

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.



Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

María del Pilar Castro Rivera
Jhon Alexander Correa Marín
Cristian Camilo Sandoval Plazas

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas
Maestría en Administración de Empresas de salud
Bogotá, Colombia

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.



Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

María del Pilar Castro Rivera
Jhon Alexander Correa Marín
Cristian Camilo Sandoval Plazas

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:
Magíster en Administración de Empresas de salud

Director (a): Diana González Santos

Modalidad:
Creación de Empresa

Universidad EAN
Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas
Maestría en Administración de Empresas de salud
Bogotá, Colombia

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Nota de aceptación:

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Dedicamos este trabajo con profundo agradecimiento a nuestras familias, por su apoyo incondicional, motivación y paciencia durante todo este proceso académico.

A cada integrante del equipo, por su compromiso, constancia y aporte en la construcción de este proyecto. De manera especial, resaltamos el esfuerzo conjunto que permitió superar los retos presentados y culminar esta meta con éxito, demostrando que la perseverancia y la unión son la base para alcanzar grandes logros.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Resumen

La medicina estética ha experimentado una evolución significativa en las últimas décadas, pasando de ser considerada un lujo a constituirse en un componente esencial del bienestar y la calidad de vida. En Colombia, esta tendencia se ha consolidado con un crecimiento acelerado de los procedimientos mínimamente invasivos, acompañado de una mayor conciencia social frente a la sostenibilidad y el autocuidado. Sin embargo, el sector enfrenta retos regulatorios, éticos y ambientales que limitan su desarrollo seguro y responsable.

El presente proyecto tiene como propósito evaluar la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética especializada en antienvjecimiento y longevidad sostenible, basada en innovación tecnológica, personalización terapéutica y compromiso ambiental. La metodología utilizada incluyó la revisión documental, análisis estratégico y financiero, así como entrevistas semiestructuradas con expertos, empresarios, aliados de la industria y clientes potenciales, con el fin de validar la propuesta de valor y su pertinencia en el mercado nacional.

Los resultados evidencian un alto interés por tratamientos innovadores, personalizados y eco-amigables, junto con un entorno favorable para la expansión del sector. Se concluye que la propuesta de una clínica sostenible no solo es financieramente viable y rentable, sino que también constituye una respuesta diferenciadora y responsable frente a las necesidades emergentes del mercado colombiano.

Palabras clave: Medicina estética; Antienvjecimiento; Longevidad sostenible; Innovación; Sostenibilidad; Viabilidad empresarial; Procedimientos mínimamente invasivos.

Abstract

Aesthetic medicine has undergone a significant evolution in recent decades, shifting from being considered a luxury to becoming an essential component of well-being and quality of life. In Colombia, this trend has been consolidated by the accelerated growth of minimally invasive procedures, accompanied by greater social awareness regarding sustainability and self-care. However, the sector still faces regulatory, ethical, and environmental challenges that limit its safe and responsible development.

This project aims to evaluate the business feasibility of an aesthetic medicine clinic specialized in anti-aging and sustainable longevity, grounded on technological innovation, therapeutic personalization, and environmental commitment. The methodology included a literature review, strategic and financial analysis, and semi-structured interviews with experts, entrepreneurs, industry allies, and potential clients, in order to validate the value proposition and its relevance in the national market.

The results highlight a strong demand for innovative, personalized, and eco-friendly treatments, along with a favorable environment for sector growth. It is concluded that the proposed sustainable clinic is not only financially viable and profitable but also represents a differentiated and responsible response to the emerging needs of the Colombian market.

Keywords: Aesthetic medicine; Anti-aging; Sustainable longevity; Innovation; Sustainability; Business feasibility; Minimally invasive procedures.

Contenido

Resumen	5
Abstract	6
Contenido de tablas	10
Contenido de figuras	12
1. Introducción	13
2. Naturaleza del proyecto	20
2.1. Origen o fuente de la idea de negocio.	20
2.2. Descripción del modelo de negocio.	21
2.3. Objetivos empresariales.	23
2.4. Estado actual del negocio.	23
2.5. Descripción de productos o servicios	23
2.6. Nombre, tamaño y ubicación de la empresa.	25
2.7. Potencial del mercado en cifras.	26
2.8. Ventajas competitivas.	36
2.9. Resumen de las inversiones requeridas.	40
2.10. Proyecciones de ventas y rentabilidad.	40
2.11. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.	40
2.12. Equipo de trabajo.	41
3. Análisis del Sector.....	44
3.1. Características del sector	46
3.2. Análisis de fuerzas que impactan el negocio	46
3.3. Análisis de oportunidades y amenazas	51
3.4. Análisis de competidores	53
3.5. Conclusiones sobre la viabilidad del sector	55
4. Validación e Investigación de Mercado.....	57
5. Estrategia y plan de introducción al mercado	73
5.2. Objetivos de mercadeo (12 meses)	74
5.3. Estrategia de mercado (segmentación, posicionamiento y propuesta)	
74	
5.4. Estrategias de producto y servicio	74

5.5. Estrategias de distribución (acceso y conveniencia).....	75
5.6. Estrategias de precio y modelo de ingreso	75
5.7. Estrategias de comunicación y promoción.....	75
5.8. Presupuesto de la mezcla de mercadeo (primer año).....	76
5.9. Embudo comercial: adquisición, conversión y retención	79
6. Aspectos Técnicos	81
6.1. Objetivos de prestación de servicios	81
6.2. Fichas técnicas de los servicios.....	82
6.3. Descripción del proceso de prestación del servicio	84
6.4. Necesidades y requerimientos	85
6.5. Plan de producción.....	87
6.6. Capacidad instalada.....	87
6.7. Modelo de gestión integral del proceso productivo.....	88
6.8. Procesos de investigación y desarrollo (I+D)	88
6.9. Presupuesto de producción e infraestructura.....	88
7. Aspectos Organizacionales y Legales.	90
7.1. Orientación estratégica	91
7.2. Ruta de habilitación del prestador de servicios de salud:	92
7.3. Estructura organizacional	93
7.4. Perfiles y funciones del talento humano.....	94
7.5. Factores clave en la gestión del talento humano.....	95
7.6. Gobierno corporativo.....	95
7.7. Estructura jurídica y aspectos legales	96
8. Aspectos Financieros	101
8.1. Objetivos financieros del proyecto.....	101
8.2. Supuestos económicos del modelo.....	101
8.3. Proyección de ventas	102
8.4. Proyección de costos de producción	103
8.5. Proyección de gastos administrativos.....	103
8.6. Presupuesto de inversión inicial.....	104
8.7. Estados financieros proyectados	104

8.8. Flujo de caja proyectado	105
8.9. Indicadores financieros	105
8.10. Fuentes de financiación	106
8.11. Evaluación financiera del proyecto	106
9. Enfoque hacia la Sostenibilidad.....	109
9.1. Dimensión ambiental	109
9.2. Dimensión social	112
9.3. Dimensión económica	113
9.4. Dimensión de gobernanza	113
9.5. Certificaciones y estándares posibles para la Clínica Eco-Estética ..	116
10. Conclusiones	118
11. Referencias	120
12. Anexos.....	124
12.1. Anexo 1. Simulador financiero simplificado	125
12.2. Anexo 2. Matriz de costos de servicios de medicina estética	130
12.3. Anexo 3. Formatos de entrevistas a expertos	139
12.4. Anexo 4. System Mapping del modelo de negocio Eco-Estética	144
12.5. Anexo 5. Instrumento de encuesta de validación del modelo de negocio	145
12.6. Anexo 6. Análisis PESTEL del entorno del sector de medicina estética	149
12.7. Anexo 7. Análisis fuerzas de Porter	154

Contenido de tablas

Tabla 1	25
Tabla 2	37
Tabla 3	38
Tabla 4	45
Tabla 5	45
Tabla 6	49
Tabla 7	50
Tabla 8	51
Tabla 9	53
Tabla 10	63
Tabla 11	71
Tabla 12	71
Tabla 13	73
Tabla 14	76
Tabla 15	78
Tabla 16	80
Tabla 17	82
Tabla 18	83
Tabla 19	85
Tabla 20	86
Tabla 21	88
Tabla 22	89
Tabla 23	89
Tabla 24	91
Tabla 25	97
Tabla 26	99
Tabla 27	107
Tabla 28	111
Tabla 29	111

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible.

Tabla 30	114
Tabla 31	117

Contenido de figuras

Figura 1.....	30
Figura 2.....	35
Figura 3.....	39
Figura 4.....	65
Figura 5.....	65
Figura 6.....	66
Figura 7.....	67
Figura 8.....	67
Figura 9.....	68
Figura 10.....	69
Figura 11.....	69
Figura 14.....	72
Figura 16.....	94
Figura 17.....	115

1. Introducción

La medicina estética ha dejado de ser concebida como una práctica exclusiva de grupos privilegiados para convertirse en una necesidad creciente dentro del estilo de vida moderno, enfocada no solo en mejorar la apariencia física, sino también en promover el bienestar integral y la longevidad. (Gulhima Arora, 2022) Este cambio de paradigma se sustenta en el creciente interés por el autocuidado, la consolidación de nuevas tendencias en salud preventiva y el impacto positivo que los tratamientos estéticos mínimamente invasivos tienen en la calidad de vida de los pacientes. (Jandhyala, 2018) En las últimas décadas, este sector ha tenido un crecimiento exponencial a nivel global y regional, favorecido por la innovación tecnológica, la diversificación de servicios y la consolidación de un consumidor cada vez más informado y consciente de sus decisiones de consumo (Diala Haykal, 2023) (Grand View Research , 2024)

En Colombia, este fenómeno ha sido especialmente evidente, consolidando al país como uno de los principales destinos en América Latina para procedimientos estéticos, tanto quirúrgicos como no invasivos. Según datos de la Sociedad Internacional de Cirugía Plástica Estética (International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS), 2024), en 2022 se realizaron más de 447.000 procedimientos en el país, con un crecimiento del 31% frente al año anterior. De este total, cerca de 176.000 correspondieron a técnicas no quirúrgicas, lo que refleja una clara preferencia de los pacientes por tratamientos menos invasivos, con menores riesgos y tiempos de recuperación más cortos, tales como la aplicación de toxina botulínica y ácido hialurónico. Este comportamiento del mercado confirma no solo la fortaleza de la industria en el país, sino también la transformación de la medicina estética hacia prácticas más accesibles, seguras y compatibles con estilos de vida activos. (Trindade de Almeida AR, 2024)

El auge del sector responde a múltiples factores interrelacionados. En primer lugar, el avance de la tecnología ha permitido el desarrollo de aparatología y biotecnología innovadora que ofrece resultados visibles, naturales y con mayor respaldo científico. Por ejemplo, dispositivos que combinan inteligencia artificial con radiofrecuencia o ultrasonido guiado logran diagnósticos precisos y estimulan colágeno sin procedimientos invasivos (Infobae, 2024). También, los tratamientos no invasivos continúan ganando popularidad, lo que

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

permite al paciente reincorporarse rápidamente a su rutina diaria, reforzando la idea de estética como parte esencial del autocuidado (Alma Lasers, 2023). En segundo lugar, la consolidación de la cultura del autocuidado ha impulsado que hombres y mujeres, de diferentes edades, busquen opciones preventivas estéticas para mantener una imagen fresca y saludable y prolongar su calidad de vida.” En tercer lugar, la sostenibilidad y la conciencia ambiental han comenzado a incidir en las decisiones de consumo, al punto que los pacientes ya no solo exigen resultados, sino también prácticas responsables con el entorno. Estudios recientes confirman que más del 70% de los consumidores latinoamericanos prefieren marcas alineadas con valores de sostenibilidad, lo que configura un reto y a la vez una oportunidad para el sector de la medicina estética en Colombia (Bituin Joana G. Dela Cruz, 2025) (Trindade de Almeida, 2024).

A pesar del crecimiento sostenido del sector de la medicina estética en Colombia, persiste una brecha significativa en la oferta de servicios que integren, de manera simultánea, seguridad clínica, respaldo científico, sostenibilidad ambiental y una atención centrada en el paciente. Esta situación genera un mercado fragmentado en el que, por un lado, proliferan establecimientos informales o con estándares heterogéneos de calidad y, por otro, los usuarios encuentran dificultades para acceder a modelos de atención confiables, diferenciados y coherentes con las nuevas demandas de autocuidado, longevidad y consumo responsable. En este contexto, el problema de investigación se centra en determinar si es viable empresarialmente una clínica de medicina estética que responda a estas exigencias del mercado mediante un modelo sostenible, seguro y basado en evidencia.

