



UAI
UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

**FACULTAD DE TECNOLOGIA INFORMATICA INGENIERIA
EN SISTEMAS INFORMÁTICOS**

Seminario de Trabajo Final de Ingeniería



MindFit
Intelligence

Docentes: Mg.Ing. Silvia Poncio; Ing. Pablo Audoglio.

Alumno: Di Domenico, Nicolás.

Comisión: 5° A.

Turno: Mañana.

Año: 2025.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Índice


A. Resumen Ejecutivo	4
MindFit Intelligence	4
B. Plan de Negocio	6
1 Descripción General	6
1.1 Descripción básica del negocio	6
1.2 Situación actual del negocio	8
1.2.1 Mercados Internacionales	8
GymMaster	8
Wodify	9
Zen Planner	10
Glofox	11
My PT Hub	12
1.2.2 Mercados Nacionales	13
AgendaPro	13
Fitco	15
Trainingym en SportClub App	16
1.2.3 Posicionamiento	18
1.3 ¿Qué hace único a su negocio?	18
1.4 Describa los factores principales que usted considera harán exitoso su proyecto.	19
1.5 Estrategia: Definir, Misión, Visión y Propósito Estratégico	21
1.5.1 Misión	21
1.5.2 Visión	21
1.5.3 Objetivos estratégicos	21
1.6 Identificación de la oportunidad de negocio	21
1.7 Capacidades centrales	23
1.8 Propuesta de valor para el cliente	23
1.9 Valores nucleares de la organización	24
1.10 Enfoque e iniciativas estratégicas	25
1.11 Áreas claves de resultados: identificar y justificar	27
1.12 Ingreso al sector: estrategias de inserción	28
2. Análisis Estratégico	29
2.1 Análisis de Contexto	29
2.1.1 Descripción del Escenario Local	29
2.1.2 Factores Económicos	30
2.1.2.1 Inflación	30
2.1.2.2 Tipo de Cambio y Dólar	33
2.1.2.3 Marco Impositivo	34

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

2.1.2.4 Producto Bruto Interno (PBI)	35
2.1.3 Factores políticos	36
2.1.3.1 Institucionales	36
2.1.3.2 Marco Regulatorio	37
2.1.3.3 Sistema Jurídico	38
2.1.4 Factor Tecnológico	39
2.1.4.1 Inteligencia Artificial	39
2.1.4.2 Infraestructura de Conectividad	39
2.1.4.3 Adopción Tecnológica en Gimnasios	39
2.1.4.4 Ciberseguridad	40
2.1.5 Descripción del escenario: escenario–meta	40
2.1.5.1 Factores Económicos	40
2.1.5.2 Factores Políticos	41
2.1.5.3 Factores Tecnológicos	41
2.1.6 Análisis sectorial. Definición de Oportunidades y Amenazas del negocio	42
2.1.6.1 Oportunidades	42
2.1.6.2 Amenazas	43
2.2 Análisis de lo Competencia	44
2.2.1 Principales competidores directos	44
SportClub App	45
Trainingym	45
2.2.2 Análisis de cadena de valor	46
2.2.2.1 Cadena de valor de MindFit Intelligence	47
Actividades Primarias	48
Actividades de Apoyo	48
2.2.2.2 Cadena de valor de SportClub App	48
Actividades Primarias	49
Actividades de Apoyo	49
2.2.2.3 Cadena de valor de Trainingym	49
Actividades Primarias	49
Actividades de Apoyo	50
2.2.2.4 Comparación Estratégica de las Cadenas de Valor	50
2.2.3 Definición de Factores Críticos de Éxito (FCE)	51
MindFit Intelligence	51
SportClub App	51
Trainingym	52
2.2.4 Fortalezas y debilidades del negocio	52
2.2.4.1 Fortalezas	52
2.2.4.2 Debilidades	53

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

3 Análisis FODA	55
3.1 Cuadro FODA	55
3.1.1 Matriz FODA	55
<p>Nota. La tabla muestra los factores internos y externos más relevantes que influyen en la viabilidad y competitividad del sistema MindFit Intelligence durante 2025, en el mercado rosarino.</p>	
3.1.2 FODA Cruzado	56
3.2 Análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas	58
Fortalezas	58
Oportunidades	58
Debilidades	59
Amenazas	59
3.3 Conclusión: Atractivo de la Industria, Fortalezas del Negocio	59
4 Segmentación	61
4.1 Segmentación de consumidores y/o Negocios	61
4.1.1 Segmentación del Cliente (Gimnasios)	61
4.1.2 Segmentación del Usuario Final (Socios del Gimnasio)	62
4.1.2.1 Segmentación geográfica	62
4.1.2.2 Segmentación demográfica	62
4.2 Identificación de grupos diferenciados de consumidores	63
4.3 ¿Quiénes son los potenciales usuarios/compradores del negocio?	64
4.4 Pautas de comportamiento esperado de cada segmento	65
5 Plan de acción	67
5.1 Programas generales de acción	67
5.1.1 Fase 1. Análisis estratégico y planificación inicial	67
5.1.2 Fase 2. Desarrollo del sistema y pruebas técnicas	67
5.1.3 Fase 3. Validación en entorno real	68
5.1.4 Fase 4. Capacitación y preparación comercial	68
5.1.5 Fase 5. Lanzamiento oficial y mejoras post-lanzamiento	68
5.2 Programas específicos de acción	68
Bibliografía Consultada	72

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	


A. Resumen Ejecutivo

MindFit Intelligence

Hoy muchos gimnasios enfrentan el desafío de ofrecer un servicio completo y personalizado a sus clientes de forma ágil, ya que no cuentan con herramientas digitales o utilizan sistemas desactualizados que no priorizan la calidad del servicio. Todo esto dificulta el seguimiento del progreso físico, la coordinación entre profesionales y la satisfacción general del usuario. MindFit Intelligence es un sistema web que busca solucionar esta problemática a través de la inteligencia artificial, que analiza la rutina del entrenador, el plan alimentario del nutricionista y las preferencias de cada socio para generar recomendaciones automáticas de forma rápida, clara y útil. Así, mejora el trabajo del equipo profesional y ayuda a cada socio a avanzar con seguridad y eficacia durante el desarrollo de su rutina de entrenamiento.

La gestión integral de gimnasios representa un desafío creciente en un contexto donde los usuarios no solo buscan rutinas de entrenamiento, sino una experiencia personalizada, profesional e interdisciplinaria que contemple también su alimentación, progreso físico y bienestar general. Cada vez más, quienes asisten al gimnasio desean evidenciar su evolución, sentir que avanzan hacia sus objetivos y contar con herramientas que les permitan medir su rendimiento de forma clara, motivadora y constante. Al mismo tiempo, buscan hacerlo sin tener que preocuparse por anotar pesos, controlar tiempos, recordar qué ejercicio hicieron o cuál viene después, ni planificar qué deben comer. Quieren que todo eso esté resuelto y sentirse guiados. MindFit Intelligence simplifica ese proceso para que el usuario solo se concentre en entrenar y disfrutar de su progreso.

Uno de los desafíos que se presenta es la adaptación por parte de gimnasios tradicionales que no están acostumbrados al uso de tecnología. Para resolver esto, el sistema incluye una interfaz sencilla y capacitaciones prácticas para que cualquier persona pueda aprender a usarlo rápidamente.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

El objetivo principal es posicionar a MindFit Intelligence como el sistema de referencia en la ciudad de Rosario, Argentina. Para lograrlo, se adopta un modelo B2C, en el que el gimnasio compra el sistema y lo incluye como un valor agregado dentro de la cuota mensual. Esto permite que más socios lo usen, mejora la fidelización y diferencia al gimnasio frente a su competencia.

Desde el punto de vista económico, el proyecto presenta excelentes indicadores para el gimnasio que lo implemente, ya que cuenta con un Valor Actual Neto (VAN) de USD 9.099,83, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 80% y una recuperación de la inversión en solo un año. La inversión inicial es de USD 12.000 y contempla el desarrollo del sistema, instalación y capacitación. El retorno estimado es de casi el doble de lo invertido, lo que confirma su viabilidad.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

B. Plan de Negocio

1 Descripción General

1.1 Descripción básica del negocio

MindFit Intelligence es un sistema web de gestión integral pensado para gimnasios de la ciudad de Rosario que buscan ofrecer a sus clientes una experiencia moderna, eficiente y completamente personalizada. Este sistema surge como evolución de versiones anteriores utilizadas para registrar socios, gestionar turnos, rutinas y verificar el ingreso al gimnasio, incorporando ahora un enfoque mucho más centrado en el usuario, con nuevas funcionalidades que incluyen inteligencia artificial.

El sistema permite que los socios se registren y accedan a sus rutinas personalizadas, reserven turnos, consulten sus planes alimentarios y realicen un seguimiento de su progreso. A su vez, los entrenadores pueden crear y editar rutinas por día, organizar el trabajo según franjas horarias y consultar el historial de cada socio. Los profesionales de la salud (como nutricionistas o deportólogos) cargan planes de alimentación y observaciones, mientras que el administrador gestiona las altas, cuotas y permisos del resto de los usuarios.

Un valor diferencial clave del sistema es la incorporación de una inteligencia artificial que colabora con todos los actores. Esta IA sugiere rutinas de entrenamiento y planes de alimentación según las preferencias del socio, como ejercicios favoritos o restricciones. También facilita el acceso a información relevante: por ejemplo, si el entrenador necesita conocer el plan alimentario de un socio, puede consultar directamente al sistema, que responde rápidamente. Lo mismo aplica si el socio desea saber qué ejercicios le corresponden, o si el profesional de salud quiere conocer detalles de la rutina del usuario. Además, la IA puede responder preguntas frecuentes relacionadas con el funcionamiento del gimnasio, ayudando a reducir la carga operativa.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Toda esta información se recopila desde el inicio del registro: cada socio completa una ficha con gustos, preferencias, objetivos y datos personales. Entrenadores y profesionales también dejan comentarios o sugerencias que enriquecen el perfil del socio y sirven como insumo para que la IA realice recomendaciones más precisas.

MindFit Intelligence está diseñado tanto para acceso desde computadoras como desde celulares, sin necesidad de instalar aplicaciones, ya que todo funciona desde una página web adaptable. Gracias a su estructura clara y funciones específicas para cada perfil (socio, entrenador, profesional y administrador), el sistema permite a los gimnasios modernizar su operación, mejorar la calidad del servicio y ofrecer una experiencia más conectada, eficiente y profesional.

El sistema se ofrece bajo la modalidad de E-Business tipo B2B, y se implementa como una solución SaaS (Software como Servicio) accesible desde la web, orientada a optimizar la gestión y experiencia digital en gimnasios.

Además de ofrecer funcionalidades completas para todos los perfiles del gimnasio, MindFit Intelligence está especialmente pensado para responder a una necesidad concreta del mercado: muchos usuarios asisten al gimnasio sin motivación por la actividad física, pero con el deseo de ver resultados. El sistema les permite entrenar sin preocuparse por recordar rutinas o planificar ejercicios, simplificando el proceso a través de la inteligencia artificial. Por eso, está dirigido a gimnasios de Rosario que desean ofrecer una experiencia moderna y personalizada a un público que valora la eficiencia, la guía automatizada y los resultados visibles. Esto convierte a MindFit Intelligence en una solución ideal para mejorar la gestión del gimnasio y aumentar la satisfacción del cliente final.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

1.2 Situación actual del negocio

El mercado del software para gimnasios crece sostenidamente a causa de la digitalización. Por esto, han surgido múltiples plataformas, tanto internacionales como nacionales, con enfoques que van desde la gestión administrativa hasta el entrenamiento virtual, incluyendo en algunos casos inteligencia artificial. Sin embargo, pocas integran de forma equilibrada todos estos aspectos. Por eso, resulta clave analizar cómo se posicionan los principales actores del mercado y qué diferencial propone MindFit Intelligence.

1.2.1 Mercados Internacionales

Entre las soluciones internacionales más reconocidas se encuentran GymMaster, Wodify, Zen Planner, Glofox y My PT Hub, centradas en la automatización. Y si bien cada una responde a un perfil de gimnasio específico, en general priorizan lo administrativo o individual, sin promover el trabajo colaborativo entre profesionales ni una experiencia del usuario profundamente personalizada. A continuación, se detallan sus características.

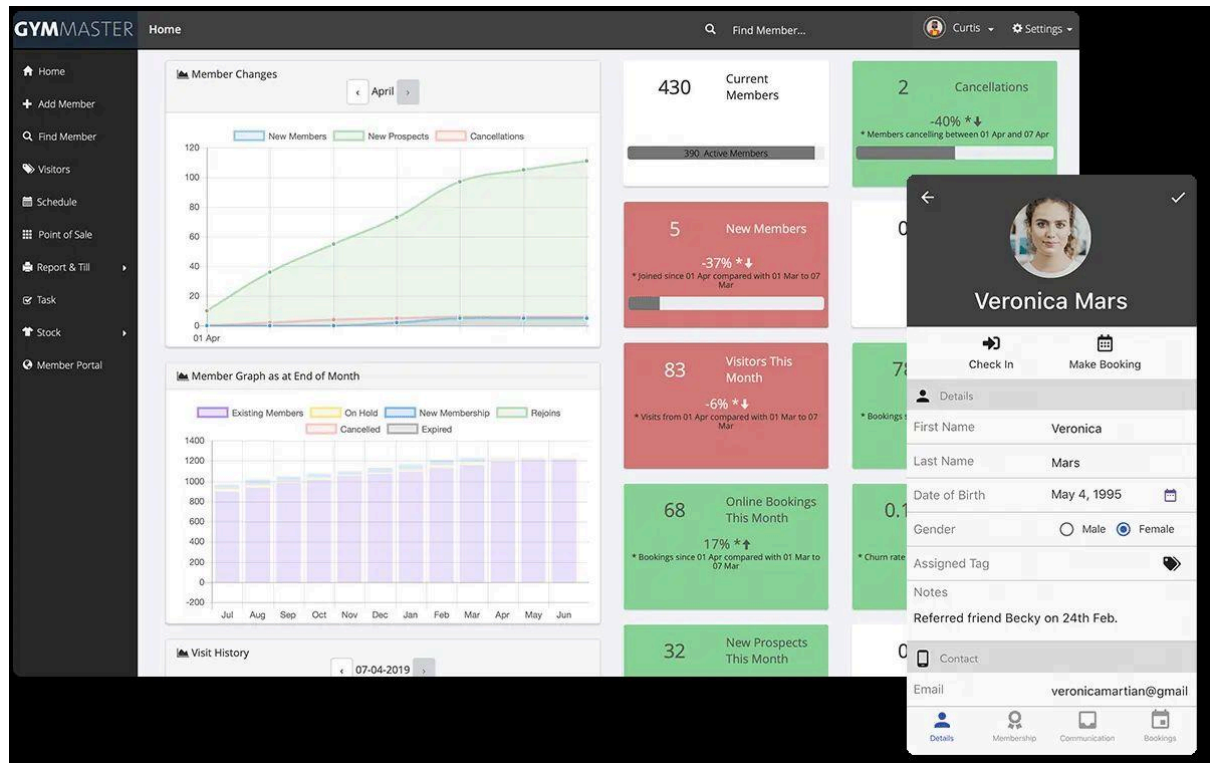
GymMaster

GymMaster es una plataforma internacional orientada a gimnasios pequeños y medianos. Ofrece control de acceso con huella o tarjeta, gestión de membresías, pagos automáticos y una app para reservas. Aunque es sólida en términos operativos, no incluye funciones avanzadas para personalizar entrenamientos ni fomentar el trabajo interdisciplinario con profesionales como nutricionistas, limitando así su aporte a experiencias integrales.

Figura 1

Interfaz principal de GymMaster

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



Nota. La plataforma GymMaster permite gestionar membresías, reservas y accesos. Captura tomada del sitio oficial *GymMaster – Software de gestión para gimnasios* [captura de pantalla], s.f., <https://www.gymmaster.com/es/>

Wodify

Wodify es especialmente popular entre gimnasios de CrossFit y entrenamiento funcional. Ofrece funcionalidades como el registro de entrenamientos diarios (WODs), ranking de rendimiento, reservas y una app para atletas. Su fortaleza está en fomentar el sentido de comunidad y la motivación competitiva, aunque su diseño no contempla el seguimiento interdisciplinario ni la personalización alimentaria o de rutina según preferencias individuales.

