2 DE NOVIEMBRE DE 2025



PROYECTO GIMNASIO INTELIGENTE

Trabajo realizado por Daniel García Méndez

Contenido

[Propuesta inicial P.I 4](#_Toc214215491)

[DAFO Gimnasio inteligente 5](#_Toc214215492)

[Debilidades (lo que nos frena desde dentro) 5](#_Toc214215493)

[¿Qué cosas no hacemos bien? 5](#_Toc214215494)

[¿Qué recursos están desaprovechados? 5](#_Toc214215495)

[¿Qué procesos son lentos o poco prácticos? 5](#_Toc214215496)

[¿Qué nos falta en experiencia, formación o visibilidad? 5](#_Toc214215497)

[Fortalezas (lo que hacemos bien y nos hace destacar) 6](#_Toc214215498)

[¿Qué hacemos mejor que otros? 6](#_Toc214215499)

[¿Qué recursos, habilidades o ventajas tenemos? 6](#_Toc214215500)

[¿Qué nos hace únicos? 6](#_Toc214215501)

[Amenazas (lo que puede afectarnos desde fuera) 6](#_Toc214215502)

[¿Qué cambios externos pueden perjudicarnos? 6](#_Toc214215503)

[¿Qué hacen mejor los competidores? 6](#_Toc214215504)

[¿Qué situaciones externas pueden complicarnos? 7](#_Toc214215505)

[Oportunidades (lo que podemos aprovechar del entorno) 7](#_Toc214215506)

[¿Qué tendencias nos favorecen? 7](#_Toc214215507)

[¿Qué nuevos mercados o tecnologías podemos explorar? 7](#_Toc214215508)

[¿Qué alianzas o visibilidad podemos ganar? 7](#_Toc214215509)

[Análisis de la oferta de gimnasios en la provincia de Sevilla 7](#_Toc214215510)

[Cosas que podría aportar mi proyecto Gimnasio inteligente: 9](#_Toc214215511)

[Ods al que aplicaría mi proyecto 10](#_Toc214215512)

[Análisis de la competencia 10](#_Toc214215513)

[Software de gimnasio mayormente usados 11](#_Toc214215514)

[Virtuagym (ej. Synergym Málaga Los Tilos, Synergym Córdoba Valdeolleros) 11](#_Toc214215515)

[Wellhub (antes Gympass) (ej. VivaGym Los Remedios, O2 Centro Wellness Málaga, Basic Fit Granada, YO10 Sevilla, VivaGym Málaga Centro, Masmusculo Fit Córdoba como acceso externo) 12](#_Toc214215516)

[VivaGym MyApp (ej. VivaGym Málaga Centro y Los Remedios, aunque en Wellhub aparecen como afiliados) 12](#_Toc214215517)

[MMFit (Masmusculo Fit Córdoba) 13](#_Toc214215518)

[Ventajas y desventajas de mi aplicación “Gimnasio inteligente” Frente a aplicaciones anteriores 13](#_Toc214215519)

[Gimnasios que usan aplicaciones inteligentes para sus clases 15](#_Toc214215520)

[Synergym Málaga Los Tilos 15](#_Toc214215521)

[Synergym Córdoba Valdeolleros 15](#_Toc214215522)

[VivaGym Los Remedios 15](#_Toc214215523)

[O2 Centro Wellness Málaga 16](#_Toc214215524)

[Basic Fit Granada 16](#_Toc214215525)

[YO10 Sevilla Isla de la Cartuja 16](#_Toc214215526)

[VivaGym Málaga Centro 17](#_Toc214215527)

[Masmusculo Fit Córdoba 17](#_Toc214215528)

[Ejemplos de gimnasios que no tienen aplicaciones inteligentes 18](#_Toc214215529)

[Mítica Sport – La Algaba (Sevilla) 18](#_Toc214215530)

[Gimnasio Sivana Box 18](#_Toc214215531)

[California Gym 19](#_Toc214215532)

[Gimnasio Polux 20](#_Toc214215533)

[Buyers persona 21](#_Toc214215534)

[Buyer Persona 1 – Entrenador en Sivana Box (La Algaba, Sevilla) 21](#_Toc214215535)

[Buyer Persona 2 – Responsable en California Gym (Chipiona, Cádiz) 21](#_Toc214215536)

[Buyer Persona 3 – Propietario de Gimnasio Tradicional 22](#_Toc214215537)

[Plan de impacto 23](#_Toc214215538)

[Análisis de impacto 23](#_Toc214215539)

[1. Impacto Técnico 23](#_Toc214215540)

[2. Impacto Económico 24](#_Toc214215541)

[3. Impacto Legal y Ético 25](#_Toc214215542)

[4. Impacto Social 25](#_Toc214215543)

[5. Impacto Medioambiental 25](#_Toc214215544)

[RGPD y normativa aplicable 26](#_Toc214215545)

[Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) 26](#_Toc214215546)

[Principios esenciales aplicados al proyecto (Art. 5 RGPD): 26](#_Toc214215547)

[Finalidad del tratamiento de datos (Art. 6 RGPD) 26](#_Toc214215548)

[Datos tratados y justificación de su uso 27](#_Toc214215549)

[Derechos de los usuarios 28](#_Toc214215550)

[Otras leyes complementarias 29](#_Toc214215551)

[Análisis de riesgos 29](#_Toc214215552)

[Medidas de mitigación y seguridad 29](#_Toc214215553)

[Identificación de reglas de negocio 30](#_Toc214215554)

[Desarrollo de historias de usuario 33](#_Toc214215555)

[Historias de Usuario – Cliente del Gimnasio 33](#_Toc214215556)

[Historias de Usuario – Instructor 34](#_Toc214215557)

[Historias de Usuario – Administrador del Gimnasio 34](#_Toc214215558)

[Historias de Usuario – Funcionalidades de IA 34](#_Toc214215559)

[Desarrollo de casos de usos 35](#_Toc214215560)

[Vías / posibilidades de financiación 42](#_Toc214215561)

[Próximos pasos 44](#_Toc214215562)

[Bibliografía: 46](#_Toc214215563)

# Propuesta inicial P.I

**Objetivos**

El objetivo de esta actividad individual es proponer una idea de proyecto para trabajarlo durante el curso en el Módulo de Proyecto InterSSmodular (P.I.) de Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma.

**Descripción**

Piensa en tres ideas de proyectos de software, ordenados por orden de preferencia en su desarrollo y completa la siguiente tabla.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nº** | **Título del proyecto** | **Descripción** |
| **1** | Gimnasio inteligente (nombre por decidir) | Me gustaría hacer una gestión de clases del gimnasio que sirva como plantilla, integrar la IA para que le sea más fácil a los clientes darse de alta, apuntarse a clases y comprar productos del local. Sería de tipo producto. Además, habría una funcionalidad que permite al usuario saber cuál podría ser su rm teniendo en cuenta las series y repeticiones hechas en un ejercicio.  Solo he encontrado esta aplicación [https://business.virtuagym.com/es/software-gestion -gimnasios/](https://business.virtuagym.com/es/software-gestion%20-gimnasios/) |
| **2** | ¿? | Aplicación de estudio que permite agregar aplicaciones de ocio, tendría un temporizador que el usuario podría ajustar a sus necesidades, cuando toque descansar el usuario podrá usar la aplicación de ocio y cuando pase el tiempo de descanso, se cerrará la aplicación y el usuario volverá a la aplicación. |
|  |  |  |

Piensa bien en estas propuestas y su orden ya que, una vez iniciado el proyecto, dedicarás mucho tiempo al mismo. Si más adelante consideras cambiarlo, deberás ejecutar de nuevo lo desarrollado hasta la fecha.

Para finalizar, indica a continuación por qué crees que debes desarrollar este proyecto:

# DAFO Gimnasio inteligente

Debilidades

Amenazas

Fortalezas

Oportunidades

DAFO

[ENLACE A CANVA](https://www.canva.com/design/DAG2WuONLO4/oVLlwN_CeqOBEb49LvG_Zg/edit?utm_content=DAG2WuONLO4&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

## Debilidades (lo que nos frena desde dentro)

### ¿Qué cosas no hacemos bien?

* 1. Aún no hemos probado la app en gimnasios reales, así que no sabemos cómo se comporta con usuarios reales.
  2. No tenemos gimnasios colaboradores que nos ayuden a testear y mejorar la aplicación.

### ¿Qué recursos están desaprovechados?

* 1. Cada gimnasio podría personalizar su app, pero esa opción aún no está disponible de forma automática.
  2. La inteligencia artificial podría usar datos antiguos para dar mejores consejos, pero todavía no lo hace.

### ¿Qué procesos son lentos o poco prácticos?

* 1. Para calcular el RM (repetición máxima), el usuario tiene que meter a mano las series, repeticiones y pesos, lo que puede ser pesado o confuso.
  2. La parte de tienda no está conectada con el inventario ni con el sistema de cobros del gimnasio.

### ¿Qué nos falta en experiencia, formación o visibilidad?

* 1. No tenemos mucha experiencia directa trabajando con gimnasios como proveedores tecnológicos.
  2. Somos poco conocidos en comparación con marcas grandes como Virtuagym o Trainingym.
  3. Tenemos poco dinero y pocas personas para desarrollar la app y darla a conocer.