No obstante, este proceso de consolidación no está exento de dificultades. El desarrollo del sector enfrenta desafíos importantes que comprometen su crecimiento ordenado y sostenible. Entre ellos, la falta de regulación específica y actualizada para procedimientos no invasivos, lo cual ha permitido la proliferación de clínicas informales que ponen en riesgo la seguridad de los pacientes y la calidad de los servicios. A pesar de que Colombia cuenta con normativas que regulan las actividades de cosmetología y estética ornamental (Resolución 2263 de 2004, 2004) (Ley 711 de 2001, 2001), estas disposiciones resultan insuficientes frente al ritmo acelerado de innovación en tratamientos estéticos. Esta brecha normativa genera vacíos legales y desprotección en un mercado cada vez más dinámico.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Además, la complejidad de los procesos de habilitación y acreditación de clínicas actúa como barrera para nuevos emprendimientos formales. En algunos casos las Secretarías de Salud locales tienen ambigüedad sobre su competencia para habilitar centros estéticos, lo que genera interpretaciones dispares sobre los requisitos para apertura de servicios estéticos (Competencia entre secretarías de salud deártamental y municipal para apertura de centro de estetica , 2022). En efecto, las controversias sobre la falta de supervisión han quedado de manifiesto en reportes periodísticos donde se señala que en Colombia más del 80 % de las muertes asociadas a procedimientos estéticos en 2024 ocurrieron en centros ilegales o no regulado (Infobae, 2024). Estos hechos ilustran la urgente necesidad de un marco regulatorio moderno que se adapte al avance tecnológico del sector y garantice prácticas seguras y responsables.”

Otro reto estructural es la falta de inclusión de los procedimientos estéticos dentro del Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), lo que limita el acceso de amplios segmentos de la población y concentra la oferta en sectores de ingresos medios y altos. La normativa del SGSSS explícitamente excluye los tratamientos de carácter estético, cosmético o suntuario del catálogo de servicios obligatorios (Todo lo que usted debe saber del plan de beneficios - POS, 2014) Además, la jurisprudencia y los conceptos legales interpretan que solo en casos en que un procedimiento estético afecte la salud funcional puede considerarse su cobertura por el sistema (Sentencia SU-239/24, 2024) Esa exclusión normativa limita el acceso de amplios segmentos de la población.

Asimismo, la publicidad desmedida, y en ocasiones engañosa, especialmente en redes sociales y material promocional, contribuye a crear expectativas poco realistas en los pacientes, afectando su percepción y satisfacción con los resultados. Un estudio colombiano analiza cómo clínicas estéticas utilizan publicidad exagerada que induce al error y la relación de este fenómeno con la responsabilidad médica (Jorge Fernández Mayorga, 2021).

En consecuencia, se identifica un vacío de mercado en la oferta de clínicas de medicina estética que combinen de manera explícita cuatro atributos diferenciales: habilitación y seguridad clínica, práctica médica basada en evidencia, experiencia personalizada del paciente y sostenibilidad ambiental verificable. Aunque existen múltiples prestadores de servicios estéticos, la mayoría compite por portafolio, precio o posicionamiento comercial,

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

sin consolidar una propuesta integral que articule resultados naturales, rigor médico, trazabilidad de insumos y gestión responsable del impacto ambiental. Este vacío representa una oportunidad estratégica para el diseño de un modelo empresarial innovador y competitivo en el contexto colombiano.

Finalmente, un aspecto crítico es el impacto ambiental. Se ha documentado que muchas clínicas estéticas operan sin una política clara de sostenibilidad; por ejemplo, en Cali se identificaron centros que generan residuos hospitalarios sin gestión adecuada (segregación, tratamiento o disposición) (Robledo, 2006). Además, el Informe Nacional de Residuos Peligrosos 2020 revela que las actividades sanitarias generan cantidades importantes de residuos peligrosos, lo que obliga a implementar mejores controles ambientales. Estos elementos respaldan la necesidad de que una clínica estética sostenible planifique su estrategia ambiental desde el inicio.

En este contexto, surge la necesidad de evaluar la viabilidad de un modelo de negocio que responda de manera integral a estas brechas del sector, que respondan a las exigencias actuales de la industria y que logren integrar tres dimensiones fundamentales: la calidad médica, la sostenibilidad ambiental y una atención centrada en el paciente.

Eco-Estética se propone como una clínica de medicina estética enfocada en antienviejecimiento y longevidad sostenible, cuya propuesta de valor consiste en ofrecer tratamientos mínimamente invasivos, seguros y personalizados, respaldados por evidencia científica, en una experiencia de atención centrada en el paciente y desarrollada bajo criterios de sostenibilidad ambiental. De esta manera, la clínica busca diferenciarse no solo por sus resultados clínicos y estéticos, sino también por integrar innovación médica, trazabilidad, consumo responsable y bienestar integral en un solo modelo de negocio.

El presente trabajo de grado, enmarcado en la modalidad de creación de empresa del programa de Maestría en Administración de Empresas de Salud de la Universidad EAN, se desarrolla dentro del campo de conocimiento de la gestión de organizaciones de salud y se articula con la línea de investigación en innovación, sostenibilidad y emprendimiento, la cual busca fomentar el desarrollo de modelos empresariales sostenibles, competitivos y orientados al bienestar integral.

En coherencia con estos principios, este proyecto tiene como propósito evaluar la viabilidad

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

comercial, técnica, legal y financiera de la Clínica Eco-Estética, aplicando los conocimientos adquiridos durante el programa en gestión estratégica, planeación financiera, liderazgo, innovación y marketing.

El tema de la creación de empresa, como opción de grado, constituye un espacio idóneo para consolidar competencias directivas y emprendedoras, al permitir que los estudiantes desarrollen proyectos aplicados con impacto en sectores estratégicos de la economía de la salud. En este caso, la estructuración de Eco-Estética representa la materialización de un modelo que integra la gestión administrativa con la innovación tecnológica, la sostenibilidad y el enfoque centrado en el paciente, alineándose con las tendencias globales del mercado y con las exigencias de un consumidor más consciente y selectivo. El proyecto no se limita a demostrar la factibilidad económica de una clínica estética, sino que busca aportar un modelo diferenciado que pueda servir como referente en Colombia y la región.

En este marco, el objetivo general del proyecto es evaluar la viabilidad de la puesta en marcha de una clínica de medicina estética y longevidad sostenible, asegurando su autosuficiencia y crecimiento en el sector salud mediante el análisis de su factibilidad comercial, técnica, legal, financiera y ambiental.

Este análisis contempla la validación de la sostenibilidad integral del modelo de negocio en sus tres componentes fundamentales:

- Económico, mediante la evaluación de rentabilidad, costos e ingresos proyectados.
- Social, a través de la generación de empleo, bienestar del talento humano y promoción de hábitos saludables en los usuarios.
- Ambiental, mediante el diseño de estrategias de economía circular, gestión responsable de residuos y uso eficiente de recursos naturales.

Para alcanzar el propósito planteado, se definen los siguientes objetivos específicos:

1. Evaluar la viabilidad del mercado para la propuesta de negocio a través de un análisis de oferta, demanda y perfil de clientes potenciales interesados en servicios de medicina estética sostenible.
2. Analizar la factibilidad técnica y operativa del modelo, identificando los procesos, la infraestructura y las tecnologías ecoeficientes necesarias para garantizar una

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

prestación de servicios segura y sostenible.

3. Determinar la capacidad financiera para la implementación del proyecto, estableciendo costos de inversión, fuentes de financiación y proyección de rentabilidad.
4. Definir el marco administrativo, legal y normativo que oriente la operación del negocio conforme a la regulación vigente en salud, ambiente y seguridad del paciente.
5. Evaluar y validar el impacto económico, social y ambiental del modelo con el fin de determinar su sostenibilidad integral y su contribución al desarrollo responsable del sector.

La Clínica Eco-Estética, propuesta de creación de empresa del proyecto Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible, se configura como una alternativa innovadora y diferenciadora dentro del panorama nacional, al integrar ciencia, estética y sostenibilidad bajo un mismo concepto. Su propuesta de valor se construye metodológicamente a partir del lienzo de propuesta de valor y del modelo de negocio sostenible, herramienta que permite articular de manera lógica los componentes estratégicos del proyecto, tales como los aliados clave, las actividades y procesos, los recursos, la propuesta de valor, los productos y servicios, el relacionamiento con clientes, los canales, los segmentos de mercado, la estructura de costos, las fuentes de ingreso y los beneficios sociales y ambientales esperados. Esta metodología permite sustentar que el proyecto no solo busca desarrollar una empresa rentable y competitiva en el sector de la medicina estética en Colombia, sino también consolidar un modelo empresarial responsable, centrado en el paciente y coherente con las tendencias contemporáneas de innovación y sostenibilidad.

En cuanto a la estructura del documento, el presente trabajo se desarrolla en varios apartados que permiten evaluar de manera integral la viabilidad de la propuesta empresarial. En primer lugar, se presenta el direccionamiento estratégico del proyecto, incluyendo la naturaleza de la empresa, su plataforma estratégica y la formulación de la propuesta de valor; posteriormente, se aborda el análisis del sector y del mercado, con herramientas de diagnóstico externo e interno; seguidamente, se desarrolla el estudio técnico, administrativo, legal y organizacional requerido para la operación de la clínica; y finalmente, se expone el

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible.

análisis financiero, junto con la evaluación de sostenibilidad e impacto del modelo de negocio, con el fin de determinar la factibilidad global de la creación de la Clínica Eco-Estética.

2. Naturaleza del proyecto

El presente trabajo de grado propone la creación de la Clínica Eco-Estética, una empresa orientada a la prestación de servicios de medicina estética con enfoque en antienvjecimiento, bienestar integral y longevidad sostenible. El proyecto surge como respuesta a la evolución del sector estético en Colombia, caracterizado por un crecimiento sostenido de la demanda de procedimientos mínimamente invasivos, así como por la necesidad de modelos empresariales que integren seguridad clínica, innovación, personalización y sostenibilidad ambiental. Desde esta perspectiva, la naturaleza del proyecto se centra en la formulación de una unidad de negocio del sector salud y bienestar, concebida bajo criterios de viabilidad comercial, técnica, legal, financiera y ambiental.

2.1. Origen o fuente de la idea de negocio.

La idea del proyecto surge a partir de la identificación de una problemática multidimensional del sector de la medicina estética en Colombia, que combina factores sanitarios, regulatorios, sociales y ambientales.

En primer lugar, la ausencia de un marco regulatorio específico para procedimientos no invasivos ha propiciado la proliferación de establecimientos informales que operan sin habilitación sanitaria, personal médico idóneo ni control técnico sobre los dispositivos utilizados. Según reportes de la Superintendencia Nacional de Salud (2023) y la Sociedad Colombiana de Cirugía Plástica, este fenómeno ha derivado en un aumento de eventos adversos, infecciones y secuelas permanentes en pacientes atendidos por personal no calificado. (Infobae, 2024) (Jorge Fernández Mayorga, 2021) (ISAPS, 2024) (Global Wellness Institute, 2023).

A ello se suma la percepción errónea de la medicina estética como un servicio puramente cosmético y superficial, lo cual ha limitado la educación del consumidor en torno al autocuidado y la prevención. La mayoría de los pacientes aún priorizan el costo sobre la seguridad, lo que incentiva la informalidad y la demanda de procedimientos de bajo costo sin respaldo médico (Global Wellness Institute, 2023) (ISAPS, 2024).

Desde la dimensión ambiental, el sector también presenta oportunidades de mejora relacionadas con la gestión de residuos clínicos, el uso de materiales de un solo uso y el consumo de recursos como energía y agua. En consecuencia, se identifica una oportunidad

empresarial para desarrollar un modelo de clínica estética que combine calidad médica, sostenibilidad ambiental y experiencia centrada en el paciente, respondiendo a las nuevas expectativas del mercado y a las tendencias de consumo responsable. Diversos estudios ambientales evidencian que los centros estéticos son generadores significativos de desechos biológicos y materiales no biodegradables, sin programas efectivos de reciclaje ni disposición segura (Robledo, 2006) (Osorio, 2016).