Figura 2

Interfaz principal de Wodify

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



Nota. Wodify incluye herramientas de programación de WODs, ranking y comunidad. Captura tomada del sitio oficial *Wodify – The #1 Gym Management Software* [captura de pantalla], s.f., <https://www.wodify.com/>

Zen Planner

Zen Planner se enfoca en estudios boutique y gimnasios de menor escala. Cuenta con herramientas para la gestión de clases, membresías y facturación, además de un CRM básico. Es simple e intuitivo, ideal para negocios pequeños, pero su funcionalidad es limitada para centros donde se requiere una visión más integral del usuario, que incluya entrenamientos, alimentación y trabajo conjunto entre profesionales.

Figura 3

Interfaz principal de Zen Planner

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

CROSSFIT JEFFERSON PARK Help Kyle Dokken

Susan Campbell MEMBER

Return to People Customize

Details

PERSONAL		MEMBER	
MOBILE	303 555 3412	PRIMARY INSTRUCTOR	Eric Blackwell
BIRTHDATE	Nov. 23, 1982	ASSISTANT INSTRUCTOR	Gene Starke
AGE	31	SIGN UP DATE	Jun. 21, 2010
EMERGENCY CONTACT	Rich Campbell 303 555 2416		

Attendance

Last Attendance Date: **15 May** Next Test Date: **5 Jun**

Membership +

FAMILY DROP IN: 10 Punches Expires: May 31

Notes & Tasks +

NOTES

Susan had a question about a lost water bottle, we found it and it's in the lost and found 5/15/14

TASKS

Give Susan a new t-shirt 5/15/14

Program Status

KUNG FU

CURRENT	Blue Belt	NEXT	Brown Belt
TIME AT RANK	5 Months Since 1/15/2014	ATTENDANCE	5 of 6 required
		WORKOUTS	2 of 10 required
		COMPLETED SKILLS	Shaolin Sword Grip Sword Handling
		REMAINING SKILLS	Sparring

POWERED BY zenplanner

FAMILY Actions

Nota. Sistema de reservas y facturación para estudios boutique. Captura tomada del sitio oficial *Zen Planner – Fitness Business Software* [captura de pantalla], s.f., <https://zenplanner.com/>

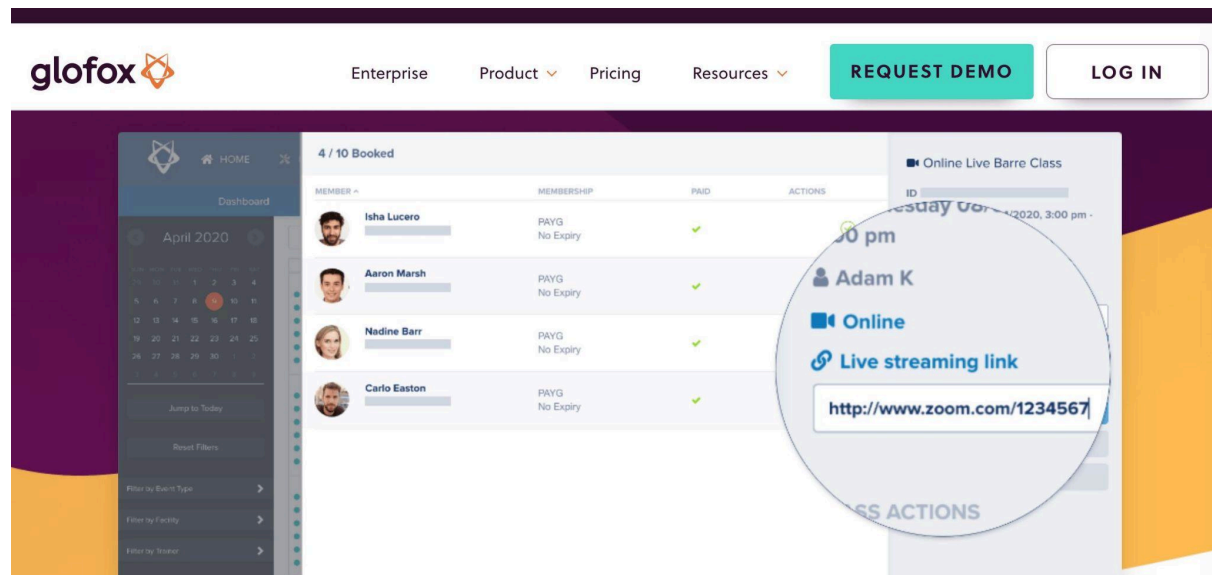
Glofox

Glofox apunta a gimnasios y estudios en expansión, con énfasis en el branding, marketing automatizado y reservas online. Su diseño moderno y su app personalizada son atractivos para negocios que priorizan la retención de clientes. No obstante, no incorpora funciones de inteligencia artificial ni un enfoque integral sobre el progreso físico del usuario, lo que la aleja de una propuesta verdaderamente personalizada.

Figura 4

Interfaz principal de Glofox

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



Nota. Glofox se enfoca en branding, automatización y retención. Captura tomada del sitio oficial Glofox – Fitness Business Management Software [captura de pantalla], s.f., <https://www.glofox.com/>

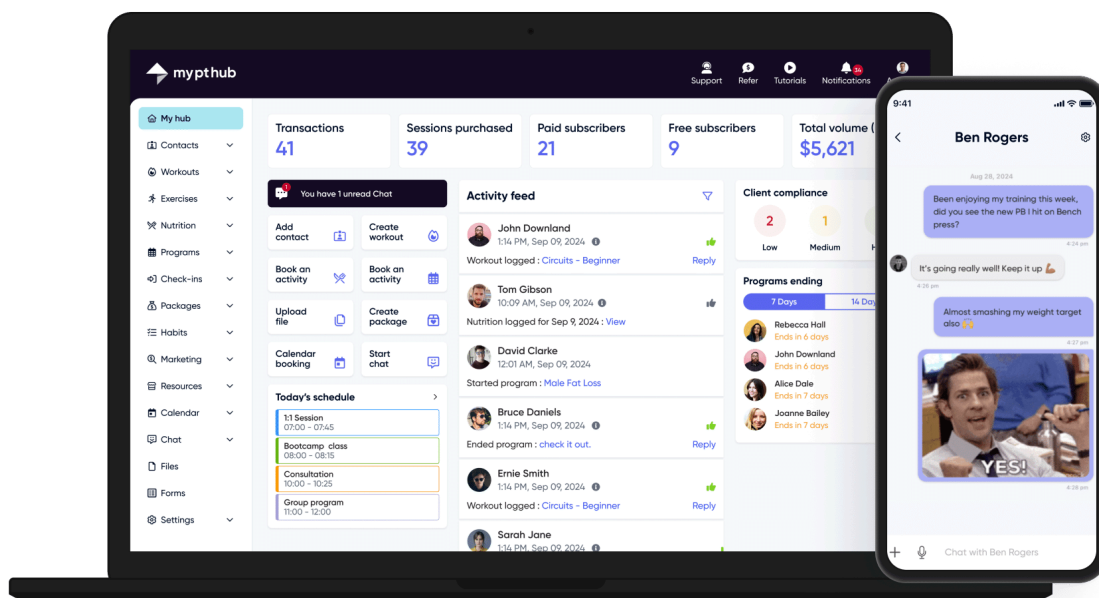
My PT Hub

My PT Hub está pensado para entrenadores personales y coaches online. Permite crear rutinas, hacer seguimiento de progresos y comunicarse con clientes, todo desde una plataforma 100% digital. Aunque es muy útil para profesionales independientes, no contempla un modelo colaborativo entre distintos perfiles ni el trabajo conjunto dentro de un gimnasio con múltiples actores.

Figura 5

Interfaz principal de My PT Hub

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



Nota. Plataforma para coaches que permite seguimiento personalizado. Captura tomada del sitio oficial *My PT Hub – Online personal training software* [captura de pantalla], s.f., <https://www.mypthub.net/>

1.2.2 Mercados Nacionales

En el mercado argentino, también han surgido diversas plataformas con propuestas enfocadas principalmente en resolver aspectos administrativos, como la gestión de socios, turnos, pagos y estadísticas. Algunas de ellas han logrado una gran penetración en gimnasios locales, pero en general, no han evolucionado hacia sistemas que integren la experiencia del socio, la colaboración entre profesionales y la personalización mediante inteligencia artificial.

AgendaPro

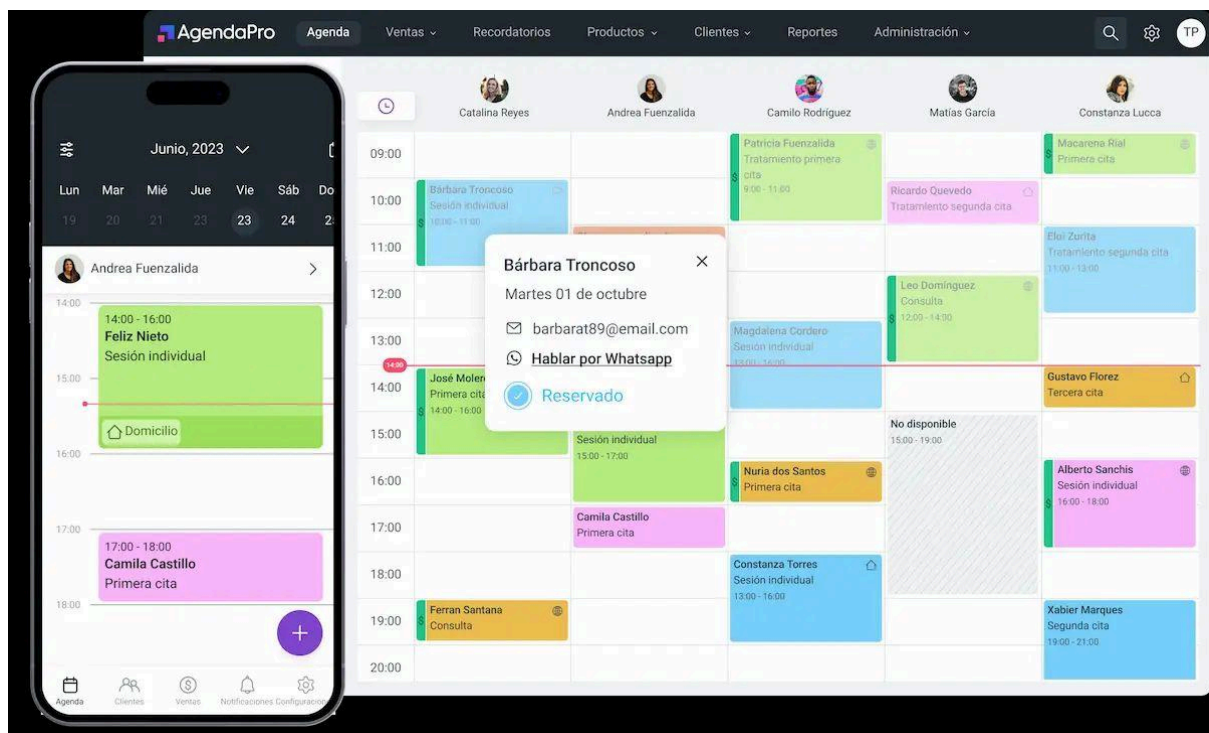
AgendaPro es una plataforma de gestión integral con presencia en Argentina y otros países de Latinoamérica, utilizada por gimnasios, centros deportivos y estudios de entrenamiento. Su enfoque está centrado en facilitar la administración del negocio a través de herramientas como gestión de reservas, pagos online,

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

emisión de facturas, control de asistencia, recordatorios automáticos y reportes de desempeño. Si bien ofrece una interfaz moderna y adaptable a diferentes dispositivos, su propuesta se orienta principalmente a optimizar la operación administrativa y la relación comercial con los clientes, sin abordar aspectos clave como la personalización de rutinas, el acompañamiento nutricional o la colaboración entre profesionales del gimnasio. Tampoco cuenta con funciones de inteligencia artificial, lo que la distancia de una experiencia realmente personalizada y centrada en el bienestar integral del socio.

Figura 6

Interfaz principal de AgendaPro



Nota. AgendaPro gestiona reservas, pagos y asistencia en gimnasios. Captura tomada del sitio oficial *AgendaPro – Software para gimnasios* [captura de pantalla], s.f., <https://agendapro.com/ar/gimnasio/software-para-gimnasio>

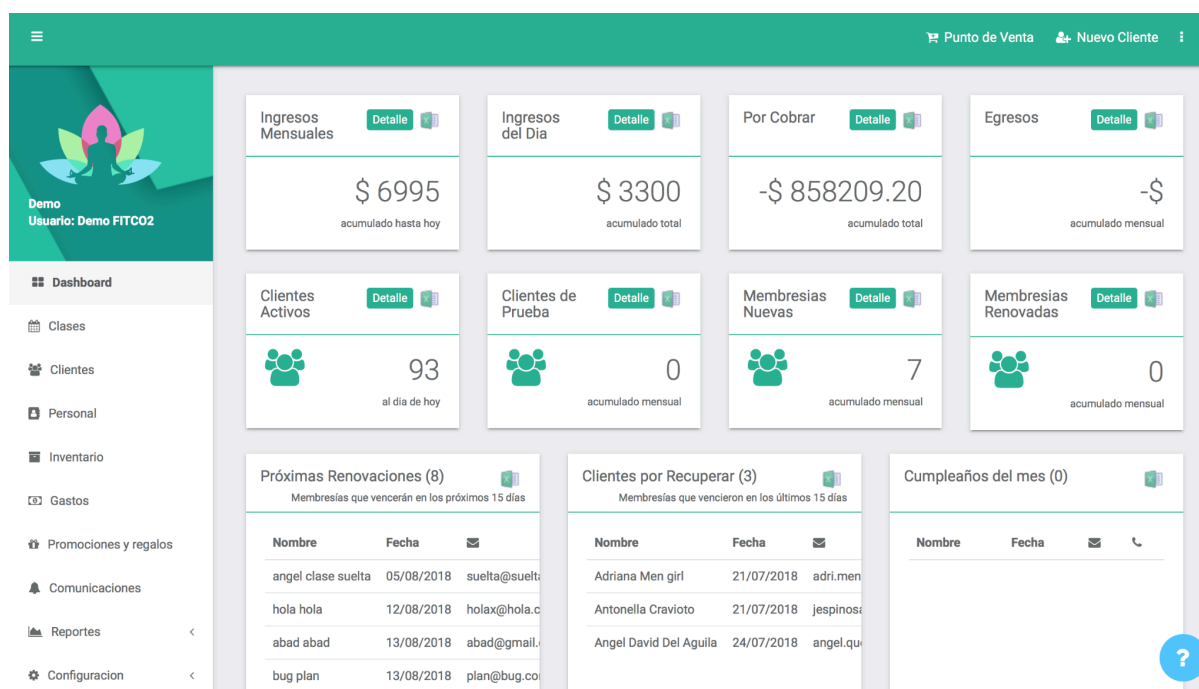
Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Fitco

Fitco, con presencia en varios países de Latinoamérica, ofrece un sistema moderno de gestión integral, clases online y automatización de marketing. Su principal ventaja es su diseño adaptable y su facilidad de uso. Sin embargo, su enfoque está más orientado a la administración y la comunicación comercial, sin herramientas que aborden el bienestar físico y su evolución controlada.

