar de proyectos.....	29
5.1. Aplicación de la Metodología Six Thinking Hats.....	29
5.2. Diseño de plan de acción.....	35
5.3. Plan de Acción	41
CAPITULO III: FINANCIACIÓN DE PROYECTOS.....	45
6. Capital Social	45
7. Reservas y criterios de Reparto de Dividendos.....	46
7.1. Política de Reservas y Reparto de Dividendos.....	46
7.1.1. Reserva Legal.....	46
7.1.2. Reserva Estatutaria	47
7.1.3. Reservas Voluntarias	47
7.1.4. Reservas Especiales.....	47
7.2. Reparto de Dividendos:	47
8. Pasos Legales para Constitución de la Empresa.....	48
8.1. Definición del tipo de empresa	48
8.2. Reserva de denominación.....	48
8.3. Elaboración de la Escritura de Constitución	49
8.4. Firma de la Escritura de constitución de una sociedad.	49
8.5. Inscripción en el Registro Mercantil.	50
8.6. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	50
8.7. Inscripción en el Municipio y Patente Municipal	50
8.8. Afiliación al IESS	51
8.9. Apertura de Cuenta Bancaria Empresarial	51
8.10. Obtención de Licencia de funcionamiento municipal y permiso sanitario	51
8.11. Facturación electrónica.....	52
8.12. Contratos laborales	52
8.13. Cumplimiento publicitario	52

8.14. Protección de datos personales.....	9
8.14. Protección de datos personales.....	52
9. Financiación Ajena	53
9.1. Financiación a corto plazo.....	54
9.2. Financiación a largo plazo.....	55
10. Plan de Inversiones	57
10.1. VAN.....	58
CAPITULO IV: CREACIÓN DE EMPRESAS	59
11. Definición del Cliente Ideal de la Empresa	59
11.1. Definición del cliente ideal	59
11.2. Características demográficas.....	59
11.3. Características psicológicas.....	59
11.4. Características psicográficas	60
11.5. Modelo Canvas.....	61
12. Plan Estratégico – Gimnasio Fit Power Family	61
12.1. Perfil general de la empresa	61
12.2. Justificación:.....	63
12.3. Beneficios de un Gimnasio Familiar:	64
12.4. Enfoque ESG.....	65
12.5. Servicios	66
12.6. Análisis de Mercado.....	66
12.7. Análisis del Entorno del Mercado	67
12.7.1. Factores del macroentorno (PESTEL)	67
12.7.2. Factores del microentorno	67
12.7.3. Perfil del Cliente	67
12.7.4. Análisis FODA	68
12.7.5. Análisis de la competencia	68
12.7.6. Identificación de Competidores Indirectos.....	68
12.7.7. Selección de los segmentos del mercado	69
12.8. Marketing y comercialización	69
12.9. Equipo directivo y organización.....	69
12.10. Riesgos, prevención, mitigación y estrategia de salida.....	70
12.11. Revisión legal, régimen de impuestos, permisos y condiciones legales	70
12.12. Plan para implementación y cronograma	70
12.13. Sistema gerencial	71
13. Plan Financiero	71
13.1. Hipótesis de desarrollo.	71

	10
13.2. Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias).....	72
13.3. Plan de inversiones (CAPEX y Depreciación).....	73
13.4. Balance General Proyectado	74
13.5. Flujo de efectivo.....	75
13.6. Tres escenarios.	77
CAPITULO V	78
14. Conclusiones y Recomendaciones.....	78
14.1. Conclusiones generales	78
14.2. Conclusiones específicas.....	78
14.1. Recomendaciones generales.....	79
Bibliografía.....	80

LISTA DE TABLAS (Índice de tablas)

TABLA 1. EMPLEADOS Y TRABAJADORES.....	6
TABLA 2. PRINCIPALES CIFRAS, RATIOS Y NÚMEROS QUE DEFINEN A LA EMPRESA	6
TABLA 3. GRUPOS DE INTERÉS	7
TABLA 4. VALORES DEL EQUIPO.....	17
TABLA 5. COMPETENCIAS DEL GESTOR DE PROYECTOS	20
TABLA 6. ROLES, EXPERIENCIA Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE TRABAJO DEPENDIENTE.....	25
TABLA 7. ROLES, EXPERIENCIA, HABILIDADES DEL EQUIPO DE TRABAJO.....	26
TABLA 8. MODELO HÍBRIDO DE GESTIÓN DE PROYECTOS.....	26
TABLA 9. PLANIFICACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS	28
TABLA 10. CYNTHIA BUSTILLOS 6 SOMBREROS PARA PENSAR.....	30
TABLA 11. ANTHONY CORDERO 6 SOMBREROS PARA PENSAR.....	31
TABLA 12. TITO GUERRA 6 SOMBREROS PARA PENSAR.....	32
TABLA 13. KARLA LÓPEZ 6 SOMBREROS PARA PENSAR.....	33
TABLA 14. BRIGUITTE PROAÑO 6 SOMBREROS PARA PENSAR.....	34
TABLA 15. ACCIONES SIX THINKING HATS.....	35
TABLA 16. ACCIONES Y RECURSOS NECESARIOS.....	38
TABLA 17. INDICADORES DE ÉXITO	39
TABLA 18. PLAN DE ACCIÓN DE GIMNASIO FAMILIAR	44
TABLA 19. CAPITAL SOCIAL	46
TABLA 20. FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO.....	54
TABLA 21. RESUMEN DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO.....	55
TABLA 22. TABLA DE AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO BANCARIO	57
TABLA 23. MODELO CANVAS PARA PROYECTO DE GIMNASIO FAMILIAR	61
TABLA 24. ENFOQUE ESG	65
TABLA 25. PERFIL DEL CLIENTE: SEGMENTO, CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES	68
TABLA 26. ANÁLISIS FODA.....	68
TABLA 27. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES INDIRECTOS	69
TABLA 28. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN	69
TABLA 29. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	70
TABLA 30. HIPÓTESIS DE DESARROLLO	71
TABLA 31. SUPUESTOS CLAVES.....	72
TABLA 32. SUPUESTOS FINANCIEROS	72
TABLA 33. ESTADO DE RESULTADOS	73
TABLA 34. CAPEX Y DEPRECIACIÓN	73
TABLA 35. TOTAL ACTIVOS	74
TABLA 36. TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	75

LISTA DE FIGURAS (Índice de figuras)

ILUSTRACIÓN 1. PROGRAMA DE ACTUACIÓN	27
ILUSTRACIÓN 2. RESPONSABLES POR ACCIÓN EN EL PROYECTO.....	38
ILUSTRACIÓN 3. CRONOGRAMA	40
ILUSTRACIÓN 4. TRÁMITE PARA RESERVA DE DENOMINACIÓN	48
ILUSTRACIÓN 5. PASOS PARA INSCRIPCIÓN PARA EL REGISTRO MERCANTIL	50
ILUSTRACIÓN 6. OBTENCIÓN DEL RUC	50
ILUSTRACIÓN 7. FORMULA DE CUOTA PERIÓDICA.....	56
ILUSTRACIÓN 8. TABLA DE INVERSIONES	57
ILUSTRACIÓN 9. RESUMEN FINANCIERO	58
ILUSTRACIÓN 10. SERVICIOS DE FIT POWER FAMILY.....	66

CAPITULO I: INTRODUCCION

1. Planteamiento del problema e importancia del estudio

1.1. Definición del proyecto

En Ecuador, siempre se ha considerado a la familia como el núcleo fundamental de la sociedad tanto a nivel general como emocional. Sin embargo, en los últimos años, el ritmo acelerado de la vida, el incremento del trabajo sedentario, el uso excesivo de pantallas y la falta de espacios adecuados han hecho que existan un distanciamiento entre los miembros de la casa. Este fenómeno no solo afecta las relaciones personales, sino también la salud física y mental de los miembros de la familia.

Este problema conlleva a no prestar atención o dedicarle tiempo a la salud de la familia. Esto se ha visto reflejado por el incremento de enfermedades crónicas no transmisibles tanto en niños como en adultos, entre las más comunes se encuentran la obesidad, enfermedades cardiovasculares, hipertensión, diabetes tipo 2, varios tipos de cáncer, entre otras. Además, cabe mencionar que en Ecuador uno de los retos de salud pública es el sedentarismo, según el Instituto Nacional de estadísticas y censos, de aquí en adelante INEC, en 2024 cerca del 27,5% de adultos y el 81% de niños y adolescentes no cumplen con las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud.

En promedio se diría que más del 76% de la población ecuatoriana no practica ejercicio regularmente, es decir, 3.4 millones de personas tienen actividad física insuficiente, en este sentido se puede mencionar que, el deporte ayuda a promover comportamientos saludables, valores constructivos, favorece la integración y la cohesión social. (INEC, 2022). Pueden existir varios factores para que las familias no practiquen ejercicio como falta de tiempo, inseguridad, clima, hábitos sedentarios y cultura poco promotora del deporte, falta de programas comunitarios, sin embargo, se considera que una de las razones es la falta de espacios seguros diseñados que permitan realizar actividad física a toda la familia; por ejemplo un gimnasio no convencionales donde se reciban a todas las edades y ofrezca un servicio especializado e integral para todos los miembros de la casa.

Ante esta realidad nace un sueño, nace la idea de crear un gimnasio familiar para todas las edades, un espacio inclusivo, seguro y dinámico donde toda la familia pueda realizar ejercicio físico en un mismo lugar y con ello fomentar hábitos saludables desde muy tempranas edades y fortalecer los vínculos familiares mediante la actividad compartida, iniciando en la capital del Ecuador (Quito).

1.2. Naturaleza o tipo de proyecto

Proyecto empresarial con enfoque social y sostenible, se clasifica como un emprendimiento comercial en el sector de servicios deportivos y recreativos, tiene un alto nivel de responsabilidad social y bienestar comunitario. Orientado a desarrollar un espacio físico y recreacional para el fomento de la salud integral de las familias en la ciudad de Quito.

1.3. Objetivos

1.1.1. Objetivo general

Elaborar un plan de negocios para la creación de un gimnasio familiar en la ciudad de Quito que ofrezca instalaciones especializadas, así como actividades físicas y recreativas adaptadas a todas las edades, con el fin de promover en la familia hábitos saludables, mejoramiento del bienestar integral y la convivencia en un entorno seguro, accesible e inclusivo.

1.1.2. Objetivo específico

- Diseñar e implementar áreas especializadas para niños, jóvenes, adultos y adultos mayores garantizando su funcionalidad y seguridad.
- Ofrecer programas de entrenamiento físico y actividades recreativas adaptadas a los miembros de la familia.
- Promover la práctica regular de ejercicio físico entre las familias quiteñas, con una participación de dos veces por semana de al menos el 80% de clientes.

- Posicionar al gimnasio como un referente del deporte familiar y referido de bienestar integral.
- Contratar y capacitar a un equipo humano que genere valor en los clientes y la sociedad.

1.4. Justificación e importancia del trabajo de investigación

Ecuador ha enfrentado un aumento significativo en la prevalencia de enfermedades asociadas al sedentarismo, la mala alimentación y el estrés, particularmente en zonas urbanas como la ciudad de Quito. En correspondencia con datos del INEC (Instituto Nacional de estadísticas y censos, 2024) y estudios recientes en salud pública como la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Freire, y otros, 2014), se observa una elevada incidencia de problemas de salud tales como obesidad infantil, hipertensión arterial y trastornos depresivos, afectando a diversos niveles socioeconómicos.

Uno de los elementos que incide directamente en esta problemática es la escasez de espacios accesibles, seguros e integradores donde las familias puedan participar conjuntamente en actividades físicas. Actualmente, los establecimientos deportivos tradicionales o gimnasios tradicionales están diseñados para un público adulto, sin ofrecer opciones adecuadas ni seguras para niños, jóvenes (adolescentes) o adultos mayores. Además, los espacios públicos destinados a actividades deportivas, como parques y áreas recreativas, no siempre garantizan condiciones de seguridad y tampoco proponen actividades estructuradas que incentiven hábitos saludables.

La necesidad es clara debido a la falta de servicios de este tipo, por ello nace la idea de establecer de un lugar físico y social que permita a las familias realizar ejercicio de manera conjunta, mientras disfrutan de un ambiente seguro, inclusivo y adaptado a las necesidades específicas de cada etapa de vida. La implementación de un gimnasio familiar no solo representaría una solución efectiva para combatir el sedentarismo, sino también una oportunidad para fomentar el fortalecimiento de vínculos familiares, la enseñanza sobre salud y el fomento de estilos de vida activos.

A partir del punto de vista económico, el sector de servicios relacionados con el bienestar físico y el deporte está experimentando un crecimiento sostenido en Ecuador (Ayala, 2025), por lo tanto, esta iniciativa se convierte en una alternativa viable de inversión empresarial. El modelo propuesto responde, a una demanda social identificada, mientras ofrece potencial de rentabilidad y escalabilidad.

En consecuencia, este proyecto se justifica como una iniciativa innovadora enfocada en mejorar la calidad de vida de las familias quiteñas mediante un espacio dedicado al desarrollo físico, mental y social en un contexto familiar, se busca contribuir al bienestar integral de la comunidad y sentar las bases para una intervención replicable en otras ciudades del país.

2. Perfil de la Organización.

2.1. Nombre, Actividades, Mercados Servidos y Principales Cifras.

2.1.1. Nombre de la empresa: FIT POWER FAMILY

2.1.2. Misión, visión, valores

- **Misión del proyecto:** Fomentar un estilo de vida saludable y activo dentro de las familias quiteñas, mediante la creación de un entorno seguro, integrador y accesible. Este espacio está diseñado para que niños, niñas, adolescentes y adultos puedan participar en actividades recreativas, físicas y sociales de manera conjunta, bajo un mismo techo.
- **Visión del proyecto:** Ser el primer gimnasio familiar en la ciudad de Quito como referente en salud integral y convivencia familiar. Esta iniciativa busca establecer las bases para una expansión estratégica hacia diferentes ciudades principales del país, con el objetivo de consolidarse como un modelo innovador de desarrollo comunitario y promoción del bienestar familiar.

- **Valores:** Confianza, colaboración, compromiso, proactividad, innovación y adaptabilidad

2.1.3. Actividades, marcas, productos y servicios

- Prestación de servicios deportivos, recreativos y de bienestar integral.
- Marcas o líneas internas: Vive Kids (niños). Vive Fit (jóvenes y adultos). Vive Senior (adultos mayores). Vive en Familia (actividades familiares conjuntas)
- Productos y servicios: Membresías, clases dirigidas. Entrenamiento personalizado. Talleres de nutrición y bienestar. Eventos familiares recreativos. Área recreativa infantil

2.1.4. Ubicación de la sede

- Quito, Ecuador.

2.1.5. Ubicación de las operaciones

- En una sola sede física inicial, con proyección de expandirse a otras zonas de Quito en el mediano plazo y nivel nacional a largo plazo.

2.1.6. Propiedad y forma jurídica

- **Propiedad:** Cinco socios fundadores.
- **Forma jurídica:** Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

2.1.7. Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio

- **Segmento objetivo:** Familias quiteñas de estratos medios y medio-altos, con interés en salud, recreación y bienestar familiar.
- **Zona de influencia:** Principalmente el Norte y Centro de Quito.

2.1.8. Tamaño de la organización

Clasificada como pequeña empresa (PYME).

Capacidad proyectada: Entre 150 y 200 clientes activos mensuales.

2.1.9. Información sobre empleados y otros trabajadores

Categoría	Número inicial
Personal administrativo	2
Entrenadores y monitores	6
Personal de limpieza/mantenimiento	2
Gerente/Administrador	1
Total proyectado	11 personas

Tabla 1. Empleados y trabajadores

2.1.10. Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto

- Captación y fidelización de socios
- Planificación de clases y talleres
- Gestión de mantenimiento de infraestructura y equipos
- Control de calidad y satisfacción del cliente
- Gestión financiera y administrativa
- Marketing digital y comunicación

2.1.11. Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa

Indicador	Valor estimado
Inversión inicial	USD 90,000
Depreciación anual	USD 13,166
Margen bruto proyectado	50% (más probable)
Punto de equilibrio	80 clientes promedio mensuales
Utilidad neta al año 5 (escenario más probable)	USD 76,848
Proyectos acumulados (clientes) al año 5	25 a 30

Tabla 2. Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa

2.1.12. Modelo de negocio

Venta de membresías, servicios deportivos personalizados y servicios adicionales. Ingresos recurrentes por fidelización de socios

2.1.13. Grupos de interés internos y externos

Internos	Externos
Socios fundadores	Clientes
Empleados	Proveedores
Instructores y monitores	Entidades municipales
Personal de administración	Comunidad local
	Competidores del sector fitness

Tabla 3. Grupos de interés

2.1.14. Otros datos de interés

- Enfoque en sostenibilidad y accesibilidad.
- Espacios adaptados para todas las edades.
- Estrategia de Responsabilidad Social Empresarial (RSE): Actividades para grupos vulnerables y adultos mayores de bajos recursos.

CAPITULO II: GESTIÓN DE PERSONAS

3. La importancia de gestionar de forma eficaz las personas de un equipo para alcanzar el éxito de los proyectos

3.1. Descripción del Equipo Responsable del Proyecto

Para que tipo de proyecto sea exitoso ya sea este empresarial, social o académico, es esencial disponer de un equipo humano multidisciplinario que asegure la cobertura de las áreas fundamentales del proyecto (Santander Universidades, 2022). Para el plan de negocio de este gimnasio familiar se ha unido un equipo multidisciplinario compuesto por expertos de diversas disciplinas, lo que posibilita tratar el proyecto desde diversas perspectivas: arquitectónica, administrativa, psicológica, civil y tecnológica.

A continuación, se expone el perfil profesional de cada integrante del equipo, resaltando su experiencia y la contribución particular que efectuaría en el contexto de este proyecto.

3.1.1. Bustillos Cadena, Cynthia Mariela – Trabajadora Social

- ✓ Perfil profesional: Cynthia Bustillos es Trabajadora Social con amplia experiencia en el acompañamiento a personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad. Ha trabajado en el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), y actualmente labora en un Centro Gerontológico bajo el Patronato de Amparo Social de Ciudad de La Maná, donde desarrolla estrategias orientadas al bienestar integral de las personas mayores.
- ✓ Aporte al proyecto: Su rol estaría enfocado en la planificación estratégica del proyecto, el diseño de programas sociales vinculados al bienestar familiar, y la gestión administrativa interna del gimnasio. Su conocimiento en trabajo comunitario y promoción social será clave para garantizar que el proyecto responda a las necesidades reales de las familias quiteñas.