## Fortalezas (lo que hacemos bien y nos hace destacar)

### ¿Qué hacemos mejor que otros?

* 1. Usamos inteligencia artificial para que registrarse, apuntarse a clases o comprar productos sea rápido y sin complicaciones.
  2. Ofrecemos una función para calcular el RM de forma personalizada, algo que no tienen otras apps.

### ¿Qué recursos, habilidades o ventajas tenemos?

* 1. Aplicación modular, esto nos permitirá adaptarla a cualquier gimnasio

según sus requerimientos y gustos.

* 1. Diseño centrado al usuario, pensamos en el usuario a la hora de usar la aplicación, las opciones serán fáciles de usar e intuitivas junto a algunas validaciones de datos para que a este no le resulte difícil de usar.
  2. La app funcionará como plantilla, esto permitirá que cada gimnasio adapte la aplicación a su gusto en cuanto a logo y colores.

### ¿Qué nos hace únicos?

* 1. Pagos mediante blockchain, los usuarios podrán realizar pagos con sus cryptomonedas, el precio será equivalente al valor de la cuota.
  2. Combinamos gestión del gimnasio con análisis del rendimiento físico gracias a la IA.
  3. Pensamos en gimnasios pequeños y entrenadores personales, no solo en grandes cadenas.
  4. La app puede servir también para otros tipos de actividades como yoga, halterofilia, pilates o boxeo.

## Amenazas (lo que puede afectarnos desde fuera)

### ¿Qué cambios externos pueden perjudicarnos?

* 1. Las leyes sobre protección de datos (como el GDPR) nos obligan a ser muy cuidadosos con la información personal y física de los usuarios.
  2. La tecnología cambia rápido, y eso nos obliga a actualizar la app constantemente para seguir siendo compatibles.

### ¿Qué hacen mejor los competidores?

* 1. Estas aplicaciones son muy conocidas, tienen buena lógica, grandes campañas de marketing, funcionalidades atractivas como plan de nutrición personalizado y pagos inteligentes e inmediatos.
  2. Tienen más presencia internacional y ya son marcas reconocidas.

### ¿Qué situaciones externas pueden complicarnos?

* 1. Multitud apps orientadas en el mundo fitness, lo que hace difícil destacar si no ofrecemos algo realmente diferente.
  2. Algunos gimnasios tradicionales pueden resistirse a digitalizar sus procesos.
  3. Si la IA falla o da resultados incorrectos, los usuarios pueden perder confianza en la app.

## Oportunidades (lo que podemos aprovechar del entorno)

### ¿Qué tendencias nos favorecen?

* 1. Ahorro de tiempo para los gimnasios que busquen soluciones fáciles e innovadoras para mejorar la experiencia de usuario del cliente.
  2. Trabajar con datos reales y exactos, pudiendo medir de forma aproximada el estatus, progreso o nivel de cada usuario.

### ¿Qué nuevos mercados o tecnologías podemos explorar?

* 1. Podemos conectar la app con relojes inteligentes y otras apps de salud para mejorar el cálculo del RM. (Esto ya lo veríamos, sería muy complejo de integrar, ya que necesitaría saber cómo funciona de forma lógica un dispositivo como un reloj inteligente.)
  2. Podemos adaptar la app para otros centros como yoga, pilates, entrenamiento funcional o boxeo.

### ¿Qué alianzas o visibilidad podemos ganar?

* 1. Podemos colaborar con gimnasios pequeños para probar la app y que nos ayuden a promocionarla y así podríamos atraer a más clientes potenciales.
  2. Participar en eventos de fitness, como un campeonato de powerlifting y tecnología nos puede dar visibilidad y buenos contactos.

## Análisis de la oferta de gimnasios en la provincia de Sevilla

Revisando la página web <https://degimnasios.com/sevilla>, se ha identificado una extensa red de gimnasios distribuidos por toda la provincia, en total han sido **623** **gimnasios**. Esta oferta incluye centros de entrenamiento personal, gimnasios convencionales, estudios de pilates, boxeo, yoga, crossfit y otros espacios deportivos especializados, lo que refleja una diversidad creciente en el sector del fitness.

El análisis revela una alta concentración en Sevilla capital, que representa más de un tercio del total provincial. Esta densidad responde a la gran demanda urbana y a la variedad de perfiles de usuarios que buscan desde musculación tradicional hasta entrenamiento funcional, fisioterapia o actividades dirigidas.

**Zonas con mayor oferta deportiva**

Fuera de la capital, destacan varios núcleos urbanos con una presencia significativa de gimnasios, especialmente en el área metropolitana y en municipios con alta densidad poblacional. Entre ellos se encuentran Dos Hermanas, Mairena del Aljarafe, Tomares, Utrera, La Rinconada, Gines, Camas, Coria del Río y Bormujos.

**Municipios con cobertura sólida**

También presentan una oferta deportiva relevante municipios como Alcalá de Guadaíra, Los Palacios y Villafranca, Santiponce, Lebrija, San Juan de Aznalfarache, Espartinas, Marchena y Arahal, consolidando una red de gimnasios bien distribuida en comarcas periféricas.

**Oportunidades de expansión**

Localidades más pequeñas como Burguillos, El Pedroso, Constantina, Herrera, Umbrete, Villaverde del Río, Villanueva del Ariscal y Carrión de los Céspedes cuentan con una oferta limitada, lo que representa oportunidades estratégicas para modelos de gimnasio inteligente, con servicios personalizados y bajo coste operativo.

**Imagen de número de gimnasios por municipio:**

Tabla

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

### Cosas que podría aportar mi proyecto Gimnasio inteligente:

**Corto plazo: gimnasios pequeños o nuevos**

**¿A quién va dirigido?** Gimnasios de barrio, centros recién abiertos o instalaciones municipales que aún gestionan todo en papel o con herramientas básicas.

**¿Qué mejoras ofrece?**

* Un sistema fácil de usar para organizar clases, horarios y reservas.
* Registro de clientes rápido y guiado por IA, sin complicaciones.
* Una tienda online integrada para vender productos del gimnasio.
* Una calculadora de RM (repetición máxima) para que los usuarios conozcan su nivel de fuerza y progresen con seguridad.

**Medio plazo: gimnasios en crecimiento**

**¿A quién va dirigido?** Centros que ya tienen una base de clientes estable y quieren mejorar su servicio y organización**.**

**¿Qué mejoras ofrece?**

* Informes mensuales automáticos para clientes Premium con su progreso, compras y sugerencias.
* Recomendaciones personalizadas de clases y productos según el perfil del usuario.
* Control de asistencia a clases y seguimiento del rendimiento.
* Métricas para saber qué clases funcionan mejor y cómo mejorar la experiencia del cliente.

**Largo plazo:** redes de gimnasios o franquicias

**¿A quién va dirigido?** Cadenas con varios centros o franquicias que necesitan un sistema más potente y conectado.

**¿Qué mejoras ofrece?**

* **Integración con otros sistemas** (como control de acceso, facturación o apps externas).
* Trazabilidad completa de ventas, asistencia y rendimiento.
* Paneles de control para instructores y administradores con datos en tiempo real.
* Predicción de demanda con IA para ajustar horarios, personal y stock de productos.

## Ods al que aplicaría mi proyecto

El proyecto **Gimnasio Inteligente** se vincula de forma directa con dos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030:

**ODS 3 – Salud y bienestar**

* **Definición (Pacto Mundial ONU):** garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades. 
* **Aplicación en el proyecto:**
  + La app fomenta la práctica deportiva mediante rutinas personalizadas y cálculo de RM, contribuyendo a la prevención de enfermedades asociadas al sedentarismo.
  + Mejora la accesibilidad a servicios de fitness y salud preventiva gracias a la digitalización de reservas, seguimiento de progreso y notificaciones.
  + El sistema de informes y recomendaciones inteligentes refuerza la motivación y el acompañamiento, impactando en el bienestar físico y mental de los usuarios.