Figura 7

Interfaz principal de Fitco



Nota. Fitco combina gestión administrativa y comunicación. Captura tomada del sitio oficial *Fitco – Software de gestión para gimnasios y estudios* [captura de pantalla], s.f., <https://www.fitcolatam.com/>

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

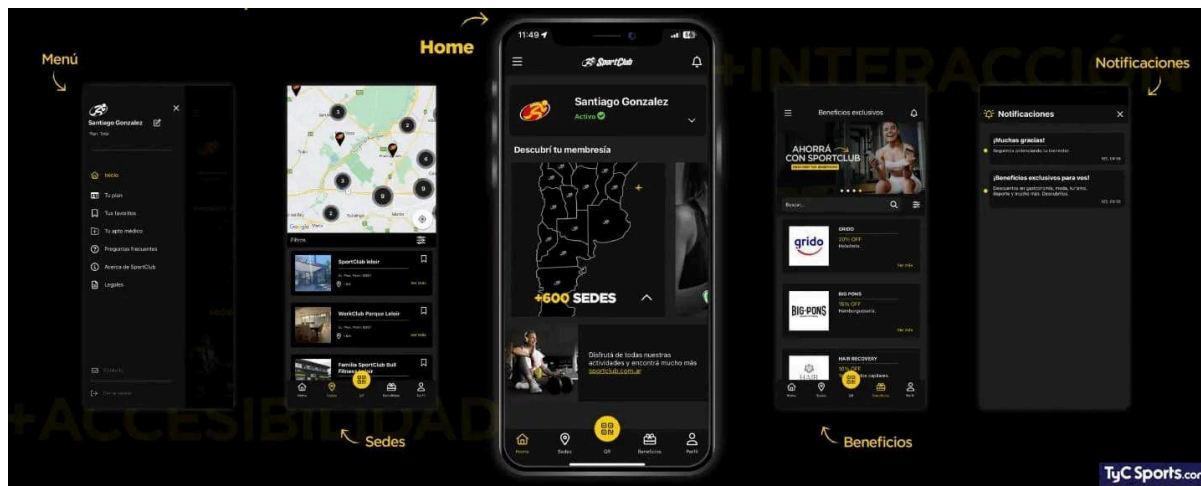
Trainingym en SportClub App

Uno de los principales referentes en el mercado de desarrollo de software para fitness es Trainingym, una plataforma internacional adoptada por numerosas cadenas de gimnasios, y responsable del desarrollo de la aplicación personalizada SportClub App, utilizada exclusivamente por la cadena de gimnasios SportClub en Argentina. Esta aplicación permite a los socios reservar clases, acceder a rutinas y comunicarse con entrenadores, y se encuentra completamente integrada al modelo operativo de SportClub. Por su parte, Trainingym, como plataforma independiente, también ofrece sus servicios a otros gimnasios y se destaca por incorporar inteligencia artificial, aunque enfocada principalmente en funciones comerciales, como la predicción de bajas de socios para optimizar la retención. Ninguna de las dos soluciones, ni SportClub App ni Trainingym, promueve actualmente un enfoque colaborativo entre profesionales ni una personalización profunda en rutinas o planes alimentarios. Sin embargo, dado que Trainingym funciona también como una software factory especializada en soluciones para gimnasios, tiene el potencial de desarrollar funcionalidades similares a las que propone MindFit Intelligence si un gimnasio lo solicitara. Por este motivo, y considerando que SportClub tiene presencia directa en la ciudad de Rosario y utiliza la tecnología de Trainingym, ambas representan nuestros principales competidores a nivel local, tanto por su alcance como por su capacidad de adaptación tecnológica.

Figura 8

Interfaz principal de SportClub App

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



Nota. Aplicación exclusiva para socios SportClub. Captura tomada del sitio oficial SportClub Argentina [captura de pantalla], s.f., <https://www.sportclub.com.ar/>

Figura 9

Interfaz principal de Trainingym

Negocios
Soluciones
Recursos
Tarifas
Empresa
Soporte
Q
ES
PRUEBA GRATIS

El software que hace crecer a los gimnasios y negocios fitness

SOFTWARE + APP + CONTROL DE ACCESOS + GESTIÓN DE PAGOS

Si tienes un negocio fitness, tenemos una solución para ti. Combinamos tecnología y metodología para hacerte la vida más fácil y llevar tu negocio a lo más alto.

Reduce bajas en solo 3 meses con Trainingym y aumenta tu facturación.

Asesoría gratuita
Funcionalidades

Acceso al centro
Face ID validado

50.00€
Tarifa de entrada cobrada

Entrenamiento
Clases de fitness

Próximos reservas

+10% nuevos clientes

+30% en fidelización

100% automatizado

ÚNETE A LOS +1.500 NEGOCIOS FITNESS EN 25 PAÍSES QUE YA CRECEN CON TRAININGYM

Gimnasios
→

Estudios fitness
→

Entrenamiento personal
→

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	


Nota. Tecnología para gimnasios con foco en retención. Captura tomada del sitio oficial *Trainingym – La tecnología para fidelizar a tus socios* [captura de pantalla], s.f., <https://trainingym.com/>

1.2.3 Posicionamiento

Frente a estas propuestas, MindFit Intelligence se posiciona como una plataforma pensada desde cero para responder a las necesidades reales de los gimnasios argentinos que desean ofrecer una experiencia de calidad, moderna y personalizada. Se diferencia del resto de las soluciones disponibles por integrar en una sola herramienta funciones administrativas, de entrenamiento y de alimentación, conectando a todos los actores involucrados, socio, entrenador, nutricionista y administrador, mediante un sistema colaborativo impulsado por inteligencia artificial. A diferencia de otras plataformas que utilizan la IA con fines comerciales o de retención, en este caso la inteligencia artificial está concebida como una herramienta de asistencia directa para quienes realmente utilizan el sistema todos los días. Ofrece recomendaciones personalizadas, responde preguntas frecuentes y actúa como un puente entre los distintos perfiles: brinda al entrenador acceso al plan alimentario del socio, al profesional de la salud una visión de su rutina actual, y al socio una guía clara sobre qué debe hacer. Esta funcionalidad simplifica el trabajo, reduce tiempos de búsqueda y facilita la toma de decisiones, acompañando a cada actor en su rol dentro del gimnasio. Como consecuencia, el gimnasio se ve fortalecido al ofrecer un servicio más completo, conectado y de alto valor percibido por sus clientes.

1.3 ¿Qué hace único a su negocio?

Lo que hace verdaderamente único a MindFit Intelligence es el uso exclusivo y centrado de la inteligencia artificial como eje estructural del sistema. Mientras la mayoría de las plataformas del mercado utilizan la IA con fines comerciales, como

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	


predecir la baja de socios o automatizar campañas de marketing, MindFit Intelligence la emplea como una herramienta de asistencia activa y personalizada que acompaña el trabajo diario de todos los actores del gimnasio: socios, entrenadores, profesionales de la salud y administradores.

La inteligencia artificial en MindFit Intelligence no es un complemento, sino el corazón del sistema. Su propósito principal es mejorar la experiencia individual de cada usuario, generando recomendaciones inteligentes y contextuales basadas en datos cargados desde el inicio: gustos, objetivos, restricciones y evolución del socio. La IA sugiere rutinas y planes alimentarios, anticipa necesidades, responde preguntas frecuentes y actúa como un canal de comunicación entre los distintos perfiles, promoviendo un entorno verdaderamente interdisciplinario.

Un entrenador puede acceder a información nutricional sin depender de intercambios manuales, un nutricionista puede ajustar un plan en función del entrenamiento real, y el socio cuenta con una guía clara que le indica qué debe hacer, cuándo hacerlo y por qué. Todo esto sin depender de múltiples herramientas ni interfaces dispersas.

La inteligencia artificial convierte a MindFit Intelligence en mucho más que un software de gestión: lo transforma en un asistente digital inteligente, diseñado para facilitar el trabajo, reducir cargas operativas y elevar la calidad del servicio de forma constante. Este enfoque centrado en la IA como valor diferencial absoluto es lo que posiciona al sistema como una propuesta única en el mercado local, sin precedentes reales entre las plataformas disponibles actualmente en Argentina.

1.4 Describa los factores principales que usted considera harán exitoso su proyecto.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

En función de las oportunidades detectadas en el mercado y las características del sistema, se destacan los siguientes factores clave que respaldan el éxito esperado de MindFit Intelligence.

Introduce inteligencia artificial como herramienta central y diferenciadora. A diferencia de otras plataformas que la usan con fines comerciales, aquí la IA funciona como un asistente activo que acompaña a socios, entrenadores y profesionales, facilitando tareas, anticipando necesidades y promoviendo una experiencia más personalizada y fluida.

Moderniza los gimnasios sin requerir infraestructura compleja. Es un sistema web responsive, adaptable a cualquier dispositivo, con una curva de aprendizaje baja y de implementación sencilla.

Está orientado a personas de todas las edades que buscan entrenar sin preocuparse por detalles técnicos. La IA y la coordinación entre profesionales permiten que el usuario solo se enfoque en ejercitarse y ver resultados, sin necesidad de planificar ni recordar qué debe hacer.

Promueve el trabajo interdisciplinario. La IA actúa como puente entre entrenadores y nutricionistas, permitiendo un acceso ágil a información clave del socio y generando un entorno colaborativo real.

Presenta una interfaz clara y accesible. Diseñado con una estética limpia, evita pantallas recargadas y permite que cualquier usuario, sin experiencia técnica, utilice el sistema de forma cómoda, simple y ordenada.

Ofrece un modelo económico adaptado a gimnasios medianos. Su relación precio/calidad permite brindar tecnología avanzada sin grandes inversiones, destacándose frente a soluciones más costosas y menos integradas.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

1.5 Estrategia: Definir, Misión, Visión y Propósito Estratégico

1.5.1 Misión

Contribuir al bienestar físico y mental de las personas mediante un sistema web que integra entrenamiento, nutrición y seguimiento personalizado, utilizando inteligencia artificial como herramienta de asistencia diaria para socios, entrenadores y profesionales, generando una experiencia guiada, accesible y sin fricciones.

1.5.2 Visión

Ser la solución digital de referencia en la ciudad de Rosario para gimnasios que deseen ofrecer un servicio innovador, personalizado, profesional y centrado en el usuario, mediante el uso de inteligencia artificial y una experiencia de uso sencilla y efectiva.


1.5.3 Objetivos estratégicos

Implementar MindFit Intelligence en al menos tres gimnasios de la ciudad de Rosario durante el primer año, validando su funcionalidad y experiencia de usuario en contextos reales.

Entrenar el módulo de inteligencia artificial para generar recomendaciones personalizadas con una tasa de precisión del 80% al finalizar el primer año, utilizando datos reales aportados por usuarios y profesionales.

Realizar al menos dos actualizaciones funcionales en el primer año, basadas en el feedback de usuarios y la evolución del uso del sistema, priorizando mejoras en la interfaz y accesibilidad.

1.6 Identificación de la oportunidad de negocio

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

La oportunidad de negocio de MindFit Intelligence radica en aprovechar un segmento del mercado compuesto por personas que asisten al gimnasio sin motivación ni pasión por las actividades, enfocándose únicamente en obtener resultados de sus rutinas. Actualmente, la mayoría de los gimnasios que intentan integrar rutinas de entrenamiento y planes de alimentación no logran aprovechar las tecnologías disponibles para mejorar este proceso, ni para facilitar las tareas de los profesionales involucrados.

MindFit Intelligence propone una solución diferencial mediante el uso de inteligencia artificial, centrada en mejorar la experiencia diaria de socios, entrenadores y profesionales de la salud. Aunque existen plataformas de administración operativa, ninguna prioriza la asistencia activa y personalizada dentro del gimnasio, ni promueve el trabajo interdisciplinario entre los distintos actores que intervienen en el progreso físico del usuario.

La plataforma se posiciona como un entorno digital único que conecta a entrenadores, nutricionistas y socios, permitiendo a cada uno enfocarse en su rol sin necesidad de memorizar rutinas, planificaciones o detalles técnicos, gracias al acompañamiento inteligente del sistema. De esta forma, transforma la experiencia tradicional del gimnasio en una dinámica más guiada, personalizada y accesible, donde el usuario puede concentrarse únicamente en entrenar y evolucionar.

El proyecto cuenta además con el interés de potenciales usuarios, profesionales de la salud, entrenadores personales y responsables de gimnasios de Rosario, que han manifestado su disposición a implementar el sistema una vez validado su funcionamiento. Estos mismos referentes han aportado sugerencias valiosas respecto al diseño de la interfaz, las funcionalidades más demandadas y las necesidades reales del sector, asegurando que MindFit Intelligence se construya alineado a las expectativas concretas del mercado local.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

1.7 Capacidades centrales

Las capacidades centrales del proyecto MindFit Intelligence se basan en las fortalezas del grupo emprendedor, que prioriza la optimización de procesos y la eficiencia como ejes clave en el diseño y evolución del sistema.

La optimización es fundamental porque el sistema busca simplificar al máximo la experiencia tanto para los socios como para los profesionales, reduciendo pasos innecesarios, evitando saturación de opciones y ofreciendo solo la información relevante en cada momento. Gracias a ello, se logra que cada usuario pueda utilizar el sistema de forma rápida, sencilla y enfocada en sus objetivos, sin distracciones ni complicaciones.


La eficiencia es esencial porque el sistema está diseñado para ahorrar tiempo y esfuerzo, tanto en la gestión operativa del gimnasio como en el trabajo diario de entrenadores y profesionales de la salud. La inteligencia artificial facilita tareas que normalmente serían repetitivas o demandarían intervención constante, permitiendo que los usuarios puedan obtener resultados de manera más ágil y que los profesionales optimicen su dedicación al seguimiento y acompañamiento del socio.

1.8 Propuesta de valor para el cliente

MindFit Intelligence ofrece un seguimiento personalizado del entrenamiento y la nutrición, permitiendo que cada socio visualice su evolución de manera clara y ordenada.

Propone rutinas y planes alimentarios adaptados automáticamente a las preferencias y objetivos individuales de cada usuario, gracias a la inteligencia artificial integrada.

Facilita el trabajo interdisciplinario entre entrenadores y profesionales de la salud, permitiendo el acceso cruzado a la información de manera ágil y segura.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Acompaña a los socios durante su actividad diaria en el gimnasio, sugiriendo ejercicios, respondiendo preguntas frecuentes y simplificando su recorrido de entrenamiento.

Permite que el usuario entrene sin preocuparse por recordar detalles técnicos, rutinas o tiempos, enfocándose únicamente en ejercitarse y ver resultados.

Reduce la carga operativa de los entrenadores y profesionales, automatizando tareas repetitivas al generar recomendaciones por IA logrando optimizar el tiempo de trabajo.

Presenta una plataforma web intuitiva, limpia y adaptable a cualquier dispositivo, eliminando la necesidad de instalar aplicaciones o realizar configuraciones complejas.

Motiva al socio a mantenerse activo mediante un sistema que facilita su organización, mejora su experiencia en el gimnasio y refuerza su compromiso con sus propios objetivos.

1.9 Valores nucleares de la organización

El primer valor nuclear de MindFit Intelligence es la innovación constante, ya que el proyecto se basa en la implementación de inteligencia artificial en un sistema para gimnasios, generando en el cliente la percepción de estar utilizando un producto único.

El segundo valor es el trabajo colaborativo, ya que sin una comunicación fluida entre los actores involucrados, tanto internos como externos, no sería posible construir una solución útil. La innovación responde a necesidades concretas y solo se logra mediante acuerdos, escucha activa y alineación del equipo.

También se considera esencial la honestidad y transparencia, tanto en la gestión interna como en la relación con los usuarios. Estos valores garantizan

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

decisiones, funciones y comunicaciones basadas en verdad, claridad y respeto mutuo.

Por último, se incorpora como valor central la proactividad, entendida como la capacidad de anticiparse a los problemas, detectar oportunidades y actuar con iniciativa.

1.10 Enfoque e iniciativas estratégicas

La estrategia genérica adoptada por MindFit Intelligence es la diferenciación enfocada a un segmento.

Figura 10

Estrategias genéricas de Porter aplicadas a MindFit Intelligence



Nota. Adaptado de *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia* [Imagen], por M. E. Porter, 1982.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Según Porter (1982), las estrategias genéricas permiten a una empresa obtener una ventaja competitiva sostenible al enfrentar las fuerzas del mercado. En particular, la estrategia de diferenciación enfocada busca ofrecer un producto percibido como único por un grupo específico de clientes, gracias a atributos distintivos que lo separan de la competencia (p. 54).


En este caso, la diferenciación se logra mediante una propuesta innovadora que incorpora inteligencia artificial no solo para asistir a los profesionales del gimnasio, sino también para acompañar al socio en su experiencia cotidiana. El sistema facilita tareas, automatiza decisiones y personaliza el recorrido de entrenamiento, generando una experiencia más simple, efectiva y guiada.

El segmento al que se dirige MindFit Intelligence puede definirse desde una perspectiva psicográfica, ya que no se trata solo de una segmentación demográfica tradicional (por edad, género o nivel socioeconómico), sino de un grupo definido por su estilo de vida, motivaciones y actitudes frente al entrenamiento físico. El sistema está pensado para aquellos usuarios que, si bien no sienten afinidad por el ejercicio o la actividad física en sí misma, asisten al gimnasio con el objetivo de ver resultados concretos. Son personas que valoran la evolución personal, pero no desean involucrarse en el diseño, planificación o seguimiento técnico de sus rutinas.

Por eso, y en línea con la estrategia que se hace enfoque, se proponen las siguientes iniciativas estratégicas para llevar adelante.