3.1.2. Cordero Tipán, Antony Daniel – Arquitecto

- ✓ Perfil profesional: Antony Cordero es Arquitecto con sólida formación en diseño arquitectónico y gestión de proyectos de construcción. Posee experiencia en el sector público y privado, especializándose en trámites legales, análisis técnico-espacial y diseño funcional de espacios destinados a comunidades.
- ✓ Aporte al proyecto: Sería responsable del diseño conceptual y funcional del espacio físico, supervisando que las instalaciones sean seguras, accesibles y adaptadas a las necesidades de todas las edades. Además, colaboraría en la búsqueda de locales estratégicos y la obtención de permisos legales requeridos para operar.

3.1.3. Guerra Parrales, Tito Edden – Ingeniero Civil

- ✓ Perfil profesional: Tito Guerra es Ingeniero Civil egresado de la Universidad Técnica de Manabí, con amplia trayectoria en la industria de la construcción. Su experiencia abarca el sector público como el privado, desempeñándose en roles relacionados con planificación de obras, presupuestos, cronogramas,

cuantificación de materiales y detalles constructivos.

- ✓ Aporte al proyecto: Como encargado de la parte física del proyecto, su responsabilidad sería el seguimiento técnico y ejecutivo de la infraestructura, desde la selección de materiales hasta la supervisión de obras civiles en caso de implementarse físicamente el gimnasio. En el contexto académico, aportará en la simulación de procesos constructivos y evaluación técnica del diseño.

3.1.4. López Velasco, Karla Daniela – Psicóloga Organizacional

- ✓ Perfil profesional: Karla López es Psicóloga Organizacional con amplia experiencia en gestión del talento humano, especialmente en empresas del sector financiero y consumo masivo. Tiene conocimientos en reclutamiento, selección de personal, compensación salarial y manejo de clima organizacional. Actualmente, labora en el área de gestión de cultura y personas en una institución bancaria.
- ✓ Aporte al proyecto: Se encargaría del proceso de contratación del personal, diseño de perfiles laborales, inducción y capacitación del equipo humano del gimnasio. También contribuiría al diseño de estrategias de motivación laboral y al establecimiento de un entorno laboral positivo, aspectos fundamentales para garantizar la calidad del servicio ofrecido.

3.1.5. Proaño Auquilla, Ivonne Briguitte – Ingeniera Electrónica

- ✓ Perfil profesional: Briguitte Proaño es Ingeniera Electrónica con mención en telecomunicaciones, además de poseer estudios complementarios en telemática. Posee experiencia en la dirección de proyectos en sectores de construcción, telecomunicaciones e industrialización. Actualmente, lidera proyectos en los que debe asegurar el cumplimiento de tres variables esenciales: tiempo, costo y calidad.
- ✓ Aporte al proyecto: Su rol sería estratégico en la dirección general del proyecto, mediante el empleo de metodologías de gestión de proyectos para asegurar el avance ordenado y controlado de las acciones planificadas. Además, se encargaría de diseñar estrategias de lanzamiento, monitoreo y control del proyecto, utilizando

herramientas de gestión ágil y tradicional según sea necesario.

El equipo detrás de este proyecto presenta una perspectiva interdisciplinaria que facilita el estudio del emprendimiento desde diversas ópticas como: sociales, arquitectónicas, civiles, humanas y tecnológicas. Esta variedad profesional no solo potencia la orientación holística del proyecto, sino que también refleja un enfoque de colaboración y estratégico, fundamental en la administración contemporánea de proyectos.

3.2. Establecimiento de alianza del equipo

Los principios éticos que rigen dentro del equipo se basan principalmente en la confianza, se destacan los siguientes:

- Las acciones y toma de decisiones deben ser positivas, incluso cuando nadie los esté viendo, es decir bajo el principio de la integridad. Todos los miembros del equipo deben actuar de manera correcta, honesta, respetuosa y de acuerdo con sus valores personales.
- Todas las personas del equipo van a reconocer, valorar a los demás independientemente de sus opiniones, creencias y actitudes, es decir actuar bajo los principios de: respeto y tolerancia.
- Con el principio de lealtad todas/os se comprometen que, a pesar de las circunstancias adversas, serán personas auténticas en las interacciones con los demás y se mantendrán fieles a los compromisos y el objetivo del proyecto.
- Bajo el principio de responsabilidad cada persona debe reconocer y asumir sus acciones, decisiones, así como las consecuencias de estos. Este principio está relacionado con la honestidad, la transparencia y el respeto hacia los demás, así como con la capacidad de actuar de manera deliberada y reflexiva en todas las circunstancias.

Los comportamientos al igual que los principios éticos de este equipo se basan en la confianza, por lo tanto, se ha establecido que todos los miembros del equipo deben:

- Escuchar antes de hablar, es decir se deben mantener una comunicación abierta y efectiva donde prime la escucha activa, expresión de ideas de forma clara y acompañadas de un feedback constructivo.
- Colaborar y trabajar en equipo mediante un apoyo mutuo, se deben asumir los roles y reconocer los logros.
- La actitud debe reflejar compromiso y responsabilidad, es primordial que se cumpla con los plazos y responsabilidades tanto a nivel individual como colectiva. Esto acompañado de proactividad que debe reflejarse durante el tiempo que dure el proyecto.
- Todos tienen derecho a equivocarse, pero debe existir un comportamiento de resolución de conflictos donde se manejen los desacuerdos de manera constructiva y se busque el consenso.
- La ética no es negociable, se debe actuar con integridad y cumplir con todos los estándares y regulaciones acordadas previamente.
- La gestión del tiempo es un comportamiento que debe priorizar las tareas y manejar la presión de manera efectiva sin afectar al grupo.
- Liderazgo compartido todos tienen un rol de liderazgo y las ideas son de aporte a todo el equipo

Este modelo de trabajo representa una estructura ideal para este equipo interdisciplinario, mediante el cual que buscan desarrollar el proyecto innovadores y visionario del gimnasio familiar.

El clima laboral será participativo, su principal característica es la participación de todos los miembros, en especial en la toma de decisiones. Se busca fomentar un ambiente colaborativo, donde se reconozca la pluralidad de opiniones serán valoradas, se reitera que es indispensable que todos los miembros del equipo participen al momento de toma de decisiones. En este equipo se promulga la confianza mutua, la comunicación abierta, entrega de información y motivación por alcanzar los objetivos. Por lo tanto, es una atmósfera positiva y de participación proactiva.

El proyecto se realizará de manera grupal lo que permitirá alcanzar los objetivos, es primordial un equipo responsable y comprometido que pueda asumir las obligaciones y responder a las mismas. Parte del trabajo en equipo se considera la resiliencia y adaptabilidad, es decir que exista flexibilidad ante los cambios. Toda la información será compartida en línea de tal manera que se identifiquen los avances, cambios o sugerencias en el plan de negocios. Sin embargo, si se puede decir que existirán responsabilidades de en función de las habilidades y conocimientos de cada miembro del equipo, se tomará en cuenta el equilibrio en la carga de trabajo, así como los roles dentro del proyecto donde se deben cumplir con los plazos de entrega previstos en cada etapa.

Respecto a la confidencialidad de la información no es imprescindible considerar un acuerdo previo, ya que el proyecto está basado en una propuesta visionaria más no existen datos que puedan afectar alguno de los miembros ni los lugares de trabajo actuales, se deberá realizar una investigación de datos externos para estructurar el proyecto.

En relación con los conflictos o diferencias en los puntos de vista del equipo, se trabajará con el comportamiento establecido referente a: “todos/as tienen derecho a equivocarse, pero debe existir un comportamiento de resolución de conflictos donde se manejen los desacuerdos de manera constructiva y se debe buscar el consenso”. Por lo tanto, cuando se presente una diferencia, lo primero es abordarlo desde el respeto y posteriormente buscar la solución que vaya en beneficio del proyecto de forma global. Cuando existan conflictos, la primera forma de resolución será el consenso, el cual deberá beneficiar al equipo y al proyecto. En caso de no alcanzarse un consenso, se analizarán las posibles soluciones y se escogerá aquella que tenga un impacto positivo sobre el proyecto y permita cumplir con el objetivo principal del mismo. Cabe mencionar que la comunicación asertiva por lo que permitirá llegar al consenso o acuerdo de solución.

En la elaboración del proyecto, existirán momentos de tensión, y en esos casos, se ha definido que la mejor estrategia será tomar un breve descanso para que cada miembro pueda reflexionar sobre la situación que llevó al momento de tensión. Una vez concluido

este tiempo, cada miembro se compromete a reconocer y proponer un cambio ante la situación.

La toma de decisiones se fundamenta en un ambiente de trabajo participativo del equipo, es decir, se trabajará con unanimidad; todos deben ser parte de las decisiones. La votación no se considera viable, ya que la comunicación efectiva dentro del equipo permite llegar a acuerdos, y como se mencionó anteriormente, llegar al consenso.

La motivación estará basada en la confianza, así como en la libertad de compartir conocimientos. Las reuniones de equipo serán clave para que todos los integrantes se sientan afines en la elaboración del proyecto y estén alineados hacia el mismo objetivo. Además, se generarán espacios sociales para fortalecer la cohesión tanto a nivel personal como profesional. La utilización de medios electrónicos facilitará la integración grupal, y finalmente, Talento Humano y Trabajo Social estarán dispuestos a generar espacios de motivación y feedback constructivo con los miembros del equipo.

El estado de ánimo que se espera mantener en el equipo es la felicidad, donde cada miembro sea libre de ser quien es y, sobre todo, pueda generar valor en la vida de las personas con quienes decide trabajar. Aunque es probable que surjan otras emociones, después de un análisis grupal se ha establecido que la felicidad debe primar, acompañada de entusiasmo, para lograr un trabajo de excelencia.

3.3. Misión y visión del equipo.

⇒ Razón de ser:

Desarrollar un plan de negocios para un gimnasio familiar enfocado en el bienestar físico integral de las familias de Quito. Este proyecto se fundamenta en promover actividades deportivas y recreativas en un entorno seguro, dinámico e inclusivo donde se asegure la participación de todos los integrantes de la familia, sin importar la edad.

El equipo está conformado por cinco socios comprometidos, responsables y proactivos, quienes con su trabajo buscan asegurar que cada el proyecto se ejecute con eficacia, calidad y en línea con los objetivos establecidos. La cooperación, el respeto entre todos y la capacidad de resolver desacuerdos de forma constructiva son valores importantes que guían la interacción del equipo, permitiendo alcanzar consensos y tomar decisiones informadas en beneficio del proyecto.

⇒ Misión del equipo:

La misión del equipo es asegurar la ejecución eficaz del proyecto, sincronizando las acciones de los miembros con los objetivos estratégicos y las expectativas para alcanzar de forma precisa, asegurando que cada integrante del equipo conozca su rol y contribución. A través de una gestión eficaz de recursos y una comunicación clara, se alcanzarán la creación de un gimnasio que se posicione como el referente líder en salud integral y convivencia familiar en la ciudad de Quito para el año 2028. A partir de esta base, busca expandirse progresivamente hacia otras ciudades y principales del país, posicionándose como un modelo innovador en desarrollo comunitario y bienestar familiar.

⇒ Propósito:

El equipo de este proyecto tiene como propósito crear un espacio donde a través del ejercicio se promueva la salud física y emocional de las familias quiteñas. Con este propósito se guían todas las decisiones del proyecto, desde la selección del personal hasta la planificación de actividades de tal manera, asegurando que cada acción vaya alienada al valor social y económico del negocio.

Además, el equipo está comprometido con el crecimiento financiero del gimnasio para que el mismo sea un modelo replicable en otras ciudades.

⇒ Misión del proyecto:

Fomentar un estilo de vida saludable y activo dentro de las familias quiteñas, mediante la creación de un entorno seguro, integrador y accesible. Este espacio está diseñado para que niños, niñas, adolescentes y adultos puedan participar en actividades físicas, recreativas y sociales de manera conjunta, bajo un mismo techo.

⇒ Visión del equipo:

Innovar en proyectos diferentes enfocados en la salud integral de la familia. Ser un aporte en la sociedad a nivel de la prevención de enfermedades asociadas al sedentarismo y fortalecer los vínculos familiares.

⇒ Logros del proyecto a plazos:

A corto plazo, el objetivo principal consiste en sensibilizar a la población quiteña sobre la relevancia de incluir actividad física como un componente clave de un estilo de vida. Se prioriza la difusión efectiva de esta propuesta de un gimnasio familiar, garantizando que los ciudadanos conozcan la misión, visión y beneficios sociales.

A mediano plazo, el enfoque se centrará en diseñar e implementar programas de entrenamiento físico y actividades recreativas adaptadas a las necesidades de cada etapa de vida. Estos programas estarán estructurados en áreas especializadas según grupos etarios: infantil, juvenil, adultos y adultos mayores, fomentando la participación de todos los integrantes de la familia en un entorno seguro e inclusivo.

A largo plazo, se busca establecer colaboraciones estratégicas con organizaciones educativas, médicas y deportivas con el fin de mejorar la calidad del servicio brindado y generar valor agregado al proyecto. Estas colaboraciones permitirán reforzar la difusión de hábitos saludables y evitar enfermedades asociadas al sedentarismo, no solo en Quito, sino también en otras ciudades del país. De esta manera, se pretende consolidar el gimnasio familiar como un modelo innovador de desarrollo comunitario y bienestar integral.

⇒ Como alcanzar las metas del proyecto:

Las metas del proyecto se orientan a alcanzar un impacto significativo en la calidad de vida de las familias de Quito, mediante la implementación adecuada de un gimnasio familiar centrado en el bienestar integral. Para ello, se diseña un plan de acción claro, con los responsables asignados, recursos necesarios y métricas de desempeño.

Es necesario diseñar un espacio exclusivo que integre áreas especializadas por grupos etarios, cuente con personal técnico calificado y ofrezca una propuesta pedagógica y deportiva que incentive desde la infancia la adopción de hábitos saludables, priorizando la seguridad y funcionalidad del espacio. Para la captación de clientes se iniciará con el lanzamiento, combinación de promociones, eventos comunitarios y alianzas estratégicas. El equipo humano será contratado y capacitado antes del inicio de operaciones, asegurando un servicio de calidad desde el primer día. Las herramientas digitales para el seguimiento de rutinas, control de membresías y comunicación efectiva con los usuarios.

⇒ Percepción del proyecto:

El desafío trasciende lo infraestructural: no se trata únicamente de construir una instalación deportiva, sino en el fomento de un cambio cultural en la percepción y práctica de la actividad física dentro del entorno familiar. Por lo tanto, se cumpliría el objetivo de posicionar el ejercicio como un elemento fundamental del estilo de vida de las familias quiteñas, contribuyendo así a evitar la proliferación de enfermedades crónicas no transmisibles y al fortalecimiento de los vínculos familiares a través de prácticas saludables compartidas.

Este proyecto se plantea como un modelo innovador de negocio en Ecuador, orientado a satisfacer la demanda por estilos de vida saludables en el entorno postpandemia. Busca convertirse en un referente al integrar infraestructura física y tecnología en un gimnasio familiar inclusivo. A través de herramientas digitales, programas especializados y una oferta flexible, se pretende incentivar la adopción de

hábitos saludables en las familias quiteñas, promoviendo el bienestar físico y el fortalecimiento comunitario.

⇒ Visión del proyecto:

Ser el primer gimnasio familiar en Quito como referente en salud integral y convivencia familiar. Esta iniciativa busca cimentar las bases para un desarrollo estratégico hacia otras ciudades principales del país, con el objetivo de consolidarse como un modelo innovador de desarrollo comunitario y promoción del bienestar familiar.

3.4. Establecimiento de los valores del equipo.

VALORES DEL EQUIPO	CONTRIBUCIÓN AL PROYECTO
CONFIANZA	Entorno laboral seguro y confortable en el que los integrantes del equipo intercambien ideas, y así mismo se podrán delegar responsabilidades y confiar mutuamente sin miedo a equivocarse o a una posible falta de dedicación.
COLABORACIÓN	Fomentar el trabajo en equipo, permitiendo una apreciación de ideas de manera efectiva, así como el apoyo mutuo entre los integrantes.
COMPROMISO	Cada integrante del equipo dará su mayor esfuerzo para alcanzar los objetivos establecidos.
PROACTIVIDAD	Facilitar la búsqueda de información, ofreciendo soluciones eficientes y efectivas, y promoviendo la mejora continua del proyecto.
ADAPTABILIDAD	Ajustarse a cambios y nuevas circunstancias que se presenten en el desarrollo del proyecto.
TRANSPARENCIA	Garantizar la claridad en procesos, y en las decisiones con el fin de generar del proyecto.
APRENDIZAJE	Los retos presentados durante la ejecución del proyecto permitirán perfeccionar las capacidades y los procedimientos de todo el equipo, permitiendo perfeccionar al mismo.
SOSTENIBILIDAD	Generar un efecto positivo y que perdure en la comunidad, a través del gimnasio familiar, siendo este viable y operativo a lo largo del tiempo.
OPTIMIZACIÓN	Se debe emplear de manera estratégica los diferentes recursos, tiempos y esfuerzos para generar mejores resultados y reducir costos adicionales.