En consecuencia, el mercado nacional carece de modelos empresariales integrales que combinen resultados clínicos seguros con responsabilidad ambiental y social. La creación de la Clínica Eco-Estética busca responder a esta brecha mediante un enfoque innovador que integre tres pilares: calidad médica basada en evidencia, sostenibilidad ambiental y bienestar del paciente. Este modelo pretende transformar la percepción del cuidado estético en Colombia, promoviendo una cultura de autocuidado responsable, tratamientos seguros y un compromiso genuino con el entorno.

2.2.Descripción del modelo de negocio.

La Clínica Eco-Estética se concibe como una empresa de medicina estética enfocada en la prestación de servicios mínimamente invasivos orientados al rejuvenecimiento, la armonización facial y corporal, y la promoción de la longevidad saludable. Su propuesta se fundamenta en la articulación de tres ejes centrales: seguridad clínica, innovación terapéutica y sostenibilidad.

Desde el componente clínico, el modelo prioriza la atención médica basada en evidencia, la personalización de protocolos y la trazabilidad de insumos y procedimientos. Desde el componente de servicio, busca brindar una experiencia cálida, confiable y diferenciada, centrada en el paciente y apoyada en herramientas digitales para facilitar la continuidad del cuidado. Finalmente, desde el componente ambiental, incorpora prácticas eco-eficientes orientadas al uso racional de recursos, la gestión responsable de residuos y la selección de insumos con criterios sostenibles.

Se trata, por tanto, de una propuesta empresarial del sector salud que no solo busca responder a una oportunidad de mercado, sino también consolidar un modelo organizacional innovador, competitivo y coherente con los desafíos contemporáneos de la medicina estética.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Implementación operativa y estrategia digital

- Se proyecta una sede física eco-eficiente en Bogotá, diseñada con criterios de bioarquitectura, zonas de espera sustentables, ambientación verde y flujo optimizado para minimizar consumo de energía.
- Complementariamente, se desarrollará una plataforma digital integral que permita al paciente agendar citas, recibir seguimiento remoto, acceder a contenido educativo sobre autocuidado y sostenibilidad, y participar en programas de fidelización.
- Este componente digital funciona también como canal de atracción y retención, facilitando la experiencia del cliente y apoyando el modelo omnicanal.

Segmentos de clientes y propuesta de valor diferenciadora

El modelo está orientado a adultos entre 30 y 60 años de estratos 4, 5 y 6, con interés en estética preventiva y consumo responsable. Este segmento valora tanto resultados visibles como valores éticos (salud, sostenibilidad, transparencia).

La propuesta de valor de Eco-Estética consiste en:

- Resultados seguidos por evidencia clínica, con protocolos personalizados.
- Experiencia holística centrada en el paciente, no solo tratamientos aislados.
- Compromiso ambiental real, integrado al servicio, no como adorno.
- Transparencia y trazabilidad, de insumos a resultados.

Vinculación con gremios y respaldo profesional en Colombia

Para fortalecer su legitimidad y posicionamiento profesional, la clínica buscará afiliarse y trabajar en conjunto con asociaciones médicas relevantes en Colombia, tales como:

- ACICME (Asociación Científica Colombiana de Medicina Estética), que promueve la vanguardia científica en medicina estética. (Asociación Científica Colombiana de Medicina Estética ACICME, s.f.)
- SOCOLME (Sociedad Colombiana de Especialistas en Medicina Estética), que agrupa médicos dedicados a la medicina estética con enfoque científico y ético. (Sociedad Colombiana de Especialistas en Medicina Estética, s.f.)

Estas alianzas permitirán participar en congresos científicos, acceder a formación continua, adquirir legitimidad normativa y conectarse con redes profesionales para referencia y validación.

2.3.Objetivos empresariales.

A corto plazo (1–2 años), la clínica busca consolidar su puesta en marcha, lograr habilitación legal y captar al menos 500 pacientes recurrentes. A mediano plazo (3–5 años), pretende expandir su portafolio de servicios, incorporar programas de membresías y alcanzar ingresos superiores a \$1.200 millones anuales. A largo plazo (más de 5 años), proyecta convertirse en referente nacional e incursionar en turismo de bienestar, posicionando la marca como pionera en medicina estética sostenible en América Latina. (Global Wellness Institute, 2023)

2.4.Estado actual del negocio.

Actualmente, el proyecto se encuentra en fase de planificación avanzada. Se han realizado análisis de mercado, validación de la propuesta de valor con actores del ecosistema (pacientes, expertos en estética, empresarios y aliados estratégicos), y simulaciones financieras que confirman su viabilidad. Se cuenta con un plan de inversión inicial y opciones de financiación, además de la definición de la micro localización en Bogotá, en la zona de Santa Bárbara – Usaquén, reconocida por su atractivo comercial y perfil socioeconómico acorde con el segmento objetivo.

2.5.Descripción de productos o servicios

El portafolio de la Clínica Eco-Estética se estructura en tres líneas de servicio complementarias y articuladas entre sí, diseñadas bajo criterios de evidencia científica, sostenibilidad ambiental y personalización de la atención. Cada línea busca responder a las necesidades estéticas y de bienestar de los pacientes, promoviendo resultados naturales, seguros y duraderos.

Línea de Medicina Estética Facial

Esta línea se orienta a la armonización y rejuvenecimiento facial mediante procedimientos mínimamente invasivos que estimulan los mecanismos naturales de regeneración cutánea. Enlistando algunos de ellos a continuación:

- Aplicación de toxina botulínica tipo A, para la modulación de la expresión facial y la prevención de líneas dinámicas de envejecimiento.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Infiltración de ácido hialurónico con técnicas de relleno y bio-estimulación, que restauran volumen y mejoran la hidratación profunda de la piel.
- Bio-revitalización con New Cellular Treatment Factor (NCTF®), complejo polivitamínico y de ácido hialurónico que mejora la calidad dérmica.
- Mascarillas regeneradoras con tecnología Light Emitting Diode (LED), que favorecen la regeneración celular y la oxigenación cutánea.

Todos los tratamientos se realizan bajo parámetros médicos estandarizados y con productos certificados por el INVIMA y la FDA, garantizando seguridad, trazabilidad y resultados predecibles.

Línea de Medicina Estética Corporal

Esta línea agrupa procedimientos no invasivos orientados a la remodelación corporal y mejora de la textura cutánea, mediante tecnologías de última generación:

- Mesoterapia corporal con principios activos lipolíticos, reafirmantes y drenantes.
- Carboxiterapia médica, que utiliza dióxido de carbono medicinal para mejorar la microcirculación y reducir la adiposidad localizada.
- Radiofrecuencia médica (capacitiva y resistiva), empleada para el tensado de tejidos, estimulación de colágeno y tratamiento de flacidez.
- High Intensity Focused Ultrasound (HIFU), tecnología de ultrasonido focalizado para lifting corporal y facial sin cirugía.

Todos los procedimientos se desarrollan bajo el concepto de medicina estética responsable, priorizando la seguridad, la eficacia comprobada y el confort del paciente.

Programas Integrales de Longevidad y Bienestar Sostenible

La tercera línea constituye el diferencial estratégico del modelo Eco-Estética, al integrar medicina estética, preventiva y regenerativa en programas personalizados de longevidad saludable. Estos programas se basan en la evaluación integral del paciente e incluyen:

- Valoración médica y bioquímica personalizada, con pruebas de marcadores de envejecimiento y equilibrio oxidativo.
- Protocolos de nutrición celular y suplementación, orientados a optimizar la salud metabólica y la función tisular.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Terapias complementarias de bienestar, como drenaje linfático, estimulación de colágeno, mindfulness y educación en autocuidado.
- Planes anuales de mantenimiento integral, que combinan intervenciones periódicas, seguimiento médico y acompañamiento digital.

Estos programas permiten que la clínica trascienda el enfoque tradicional de “corrección estética” y se posicione como un centro médico de bienestar y longevidad sostenible, coherente con los principios de la medicina preventiva y regenerativa moderna.

Enfoque diferenciador

Cada servicio del portafolio se desarrolla bajo un modelo clínico de sostenibilidad, que incorpora:

- Gestión ambiental responsable: control de residuos sanitarios, uso racional de recursos y materiales biodegradables.
- Calidad médica certificada: protocolos basados en guías clínicas internacionales (Sociedad Colombiana de Medicina Estética – SOCOLME, ACICME, ISAPS).
- Experiencia centrada en el paciente: espacios eco-eficientes, confort sensorial y acompañamiento digital personalizado.

2.6. Nombre, tamaño y ubicación de la empresa.

La empresa llevará el nombre tentativo de Clínica Eco-Estética – Medicina Estética Sostenible. Tendrá una sede inicial de 60 m² en Bogotá, con capacidad instalada para atender entre 70 y 90 pacientes al mes, y potencial de escalabilidad hacia nuevos centros en otras ciudades principales.

Tabla 1
Resumen del modelo de negocio de la Clínica Eco-Estética

Componente	Descripción
Propuesta de valor	Servicios de medicina estética mínimamente invasiva con enfoque en antienvjecimiento y longevidad sostenible, basados en evidencia científica, seguridad clínica, personalización y sostenibilidad ambiental.
Segmentos de clientes	Adultos entre 30 y 60 años, de estratos 4, 5 y 6, interesados en autocuidado, bienestar, imagen personal, envejecimiento saludable y

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

	consumo responsable.
Canales	Sede física en Bogotá, plataforma digital de agendamiento, redes sociales, marketing de contenidos, referidos y alianzas estratégicas.
Relación con clientes	Atención personalizada, acompañamiento clínico, seguimiento postratamiento, programas de fidelización y membresías.
Fuentes de ingreso	Pago por procedimiento, paquetes de tratamiento, programas integrales de longevidad, membresías y venta complementaria de productos asociados al cuidado de la piel.
Recursos clave	Talento humano especializado, aparatología médica, infraestructura eco-eficiente, plataforma digital, protocolos clínicos y proveedores estratégicos.
Actividades clave	Valoración médica, prestación de procedimientos, seguimiento del paciente, gestión operativa, marketing, sostenibilidad ambiental y control de calidad.
Aliados clave	Laboratorios, proveedores de equipos e insumos, asociaciones científicas, aliados comerciales y entidades reguladoras.
Estructura de costos	Arriendo, nómina, insumos médicos, mantenimiento de equipos, marketing, servicios públicos, gestión ambiental y gastos administrativos.

Nota. Elaboración propia.

2.7.Potencial del mercado en cifras.

Tamaño y dinámica del mercado (fuentes primarias)

- Procedimientos en Colombia. En 2022 se registraron 732.783 procedimientos estéticos realizados por cirujanos plásticos en Colombia, sumando quirúrgicos y no quirúrgicos, según la encuesta científica anual de ISAPS. El informe evidencia un crecimiento sostenido mundial y regional de las intervenciones mínimamente invasivas y quirúrgicas. (ISAPS, 2022)

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Mercado global de estética. La industria mundial de medicina estética se estimó en USD 89,6 mil millones en 2024 y proyecta crecer a USD 239,9 mil millones hacia 2033 (CAGR \approx 11,7%). (Grand View Research , 2024)
- Belleza y cuidado personal en Colombia (proxys de gasto). La ANDI reporta crecimiento de doble dígito en 2023 para categorías de cosmética/aseo y un gasto per cápita cercano a \$250.000 COP/año en 2024 en belleza y cuidado personal (indicador útil para el “share of wallet” del consumidor de estética). (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), 2024)
- Demografía y concentración urbana. DANE confirma la concentración poblacional en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, útil para focalizar la demanda accesible (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE))
- Turismo y wellness (oportunidad adyacente). El turismo internacional alcanzó ~5,86–6,7 millones de visitantes (2023–2024), y el wellness gana participación en gasto turístico — vectores que apalancan procedimientos electivos de rápida recuperación. (BBVA Research, 2024)

Segmento objetivo:

- Geografía: Bogotá (prioridad), seguido de Medellín, Cali y Barranquilla (alta densidad de ingresos medios-alto. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE))
- Demografía: El cliente objetivo de la clínica de medicina estética se caracteriza por ser personas de entre 30 y 60 años, pertenecientes a un segmento socioeconómico medio y alto, con un interés claro en el cuidado de su imagen y bienestar. Estos clientes buscan tratamientos que les permitan mejorar su apariencia física, prevenir los signos del envejecimiento y mantener una imagen juvenil sin recurrir a procedimientos invasivos. Además, son individuos informados, que valoran la seguridad, la calidad y la personalización en los servicios que reciben, definiendo 4 arquetipos de cliente detallados en la infografía 1.