Empezar instalando el sistema en algún gimnasio de Rosario que acepte probarlo como experiencia piloto. Esto permitirá ver cómo funciona en la práctica, hacer ajustes si hace falta, y tener ejemplos reales para mostrar a otros gimnasios más adelante.

Acompañar de cerca a los gimnasios que lo usen por primera vez, ayudando a los entrenadores y profesionales a entender cómo usar el sistema, respondiendo sus dudas y mejorando el funcionamiento según lo que vayan necesitando.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Observar cómo usan el sistema los socios y profesionales para detectar qué cosas se pueden mejorar, sobre todo en lo que hace a la facilidad de uso y cómo la inteligencia artificial los asiste en el día a día.

1.11 Áreas claves de resultados: identificar y justificar

Estas áreas fueron seleccionadas por su estrecha relación con los objetivos estratégicos del proyecto y por su impacto directo en la implementación, adopción y evolución del sistema.

Tecnología, se priorizará el avance de la inteligencia artificial y la mejora de la interfaz, ya que el sistema se basa en una experiencia digital intuitiva, estable y funcional. Su correcto funcionamiento es esencial para brindar valor real al usuario.

Ventas, la implementación en algún gimnasio local mediante pruebas piloto permitirá validar el producto en escenarios reales. Esta área es clave para generar confianza, obtener retroalimentación concreta y sentar las bases del crecimiento comercial.

Servicio al cliente, ofrecer soporte y acompañamiento personalizado permitirá resolver dudas, ajustar el sistema a las necesidades reales de los usuarios y asegurar una experiencia satisfactoria, favoreciendo la retención.

Optimización del sistema, mejorar la simplicidad y fluidez del uso es fundamental para un público que busca resultados sin complicaciones. Esta área garantiza que el sistema cumpla su objetivo central: facilitar la vida del usuario.

Eficiencia operativa, automatizar tareas y reducir esfuerzos repetitivos mejorará la productividad de los profesionales del gimnasio y la calidad del servicio brindado, generando una experiencia más ágil para todos.

Crecimiento, monitorear la expansión del sistema y su evolución funcional permitirá evaluar el impacto del proyecto a largo plazo y adaptar el producto a nuevos contextos, asegurando su sostenibilidad.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

1.12 Ingreso al sector: estrategias de inserción

Para definir la estrategia de inserción de MindFit Intelligence en el mercado, se utiliza la matriz de Yip.

Figura 11


Matriz de estrategias de inserción según Yip



Nota. Adaptado de la matriz de ingreso competitivo [Imagen]. Por George Yip.

Dado que MindFit Intelligence es un emprendimiento con recursos limitados pero con una propuesta altamente innovadora basada en inteligencia artificial, se adopta la estrategia de ataque lateral. Esta modalidad permite ingresar al mercado ofreciendo un producto diferente sin competir directamente con los líderes actuales.

El sistema no busca reemplazar a los gestores existentes, sino ofrecer una alternativa enfocada en la experiencia del socio, la automatización inteligente y el trabajo conjunto entre entrenadores y profesionales de la salud. Esta diferenciación, aún poco explotada en Rosario, implica ciertos riesgos, pero también otorga una ventaja competitiva al ocupar un espacio nuevo en el mercado.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

2. Análisis Estratégico

2.1 Análisis de Contexto

2.1.1 Descripción del Escenario Local

Argentina atraviesa un proceso sostenido de transformación digital en distintos sectores, incluida la industria del fitness, que abarca una amplia gama de actividades y servicios relacionados con la salud, el bienestar y el deporte. En los últimos años, se observa una creciente demanda de servicios personalizados, integrales y accesibles que combinen actividad física, seguimiento nutricional y soporte profesional. Esta tendencia responde a un cambio en los hábitos de vida, donde más personas valoran la prevención, el rendimiento físico y el bienestar integral como parte de su rutina cotidiana.

A nivel nacional, el mercado de gimnasios y centros de entrenamiento evoluciona con una multiplicación de espacios especializados y una apertura progresiva a la tecnología como herramienta de gestión y fidelización. Sin embargo, muchas instituciones aún no cuentan con sistemas que integren la experiencia completa del usuario, lo que representa una oportunidad para soluciones que aborden no solo la administración operativa, sino también la personalización del entrenamiento y la coordinación interdisciplinaria entre profesionales.

En este contexto, Argentina presenta un escenario favorable para la implementación de plataformas digitales como MindFit Intelligence, que combinan inteligencia artificial, gestión integral y experiencia personalizada. La mejora en la conectividad, la penetración de dispositivos móviles y la familiarización creciente del público con herramientas digitales permiten anticipar una buena recepción a este tipo de soluciones, sobre todo en ciudades donde la competencia en el sector fitness requiere una diferenciación clara en la propuesta de valor.

Por tanto, el entorno nacional brinda las condiciones propicias para que un sistema como MindFit Intelligence se desarrolle, valide y escale, cubriendo una

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

necesidad emergente en la industria del bienestar físico y mental con una propuesta tecnológica única en el mercado argentino.

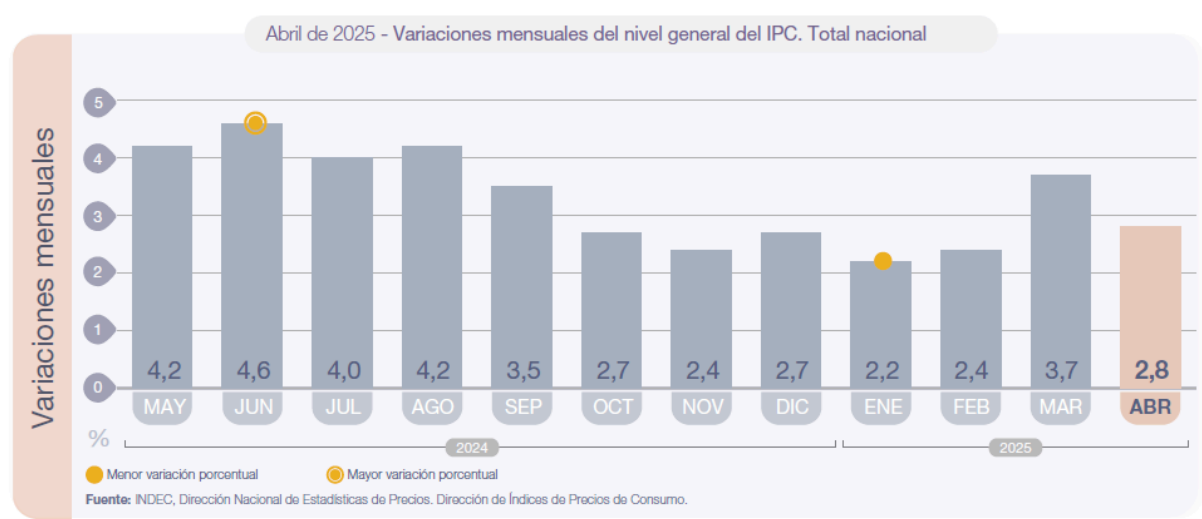
2.1.2 Factores Económicos

2.1.2.1 Inflación

La inflación es uno de los factores macroeconómicos más relevantes al momento de evaluar la viabilidad de una solución digital como MindFit Intelligence. Según el informe oficial publicado por el INDEC (abril 2025), el índice de precios al consumidor registra una variación mensual del 2,8% y una interanual del 47,3%, evidenciando una importante desaceleración respecto a los niveles del año anterior.

Figura 12

Variaciones mensuales del IPC – Total nacional (abril 2025)

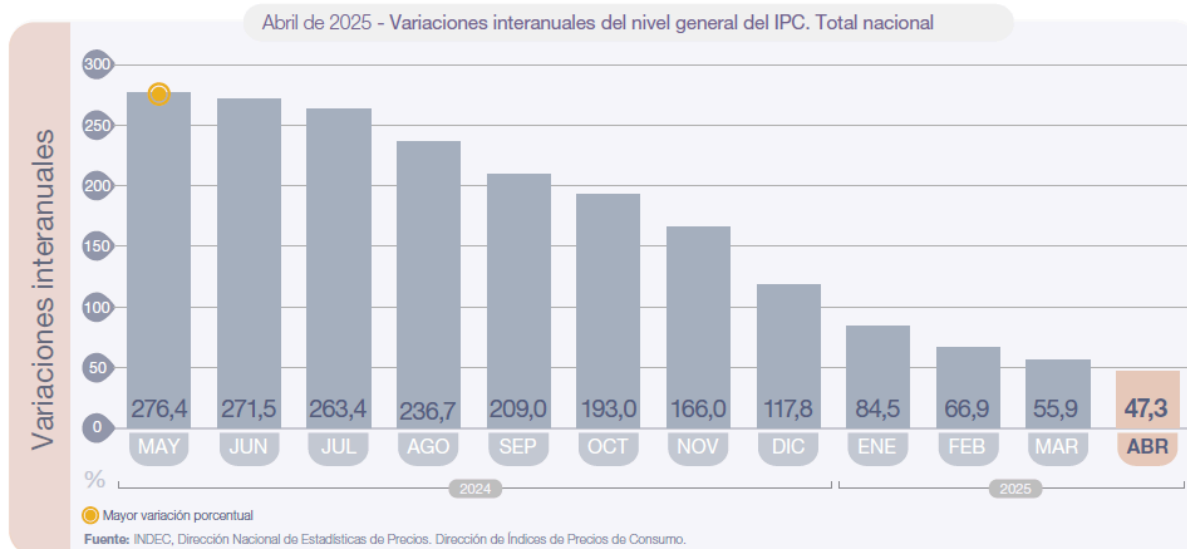


Nota. Datos extraídos de *Índice de precios al consumidor (IPC) – Informe técnico abril 2025* [Gráfico], por INDEC, 2025, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. <https://www.indec.gob.ar>

Figura 13

Variaciones interanuales del IPC – Total nacional (abril 2025)

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



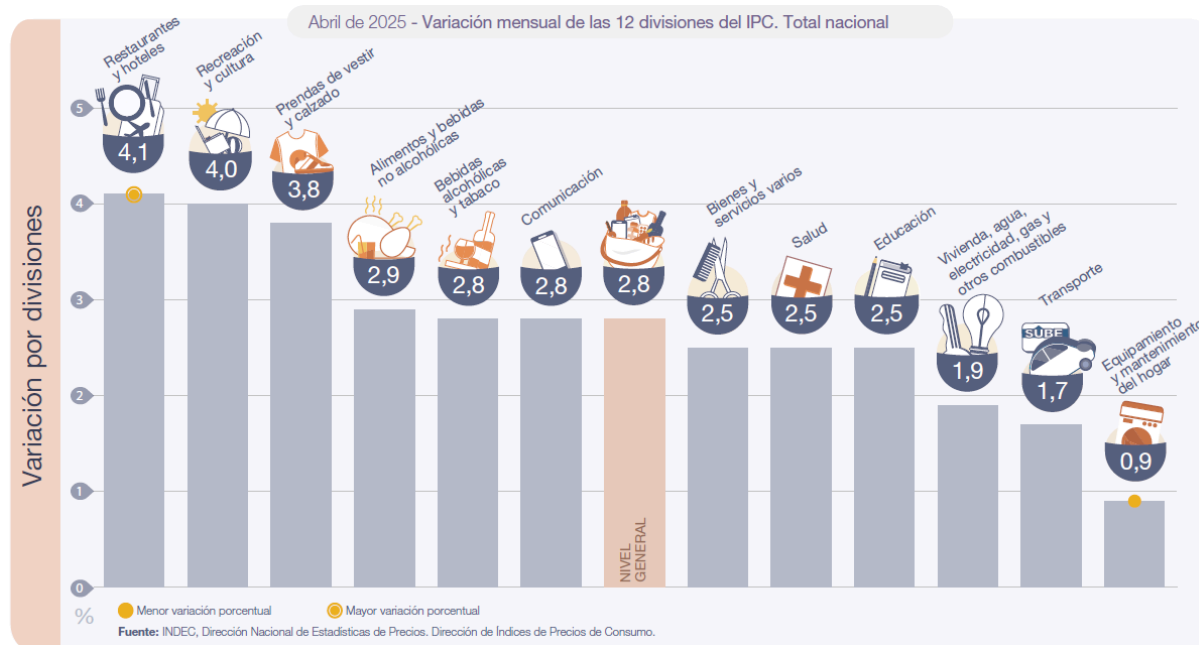
Nota. Datos extraídos de *Índice de precios al consumidor (IPC) – Informe técnico abril 2025* [Gráfico], por INDEC, 2025, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. <https://www.indec.gob.ar>

Sin embargo, al analizar el impacto en sectores específicos, se observa que la división “Recreación y cultura”, que incluye actividades vinculadas al funcionamiento de gimnasios, clubes deportivos y servicios afines, presenta una variación mensual del 4,0%, por encima del promedio general. Esto indica que los precios relacionados con el bienestar físico y la actividad recreativa todavía enfrentan presiones inflacionarias mayores, lo que puede repercutir en la fijación de precios del servicio, el valor de la cuota mensual en los gimnasios y las decisiones de consumo de los socios.

Figura 14

Variación por divisiones del IPC – Abril 2025

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	



Nota. Datos extraídos de *Índice de precios al consumidor (IPC) – Informe técnico abril 2025* [Gráfico], por INDEC, 2025, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. <https://www.indec.gov.ar>

Si bien la inflación continúa afectando el poder adquisitivo, estos valores representan una mejora frente a períodos anteriores de elevada inestabilidad. Este escenario permite proyectar una mayor previsibilidad en precios, lo que favorece la incorporación de tecnologías como MindFit Intelligence, siempre que se mantenga una estrategia flexible de precios adaptada al contexto.

2.1.2.2 Tipo de Cambio y Dólar

Durante abril de 2025, el tipo de cambio en Argentina atraviesa una etapa de transición tras la eliminación de los controles cambiarios, implementada el 14 de abril por el gobierno nacional. Bajo un esquema de flotación administrada, el dólar oficial se mueve dentro de una banda de entre \$1.000 y \$1.400, cerrando el mes en torno a \$1.176,4, según valores del mercado mayorista. Esta suba del 9,5% mensual se desarrolla dentro de una estrategia de devaluación moderada, conocida como crawling peg.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Pese a la suba nominal del tipo de cambio, la inflación mensual (2,8%) e interanual (47,3%) supera el ritmo de devaluación, lo que genera una apreciación real del peso. Esto significa que los precios en dólares siguen siendo elevados para muchos actores económicos, haciendo que la economía argentina resulte “cara” en dólares, tal como reflejan diversos análisis del sector.


Para MindFit Intelligence, este escenario representa desafíos y oportunidades. Por un lado, la inestabilidad cambiaria puede impactar en los costos de desarrollo y operación, especialmente si parte de la infraestructura tecnológica, como servicios en la nube, suscripciones o herramientas de IA, se cotizan en dólares. Además, los gimnasios que consideren implementar el sistema podrían enfrentar dificultades si sus ingresos en pesos no logran compensar el aumento en insumos o servicios vinculados al dólar.

Por otro lado, la reducción de la brecha entre el dólar oficial y el dólar paralelo, junto con la estabilización progresiva del mercado cambiario, brinda mayor previsibilidad a las empresas tecnológicas y facilita la planificación financiera a corto y mediano plazo. En este marco, la posibilidad de ofrecer MindFit Intelligence en modalidad SaaS (Software como Servicio) con precios adaptados al contexto económico nacional permite ajustar estrategias de facturación en pesos, reduciendo la exposición al riesgo cambiario.

2.1.2.3 Marco Impositivo

En abril de 2025, el sistema tributario argentino continúa presentando una alta complejidad, con múltiples tributos y regulaciones que impactan directamente sobre la rentabilidad, previsibilidad y operatividad de las pymes tecnológicas, como es el caso de MindFit Intelligence. A pesar del discurso del gobierno nacional orientado hacia la simplificación del esquema fiscal, persisten presiones estructurales que dificultan la ejecución de reformas profundas.

A nivel nacional, el Impuesto a las Ganancias establece que los asalariados sin cargas familiares tributan a partir de un ingreso mensual neto de \$1.892.863,05,

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

ajustado por el IPC de 2024. Si bien esto no afecta de forma directa al modelo de negocio de MindFit Intelligence, que opera bajo una modalidad B2B (venta de software a gimnasios), sí influye en la capacidad de consumo de los usuarios finales, lo que puede condicionar la decisión de los gimnasios de incorporar nuevos servicios tecnológicos.