Tabla 4. Valores del equipo

3.5. Competencias del gestor de proyectos como líder-coach.

Para un gestor de proyecto que toma el estilo de liderazgo líder-coach, así como para los miembros del equipo involucrado en este proyecto se recomienda considerar las siguientes competencias:

⇒ Competencias de Liderazgo y Coaching (Piqueras, 2025)

- Escucha activa
- Empatía
- Inspiración y motivación
- Desarrollo de talento
- Gestión de cambios

⇒ Competencias de Comunicación (Zulch, 2014)

- Claridad y asertividad
- Feedback constructivo
- Negociación y resolución de conflictos

⇒ Competencias Estratégicas y de Gestión (Forero, 2021)

- Visión global del proyecto
- Gestión de stakeholders
- Toma de decisiones basada en datos
- Gestión del tiempo y prioridades

⇒ Competencias de Innovación y Mejora Continua

- Mentalidad ágil
- Creatividad y resolución de problemas
- Cultura de aprendizaje

Adicionalmente es importante considerar los siguientes puntos para ser un buen líder coach (Archer, 2011):

- ✓ Desarrollo de talento
- ✓ Empatía y comunicación asertiva
- ✓ Inspiración y motivación
- ✓ Planificación y gestión de riesgos
- ✓ Resolución de problemas y toma de decisiones
- ✓ Uso de metodologías ágiles y tradicionales
- ✓ Visión estratégica
- ✓ Innovación y creatividad
- ✓ Orientación a resultados
- ✓ Pensamiento analítico

COMPETENCIAS DEL GESTOR DEL PROYECTO COMO LÍDER-COACH	
COMPETENCIA	APORTACIÓN AL PROYECTO
Desarrollo de talento	Evaluar las habilidades observando el desempeño continuo y brindando retroalimentación sobre el proyecto.
Empatía y comunicación asertiva	Gestionar el uso de un lenguaje positivo y las emociones, mejorando la colaboración y el trabajo en equipo.
Inspiración y motivación	Transmitir una visión clara y atractiva, ofreciendo oportunidades y compromiso para la productividad del equipo.
Planificación y gestión de riesgos	Definir objetivos claros y alcanzables, desarrollando estrategias de mitigación para evitar retrasos y sobrecostos en el proyecto.
Resolución de problemas y toma de decisiones	Reconocer y analizar el problema del proyecto, implementando soluciones que permitan reducir el impacto de los problemas en el proyecto.
Innovación y creatividad	Se aplican para utilizar nuevas tecnologías que mejoren el desempeño del proyecto, optimizando procesos para generar más

	eficiencia y reducir los costos, mejorando la competitividad en el mercado.
Orientación a resultados	Definir y establecer objetivos claros y medibles utilizando herramientas para la gestión de proyectos y para medir la eficiencia y el cumplimiento de plazos.

Tabla 5. Competencias del Gestor de Proyectos

En resumen, un gestor de proyectos con liderazgo de líder-coach no solo se enfoca en la entrega de resultados, sino también en el desarrollo del equipo, la mejora continua y la creación de un ambiente de alto rendimiento.

4. Planificación de los recursos humanos del proyecto

4.1. Recopilación y análisis de datos.

* Nombre y apellidos: Tito Edden Guerra Parrales

Edad: 44 años

Formación: Ingeniero Civil- Universidad Técnica de Manabí

Cursos de especialización:

- Uso de software para presupuestos
- Uso de software para diseños
- Curso de Microsoft Office

Habilidades que posee:

- Uso de Autocad, análisis de diseños estructurales, análisis y cuantificación de materiales de construcción.
- Coordinación y planificación, trabajo en equipo, pensamiento analítico.

Experiencia laboral:

- Contratista privado
- Fiscalizador de obra
- Funcionario público

Responsabilidades asumidas:

- Contratista de obra con el Sector Público y privadas.

Situación laboral actual y el puesto que ocupa: Proyecto de mantenimiento- Contratista

* Nombre y apellidos: Cynthia Mariela Bustillos Cadena

Edad: 32 años

Formación: Licenciada en Trabajo Social- Universidad Central del Ecuador

Cursos de especialización:

- Mediadora
- Diplomado en Compras Públicas
- Administración del Talento Humano

Habilidades que posee:

- Intervención en crisis, mediación y resolución de conflictos, conocimiento de derechos y legislación de las personas en situación de vulnerabilidad.
- Trabajo en equipo, empatía, comunicación afectiva

Experiencia laboral:

- Patronato de Amparo Social La Maná
- Dirección Distrital Latacunga (MIES)
- Compañía de Seguridad y Guardianía Sepribe

Responsabilidades asumidas:

- Administración y coordinación interinstitucional
- Capacitaciones
- Desarrollo de políticas sociales

Situación laboral actual y el puesto que ocupa: Trabajadora Social de un Centro gerontológico

* Nombre y apellidos: Karla Daniela López Velasco

Edad: 29 años

Formación: Psicóloga Organizacional - Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Cursos de especialización:

- Certificación Kubert y PDA
- Finanzas para psicólogos
- Diplomado en Gestión del Talento Humano

Habilidades que posee:

- Análisis y Síntesis, Manejos de fuentes de información, Gestión de recursos humanos.
- Liderazgo, Flexibilidad, Orientación a Logro

Experiencia laboral:

- Banco Solidario
- Banco Finca (AmiBank)

- Dilipa

Responsabilidades asumidas:

- Proceso de reclutamiento, selección y contratación
- Proceso de onboarding
- Gestión del desempeño

Situación laboral actualmente y el puesto que ocupa: Oficial de Cultura y Personas en Banco Solidario

- * Nombre y apellidos: Antony Daniel Cordero Tipan

Edad: 28 años

Formación: Arquitecto - Universidad San Francisco de Quito

Cursos de especialización:

- Lumion
- Sketch
- Ilustrador y Photoshop

Habilidades que posee:

- Pensamiento crítico, habilidad manual
- Investigador, recursivo, trabajo bajo presión.

Experiencia laboral:

- Dirección y planificación de proyectos
- Elaboración de presupuestos y proyecciones
- Diseño arquitectónico de proyectos

Responsabilidades asumidas:

- Residente de obras en empresa privada
- Analista de vial en municipio de Quito
- Planificador de proyectos residenciales

Situación laboral actual y el puesto que ocupa: Analista vial para El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

- * Nombre y apellidos: Ivonne Brigitte Proaño Auquilla

Edad: 29 años

Formación: Ingeniero Electrónica - Universidad Politécnica Salesiana

Magíster en Telemática - Universidad Politécnica Salesiana

Cursos de especialización:

- Curso de Microsoft Office
- Curso de liderazgo
- Certificado de riesgos laborales en la construcción y eléctrica

Habilidades que posee.

- Orientación al logro
- Pensamiento analítico y conceptual

Experiencia laboral:

- Contratista sector público y privado
- Gestor de proyectos
- Gestor de talento humano

Responsabilidades asumidas:

- Seguimiento de construcciones en el sector público y privado

Situación laboral actual y el puesto que ocupa: Gestor de proyectos - construcción

4.2. Establecimiento de políticas y objetivos de Recursos Humanos

Un elemento fundamental en la planificación y ejecución del presente proyecto, Gimnasio Familiar, es la identificación y organización del personal clave que garantizará su operación eficiente, segura y orientada al bienestar integral de las familias quiteñas, se ha realizado un análisis detallado de los perfiles profesionales necesarios para el funcionamiento del gimnasio.

Se ha establecido que se van a necesitar alrededor de 11 personas que estén directamente en dependencia del Gimnasio, las cuales estarán distribuidas de la siguiente manera:

Cant.	Puesto Laboral	Responsabilidad	Formación	Experiencia Previa	Tiempo de experiencia
1	Administrador/ Coordinador	Supervisión general del gimnasio, planificación estratégica, control financiero.	Administración, Gestión Empresarial, Economía o afines	Gestión de proyectos similares o del sector de la actividad física	Mínimo 3 años

		Liderazgo, toma de decisiones, conocimientos básicos de deporte y salud integral			
4	Entrenadores físicos	Diseñar y dirigir rutinas por grupos etarios, monitorear avances, motivar usuarios, dar apoyo técnico. Rutinas familiares, entrenamiento inclusivo, rehabilitación funcional leve	Técnico o licenciatura en Educación Física o entrenamiento funcional	Certificación en entrenamiento físico, educación física. Deseable experiencia en trabajo con niños y adultos mayores.	2 años en adelante
2	Monitores infantiles	Supervisar a los niños durante actividades recreativas y deportivas, garantizar su seguridad, interactuar con ellos y fomentar el deporte lúdico. Paciencia, habilidades comunicativas, manejo de emergencias menores, creatividad	Tecnología en Animación Sociocultural, Educación Inicial o cursos de monitor infantil	Manejo de grupos escolares, animación infantil, experiencia previa en guarderías, colegios o centros recreativos	2 años en adelante
2	Personal administrativo	Atención al cliente, control de membresías, cobranzas, seguimiento de pagos, soporte telefónico y digital. Manejo de herramientas digitales, comunicación efectiva, orientación al cliente	Bachillerato o tecnología en administración, contabilidad o áreas afines	Manejo de sistemas de control, atención al público, facturación básica	1 año en adelante

2	Personal de servicios generales	Aseo constante del espacio, desinfección de equipos, revisión básica de instalaciones	Bachillerato	Deseable capacitación en buenas prácticas de higiene y manejo de superficies deportivas	6 meses
---	---------------------------------	---	--------------	---	---------

Tabla 6. Roles, experiencia y habilidades del equipo de trabajo dependiente

Por otra parte, se considera al equipo de trabajo y fundador del proyecto donde su conocimiento y experticia será utilizado en diferentes etapas del proyecto, como gestores para la continuidad del negocio:

Cant.	Puesto Laboral	Responsabilidad	Experiencia Previa	Tiempo de experiencia
1	Arquitecto	Asegurar el diseño funcional, seguro y acorde a necesidades familiares	Diseñando espacios públicos, centros deportivos o áreas infantiles. Manejo de software de diseño (AutoCAD, SketchUp, Revit) Conocimiento en normativas de seguridad y accesibilidad universal	Mínimo 3 años
1	Ingeniero Civil	Supervisar adecuadamente la calidad en las obras, cumplimiento técnico y legal	Certificación en entrenamiento físico, educación física. Deseable experiencia en trabajo con niños y adultos mayores.	2 años en adelante
1	Especialista en Telemática	Convertir el gimnasio en un espacio tecnológico y moderno, con herramientas digitales que facilitan la operación y fidelización del cliente.	Desarrollando plataformas de gestión empresarial Experiencia en apps móviles, control de membresías y seguimiento de usuarios Conocimientos en ciberseguridad básica y protección de datos personales (Ley Orgánica de	2 años en adelante

			Protección de Datos – LODPD)	
1	Especialista en Talento Humano	Aportar un enfoque integral y humano al proyecto, fortaleciendo tanto el ambiente laboral como el bienestar emocional de los usuarios.	Experiencia en el área de Recursos Humanos y conocimientos de gestión humana, conocimiento básico de normativa laboral	Mínimo 2 años
1	Trabajador Social	Manejar un enfoque comunitario y social, orientando sus esfuerzos a vincular el proyecto con la comunidad quiteña, promoviendo actividades inclusivas, programas educativos y eventos sociales que fortalezcan el impacto del gimnasio en la sociedad.	Experiencia en proyectos comunitarios o sociales. Conocimiento de la sociedad Quiteña especialmente en zonas residenciales. Capacidad de diseño e implementación de programas sociales-	Mínimo 2 años

Tabla 7. Roles, experiencia, habilidades del equipo de trabajo

En este caso el análisis se fundamenta en el modelo híbrido de gestión de proyectos (PMBOK / Cascada + Herramientas Ágiles), permitiendo definir roles específicos durante las fases exploratorias, de diseño y operativas del emprendimiento (PMI, 2017; Schwaber & Sutherland, 2020).

Metodología Ágil	Metodología Cascada
Centrada en investigación de mercado, diseño del modelo de negocio y estrategia de lanzamiento.	En la puesta en marcha del proyecto, sería necesario conformar un equipo especializado para la construcción, equipamiento y adecuación de las áreas.

Tabla 8. Modelo híbrido de gestión de proyectos

4.3. Diseño e implementación de planes y programas de actuación

En esta sección se consideran las funciones y responsabilidades que tendrá cada integrante del proyecto, con la finalidad de establecer el gimnasio familiar en la ciudad de Quito.

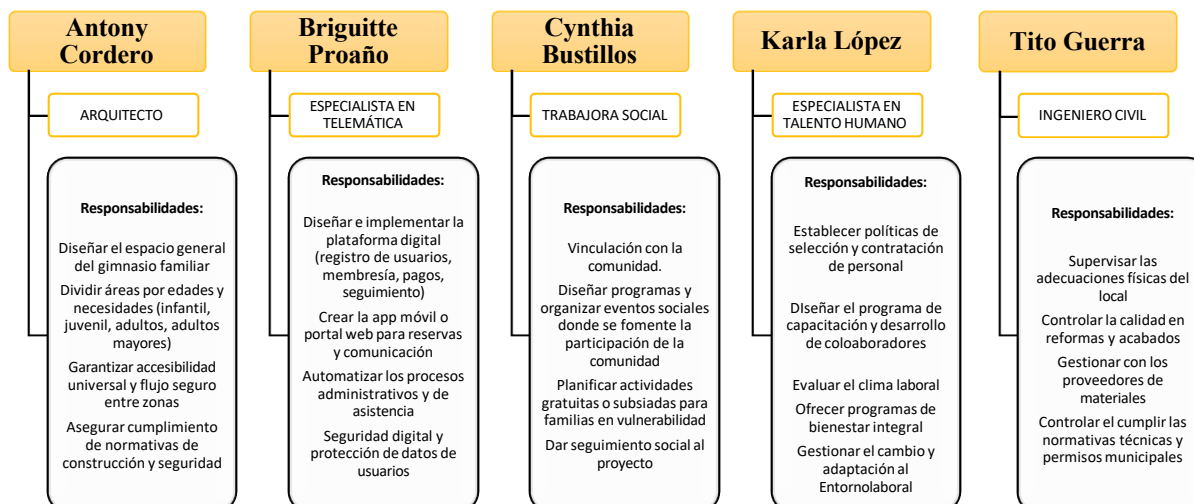


Ilustración 1. Programa de actuación

4.4. Planificación, control y evaluación de los planes de gestión de los Recursos Humanos

Las acciones de planificación, control y evaluación son indispensables para garantizar el cumplimiento estratégico y objetivos organizacionales del gimnasio familiar, por ello a continuación se detallan el nivel de productividad esperado y los costos que representa las personas. Además, aquellas necesidades de incorporación de personal por cada puesto.

Can t.	Nombre/Puesto	Nivel de productividad		Necesidades de incorporación de personal	Costos de RRHH
1	Antony Cordero/ Arquitecto por proyecto	Progreso del diseño y construcción según el cronograma con el cumplimiento del 90% o más del plazo establecido	Alto	Asistentes o juniors en arquitectura	\$1500 (promedio mensual, contrato temporal)
1	Brigitte Proaño/ Especialista en Telemática por proyecto	Plataforma digital funcional disponible desde la apertura oficial y actualizaciones al menos trimestrales en el 1er año y semestrales desde el 2do año.	Alto	Técnico en desarrollo de software	\$1200 (contrato temporal)

1	Cynthia Bustillos/Trabajadora Social jornada parcial	≥ 1 evento social o taller al mes que promueva la participación comunitaria y eventos sociales	Medio-Alto	Gestor junior de proyectos sociales	\$900 (contrato eventual)
1	Karla López/Especialista de Talento Humano jornada parcial	$\geq 80\%$ de satisfacción del cliente interno en procesos de gestión del talento humano	Medio-Alto	Asistente o generalista de Talento Humano	\$900 (contrato eventual)
1	Tito Guerra/Ingeniero Civil por proyecto	Cumplimiento técnico y normativo de obras al 100% en adecuaciones seguras y certificadas	Alto	Obreros en general	\$1500 (contrato temporal)
1	Administrador/Coordinador	$\geq 85\%$ de objetivos estratégicos alcanzados de forma mensual. Por ejemplo, apertura a tiempo, captación de clientes, cumplimiento de plan estratégico	Alto	Asistente de contabilidad	\$1,360
4	Entrenadores físicos	Satisfacción de los clientes atendidos por mes por cada entrenador	Alto		\$2,600
2	Monitores infantiles	$\geq 95\%$ de horas sin ningún tipo de novedad ni incidentes y 100% en supervisión efectiva	Alto		\$1,100
2	Personal administrativo	Tasa de respuestas y resolución de consultas e inquietudes en un tiempo menor a 24 horas	Medio-Alto		\$1,000
2	Personal de servicios generales	100% de espacios limpios y funciones durante la jornada diaria de actividades	Medio		\$940

Tabla 9. Planificación de los Recursos Humanos

Respecto a los costos de recursos humanos como se puede evidenciar en la tabla serán variables, ya que existen contratos considerados por proyecto y otros que se mantendrán con mayor permanencia en el tiempo, además que esto puede variar si existe un incremento salarial a nivel país o si la rentabilidad del gimnasio permite realizar ajustes salariales cada año. De tal manera los costos permanentes y bajo este esquema serían de \$7000 mensuales para cubrir los costos de administrador, entrenadores, monitores, personal administrativo y personal de servicios generales.

Cabe mencionar que los integrantes de grupo han definido brindar profesionales como contratos eventuales o a jornada parcial de tal manera que no sea un costo fijo de recursos humanos, sin que esto libere la responsabilidad de participar activamente en su campo de experticia.

La correcta identificación y distribución de recursos humanos es un elemento crucial para la factibilidad y el triunfo del proyecto Gimnasio Familiar. La fusión de un equipo multidisciplinario en la etapa ágil y un grupo técnico-operativo en la etapa waterfall posibilita la cubrición de todas las áreas vitales del proyecto, desde la confirmación del concepto hasta la ejecución física y operativa del mismo.

La implementación de una metodología híbrida garantiza adaptabilidad en la investigación y diseño, y un control estricto en la organización de infraestructura, equipo y personal especializado. Además, la implicación directa de interesados externos fortalece la habilidad del proyecto para crear sinergias con el contexto educativo, de salud y corporativo.

Por tanto, este estudio de personal requerido no solo evidencia un entendimiento profundo de la gestión de recursos humanos en proyectos, también apoya la estructura organizativa necesaria para llevar la ejecución del plan de negocios sugerido.

5. Competencias personales, habilidades directivas y técnicas del gestionar de proyectos

5.1. Aplicación de la Metodología Six Thinking Hats

Según, De Bono (1988) la principal dificultad que existe para el pensamiento es la confusión, ya que el ser humano intenta hacer muchas cosas al mismo tiempo “es como hacer malabarismo con demasiadas pelotas”. Esta metodología, para pensar, invita al pensador hacer una sola cosa a la vez y de esta manera separar: la emoción, información, lógica, esperanza y la creatividad. A continuación, se presenta el ejercicio para cada uno de los miembros del proyecto.