# Análisis de la competencia

Tabla comparativa entre las aplicaciones mencionadas en el apartado posterior:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aplicación** | **IA avanzada** | **Tienda/Inventario** | **Replicable en cualquier gimnasio** | **Reservas online** | **Pagos integrados** | **Personalización** | **Cálculo RM** |
| Virtuagym | ✖️ | ✖️ | ✔️ | ✔️ | ✔️ | ✔️ | ✖️ |
| Wellhub (Gympass) | ✖️ | ✖️ | ✔️ | ✖️ | ✖️ | ✖️ | ✖️ |
| VivaGym MyApp | ✖️ | ✖️ | ✖️ | ✔️ | ✖️ | ✖️ | ✖️ |
| MMFit | ✖️ | ✖️ | ✖️ | ✔️ | ✔️ | ✖️ | ✖️ |
| Gimnasio Inteligente | ✔️ | ✔️ | ✔️ | ✔️ | ✔️ | ✔️ | ✔️ |

# Software de gimnasio mayormente usados

## Virtuagym (ej. Synergym Málaga Los Tilos, Synergym Córdoba Valdeolleros)

* **Tipo**: SaaS (Software as a Service), modelo freemium con módulos de pago.
* **Qué es**: Plataforma de gestión integral para gimnasios y entrenadores.
* **Fortalezas**:
  + Gestión de reservas, rutinas y pagos en una sola app.
  + Personalizable con la marca del gimnasio.
  + Integración con smartwatch y seguimiento de progreso.
* **Debilidades**:
  + Interfaz algo rígida y menos intuitiva que apps modernas.
  + IA limitada (no ofrece recomendaciones inteligentes avanzadas).
  + No incluye tienda/inventario integrado.
* [**Enlace de la app**](https://virtuagym.com/es/)

## Wellhub (antes Gympass) (ej. VivaGym Los Remedios, O2 Centro Wellness Málaga, Basic Fit Granada, YO10 Sevilla, VivaGym Málaga Centro, Masmusculo Fit Córdoba como acceso externo)

* **Tipo**: Suscripción corporativa (pago mensual por parte del usuario o empresa).
* **Qué es**: Plataforma de acceso multisede a gimnasios y apps de bienestar.
* **Fortalezas**:
  + Gran red de gimnasios afiliados en todo el mundo.
  + Ideal para empresas que ofrecen fitness como beneficio laboral.
  + Compatible con apps externas (Strava, Calm, 8fit, etc.).
* **Debilidades**:
  + No es una app de gestión interna del gimnasio.
  + No permite personalización ni control de inventario.
  + Sin IA ni cálculo de RM.
* [**Enlace de la app**](https://wellhub.com/es-es/)

## VivaGym MyApp (ej. VivaGym Málaga Centro y Los Remedios, aunque en Wellhub aparecen como afiliados)

* **Tipo**: App gratuita para socios de VivaGym.
* **Qué es**: Aplicación propia de la cadena VivaGym para gestión interna.
* **Fortalezas**:
  + Reservas de clases y entrenamientos online.
  + Seguimiento de progreso y rutinas personalizadas.
  + Integración con la web corporativa.
* **Debilidades**:
  + Solo disponible para gimnasios de la cadena VivaGym.
  + No incluye tienda ni IA avanzada.
  + No es modular ni replicable para otros gimnasios.
* [**Enlace de la app**](https://www.vivagym.com/es-es/)

## MMFit (Masmusculo Fit Córdoba)

* **Tipo**: App propia gratuita para clientes directos.
* **Qué es**: Aplicación desarrollada para la cadena Masmusculo Fit.
* **Fortalezas**:
  + Reservas, pagos y comunicación con entrenadores.
  + Historial de visitas y control de membresías.
  + Posibilidad de expansión hacia tienda de suplementos.
* **Debilidades**:
  + Limitada a la cadena Masmusculo Fit.
  + No incluye IA ni cálculo de RM (todavía).
  + No es modular ni replicable.
* [**Enlace de la app**](https://masmusculo.fit/)

# Ventajas y desventajas de mi aplicación “Gimnasio inteligente” Frente a aplicaciones anteriores

**Gimnasio Inteligente** combina en una sola solución lo que otras apps ofrecen de forma parcial: gestión operativa, inteligencia artificial avanzada y nuevas vías de monetización, todo en un modelo modular y escalable.

* **Frente a Virtuagym**: no se queda solo en la gestión administrativa. Aprende del usuario con IA (rutinas adaptativas, reservas inteligentes) y añade tienda e inventario para generar ingresos.
* **Frente a Wellhub (Gympass)**: no es solo un canal de captación. Permite al gimnasio personalizar la experiencia, fidelizar a sus socios y monetizar directamente.
* **Frente a VivaGym MyApp**: no está limitada a una cadena. Es agnóstica de marca, replicable en cualquier gimnasio y con IA avanzada para escalar fácilmente.
* **Frente a MMFit**: no se restringe a una sola marca. Ofrece las mismas funciones básicas, pero con flexibilidad, escalabilidad y módulos de IA y tienda integrados desde el inicio.

**Posibles ventajas de mi aplicación**

1. Mejora la experiencia del socio con IA (rutinas, cálculo de RM, recomendaciones).
2. Aumenta la rentabilidad con tienda e inventario integrados.
3. Se adapta a cualquier gimnasio, desde un box pequeño hasta una cadena regional.
4. Se diferencia claramente de apps cerradas o rígidas, posicionándose como una solución inteligente, abierta y estratégica.

**Posibles desventajas:**

Gimnasio Inteligente es una solución ambiciosa, pero como toda propuesta nueva, enfrenta ciertos retos frente a aplicaciones ya consolidadas:

* **Frente a Virtuagym**: aún no tiene reconocimiento internacional ni base instalada. Requiere posicionarse con alianzas locales, pruebas gratuitas y testimonios de usuarios.
* **Frente a Wellhub (Gympass)**: no cuenta con una red de captación externa. Sin embargo, compensa ofreciendo fidelización directa, personalización y monetización interna.
* **Frente a VivaGym MyApp**: no está integrada en una cadena con infraestructura propia. Pero es replicable en cualquier gimnasio y no depende de una marca cerrada.
* **Frente a MMFit**: no tiene una base instalada en gimnasios de marca. Aunque ofrece más flexibilidad, IA desde el inicio y módulos que se adaptan a cualquier centro.

# Gimnasios que usan aplicaciones inteligentes para sus clases

## Synergym Málaga Los Tilos

* **Ciudad**: Málaga 
* **Dirección**: Paseo de los Tilos, 53
* **App que usan**: [Virtuagym](https://virtuagym.com/es/)
* **Web del gimnasio**: <https://synergym.es/gimnasios/malaga-los-tilos/>
* **Servicios**:
  + Clases dirigidas, musculación, cardio, entrenamiento funcional.
  + App para reservas, rutinas, pagos y seguimiento del progreso.

## Synergym Córdoba Valdeolleros

* **Ciudad**: Córdoba
* **Dirección**: Av. Virgen de las Angustias, 10 
* **App que usan**: [Virtuagym](https://virtuagym.com/es/)
* **Web del gimnasio**: <https://synergym.es/gimnasios/preapertura/cordoba-valdeolleros/>
* **Servicios**:
  + Misma estructura que Synergym Málaga.
  + Accesibilidad, clases variadas, gestión digital completa.

## VivaGym Los Remedios

* La fachada de un local comercial

  El contenido generado por IA puede ser incorrecto.**Ciudad**: Sevilla
* **App que usan**: [Wellhub (Gympass)](about:blank)
* **Web del gimnasio**: <https://wellhub.com/es-es/search/partners/vivagym-los-remedios-710bca0b-fe72-43eb-b394-5873ebe590ba/>
* **Servicios**:
  + Acceso mediante suscripción.
  + Clases dirigidas, musculación, cardio.

## O2 Centro Wellness Málaga

* **Ciudad**: Málaga
* **App que usan**: [Wellhub (Gympass)](about:blank)
* **Web del gimnasio**: <https://wellhub.com/es-es/search/partners/o2-centro-wellness-malaga-el-perchel-centro-malaga/>
* **Servicios**:
  + Spa, piscina, zona wellness.
  + Entrenamientos personalizados, ideal para integración con wearables.

## Basic Fit Granada

* **Ciudad**: Granada
* **App que usan**: [Wellhub (Gympass)](about:blank)
* **Web del gimnasio**: <https://wellhub.com/es-es/search/partners/basic-fit-granada-centro-comercial-neptuno-ronda/>
* **Servicios**:
  + Gimnasio low-cost con acceso 24h.
  + Compatible con apps externas de entrenamiento.

## YO10 Sevilla Isla de la Cartuja

* **Ciudad**: SevillaImagen que contiene interior, cocina, estufa, edificio

  El contenido generado por IA puede ser incorrecto.
* **App que usan**: [Wellhub (Gympass)](about:blank)
* **Web del gimnasio**: <https://wellhub.com/es-es/search/partners/yo10-sevilla-isla-de-la-cartuja-sevilla/>
* **Servicios**:
  + Especializado en disciplinas como yoga, pilates, entrenamiento **funcional y bienestar integral**.
  + Instalaciones modernas en la zona de Isla de la Cartuja, cerca de centros tecnológicos y empresariales.
  + Ideal para validar apps orientadas a actividades no convencionales, con enfoque en experiencia del usuario y personalización.

## VivaGym Málaga Centro

* **Ciudad:** Málaga 
* **App que usan:** [Wellhub (Gympass)](about:blank)
* **Web del gimnasio:** <https://wellhub.com/es-es/search/partners/vivagym-malaga-centro/>
* **Servicios:**
  + Gimnasio urbano con enfoque en accesibilidad y variedad de clases.
  + Ofrece musculación, cardio, entrenamiento funcional, HIIT, yoga y pilates.
  + Instalaciones modernas con zonas diferenciadas para cada tipo de entrenamiento.
  + Compatible con la suscripción Wellhub, lo que permite acceso flexible para usuarios corporativos o multigimnasio.

## Masmusculo Fit Córdoba

* **Ciudad:** Córdoba
* **App que usan para el acceso de usuarios externos:** [Wellhub (Gympass)](about:blank)
* **App propia del gimnasio para clientes directos:** <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.masmusculo.mmfit&hl=es>
* **Web del gimnasio:** [https://wellhub.com/es es/search/partners/masmusculo-fit-cordoba/](https://wellhub.com/es%20es/search/partners/masmusculo-fit-cordoba/)
* **Servicios:**
  + Gimnasio especializado en musculación, fuerza y entrenamiento funcional.
  + Equipamiento de alta gama para culturismo, halterofilia y powerlifting.
  + Clases dirigidas y asesoramiento técnico para progresión física.