Análisis del cliente:

- Perfil del cliente:
 - Adultos jóvenes (25–45 años): profesionales interesados en prevención

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

temprana del envejecimiento, estética consciente y cuidado de imagen.

- Adultos de mediana edad (45–65 años): personas que buscan terapias de rejuvenecimiento, salud integral y longevidad activa.
- Consumidores eco-conscientes: valoran prácticas sostenibles en la provisión de servicios de salud y están abiertos a opciones con menor impacto ambiental. (Cohen, 2025) (Visser, 2025)
- Turistas de bienestar: nacionales y extranjeros que eligen a Colombia como destino de turismo médico y estético.

- Necesidades y oportunidades:

los clientes priorizan seguridad clínica y respaldo científico, resultados naturales y duraderos, bienestar integral y coherencia con valores de sostenibilidad. Estas preferencias son consistentes con encuestas de práctica y de consumo en estética que reportan el auge de procedimientos mínimamente invasivos y la búsqueda de naturalidad (ISAPS, 2024) (Allergan Aesthetics, & Wunderman Thompson Intelligence, 2022)

- Localización y justificación:

Bogotá D.C., zona de Santa Bárbara (Usaquén), por concentración de estratos 4–6, alta demanda de servicios premium y fácil acceso logístico.

- Propuesta de valor:

Promesa central: resultados naturales, clínicamente seguros y sostenibles, mediante protocolos mínimamente invasivos personalizados, una experiencia de servicio cálida y trazable, y un compromiso ambiental verificable que genera confianza y diferenciación.

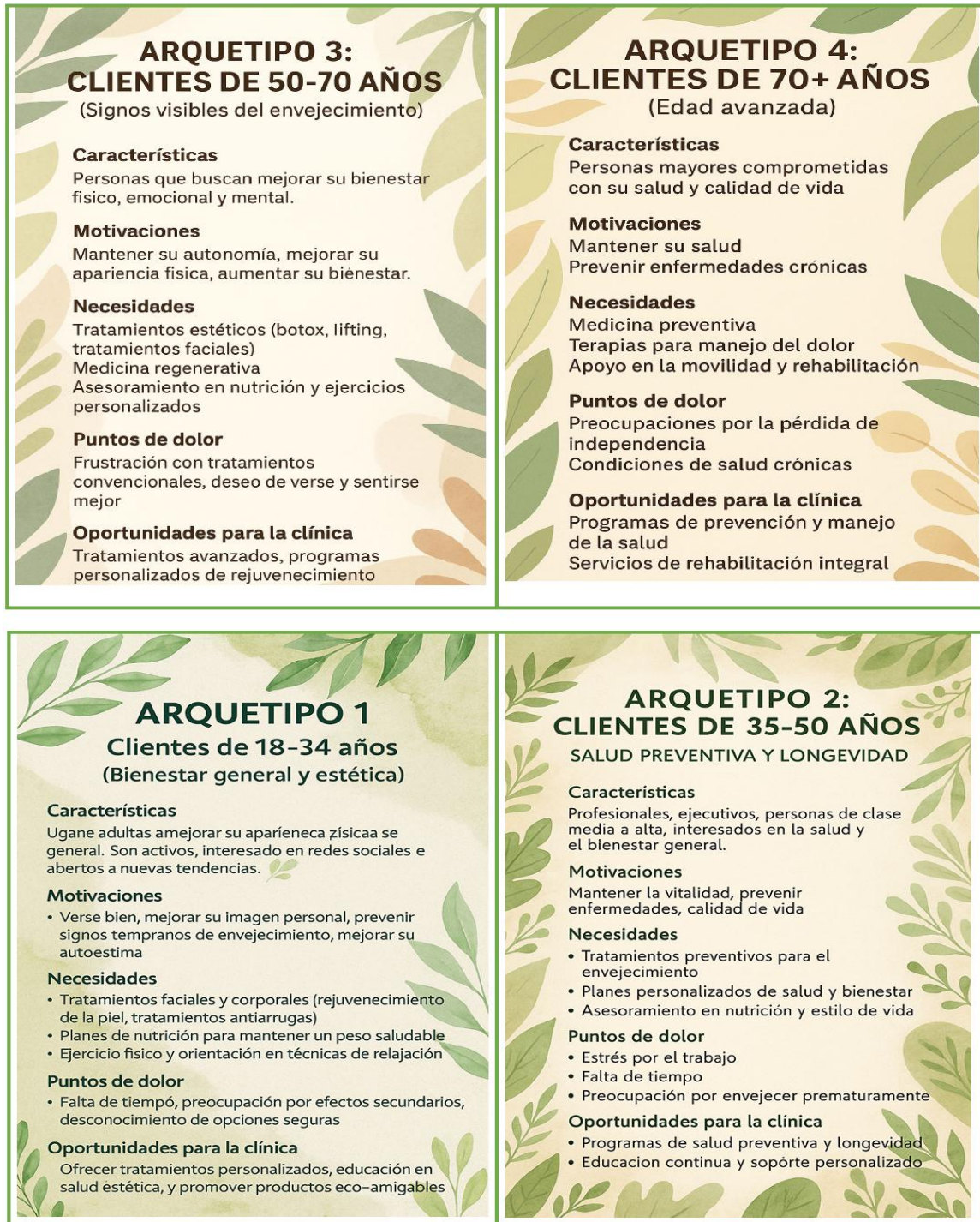
- Resultados naturales y seguridad clínica
 - Qué ofrecemos: protocolos de rejuvenecimiento facial y corporal con técnicas mínimamente invasivas, orientados a preservar la armonía del rostro y del cuerpo, con tiempos de recuperación cortos.
 - Cómo lo entregamos: historia clínica y consentimiento informado claros; evaluación fotográfica y dermatoscópica; pruebas de sensibilidad cuando aplique; trazabilidad de insumos por lote; manejo de eventos adversos con rutas definidas.
 - Valor para el cliente: resultados que se ven “como uno mismo, en su

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

mejor versión”; menor interrupción de la vida laboral/social.

- Personalización basada en evidencia
 - Qué ofrecemos: planes individualizados según biotipo cutáneo, hábitos y objetivos (prevención 25–45 años; longevidad activa 45–65).
 - Cómo lo entregamos: evaluación integral (piel, estilos de vida, expectativas); combinación racional de tecnologías (p. ej., radiofrecuencia, ultrasonido focalizado de alta intensidad, luz LED) y skincare médico; educación pre y pos procedimiento.
 - Valor para el cliente: mejores resultados con menos procedimientos innecesarios y mayor adherencia.
- Sostenibilidad verificable como atributo de valor
 - Qué ofrecemos: una clínica que reduce su impacto ambiental sin comprometer la seguridad del paciente.
 - Cómo lo entregamos: segregación rigurosa de residuos; elección de insumos con criterios ambientales y éticos; consumo eficiente de energía; proveedores locales cuando sea posible; información transparente al paciente sobre prácticas “climate-friendly”.
 - Valor para el cliente: posibilidad de elegir tratamientos de calidad en una organización que cuida su salud y el entorno.

Figura 1
Arquetipo del cliente



Nota. Elaboración propia

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Necesidades y “jobs to be done”: prevención del envejecimiento, mantenimiento de imagen profesional, resultados naturales con mínimo downtime, y sostenibilidad como atributo diferenciador.
- Criterios de compra: seguridad clínica (habilitación, trazabilidad), evidencia de resultados, conveniencia (ubicación/financiación), reputación médica y responsabilidad ambiental.

Metodología y estimación base - TAM – SAM – SOM

Para estimar el tamaño del mercado potencial del proyecto se empleó la metodología TAM–SAM–SOM, ampliamente utilizada en la formulación de modelos de negocio para dimensionar el mercado total, el mercado accesible y el mercado objetivo alcanzable en un horizonte temporal determinado. Para la estimación del tamaño del mercado se adoptaron supuestos explícitos y ajustables de la siguiente manera:

- Se utilizó como proxy la participación global de procedimientos no quirúrgicos reportada por ISAPS (~56 % del total en 2022) (ISAPS, 2022), aplicada de manera conservadora al caso colombiano
- se focaliza la población urbana de 30 a 60 años en las cuatro principales ciudades (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla), de acuerdo con la estructura demográfica y de ingresos reportada por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE))
- se asume un ticket anual por paciente equivalente a 2 a 3 sesiones (p. ej., toxina, skin boosters, energías), con un ARPU conservador consistente con estratos 4–6.

Paso 1 – TAM (Total Addressable Market, Colombia):

- Punto de partida: 732.783 procedimientos totales (ISAPS 2022). Si aplicamos la proporción global de no quirúrgicos $\approx 56\%$, estimamos ≈ 410.000 procedimientos no quirúrgicos/año como base de mercado para tratamientos alineados al portafolio (toxina, AH, energía, etc.). (ISAPS, 2022)
- Si el número medio de procedimientos por paciente/año = 2, el número de pacientes no quirúrgicos sería ≈ 205.000 .
- Con un ARPU conservador (bundle anual de toxina/LED/RF/skinbooster) —por ejemplo, COP 1,8–2,2 millones/año— el TAM valor rondaría COP 369–451 mil

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

millones/año (\approx USD 90–110 millones, a COP 4.1k/USD). (Ajustable por mix y pricing local).

Paso 2 – SAM (Serviceable Available Market):

- Acotamos a Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla (\approx 13,5–14,5 millones de habitantes según DANE/proyecciones), y a estratos 4–6. Suponiendo que 60–65% de los pacientes objetivo se concentran en estas áreas, el SAM en volumen sería \approx 123–133 mil pacientes/año y, en valor, \approx USD 54–72 millones. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE))

Paso 3 – SOM (Serviceable Obtainable Market, 3 años):

- Estrategia single-site en Bogotá con rampa a 24–30 meses. Supón participación objetivo 0,35–0,6% del SAM en 36 meses (posicionamiento premium sostenible + capilaridad digital).
- SOM pacientes: \approx 430–800 pacientes/año; SOM valor: USD 0,5–1,6 millones/año (según ARPU).
- Este rango es coherente con la capacidad operativa de 2–3 cabinas, jornadas 6 días/semana, 8–12 atenciones/día/cabina, tasas de conversión 35–45% en programas anuales.

Implicaciones estratégicas

Las implicaciones estratégicas del proyecto se proyectan y/o materializan mediante el Lienzo de Modelo de Negocio de la Clínica Eco-Estética, que articula la propuesta de valor (resultados naturales con evidencia clínica, seguridad habilitada y sostenibilidad verificable) con los segmentos priorizados de adultos 30–60 años. La estrategia comercial combina canales digitales de captación y seguimiento, referidos médicos y alianzas corporativas, mientras que la relación con clientes se basa en programas y membresías anuales orientados a prevención y longevidad. El modelo se soporta en recursos clave (talento clínico, aparatología de energía, plataforma digital y cadena de suministro eco-amigable) y en actividades clave centradas en protocolos basados en evidencia, calidad clínica, analítica de cohortes y gestión ambiental. La monetización integra pago por sesión, paquetes combinados y membresías, alineada con el ARPU proyectado, y se equilibra con una estructura de costos que prioriza eficiencia operativa y gestión responsable de residuos y energía. Este lienzo

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

enlaza la priorización de mercado (TAM–SAM–SOM), la diferenciación sostenible y los KPIs de desempeño (LTV/CAC, ocupación, NPS clínico, kWh y kg de residuos por atención), proporcionando una hoja de ruta clara para la implementación y el escalamiento responsable del modelo.