Cynthia Mariela Bustillos Cadena		
<u>Sombrero</u>	<u>Actividad 1</u>	<u>Actividad 2</u>
Blanco	Recopilar información técnica y datos necesarios para la implementación un gimnasio familiar enfocado en la salud física de las familias quiteñas a través de actividades deportivas y recreativas en un ambiente seguro.	Organización, Control y Analizar los recursos disponibles en el proyecto, como el equipo de trabajo, el presupuesto y el tiempo.
Rojo	Expresar sensibilidad a la motivación del equipo en el proyecto.	Identifica las percepciones emocionales del equipo creando un ambiente que se sienten con respecto a los obstáculos y desafíos que están enfrentando.
Negro	Identificar posibles riesgos o problemas que podrían afectar el avance del proyecto y promueve cambios positivos.	Identificar posibles problemas relacionados con el cumplimiento de normativas legales y permisos de construcción.
Amarillo	Identificar oportunidades para innovar en el diseño y la construcción del centro de capacitación.	Identificar cómo el centro de capacitación beneficiará a la comunidad y qué ventajas aportará a largo plazo.
Verde	Promueve ideas innovadoras sobre los diseños con ideas realistas en su proceso.	Implementar programas de inclusión, bienestar comunitario y apoyo social entre los miembros
Azul	Organiza y da seguimiento a las tareas en orden de prioridad.	Facilitar reuniones con enfoque al progreso de las tareas y garantizar que el grupo esté trabajando en la dirección correcta.

Tabla 10. Cynthia Bustillos 6 sombreros para pensar

Anthony Daniel Cordero Tipan		
<u>Sombrero</u>	<u>Actividad 1</u>	<u>Actividad 2</u>
Blanco	Evaluación de datos financieros para poder optimizar los recursos durante la ejecución del proyecto	Recopilar toda la información técnica necesaria sobre las diferentes normativas, estados de materiales constructivos de gimnasios.
Rojo	Fomentar ambientes positivos reconociendo el esfuerzo de los logros alcanzados por el equipo brindando recompensas a cada uno de estos.	Implementar reuniones de seguimiento para tener retrospectivas del equipo en cuanto a sugerencias o preocupaciones.
Negro	Identificar posibles imprevistos en la ejecución de los diseños y deberá proponer estrategias para poder resolverlos sin afectar la planificación inicial.	Garantiza que el proyecto cumpla estándares en los contratos y regulaciones como procedimientos
Amarillo	Se propondrá soluciones sostenibles y vanguardistas para reducir costos y desperdicios durante la ejecución del proyecto	Se establecerán procedimientos que visualizan el beneficio final del proyecto
Verde	Transformar el espacio en un ambiente atractivo y funcional para todas las edades con un diseño abierto y visualización global especialmente de zonas infantiles	Aplicación de técnicas de construcción vanguardistas y materiales ecológicos enfocándonos en el contexto actual de gimnasios.
Azul	Promueve el marco scrum sin rigidez excesiva con el equipo.	Supervisa con el fin de que el equipo se mantenga alineado en la eficacia y eficiencia durante el desarrollo del proyecto.

Tabla 11. Anthony Cordero 6 sombreros para pensar

Tito Eddén Guerra Parrales		
<u>Sombrero</u>	<u>Actividad 1</u>	<u>Actividad 2</u>
Blanco	Analizar y evaluar casos de éxito en la implementación de metodologías en otras construcciones de gimnasio	Proponer evaluaciones con herramientas digitales para la gestión ágil en la construcción de gimnasios.
Rojo	Involucrar a la Comunidad en la construcción y tenga conocimientos de modelos de gimnasios.	Crear un Clima de Trabajo Motivador y Positivo con todo el personal en la construcción de gimnasios.
Negro	Enfoque en normativas de seguridad para el control adecuado sobre la utilización de gimnasios.	Supervisión de cumplimiento de estándares y medidas preventivas en gimnasios
Amarrillo	Utilizar la metodología para fomentar la creatividad y la solución de problemas mejorando el desempeño de los usuarios que realizan una actividad deportiva.	Actuar con criterio en situaciones de presión o urgencias.
Verde	Implementar técnicas de construcción sostenible e innovadora en la implementación de áreas para gimnasios.	Diseña espacios adecuados flexibles y adaptables con criterio de experiencia en el campo de gimnasios.
Azul	Gestión de tareas y recursos técnicos en la ejecución de proyectos de gimnasios	Implementar la metodología ágiles para controlar y asegurar la calidad de los materiales y el plazo de entrega de la infraestructura en un menor tiempo

Tabla 12. Tito Guerra 6 sombreros para pensar

Karla Daniela López Velasco		
<u>Sombrero</u>	<u>Actividad 1</u>	<u>Actividad 2</u>
Blanco	Realiza análisis de indicadores de talento humano ofreciendo herramientas cuantitativas para la toma de decisiones.	Realiza el cruce de datos con percepciones para diseñar estrategias de desarrollo humano con equilibrio y calidad.
Rojo	La construcción de un gimnasio promueve el bienestar y la salud emocional del equipo, considerando todos los detalles benéficos de la comunidad.	Facilita la mediación en conversaciones emotivas cuando existe conflicto o desgaste internos mejorando la salud emocional con retroalimentación de un ambiente positivo.
Negro	Desarrollo de un gimnasio con una nueva modalidad y enfocada en todas las personas pueden generar resistencia en equipos acostumbrados a gimnasios tradicionales e incluso duda en las familias para su uso.	Falta de formación y conocimiento de todos los grupos etarios la salud física de una persona
Amarrillo	Diseñar programas de capacitación, mentoring, desarrollo de carreras en concordancia con el personal para la implementación de un gimnasio familiar.	Participa en la gestión del cambio o mejoras al clima organizacional basadas en fortalezas de talento humano.
Verde	Proponer estrategias innovadoras como un programa de motivación y adherencia al entrenamiento donde los clientes pueden calificar su experiencia y con ello se puede evaluar al personal.	Utiliza elementos de gamificación para motivar al equipo y hacer que las tareas sean más atractivas. Por ejemplo, organiza competencias amistosas entre equipos para cumplir con objetivos. Esto puede incrementar la creatividad al añadir un sentido de desafío y juego al trabajo diario.
Azul	La implementación de un gimnasio es un sector que acostumbra a trabajar en equipo, se puede lograr la adaptabilidad a segmento del mercado.	Organizar el trabajo en etapas o fases puede facilitar cumplir con todo el objetivo y llevar un orden y calidad en los entregables

Tabla 13. Karla López 6 sombreros para pensar

Ivonne Brigitte Proaño Auquilla		
<u>Sombrero</u>	<u>Actividad 1</u>	<u>Actividad 2</u>
Blanco	Analiza el KPLs del producto Priorizar las conversaciones del proceso con el equipo. Coordinar con el equipo para garantizar la alineación del proyecto	Coordinar el feedback: Con el equipo en todo el proceso del proyecto. Toma decisiones basadas en evidencia sin alterar la propuesta.
Rojo	Motivar y liderar al equipo: Escucha empática de feedback de usuarios y stakeholders. Traduce insights cualitativos en mejoras del producto.	Escuchar con empatía las necesidades del equipo traducirlas en requisitos tangibles. Inspirar confianza en el equipo comunicando la visión del proyecto de manera convincente.
Negro	Identificar y gestionar riesgos priorizando la seguridad Monitorear riesgos clave negativos antes de decidir implementar algo. Establecer planes de contingencia para escenarios críticos.	Monitoreo del desempeño y calidad del proyecto Prioriza lo importante sobre lo urgente del proyecto. Identificación de errores y riesgos de funcionalidades del proyecto.
Amarrillo	Prioriza el Product Backlog buscando el máximo valor para el cliente. Transforma necesidades del negocio en oportunidades para el equipo	Realizar pensamientos estratégicos de los productos. Promueve entregas frecuentes de valor funcional al equipo
Verde	Diseño de un backlog innovador y flexible: Crear historias de usuario creativas que permita mejorar funciones del proyecto Agrupar tareas de manera innovadora mejorando la eficiencia del proyecto en diseño, sustentabilidad y materiales.	Incentivar sesiones de brainstorming en las retrospectivas de sprint para mejorar procesos. Explorar nuevas formas de comunicación y planificación con plataformas digitales
Azul	Entrega de valor iterativa para definir y priorizar entregables que generen valor. Adaptabilidad y resolución de problemas al ajuste de prioridades y gestionar riesgos de manera ágil.	Validar y refinar el backlog con las partes interesadas. Establecer KPIs de avance para medir éxito y eficiencia.

Tabla 14. Brigitte Proaño 6 sombreros para pensar

Una vez que el equipo ha propuesto los diferentes pensamientos se ha establecido que las actividades que deberían realizarse para culminar el proyecto con éxito son las que se exponen a continuación, y sobre todo ha considerado la metodología híbrida (PMBOK/Cascada + Herramientas ágiles):

A1. Investigación de mercado y estudio de viabilidad
A2. Diseño del modelo de negocio
A3. Creación del diseño conceptual del gimnasio
A4. Desarrollo de estrategia de lanzamiento
A5. Selección del lugar y obtención de permisos legales
A6. Construcción y adecuación del espacio físico
A7. Adquisición de equipos y mobiliario
A8. Contratación y capacitación del personal
A9. Pruebas piloto y ajustes finales

Tabla 15. Acciones six thinking hats

5.2. Diseño de plan de acción

La implementación del Gimnasio Familiar se estructura bajo una metodología híbrida que combina los fundamentos del PMBOK (Project Management Body of Knowledge), el modelo Cascada (Waterfall) y herramientas ágiles de diseño y gestión de negocio. Esta combinación permite abordar el desarrollo del plan de negocios desde un enfoque organizado, adaptable y dirigido al usuario final, evitando la necesidad de llevar a cabo físicamente el proyecto (Schwaber & Sutherland, 2020; PMI, 2017).

- ✓ Acción 1. Investigación de mercado y estudio de viabilidad: Analizar el contexto local, hábitos deportivos, competencia y demanda real.
- ✓ Acción 2. Diseño del modelo de negocio: Definir como operará el gimnasio: ingresos, costos, membresías, sostenibilidad, entre otros.
- ✓ Acción 3. Creación del diseño conceptual del gimnasio: Desarrollar planos iniciales y distribución espacial por edades.
- ✓ Acción 4. Desarrollo de estrategia de lanzamiento: Preparar campaña de marketing, eventos de presentación y redes sociales.

- ✓ Acción 5. Selección del lugar y obtención de permisos legales: Buscar un lugar estratégico y legalmente autorizado para llevar a cabo el proyecto del gimnasio familiar.
- ✓ Acción 6. Construcción y adecuación del espacio físico: Considerar todas las adecuaciones al espacio para el lanzamiento de las diferentes zonas por grupo etario.
- ✓ Acción 7. Adquisición de equipos y mobiliario: Compra de máquinas, colchonetas, zonas recreativas, vestuarios y todo lo referente a mobiliario.
- ✓ Acción 8. Contratación y capacitación del personal: Formar un equipo humano, calificado y motivado.
- ✓ Acción 9. Pruebas piloto y ajustes finales: Validar la operación con usuarios y corregir detalles antes del lanzamiento oficial.
- ✓ Acción 10. Lanzamiento oficial del gimnasio: Apertura al público con promoción activa.

A continuación, se plantea como se llevaría a cabo cada una de las acciones propuestas y cuáles serían los recursos necesarios para llevar a cabo con éxito el proyecto del gimnasio:

No. Acción	Actividad propuesta	Recursos
Acción 1.	Se llevará a cabo un estudio documental fundamentado en datos secundarios (INEC, estudios de salud pública, informes sectoriales) con la finalidad de confirmar la necesidad real de áreas de actividad física en el hogar. Se realizarán entrevistas y encuestas a familias de Quito con el objetivo de reconocer sus necesidades, expectativas que obstaculizan la realización de ejercicio físico en conjunto.	Encuestas, acceso a datos oficiales, análisis estadístico
Acción 2.	El Business Model Canvas se utilizará para organizar el modelo económico, establecer segmentos de clientes, propuesta de valor, vías de distribución, fuentes de ingresos y estructura de costos. Este modelo funcionará como esquema para respaldar la viabilidad	Modelo de negocio, proyecciones financieras

	económica y social del proyecto, esto con el objetivo de definir	
Acción 3.	A través de la utilización de instrumentos de diseño arquitectónico y simulaciones virtuales, se establecerá la configuración física del gimnasio. Se otorgarán prioridades a zonas específicas según las edades, el flujo de usuarios, la seguridad y la accesibilidad.	Plataforma de diseño, supervisión técnica
Acción 4.	Se procederá a crear la identificación de la institución, con la identidad visual, creación del sitio web, elaboración de contenido y material promocional.	Redes sociales, imagen corporativa, campañas
Acción 5.	Se llevará a cabo una simulación del proceso de elección de propiedades en alquiler en áreas estratégicas de Quito, considerando aspectos como la accesibilidad, el tamaño y las condiciones de protección. Además, se determinarán los procedimientos legales requeridos para funcionar como institución dedicada a menores y adultos mayores.	Contactos inmobiliarios, documentos legales
Acción 6.	Se detallará el procedimiento de las construcciones civiles de acuerdo con el diseño aprobado, que incluye la implementación de zonas infantiles, baños, vestidores y áreas de entrenamiento. Su organización será con la utilización de los cronogramas Gantt y WBS (Estructura de Desglose de Trabajo).	Materiales, mano de obra calificada
Acción 7.	Se llevará a cabo una valoración en línea de equipamiento deportivo y mobiliario requerido para cada sección del gimnasio. Se dará prioridad a la calidad, seguridad y longevidad de los equipos, en particular a aquellos diseñados para niños y personas de edad avanzada.	Proveedores confiables, presupuesto
Acción 8.	Se establecerá el perfil del personal esencial (entrenadores, cuidadores de niños, recepcionistas, entre otros) para su contratación y se elaborará un plan de introducción y formación inicial centrado en seguridad, cuidado familiar y protocolos de emergencia.	Capacitación, evaluaciones psicológicas
Acción 9.	Se llevarán a cabo ensayos piloto con familias representativas del público meta, valorando la experiencia, la seguridad y la cantidad de usuarios. Se recolectarán observaciones y se sugerirán modificaciones conceptuales previo al lanzamiento oficial.	Usuarios piloto, retroalimentación

Acción 10.	El proyecto contempla la realización de un evento de inauguración, diseñado para generar interés y visibilidad en la comunidad quiteña. Este incluirá actividades recreativas, demostraciones prácticas y la participación de medios locales, con el apoyo de estrategias de difusión a través de redes sociales y colaboraciones institucionales.	Promoción, membresías iniciales, evento de apertura
------------	--	---

Tabla 16. Acciones y recursos necesarios

La organización y asignación de responsables en cada etapa del proyecto es indispensable para que las acciones se den de forma adecuada y no se generen retrasos, de tal manera se propone una visión general de los principales responsables por acción, sin embargo y como se ha mencionado anteriormente el equipo fundador puede y debe estar presente en cualquier etapa del proyecto, así como el aporte y conocimiento de cada uno de ellos.

Acción ▼	Responsables principales ▼
A1. Investigación de mercado	Gerente, Psicóloga Organizacional, Trabajadora Social
A2. Modelo de negocio	Gerente, Consultor Financiero o experta en proyectos
A3. Diseño conceptual	Arquitecto, Gerente, Entrenadores
A4. Estrategia de lanzamiento	Marketing, Trabajadora Social, Diseñador
A5. Selección del lugar	Gerente, Ingeniero Civil
A6. Construcción	Arquitecto, Ingeniero Civil
A7. Equipamiento	Gerente, Coordinador de compras y Administrativos
A8. Contratación	Psicóloga organizacional, Gerente
A9. Pruebas piloto	Entrenadores, Monitores, Gerente
A10. Lanzamiento	Todo el equipo fundador y operativo

Ilustración 2. Responsables por acción en el proyecto

Para asegurar el funcionamiento operativo, social y económico del proyecto Gimnasio Familiar, es esencial definir un sistema definido de indicadores de administración que facilite la evaluación del progreso hacia las metas propuestas. Los indicadores resultan fundamentales en la administración de proyectos, pues proporcionan una perspectiva cuantitativa y cuantificativa del rendimiento del emprendimiento, lo que facilita la toma de decisiones informadas y la rendición de cuentas frente a las partes interesadas e inversores (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2021).

Un indicador adecuado debe satisfacer las características denominadas CRALR: Claros, Relevantes, Alcanzables, Medibles y Temporales. A continuación, se muestra una matriz de indicadores que se corresponden con cada uno de los objetivos concretos del proyecto, junto con los Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs) que actuarán como instrumentos de seguimiento constante del efecto del proyecto.

Acción	Indicador de Éxito
1	≥ 100 encuestas realizadas, informe finalizado
2	Modelo económico estructurado y revisado
3	Planos aprobados y listos
4	Campaña activa, presencia en redes sociales
5	Local contratado y licencia obtenida
6	Espacio funcional y seguro antes del mes 10
7	Equipos instalados y probados
8	Personal seleccionado y capacitado
9	$\geq 85\%$ de usuarios satisfechos
10	≥ 50 familias inscritas en el primer mes

Tabla 17. Indicadores de éxito

El cronograma es una herramienta clave en la gestión de proyectos que permite organizar las actividades en el tiempo, asignar responsables y establecer hitos clave para asegurar que se cumplan los objetivos definidos (PMI, 2017). En el caso del proyecto Gimnasio Familiar, se ha diseñado un cronograma conceptual que sigue un modelo híbrido: combina fases ágiles para la investigación, diseño y validación de la propuesta, con un enfoque cascada para las acciones físicas y operativas hipotéticas, si el proyecto llegara a ejecutarse.

Este cronograma tiene como finalidad demostrar cómo se llevarían a cabo las diferentes acciones del proyecto desde una perspectiva lógica, secuencial y alineada con óptimas prácticas de gestión de proyectos, sin necesidad de implementarlo físicamente.

Cronograma de Trabajo Propuesto														
Acciones	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14
A1. Investigación de mercado	x	x												
A2. Modelo de negocio			x	x										
A3. Diseño conceptual			x	x	x									
A4. Estrategia de lanzamiento				x	x	x								
A5. Selección del lugar					x	x	x							
A6. Obras y adecuaciones						x	x	x	x					
A7. Equipamiento y mobiliario									x	x	x			
A8. Contratación y capacitación										x	x	x		
A9. Pruebas piloto												x	x	x
A10. Lanzamiento														

Ilustración 3. Cronograma

✓ Compromiso para la Implementación del Plan de Acción

El éxito de cualquier iniciativa no depende únicamente de una planificación eficiente, sino también del nivel de compromiso de los involucrados. En el caso del proyecto Gimnasio Familiar, este se analiza desde tres dimensiones esenciales: institucional, personal y estratégica orientado a demostrar viabilidad conceptual más que ejecución inmediata.