# Ejemplos de gimnasios que no tienen aplicaciones inteligentes

## Mítica Sport – La Algaba (Sevilla)

* **Nombre**: Mítica Sport
* **Dirección**: C. Rafael Alberti, 16, 41980 La Algaba, Sevilla
* **Teléfono**: 607 87 71 70
* **Provincia**: Sevilla
* **Horario**:
  + Lunes a viernes: 8:00 – 22:00
  + Sábados: 9:00 – 13:30
  + Domingos: cerrado
* **Web**: Mítica Sport en [gimnasios.fitness](https://gimnasios.fitness/es/i/7284-mitica-sport/)

Este gimnasio ofrece varias clases colectivas como spinning, pilates, zumba, kickboxing, body-fit, salsa, y cardiobox, además de contar con suplementación deportiva. El espacio es amplio y bien cuidado, con un ambiente acogedor y limpio para entrenar.

## Gimnasio Sivana Box

* **Nombre**: Mítica Sport
* **Dirección**: C. Cerrajeros, 10, 41980 La Algaba, Sevilla
* **Teléfono**: 678 131 942
* **Provincia**: Sevilla
* **Horario**:
  + Lunes a viernes: 8:00 – 22:00
  + Sábados: 9:00 – 13:30
  + Domingos: cerrado
* **Web**: [Sivana Box en todocentros](https://www.todocentros.com/centros/sivana-box-gimnasio-la-algaba-c-cerrajeros-10/)

Este gimnasio ofrece entrenamientos colectivos centrados en [**CrossTraining**](https://www.elmundo.es/yodona/vida-saludable/2022/09/23/632aaea9fc6c83181b8b45d9.html#:~:text=%22El%20Cross%20Training%20es%20un,mejorar%20una%20capacidad%20u%20otra%22.)**, circuitos funcionales,** [**halterofilia**](https://aptavs.com/articulos/halterofilia?srsltid=AfmBOorYvC4APqNpaJtnCyTn0LPzuEW1Meok3yBYvPEQAa5JdLD0iG2z) **y trabajo con peso libre**, diseñados para mejorar fuerza, resistencia y acondicionamiento físico. Cuenta con un espacio amplio y bien equipado, preparado para sesiones de alta intensidad en grupos reducidos, lo que garantiza un seguimiento más personalizado. El ambiente es dinámico y motivador, propio de un box, fomentando la **comunidad y el compañerismo** entre sus miembros.

## California Gym

* **Nombre**: California Gym
* **Dirección**: C. Acosta, 8, 11550 Chipiona, Cádiz
* **Teléfono**: 603 49 53 85 / 656 54 24 81
* **Provincia**: Cádiz
* **Horario**:
  + Lunes a jueves: 6:30 – 22:30
  + Viernes: 6:30 – 21:30
  + Sábados: 9:00 – 14:00
  + Domingos: cerrado
* **Web**: [california gym](https://www.paginasamarillas.es/f/chipiona/california-gym_237089602_000000001.html)

Este gimnasio ofrece una **amplia sala de musculación y peso libre**, equipada con máquinas modernas de cardio y fuerza. Dispone de **clases colectivas variadas**, entre ellas boxeo, fitness funcional y actividades dirigidas para diferentes niveles. El centro está orientado tanto a la **mejora del rendimiento deportivo** como al **bienestar general**, con entrenamientos adaptados a objetivos de salud o estética. El espacio es amplio, bien cuidado y con un ambiente cercano, lo que lo convierte en un lugar ideal para quienes buscan entrenar en un entorno **profesional y motivador**.

**IMPORTANTE:** Anteriormente este gimnasio tenía una app propia llamada [California Gym](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.app.ufit365.california.gym&hl=es_419) de la plataforma **Ufit365**, pero actualmente se encuentra inutilizable, tiene una interfaz gráfica super básica y no cumple los estándares de diseño actuales, lo que limita la experiencia del usuario y reduce el atractivo digital del centro frente a competidores que ya cuentan con soluciones más modernas y funcionales.

## Gimnasio Polux

* **Nombre**: Gimnasio Polux
* **Dirección**: C. Ana Pomar, 2, 11550 Chipiona, Cádiz
* **Teléfono**: 666 19 64 03
* **Provincia**: Cádiz
* **Horario**:
  + Lunes a viernes: 7:00 – 23:00
  + Sábados: 9:00 – 14:00
  + Domingos: cerrado
* **Web**: [Gimnasio Polux](https://gimnasios.fitness/es/i/7130-gimnasio-polux/)

Este gimnasio ofrece una **amplia sala de musculación y peso libre**, equipada con máquinas modernas de cardio y fuerza. Dispone de **clases colectivas variadas**, entre ellas boxeo, fitness funcional y actividades dirigidas para diferentes niveles. El centro está orientado tanto a la **mejora del rendimiento deportivo** como al **bienestar general**, con entrenamientos adaptados a objetivos de salud o estética. El espacio es amplio, bien cuidado y con un ambiente cercano, lo que lo convierte en un lugar ideal para quienes buscan entrenar en un entorno **profesional y motivador**.

**IMPORTANTE:**

Anteriormente este gimnasio contó con una app propia llamada [Gimnasio Polux](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.app.ufit365.gimnasio.polux&hl=es) a la plataforma Upro365, pero actualmente se encuentra desfasada y con funcionalidades muy limitadas, presentando una interfaz gráfica básica que no cumple los estándares de diseño y usabilidad actuales, **lo que reduce la experiencia digital de sus socios y deja al centro en clara desventaja frente a competidores que ya han modernizado sus herramientas de gestión.**

# Buyers persona

## Buyer Persona 1 – Entrenador en Sivana Box (La Algaba, Sevilla)

* **Nombre**: Javier, 29 años
* **Rol**: Entrenador de entrenamiento funcional y spinning.
* **Objetivos**: organizar mejor las clases y mejorar el servicio de reservas.
* **Puntos de dolor**:
  + No tiene una app para gestionar reservas de clases → reservas manuales.
  + Tiene dificultad para seguir el progreso de sus alumnos, ya que no tiene ninguna plataforma donde apuntar dicha información, este normalmente usa papel y boli para seguir el progreso.
* **Cómo le ayuda tu app**:
  + Reservas online con IA → optimización de aforos.
  + Cálculo de RM → valor añadido para entrenamientos de fuerza y poder saber con seguridad el progreso de cada persona.

## Buyer Persona 2 – Responsable en California Gym (Chipiona, Cádiz)

* **Nombre**: Miguel, 37 años
* **Rol**: Responsable de sala y gestión de socios.
* **Objetivos**: Recuperar la imagen digital del gimnasio tras el fracaso de su app anterior.
* **Puntos de dolor**:
  + La app desarrollada por la empresa Ufit365 quedó obsoleta y poco usable.
  + No cumplen estándares de diseño actuales.
  + No tienen integración con tienda ni IA.
* **Cómo le ayuda mi app**:
  + Nueva app modular → moderna y escalable.
  + IA para personalización de entrenos y reservas.
  + Tienda integrada → monetización directa.

## Buyer Persona 3 – Propietario de Gimnasio Tradicional

* Un hombre con un micrófono en la mano

  El contenido generado por IA puede ser incorrecto.**Nombre**: Antonio, 48 años
* **Rol**: Propietario de un gimnasio de barrio en Sevilla con 300 socios.
* **Objetivos**: Modernizar su centro sin gastar en una app a medida.
* **Puntos de dolor**:
  + Gestión manual de altas y pagos.
  + Pérdida de clientes jóvenes que buscan digitalización.
* **Cómo le ayuda tu app**:
  + Registros con IA → altas rápidas sin papeleo.
  + Reservas online de clases → menos llamadas y colas.
  + Tienda integrada → ingresos extra con suplementos.

# Plan de impacto

Antes de continuar con el desarrollo del proyecto Gimnasio Inteligente, es fundamental analizar los aspectos relacionados con la **protección de datos personales, la seguridad de la información y la confianza de los usuarios.**

Este proyecto busca **digitalizar la gestión de gimnasios pequeños y medianos**, ofreciendo funcionalidades avanzadas como:

* Registro inteligente de clientes mediante formularios guiados por IA.
* Organización de clases, reservas y control de asistencia.
* Tienda virtual integrada con inventario y pagos tradicionales o blockchain.
* Cálculo de la repetición máxima (RM) y métricas de rendimiento físico.
* Informes mensuales personalizados para clientes Premium.
* Recomendaciones adaptadas al perfil del usuario gracias a la inteligencia artificial.

La incorporación de estas funcionalidades implica manejar información sensible de los usuarios (identificativos, financieros y de salud), lo que exige cumplir estrictamente con el **Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), la LOPDGDD** y otras normativas complementarias.