Las implicaciones estratégicas del proyecto se derivan de la construcción de la propuesta de valor, la cual constituye la base del lienzo de modelo de negocio sostenible de la Clínica Eco-Estética. En este sentido, el diseño estratégico parte de la comprensión de los trabajos del cliente, entendidos como la necesidad de acceder a tratamientos estéticos seguros, efectivos, mínimamente invasivos y coherentes con objetivos de bienestar, autocuidado, prevención y longevidad; de igual forma, reconoce sus dolores y frustraciones, entre los que se encuentran el temor a resultados artificiales, la desconfianza frente a procedimientos sin soporte clínico, los riesgos asociados a servicios no habilitados, la poca personalización de la atención y la creciente preocupación por el impacto ambiental de ciertas prácticas estéticas. A su vez, se identifican los gananciales esperados, tales como obtener resultados naturales, percibir seguridad y acompañamiento profesional, acceder a tecnologías modernas, vivir una experiencia integral y sentirse alineados con un consumo más consciente y sostenible. A partir de estos elementos, se configura una propuesta de valor centrada en tratamientos innovadores y mínimamente invasivos, un enfoque integral en antienvjecimiento y longevidad saludable, la eco-amigabilidad como valor transversal y la transparencia y personalización en la atención, componentes que luego se articulan en el lienzo con los segmentos de clientes, los canales, el relacionamiento, los recursos, las actividades, la estructura de costos, las fuentes de ingreso y los beneficios sociales y ambientales del modelo. De esta manera, el lienzo no solo representa la lógica operativa y financiera de la empresa, sino que evidencia que la solución empresarial ha sido diseñada a partir de necesidades reales del cliente y traducida en una estrategia de implementación y escalamiento responsable.

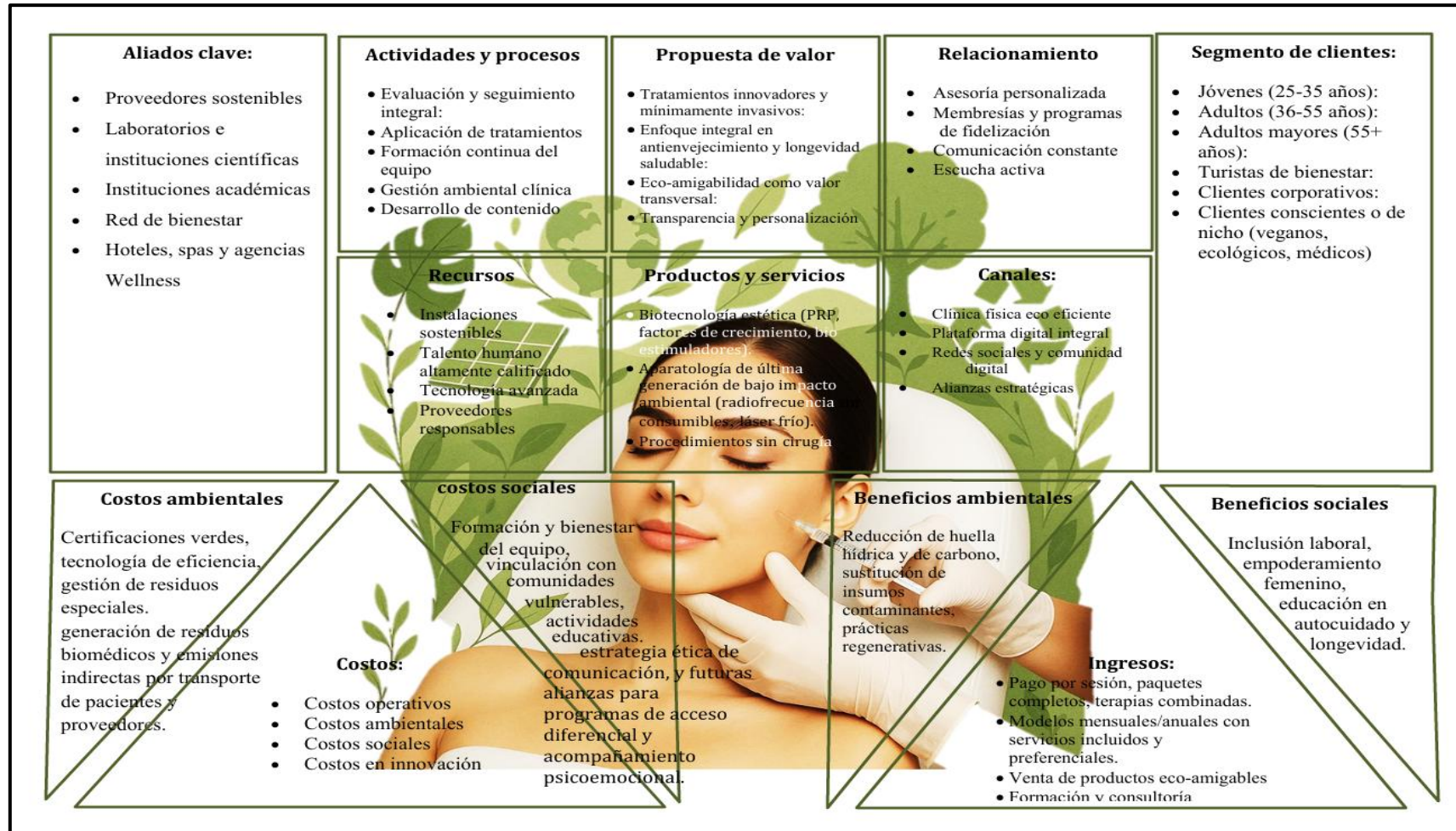
Con el fin de materializar las implicaciones estratégicas del proyecto, se recurre al enfoque de lienzo de modelo de negocio como herramienta de análisis y síntesis empresarial. De acuerdo con Osterwalder y Pigneur (2010), el Business Model Canvas permite representar de manera estructurada la forma en que una organización crea, entrega y captura valor a partir

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

de nueve bloques interrelacionados. (Osterwalder, 2010) No obstante, dado que la propuesta de la Clínica Eco-Estética incorpora criterios de sostenibilidad como parte central de su diferenciación, en este trabajo se adopta una perspectiva de lienzo canvas sostenible, entendida como una ampliación del modelo tradicional hacia dimensiones económicas, sociales y ambientales, en concordancia con lo planteado por Joyce y Paquin (2016). En este sentido, la herramienta no solo permite visualizar la lógica de funcionamiento del negocio, sino también evidenciar cómo la propuesta de valor se articula con impactos responsables y sostenibles en su diseño e implementación. (Joyce, 2016).

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Figura 2
lienzo canvas sostenible



Nota. Elaboración propia con base en el Business Model Canvas de Osterwalder y Pigneur (2010) y el Triple Layered Business Model Canvas de Joyce y Paquin (2016).

2.8. Ventajas competitivas.

Este capítulo integra los hallazgos derivados del lienzo de modelo de negocio sostenible, el mapeo sistémico y el service blueprint, con el fin de traducir la propuesta de valor de la Clínica Eco-Estética en decisiones estratégicas, operativas, financieras, sociales y ambientales. La construcción del modelo parte de la identificación de los trabajos, dolores y ganancias del cliente, los cuales sustentan una solución empresarial centrada en tratamientos mínimamente invasivos, evidencia clínica, seguridad habilitada, experiencia personalizada y sostenibilidad verificable. Asimismo, se incorporan resultados de validación cualitativa con perfiles expertos (clínico-temático, aliado estratégico de la industria y especialista en sostenibilidad), y se establecen indicadores clave de desempeño (KPIs) con metas proyectadas para evaluar viabilidad y escalabilidad.

La ventaja competitiva de Eco-Estética se configura a partir de la integración coherente entre propuesta de valor, estructura operativa y enfoque sostenible. La diferenciación no se limita a la oferta de medicina estética no quirúrgica orientada a longevidad, sino que se consolida mediante la trazabilidad clínica de insumos y tecnologías habilitadas, la personalización basada en protocolos con respaldo científico, la gestión eco-eficiente de recursos (energía, agua y residuos) y la incorporación de métricas ambientales y sociales dentro del modelo de negocio. Esta articulación permite generar resultados clínicos consistentes, fortalecer la confianza del paciente y posicionar la clínica como una alternativa responsable y competitiva dentro de un mercado en transición hacia prácticas más sostenibles y reguladas.

Acompañamiento integral y monetización.

La clínica implementará programas y membresías (mensuales/anuales) que combinan evaluación periódica, mantenimiento clínico y educación en autocuidado. La estrategia de monetización prioriza membresías, paquetes de tratamiento y retail eco-amigable, con el objetivo de elevar el ARPU y el LTV y fortalecer la retención y la predictibilidad del flujo de caja. Los flujos ‘Reserva-Pre consulta-Procedimiento-Seguimiento’ se materializan conforme al Service Blueprint véase la figura 3.

Experiencia digital y omnicanal

La relación clínica-paciente integra canal presencial con plataforma de agendamiento, HCE/EMR, teletraje y seguimiento pos-procedimiento. El uso de contenidos educativos,

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

recordatorios automatizados y tele-control reduce no-show y mejora adherencia. El Blueprint detalla puntos de contacto, responsables y evidencias físicas/digitales por etapa.

Sostenibilidad como propuesta y proceso

La sostenibilidad se incorpora como propuesta de valor y como sistema operativo: política de residuos (segregación y pesaje), reducción de plásticos de un solo uso, compras verdes e inclusión de costos ambientales en el modelo financiero. Se monitorean kWh/atención, litros/atención y kg de residuos por tipo, con metas de mejora continua y reporte periódico.

Tabla 2
KPIs y metas sugeridas

KPI	Definición	Línea base (T0)	Meta	Horizonte	Responsable
Eventos adversos / 1.000 atenciones	N.º de EA reportables por mil atenciones	Medir T0	$\leq 2 / 1.000$	12 meses	Dirección clínica
Adherencia a guías (%)	% atenciones con checklist clínico completo	Medir T0	$\geq 95\%$	6–12 meses	Calidad / Enfermería
Trazabilidad de insumos (%)	% atenciones con lote/INVIMA documentado en HCE	Medir T0	100%	6 meses	Calidad / Farmacia
No-show (%)	% citas no asistidas sobre total agendado	Medir T0	$\leq 10\%$	6 meses	Coordinación de agenda
NPS clínico	Net Promoter Score post-consulta/procedimiento	Medir T0	≥ 75	12 meses	Experiencia del paciente
Renovación de membresía (%)	% socios que renuevan al ciclo siguiente	Medir T0	$\geq 60\%$	12 meses	Comercial / CX
ARPU (COP/mes)	Ingreso promedio por usuario/mes	Medir T0	+15% vs. T0	12 meses	Finanzas / Comercial
LTV/CAC	Relación entre valor de vida y costo de adquisición	Medir T0	≥ 3.0	12–18 meses	Dirección general
Margen bruto por línea (%)	Margen por facial/energía/inyectables	Medir T0	$\geq 50\%$	12 meses	Finanzas

Nota. Elaboración propia.

Estos indicadores se monitorearán mediante registros operativos internos y reportes

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

periódicos del sistema de gestión ambiental de la clínica, permitiendo realizar seguimiento a la eco eficiencia del modelo.

Tabla 3
KPIs clínico-operativos y de negocio

KPI	Definición	Línea base (T0)	Meta	Horizonte	Responsable
Litros de agua / atención	Consumo de agua por atención	Medir T0	-10% vs. T0	12 meses	Operaciones
Kg de RP / 100 atenciones	Residuos peligrosos por 100 atenciones	Medir T0	-15% vs. T0	12 meses	Calidad / SSTA
% compras verdes	Compras con criterios eco (biodegradables/reciclables)	Medir T0	≥ 70%	12 meses	Compras
Capacitación eco (anual)	% personal con entrenamiento vigente	Medir T0	≥ 95%	12 meses	Talento humano / SSTA

Nota. Elaboración propia.

Service Blueprint

El Service Blueprint es una herramienta de diseño y gestión de servicios que permite visualizar de manera estructurada la experiencia del cliente, diferenciando las interacciones visibles (frontstage), los procesos internos no visibles (backstage) y los sistemas de soporte que hacen posible la prestación del servicio. Según Bitner, Ostrom y Morgan (2008), esta herramienta facilita la identificación de puntos críticos de contacto, momentos de verdad, riesgos operativos y oportunidades de mejora, integrando la perspectiva del usuario con la lógica interna de la organización. En el contexto de la Clínica Eco-Estética, el Service Blueprint se utiliza para mapear el recorrido end-to-end del paciente —desde el descubrimiento hasta la fidelización— asegurando coherencia entre la propuesta de valor, la calidad clínica, la experiencia digital y los criterios de sostenibilidad ambiental y trazabilidad operativa. (Bitner, 2008).