En cuanto al IVA, todos los servicios digitales están alcanzados, incluso aquellos contratados a proveedores del exterior, lo que implica el pago adicional mediante el régimen especial de "IVA importación de servicios". Para una empresa que podría integrar servicios en la nube o licencias externas, esto representa un costo a considerar en la planificación financiera.

Desde el punto de vista provincial, se mantiene la vigencia de leyes impositivas anteriores, como en la provincia de Buenos Aires, donde la prórroga de la Ley Impositiva 2024 incrementa la presión sobre los contribuyentes, generando acumulación de saldos a favor y mayor carga administrativa. Este escenario se repite en otras jurisdicciones, con ajustes en las alícuotas del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, que constituye uno de los tributos más distorsivos y de mayor impacto operativo para empresas de servicios.

Al mismo tiempo, se observan ciertos incentivos sectoriales. Por ejemplo, algunas provincias aplican beneficios fiscales para actividades consideradas estratégicas o afectadas por fenómenos extraordinarios. No obstante, el sector tecnológico orientado a servicios fitness y salud aún no cuenta con exenciones específicas generalizadas, lo que limita su competitividad frente a otros rubros promovidos.

En este contexto, el gobierno nacional mantiene un fuerte enfoque en alcanzar el superávit fiscal, lo que restringe la posibilidad de reducir tributos en el corto plazo. Si bien se anuncian planes de reforma tributaria para simplificar el sistema y reducir impuestos nacionales a solo cinco, estos cambios aún no se materializan. La carga fiscal sigue percibiéndose elevada, especialmente entre las pymes, afectando la inversión, la contratación y el desarrollo de nuevos proyectos.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Para MindFit Intelligence, el marco impositivo vigente representa un entorno que exige una gestión fiscal cuidadosa, con énfasis en la planificación, la previsión de gastos tributarios y la eventual búsqueda de regímenes promocionales específicos. La carga impositiva, sumada a la apreciación real del peso y a la presión sobre el consumo interno, plantea desafíos para el crecimiento del proyecto en el mediano plazo, aunque no impide su implementación si se acompaña de una estructura de costos ajustada y precios competitivos.

2.1.2.4 Producto Bruto Interno (PBI)

En abril de 2025, el Producto Bruto Interno (PBI) de Argentina muestra signos de recuperación tras la profunda recesión que afectó al país durante 2023 y gran parte de 2024. Si bien el año pasado cerró con una contracción del 1,7% y un PBI estimado en US\$633.267 millones, las proyecciones actuales para 2025 resultan optimistas. Según BBVA Research y el Fondo Monetario Internacional (FMI), se espera un crecimiento del 5,5% para el presente año, impulsado principalmente por la reactivación del consumo interno, el aumento en la inversión privada y una mejora en las exportaciones.

La actividad económica refleja cierta recuperación sectorial. El INDEC informa un crecimiento interanual del 5,6% en marzo de 2025, aunque con una caída del 1,8% respecto a febrero, lo que sugiere un repunte económico con fluctuaciones mensuales. En este contexto, sectores clave como la agricultura —que en 2024 creció un 80,2% tras una severa sequía— y el comercio minorista vuelven a traccionar la economía.

Sin embargo, la recuperación no está exenta de desafíos. La inflación persistente, aunque desacelerada, y la apreciación real del peso afectan tanto el poder adquisitivo de los hogares como la competitividad de las exportaciones. Además, si bien el crecimiento estimado es positivo, no logra compensar completamente la pérdida acumulada de actividad. El PBI per cápita, por ejemplo,

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

se sitúa en US\$13.906 en 2024, con una baja de US\$281 respecto al año anterior, lo que refleja una merma en términos reales del ingreso promedio de la población.

Para una propuesta como MindFit Intelligence, este escenario representa una oportunidad relativa. El aumento del consumo y de la inversión puede favorecer a los gimnasios que busquen diferenciarse e incorporar soluciones tecnológicas innovadoras. No obstante, la presión sobre los ingresos y la necesidad de justificar cada inversión obligan al sistema a demostrar eficiencia, valor agregado y retorno tangible para sus clientes.

2.1.3 Factores políticos

2.1.3.1 Institucionales

Argentina transita en 2025 un contexto político-institucional complejo, atravesado por la gestión del presidente Javier Milei, quien impulsa una agenda de reformas estructurales, desregulación económica y reducción del rol del Estado. Si bien este enfoque resulta favorable para proyectos tecnológicos como MindFit Intelligence, al reducir trabas burocráticas y fomentar la inversión privada, la elevada polarización política y la falta de consensos con sectores de la oposición generan inestabilidad en la toma de decisiones a largo plazo.

En Rosario, ciudad donde se lanza el sistema, las dificultades institucionales se agravan por la inseguridad vinculada al crimen organizado, especialmente el narcotráfico. Esta problemática impacta indirectamente en la actividad física urbana, ya que afecta la percepción de seguridad de los usuarios, limitando en ciertos casos la asistencia a gimnasios tradicionales. Sin embargo, el proyecto MindFit Intelligence permite a los gimnasios responder a este desafío mediante una experiencia más guiada, ágil y eficiente, que potencia el uso del tiempo dentro del gimnasio y disminuye la exposición prolongada.

El entorno institucional nacional favorece el desarrollo tecnológico, pero obliga al proyecto a mantener una postura adaptable frente a la volatilidad política y

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

los posibles cambios en políticas públicas, especialmente en lo relacionado con incentivos o regulaciones sectoriales.

2.1.3.2 Marco Regulatorio

En abril de 2025, Argentina no cuenta aún con una legislación específica sobre inteligencia artificial, aunque participa en los debates internacionales sobre su regulación. Este vacío normativo permite a MindFit Intelligence operar con flexibilidad, siempre que se respeten las leyes vigentes sobre protección de datos personales.

La Ley N.º 25.326 exige el consentimiento informado, la confidencialidad y la seguridad en el tratamiento de datos personales, particularmente sensibles como los relacionados con salud, hábitos de entrenamiento y preferencias nutricionales. En este sentido, MindFit Intelligence debe garantizar el cumplimiento estricto de esta normativa, evitando el uso no autorizado de datos y facilitando a los usuarios el acceso, modificación o eliminación de su información.

El proyecto también se beneficia del marco de la Ley de Economía del Conocimiento (Ley N.º 27.506), que sigue vigente en 2025 y otorga incentivos fiscales a empresas tecnológicas. Aunque el acceso a dichos beneficios se encuentra más restringido bajo el gobierno actual, MindFit Intelligence podría encuadrarse dentro de esta categoría y obtener ventajas fiscales en su etapa de crecimiento.

Además, las recientes medidas de desregulación impulsadas por el gobierno, como la eliminación del Impuesto PAÍS a fines de 2024, favorecen la adquisición de infraestructura tecnológica y servicios digitales importados, reduciendo costos iniciales y aumentando la competitividad de soluciones locales como MindFit Intelligence.

2.1.3.3 Sistema Jurídico

El sistema jurídico argentino ofrece mecanismos para el cumplimiento de contratos, la protección de la propiedad intelectual y la resolución de disputas,

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

aunque presenta demoras estructurales, especialmente en ciudades como Rosario, donde el sistema judicial se encuentra sobrecargado.

MindFit Intelligence, como solución digital basada en software e inteligencia artificial, debe registrar su producto bajo la Ley de Propiedad Intelectual (Ley N.º 11.723) para proteger su código, diseño y funcionalidad. También puede considerar patentar componentes únicos según lo establece la Ley de Patentes (Ley N.º 24.481) si se desarrollan innovaciones técnicas específicas.

Dado que el modelo de negocio es B2C (el gimnasio compra el sistema para uso de sus socios), los contratos deben estar correctamente redactados y contemplar cláusulas de soporte técnico, licencias, privacidad y arbitraje. Además, en caso de fallas en el sistema o recomendaciones incorrectas de la IA, podría aplicarse la Ley de Defensa del Consumidor (Ley N.º 24.240), por lo que se recomienda definir claramente los alcances del sistema y contar con asesoramiento legal preventivo.

Por último, frente al riesgo de demoras judiciales o conflictos contractuales, se aconseja establecer cláusulas de resolución alternativa de disputas, como la mediación o el arbitraje, para evitar el sistema judicial tradicional. Esto es especialmente relevante en un contexto donde las demoras judiciales y la percepción de inseguridad jurídica aún persisten en el ámbito tecnológico.

2.1.4 Factor Tecnológico

2.1.4.1 Inteligencia Artificial

La inteligencia artificial se posiciona como una de las tecnologías con mayor crecimiento en el país. Su incorporación en soluciones orientadas al consumidor final, como asistentes virtuales, sistemas de recomendación y automatización de tareas, se consolida cada vez más. MindFit Intelligence aprovecha este impulso al implementar una IA diseñada para generar rutinas personalizadas, sugerencias nutricionales y respuestas inteligentes a consultas frecuentes. En este contexto de adopción progresiva, el sistema logra destacarse por su aplicabilidad concreta en el

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

ámbito del fitness, un sector que hasta el momento ha tenido una adopción limitada de estas herramientas.

2.1.4.2 Infraestructura de Conectividad

En 2025, la infraestructura digital de Argentina presenta avances considerables. Según datos del ENACOM, más del 95% de la población tiene acceso a internet de banda ancha, mientras que el uso de tecnología satelital, como la provista por Starlink, mejora la cobertura en zonas periféricas. En ciudades intermedias como Rosario, esto garantiza condiciones óptimas para el funcionamiento de sistemas web como MindFit Intelligence. Al tratarse de una plataforma completamente en línea y adaptable a distintos dispositivos, no requiere aplicaciones externas ni hardware específico, lo que facilita su implementación en gimnasios sin infraestructura tecnológica avanzada.

2.1.4.3 Adopción Tecnológica en Gimnasios

En el sector del fitness se observa una tendencia creciente hacia la digitalización, aunque muchas instituciones aún utilizan herramientas fragmentadas para gestionar reservas, rutinas y seguimiento de usuarios. Esto representa una oportunidad directa para MindFit Intelligence, que ofrece una solución integral donde el socio accede a su rutina, plan nutricional y registro de evolución desde una única interfaz. El diseño simple y la posibilidad de personalización en tiempo real permiten superar la barrera de entrada tecnológica en gimnasios que no cuentan con experiencia en sistemas digitales complejos.

2.1.4.4 Ciberseguridad

El crecimiento del uso de plataformas digitales trae aparejado un incremento en los riesgos asociados a la seguridad informática. En 2025, se registran más de 15.000 incidentes de ciberseguridad reportados en el país. Por esta razón, la protección de datos se vuelve una prioridad para cualquier sistema que maneje información personal. MindFit Intelligence incorpora mecanismos robustos desde su

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

arquitectura: cifrado de datos, control de accesos por usuario, autenticación segura y respaldo automático de la información. Estas medidas fortalecen la confianza de los usuarios y garantizan la integridad de sus datos en todo momento.

2.1.5 Descripción del escenario: escenario–meta

2.1.5.1 Factores Económicos

La ciudad de Rosario experimenta en 2025 una recuperación económica gradual, acompañando la reactivación nacional tras la recesión de 2024. Aunque se observan algunos signos de mayor actividad comercial y circulación monetaria, el poder adquisitivo de la población sigue siendo limitado por la inflación acumulada, lo cual impacta directamente en el consumo de servicios no esenciales como los de fitness. Esta situación afecta la decisión de los gimnasios de invertir en tecnologías nuevas como MindFit Intelligence y condiciona la predisposición de los socios a aceptar incrementos en sus cuotas mensuales.

A pesar del contexto económico desafiante, MindFit Intelligence presenta un modelo accesible para los gimnasios. En lugar de exigir un pago único elevado, el sistema permite que el gimnasio traslade su costo al socio mediante una suma incluida en la cuota mensual, evitando un impacto financiero inmediato. Además, la desaceleración de la inflación en 2025 mejora la estabilidad de precios, lo que permite que los gimnasios planifiquen con mayor precisión sus ingresos y recuperen la inversión inicial en menos tiempo. A esto se suma la estabilidad del tipo de cambio y la eliminación de impuestos como el Impuesto PAIS, lo que reduce los costos de servicios digitales (como el alojamiento en la nube o las herramientas de inteligencia artificial) y favorece la rentabilidad del sistema en el mercado rosarino.

2.1.5.2 Factores Políticos

En Rosario, la dinámica política local está fuertemente marcada por la descentralización administrativa que otorga mayor autonomía a las provincias y municipios. Esta característica puede facilitar la implementación de proyectos

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	


tecnológicos, dado que permite establecer vínculos directos con funcionarios y autoridades locales, agilizando trámites e impulsando alianzas estratégicas.

Sin embargo, la ciudad también enfrenta altos niveles de inseguridad urbana vinculados al crimen organizado, lo que genera preocupación social y puede influir en la frecuencia de asistencia a los gimnasios, especialmente en horarios nocturnos. Frente a este escenario, MindFit Intelligence aporta una solución práctica: permite a los socios seleccionar sus horarios de entrenamiento con antelación y recibir alertas sobre disponibilidad, evitando desplazamientos innecesarios o en horarios de riesgo. Esta funcionalidad puede posicionar al sistema como un aliado en la mejora de la experiencia del usuario y en la gestión segura del tiempo dentro del gimnasio.

2.1.5.3 Factores Tecnológicos

Rosario cuenta con un ecosistema digital en crecimiento, potenciado por una mejora general en la infraestructura de conectividad y por iniciativas como “Santa Fe + Conectada”, que fortalecen el acceso a internet incluso en zonas periféricas. Esta infraestructura es favorable para la operación de un sistema 100% web como MindFit Intelligence, que no requiere instalaciones complejas ni dispositivos especiales.

Sin embargo, muchos gimnasios en la ciudad aún operan con sistemas obsoletos o procesos manuales, lo que puede generar resistencia inicial a la adopción tecnológica. En este contexto, el enfoque de MindFit Intelligence —que prioriza una interfaz simple, capacitaciones prácticas y soporte integral— es clave para superar esa barrera. Además, el bajo nivel de digitalización actual en el sector representa una ventaja competitiva: el sistema tiene la oportunidad de posicionarse como pionero en soluciones de IA para el fitness en Rosario, con escasa competencia directa a nivel local.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

2.1.6 Análisis sectorial. Definición de Oportunidades y Amenazas del negocio


2.1.6.1 Oportunidades

Una de las principales oportunidades es el proceso de digitalización creciente de la industria del fitness en Argentina. Aunque la adopción aún es limitada, especialmente en gimnasios tradicionales, se observa una tendencia progresiva hacia la incorporación de herramientas tecnológicas que optimicen la gestión, mejoren la experiencia del cliente y fortalezcan la fidelización. En este contexto, una solución integral como MindFit Intelligence, que combina entrenamiento, nutrición y seguimiento en una única plataforma, se posiciona estratégicamente como una respuesta innovadora.

Además, el contexto económico nacional y regional presenta señales de recuperación respecto al año anterior. En ciudades como Rosario, el repunte del comercio y los servicios permite anticipar una mejora moderada en la actividad económica. Esta reactivación, junto con la desaceleración de la inflación y una mayor estabilidad cambiaria, crea condiciones favorables para que los gimnasios planifiquen sus ingresos, realicen inversiones y recuperen más rápidamente el costo del sistema a través de cuotas mensuales integradas.

También se destaca la mejora de la infraestructura tecnológica en la provincia de Santa Fe. Programas como “Santa Fe + Conectada” y el avance de redes de fibra óptica e internet satelital aseguran una conectividad estable, lo cual favorece la implementación de plataformas como MindFit Intelligence que operan completamente en la nube. Esta conectividad es clave para garantizar una experiencia de uso fluida y sin interrupciones.

El entorno legal actual ofrece otra oportunidad: la falta de una regulación específica sobre inteligencia artificial en 2025 permite implementar algoritmos de recomendación con mayor flexibilidad, siempre respetando la Ley 25.326 de protección de datos personales. Este marco habilita el despliegue de soluciones basadas en IA sin trabas regulatorias significativas.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Por último, el enfoque local del sistema representa una ventaja competitiva importante. La posibilidad de establecer alianzas con gimnasios independientes o cadenas regionales de Rosario puede facilitar la adopción del sistema y consolidar su posicionamiento frente a soluciones nacionales e internacionales que no están adaptadas al contexto rosarino.