En conjunto, el grado de dedicación invertido en el desarrollo del Plan de Acción refleja un compromiso multidimensional y alto por parte del equipo. Este se manifiesta en el rigor metodológico aplicado, en el análisis detallado del entorno socioeconómico y sanitario de la ciudad de Quito, así como en la minuciosa elaboración de cada componente del proyecto, desde su concepción inicial hasta la organización temporal y la evaluación de riesgos.

5.3. Plan de Acción

PLAN DE ACCIÓN					
Acción	Objetivo	Responsable de acción	Recursos	Indicadores	Fecha de inicio y fin
Investigación de mercado y estudio de viabilidad: Analizar el contexto local, hábitos deportivos, competencia y demanda real.	Se llevar a cabo un estudio documental fundamentado en datos secundarios (INEC, estudios de salud pública, informes sectoriales) con la finalidad de confirmar la necesidad real de áreas de ejercicio física en el hogar. Se realizarán entrevistas y encuestas a familias de Quito con el objetivo de reconocer sus necesidades, expectativas y obstáculos para llevar a cabo ejercicio físico en conjunto.	Gerente, Psicóloga Organizacional, Trabajadora social	Encuestas, acceso a datos oficiales, análisis estadístico	≥ 100 encuestas realizadas, informe finalizado	Meses 1 y 2
Diseño del modelo de negocio: Definir como operará el gimnasio: ingresos, costos, membresías, sostenibilidad, entre otros.	Utilizar el Business Model Canvas para organizar el modelo económico, establecer segmentos de clientes, propuesta de valor, vías de distribución, fuentes de ingresos y estructura de costos. Este modelo funcionará como esquema para respaldar la factibilidad económica y social del proyecto, esto con la finalidad de definir	Gerente, Consultor Financiero o Experta en proyectos	Modelo de negocio, proyecciones financieras	Modelo económico estructurado y revisado	Meses 3 y 4

Creación del diseño conceptual del gimnasio: Desarrollar planos iniciales y distribución espacial por edades.	Utilizar instrumentos de diseño arquitectónico y simulaciones virtuales, se establecerá la configuración física del gimnasio. Se otorgarán prioridades a zonas específicas según las edades, el flujo de usuarios, la seguridad y la accesibilidad.	Arquitecto, Gerente, Entrenadores	Plataforma de diseño, supervisión técnica	Planos aprobados y listos	Meses 3,4 y 5
Desarrollo de estrategia de lanzamiento: Preparar campaña de marketing, eventos de presentación y redes sociales.	Crear la identificación de la institución, con la identidad visual, creación del sitio web, elaboración de contenido y material promocional.	Marketing, Trabajadora Social, Diseñador	Redes sociales, imagen corporativa, campañas	Campaña activa, presencia en redes sociales	Meses 4,5 y 6
Selección del lugar y obtención de permisos legales: Buscar un lugar estratégico y legalmente autorizado para llevar a cabo el proyecto del gimnasio familiar.	Simular el proceso de elección de propiedades en alquiler en áreas estratégicas de Quito, considerando aspectos como la accesibilidad, el tamaño y las condiciones de protección. Además, se determinarán los procedimientos legales requeridos para funcionar como institución dedicada a menores y adultos mayores.	Gerente, Ingeniero Civil	Contactos inmobiliarios, documentos legales	Local contratado y licencia obtenida	Meses 5,6 y 7

Construcción y adecuación del espacio físico: Considerar todas las adecuaciones al espacio para el lanzamiento de las diferentes zonas por grupo etario.	Detallar el procedimiento de las construcciones civiles de acuerdo con el diseño aprobado, que incluye la implementación de zonas infantiles, baños, vestidores y áreas de entrenamiento. Su organización será con la utilización de los cronogramas Gantt y WBS (Estructura de Desglose de Trabajo).	Arquitecto, Ingeniero Civil, Experta en electrónica	Materiales, mano de obra calificada	Espacio funcional y seguro antes del mes 10	Meses 6,7,8 y 9
Adquisición de equipos y mobiliario: Compra de máquinas, colchonetas, zonas recreativas, vestuarios y todo lo referente a mobiliario.	Llevar a cabo una valoración en línea de equipamiento deportivo y mobiliario requerido para cada sección del gimnasio. Se dará prioridad a la calidad, seguridad y longevidad de los equipos, en particular a aquellos diseñados para niños y personas de edad avanzada.	Gerente, Coordinador de Compras o Experta en proyectos	Proveedores confiables, presupuesto	Equipos instalados y probados	Meses 9,10 y 11
Contratación y capacitación del personal: Formar un equipo humano, calificado y motivado.	Establecer los perfiles del personal esencial (entrenadores, cuidadores de niños, recepcionistas, entre otros) para su contratación y se elaborará un plan de introducción y formación inicial centrado en seguridad, cuidado familiar y protocolos de emergencia.	Psicóloga Organizacional, Gerente	Capacitación, evaluaciones psicológicas	Personal seleccionado y capacitado	Meses 10, 11, 12

Pruebas piloto y ajustes finales: Validar la operación con usuarios y corregir detalles antes del lanzamiento oficial.	Realizar ensayos piloto con familias representativas del público meta, valorando la experiencia, la seguridad y la cantidad de usuarios. Se recolectarán observaciones y se sugerirán modificaciones conceptuales previo al lanzamiento oficial.	Entrenadores, Monitores, Gerente	Usuarios piloto, retroalimentación	$\geq 85\%$ de usuarios satisfechos	Meses 12, 13 y 14
Lanzamiento oficial del gimnasio: Apertura al público con promoción activa.	Realizar un evento de inauguración, diseñado para generar interés y visibilidad en la comunidad quiteña. Este incluirá actividades recreativas, demostraciones prácticas y la participación de medios locales, con el apoyo de estrategias de difusión a través de redes sociales y colaboraciones institucionales.	Todo el equipo fundador y operativo	Promoción, membresías iniciales, evento de apertura	≥ 50 familias inscritas en el primer mes	Mes 14

Tabla 18. Plan de Acción de Gimnasio Familiar

CAPITULO III: FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

Para un buen desarrollo del proyecto un factor relevante e importante a considerar es la definición de la estructura financiera, según Nava y Marbelis (2009) el análisis financiero puede ser aplicado en todo tipo de empresas desde pequeñas a multinacionales, está es una herramienta que ayudara al proceso de toma de decisiones cruciales en el segmento de la inversión, financiación y planificación. A continuación, se presenta el esquema financiero del proyecto para la creación de gimnasio familiar en la ciudad de Quito.

6. Capital Social

En esta sección se pretende determinar el aporte que va a realizar cada socio a la empresa, esto puede ser considerado en valor efectivo o en bienes, el capital social puede ser al momento de la fundación de la empresa o cuando exista el incremento de este. Para el gimnasio familiar se ha determina que entre los 5 socios fundadores se pondrá un capital de \$40 000, el mismo que será considerado en dos partes iguales la primera parte para iniciar el proyecto y la otra parte a mediano plazo.

Nombres apellidos socios	# de accion es/ partici pacion es	Acciones de cada socio	Valor nominal por cada acción (\$)	Capital suscrito 100% (\$)	Capital desemb olsado (50%)	% de capital social
Bustillos Cadena Cynthia	1000	1-1000	8.00 \$	8.000 \$	4.000	20%
Cordero Tipán Antony	1000	1001-2000	8.00 \$	8.000 \$	4.000	20%
Guerra Parrales Tito	1000	2001-3000	8.00 \$	8.000 \$	4.000	20%
López Velasco Karla	1000	3001-4000	8.00 \$	8.000 \$	4.000	20%

Proaño Auquilla Ivonne	1000	4001-5000	8.00 \$	8.000 \$	4.000	20%
Total	5000	-	-	40.000 \$	20.000 \$	100%

Tabla 19. Capital Social

Nota: El 50% de capital restante se desembolsará a mediano plazo es decir en el periodo de uno a dos años por conceptos de mejoras físicas ya sea ampliaciones o remodelaciones en el establecimiento, adquisiciones de nuevo equipamiento, plataformas y uso de tecnologías, capacitaciones al personal (formación continua), eventos para la comunidad del gimnasio y campañas digitales para ser tendencia en publicidad. Es decir, un valor de 20.000 VEINTE MIL \$ dólares americanos.

7. Reservas y criterios de Reparto de Dividendos

7.1. Política de Reservas y Reparto de Dividendos

Lo que se espera mediante el proyecto del gimnasio familiar es que este crezca, genere ganancias y beneficios, el gimnasio establecerá reservas para que se garantice una estabilidad financiera, así mismo que su crecimiento sea tangible y proyectable a través de criterios claros, transparentes y sostenibles, las cuales serán: Reserva legal, reserva estatutaria y reserva voluntaria.

7.1.1. Reserva Legal

En el gimnasio Fit Power Family se destinará el 10% de la ganancia neta anual para la reserva legal, esto hasta obtener el 20% del capital social como establece el art. 297 de la “Ley de Compañías de la Republica del Ecuador”, en este caso es el valor de \$8.000, con ello se garantiza el fortalecimiento patrimonial de la empresa incluso para poder cubrir perdidas que sea de inesperado

7.1.2. Reserva Estatutaria

Los cinco socios acordarán la creación de reservas estatutarias adicionales, para definir los estatutos de la empresa. Estas reservas se podrán enfocar en ampliaciones, mejoras tecnológicas, inversiones y fortalecimientos de los capitales.

Se establecerá que la reserva estatutaria será un 5% del total de la ganancia anual, para así garantizar la disponibilidad de fondos para que el gimnasio familiar pueda seguir avanzando sin verse afectado el plan de proyecto. Así mismo garantizando un flujo de caja, en el caso de adquisición de nuevos equipos.

7.1.3. Reservas Voluntarias

Esta reserva se constituirá con el 3% de la ganancia neta anual, para permitir flexibilidad con el uso de recursos según las necesidades del proyecto a lo largo de su creación y lo cual servirá como fonde de emergencia que permitirá garantizar la continuidad operativa de la empresa.

7.1.4. Reservas Especiales

Estas reservas se crearán dependiendo del caso, sean por:

- Reserva por amortización del capital en caso de futuras reducciones de este.
- Reserva por prima de emisión, ya que se va a buscar la ampliación del capital mediante inversión sea, con los socios actuales, nuevos o inversionistas.

7.2. Reparto de Dividendos:

El reparto de dividendos será acordado en la Junta General de Socios cada año, con base al informe financiero, después de cumplir los siguientes parámetros. El reparto de dividendos se iniciará en cuanto la reserva legal alcance el 100% de su cobertura es decir 8.000 lo mismo que corresponde al 20% del capital social.

Los socios llegarán a un acuerdo anual de la distribución de los dividendos una vez alcanzado el 20% del capital social, de tal manera que las ganancias en el primer año sean destinadas: 10% dividendos, 90% reservas; segundo año: 20% dividendos, 80 % reservas. Hasta llegar al cuarto año. Esto si las condiciones financieras lo permiten, el resto de ganancia se invertirá en reservas para garantizar el crecimiento de la empresa.

Este reparto de dividendos se respaldará dependiendo al número de acciones o participación de cada socio en este proyecto será del 20% cada uno. En el caso de que los socios acuerden no realizar el reparto de dividendos el beneficio neto podrá destinarse al incremento de reservas voluntarias, reducción de pasivos financieros y en el desarrollo de nuevas sucursales del gimnasio nivel nacional.

8. Pasos Legales para Constitución de la Empresa

8.1. Definición del tipo de empresa

Se define que el gimnasio Fit Power Family es una empresa de tipo Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S., es una empresa para la implementación de un gimnasio que cuenta con cinco socios (BizLatinHub, 2018). Con un Capital Social de \$40 000.

8.2. Reserva de denominación

Lugar:

- “Superintendencia de Compañías”, Valores y Seguros (SCVS)

Modalidad de trámite:

- Virtual

Documentos:

- Estar registrado en el portal web de la (SCVS). Tipo de identificación, correo electrónico, teléfono, datos de la actividad económica de la organización, domicilio legal de la organización, nombre a reservar.

Tiempo:

- 5 días laborables respuesta de aprobación o rechazo

Ilustración 4. Trámite para reserva de denominación

8.3. Elaboración de la Escritura de Constitución

- La escritura debe incluir:
 - Nombre de la compañía o denominación social, es decir el nombre oficial de la empresa (Fit Power Family).
 - Objeto social: Promoción, administración, gestión y funcionamiento de gimnasios y áreas de esparcimiento enfocadas en la salud física, mental y social en las familias; incluyendo entrenamiento físico personalizado, clases grupales, actividades infantiles, programas de salud integral y todas las actividades complementarias, auxiliares, accesorias o vinculadas que son indispensables para alcanzar los objetivos previamente mencionados.

Dentro de la escritura se deberá incluir Estatutos, una normativa que regule el funcionamiento de la empresa y las relaciones entre sus socios. (Propósito de la empresa, requisito para ser miembro, cargos y responsabilidades de los encargados, asignación de funciones, forma de dirección de reuniones y frecuencia en la que deben realizarse, capital, la administración y distribución de beneficios).

Lugar: Notoria de confianza y legalmente certificada por el Consejo de la Judicatura.

Redacción: Debe ser redactado por un abogado.

Tiempo: Entre 2 y 3 días

8.4. Firma de la Escritura de constitución de una sociedad.

Para la firma de la Escritura de la constitución de la sociedad se realizará en una Notaría del Ecuador, se deberá seguir el siguiente orden:

- ✓ Consultar a un notario público
- ✓ Constatación trámites de constancias
- ✓ Pagar los derechos notariales y registrales
- ✓ Entregar los documentos originales solicitados notariados.
- ✓ Firma de escritura
- ✓ Inscribir en el registro mercantil

Plazo: La duración del trámite es de 15 a 20 días hábiles.

8.5. Inscripción en el Registro Mercantil.

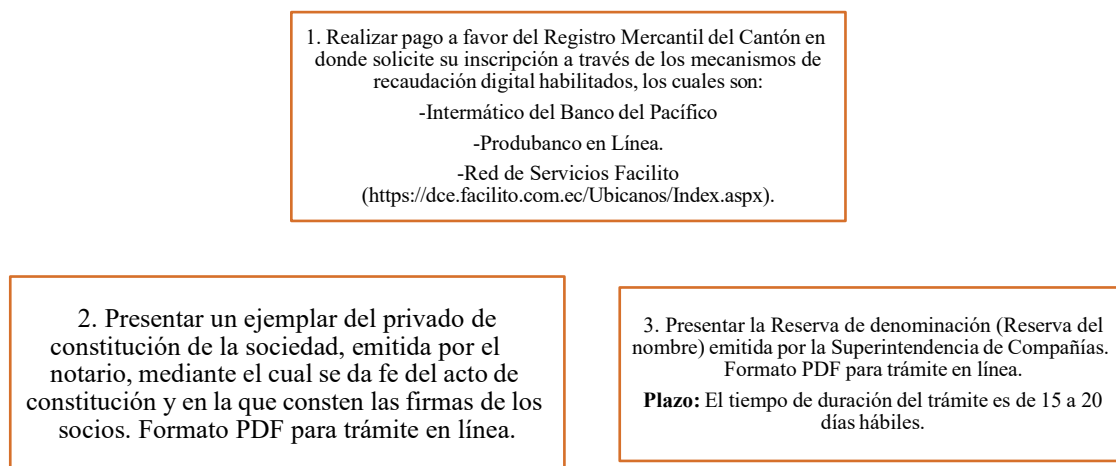


Ilustración 5. Pasos para Inscripción para el Registro Mercantil

8.6. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Requisitos para ingresar el trámite a través del Portal SRI en línea:

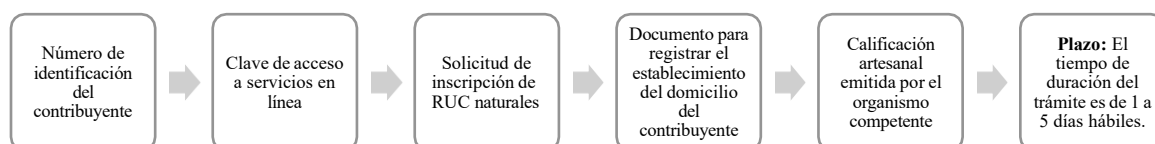


Ilustración 6. Obtención del RUC

8.7. Inscripción en el Municipio y Patente Municipal

Lugar: Municipio del cantón Quito.

Documentos: Solicitud dirigida al Director de Planificación, firmada con número celular y correo electrónico. Comprar una especie valorada en ventanilla. Patente Municipal.

Acta constitutiva.

Plazo: De 24 a 48 horas

8.8. Afiliación al IESS

Lugar: Institucional Ecuatoriano de Seguridad Social

Documentos: RUC (Registro Único de Contribuyentes). Acta Constitutiva. Cédulas de los socios o representantes legales. Formulario de afiliación. Planilla de sueldos y salarios con los que se les va a registrar a los empleados

Plazo: De 24 horas a 120 horas

8.9. Apertura de Cuenta Bancaria Empresarial

Lugar: Banco de acuerdo con la necesidad de la empresa o cooperativa

Documentación: Para personas jurídicas. RUC actualizado. Escritura de constitución y estatutos de la empresa. Nombramiento del representante legal. Cédula y papeleta de votación del representante legal. Certificado de cumplimiento de obligaciones (Superintendencia de Compañías). Estados financieros. Planilla de servicio básico.

Plazo: El plazo de activación varía, pero suele ser entre 24 horas y 5 días hábiles.

8.10. Obtención de Licencia de funcionamiento municipal y permiso sanitario

Se debe solicitar el permiso de funcionamiento municipal, este trámite se realiza en el Municipio de Quito específicamente en la Agencia Metropolitana de Regulación, Control y Vigilancia (AMRCV)

Requisitos:

- ✓ Copia del RUC y cédula del representante legal
- ✓ Contrato de arrendamiento o documento de propiedad del local
- ✓ Comprobante de pago de impuesto predial
- ✓ Planos del local
- ✓ Certificado de uso de sueldo, esto debe ser comercial
- ✓ Dictamen de seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos-permiso de protección civil (verificación de medidas de seguridad contra incendios, salidas de emergencia, extintores, detectores de humo y señalización de evacuación)

- ✓ Certificado de accesibilidad, el gimnasio debe cumplir con las normas de accesibilidad para personas con discapacidad según normativa del Municipio.
- ✓ Recomendable la póliza de seguro de responsabilidad civil del inmueble

Plazo: De acuerdo con la correcta presentación de la documentación

8.11. Facturación electrónica

Obtener un certificado de firma electrónica e igual la firma electrónica es válida como la firma física.