## Análisis de impacto

### 1. Impacto Técnico

* **Compatibilidad con Android:** la app debe funcionar en la mayoría de dispositivos móviles, asegurando que cualquier cliente pueda acceder sin limitaciones tecnológicas.
* **Dependencias externas:** se utilizarán librerías de inteligencia artificial, cifrado y gestión de pagos. Es fundamental que estas dependencias sean seguras, actualizables y con soporte estable.
* **Escalabilidad y mantenimiento:** el diseño modular permitirá añadir nuevas funciones (ej. integración con wearables o blockchain) sin comprometer la estabilidad del sistema.
* **Seguridad del código:** se aplicarán prácticas de programación defensiva, auditorías periódicas y pruebas de penetración para prevenir vulnerabilidades.
* **Plan de contingencia:** se establecerán protocolos de respaldo y recuperación ante caídas del sistema, incluyendo copias de seguridad y redundancia en servidores.

**Sensores del móvil y consideraciones legales**

La aplicación hará uso únicamente de los siguientes sensores:

* **Cámara:** para capturar imágenes relacionadas con entrenamientos o documentos de progreso.
* **Micrófono:** para grabar notas de voz o feedback de entrenadores.
* **Altavoz:** para reproducir alertas, recordatorios o instrucciones de la app.

**Riesgos asociados:**

* Cámara y micrófono son periféricos sensibles; su uso requiere consentimiento explícito del usuario.
* Es obligatorio informar sobre el propósito de uso y garantizar que las imágenes y grabaciones se almacenen cifradas.
* El altavoz no implica riesgos legales, pero se debe cuidar la privacidad de la información reproducida.

**Medidas de mitigación:**

* Solicitar permisos de Android de forma clara y transparente antes de usar cada sensor.
* Almacenar fotos y grabaciones en entornos seguros y cifrados.
* Garantizar que el acceso a cámara y micrófono solo ocurre con consentimiento explícito del usuario.

### 2. Impacto Económico

* **Coste de desarrollo:** incluye horas de programación, licencias de software y servidores.
* **Beneficios para el gimnasio y el cliente:** digitalización de procesos, reducción de errores administrativos y mejora en la fidelización de socios.
* **Retorno de inversión (ROI):** se espera un ROI positivo gracias a la monetización vía tienda integrada, cuotas y servicios Premium.

**Si no se aborda correctamente:** el proyecto podría convertirse en una inversión poco rentable y dificultar la obtención de financiación externa.

### 3. Impacto Legal y Ético

* **Cumplimiento normativo:** obligatorio seguir el RGPD (UE 2016/679) y la LOPDGDD (Ley 3/2018) para el tratamiento de datos personales y de salud.
* **Propiedad intelectual:** el código fuente, rutinas generadas y diseño gráfico estarán protegidos por la Ley de Propiedad Intelectual.
* **Ética de la IA:** la inteligencia artificial debe ser transparente, no discriminatoria y accesible para todos los perfiles de usuario.

**Si no se cumple:** se podrían generar sanciones económicas, responsabilidades legales y pérdida de confianza en el mercado.

### 4. Impacto Social

* **Inclusión y accesibilidad:** la app debe ser intuitiva y usable por personas con distintos niveles de experiencia tecnológica.
* **Equidad digital:** garantizar que tanto gimnasios pequeños como grandes puedan beneficiarse de la solución.
* **Protección de menores:** reforzar medidas de seguridad para adolescentes mayores de 14 años, conforme a la LOPDGDD.

**Si no se gestiona bien:** se corre el riesgo de rechazo social, mala reputación o incluso retirada del producto.

### 5. Impacto Medioambiental

* **Optimización energética:** el código y los servidores deben ser eficientes para reducir consumo.
* **Uso responsable de recursos:** aplicar estrategias de “Green IT” en almacenamiento y procesamiento.
* **Certificaciones ecológicas:** cumplir con estándares que permitan acreditar sostenibilidad digital.

**Si no se considera:** se incrementará la huella de carbono digital y se perderán oportunidades de certificación ecológica.

## RGPD y normativa aplicable

### Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)

**Ámbito**: Unión Europea **Relevancia para la aplicación**: La plataforma gestionará datos identificativos (nombre, DNI, correo electrónico), credenciales de acceso (contraseña), información financiera (pagos y cuotas) y datos relacionados con la condición física y objetivos de entrenamiento.

### Principios esenciales aplicados al proyecto (Art. 5 RGPD):

* **Licitud, lealtad y transparencia (Art. 5.1.a):** El usuario deberá aceptar la política de privacidad al registrarse, con información clara sobre qué datos se recogen y para qué.
* **Limitación de la finalidad (Art. 5.1.b):** Los datos se usarán únicamente para la gestión del gimnasio, personalización de entrenamientos y pagos.
* **Minimización de datos (Art. 5.1.c):** Se recogerán solo los datos estrictamente necesarios (ej. DNI para identificación, objetivo físico para personalización).
* **Exactitud (Art. 5.1.d):** El sistema permitirá modificar información desde el perfil del usuario.
* **Limitación del plazo de conservación (Art. 5.1.e):** Los datos se eliminarán automáticamente tras 12 meses de inactividad o cuando el usuario lo solicite.
* **Integridad y confidencialidad (Art. 5.1.f):**
  + Contraseñas cifradas con algoritmos robustos (bcrypt/Argon2).
  + Almacenamiento seguro de datos financieros y de salud.
  + Acceso restringido a la base de datos según roles (cliente, instructor, administrador).
  + Protocolos HTTPS y cifrado extremo a extremo en las comunicaciones.

### Finalidad del tratamiento de datos (Art. 6 RGPD)

Los datos recopilados se utilizarán únicamente para:

* **Identificación segura de usuarios** y acceso a la plataforma.
* **Gestión operativa del gimnasio**, incluyendo reservas, asistencia y comunicación con instructores.
* **Procesamiento de pagos y facturación**, tanto en métodos tradicionales como en blockchain.
* **Personalización del entrenamiento**, gracias a la IA que adapta rutinas según objetivos y métricas.
* **Seguimiento del progreso físico**, con informes periódicos y estadísticas.
* **Garantizar la seguridad técnica** y el mantenimiento de la aplicación.

El tratamiento se basa en la **licitud del consentimiento explícito del usuario (Art. 6.1.a RGPD)** y, en el caso de datos de salud, en el **consentimiento explícito reforzado (Art. 9.2.a RGPD)**.

### Datos tratados y justificación de su uso

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de dato** | | **Ejemplo en la app** | **Motivo de su recopilación** | **Artículos RGPD aplicables** |
| **Identificativos** | Nombre completo, DNI | El nombre personaliza la experiencia y el DNI asegura la identidad única en procesos administrativos y facturación. | Art. 5.1.c (minimización), Art. 6.1.c (obligación legal) |
| **Contacto** | Correo electrónico, teléfono | El correo se usa como credencial de acceso y canal de comunicación; el teléfono facilita notificaciones urgentes o recuperación de cuenta. | Art. 6.1.b (ejecución de contrato) |
| **Credenciales** | Contraseña | Protege la cuenta frente a accesos no autorizados. | Art. 32 (seguridad del tratamiento) |
| **Perfil/Salud** | Objetivo físico, métricas de entrenamiento, cálculo de RM | Son esenciales para que la IA pueda recomendar rutinas, medir progreso y personalizar la experiencia. | Art. 9.2.a (consentimiento explícito para datos de salud) |
| **Uso de la app** | Reservas, asistencia, compras | Permiten generar informes, evaluar la fidelización y optimizar la oferta de servicios. | Art. 6.1.b (ejecución de contrato) |
| **Financieros** | Cuotas, pagos, transacciones blockchain | Garantizan la monetización del gimnasio y la trazabilidad de las operaciones. | Art. 6.1.c (obligación legal), Art. 32 (seguridad) |

### Derechos de los usuarios

El proyecto asegura el cumplimiento de los derechos reconocidos por el RGPD (Arts. 12–22):

* **Acceso (Art. 15):** consultar o descargar todos sus datos.
* **Rectificación (Art. 16):** modificar información incorrecta.
* **Supresión (Art. 17):** eliminar la cuenta y todos los datos asociados.
* **Portabilidad (Art. 20):** exportar historial de reservas, métricas y preferencias.
* **Oposición (Art. 21):** decidir si quiere recibir notificaciones o limitar el uso de sus datos.
* **Limitación del tratamiento (Art. 18):** restringir temporalmente el uso de sus datos.
* **Protección frente a decisiones automatizadas (Art. 22):** las recomendaciones de la IA no tendrán efectos negativos ni irreversibles.

#### Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD)

**Ámbito:** España.

* **Usuarios mayores de 14 años (Art. 7 LOPDGDD):** la aplicación puede ser utilizada legalmente por adolescentes, pero se aplicará una protección reforzada.
* **Derechos digitales (Título X LOPDGDD):**
  + Solicitar la eliminación de datos publicados.
  + Recibir información clara sobre la seguridad del tratamiento.
  + Conocer dónde y cómo se almacenan sus datos de entrenamiento y pagos.

#### Ley 10/2023 de Protección de Datos de Andalucía

**Ámbito:** Comunidad Autónoma de Andalucía.

Aunque la aplicación no pertenece a la Administración Pública, esta ley refuerza buenas prácticas que también aplican a proyectos privados:

* Información clara y accesible.
* Seguridad reforzada en el tratamiento de datos.
* Protocolos de comunicación seguros.