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Figura 3
Service Blueprint del modelo operativo de la Clínica Eco-Estética

1. Descubrimiento	2. Consideración	3. Reserva / Agendamiento	4. Preconsulta	5. Consulta y Plan	6. Procedimiento	7. Seguimiento	8. Fidelización	9. Referidos y Comunidad
ACCIONES DEL CLIENTE								
Ve anuncios/IG educativo, reseñas; visita web.	Compara opciones, revisa credenciales y evidencia; usa calculadora/quiz de necesidades.	Agenda por web/WhatsApp; elige fecha, consiente Términos y Política ambiental.	Completa historia clínica digital y objetivos; recibe preparación eco.	Consulta con médico; diagnóstico y plan eco-eficiente (riesgos/beneficios/costos).	Procedimiento mínimamente invasivo (RF/HIFU/PRP/neuro modulador).	Instrucciones digitales, alertas, tele-control en 48-72 h.	Membresía trimestral; contenidos exclusivos; seguimiento.	Testimonio, talleres; programa de referidos.
FRONTSTAGE (visible)								
Contenido de valor; chatbot; tiempo de respuesta ≤2 h.	Orientación virtual; comparador de tratamientos; NPS exploratorio.	Reservas y pagos online; confirmaciones y recordatorios.	Tele-triaje de enfermería; checklist; preparación pre-procedimiento.	Consulta, foto-documentación, consentimiento informado y cotización.	Check-in seguro; técnica guiada por protocolo; entrega de kit eco.	Teleorientación; encuesta de satisfacción; línea 24/7.	Onboarding a app/membresía; calendario de sesiones; beneficios.	Solicitud de reseña; eventos; código de referido.
BACKSTAGE (no visible)								
Plan de contenidos; SEO/SEM; gobierno de marca.	Verificación de credenciales; repositorio de evidencia; librería de respuestas.	Motor de citas (HCE/EMR), pasarela de pagos; facturación.	Protocolos de riesgo; coordinación de insumos y sala.	Guías clínicas, cálculo de dosis; control de trazabilidad.	Cadena fría/higiene; segregación de residuos; registro de EA.	Workflow de seguimiento; automatización; indicadores clínicos.	Modelo de precios/ARPU; reglas de renovación; CRM/cohortes.	Gestión de reputación; monitoreo UGC; alianzas.
SOPORTE / PARTNERS								
CRM/Meta/Google; hosting; analítica web.	Legal/publicidad ética; comité científico; DW.	Soporte TI; pasarela; seguridad de datos; SAC.	Telemedicina; laboratorio; logística; inventario.	Comité clínico; calibración; aseguradora RC.	Proveedores eco; gestor residuos (D. 2676/2000); mantenimiento.	Mensajería; contact center; seguros; farmacia.	BI/analytics; banca; marketing automation; partners.	Herramienta de reputación; alianzas wellness; comunidad.
EVIDENCIA FÍSICA/DIGITAL								
Web, redes, blog, sello 'eco-eficiente'.	Guías descargables, comparadores, testimonios.	Emails/SMS/WhatsApp; comprobante digital.	Instrucciones; checklist; credenciales del equipo.	Plan en HCE; fotos 'antes'.	Área de procedimiento; dispositivos RF/HIFU/LED; kit eco.	Micro-videos; reporte app; canal 24/7.	App/dashboard; carnet de membresía; beneficios.	Badge de reseñas; certificado de referido.
MÉTRICAS CLAVE (KPIs)								
Alcance, CTR, CPL.	Conv. a orientación; TMO respuesta.	No-show; confirmación; fallos de pago.	Tiempos de triaje; % alto riesgo.	NPS clínico; aceptación del plan; ticket medio.	EA/1.000 atenciones; tiempo de ciclo; ocupación.	Adherencia a cuidados; reconsultas no planificadas.	ARPU; LTV; renovación; churn.	NPS global; eNPS; tasa de referidos.
SOSTENIBILIDAD (eco)								
Energía web verde; campañas low-carbon.	Sin papel; proveedores responsables.	Tickets digitales; política de reembolso ética.	Checklist eco: transporte/preparación.	Trazabilidad; insumos biodegradables/veganos.	Pesaje de residuos; kWh/atención; agua/ciclo.	Entrega digital; reutilización de empaques.	Beneficios por prácticas sostenibles.	Eventos con huella compensada; reporte ESG.

Nota. Elaboración propia con base en la metodología de Service Blueprinting propuesta por Bitner, Ostrom y Morgan (2008)

2.9. Resumen de las inversiones requeridas.

La inversión requerida para el proyecto asciende a \$941.723.735, compuesta por \$447.000.000 en inversiones fijas y diferidas y \$494.723.735 de capital de trabajo inicial. Dentro de la inversión fija se incluyen propiedad, planta y equipo (\$250.000.000), muebles y enseres (\$120.000.000), equipo de oficina (\$30.000.000), equipo de transporte (\$15.000.000), intangibles (\$10.000.000) y gastos de puesta en marcha (\$22.000.000). La estructura de financiación se planteó con un aporte de los emprendedores por \$120.000.000 y un crédito por \$821.723.735 a cinco años. Esta actualización incorpora los ajustes realizados al simulador financiero en materia de nómina, marketing, inflación, IPP y tasa de interés, permitiendo una lectura más realista de las necesidades de capital y de la capacidad de pago del proyecto.

2.10. Proyecciones de ventas y rentabilidad.

Las proyecciones financieras actualizadas muestran ingresos de \$2.023 millones en 2026, con crecimiento progresivo hasta \$3.205 millones en 2030. La utilidad neta proyectada pasa de \$213 millones en 2026 a \$770 millones en 2030, con mejora sostenida del margen neto, lo que respalda la viabilidad económica del proyecto y su capacidad para atender el servicio de la deuda y consolidar una operación rentable.

Las proyecciones de ventas fueron complementadas con un análisis de escenarios conservador, base y optimista, con el fin de evaluar la sensibilidad del modelo frente a diferentes ritmos de crecimiento de la demanda. Este ejercicio permitió evidenciar que la aceleración prevista en el escenario base responde no solo al comportamiento esperado del mercado, sino también al proceso de maduración comercial de la clínica, especialmente en captación, recompra, membresías y referenciación.

2.11. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.

Los indicadores financieros actualizados confirman la rentabilidad del modelo: VPN positivo por \$318.519.610, TIR de 37,4% y periodo de recuperación estimado en 3,74 años. El punto de equilibrio se ubica en ventas anuales cercanas a \$1.309 millones. En conjunto, estos resultados muestran un proyecto financieramente viable bajo supuestos más conservadores y alineados con la estructura real de costos y gastos incorporada en el simulador financiero (anexo 1).

2.12. Equipo de trabajo.

El proyecto está liderado por un equipo multidisciplinario conformado por tres estudiantes del MBA en Administración de Empresas de Salud de la Universidad EAN: María del Pilar Castro Rivera, Jhon Alexander Correa Marín y Cristian Camilo Sandoval Plazas. A continuación, se detalla la experiencia y el alcance operativo de cada fundador, con indicadores asociados a sus frentes de gestión.

1) Cristian Camilo Sandoval Plazas — Director Médico

- Formación/fortalezas: Médico con especialización en Epidemiología y Medicina Estética. Enfoque en seguridad del paciente, estandarización clínica y evaluación de tecnologías sanitarias.
- Rol y alcance: Dirección clínica y científica de Eco-Estética; gobierno clínico; protocolos y trazabilidad; evaluación de resultados y eventos adversos.
- Funciones clave:
 - Diseño y actualización de SOPs por procedimiento; consentimientos informados y foto-documentación.
 - Trazabilidad de insumos (lote/INVIMA) en HCE/EMR; reporte de eventos adversos.
 - Comité clínico y formación continua del talento asistencial; auditoría de historias clínicas.
 - Definición de indicadores clínicos y tableros de resultados.
 - KPIs asociados:
 - EA/1.000 atenciones (\downarrow), adherencia a guías $\geq 95\%$, NPS clínico ≥ 75 .
 - Trazabilidad de insumos = 100% de atenciones documentadas.

2) Jhon Alexander Correa Marín — Jefe de Operaciones Clínicas

- Formación/fortalezas: Profesional en Enfermería con experiencia en gestión del riesgo en salud y relacionamiento con la industria (acceso/soporte técnico).
- Rol y alcance: Operación asistencial de punta a punta; habilitación y bioseguridad; coordinación de agenda, turnos, insumos y mantenimiento.
- Funciones clave:

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Tele-triage y pre consulta; control de no-show (recordatorios, confirmación).
- Gestión de inventario clínico (rotación, mermas, cadena de frío) y mantenimiento de equipos.
- Habilitación del servicio y cumplimiento de estándares de seguridad del paciente.
- Coordinación con proveedores (OTIF, servicio técnico) y soporte en implementación tecnológica.
- KPIs asociados:
 - No-show $\leq 10\%$, OTIF de proveedores $\geq 95\%$, tiempo de ciclo por procedimiento (\downarrow).
 - Costo por servicio (control de insumos) y ocupación de salas (\uparrow).

3) María del Pilar Castro Rivera — Directora Administrativa y Sostenibilidad

- Formación/fortalezas: Gestión y administración de organizaciones de salud; orientación a finanzas, sostenibilidad y desarrollo de alianzas.
- Rol y alcance: Planeación estratégica y financiera; compras y compras verdes; marketing/experiencia; sistema de gestión ambiental.
- Funciones clave:
 - Modelo financiero (ingresos por membresías/paquetes, costos, flujo de caja); seguimiento ARPU/LTV/CAC.
 - Política de compras verdes, segregación y pesaje de residuos; reporte de kWh y agua por atención.
 - Marketing omnicanal (contenido educativo, pauta, referidos) y experiencia del paciente (CX).
 - Alianzas con aseguradoras/empresas/wellness; cumplimiento contractual y reputación.
 - KPIs asociados:
 - ARPU ($\uparrow 15\%$ YoY), LTV/CAC ≥ 3.0 , renovación de membresías $\geq 60\%$.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- % compras verdes $\geq 70\%$, kWh/atención y litros/atención (\downarrow), kg RP/100 atenciones (\downarrow).

Estructura operativa y coordinación:

Comité de Dirección (quincenal): Director Médico (preside), Operaciones Clínicas, Dirección Administrativa y Sostenibilidad.

RACI resumido por macro proceso:

- Protocolos y seguridad del paciente: R (Director Médico) / A (Comité Clínico) / C (Operaciones) / I (Administración).
- Agenda, triaje y procedimiento: R (Operaciones) / A (Director Médico en aspectos clínicos) / C (Administración para CX) / I (Todo el equipo).
- Compras e inventarios: R (Administración) / A (Administración) / C (Operaciones) / I (Dirección Médica).
- Sostenibilidad ambiental: R (Administración y Sostenibilidad) / A (Dirección General) / C (Operaciones) / I (Dirección Médica).
- Marketing y membresías: R (Administración) / A (Dirección General) / C (Dirección Médica y Operaciones) / I (Todo el equipo).
- Calidad y datos: R (Dirección Médica) / A (Comité de Dirección) / C (Operaciones, Administración) / I (Todo el equipo).

3. Análisis del Sector

En Colombia, la industria de cosméticos, cuidado personal y aseo registró en 2023 ventas por US\$ 5.369 millones, con un crecimiento anual del 11,14%, superando niveles pre pandemia, según la Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la ANDI (cobertura nacional). Este dinamismo se explica por la mayor preferencia del consumidor por procedimientos no quirúrgicos y por la innovación tecnológica que mejora resultados y reduce tiempos de recuperación. En línea con ello, la ISAPS reporta para Colombia 447.268 procedimientos en 2023, de los cuales 176.399 fueron no quirúrgicos con predominio de toxina botulínica y ácido hialurónico, evidenciando la transición hacia intervenciones mínimamente invasivas. El auge del turismo de bienestar y de salud complementa la expansión, con Colombia entre los mercados relevantes de la región y con Bogotá, Cali y Medellín como polos receptores. Con todo, parte del crecimiento en valor responde a un contexto de inflación que elevó precios en 2023 y persisten desafíos regulatorios en lo no invasivo y de concentración geográfica que condicionan la sostenibilidad del crecimiento del sector. (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), 2024) (ISAPS, 2023) (Global Wellness Institute, 2024)

A continuación, se estructuran los motores del crecimiento y los principales riesgos y condicionantes.