Lugar: Security Data entidad privada que emite certificados digitales reconocidos.

Documentación: Cédula de identidad o pasaporte vigente: Documento de identificación oficial. Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC): Necesario para actividades comerciales y facturación electrónica. Formulario de solicitud: Disponible en el portal de la entidad certificadora.

Plazo: El proceso completo puede demorar entre 3 y 7 días hábiles

8.12. Contratos laborales

Se deberá realizar contratos de personal con la normativa legal vigente y alineados al Ministerio de Trabajo, además se debe afiliar a los empleados bajo dependencia en el IESS y SUT.

8.13. Cumplimiento publicitario

En este punto es necesario cumplir con la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, donde sea respaldada la empresa y los consumidores.

8.14. Protección de datos personales

Un punto crítico ya que se manejan datos de los clientes como sus nombres, teléfonos, correo, entre otros; por lo tanto, se debe cumplir con lo estipulado en la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales.

9. Financiación Ajena

Llevar a cabo un gimnasio familiar necesita una inversión total estimada de \$70,000 a corto plazo y \$90,000 a mediano plazo esto destinado para adecuar el espacio físico, adquirir el equipamiento deportivo, contratar al personal capacitado, planes de marketing inicial y capital de trabajo. Por lo tanto, los socios han establecido un capital social de \$40,000 los cuales provienen de los cinco socios, y el restante es de decir los \$50,000 se utilizará fuentes de financiación ajena, con ello se puede iniciar las operaciones sin que se vea comprometido los recursos de los emprendedores, ya que en el mediano plazo se pretende una reinversión de \$20,000 por parte de los socios o podría considerarse nuevos socios.

Para la financiación externa se ha considerado dos formas de financiación: préstamo bancario y fondo concursable/apoyo institucional (local) de aliados que están enfocados en el bienestar comunitario. Con ambas metodologías se puede considerar un soporte económico y también un respaldo institucional, así como sostenible del proyecto. El préstamo bancario se considera como un financiamiento a mediano plazo, ya que es un préstamo rápido que permite cubrir necesidades inmediatas, sin embargo, no es tan largo como para tener un largo alcance y es suficiente para consolidar el proyecto y este comience a operar para generar un flujo de caja positivo.

9.1. Financiación a corto plazo

Financiación a corto plazo (1er año)							
Destino de los fondos a financiar	Justificación	Importe	Liquidaciones Periódicas	Vencimiento	Tipo de interés	Comisiones	Ejemplo de aplicación
Capital de trabajo (3 meses) Gastos operativos iniciales: servicios básicos, salarios, mantenimiento menor	Se ha optado por un programa de fondo concursable en el Municipio de Quito llamado Quito dinámico, el cual es un capital semilla que forma parte de FonQuito, que busca mejorar las condiciones y de tal manera dinamizar la actividad emprendedora en la ciudad. Adicionalmente, reduce la carga financiera inicial y la participación será en participación y beneficios económicos del valor proyecto.	10,000 \$ Corresponde al 11,11% del monto total del proyecto y al 20% de la financiación externa	Esta condicionada a objetivos sociales o comunitarios. Participación durante 12 meses	Reporte trimestrales de impacto y/o metas sociales. 1 año de permanencia	No genera interés	Entre el 5% y 10% de participación de la titularidad y beneficios económicos	Es indispensable contar con un dinero que permita cubrir los primeros gastos operativos, así como la contratación y pagos de nómina, es necesario tener un porcentaje asignado para aquellos pagos legales para el funcionamiento del gimnasio.
Local Alquiler inicial: depósito + primeros meses (garantía)							
Personal Contratación inicial: entrenadores, administrativo, expertos							
Marketing Lanzamiento: diseño gráfico, redes sociales, eventos iniciales							
Legales Licencias y seguros: permisos, seguros contra accidentes							

Tabla 20. Financiación a corto plazo

El importe se calculó en base a los precios promedios del mercado de la ciudad de Quito en los años 2023 a 2025 para locales comerciales y el costo del equipamiento deportivo a nivel nacional. Adicionalmente, se ha generado un estudio mercado y costos reales para poner en marcha un gimnasio adicionando valores por la innovación de que sea dirigido para las familias.

En función de lo mencionado anteriormente, se proyectan los planes de membresías para las familias quiteñas y de acuerdo con el tamaño del mercado, esto se basa en encuestas y estudios de mercado del (Instituto Nacional de estadísticas y censos, 2024), Municipio de Quito y la Organización Mundial de la Salud (Freire, y otros, 2014), además de estudios de viabilidad de proyecto similares de otros países o ciudades, además del precio promedio de construcción y equipamiento en la ciudad.

Nota: Se financiará el 55.56% del costo total del proyecto (50,000\$), ya que el 44.44% corresponde al capital social. La distribución de la financiación se trabajará de la siguiente manera:

\$90,000.00	Costo total		100%
\$40,000.00	Capital social		44.44%
\$50,000.00	Financiamiento ajeno		55.56%

\$10,000.00	Fondo concursable	Corto plazo	11.11%
\$40,000.00	Préstamo bancario	Mediano plazo	44.45%
\$50,000.00			

Tabla 21. Resumen de financiación del proyecto

9.2. Financiación a largo plazo

Se realizaría un préstamo bancario con una metodología del sistema francés, con un plazo de amortización de 24 meses y con un interés del 12% anual. Además, se ha solicitado el periodo de carencia de 1 año. Las cuotas por pagar serán mensuales.

$$A = \frac{C_0 \times i}{1 - (1 + i)^{-n}} = (40000 \times 1\%) / (1 - (1 + 1\%)^{-24})$$

Ilustración 7. Formula de cuota periódica

Cuota parcial: \$ 1882,94

PERIODO	CAPITAL	INTERES	CUOTA	K.AMORTIZADO	K.PTE
1	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
2	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
3	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
4	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
5	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
6	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
7	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
8	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
9	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
10	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
11	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
12	0.000	400.00	400.00	0.000	40000.00
13	1482.94	400.00	1882.94	1482.94	38517.06
14	1497.77	385.17	1882.94	2980.71	37019.29
15	1512.75	370.19	1882.94	4493.46	35506.55
16	1527.87	355.07	1882.94	6021.33	33978.67
17	1543.15	339.79	1882.94	7564.48	32435.52
18	1558.58	324.36	1882.94	9123.06	30876.94
19	1574.17	308.77	1882.94	10697.23	29302.77
20	1589.91	293.03	1882.94	12287.14	27712.86
21	1605.81	277.13	1882.94	13892.95	26107.05
22	1621.87	261.07	1882.94	15514.82	24485.18
23	1638.09	244.85	1882.94	17152.91	22847.09
24	1654.47	228.47	1882.94	18807.38	21192.62
25	1671.01	211.93	1882.94	20478.39	19521.61
26	1687.72	195.22	1882.94	22166.11	17833.89
27	1704.60	178.34	1882.94	23870.71	16129.29
28	1721.65	161.29	1882.94	25592.36	14407.64
29	1738.86	144.08	1882.94	27331.22	12668.78
30	1756.25	126.69	1882.94	29087.47	10912.53
31	1773.81	109.13	1882.94	30861.28	9138.71
32	1791.55	91.39	1882.94	32652.83	7347.16
33	1809.47	73.47	1882.94	34462.30	5537.70
34	1827.56	55.38	1882.94	36289.86	3710.13
35	1845.84	37.10	1882.94	38135.70	1864.30
36	1864.3	18.64	1882.94	40000.00	0.00

Tabla 22. Tabla de amortización préstamo bancario**10. Plan de Inversiones**

El plan de inversión para el gimnasio familiar tiene como objetivo establecer de forma clara y detallada la forma en que los recursos económicos permiten ejecutar proyecto, en este punto se ha identificado una inversión inicial y también proyecciones de inversiones en el mediano plazo. Además, se puede identificar las principales fuentes de financiación viables, esto con el objetivo de garantizar la sostenibilidad, rentabilidad e impacto en la comunidad de Quito.

	Descripción		Tiempo de inversión	Precio Total	Características	Capacidad productiva
Inversiones a corto plazo	Local	Alquiler inicial	Corto plazo	\$ 8,000.00	Conseguir un local de 500 m2 en la sector centro norte de la ciudad de Quito. Garantía+ primer mes	Estimado por m2 \$8-15 USD.
	Adecuaciones del local/Infraestructura	Adecuaciones respecto al espacio físico del local	Corto plazo	\$ 15,000.00	Reformas estructurales, pisos antitrauma, iluminación LED, división de áreas por edades	Divisiones para espacios por edades y grupales, baños completos y vestuarios, recepción, zona descanso, oficinas y servicios
	Equipamiento	Maquinas y herramientas deportivas	Corto plazo	\$ 20,000.00	Máquinas cardiovasculares, equipos para niños, material para adultos mayores, zonas recreativas, máquinas en general	Zona infantil, juvenil, adultos, mayores
	Mobiliario	Bancas, vestuarios, recepción, área de espera	Corto plazo	\$ 5,000.00	Decoración temática familiar	Generación de ambiente familiar
	Tecnología e infraestructura digital	Sistema digital, cámaras, sonido	Corto plazo	\$ 3,000.00	Sistema de membresía, cámaras de seguridad, red Wi-Fi, sonido ambiental	Control de membresía, seguridad, ambiente
	Talento Humano	Contratación inicial	Corto plazo	\$ 6,000.00	Contratación inicial de entrenadores, monitores infantiles, especialistas y personal administrativo	Entrenadores, monitores, administrativo
	Marketing	Lanzamiento de gimnasio	Corto plazo	\$ 3,000.00	Diseño gráfico, redes sociales, eventos iniciales	Público interes familias en centro norte de Quito 50 familias
	Legal	Licencias, seguros, gastos legales	Corto plazo	\$ 2,000.00	Permiso municipal, seguro contra accidentes, registro legal	Permiso para funcionar y brindar seguridad a los clientes
	Capital de trabajo	Gastos operativos iniciales como servicios básicos y mantenimiento menor	Corto plazo	\$ 8,000.00	Servicios básicos, salarios, mantenimiento menor	Cubrir los gastos necesarios para el funcionamiento al menos de 3 meses
Inversiones a mediano plazo	Ampliación o mejora de áreas	Decidir la ampliación de espacios o a su vez brindar nuevos servicios	Mediano plazo	\$ 7,000.00	Ampliación de zona infantil, área de yoga al aire libre, sauna o duchas terapéuticas	
	Adquisición de nuevos equipos	Máquinas innovadoras para niños y adultos mayores de acuerdo a sus necesidades	Mediano plazo	\$ 4,000.00	Máquinas nuevas, equipo para clases grupales como bicicletas estáticas, colchonetas, entre	
	Implementación de plataforma digital	Inserción en el mundo digital y aprovechamiento de sus bondades	Mediano plazo	\$ 3,000.00	App móvil, sistema de reservas online, seguimiento de rutinas	
	Capacitación continua del personal	Capacitación con expertos y en temas de interés de las familias	Mediano plazo	\$ 1,500.00	Cursos de primeros auxilios, formación en actividades familiares	
	Eventos comunitarios y promocionales	Actividades adicionales consideradas fuera de la rutina	Mediano plazo	\$ 2,000.00	Día del deporte familiar, ferias de salud, talleres gratuitos	
	Publicidad estratégica	Impulsar la marca y el gimnasio con mayores herramientas	Mediano plazo	\$ 2,500.00	Campañas en Google Ads, Facebook, colaboraciones con influencers locales	
				\$ 90,000.00		

Ilustración 8. Tabla de Inversiones

Como se estableció en el apartado anterior el presupuesto total sería de \$90000 donde el 44,44% representa a un capital social dividido en una inversión inicial de \$20 000 y una proyección a mediano plazo de otros \$20 000, por el lado del financiamiento ajeno se ha optado por escoger dos modalidades un fondo concursable del Municipio de Quito que motiva este tipo de proyectos innovadores con un aporte de \$10 000 representado el 11.11% y también se toma en consideración un préstamo bancario de \$40 000.

10.1. VAN

Para la realización del cálculo del valor actual neto, se ha considerado el WACC es decir, el coste medio ponderado del capital, obteniendo un valor de 13.42%.

En función de ello se considera el índice de rentabilidad del proyecto el cual es 2.35% estos valores se proyectaron para 5 años donde se encuentra en VAN y adicionalmente, el PayBack.

Inversión total	90,000		100%
A corto plazo	70,000		
A mediano plazo	20,000		

APORTACIÓN SOCIOS	40,000	44%
DIVIDENDO	20%	

FINANCIACIÓN AJENA	50,000	50,000	56%
Préstamo Bancario	40,000		R. APALANC.
Interés anual	12%		
Fondo concursable	10,000		
Interés anual	0%		
Anticipo Promotor	-		

Tasa de impuestos 15%

COSTE MEDIO FINANCIACIÓN AJENA 9.60%

WACC 13.42%

CASH FLOW	WACC	13.42%
	(1+i)^-t	

AÑO	SALIDAS	ENTRADAS	T.A.	C.F. ACTUALIZADO	C.F. ACUMULADO
0	-40000	-40000	1	-	40,000.00
1		22970	0.882	20,252.16	19,747.84
2		18650	0.777	14,497.71	5,250.13
3		22780	0.685	15,612.94	10,362.82
4		30500	0.604	18,430.68	28,793.49
5		45000	0.533	23,975.31	52,768.81

12,768.81	VAN
0.32	Indice de Rentabilidad

Ilustración 9. Resumen Financiero

CAPITULO IV: CREACIÓN DE EMPRESAS

11. Definición del Cliente Ideal de la Empresa

11.1. Definición del cliente ideal

El cliente ideal de la empresa Fit Power Family está definido de acuerdo con el servicio que se va a brindar, es decir a las familias quiteñas que desean realizar actividades físicas y que no pueden acudir a un gimnasio con sus hijos o padres.

11.2. Características demográficas

- a) Tipo de empresa: Se define que el gimnasio Fit Power Family sea una entidad de tipo Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S., para la implementación de un gimnasio que cuenta con cinco socios. (DERECHO EC, 2025)
- b) Tamaño de la empresa: Pequeña empresa, por el volumen de facturación esperado y porque el número de empleados mayor a 10. Tiene necesidades específicas y puntuales.
- c) Ubicación geográfica: Nacional, clientes en toda la ciudad de Quito.
- d) Servicios: Actividades físicas y deportivas, clases individuales y grupales de acuerdo con la edad. Programas y espacios diseñados específicamente para niños, jóvenes y adultos mayores con actividades acorde a cada necesidad.
- e) Madurez del cliente: Presenta una madurez intermedia-alta en cuanto al interés por mejorar su bienestar a través de la recreación y el deporte.

11.3. Características psicológicas

Las características psicológicas de los clientes de Fit Power Family son aquellas familias que reflejan sus motivaciones internas, valores personales, actitudes hacia la salud y el estilo de vida activo, lo cual es clave para diseñar servicios y experiencias acordes a sus expectativas.

A continuación, las características del cliente idóneo:

- a. Personas que priorizan a la familia
- b. Personas que buscan una salud Integral
- c. Desarrollo personal y social
- d. Integración familiar

11.4. Características psicográficas

- a) **Activos:** Clientes que tienen un estilo de vida activo o que desean adoptarlo. Quieren integrar más movimiento a su rutina, aunque no siempre saben cómo empezar.
- b) **Valores y Prioridades:** Enfocados en la calidad de vida, valoran profundamente el tiempo en familia. Buscan actividades que permitan convivir con sus hijos, pareja o incluso adultos mayores.
- c) **Estilo de Vida y Cultura Empresarial**
 - **Cultura Empresarial Inclusiva y Humana:** Tiene como objetivo ayudar el bienestar de los quiteños ofreciendo oportunidades de crecimiento personal y colectivo.
 - **Cultura Inclusiva y Diversa:** Buscan realizar deporte en áreas especializadas según edades: zona infantil, juvenil, adultos y adultos mayores.
- d) **Opiniones y Creencias sobre el servicio:**
 - **Clientes que valoran la experiencia:** Reconocen el valor de la experiencia y reconocen la calidad del servicio.
 - **Clientes que buscan un Socio Estratégico:** Ven el servicio como un aliado a largo plazo que puede aportar valor continuo a su negocio.
- e) **Intereses y Necesidades Específicas:**
 - **Edad:** Clientes con niños menores de edad de entre 2-6 años deberá contar con área infantil especializada.
 - **Horarios Flexibles:** Clientes que buscan compartir momentos significativos juntos después del trabajo o en fines de semana.

- Necesidad de Gestión de Crisis: Clientes que requieren apoyo para resolver con agilidad problemas inesperados o conflictos.

11.5. Modelo Canvas

Este modelo se describe como un instrumento visual y estratégica que permite representar los aspectos esenciales de un modelo de negocio. Fue elaborado originalmente por Alexander Osterwalder como parte de su investigación doctoral centrado en la ontología de modelos de negocio (Ferreira-Herrera, 2015). A continuación, se presenta el modelo adaptado al gimnasio familiar.

MODELO CANVAS				
Alianza clave Empresas Privadas y Publicas Universidades Clínicas	Actividades clave Diseño de programas, capacitación de personal	Propuestos de Valor Espacio seguro, actividades adaptadas a todas las edades, promoción del bienestar familiar	Relación con los clientes Atención cercana, membresías flexibles, retroalimentación constante	Segmentos Clientes Familias, adultos mayores, niños, jóvenes
	Recursos Clave Instalaciones, equipos, personal capacitado, herramientas digitales		Canales Redes sociales Página web	
Estructura de Coste Costos de operación (arriendo, servicios básicos) Salarios del equipo técnico y administrativo Marketing y presencia digital Capacitación Continua			Fuentes de Ingresos Membresías Paquetes Patrocinios Alquiler de espacios	

Tabla 23. Modelo Canvas para proyecto de gimnasio familiar

12. Plan Estratégico – Gimnasio Fit Power Family

12.1. Perfil general de la empresa

El Plan de negocios del gimnasio familiar está enfocado en la salud física de las familias quiteñas a través de actividades deportivas y recreativas en un ambiente seguro, inclusivo y para todas las edades, esta iniciativa nace debido a la falta de un lugar donde puedan realizar ejercicios en familia y pasar tiempo junto.