### Otras leyes complementarias

#### Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI)

La aplicación debe incluir:

* Política de privacidad.
* Condiciones de uso.
* Aviso legal dentro de la app.
* Información clara sobre almacenamiento y gestión de datos.
* Finalidad de las comunicaciones enviadas al usuario.

#### Ley de Propiedad Intelectual (LPI)

Protege tanto los contenidos creados por la aplicación (rutinas, guías, diseño gráfico, código fuente) como los generados por los usuarios (datos de entrenamiento, objetivos, métricas).

**Aviso obligatorio:** “Los contenidos creados por el usuario (rutinas, métricas, objetivos, etc.) son propiedad exclusiva del usuario. La aplicación únicamente los almacena para permitir su uso y sincronización, pero no adquiere derechos sobre ellos.”

### Análisis de riesgos

Posibles riesgos:

* Acceso no autorizado a la base de datos.
* Pérdida o corrupción de información de entrenamiento o reservas.
* Filtración de datos personales o financieros.
* Uso indebido de datos por terceros.
* Recomendaciones erróneas de la IA que afecten la confianza del usuario.
* Reticencia de gimnasios tradicionales a digitalizar procesos.

### Medidas de mitigación y seguridad

* Cifrado de contraseñas y datos sensibles (DNI, métricas físicas).
* Acceso restringido a la base de datos según roles definidos.
* Protocolos HTTPS en todas las comunicaciones.
* Eliminación de datos tras inactividad o solicitud expresa del usuario.
* Auditor

# Identificación de reglas de negocio

* **RN-001 (Control de calidad):** Todos los productos deben pasar controles de calidad antes de ser enviados.
* **RN-002 (Control de acceso de usuarios):** Un usuario (cliente o profesional) no podrá acceder a las funcionalidades de la aplicación (horario de clases, tienda de productos, chat de ia, etc.) sin antes registrarse, verificar su correo y ser verificado por un usuario admin.
* **RN-003 (Política de devoluciones):** Los productos se podrán devolver en un límite de 14 días, solo se podrá devolver el producto si este tiene algún defecto, si el cliente no está satisfecho con nuestro producto, no nos haremos responsables.
* **RN-004 (Cierre de cuenta):** Las cuentas que lleven inactivas un año o más, se cerrarán de forma definitiva enviando un correo al usuario una semana antes de su eliminación.
* **RN-005 (Incorporación de nuevo personal**): Las nuevas incorporaciones, deberán pasar al menos una prueba de 2 semanas para evaluar su desempeño a la hora de desempeñar el trabajo, se evaluará la experiencia, algunas habilidades como resolución de problemas, debe interactuar correctamente con los clientes, saber comunicarse de forma efectiva para dar instrucciones, como feedback y motivación continua.
* **RN-006 (Creación de clases):** Los instructores pasarán la lista de clases y sus horarios disponibles a los usuarios admin, este organizará una reunión con cada instructor para ajustar las clases a las necesidades de cada instructor.
* **RN-007 (Definiciones de ventas):** Todo tipo de transacción realizada a través de la aplicación o en el gimnasio, será registrada con estos datos de forma obligatoria:

1. Nombre producto
2. Cantidad
3. Precio de la unidad
4. Fecha y hora del pago
5. Método de pago usado
6. Usuario que realiza la compra
7. Vendedor que realiza la venta
8. Si hay promoción y no
9. IVA
10. Nombre del comercio
11. Total de precio

* **Condiciones:**
* Solo podrán hacer compras los clientes registrados y verificados.
* El sistema deberá generar un comprobante tras cada compra realizada.
* Para aprobar una devolución se tendrá en cuenta la política de devoluciones **(mirar RN-003),** ahí viene todo muy bien explicado.
* **RN-008 (Funcionalidad chat ia):** El sistema debe incluir un chat inteligente asistido por IA para facilitar la interacción del cliente con el gimnasio. Esta funcionalidad permite que los usuarios puedan resolver dudas, apuntarse a clases, recibir recomendaciones personalizadas y gestionar su cuenta sin necesidad de navegar por múltiples menús.

**Ejemplo:**

**Un usuario escribe:** “Me gustaría entrenar piernas, pero no sé montarme una rutina” y el asistente IA le da ejercicios efectivos con una explicación y un video con una pequeña ejecución de este ejercicio.

* **RN-009 (Cálculo de progreso):** Este sistema calculará el progreso del usuario a través de los datos de entrenamientos obtenidos de la base de datos vinculada al usuario, en ellas podremos ver las series, repeticiones, el peso y la frecuencia, así podremos calcular su repetición máxima en cada ejercicio.
* **Condiciones:**
* El cálculo de RM estará basado en fórmulas válidas como Epley, Brzycki, Lombardi, etc.
* El progreso se irá actualizando tras cada entrenamiento realizado.
* El usuario podrá establecer objetivos y el asistente IA, le dará consejos al usuario si este lo solicita para alcanzar esos objetivos de forma efectiva.
* **RN-010 (Renovación de clases):** Se enviará un recordatorio al cliente con una semana de antelación cuando su membresía esté a punto de vencer.
* **RN-011 (Periodo de prueba):** El cliente tendrá 7 días de periodo de prueba, durante ese periodo el cliente decidirá si cancelar la membresía o renovarla.
* **RN-012 (Generación automática de informe mensual):** El sistema generará de forma mensual un informe que incluye lo siguiente:

1. Número de clases asistidas.
2. Evolución de RM (si hay datos).
3. Productos comprados.
4. Sugerencias personalizadas (IA).

* **Condiciones**

1. Solo se genera para clientes Premium.
2. Se activa el último día de cada mes.

* **RN-013 (Calendario de actividades):** El sistema mostrará al usuario un calendario con todas las actividades del gimnasio disponibles (clases, eventos, etc), esto será accesible para clientes e instructores.
* **Condiciones:**

1. Solo los administradores podrán editar el calendario
2. Los instructores tendrán que comunicar a los administradores su horario de actividades y el administrador las aprobará.
3. Los clientes podrán filtrar por el tipo de clase (yoga, entrenamiento funcional, powerlifting, crossfit, etc), instructor y horario.
4. Si hay algún cambio de última hora, el sistema deberá avisar al usuario a través de una notificación.
5. Las actividades se publicarán con 7 días de antelación.

**RN-014 (Gestión de perfil profesional del instructor):** El sistema permitirá a los instructores crear y actualizar su perfil, esto incluirá sus especialidades, clases que imparten y una descripción opcional de cada uno.

# Desarrollo de historias de usuario

## Historias de Usuario – Cliente del Gimnasio

**HU-GC01 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero registrarme en la app usando mi email o cuenta de Google, para poder acceder rápidamente a las clases y servicios del gimnasio.

**HU-GC02 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero ver el calendario de clases disponibles y aplicar filtros por tipo de clase, instructor y horario, para poder apuntarme fácilmente a las que me interesen según lo definido en la **RN-013.**

**HU-GC03 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero recibir recomendaciones personalizadas de clases según mis objetivos y nivel físico, para mejorar mi rendimiento.

**HU-GC04 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero comprar productos del local (como suplementos, ropa o accesorios), para tener todo lo que necesito sin salir del gimnasio.

**HU-GC05 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero calcular mi RM (repetición máxima) en un ejercicio, introduciendo las series, repeticiones y peso, para conocer mi fuerza actual.

**HU-GC06 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero que se eliminen todos mis datos de la app si decido darme de baja en la aplicación.

**HUGC07 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero que el material y las instalaciones del gimnasio estén accesibles para entrenar correctamente.

**HUGC08: (Cliente):** Como usuario cliente, quiero recibir recordatorios de pagos varios días antes, para no olvidar pagar el día correspondiente.

**HUGC09: (Cliente):** Como usuario cliente, quiero ver información sobre la disponibilidad de los productos disponibles en la aplicación, para poder saber si están en stock antes de realizar una compra y evitar intentos fallidos.

## Historias de Usuario – Instructor

**HU-GP01 (Instructor):** Como instructor, quiero crear y gestionar mi perfil profesional (especialidades, horarios, clases que imparto), para atraer a más clientes.

**HU-GP02 (Instructor):** Como instructor, quiero recibir notificaciones cuando un cliente se apunte o cancele una clase, para organizar mejor mi agenda y poder coordinar mis horarios con el calendario general de actividades definido en la RN-013.

**HU-GP03 (Instructor):** Como instructor, quiero ver el historial de asistencia y progreso de mis alumnos, para adaptar mejor los entrenamientos.

**HU-GP4 (Instructor):** Como instructor, quiero ser respetado por los usuarios del gimnasio, para llevar a cabo un entrenamiento más ameno.

## Historias de Usuario – Administrador del Gimnasio

**HU-GA01 (Admin):** Como administrador, quiero validar los perfiles de instructores, para asegurar la calidad del servicio.

**HU-GA02 (Admin):** Como administrador, quiero gestionar el inventario de productos del local, para mantener actualizado el catálogo disponible para los clientes.

**HU-GA03 (Admin):** Como administrador, quiero resolver disputas entre clientes e instructores, para mantener la armonía en la comunidad.

## Historias de Usuario – Funcionalidades de IA

**HU-IA01 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero que la IA me sugiera clases según mis preferencias, historial y objetivos, para facilitar mi elección.