Motores del crecimiento

- Preferencia por lo no quirúrgico. Evidencia gremial (ISAPS–Colombia) muestra mayor adopción de inyectables y tecnologías de energía por su favorable riesgo/beneficio y mínima inactividad laboral.
- Innovación y profesionalización. Protocolos estandarizados, trazabilidad de insumos y plataformas de energía consolidan resultados clínicos consistentes y elevan la frecuencia de uso/año.
- Resiliencia del gasto en cuidado personal. El agregado del sector en 2023 crece en valor nacional (ANDI), con recomposición hacia categorías de mayor valor percibido.
- Turismo de bienestar/salud. Fortalece la demanda en grandes nodos urbanos (Bogotá, Medellín, Cali) y ancla servicios complementarios.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Riesgos y condicionantes del crecimiento

- Crecimiento nominal influido por inflación (2023), lo que exige monitoreo en unidades, márgenes y eficiencia operativa.
- Vacíos/heterogeneidad regulatoria en lo no invasivo; amenaza de informalidad y riesgos de seguridad del paciente.
- Concentración geográfica en áreas metropolitanas que tensiona talento, alquileres e infraestructura.
- Competencia/promociones que pueden desalinear expectativas; relevancia de ética, evidencia y CX.

Tabla 4
Mix de procedimientos

Categoría	Volumen	Participación (%)	Notas
Total Colombia	447.268	100,0%	ISAPS 2023 (cifra país)
Quirúrgicos	270.869	60,6%	Cirugía estética
No quirúrgicos	176.399	39,4%	Toxina botulínica, ácido hialurónico, energía

Nota. (ISAPS, 2023)

Tabla 5
Polos geográficos y priorización

Ciudad	Rol en el ecosistema	Implicación estratégica	Notas
Bogotá	Principal nodo nacional (clínicas, conectividad aérea)	Sede flagship; portafolio completo; alianzas internacionales	Concentra demanda local y turista de salud
Medellín	Clúster médico consolidado	Oferta selectiva y alianzas con hoteles/wellness	Prestigio en cirugía/plástica y servicios complementarios
Cali	Polo en expansión con turismo de salud	Enfoque en protocolos no quirúrgicos y paquetes de recuperación	Costos competitivos y red de apoyo

Nota. (Sociedad Colombiana de Especialistas en Medicina Estética, s.f.)

3.1. Características del sector

El sector colombiano de medicina estética y cuidado personal está anclado a una economía de bienestar en expansión y muestra un crecimiento sostenido en valor impulsado por recomposición del gasto hacia categorías de mayor valor y un consumidor más informado. La ANDI reporta que en 2023 la cadena de cosmética, cuidado personal y aseo en Colombia creció a doble dígito, reforzando la resiliencia del rubro en la pos pandemia (cobertura país). A la vez, la ISAPS confirma una expansión global de procedimientos estéticos en 2023 (quirúrgicos y, sobre todo, no quirúrgicos), tendencia que también se observa en los mercados latinoamericanos y respalda la preferencia por técnicas mínimamente invasivas compatibles con estilos de vida activos. El Global Wellness Institute sitúa al turismo de bienestar como un motor regional de demanda, con crecimiento firme y países de América Latina entre ellos Colombia aprovechando la intersección entre viaje y bienestar. (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), 2024) (Global Wellness Institute, 2024) (Global Wellness Institute, 2023) (ISAPS, 2023)

En el frente institucional y competitivo, el mercado combina operadores de distintos tamaños con exigencias regulatorias para la prestación formal: la Resolución 3100 de 2019 define procedimientos y condiciones de habilitación de servicios de salud y la vigilancia de los mismos; el INVIMA regula la aparatología y los dispositivos médicos asociados a procedimientos no quirúrgicos; y la Resolución 2263 de 2004 establece requisitos para centros de estética y similares. Este marco, junto con la necesidad de trazabilidad de insumos y equipos, configura barreras de entrada (capex, mantenimiento y cumplimiento) y favorece a propuestas clínicas con gobierno clínico, protocolos basados en evidencia y gestión de calidad/seguridad del paciente atributos centrales del posicionamiento de Eco-Estética.

3.2. Análisis de fuerzas que impactan el negocio

- **Análisis PESTEL**

El análisis PESTEL se incorpora en este punto por tratarse de la herramienta más adecuada para examinar el macro entorno que rodea el proyecto. Su finalidad es identificar variables políticas, económicas, socioculturales, tecnológicas, ecológicas y legales que inciden sobre la viabilidad de la empresa, permitiendo anticipar oportunidades de crecimiento, restricciones operativas y factores críticos de adaptación.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Dimensión política

El entorno político colombiano se caracteriza por cambios frecuentes en materia de política pública, reforma tributaria y regulación sectorial, lo cual afecta de manera directa a los emprendimientos del sector salud y bienestar. Para una clínica de medicina estética, esta condición implica la necesidad de diseñar un modelo flexible, capaz de adaptarse a ajustes normativos y requerimientos institucionales sin comprometer su sostenibilidad. Aunque existen señales favorables asociadas a la promoción de iniciativas sostenibles y de emprendimiento, persiste una zona gris regulatoria en torno a algunos servicios estéticos no invasivos, lo que obliga a una lectura preventiva del riesgo y a una gestión administrativa rigurosa.

- Dimensión económica

En el plano económico, el proyecto se enfrenta a un escenario mixto. Por un lado, la inflación, la variación en tasas de interés y el encarecimiento de insumos médicos importados pueden presionar la estructura de costos y reducir el margen de contribución. Por otro, el gasto en bienestar personal, cuidado estético y salud preventiva ha mantenido un comportamiento dinámico, especialmente en segmentos de ingreso medio-alto y alto. Esta realidad sugiere que el mercado conserva una demanda activa, siempre que la propuesta combine valor clínico, diferenciación y una estrategia financiera capaz de absorber variaciones de costos sin deteriorar la rentabilidad.

- Dimensión sociocultural

Desde la dimensión sociocultural, el entorno resulta altamente favorable para el proyecto. La imagen personal, el bienestar integral y el envejecimiento saludable se han consolidado como prioridades crecientes en consumidores urbanos, especialmente entre adultos que valoran soluciones preventivas y personalizadas. Adicionalmente, se observa una mayor sensibilidad frente a marcas con propósito, prácticas éticas y modelos responsables con el medio ambiente. Esto fortalece la pertinencia de una clínica que no se limite a ofrecer procedimientos estéticos, sino que articule una experiencia integral de longevidad con identidad sostenible.

- Dimensión tecnológica

La tecnología es una de las variables más favorables para la propuesta empresarial. La

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

medicina estética moderna depende de aparatología especializada, sistemas de historia clínica electrónica, herramientas de seguimiento digital y estrategias de marketing omnicanal. Este entorno tecnológico no solo incrementa la calidad y precisión de los tratamientos, sino que también mejora la experiencia del paciente, la trazabilidad clínica y la eficiencia operativa. Para Eco-Estética, la adopción tecnológica representa un elemento de ventaja competitiva, en tanto permite respaldar el servicio con innovación, seguridad y datos para la toma de decisiones.

- Dimensión ecológica y ambiental

La variable ecológica constituye simultáneamente un reto y una oportunidad estratégica. El sector salud y estético genera residuos peligrosos, utiliza materiales de un solo uso y presenta consumos relevantes de energía y agua. Sin embargo, estas mismas condiciones abren la posibilidad de diferenciar el modelo mediante compras verdes, reducción de plásticos, segregación responsable de residuos, indicadores de eco eficiencia y diseño de procesos con menor impacto ambiental. En ese sentido, el componente ambiental no debe entenderse solo como cumplimiento, sino como una fuente de posicionamiento y reputación en un mercado donde el consumidor es cada vez más consciente.

- Dimensión legal

En el ámbito legal, la clínica deberá enmarcar su operación en la normatividad aplicable a servicios de salud, habilitación, talento humano, uso de dispositivos médicos, seguridad del paciente, publicidad, derecho del consumidor, régimen laboral y obligaciones tributarias. El cumplimiento normativo no es un aspecto accesorio, sino una condición estructural para la legitimidad del negocio, la reducción del riesgo sancionatorio y la construcción de confianza. Por ello, el componente legal debe incorporarse desde el diseño del modelo operativo y no como una revisión posterior a la puesta en marcha.

- Síntesis del análisis PESTEL

De manera global, el análisis PESTEL permite concluir que el macro entorno es favorable para la creación de la clínica, aunque condicionado por factores que exigen gestión activa. Las dimensiones sociocultural y tecnológica ofrecen el mayor potencial de crecimiento y diferenciación; las variables política, económica y legal requieren vigilancia permanente; y la dimensión ecológica, aunque implica desafíos operativos, representa una oportunidad

decisiva para consolidar el carácter distintivo de Eco-Estética.

Tabla 6
Síntesis interpretativa del análisis PESTEL

Variable	Valoración	Interpretación estratégica
Política	Favorable con vigilancia	Exige adaptación regulatoria y planeación preventiva.
Económica	Moderadamente favorable	Existe demanda, pero con presión sobre costos e insumos.
Sociocultural	Muy favorable	Alta aceptación del autocuidado, la longevidad y las marcas con propósito.
Tecnológica	Muy favorable	La innovación fortalece resultados clínicos y eficiencia operativa.
Ecológica y ambiental	Retadora pero estratégica	Puede convertirse en ventaja competitiva si se gestiona como eje del modelo.
Legal	Favorable condicionada	El cumplimiento es indispensable para habilitación, reputación y permanencia.

Nota. Elaboración propia.

Fuerzas de Porter

A continuación, se presenta la matriz de las Cinco Fuerzas de Porter aplicada al contexto de medicina estética en Colombia y al modelo de negocio de la Clínica Eco-Estética. Esta síntesis organiza, en un formato operativo, la intensidad de cada fuerza, la evidencia sectorial y país (ISAPS, ANDI, GWI y lineamientos MinSalud/INVIMA), así como las implicaciones estratégicas y los indicadores de seguimiento que orientarán decisiones de posicionamiento, compras, operación clínica y marketing. El objetivo es traducir hallazgos de mercado en acciones medibles que fortalezcan la propuesta de valor (estética + longevidad + sostenibilidad) y mitiguen riesgos derivados de la rivalidad competitiva, la presión de clientes y proveedores, la entrada de nuevos actores y la presencia de sustitutos.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Tabla 7
Análisis 5 fuerzas de Porter

Fuerza	Intensidad	Evidencia (Colombia / sector)	Implicaciones para Eco-Estética	Indicadores de seguimiento
Poder de negociación de los clientes	ALTO	Paciente informado, sensible a precio/resultado; comparación por redes; preferencia por mínimamente invasivos (ISAPS, 2023) (ANDI, 2024)	Competir por valor: rutas personalizadas, trazabilidad INVIMA en HCE, métricas clínicas/CX; membresías/seguimiento.	NPS clínico; renovación de membresías; no-show; reclamos/1.00; adherencia a guías (%).
Poder de negociación de los proveedores	MODERADO -ALTO	Aparatología con capex/mantenimiento; inyectables con mayor variedad y espacio de negociación por volumen. (ANDI, 2024)	Formulario terapéutico; convenios con proveedores (precio/soporte/capacidad); inventarios por rotación; uptime tecnológico.	Margen por línea; OTIF; costo por servicio; % compras en portafolio; % equipos operativos.
Amenaza de nuevos entrantes	MEDIA	Mercado atractivo/estructuras livianas; barreras: habilitación, curva clínica, capex, reputación basada en evidencia (Resolución 3100 de 2019, 2019)	Barrera reputacional: SOPs, CME, comités, certificaciones; resultados y sostenibilidad verificable.	Tiempo de habilitación; certificaciones vigentes; % personal con CME; tasa de EA/1.000; reviews.
Amenaza de sustitutos	MEDIA-ALTA	Dermocosmética, aparatología doméstica, suplementos; sustitución parcial por precio/accesibilidad (Global Wellness Institute, 2023)	Integrar retail curado y programas supervisados; comunicar diagnóstico, seguridad, resultados acumulativos.	ARPU; attach de retail; adherencia a planes; churn; valor percibido.
Rivalidad entre	ALTA	Alta densidad de oferta y	Diferenciar por valor: estética +	Participación de mercado