2.1.6.2 Amenazas

Pese a las oportunidades identificadas, el entorno económico continúa siendo un factor de incertidumbre. Aunque se observan signos de estabilización, la inflación se mantiene en niveles relativamente altos y el poder adquisitivo de los consumidores sigue siendo limitado. Esta situación puede generar resistencia a aumentos en las cuotas mensuales e influir negativamente en la decisión de los gimnasios de incorporar nuevas tecnologías.

La apreciación real del peso frente al dólar también representa una amenaza, ya que encarece los servicios internacionales contratados en moneda extranjera, como el hosting o las licencias de software. Si no se logra negociar la facturación en pesos o trabajar con proveedores nacionales, la rentabilidad del sistema puede verse comprometida.

Desde el punto de vista político, la inseguridad urbana constituye un riesgo concreto en Rosario. El avance del crimen organizado y la percepción de riesgo en determinados barrios pueden reducir la asistencia a los gimnasios, especialmente en horarios nocturnos. Aunque MindFit Intelligence ofrece funciones como la selección anticipada de turnos y alertas de disponibilidad, que ayudan a reducir desplazamientos innecesarios, el problema de fondo permanece como una barrera externa.

Otra amenaza es la resistencia al cambio tecnológico. Muchos gimnasios de la ciudad aún operan con métodos manuales o sistemas poco integrados, lo cual puede generar desconfianza o falta de motivación para adoptar una plataforma

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

digital completa. Será necesario acompañar el proceso con soporte técnico, capacitaciones y una interfaz amigable.

También persisten limitaciones estructurales en la conectividad, especialmente en zonas periféricas de Rosario. Aunque la infraestructura digital ha mejorado, la calidad del acceso a internet puede no ser homogénea, lo cual afecta directamente la experiencia de uso del sistema.

Por último, existe un riesgo de competencia internacional. Aplicaciones como Fitbod o ClassPass, con experiencia en inteligencia artificial aplicada al fitness, podrían desembarcar en el mercado argentino. Aunque MindFit Intelligence tiene la ventaja de estar diseñado para el contexto local, la entrada de estos actores globales obliga a consolidar rápidamente la posición en Rosario para mantener una ventaja competitiva sólida.

2.2 Análisis de lo Competencia

2.2.1 Principales competidores directos

En el mercado local de Rosario, dos soluciones tecnológicas se identifican como competidores directos de MindFit Intelligence: SportClub App y Trainingym. Esta clasificación se basa en tres criterios principales: la similitud funcional con el sistema propuesto, la presencia en la ciudad de Rosario y un modelo de negocio orientado a gimnasios.

SportClub App

SportClub App es una aplicación desarrollada por Trainingym exclusivamente para la cadena de gimnasios SportClub, que opera con varias sedes en Rosario. La aplicación permite a los socios realizar reservas, acceder a rutinas predeterminadas y comunicarse con sus entrenadores. Está completamente integrada al ecosistema de SportClub y cumple funciones administrativas básicas, como el seguimiento de membresías y pagos.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

No obstante, SportClub App no incorpora funciones de inteligencia artificial. Las rutinas no se personalizan automáticamente ni se ajustan a las necesidades del socio en función de su evolución o preferencias. Tampoco promueve una colaboración efectiva entre profesionales de distintas áreas, como entrenadores y nutricionistas, limitándose a un vínculo directo entre socio y entrenador.

Este enfoque acota su alcance y capacidad de adaptación frente a MindFit Intelligence. Si bien su integración operativa con SportClub le otorga una ventaja en términos de usabilidad interna, su aplicación no puede ser utilizada por gimnasios fuera de esa cadena, lo que reduce su impacto competitivo en el mercado general de Rosario. A pesar de ello, su presencia local y su base de usuarios consolidada lo convierten en un competidor directo relevante.

Trainingym

Trainingym es una plataforma internacional que ofrece soluciones de software para gimnasios, con presencia en Rosario a través de SportClub y potencialmente otros clientes en la ciudad. Además de funciones administrativas como reservas, pagos y reportes, incorpora inteligencia artificial, aunque con un enfoque centrado en la retención comercial. Su IA predice cuáles socios podrían darse de baja y sugiere acciones correctivas, como promociones o alertas personalizadas.

A diferencia de MindFit Intelligence, Trainingym no utiliza IA para personalizar rutinas de entrenamiento ni planes alimentarios, ni contempla un enfoque colaborativo entre entrenadores, nutricionistas y socios. Su sistema no prioriza la experiencia del usuario desde una perspectiva integral de bienestar, sino que se enfoca en los objetivos comerciales del gimnasio.

Sin embargo, al tratarse de una software factory, Trainingym tiene la capacidad técnica para desarrollar nuevas funcionalidades bajo demanda, lo que representa una amenaza potencial si un gimnasio solicita características similares a las ofrecidas por MindFit Intelligence. Esta capacidad de adaptación lo posiciona

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

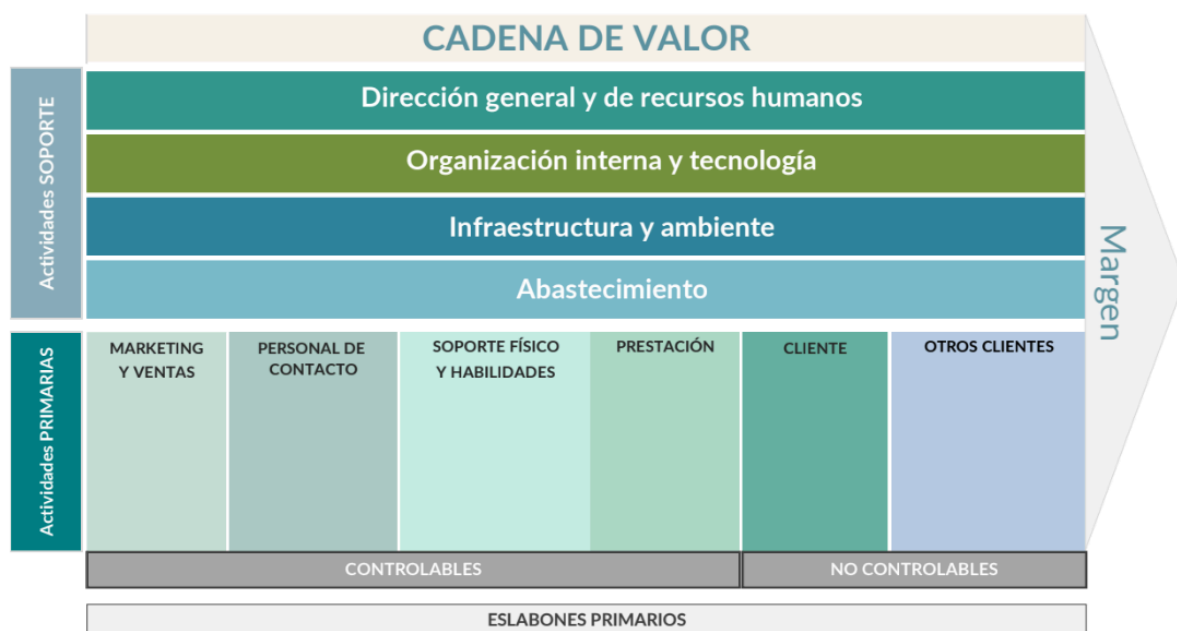
como el competidor más cercano a nivel estratégico, aunque actualmente no compite en el mismo nivel de personalización y colaboración interdisciplinaria.

2.2.2 Análisis de cadena de valor

Para describir cómo cada sistema genera valor a lo largo de su estructura operativa y tecnológica, se aplica el modelo de cadena de valor propuesto por Porter (1985), adaptado al sector servicios. La Figura 15 presenta la estructura base utilizada para analizar las plataformas digitales vinculadas al sector fitness.

Figura 15

Cadena de valor orientada a servicios según Porter (1985)



Nota. Adaptado de Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.

A partir de esta representación esquemática, se procede a analizar comparativamente cómo las plataformas MindFit Intelligence, SportClub App y Trainingym configuran su cadena de valor en el sector de servicios digitales

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

aplicados al fitness en Rosario. Este análisis permite identificar en qué medida cada sistema genera ventajas competitivas, cómo organiza sus actividades para ofrecer valor al usuario final, y cuáles son sus principales limitaciones operativas en el mercado rosarino. Las diferencias entre estas propuestas permiten comprender mejor el posicionamiento estratégico de MindFit Intelligence frente a sus competidores directos.

2.2.2.1 Cadena de valor de MindFit Intelligence

Actividades Primarias

Marketing y ventas. Incluye acciones de posicionamiento digital, gestión de redes sociales, contacto con gimnasios y estrategias de diferenciación frente a otras plataformas.

Personal de contacto. Involucra soporte técnico, asistencia postventa, formación inicial para entrenadores y acompañamiento a responsables de gimnasio.

Soporte físico y habilidades. Se refiere al desarrollo de competencias técnicas del equipo que mantiene y mejora el sistema, como inteligencia artificial y experiencia de usuario.

Prestación. Engloba la disponibilidad y funcionamiento del sistema web, su capacidad de personalización en tiempo real y la calidad del servicio ofrecido.

Cliente. Representa la experiencia del socio del gimnasio, quien interactúa con el sistema mediante una interfaz clara, recibe sugerencias de IA y accede a su planificación personalizada.

Actividades de Apoyo

Dirección general y de recursos humanos. Planificación estratégica, gestión de personal y dirección técnica del sistema.

Organización interna y tecnología. Diseño de algoritmos, mantenimiento del software y actualización constante de funcionalidades.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Infraestructura y ambiente. Soporte en la nube, protocolos de ciberseguridad, escalabilidad del sistema y disponibilidad permanente.

Abastecimiento. Selección y contratación de servicios digitales externos (servidores, licencias de software, herramientas de IA).

2.2.2.2 Cadena de valor de SportClub App

Actividades Primarias

Marketing y ventas. Se apoya en la identidad de marca de la cadena SportClub, sin requerir campañas externas específicas.

Personal de contacto. Se limita a la comunicación directa entre socios y entrenadores a través de la app, sin soporte técnico independiente.

Soporte físico y habilidades. Está centralizado en el equipo de SportClub en conjunto con Trainingym, sin autonomía técnica local.

Prestación. Proporciona funcionalidades básicas como reservas, rutinas generales y gestión de membresías.

Cliente. Ofrece una experiencia cerrada a los socios de SportClub, sin personalización ni colaboración con nutricionistas.

Actividades de Apoyo

Dirección general y de recursos humanos. Gestionada por SportClub con visión institucional, no especializada en software.

Organización interna y tecnología. Depende de la solución entregada por Trainingym, sin posibilidad de modificaciones internas inmediatas.

Infraestructura y ambiente. Basada en servidores de Trainingym, con integración exclusiva en el ecosistema SportClub.

Abastecimiento. Delegado a Trainingym, quien provee toda la infraestructura técnica.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

2.2.2.3 Cadena de valor de Trainingym

Actividades Primarias

Marketing y ventas. Apunta a gimnasios como clientes institucionales mediante canales comerciales y participación en eventos del sector.

Personal de contacto. Brinda soporte técnico, formación inicial y asistencia a largo plazo.

Soporte físico y habilidades. Cuenta con equipos de desarrollo y especialistas en IA para adaptar soluciones según la demanda del cliente.

Prestación. Ofrece herramientas administrativas, automatización de procesos y predicción de bajas mediante IA comercial.

Cliente. El valor no está centrado en el usuario final, sino en el gimnasio como entidad contratante.

Actividades de Apoyo

Dirección general y de recursos humanos. Organiza los recursos humanos para proyectos globales y adaptaciones personalizadas.

Organización interna y tecnología. Mantiene una estructura tecnológica avanzada que le permite escalar sus soluciones.

Infraestructura y ambiente. Provee servicios en la nube con soporte técnico 24/7 y cumplimiento de estándares internacionales.

Abastecimiento. Integra servicios de terceros (cloud, licencias, motores de IA) según el contrato de cada gimnasio cliente.

2.2.2.4 Comparación Estratégica de las Cadenas de Valor

En comparación con sus competidores, MindFit Intelligence presenta una cadena de valor más robusta e integrada, orientada a la experiencia personalizada del usuario final y al trabajo colaborativo entre profesionales del gimnasio. A

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

diferencia de SportClub App, cuya cadena se restringe al ecosistema de una única cadena de gimnasios y carece de actividades tecnológicas avanzadas, MindFit Intelligence fortalece cada eslabón con funciones adaptativas, soporte técnico y estrategias de diferenciación. Por su parte, Trainingym, si bien incorpora inteligencia artificial y automatización en sus procesos de retención comercial, no alcanza el mismo nivel de personalización interdisciplinaria ni de foco en el bienestar del socio. Esta diferencia estratégica le permite a MindFit Intelligence posicionarse como una solución más completa, escalable y centrada en el usuario, lo que representa una ventaja competitiva clave en el mercado rosarino de gimnasios.

2.2.3 Definición de Factores Críticos de Éxito (FCE)

Los factores críticos de éxito (FCE) son elementos clave que inciden directamente en el logro de los objetivos estratégicos de un proyecto. Identificarlos permite orientar la toma de decisiones, priorizar inversiones y anticipar riesgos durante la implementación. Si bien los FCE varían según el tipo de solución y su entorno, su análisis resulta esencial para evaluar la viabilidad, sostenibilidad y competitividad de un sistema digital.

A continuación, se detallan los FCE de cada uno de los proyectos analizados:

MindFit Intelligence

1. Participación activa de los usuarios (socios, entrenadores, nutricionistas).
2. Integración interdisciplinaria de servicios (entrenamiento y nutrición).
3. Personalización mediante inteligencia artificial.
4. Interfaz sencilla y adaptable a distintos niveles tecnológicos.
5. Soporte técnico y acompañamiento post implementación.
6. Capacidad de escalabilidad en gimnasios medianos y pequeños.
7. Posicionamiento local en Rosario con enfoque diferencial.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

SportClub App

1. Integración total con el modelo operativo de SportClub.
2. Acceso estable a rutinas básicas y clases grupales.
3. Participación activa de entrenadores en la generación de contenido.
4. Comunicación fluida entre socio y entrenador.
5. Visibilidad y reconocimiento de marca a nivel nacional.
6. Estabilidad de uso para usuarios fidelizados.
7. Optimización del flujo de reservas y asistencia.

Trainingym

1. Uso de inteligencia artificial para retención de socios.
2. Capacidad de personalización por encargo (modelo software factory).
3. Integración con marcas propias para desarrollo de apps personalizadas.
4. Automatización de procesos administrativos y comerciales.
5. Capacidad de análisis de datos para toma de decisiones.
6. Adaptabilidad a gimnasios de distintas escalas.
7. Alianzas con cadenas como SportClub que consolidan presencia local.

2.2.4 Fortalezas y debilidades del negocio

2.2.4.1 Fortalezas

Uso estratégico de inteligencia artificial para la personalización de rutinas. MindFit Intelligence se destaca por integrar inteligencia artificial aplicada directamente a la experiencia del socio. La IA analiza las rutinas propuestas por el entrenador, las preferencias personales del socio y el plan de alimentación asignado para generar recomendaciones automáticas adaptadas al perfil de cada usuario. Este enfoque agiliza el trabajo profesional y optimiza el desarrollo del plan de entrenamiento sin depender exclusivamente de la intervención manual del equipo, ofreciendo una asistencia activa que potencia la eficacia del entrenamiento diario.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Modelo colaborativo interdisciplinario. El sistema conecta de forma integral a entrenadores, nutricionistas y socios, permitiendo un abordaje coordinado de los objetivos físicos y nutricionales, lo que incrementa la fidelización del socio y profesionaliza el servicio del gimnasio.

Adaptabilidad al contexto local. MindFit Intelligence está diseñado específicamente para gimnasios argentinos, con precios en pesos, estructura SaaS flexible, interfaz intuitiva y soporte técnico localizado, lo cual facilita su adopción en mercados como Rosario.

Accesibilidad tecnológica. Al ser una plataforma 100% web y responsive, no requiere hardware adicional ni instalaciones complejas. Puede funcionar incluso en contextos con conectividad limitada, lo que amplía su alcance a gimnasios con infraestructura básica.


Enfoque preventivo y estratégico. A través del seguimiento personalizado y del registro automatizado, el sistema permite detectar patrones de asistencia y rendimiento, lo que permite al gimnasio anticiparse a bajas de socios o planificar campañas de retención.

Ventaja competitiva en innovación. En un mercado con escasa adopción de IA real, MindFit Intelligence se posiciona como una solución pionera en su tipo, combinando automatización, personalización y enfoque integral en una única herramienta.