**HU-IA02 (Cliente):** Como usuario cliente, quiero que la IA calcule mi RM automáticamente a partir de mis datos de entrenamiento, para conocer mi progreso sin hacer cálculos manuales.

**HUIA03 (Cliente):** Como usuario cliente quiero que la IA me ayude a elegir la ubicación de una opción dentro de la aplicación si no soy capaz de encontrarla.

**HUIA04 (Instructor):** Como usuario instructor quiero que la IA me dé un resumen general de todos los entrenamientos realizados junto la asistencia de los usuarios.

**HUIA05 (Instructor):** como usuario instructor me gustaría que el asistente IA tuviera acceso a la base de datos del inventario, para así, tener un mayor control y poder informar a los usuarios sobre el stock de los productos.

# Desarrollo de casos de usos

**CU-01: Registro de nuevo cliente**

**Actor principal:** Cliente

**Descripción:** Una persona se da de alta en la aplicación creando su cuenta.

**Pasos:**

1. El cliente entra a la aplicación y presiona el botón de “Registrarse”
2. Se le muestra un formulario de registro con datos básicos como nombre completo, email, contraseña, DNI y objetivo físico.
3. El cliente completa el formulario de registro y envía los datos.
4. Un admin revisa que toda la información es correcta.
5. Si todo está correcto, la cuenta se crea y recibe una bienvenida.
6. El usuario puede interactuar con todas las funcionalidades de la aplicación.

**Si hay algún fallo:** El admin se pondrá en contacto con esa persona por su teléfono o email.

**CU-02: Apuntarse a una clase**

**Actor principal:** Cliente

**Descripción:** El cliente se apunta en una clase del gimnasio.

**Pasos:**

1. El cliente inicia sesión y entra en la sección “Clases”.
2. Ve el calendario con las clases disponibles y puede filtrar por tipo, horario o nivel.
3. Elige una clase y pulsa “Apuntarme”.
4. El sistema comprueba si hueco para apuntarse a la clase.
5. Si hay sitio, lo apunta y le manda una confirmación al usuario.

**Si no hay sitio:** El usuario recibirá un aviso en rojo, con el mensaje “No hay clases disponibles en este horario”.

**CU-03: Comprar un producto**

**Actor principal:** Cliente

**Descripción:** El cliente compra algo de la tienda del gimnasio (como suplementos, ropa o accesorios).

**Pasos:**

1. El cliente entra en la tienda desde el menú.
2. Ve los productos disponibles y puede filtrar por tipo o ver recomendaciones (IA).
3. Elige un producto y pulsa “Comprar”.
4. El sistema le pide dirección y método de pago.
5. El cliente confirma la compra.
6. El sistema procesa el pago, actualiza el stock y le manda la confirmación.

**Si no hay stock:** Se le avisa y se le ofrece recibir una notificación cuando vuelva a estar disponible.

**CU-04: Calcular el RM estimado (Repetición Máxima)**

**Actor principal:** Cliente **Descripción:** El cliente puede saber cuál sería su repetición máxima en un ejercicio, según lo que ha entrenado. **Pasos principales:**

1. El cliente entra en “Calculadora RM”.
2. Rellena los datos: tipo de ejercicio, peso levantado y número de repeticiones.
3. Pulsa “Calcular”.
4. El sistema revisa los datos.
5. Se calcula el RM usando una fórmula (como Epley o Brzycki).
6. Se muestra el resultado y se sugieren cargas para próximos entrenamientos (IA).

**Si los datos no tienen sentido:** Si pone algo raro (como 200 repeticiones con 1000kg), se le pide que revise los datos.

**CU-05: Control de asistencia a clases**

**Actor principal:** Cliente

**Descripción:** El sistema registra si el cliente ha asistido a una clase.

**Pasos:**

1. El cliente llega al gimnasio e introduce su nombre de usuario.
2. El sistema verifica si está apuntado a alguna clase en ese momento.
3. Si está apuntado, se marca como “Presente”.
4. Si no está apuntado, se le ofrece inscribirse si hay plazas.
5. El sistema guarda el registro de asistencia.

**Si no está apuntado y no hay plazas:** Se le informa que no puede entrar y se le sugiere otras clases disponibles.

**CU-06: Eliminación de datos del cliente**

**Actor principal:** Cliente

**Descripción:** El cliente solicita eliminar su cuenta y todos los datos asociados. El sistema valida la identidad y ejecuta la eliminación de forma irreversible.

**Pasos:**

1. El cliente inicia sesión en la aplicación.
2. Accede al menú “Cuenta y Privacidad” y selecciona “Eliminar cuenta”.
3. El sistema muestra una advertencia clara: “Esta acción eliminará todos tus datos de forma permanente”.
4. El cliente debe confirmar introduciendo su email o teléfono.
5. El sistema muestra el mensaje: “¿Deseas eliminar tu cuenta de forma definitiva?” con las opciones “Sí” y “No”.
6. El cliente pulsa “Sí”.
7. El sistema elimina la cuenta y todos los datos asociados (clases, historial, compras, rutinas).
8. Se muestra un mensaje final: “Tu cuenta ha sido eliminada. Esperamos verte pronto”.

**Errores alternativos:**

* Si el cliente pulsa “No”, el sistema cancela el proceso y mantiene la cuenta activa.
* Se muestra un mensaje: “Tu cuenta sigue activa. Puedes volver a esta opción cuando lo desees”.

**Pasos alternativos:** Cliente sin acceso a email o teléfono

1. El cliente accede a “Cuenta y Privacidad” y selecciona “Eliminar cuenta”.
2. El sistema solicita confirmación introduciendo email o teléfono.
3. El cliente indica que no tiene acceso a ninguno de los dos.
4. El sistema muestra el siguiente mensaje:

No podemos verificar tu identidad automáticamente. Para proteger tus datos, este proceso requiere validación manual. Ponte en contacto con soporte a través de soporte@gimnasioapp.com o desde la sección ‘Ayuda’ en la aplicación.”

1. El proceso de eliminación queda pausado hasta que soporte confirme la identidad del cliente.

**CU-07: Usar el chat inteligente con IA**

**Actor principal:** Cliente

**Descripción:** El cliente interactúa con el sistema a través de un chat asistido por IA para resolver dudas, apuntarse a clases, recibir recomendaciones o gestionar su cuenta. **Pasos:**

1. El cliente inicia sesión y accede al chat desde el menú principal o desde cualquier sección.
2. Escribe una pregunta o solicitud (por ejemplo: “¿Qué clases hay mañana por la tarde?”).
3. El sistema analiza el mensaje y responde con información útil, sugerencias o acciones disponibles.
4. Si la solicitud requiere acción (como apuntarse a una clase o comprar un producto), el sistema ofrece hacerlo directamente desde el chat.
5. El cliente confirma la acción si lo desea.
6. El sistema ejecuta la acción y muestra el resultado (confirmación, resumen, etc.).

**Si el mensaje no se entiende bien:** El sistema pide aclaración o reformula la pregunta para guiar al cliente.

**CU-08: Renovación de membresía**

**Actor principal**: Cliente

**Descripción**: El sistema gestiona la renovación de la membresía del cliente, enviando recordatorios y permitiendo la cancelación o renovación según el periodo de prueba.

**Pasos principales:**

1. El sistema detecta que la membresía del cliente está próxima a vencer (7 días antes).
2. Se envía una notificación al cliente con el mensaje: “Tu membresía vence en 7 días. ¿Deseas renovarla?”
3. El cliente accede a la sección “Mi membresía” desde el menú principal.
4. El sistema muestra las opciones disponibles: renovar, cancelar o modificar el plan.
5. El cliente selecciona “Renovar”.
6. El sistema solicita método de pago y confirma la renovación.
7. Se actualiza la fecha de vencimiento y se muestra el mensaje: “Tu membresía ha sido renovada con éxito”.

**Alternativas y errores:**

* Si el cliente no responde al recordatorio, el sistema envía una segunda notificación 2 días antes del vencimiento.
* Si el cliente cancela durante el periodo de prueba (7 días desde el alta), no se realiza ningún cargo y se muestra: “Tu periodo de prueba ha finalizado. Esperamos verte pronto”.

**CU-09: Generación automática de informe mensual**

**Actor principal**: Sistema (con acceso para Cliente Premium e Instructor)

**Descripción**: El sistema genera un informe mensual con métricas de actividad, evolución y recomendaciones personalizadas.

**Pasos principales:**

1. El sistema detecta que es el último día del mes.
2. Verifica qué clientes tienen membresía Premium activa.
3. Para cada cliente Premium, accede a su historial de clases, entrenamientos y compras.
4. Calcula la evolución de RM si hay datos suficientes.
5. Genera recomendaciones personalizadas usando IA (rutinas, clases, productos).
6. Compone el informe con los siguientes apartados:
   * Número de clases asistidas
   * Evolución de RM
   * Productos comprados
   * Sugerencias personalizadas
7. El informe se guarda en la cuenta del cliente y se envía por correo.
8. Si el cliente lo permite, el informe también se comparte con su instructor asignado.

**Condiciones y errores:**

* Solo se genera para clientes Premium.
* Si no hay datos suficientes para calcular RM, se muestra: “No hay datos suficientes para calcular tu RM este mes”.
* Si el cliente no tiene instructor asignado, el informe no se comparte.