Este gimnasio familiar pretende que los padres que hijos/as mejorar su salud física, para reducir el riesgo de enfermedades crónicas como la obesidad, sedentarismo ya que prefieren existe una alta tendencia al uso de medio electrónicos y tecnología en general (García Matamoros, 2019).

Un gimnasio familiar puede ser un lugar donde padres e hijos puedan pasar tiempo juntos y fortalecer sus relaciones, moldear a sus hijos a fomentar hábitos de ejercicio que son beneficiosos para la salud física y mental.

El equipo de trabajo del plan de negocios de este gimnasio familiar estará conformado por instructores, monitores infantiles, personal administrativo, gerencia y personal de servicios generales y de mantenimiento, los cuales estarán capacitados para brindar una buena atención y orientación al usuario y el caso de los instructores, guiar del a los clientes en el cómo ejercitarse con los elementos e implementos disponibles o sin ellos, según la condición y necesidad de cada personal **(Piarpuzan, 2021)**.

La misión del proyecto Fit Power Family es promover un estilo de vida saludable y activo dentro de las familias quiteñas, mediante la creación de un entorno seguro, integrador y accesible. Este espacio está diseñado para que niños, niñas, jóvenes y adultos puedan participar en actividades físicas, recreativas y sociales de manera conjunta, bajo un mismo techo.

La visión del proyecto Fit Power Family es convertirse en el gimnasio familiar pionero en Quito como referente en salud integral y convivencia familiar. Esta iniciativa busca establecer fundamentos para el crecimiento estratégico hacia otras partes del país, con el objetivo de consolidarse como un modelo innovador de desarrollo comunitario y promoción del bienestar familiar.

12.2. Justificación:

Ecuador se ha visto afectado por un considerable aumento en la frecuencia de enfermedades asociadas al sedentarismo, la mala alimentación y el estrés, particularmente en zonas urbanas como la ciudad de Quito. De acuerdo con datos del INEC (**Instituto Nacional de estadísticas y censos, 2024**) y estudios recientes en salud pública como la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (**Freire, y otros, 2014**), se observa una elevada incidencia de problemas de salud tales como obesidad infantil, hipertensión arterial y trastornos depresivos, afectando a diversos niveles socioeconómicos.

Un aspecto determinante en esta problemática es la escasez de espacios accesibles, seguros e integradores donde las familias puedan participar conjuntamente en actividades físicas. Actualmente, los establecimientos deportivos tradicionales o gimnasios tradicionales están diseñados para un público adulto, sin ofrecer opciones adecuadas ni seguras para niños, jóvenes (adolescentes) o adultos mayores. Además, los espacios públicos destinados a actividades deportivas, como parques y áreas recreativas, no siempre garantizan condiciones de seguridad y tampoco proponen actividades estructuradas que incentiven hábitos saludables.

La necesidad es clara ante la escasa oferta de este tipo de servicios; se propone la creación de un espacio físico como social que facilite a las familias realizar ejercicio de manera conjunta, mientras disfrutan de un ambiente seguro, inclusivo y adaptado a las necesidades específicas de cada etapa de vida. La implementación de un gimnasio familiar no solo representaría una solución efectiva para combatir el sedentarismo, sino también una oportunidad para fomentar el fortalecimiento de vínculos familiares, la educación está relacionado con el bienestar físico y la adopción de rutinas activas.

La perspectiva económica, el sector de servicios relacionados con el bienestar físico y el deporte está experimentando un crecimiento sostenido en Ecuador (**Ayala, 2025**), por lo tanto, esta iniciativa se convierte en una alternativa viable de inversión

empresarial. El modelo propuesto responde, a una demanda social identificada, mientras ofrece potencial de rentabilidad y escalabilidad.

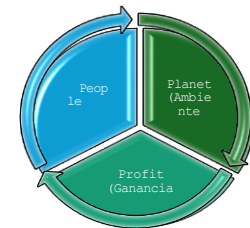
En consecuencia, este proyecto se justifica como una iniciativa innovadora destinada a fortalecer el bienestar familiar en Quito mediante la creación de un lugar dedicado al desarrollo físico, mental y social en un contexto familiar, se busca contribuir al bienestar integral de la comunidad y sentar las bases para una intervención replicable en otras ciudades del país.

12.3. Beneficios de un Gimnasio Familiar:

- ✓ **Salud y Bienestar Integral:** Los gimnasios familiares contribuyen a la salud integral de las personas incentivando la actividad física de manera habitual, lo que ayuda a prevenir enfermedades como estrés, ansiedad, depresión, diabetes y problemas cardiovasculares. La práctica del ejercicio libera endorfinas, eleva el estado de ánimo y la energía (Espinoza, 2019).
- ✓ **Fomento de Hábitos Saludables en Familia:** Ofrece un entorno donde los padres e hijos pueden compartir actividades físicas, creando lazos y fomentando hábitos saludables desde temprana edad.
- ✓ **Oportunidades Sociales:** Un gimnasio familiar se puede utilizar como un lugar de reunión con los padres, permitiéndoles conocer a otras familias con intereses similares, fortaleciendo así el tejido social y la comunidad.
- ✓ **Accesibilidad y Flexibilidad:** Puede ofrecer horarios flexibles y membresías familiares a precios accesibles, facilitando la participación de cada integrante del núcleo familiar, en especial en época de vacaciones.
- ✓ **Prevención del Sedentarismo:** En áreas con alta demanda de opciones para la actividad física y poca competencia, un gimnasio familiar puede motivar a más personas a abandonar el sedentarismo y mejorar el estilo de vida.
- ✓ **Satisfacción de Necesidades:** Cubre el requerimiento de un lugar cercano y adecuado para hacer ejercicio, mejorar la figura, sentirse bien anímicamente y relacionarse socialmente.

12.4. Enfoque ESG

Triple Bottom Line (TBL) aplicado a un Plan de Negocio de Gimnasio Fit Power Family



People (Personas-Impacto Social)	Planet (Ambiente - Impacto Ecológico)	Profit (Ganancia - Sostenibilidad Económica)
Inclusión familiar: Diseño de actividades para todas las edades, desde niños hasta adultos mayores. Seguridad y accesibilidad: Seguridad y accesibilidad instalaciones seguras, control de acceso, cámaras y áreas adaptadas para personas. Bienestar emocional: Talleres de mindfulness, yoga para padres e hijos, y meditación grupal. Vinculación académica: Alianzas con universidades técnicas para que los estudiantes pongan en práctica de conocimiento.	Materiales eco-friendly: Uso de pisos amortiguados biodegradables, mobiliario reciclable y pinturas sin VOC. Sostenibilidad energética: Uso de iluminación LED, paneles solares en techos y equipos de bajo consumo. Promoción del urbanismo sostenible: Apoyo en el diseño de ciudades resilientes al cambio climático, incorporando infraestructura verde, movilidad sostenible y eficiencia en servicios básicos. Compensación ambiental: Apoyo a clientes en planes de reforestación, compensación de emisiones y cuidado de ecosistemas en zonas intervenidas.	Ética laboral: Contratación formal, pago justo, capacitación constante y respeto a derechos laborales. Participación comunitaria: Consulta previa con líderes barriales y colegios antes de abrir instalaciones. Inversión en tecnología: Uso de herramientas digitales que aumentan la eficiencia y reducen costos operativos. Clientes recurrentes: Construcción de relaciones sólidas y fidelidad en nuestros clientes.

Tabla 24. Enfoque ESG

12.5. Servicios

Un gimnasio donde toda la familia encuentra su espacio para crecer, moverse y compartir saludablemente. De acuerdo con Espinoza (2019), debería incluir: Zonas específicas por edad, área común, servicios adicionales, eventos comunitarios, membresía digital.

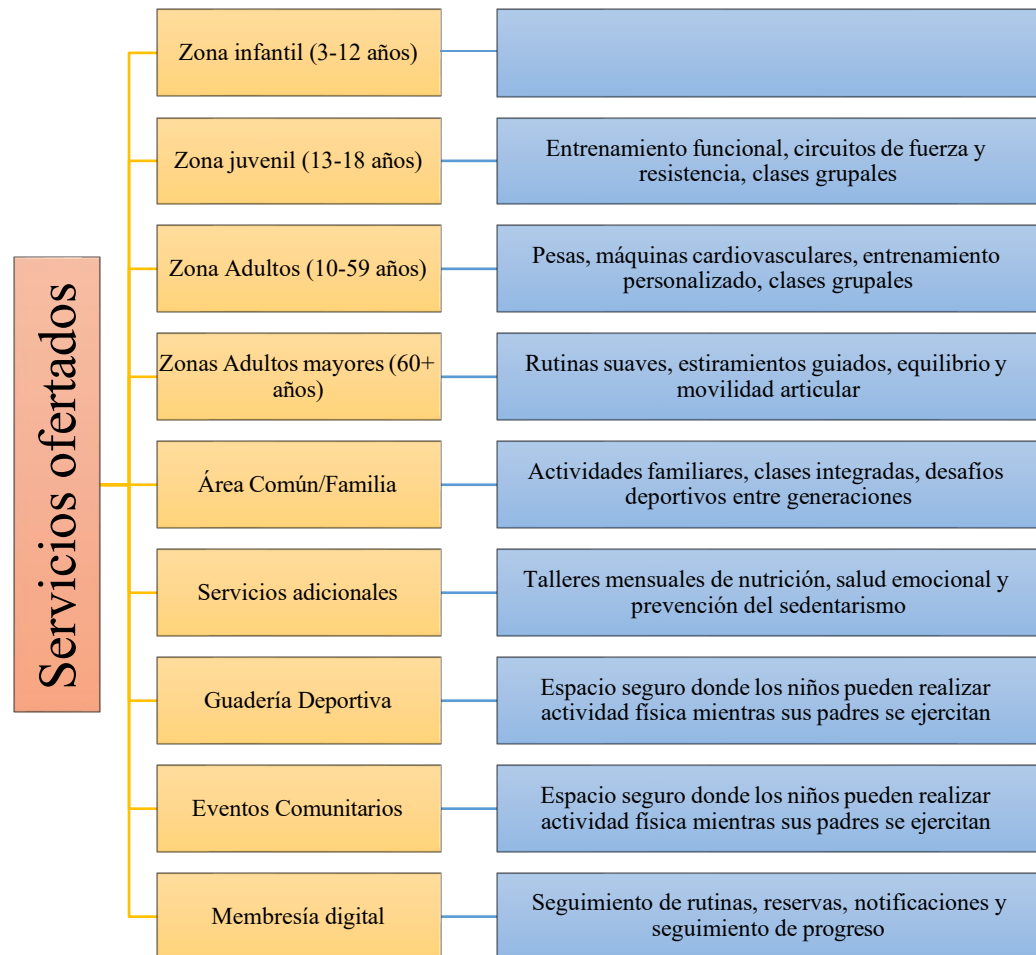


Ilustración 10. Servicios de Fit Power Family

12.6. Análisis de Mercado

El mercado está enfocado en el bienestar físico de las familias quiteñas, dirigida a comprender el perfil, requerimiento, conductas y elecciones del consumidor, junto con el

análisis de los productos y las condiciones del entorno, con el fin de evaluar la viabilidad del servicio.

12.7. Análisis del Entorno del Mercado

12.7.1. Factores del macroentorno (PESTEL)

- ⇒ Político/legal: Regulaciones sanitarias, seguridad en instalaciones deportivas, licencias de funcionamiento.
- ⇒ Económico: Capacidad adquisitiva de las familias, nivel de empleo, inflación.
- ⇒ Sociocultural: Tendencias de salud familiar, interés en actividades compartidas, deportes infantiles.
- ⇒ Tecnológico: Aplicaciones móviles, dispositivos inteligentes, seguimiento de salud.
- ⇒ Ambiental: Enfoque eco-sostenible, construcción verde, conciencia ambiental.
- ⇒ Legal: Normas para espacios públicos con menores, seguros, protocolos de emergencia.

12.7.2. Factores del microentorno

- ⇒ Clientes potenciales: Familias de barrio quiteños, padres jóvenes, hogares con niños/adolescentes.
- ⇒ Competencia directa: Gimnasios tradicionales, centros deportivos, escuelas de natación, parques recreativos.
- ⇒ Proveedores: Equipamiento fitness, tecnología, snacks saludables, mobiliario para niños.
- ⇒ Aliados clave: Escuelas, pediatras, centros de salud, marcas deportivas.

12.7.3. Perfil del Cliente

Segmento	Características	Necesidades
Familias nucleares	Padres de 25–45 años + hijos menores de 15	Espacio seguro para niños, actividades integradas
Adultos mayores activos	55+ años	Rutinas suaves, rehabilitación funcional, interacción social
Parejas jóvenes sin hijos	25–40 años	Actividad física compartida, ambientes amigables
Colegios e instituciones comunitarias	Profesores, líderes barriales	Programas extracurriculares, eventos sociales

Tabla 25. Perfil del cliente: segmento, características y necesidades

12.7.4. Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Pioneros en el nicho de mercado	Conciencia creciente de salud familiar
Grupo de trabajo capacitado profesionales y con experiencia en actividad física, danza, deportes.	Alianzas con municipios, empresas privadas, colegios, nutricionistas, instituciones
Actividades compartidas (padre-hijo, madre-hija)	Integración de tecnología (apps, programas)
Debilidades	Amenazas
Requiere inversión inicial elevada	Imitación por parte de gimnasios ya existentes
Alta logística por diversidad de edades	Inflación puede afectar la continuidad de pagos

Tabla 26. Análisis FODA

12.7.5. Análisis de la competencia

Se utiliza la herramienta benchmarking, la cual permite analizar la competencia del servicio, obteniendo como resultado situación del mercado actual donde se ha identificado que no existe competencia directa, por lo tanto, es un nicho de mercado nuevo, y que oferta un servicio de valor al mercado de los quiteños y quiteñas.

12.7.6. Identificación de Competidores Indirectos

Gimnasio / Centro	Tipo	Enfoque	Diferenciador	Limitaciones
Slimming Gym & Fitness	Tradicional	Adultos	Equipos modernos	Sin enfoque familiar
Smart Fit	Tradicional	Adultos	Bajo costo	No apto para niños
Megafit	Público	General	Bajo costo	Sin programas dirigidos

Tabla 27. Identificación de competidores indirectos

12.7.7. Selección de los segmentos del mercado

Perfil del cliente: Grupo objetivo, familias de estrato medio a medio-alta. Padres de 25 a 45 años con hijos de 3 a 17 años. Interesados en salud, bienestar y pasar tiempo de calidad en familia.

12.8. Marketing y comercialización

Estrategia Comercial y Marketing	
Posicionamiento	Posicionar el gimnasio como una empresa especializada en brindar un servicio para toda la familia, asegurando el cumplimiento normativo y optimización de costos.
Propuesta de Valor	Brindar un servicio en donde las familias pueden divertirse y compartir con sus hijos mientras realizan ejercicio.
Marketing Digital	Utilización de plataformas como Facebook, Whatsapp Bussines, página web, volantes.
Alianzas estratégicas	Colaborar con asociaciones y entidades gubernamentales que impulsen la infraestructura pública y la construcción sostenible.

Tabla 28. Marketing y comercialización

12.9. Equipo directivo y organización

- ✓ Gerente General / Administrador: Operaciones diarias y cumplimiento de objetivos. Controlar las finanzas, compras, pagos, nómina y cumplimiento fiscal.
- ✓ Entrenadores y monitores infantiles: Planificación y supervisión de rutinas, clases y entrenadores, Organizar el cronograma de clases (para niños, adultos y mayores).

- ✓ Personal Administrativo: Se encargan de inscripciones, cobros y consultas generales
- ✓ Personal de limpieza y mantenimiento: Asegura la higiene y el buen estado de las instalaciones y equipamiento.

12.10. Riesgos, prevención, mitigación y estrategia de salida

Una vez evaluado el proyecto se identificó que el principal riesgo podría ser que otros gimnasios incluyan el modelo familiar y obtengamos menos ventas de membresías y que aparezca la competencia, misma que actualmente no existe.

Una estrategia para prevenir el riesgo identificado anteriormente es proceder con el registro del nombre comercial del gimnasio con enfoque familiar, ofrecer un servicio que no pueda copiarse fácilmente, trabajar en la fidelidad del cliente.

12.11. Revisión legal, régimen de impuestos, permisos y condiciones legales

- Constitución como sociedad simplificada.
- Permisos de funcionamiento municipal.
- Permiso de bomberos
- Cumplimiento con normativas sanitarias y seguridad laboral.
- Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo

12.12. Plan para implementación y cronograma

De 1 a 3 meses	Estudio de Mercado
De 3 a 6 meses	Constitución de la empresa
De 6 a 10 meses	Buscar arriendo, cotización de máquinas y diseñarlo con un enfoque familiar
De 10 a 12 meses	Compra de equipos e instalación, contratar personal
De 12 a 14 meses	Marketing Digital, alianzas con entidades públicas y privadas, universidades
De 14 a 16 meses	Inauguración operación y retroalimentación

Tabla 29. Plan de implementación

12.13. Sistema gerencial

- Automatiza cobros y recordatorios para reducir morosidad
- Indicadores clave: cumplimiento de plazos, satisfacción del cliente, margen neto.
- Reuniones quincenales de seguimiento. (Manual de Gimnasios: Lineamientos para la operación segura y eficiente, 2020).

13. Plan Financiero

13.1. Hipótesis de desarrollo.

El proyecto "Fit Fit Power Family " nace de la necesidad de ofrecer a las familias quiteñas un espacio donde puedan ejercitarse, compartir y cuidar su bienestar físico y emocional. La idea se fundamenta en el aumento en la preocupación por el bienestar y por los escasos gimnasios que integren a todas las edades en un mismo lugar.

Para su desarrollo, hemos considerado una serie de supuestos clave, tanto a nivel financiero como operativo, que nos permitirán evaluar la viabilidad y sostenibilidad del negocio. Estos supuestos abarcan desde la inversión inicial y las proyecciones de ingresos, hasta la estructura de costos y el comportamiento esperado del mercado local.