2.2.4.2 Debilidades

Desconocimiento inicial de marca. Al tratarse de un emprendimiento nuevo en el mercado, MindFit Intelligence aún debe construir reconocimiento y confianza entre los dueños de gimnasios y profesionales del sector.

Resistencia a la digitalización. Muchos gimnasios tradicionales en Rosario aún operan con metodologías manuales o sistemas fragmentados, lo que puede dificultar la adopción de una plataforma integral como esta sin un acompañamiento sostenido.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Dependencia de la conectividad. Si bien el sistema está optimizado para funcionar en entornos de baja conectividad, su rendimiento óptimo depende de una conexión estable, lo que puede ser un obstáculo en determinadas zonas periféricas.

Requiere cambio cultural organizacional. La integración de entrenadores, nutricionistas y responsables en una misma herramienta exige compromiso, capacitación y disposición al trabajo colaborativo, algo que no todos los gimnasios tienen internalizado aún.

Costo de inversión percibido. A pesar de que el modelo SaaS permite amortizar la inversión mediante la cuota mensual de los socios, algunos gimnasios pueden percibir la incorporación del sistema como un gasto adicional en un contexto económico aún inestable.

Ausencia de regulación específica en IA. Aunque actualmente la falta de regulación brinda flexibilidad, también implica que el sistema debe operar con criterios éticos propios en un área que podría estar sujeta a cambios legales en el corto o mediano plazo, generando cambios costosos en todo el sistema.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

3 Análisis FODA

3.1 Cuadro FODA

3.1.1 Matriz FODA

Tabla 1

Análisis FODA del sistema MindFit Intelligence.

Fortalezas	Debilidades
Interfaz web accesible y adaptable a cualquier dispositivo, sin necesidad de instalar software adicional.	Proyecto en fase inicial, sin historial comprobado en el mercado.
Inteligencia artificial que genera recomendaciones personalizadas en base a la rutina, la dieta y las preferencias del socio.	Requiere capacitación y acompañamiento para gimnasios con baja adopción tecnológica.
Plataforma integral que conecta entrenadores, nutricionistas y socios en tiempo real.	Posible reticencia al cambio por parte de gimnasios tradicionales.
Diferenciación clara frente a competidores por su enfoque colaborativo interdisciplinario.	Dependencia de servicios en la nube y licencias en dólares.
Oportunidades	Amenazas
Tendencia creciente hacia la digitalización en el sector fitness.	Inseguridad urbana en Rosario que puede limitar la frecuencia de asistencia a gimnasios.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Mejora en la infraestructura de conectividad en Rosario y alrededores.	Competencia potencial de plataformas internacionales con IA como Fitbod o ClassPass.
Posibilidad de alianzas estratégicas con gimnasios independientes y cadenas locales.	Persistencia de la inflación, que afecta el poder adquisitivo de los socios y su disposición a pagar más.
Eliminación del Impuesto PAIS y reducción de aranceles para servicios tecnológicos.	Zonas de Rosario con conectividad limitada pueden afectar la experiencia de uso en algunos gimnasios.

Nota. La tabla muestra los factores internos y externos más relevantes que influyen en la viabilidad y competitividad del sistema MindFit Intelligence durante 2025, en el mercado rosarino.

3.1.2 FODA Cruzado

Tabla 2

Matriz FODA cruzada del sistema MindFit Intelligence.

Análisis FODA	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	<p><i>Estrategia de emparejamiento</i></p> <hr/> <p>MindFit Intelligence puede aprovechar la mejora en conectividad y la apertura digital del sector fitness para expandirse rápidamente mediante su plataforma web simple y sin necesidad de</p>	<p><i>Estrategia de transformación</i></p> <hr/> <p>La falta de experiencia en el mercado puede contrarrestarse destacando los beneficios de un sistema integral y ofreciendo capacitaciones prácticas que aceleren la adopción</p>

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	


	instalación. Además, su enfoque colaborativo permite establecer alianzas estratégicas con gimnasios locales que buscan innovar.	tecnológica por parte de gimnasios tradicionales.
Amenazas	<p><i>Estrategia de neutralización</i></p> <hr/> <p>La inteligencia artificial personalizada y la integración interdisciplinaria ayudan a diferenciarse de competidores globales como Fitbod o ClassPass, ofreciendo valor donde otros sistemas fallan. Además, su diseño adaptable mejora la experiencia del usuario incluso en contextos de inseguridad urbana.</p>	<p><i>Estrategia de defensa</i></p> <hr/> <p>La dependencia de servicios en dólares y la falta de historial pueden ser riesgos importantes. Para reducir el impacto, se propone estructurar precios en moneda local, buscar proveedores nacionales y establecer un acompañamiento cercano a cada cliente desde el inicio.</p>

Nota. La tabla expone las combinaciones estratégicas derivadas del análisis FODA, permitiendo identificar acciones para potenciar fortalezas, reducir debilidades y responder a las condiciones externas del mercado de gimnasios en Rosario.

3.2 Análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

Fortalezas

MindFit Intelligence se destaca por integrar inteligencia artificial que analiza la rutina del entrenador, el plan alimentario del nutricionista y las preferencias del socio para generar recomendaciones automáticas. Esta funcionalidad mejora tanto la experiencia del usuario como el trabajo interdisciplinario entre los profesionales del gimnasio. Además, el sistema opera desde una plataforma 100 % web, adaptable a

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

cualquier dispositivo sin necesidad de instalación, lo que lo vuelve accesible y fácil de implementar. Otra fortaleza clave es su enfoque colaborativo, que conecta en tiempo real a entrenadores, nutricionistas y socios, algo poco frecuente en otras soluciones del mercado. La propuesta se presenta como una herramienta diferenciada, con fuerte potencial de escalabilidad en gimnasios pequeños y medianos.

Oportunidades

El contexto de recuperación económica, sumado a una desaceleración inflacionaria y mayor estabilidad del tipo de cambio, crea condiciones más propicias para que los gimnasios inviertan en nuevas tecnologías. Rosario y su ecosistema digital en crecimiento ofrecen un entorno adecuado para implementar soluciones como MindFit Intelligence. También se observa una tendencia creciente hacia la digitalización en el sector fitness y una apertura a soluciones personalizadas y flexibles, lo que potencia aún más la aceptación del sistema. La ausencia de regulación específica sobre IA y la eliminación de barreras fiscales como el Impuesto PAIS favorecen la innovación local. Por último, la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con gimnasios independientes amplía el alcance del sistema en el mercado regional.

Debilidades

Como sistema en fase inicial, MindFit Intelligence aún no cuenta con antecedentes concretos de adopción en el mercado, lo cual representa una barrera frente a competidores ya consolidados. La adopción en gimnasios tradicionales podría verse limitada por la falta de cultura digital o resistencia al cambio, lo que obliga a reforzar las estrategias de capacitación, soporte y acompañamiento. Asimismo, la dependencia de servicios en la nube y licencias en dólares puede afectar la estructura de costos en un contexto cambiante. En ciertas zonas

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

periféricas de Rosario, la conectividad limitada también podría dificultar la experiencia de uso en algunos establecimientos.


Amenazas

A nivel local, la inseguridad urbana en Rosario representa una amenaza indirecta para el funcionamiento regular de los gimnasios, ya que puede disminuir la frecuencia de asistencia de los socios. A nivel competitivo, plataformas internacionales como Fitbod o ClassPass podrían ingresar al mercado argentino con propuestas basadas en inteligencia artificial, lo que obligaría a MindFit Intelligence a consolidar rápidamente su liderazgo regional. Finalmente, la persistencia de la inflación y el poder adquisitivo reducido de los consumidores puede limitar la predisposición de los socios a aceptar incrementos en sus cuotas mensuales, especialmente si estos incluyen costos adicionales por el uso del sistema.

3.3 Conclusión: Atractivo de la Industria, Fortalezas del Negocio

La industria del fitness en Rosario se encuentra en un momento clave de transformación digital, caracterizado por una creciente demanda de servicios personalizados, mejoras en la infraestructura tecnológica y una apertura progresiva a soluciones innovadoras. En este escenario, el proyecto MindFit Intelligence se inserta con una propuesta altamente atractiva, al ofrecer una plataforma integral basada en inteligencia artificial que conecta a entrenadores, nutricionistas y socios en tiempo real, mejorando sustancialmente la experiencia de usuario.

El atractivo de la industria radica en su bajo nivel de digitalización actual y en la necesidad manifiesta de herramientas que optimicen la gestión, la fidelización de clientes y el acompañamiento personalizado. Esta carencia genera una oportunidad concreta de posicionamiento para MindFit Intelligence, especialmente en gimnasios pequeños y medianos que buscan diferenciarse sin afrontar inversiones desproporcionadas.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Entre sus principales fortalezas se destacan el enfoque colaborativo interdisciplinario, el uso avanzado de inteligencia artificial para generar recomendaciones personalizadas, la accesibilidad desde cualquier dispositivo sin instalación, y su diseño pensado específicamente para las condiciones del mercado argentino. A esto se suma la capacidad del equipo de desarrollo para adaptar el sistema a las necesidades del cliente y brindar soporte técnico cercano, lo cual refuerza su ventaja competitiva frente a otras plataformas generalistas.

En conjunto, estos elementos consolidan a MindFit Intelligence como una propuesta robusta y escalable, capaz de liderar el proceso de modernización digital en gimnasios de Rosario y, potencialmente, en otras ciudades del país.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

4 Segmentación

4.1 Segmentación de consumidores y/o Negocios

MindFit Intelligence adopta como marco conceptual la definición de segmentación de mercados propuesta por Philip Kotler (2012), quien afirma que segmentar consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en grupos más pequeños e internamente homogéneos, con el fin de conocer mejor a los consumidores, responder a sus necesidades específicas y mejorar la eficiencia de las estrategias comerciales (pp. 214-236).

Dado que el modelo de negocio de MindFit Intelligence se basa en una modalidad B2C gestionada a través de gimnasios, la estrategia de segmentación se construye sobre un enfoque dual, dirigiéndose por un lado a los gimnasios que buscan profesionalizar sus servicios mediante soluciones innovadoras y flexibles, y por otro, respondiendo a las necesidades del socio moderno que espera inmediatez, personalización y comodidad en su experiencia de entrenamiento. Esta estructura dual permite diseñar estrategias comerciales diferenciadas y una experiencia de usuario enfocada en la retención, la eficiencia y el valor agregado percibido.

4.1.1 Segmentación del Cliente (Gimnasios)

La estrategia comercial de MindFit Intelligence se enfoca en los siguientes tipos de gimnasios en Rosario, Santa Fe:

- Gimnasios pequeños y medianos con un promedio de 100 a 500 socios, que representan la mayoría del mercado local según datos del sector (Mercado Fitness, 2024);
- Instituciones que carecen de soluciones tecnológicas integradas o utilizan sistemas fragmentados, como hojas de cálculo o aplicaciones no especializadas;
- Emprendimientos que buscan diferenciarse mediante innovación y fidelización de clientes, sin incurrir en altos costos de desarrollo interno;

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

- Cadenas locales de gimnasios que desean mejorar su calidad de servicio con tecnología adaptada al mercado argentino, optimizando operaciones y experiencia del usuario.

Según datos recientes, en la provincia de Santa Fe existen aproximadamente 609 gimnasios, de los cuales Rosario, como principal centro urbano, concentra una porción significativa, estimada entre 200 y 300 gimnasios. El mercado muestra un crecimiento sostenido, impulsado por nuevas aperturas y una penetración del fitness del 7.8% en Argentina. Basado en este análisis, se estima un mercado objetivo inicial de aproximadamente 120 gimnasios en Rosario durante los primeros tres años, con potencial para expandirse a otras ciudades de Santa Fe y regiones cercanas, como Entre Ríos y Córdoba, adaptando la tecnología a las necesidades locales (Mercado Fitness, 2024; Rentech Digital, 2025).

4.1.2 Segmentación del Usuario Final (Socios del Gimnasio)


Esta segmentación secundaria se realiza con el fin de caracterizar el tipo de cliente que poseen los gimnasios analizados en el punto anterior. Si bien el gimnasio es quien contrata el sistema, el usuario final es el socio, quien interactúa con la plataforma y condiciona indirectamente su adopción. Comprender a este usuario permite diseñar mejor la experiencia y justificar el valor agregado del sistema.

4.1.2.1 Segmentación geográfica

Ubicación. Rosario, Santa Fe. La estrategia se centra en usuarios que residen o entrenan en gimnasios de la ciudad, aprovechando la densidad urbana, la concentración de centros de entrenamiento y una infraestructura digital que permite implementar soluciones web como MindFit Intelligence.

4.1.2.2 Segmentación demográfica

Edad. Principalmente entre 16 y 45 años, una franja etaria con mayor afinidad por el uso de tecnología y hábitos de entrenamiento constante.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Nivel socioeconómico. Medio y medio-alto. Si bien el sistema no implica un costo directo para el usuario, los gimnasios que lo implementan suelen estar orientados a personas con capacidad de pago regular.

4.1.2.3 Segmentación psicográfica

Estilo de vida. Personas interesadas en el bienestar físico, el progreso medible y la personalización del entrenamiento.

Motivaciones. Usuarios que buscan eficacia, claridad en la planificación y asistencia profesional integrada, especialmente quienes valoran un enfoque inteligente y visualmente simple.

4.1.2.4 Segmentación conductual:

Frecuencia de uso. Alta, se espera que el socio consulte el sistema varias veces por semana para ver su rutina, registrar progresos o recibir recomendaciones.

Actitud frente a la tecnología. Positiva, usuarios que están familiarizados con apps, planificación digital y sistemas de autogestión.

4.2 Identificación de grupos diferenciados de consumidores

En base a la segmentación definida previamente, MindFit Intelligence identifica distintos grupos de consumidores que presentan necesidades específicas, patrones de conducta particulares y niveles de exigencia diferenciados. Estos subgrupos que se presentan a continuación representan oportunidades claras para adaptar la comunicación, la funcionalidad y las estrategias de fidelización del sistema:

Jóvenes en proceso de transformación física. usuarios de entre 16 y 25 años que asisten al gimnasio con fines estéticos, motivacionales o deportivos, con alta familiaridad con la tecnología y predisposición a utilizar asistentes digitales.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Deportistas con orientación competitiva. personas que entrenan con objetivos de alto rendimiento, muchas veces bajo supervisión técnica o con exigencias en planificación. Este grupo valora el seguimiento detallado, la coordinación entre entrenador y nutricionista, y la trazabilidad de progresos.

Personas con sobrepeso u obesidad que buscan mejorar su salud. individuos que requieren un acompañamiento gradual, seguro y adaptado a su condición física. Este grupo se beneficia de la claridad en las indicaciones, las rutinas adaptadas y el monitoreo progresivo.

Usuarios con poco tiempo o necesidad de eficiencia. consumidores que valoran una rutina organizada, recomendaciones precisas y herramientas que simplifiquen su experiencia. Aquí la inteligencia artificial y la disponibilidad del sistema desde cualquier dispositivo son clave.

Gimnasios en proceso de modernización tecnológica. establecimientos que aún no cuentan con sistemas integrados y que ven en MindFit Intelligence una herramienta para profesionalizar la experiencia del socio, mejorar la gestión y retener clientes mediante valor agregado.

Estos grupos permiten diseñar estrategias más focalizadas y ofrecer funcionalidades que respondan con mayor precisión a los perfiles dominantes en la ciudad de Rosario.

4.3 ¿Quiénes son los potenciales usuarios/compradores del negocio?

MindFit Intelligence se orienta a personas que concurren a gimnasios y utilizan tecnología como parte de su experiencia de entrenamiento. Si bien el gimnasio es quien contrata el sistema, el verdadero valor del producto se manifiesta en la experiencia del socio, quien interactúa directamente con la plataforma. Por este motivo, se considera al socio como el usuario objetivo del negocio, ya que su grado de satisfacción, compromiso y uso frecuente es lo que determina el éxito de la solución.


Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

El perfil del usuario se caracteriza por:

- edad, personas de entre 16 y 45 años, grupo etario que concentra la mayor asistencia a gimnasios y demuestra mayor predisposición al uso de tecnologías para autogestión, planificación y seguimiento personalizado del entrenamiento (IHRSA, 2024);
- ubicación geográfica, residentes de Rosario, ciudad seleccionada como mercado inicial del proyecto por su densidad urbana, cantidad de gimnasios y nivel de penetración digital;
- nivel socioeconómico. clase media y media-alta, con capacidad de afrontar una cuota mensual que incluya servicios tecnológicos sin que ello represente un impedimento económico;
- nivel educativo y perfil digital, usuarios con educación secundaria completa o universitaria, familiarizados con aplicaciones móviles, planificación virtual y sistemas de asistencia automatizada;
- motivación, personas que buscan mejorar su condición física, organizar su rutina con claridad, recibir orientación profesional sin depender de terceros y realizar un seguimiento eficaz de sus avances;
- frecuencia de uso esperada, entre tres y cinco veces por semana, dado que el sistema forma parte del entrenamiento regular. Además, el sistema brinda recomendaciones adaptadas a cada usuario, lo que incentiva el uso frecuente.

4.4 Pautas de comportamiento esperado de cada segmento

Dentro del público objetivo de MindFit Intelligence, se identifican patrones de comportamiento diferenciados según los segmentos definidos previamente, especialmente en relación con la edad, el estilo de vida y la actitud frente a la tecnología. Estos patrones permiten anticipar la forma en que los usuarios

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

interactúan con el sistema y ajustar las funcionalidades para mejorar la experiencia de uso.

En el segmento demográfico de jóvenes entre 16 y 30 años, se espera una alta frecuencia de uso, dado que este grupo presenta mayor afinidad con herramientas digitales y aplicaciones móviles. Son usuarios habituados a integrar la tecnología en sus rutinas cotidianas, lo que facilita la adopción del sistema para revisar rutinas, registrar avances y consultar recomendaciones personalizadas de manera constante. Se estima que interactúan con el sistema entre tres y cinco veces por semana, ya sea desde su teléfono móvil o desde dispositivos del gimnasio.

En el caso de adultos entre 31 y 45 años, si bien el nivel de uso sigue siendo alto, el comportamiento tiende a ser más funcional y centrado en objetivos. Este grupo valora especialmente la claridad, la personalización y la capacidad del sistema para optimizar el tiempo de entrenamiento. Se espera una frecuencia de uso de al menos dos o tres veces por semana, con foco en el seguimiento de progreso y la planificación eficiente.

Desde una perspectiva psicográfica, los usuarios de ambos segmentos comparten una expectativa de inmediatez, simplicidad y resultados visibles. Buscan que la tecnología les facilite el proceso de entrenamiento, les brinde seguridad y minimice la necesidad de explicaciones adicionales. En este sentido, la inteligencia artificial integrada en MindFit Intelligence responde a estas necesidades al ofrecer sugerencias adaptadas en función del historial del usuario y su perfil.

Por último, en cuanto al comportamiento conductual, los socios que pertenecen al mercado objetivo presentan una actitud positiva hacia el uso de nuevas tecnologías dentro del gimnasio. Esta disposición permite prever una curva de adopción rápida, siempre que el sistema mantenga una interfaz intuitiva, tiempos de respuesta ágiles y contenido personalizado. Asimismo, se espera una mayor tasa de retención en gimnasios que utilicen la plataforma, ya que esta incrementa la percepción de profesionalismo y calidad del servicio brindado.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

5 Plan de acción

5.1 Programas generales de acción


A partir de la concreción de la inversión, MindFit Intelligence implementa un conjunto de acciones divididas en cinco fases que garantizan el desarrollo, la validación, el lanzamiento y la mejora continua del sistema. Estas fases permiten asegurar la correcta articulación entre tecnología, usuarios y gimnasios, enfocándose en la eficiencia funcional, la experiencia de usuario y la escalabilidad.

5.1.1 Fase 1. Análisis estratégico y planificación inicial

Esta fase sienta las bases del proyecto. Se inicia con la investigación del mercado local, identificación de tendencias en la industria del fitness e indagación sobre las principales debilidades tecnológicas de los gimnasios de Rosario. Se realiza un relevamiento de competidores directos e indirectos, se analiza la propuesta de valor diferencial y se delimita el público objetivo a través de técnicas de segmentación. A continuación, se definen los objetivos del sistema, sus funcionalidades clave y los indicadores de éxito esperados. También se realiza un diagnóstico conjunto con el primer gimnasio aliado, validando necesidades reales, condiciones de adopción, estructura operativa y capacidad de implementación. Esta fase culmina con un documento de planificación consensuado, que servirá de guía para las etapas siguientes.

5.1.2 Fase 2. Desarrollo del sistema y pruebas técnicas

El desarrollo se divide en tareas paralelas cuando la lógica del proceso lo permite. Se desarrollan de forma independiente el backend general del sistema, el diseño de interfaz de usuario y el módulo de autenticación y seguridad. Una vez que estos componentes están listos, se continúa con la codificación de los módulos funcionales (rutinas, nutrición, IA de recomendaciones) y su integración. Finalmente,

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

se realizan pruebas técnicas internas para validar el rendimiento y detectar posibles errores.

5.1.3 Fase 3. Validación en entorno real

Se lanza un piloto exclusivo en un gimnasio de Rosario. Se monitorea el comportamiento del sistema, la interacción entre profesionales, el uso por parte de los socios y el desempeño de la IA en condiciones reales. Esta etapa permite verificar si el producto cumple con los requerimientos definidos y genera valor para el usuario.

5.1.4 Fase 4. Capacitación y preparación comercial

Se elaboran materiales formativos y se capacita al personal del gimnasio piloto. Simultáneamente, se diseña una estrategia de posicionamiento, redes sociales y comunicación digital para acompañar el lanzamiento comercial.

5.1.5 Fase 5. Lanzamiento oficial y mejoras post-lanzamiento

Se extiende la activación del sistema a nuevos gimnasios interesados, se monitorean los datos de uso y se introducen mejoras incrementales basadas en la retroalimentación recibida.

5.2 Programas específicos de acción

La planificación operativa de MindFit Intelligence se organiza en un conjunto estructurado de actividades, ordenadas por fases y representadas mediante un cronograma detallado. Cada acción específica responde a los objetivos establecidos en los programas generales de acción, permitiendo una implementación gradual, medible y eficiente. Las tareas se distribuyen en cinco fases que contemplan desde el análisis estratégico inicial hasta la puesta en marcha y mejora continua del sistema. Esta estructura facilita la supervisión del progreso, la asignación de

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

recursos y la evaluación del desempeño del proyecto. A continuación, se presenta la tabla con las actividades previstas, seguida del diagrama de Gantt correspondiente que ilustra gráficamente su secuencia y duración.

Tabla 3

Lista de Actividades.

N.º	Actividad	Duración	Fase	Inicio	Fin
1.1	Investigación del mercado local y estudio de tendencias	5 días	1	1/7/2025	5/7/2025
1.2	Análisis de competidores, segmentación y propuesta de valor	4 días	1	7/7/2025	10/7/2025
1.3	Diagnóstico conjunto con gimnasio piloto	4 días	1	11/7/2025	15/7/2025
1.4	Definición de funcionalidades clave e indicadores de éxito	4 días	1	16/7/2025	19/7/2025
2.1	Desarrollo del backend general del sistema	8 días	7	21/7/2025	28/7/2025
2.2	Diseño de la interfaz de usuario (UI/UX)	8 días	4	21/7/2025	24/7/2025
2.3	Desarrollo del módulo de autenticación y seguridad	8 días	8	21/7/2025	29/7/2025

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

2.4	Codificación de módulos funcionales (rutinas, nutrición, IA)	9 días	2	30/7/2025	8/8/2025
2.5	Pruebas funcionales internas y control de calidad	6 días	2	9/8/2025	15/8/2025
3.1	Implementación del piloto en un gimnasio de Rosario	12 días	3	16/8/2025	29/8/2025
3.2	Recopilación de feedback de usuarios y entrenadores	5 días	3	30/8/2025	4/9/2025
3.3	Mejoras en la interfaz y ajustes en IA según uso real	7 días	3	5/9/2025	12/9/2025
4.1	Desarrollo de manuales, videotutoriales y onboarding	7 días	4	13/9/2025	20/9/2025
4.2	Capacitación a entrenadores y nutricionistas del gimnasio piloto	8 días	4	22/9/2025	30/9/2025
4.3	Campaña de lanzamiento digital y estrategia de redes	10 días	4	1/10/2025	11/10/2025
5.1	Activación del sistema en nuevos gimnasios	5 días	5	13/10/2025	17/10/2025
5.2	Monitoreo inicial y soporte intensivo	7 días	5	18/10/2025	25/10/2025

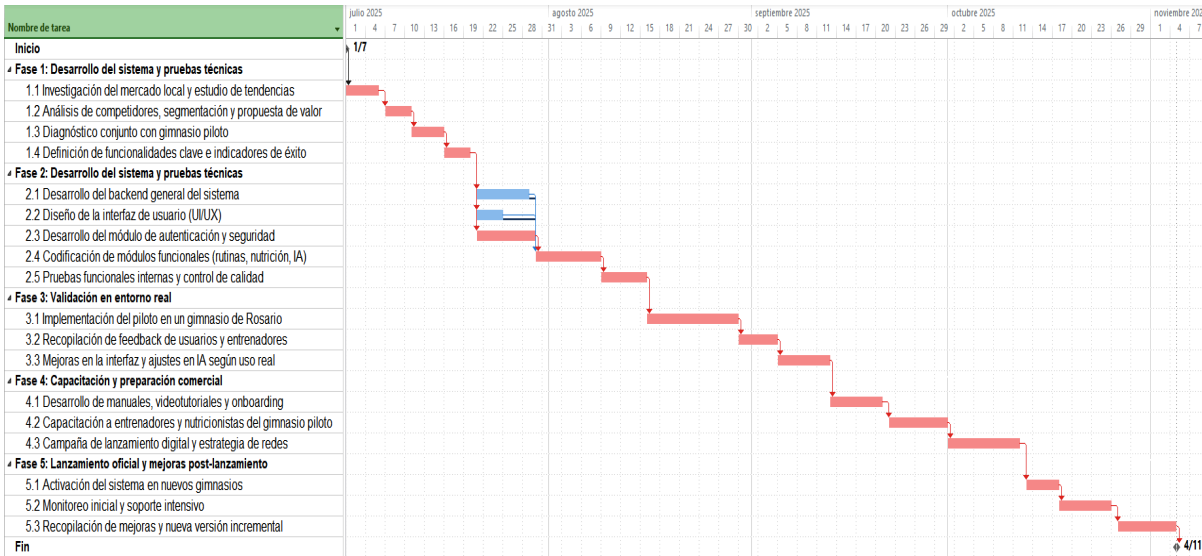
Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

5.3	Recopilación de mejoras y nueva versión incremental	8 días	5	27/10/2025	4/11/2025
-----	---	--------	---	------------	-----------


Nota. Esta lista representa el cronograma que proyecta las acciones desde la preparación inicial hasta el despliegue definitivo de MindFit Intelligence, cubriendo la puesta en marcha, el lanzamiento comercial y la fase de retroalimentación para su mejora continua.

Figura 16

Diagrama de Gantt del cronograma operativo de MindFit Intelligence.



Nota. Elaboración propia basada en el plan de acción del proyecto.

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Bibliografía Consultada

GymMaster. (s.f.). *Software de gestión para gimnasios*.

<https://www.gymmaster.com/es/>

Wodify. (s.f.). *Wodify – The #1 Gym Management Software*.

<https://www.wodify.com/>

Zen Planner. (s.f.). *Fitness Business Software*.

<https://zenplanner.com/>

Glofox. (s.f.). *Fitness Business Management Software*.

<https://www.glofox.com/>

My PT Hub. (s.f.). *Online personal training software*.

<https://www.mypthub.net/>

AgendaPro. (s.f.). *Software para gimnasios*.

<https://agendapro.com/ar/gimnasio/software-para-gimnasio>

Fitco. (s.f.). *Fitco – Software de gestión para gimnasios y estudios*.

<https://www.fitcolatam.com/>

SportClub. (s.f.). *SportClub Argentina*.

<https://www.sportclub.com.ar/>

Trainingym. (s.f.). *Trainingym – La tecnología para fidelizar a tus socios*.

<https://trainingym.com/>

Porter, M. E. (1982). *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia* (Cap. 2, pp. 52–62).

Mendez, C. (2016, mayo). *Matriz Yip*. Blogspot.

<https://claumendezz.blogspot.com/2016/05/matriz-yip.html>

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Banco Mundial. (2024). World Development Indicators: Argentina.

<https://data.worldbank.org/country/argentina>

BBVA Research. (2025). Informe de proyecciones económicas para Argentina 2025.

<https://www.bbvarresearch.com/es/publicaciones/argentina-proyecciones-economicas-2025/>

Caputo, L. [@LuisCaputoAR]. (2025, abril). Anunciamos un superávit fiscal del 1.6% del PBI para 2025 [Post]. X.

<https://x.com/LuisCaputoAR/status/123456789>

Domínguez, S. (2025, enero 15). Impacto de la prórroga de la Ley Impositiva 2024 en la recaudación de ARBA. El Cronista.

<https://www.elcronista.com.ar/economia/impacto-ley-impositiva-2024-arba>

Fondo Monetario Internacional. (2025). World Economic Outlook: Argentina 2025.

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/15/world-economic-outlook-april-2025>

Goldman Sachs. (2025). Economic Outlook for Latin America 2025.

<https://www.goldmansachs.com/insights/economic-outlook/latin-america-2025>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2025). Índice de Precios al Consumidor (IPC) - Abril 2025. Dirección Nacional de Estadísticas de Precios.

https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_04_25.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2025). Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) - Marzo 2025.

https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/emaee_03_25.pdf

KPMG Argentina. (2025). Encuesta de presión fiscal en empresas argentinas: Resultados diciembre 2024 - enero 2025.

<https://www.kpmg.com.ar/encuesta-presion-fiscal-2025>

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Observatorio IPA. (2025). Informe sobre el impacto de la presión impositiva en las pymes argentinas 2025.

<https://www.observatorioipa.org/informe-pymes-2025>

El Economista. (2025, abril 20). El gobierno anuncia una reforma tributaria para 2025: Reducción a cinco tributos nacionales.

<https://www.eleconomista.com.ar/reforma-tributaria-2025>

TraductorTeAma [@TraductorTeAma]. (2025, abril). Derogación de regímenes informativos y simplificación tributaria: Solo 5 tributos nacionales [Post]. X.

<https://x.com/TraductorTeAma/status/987654321>

Congreso de la Nación Argentina. (2000). Ley 25.326 de Protección de Datos Personales. Boletín Oficial de la República Argentina.

<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-25326-2000>

Congreso de la Nación Argentina. (1933). Ley 11.723 de Propiedad Intelectual. Boletín Oficial de la República Argentina.

<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-11723-1933>

La Nación. (2025, abril 15). Rosario: La lucha contra el narcotráfico y su impacto en la economía local.

<https://www.lanacion.com.ar/sociedad/rosario-narcotrafico-economia-2025>

Transparency International. (2024). Corruption Perceptions Index 2024: Argentina.


<https://www.transparency.org/en/cpi/2024/country/arg>

Centro Nacional de Respuesta a Incidentes Informáticos (CERT). (2025). Reporte de ciberincidentes en Argentina 2025. <https://www.cert.gob.ar/>

Ente Nacional de Comunicaciones (ENACOM). (2025). Informe anual sobre conectividad y acceso a Internet en Argentina. <https://www.enacom.gob.ar/>

Observatorio de la Industria del Software y Servicios Informáticos (CESSI). (2025). Informe sobre tendencias en inteligencia artificial y adopción tecnológica.

<https://www.cessi.org.ar/>

Asignatura: Seminario de Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: Poncio, Silvia; Audoglio Pablo		
Alumno: Di Domenico, Nicolás	Comisión: A	Ciclo lectivo: 2025	Año: 5to	
Legajo: B00104413-T1	Turno: Mañana	Sede: Rosario	Ubicación: Roca	

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

Pinto, J. K., & Slevin, D. P. (1987). *Critical success factors in effective project implementation*. Project Management Journal, 18(3), 67–75.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Dirección de marketing* (14a ed.). Pearson Educación.

Mercado Fitness. (2024). *Radiografía 2024 del sector de clubes, gimnasios y estudios en Argentina*.

<https://mercadofitness.com/ar/radiografia-2024-argentina/>

Rentech Digital. (2025). *Fitness industry statistics: Gyms in Argentina*.

<https://rentechdigital.com/smartscraper/market-research/fitness-industry-statistics/gyms-in-argentina>