**CU-10: Calendario de Actividades**

**Actor principal**

* **Instructor**

**Actores secundarios**

* **Administrador**: valida y aprueba las clases antes de publicarlas en el calendario.
* **Cliente**: consulta el calendario y se apunta a las clases publicadas.

**Descripción**

El instructor propone y sube sus clases al calendario del gimnasio, indicando tipo, horario y detalles. El administrador revisa y aprueba la información. Una vez publicada, los clientes pueden ver las clases en el calendario y apuntarse.

**Precondiciones**

* El instructor debe estar autenticado en la aplicación.
* El administrador debe tener permisos para validar y aprobar las clases.
* El calendario debe estar habilitado para edición.

**Flujo principal**

1. El instructor inicia sesión en la aplicación.
2. Accede a la sección **“Calendario de actividades”** → opción **“Subir nueva clase”**.
3. El sistema muestra un formulario con los campos:
   * Nombre de la clase (ejemplo: Yoga, Crossfit, Powerlifting).
   * Horario y duración.
   * Nivel (principiante, intermedio, avanzado).
   * Cupo máximo de participantes.
   * Descripción opcional.
4. El instructor completa los datos y pulsa **“Enviar para validación”**.
5. El sistema notifica al administrador que hay una nueva clase pendiente de revisión.
6. El administrador revisa la información:
   * Si es correcta, aprueba la clase y se publica en el calendario con 7 días de antelación.
   * Si hay errores o falta información, devuelve la propuesta al instructor con observaciones.
7. El sistema notifica al instructor el resultado de la validación.
8. Una vez aprobada, los clientes pueden ver la clase en el calendario y apuntarse.

**Alternativas y errores**

* **Datos incompletos**: El sistema muestra un aviso: *“Debes completar los campos obligatorios para enviar la clase.”*
* **Horario no disponible**: El administrador rechaza la clase si se solapa con otra ya publicada.
* **Cupo inválido**: Si el instructor introduce un número menor a 1, el sistema pide corrección.

**Postcondiciones**

* La clase queda registrada y publicada en el calendario (si es aprobada).
* El instructor recibe confirmación de la publicación.
* Los clientes pueden inscribirse en la nueva clase.

# Vías / posibilidades de financiación

También, podría solicitar una subvención en la junta de Andalucía llamada

**1. Subvenciones al desarrollo industrial**

* **Objetivo**: Apoyar proyectos que impulsen la innovación productiva, la digitalización y el crecimiento empresarial.
* **Requisitos comunes:**
  + Inversión mínima subvencionable de 30.000 €
  + Creación o mejora de establecimientos, diversificación de servicios, transformación digital

[Enlace a esa subvención](https://www.juntadeandalucia.es/organismos/trade/areas/financiacion-empresarial/desarrollo-industrial.html)

* **Justificación para solicitar esta subvención**

La aplicación que aún está en desarrollo llamada proyecto **Gimnasio Inteligente,** busca ayudar a los gimnasios a adoptar la digitalización usando tecnología moderna.

Mi idea es crear un software que permita a pequeñas empresas de fitness (con esto me refiero a cadenas pequeñas de gimnasios), a gestionar de una mejor forma sus entrenamientos, horarios, clientes y servicios que pudieran ofrecer usando **inteligencia artificial** y **herramientas digitales** como **apoyo.**

Creo que la subvención al desarrollo industrial de la Junta de Andalucía encaja muy bien con lo que estoy haciendo, porque:

* **Mi proyecto trata de digitalizar un negocio tradicional**, como son los gimnasios, que muchas veces siguen usando papel o sistemas muy básicos.
* Estoy trabajando en **una aplicación propia**, que incluye funciones como personalización de entrenamientos, análisis de datos y automatización de tareas.
* La subvención pide una inversión mínima de 30.000 €, y aunque soy estudiante, estoy preparando el proyecto para que pueda crecer y ser viable en el mundo real, con pruebas en gimnasios de Andalucía.
* **El objetivo es mejorar cómo trabajan estos centros**, ahorrarles tiempo, atraer más clientes y ofrecerles algo que ahora mismo no tienen con otras apps del mercado.

Además, he comparado mi idea con otras aplicaciones como Virtuagym o Wellhub, y he detectado cosas que faltan o que se podrían mejorar. Por eso creo que *Gimnasio Inteligente* puede aportar algo nuevo y útil.

Esta ayuda me permitiría avanzar más rápido, validar el proyecto en gimnasios reales y demostrar que puede funcionar y tener impacto en Andalucía.

Como modelo de financiación elegiría **freemium**, ya que mi aplicación incluirá algunas funciones avanzadas de pago como:

* **Uso completo del chat inteligente con IA**: El cliente Premium podrá usar el chat para inscribirse automáticamente en clases, cancelar asistencia, recibir rutinas personalizadas y recomendaciones de productos o entrenamientos según su perfil.
* En la versión gratuita, el chat solo responde preguntas generales (horarios, ubicación, etc.) sin ejecutar acciones.
* **Promociones exclusivas y descuentos en tienda**: Los clientes Premium tendrán acceso a ofertas especiales, descuentos en productos del gimnasio (suplementos, ropa, accesorios) y recomendaciones personalizadas según sus hábitos de compra.
* Los usuarios gratuitos pueden ver el catálogo, pero no acceden a precios promocionales ni sugerencias personalizadas.

# Próximos pasos

**Backend (API REST): Node.js**

* **CRUD de Usuarios**: Cliente, Instructor/Profesional, Administrador.
* **CRUD de Clases y Ofertas**: publicación de clases, rutinas o servicios, y gestión de ofertas de instructores.
* **Lógica de estados**: Abierta, En Proceso, Completada para cada tarea/clase.

**Frontend (App Multiplataforma – Android / App Web – Angular)**

* **Pantallas de Onboarding**: Login, Registro, verificación de cuenta.
* **Flujo completo de Cliente**: publicar tarea/clase, ver ofertas, aceptar servicios, comprar productos.
* **Flujo completo de Profesional**: ver tareas disponibles, enviar oferta, gestionar clases y perfil.

**Infraestructura**

* **Base de Datos** MongoDB.
* **Despliegue inicial**: proveedor Cloud (Heroku, AWS, Azure).

**Testing**

* **Pruebas unitarias**: backend (servicios, controladores) y frontend (componentes).
* **Pruebas de integración**: validación de API y base de datos.
* **Pruebas funcionales (E2E)**: simulación de casos reales (registro, reserva de clase, compra).

**Beta Privada**

* Lanzamiento controlado a un grupo reducido de usuarios (amigos, familia, compañeros) y profesionales cercanos.
* Zona geográfica limitada (ej. Sevilla).
* Objetivo: recopilar feedback real sobre usabilidad y rendimiento.

**Iteración**

* Corrección de bugs críticos.
* Ajustes de usabilidad según feedback.
* Optimización de rendimiento y accesibilidad.

**Sistema de Pago**

* **Stripe Connect** para gestionar transacciones entre clientes e instructores.
* Comisiones automáticas y comprobantes de pago.

**Chat Integrado**

* Mensajería en tiempo real entre Cliente e Instructor.
* Discusión de detalles antes y durante el servicio.
* Soporte para mensajes y archivos.

**Sistema de Notificaciones Push**

* **Firebase Cloud Messaging (FCM)** para avisos de clases, pagos, mensajes y recordatorios.
* Notificaciones de cambios en calendario o disponibilidad.

**Panel de Administración**

* Interfaz web para Administrador.
* Gestión de usuarios (validación, suspensión, edición).
* Resolución de disputas entre clientes e instructores.

## Bibliografía:

<https://edem.eu/como-hacer-un-dafo-guia-ejemplos/>

<https://www.google.com/aclk?sa=L&ai=DChsSEwiK7-KWqLOQAxX5lYMHHdg3IL4YACICCAEQARoCZWY&co=1&ase=2&gclid=CjwKCAjwu9fHBhAWEiwAzGRC_xwssvEuKrgdMymeN2qtfUI2VUASM7XDMBj_u49nacPgn6b8_JHmeBoCytYQAvD_BwE&cce=2&category=acrcp_v1_32&sig=AOD64_2EU8j6ZuFyvT3z0bsDriXzS3_Yjw&q&nis=4&adurl&ved=2ahUKEwjF-dqWqLOQAxVu8LsIHWeqBmsQ0Qx6BAgMEAE>

<https://www.google.com/aclk?sa=L&ai=DChsSEwik0M2RqLOQAxW2y0QHHckgNJAYACICCAEQABoCZWY&co=1&ase=2&gclid=CjwKCAjwu9fHBhAWEiwAzGRC_67srxTD4Byr7dTMjPz67gnhVJUDXCwLdFAmSzl2cMxLjmaJeggYDRoCONIQAvD_BwE&cce=2&category=acrcp_v1_32&sig=AOD64_1GkMYOSIt6mD333TGaK_l9kgfAcA&q&nis=4&adurl&ved=2ahUKEwjWx8WRqLOQAxXMhv0HHccTAlIQ0Qx6BAgKEAE>

<https://youtu.be/7OfpkmCQBEk?si=Q9tRVH0PYuV3KSA1>