Hipótesis de Desarrollo	
Nombre de la empresa	Fit Power Family
Sector	Servicios de bienestar físico, recreación y fitness familiar
Ubicación	Quito, Ecuador
Tipo de clientes	Familias quiteñas padres con hijos, adultos mayores interesados en bienestar integral, y público general que busca un espacio seguro e inclusivo para actividad física y recreación

Tabla 30. Hipótesis de Desarrollo

Supuestos clave	
1	La empresa iniciará operaciones con una inversión inicial de \$90,000, financiada con \$40,000 de capital propio y \$50,000 mediante un préstamo bancario a 24 meses plazo, al 12% anual y fondo concursable
2	Se espera alcanzar a 50 familias en 1 mes, 100 en el 6to mes y 150 en el primer año

3	Se proyecta un crecimiento anual de ingresos del 20% anual
4	Los gastos operativos iniciales fijos se estiman en aproximadamente \$10,000 mensuales (\$120,000 anuales), incluyendo sueldos, servicios, mantenimiento y administración.
5	Se prevé que la utilidad neta positiva acumulada se alcance al final del año 4 o durante el año 5, según el escenario de ventas y control de gastos.
6	Se aplicará una depreciación lineal de activos fijos (equipos, mobiliario e infraestructura) con una duración media de 5 hasta los 10 años, según el tipo de activo. La depreciación anual promedio estimada es de 13,23%

Tabla 31. Supuestos claves

Concepto	Valor
Capital inicial	\$90.000
- Propio	\$40.000
- Externo (préstamo bancario)	\$50.000
Tasa de interés anual del crédito	12%
Plazo del crédito	2 años (un año de gracia)
Depreciación anual promedio	13.23%
Personal inicial	11 personas (costo aproximado total: \$7500/mes incluyendo sueldos administrativos, entrenadores, mantenimiento y servicios externos)
Gastos operativos mensuales	Inflación del 5% anual en salarios y servicios
Margen bruto promedio esperado	Entre 40% y 60%, según escenario
Crecimiento anual estimado de ingresos	20% anual

Tabla 32. Supuestos financieros

13.2. Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias).

Al desarrollar este proyecto, hemos proyectado una serie de resultados financieros y operativos que reflejan el potencial de crecimiento del gimnasio familiar "Vive en Movimiento". Estas proyecciones se basan en los supuestos previamente establecidos y buscan ofrecer una visión realista de cómo evolucionará el negocio durante sus primeros cinco años.

Los resultados incluyen estimaciones de ingresos, costos, márgenes y utilidades, considerando diferentes escenarios de venta y comportamiento del mercado. Si bien reconocemos que todo emprendimiento implica incertidumbre, estas proyecciones nos permiten anticipar los retos y oportunidades que acompañarán el desarrollo del gimnasio en Quito.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas	\$96,000	\$115,200	\$138,240	\$165,888	\$199,066
(-) Costos de ventas	\$12,000	\$14,400	\$17,280	\$20,736	\$24,883
Margen Bruto	\$84,000	\$100,800	\$120,960	\$145,152	\$174,183
Gastos Operativos					
(-) Gastos de Mercadeo	\$3,000	\$3,500	\$4,000	\$4,500	\$5,000
(-) Gastos Administrativos	\$30,000	\$31,500	\$33,075	\$34,729	\$36,465
(-) Gastos de Personal	\$78,000	\$81,900	\$85,995	\$90,295	\$94,809
(-) Depreciación	\$5,800	\$5,800	\$5,800	\$5,800	\$5,800
Total de gastos operativos	\$116,800	\$122,700	\$128,870	\$135,324	\$142,074
Utilidad Operativa	-\$12,800	-\$18,900	-\$17,910	\$9,828	\$32,028
(-) Intereses (préstamo)	\$3,415	\$1,708	\$0	\$0	\$0
Utilidad antes de impuestos	-\$16,215	-\$20,608	-\$17,910	\$9,828	\$32,028
(-) Impuestos (15%)	\$0	\$0	\$0	\$1,474	\$4,804
Utilidad Neta	-\$16,215	-\$20,608	-\$17,910	\$8,354	\$27,224

Tabla 33. Estado de Resultados

13.3. Plan de inversiones (CAPEX y Depreciación)

Concepto	Inversión Inicial	Vida Útil	Depreciación Anual
Equipamiento deportivo	\$20,000	5 años	\$4,000
Mobiliario y decoración	\$5,000	5 años	\$1,000
Tecnología e infraestructura digital	\$3,000	5 años	\$600
Adecuaciones del local	\$15,000	10 años (no depreciado)	\$0
Total CAPEX	\$43,000	—	\$5,600

Tabla 34. CAPEX Y Depreciación

El Plan de Inversión es parte del plan de negocios del proyecto del gimnasio familiar enfocado en promover el bienestar físico y la unidad familiar a través de actividades deportivas, recreativas y comunitarias. Este plan tiene como objetivo detallar

los insumos requeridos para inicial la operación y desarrollo sostenible de la iniciativa, identificando las fuentes de financiación, los activos requeridos, los costos iniciales y la estrategia de inversión a corto y mediano plazo.

La inversión total estimada es de \$90,000 USD, distribuida en diferentes categorías clave

13.4. Balance General Proyectado

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos Corrientes					
Caja y bancos	\$22,970.00	\$18,560.00	\$22,780.00	\$30,500.00	\$45,000.00
Cuentas por cobrar (clientes)	\$ 2,400.00	\$ 2,880.00	\$ 3,456.00	\$ 4,147.00	\$ 4,976.00
Inventario (materiales deportivos menores)	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Total Activos Corrientes	\$ 26,370.00	\$ 22,440.00	\$ 27,236.00	\$ 35,647.00	\$ 50,976.00
Activos No Corrientes					
Equipamiento deportivo (bruto)	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
Mobiliario y decoración (bruto)	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Tecnología e infraestructura digital (bruto)	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Total Activos Fijos (Bruto)	\$28,000.00	\$28,000.00	\$28,000.00	\$28,000.00	\$28,000.00
(-) Depreciación Acumulada	\$ 5,600.00	\$11,200.00	\$16,800.00	\$22,400.00	\$28,000.00
Total Activos Fijos (Neto)	\$22,400.00	\$16,800.00	\$11,200.00	\$ 5,600.00	\$ -
Total Activos No Corrientes	\$ 22,400.00	\$ 16,800.00	\$ 11,200.00	\$ 5,600.00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$48,770.00	\$39,240.00	\$38,436.00	\$41,247.00	\$50,976.00

Tabla 35. Total Activos

PASIVOS Y PATRIMONIO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasivos Corrientes					
Cuentas por pagar (proveedores)	\$1,200	\$1,300	\$1,400	\$1,500	\$1,600
Préstamo bancario a corto plazo (cuotas a pagar)	\$20,000	\$20,000	\$0	\$0	\$0
Total Pasivos Corrientes	\$21,200	\$21,300	\$1,400	\$1,500	\$1,600
Pasivos No Corrientes					
Préstamo bancario a largo plazo	\$20,000	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivos No Corrientes	\$20,000	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL PASIVOS	41200	21300	1400	1500	1600
PATRIMONIO					
Capital Social	\$40,000	\$40,000	\$40,000	\$40,000	\$40,000
Utilidades Acumuladas	-\$32,430	-\$22,060	-\$3,164	\$0	\$9,376

Total Patrimonio	7570	17940	36836	39747	49376
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$48,770.00	\$39,240.00	\$38,436.00	\$41,247.00	\$50,976.00

Tabla 36. Total Pasivos + Patrimonio

Este estado financiero refleja cómo se distribuyen los activos, pasivos y patrimonio del proyecto a lo largo del tiempo, evidenciando una mejora continua en su estabilidad y crecimiento económico.

Durante el primer año, se evidencia una alta inversión en bienes de capital como infraestructura, equipamiento deportivo y tecnología, mientras que los activos corrientes (caja, cuentas por cobrar e inventario) inician con valores moderados, aumentando progresivamente conforme el negocio genera ingresos y liquidez.

Los pasivos corrientes representan obligaciones de corto plazo, principalmente proveedores, manteniéndose en niveles manejables. No se presentan pasivos a largo plazo, lo cual reduce el riesgo financiero del proyecto. El patrimonio se mantiene sólido gracias al capital social inicial y al aumento de las utilidades retenidas año tras año, lo que refuerza la factibilidad del negocio.

En general, el balance refleja una trayectoria positiva: aumento de activos, reducción relativa de pasivos y fortalecimiento del patrimonio, consolidando al gimnasio familiar como una propuesta económicamente factible y con alto potencial de escalabilidad a largo plazo.

13.5. Flujo de efectivo

El Flujo de efectivo del proyecto refleja la entrada y salida de recursos financieros durante los cinco primeros años de operación del gimnasio familiar. Este estado financiero permite evaluar la liquidez, la capacidad de pago y la distribución de beneficios a los socios.

La inversión inicial proviene de dos fuentes principales: el aporte de los socios (\$54,000) y un préstamo bancario (\$36,000). A lo largo de los años, se proyecta el pago gradual del préstamo, incluyendo intereses, junto con al reparto de utilidades comenzara desde el segundo año de operación.

El flujo neto anual muestra una mejora continua, lo que indica crecimiento en ingresos y una buena gestión de costos. Al final del quinto año, el saldo acumulado supera los \$126 000, demostrando la factibilidad financiera y sostenibilidad del proyecto a futuro distante.

a) Operaciones Corrientes

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE OPERACIONES CORRIENTES						
Utilidad Neta	—	-\$16,215	-\$20,608	-\$17,910	\$8,354	\$27,224
Depreciación	—	\$5,600	\$5,600	\$5,600	\$5,600	\$5,600
Aumento en capital de trabajo	—	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo de Operaciones	0	-\$10,615	-\$15,008	-\$12,310	\$13,954	\$32,824

b) Operaciones de Inversión

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE INVERSIONES						
Inversión en activos fijos (CAPEX)	-\$43,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Inversión en capital de trabajo	-\$8,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo de Inversiones	-\$51,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

c) Operaciones de Financiación

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE FINANCIACIÓN						
Capital Social	\$40,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Préstamo Bancario	\$40,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de intereses (préstamo)	\$0	-\$3,415	-\$1,708	\$0	\$0	\$0
Amortización del préstamo	\$0	\$0	-\$20,000	-\$20,000	\$0	\$0
Fondo concursable (FonQuito)	\$10,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo de Financiación	\$90,000	-\$3,415	-\$21,708	-\$20,000	\$0	\$0

d) Saldo Final de Caja

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA NETO	\$39,000	-\$14,030	-\$36,716	-\$32,310	\$13,954	\$32,824
Saldo Acumulado de Efectivo	\$39,000	\$24,970	-\$11,746	-\$44,056	-\$30,102	-\$2,278

13.6. Tres escenarios.

El Análisis de Tres Escenarios presenta una evaluación financiera proyectada para el gimnasio familiar "Power Family Fit" bajo tres escenarios distintos: Más probable, optimista y pesimista. Este análisis está orientado a examinar la facilidad del proyecto teniendo en cuenta diferentes niveles de desempeño operativo, ingresos y margen bruto.

Estado de Resultados (Año 1)			
	Escenario Pesimista	Escenario Más Probable	Escenario Optimista
Costos Fijos Anuales	\$115,415 USD	\$115,415 USD	\$115,415 USD
Costos Variables Anuales	\$8,000 USD	\$12,000 USD	\$16,000 USD
Utilidad Bruta	\$46,000 USD	\$84,000 USD	\$112,000 USD
Gastos Operativos (Administrativos + Marketing)	\$34,500 USD	\$33,000 USD	\$32,500 USD
Depreciación	\$5,600 USD	\$5,600 USD	\$5,600 USD
Intereses (Año 1)	\$3,415 USD	\$3,415 USD	\$3,415 USD
Utilidad Neta (Año 1)	-\$37,515 USD	-\$16,215 USD	\$10,485 USD

CAPITULO V

14. Conclusiones y Recomendaciones

14.1. Conclusiones generales

La elaboración del proyecto sobre el establecimiento del gimnasio familiar Fit Power Family evidencia que es posible desarrollar una propuesta empresarial con enfoque social, centrada en el bienestar físico y emocional de las familias quiteñas, mediante un análisis riguroso del contexto urbano, los hábitos de vida y las necesidades comunitarias, el proyecto demuestra viabilidad técnica y económica. Pues, su enfoque inclusivo, el diseño por grupos etarios, la implementación de metodologías de gestión y la integración de un equipo multidisciplinario fortalecen su capacidad para generar impacto positivo en la salud, en la cohesión familiar y la calidad de vida.

Fit Power Family se posiciona como un pionero en el nicho de gimnasios familiares en Ecuador. Su propuesta de valor única, basada en zonas especializadas por edades, tecnología digital y eventos comunitarios, lo distingue de la competencia tradicional.

La conformación del equipo con perfiles en arquitectura, ingeniería, psicología organizacional, trabajo social e ingeniería electrónica garantiza una gestión integral del proyecto, con enfoque técnico, humano y social.

14.2. Conclusiones específicas

El estudio confirmó que existe una carencia de espacios adecuados donde niños, jóvenes, adultos puedan realizar actividad física de forma conjunta y segura. Ante este contexto, el proyecto propone la implementación de un gimnasio con áreas diferenciadas por edades, programas personalizados y un entorno adaptado a las necesidades familiares, en este sentido, esta propuesta no solo responde a una demanda del mercado, sino que también fomenta estilos de vida

saludables, previene enfermedades relacionadas al sedentarismo y fortalece los vínculos familiares mediante la actividad física compartida.

14.1. Recomendaciones generales

Invertir en campañas en redes sociales, Google Ads y colaboraciones con influencers locales para aumentar la visibilidad del proyecto y acelerar la captación de clientes.

Firmar convenios con colegios, centros de salud, nutricionistas y empresas privadas para ofrecer programas extracurriculares, descuentos corporativos y actividades conjuntas.

Incorporar servicios adicionales como nutrición, terapias ligeras, guardería deportiva y tienda de productos saludables para aumentar los ingresos y el valor percibido.

Diseñar un manual de servicio al cliente con protocolos de atención, seguridad y convivencia familiar, asegurando una experiencia positiva desde el primer contacto.

Una vez consolidado en Quito, considerar la replicación del modelo en otras ciudades o la apertura de sedes en urbanizaciones cerradas.

Bibliografía

- Archer, S. (2011). El enfoque del coach para la gestión de la calidad. . *Ponencia presentada en el Congreso Global del PMI® 2011*. Dallas: Newtown Square, PA: Project Management Institute. <https://www.pmi.org/learning/library/coach-approach-quality-management-6220>
- Ayala, S. (08 de Junio de 2025). ¿Quién es el más 'tucu' en el mercado del fitness? Los gimnasios están en auge en Ecuador. *Primicias*, pág. On line.
<https://www.primicias.ec/economia/empresas/mercado-fitness-smart-fit-mega-gimnasio-cumbaya-97962/>
- De Bono, E. (1988). *Seis Sombreros para Pensar*. Ediciones Juan Granica S.A.
<https://doi.org/950-641-061-5>
- BizLatinHub. Tipos de Empresas en Ecuador: ¿Cuál es la mejor para ti? [Internet]. Biz Latin Hub. 2018. Disponible en: <https://www.bizlatinhub.com/es/diferentes-tipos-de-companias-entidades-legales-en-ecuador/>
- DERECHO EC. (14 de 06 de 2025). ¿Cuáles son los requisitos para abrir una SAS en Ecuador? <https://derecho.ec/cuales-son-los-requisitos-para-abrir-una-sas-en-ecuador/>
- Diseño de Gimnasios: cómo crear el mejor espacio*. (s.f.).
<https://paraleloestudio.com/blog/disenio-de-gimnasios/>
- Espinoza, V. C. (21 de 03 de 2019). *Plan de negocio para la creación de un gimnasio familiar en la parroquia Pascuales*”, *Revista Observatorio de la Economía*.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/creacion-gimnasio-familiar.html>

- Ferreira-Herrera, D. C. (2015). *El modelo Canvas en la formulación de proyectos*. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 23(107). file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-ElModeloCANVASEnLaFormulacionDeProyectos-5352671.pdf
- Forero, L. (Septiembre de 2021). Competencias de un Líder en la Gerencia de Proyectos. Cajicá, Cundinamarca, Colombia.
<https://repository.umng.edu.co/server/api/core/bitstreams/1c89a81d-346f-4e78-a727-91acf8adaefb/content>
- Freire, W. B., Ramirez, M. J., Philippe, B., Mendieta, M. J., Silva, K., Natalia, R., . . . Gómez, L. &. (2014). *Tomo I. Encuesta Nacional de Salud y Nutrición de la población ecuatoriana de cero a 69 años. ENSANUT-ECU 2012*. Ministerio de Salud Pública/Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Encuesta Nacional de Salud y Nutrición: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/ENSANUT/MSP_ENSANUT-ECU_06-10-2014.pdf
- Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C (2021). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education, Año de edición: 2021
- García Matamoros, W. F. (2019). *edentarismo en niños y adolescentes: Factor de riesgo en aumento*. [https://doi.org/10.26820/recimundo/3.\(1\).enero.2019.1602-1624](https://doi.org/10.26820/recimundo/3.(1).enero.2019.1602-1624)
- INEC. (7 de abril de 2022). Juntos para combatir el sedentarismo mediante el deporte y la actividad física. *Noticias INEC*, pág. 1. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/juntos-para-combatir-el-sedentarismo-mediante-el-deporte-y-la-actividad-fisica/>
- Instituto Nacional de estadísticas y censos. (Diciembre de 2024). *Ecuador en cifras*. INEC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/actividad-fisica-y-sedentarismo/>

Manual de Gimnasios: Lineamientos para la operación segura y eficiente. (2020).

<https://deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/08/Manual-GIMNASIOS-1-1-1.pdf>

Nava, R., y Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.

https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

Piarpuzan, M. F. (11 de 30 de 2021). *Plan de Negocio Gimnasio SOMA - FYS del Municipio de Aldana - Nariño.*

file:///C:/Users/User/Downloads/ChilanguadMario_2021_PlanNegocioSOMAFys.pdf

Piqueras, C. (10 de April de 2025). *Las 8 competencias del LIDER COACH que debes conocer.* Excéltas Global: <https://excelitas.es/excelitas-blog/competencias-del-lider-coach>

Santander Universidades. (08 de Agosto de 2022). *Equipo multidisciplinario: ¿qué es y cuáles son sus pros y contras?* Open Academy:

<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/equipo-multidisciplinario.html>

Schwaber, K., & Sutherland, J. (2013). La guía de Scrum. Scrumguides. Org, 1, 21.

SERCOP. Ley de Compañías. Art. 297. 2023.

Zulch, B. (2014). Comunicación de liderazgo en la gestión de proyectos. *Elsevier*, 119, 172-181. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.03.021>