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

competidores		promociones cuando no hay diferenciación real (ANDI, 2024) (Global Wellness Institute, 2023) (ISAPS, 2023)	longevidad + sostenibilidad; experiencia premium; marketing ético basado en evidencia.	local (proxy); margen bruto; CAC/LTV; tasa de referidos; cumplimiento de publicidad ética.
---------------------	--	--	--	--

Nota. Elaboración propia

3.3. Análisis de oportunidades y amenazas

El análisis DOFA articula factores internos (Fortalezas/Debilidades) y externos (Oportunidades/Amenazas) del modelo, y traduce hallazgos sectoriales en líneas de acción prioritizadas. Su uso se sustenta en la literatura de estrategia (Wehrich, 1982; Dyson, 2004; Helms & Nixon, 2010). (Wehrich, 1982) (Dyson, 2002) (Helms, 2010)

Tabla 8
Análisis DOFA

<p>F — Fortalezas</p> <p>Modelo integrado: medicina estética + longevidad + sostenibilidad como eje de diferenciación.</p> <p>Gobierno clínico, SOPs y trazabilidad en HCE conforme a lineamientos MinSalud/INVIMA (Resolucion 3100 de 2019, 2019).</p> <p>Programas/membresías y seguimiento digital (ARPU/LTV), foco en experiencia y retención.</p> <p>Compras verdes y gestión de residuos como sello reputacional (economía circular) (IDEAM, 2023)</p> <p>Equipo multidisciplinario (medicina, enfermería, administración y sostenibilidad).</p>	<p>O — Oportunidades</p> <p>Crecimiento de procedimientos no quirúrgicos en Colombia (peso creciente de toxina/AH) (ISAPS, 2022)</p> <p>Auge del turismo de bienestar en AL y posicionamiento regional de Colombia (Global Wellness Institute, 2023)</p> <p>Consumidores más sensibles a sostenibilidad y prácticas responsables (preferencias LATAM) (Nielsen, 2024)</p> <p>Innovación en tecnologías de energía/aparatología con mejor perfil riesgo-beneficio (Azin Ayatollahi, 2020)</p> <p>Digitalización de la experiencia (agendamiento, seguimiento) y educación basada en evidencia.</p>
<p>D — Debilidades</p> <p>Marca nueva sin histórico de resultados clínicos publicados (brecha de reputación inicial).</p>	<p>A — Amenazas</p> <p>Vacíos/heterogeneidad regulatoria para lo no quirúrgico; informalidad y riesgos de seguridad (Resolucion 3100 de 2019, 2019)</p> <p>Rivalidad intensa y guerra de precios si no hay diferenciación real (Asociación Nacional de</p>

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

CAPEX relevante en tecnologías eco-eficientes y aparatología (presión de caja). Dependencia de talento especializado y curva de entrenamiento en protocolos avanzados. Complejidad de habilitación/acreditación y cumplimiento ambiental (Resolución 3100 de 2019, 2019) (IDEAM, 2023). Sensibilidad a costos de importados (insumos/equipos) y tipo de cambio.	Empresarios de Colombia (ANDI), 2024) (Global Wellness Institute, 2023) (ISAPS, 2023) Publicidad engañosa y expectativas desalineadas; supervisión de comunicaciones (SIC, Ley 1480) (Ley 1480/2011 - Estatuto del Consumidor, 2011). Fluctuación cambiaria/inflación que presiona márgenes en insumos importados. Gestión de residuos peligrosos y fiscalización ambiental (IDEAM/Normativa) (IDEAM, 2023)
--	--

Nota. Elaboración propia.

En síntesis, el DOFA confirma que Eco-Estética cuenta con fortalezas distintivas integración de medicina estética, longevidad y sostenibilidad; gobierno clínico y experiencia centrada en el paciente que pueden capitalizarse en un contexto de demanda creciente por procedimientos no quirúrgicos y turismo de bienestar. No obstante, la rivalidad intensa, los vacíos regulatorios en lo no invasivo y las presiones de costos exigen disciplina estratégica: diferenciar por valor clínico medible (PROMS/PREMS), formalizar alianzas con proveedores para asegurar márgenes y disponibilidad tecnológica, reforzar el cumplimiento (MinSalud/INVIMA y publicidad ética) y operar con eco eficiencia verificable. Así, las oportunidades del mercado podrán traducirse en crecimiento rentable y sostenible, minimizando los riesgos más críticos identificados.

3.4. Análisis de competidores

El sector es altamente competitivo, con actores consolidados y diferenciación limitada, por lo que realizamos una comparativa de propuesta de valor, huella/canales, foco de servicios, evidencia pública, sostenibilidad/ESG, brecha vs. Eco-Estética y oportunidad.

Se agrega fila final con el posicionamiento propio para resaltar el ‘por qué nosotros’.

Tabla 9
Comparativo competidores

Competidor (Bogotá)	Propuesta de valor	Huella / Canales	Foco de servicios	Evidencia pública (fuente)	ESG / Sostenibilidad declarada	Brecha vs. Eco-Estética	Oportunidad de entrada
Dr. Escalante – Medical Boutique (Cll 76 #9-88)	Clínica de medicina estética e integral, enfoque boutique y personalización.	Sitio oficial + RRSS; tienda online y narrativa de experiencia.	Inyectables (toxina/AH), rinomodelación, faciales, corporales, capilar.	Web/IG (énfasis en personalización).	Sin política ESG visible en web.	No comunica sostenibilidad/ESG ni longevidad programática.	Posicionar eco-eficiencia, gestión RESPEL y membresías con métricas clínicas.
Dra. Camila Martínez (marca personal digital)	Estrategia digital potente; transformaciones visibles y campañas.	IG con alto alcance; web de conversión; before/after frecuentes.	Inyectables y rejuvenecimiento sin cirugía (‘baby face’).	Web/IG; alto volumen de publicaciones.	Sin política ESG visible; foco en marketing.	Escasa visibilidad de resultados clínicos y trazabilidad.	Diferenciar con PROMS/PREMS, publicidad ética y sostenibilidad verificable.
Dr. Luis Miguel	Dermatología + estética con	Sitio oficial, IG, presencia	Dermatología, inyectables,	Web/IG; listado de	Sin reporte ESG visible;	Narrativa similar de	Unir naturalidad +

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Zabaleta	lema de naturalidad ('Naturalment e bella').	en red de proveedores tecnológicos.	tecnologías de energía; retail piel.	tecnologías/pr ovededores.	foco en naturalidad.	naturalidad sin énfasis en sostenibilidad/ longevidad.	sostenibilidad + longevidad, con paquetes y seguimiento.
Eco-Estética (propuesta)	Clínica eco-eficiente de medicina estética + longevidad programática. Enfoque en naturalidad con trazabilidad clínica y evidencia.	Sede Bogotá + plataforma digital (agendamiento /seguimiento). Marketing ético; educación al paciente.	Inyectables, energía no invasiva (RF/HIFU/LE D), prevención/skin health, programas 6–12 meses.	Resultados clínicos/experiencia (PROMS/PREMS), trazabilidad INVIMA en HCE, comités y SOPs.	Política ESG: compras verdes, gestión RESPEL, eficiencia energética y reporte breve de sostenibilidad.	Cierra las brechas del mercado: sostenibilidad verificable + gobierno clínico + programas de longevidad.	Ingresar con diferenciación por valor (ARPU/LTV), reputación basada en evidencia y narrativa eco-responsable.

Nota. Elaboración propia.

En conclusión, el panorama competitivo en Bogotá confirma un mercado denso en oferta “boutique”, marcas personales con fuerte tracción digital y dermatología con promesa de naturalidad, pero con vacíos visibles en sostenibilidad, gobierno clínico y programas longitudinales. Esta brecha abre una ventana clara para Eco-Estética: entrar compitiendo por valor y no por precio, con resultados medibles (PROMS/PREMS), trazabilidad de insumos y publicidad ética, empaquetados en membresías de longevidad que eleven ARPU/LTV y fidelicen. Al anclar la propuesta en eco eficiencia verificable (compras verdes, gestión RESPEL, eficiencia energética) y en experiencia centrada en el paciente, la clínica puede diferenciarse de forma defendible y acelerar reputación en los primeros 12–18 meses de operación.

3.5. Conclusiones sobre la viabilidad del sector

El análisis muestra que el sector de la medicina estética en Colombia es viable y con proyección de crecimiento sólido. El volumen de procedimientos y el gasto en autocuidado respaldan una demanda creciente y sostenida. La preferencia por tratamientos no invasivos, junto con la tendencia hacia la sostenibilidad, genera una ventana de oportunidad para modelos de negocio innovadores como Eco-Estética.

No obstante, la viabilidad está condicionada a superar amenazas relacionadas con regulación, competencia desleal e informalidad. El aprovechamiento de oportunidades dependerá de la capacidad de las clínicas para integrar innovación médica, atención centrada en el paciente y responsabilidad ambiental.

En este sentido, una propuesta de valor diferenciada que incorpore tecnología avanzada, protocolos científicos y sostenibilidad ambiental no solo es viable, sino que puede convertirse en un referente nacional e internacional en la transición hacia un sector más ético y competitivo.

3.6. Conclusión estratégica del sector

En términos estratégicos, el sector de la medicina estética en Colombia presenta un nivel de atractivo moderadamente alto, sustentado en el crecimiento de la demanda de procedimientos mínimamente invasivos, la mayor valoración del autocuidado y del envejecimiento saludable, el dinamismo del mercado de bienestar y la incorporación progresiva de innovación tecnológica en la prestación de servicios. Asimismo, se observa un entorno favorable para propuestas diferenciadas que combinen calidad clínica, experiencia del paciente y atributos de sostenibilidad, particularmente en segmentos urbanos de ingresos medios y altos.

No obstante, este atractivo sectorial se encuentra condicionado por barreras de entrada relevantes. Entre ellas se destacan la inversión inicial requerida en infraestructura, adecuaciones locativas y aparatología especializada; el cumplimiento de requisitos de habilitación sanitaria; la necesidad de talento humano calificado; la construcción de reputación clínica y confianza en el mercado; y la presión competitiva derivada de una oferta creciente en los principales centros urbanos. Estas condiciones implican que el ingreso exitoso al sector no depende únicamente de identificar una oportunidad de mercado, sino de la capacidad de estructurar un modelo de negocio sólido, formal y diferenciador.

longevidad sostenible.
A lo anterior se suman riesgos regulatorios que deben ser gestionados de manera preventiva.

Entre los más relevantes se encuentran la evolución y eventual endurecimiento de los requisitos de habilitación y supervisión de servicios estéticos, la regulación aplicable al uso de dispositivos médicos e insumos, las exigencias en seguridad del paciente, la vigilancia sobre publicidad en salud y la gestión de residuos sanitarios y peligrosos. De igual forma, la persistencia de zonas grises regulatorias en algunos procedimientos no invasivos puede generar interpretaciones diversas por parte de las autoridades sanitarias, lo que obliga a una gestión jurídica, técnica y administrativa rigurosa.

En este contexto, se concluye que el sector es atractivo para la creación de una clínica de medicina estética, pero exige una entrada estratégica sustentada en el cumplimiento normativo, la diferenciación por valor, la seguridad clínica y la sostenibilidad operativa. Por tanto, la viabilidad del proyecto dependerá no solo del comportamiento favorable de la demanda, sino de la capacidad empresarial para convertir estas condiciones del entorno en ventajas competitivas sostenibles.

4. Validación e Investigación de Mercado

El presente documento expone la validación e investigación de mercado para la clínica Eco-Estética, un modelo de negocio innovador que integra medicina estética, antienviejecimiento y sostenibilidad ambiental. El estudio evidencia una alta disposición de los consumidores hacia procedimientos mínimamente invasivos, personalizados y respaldados científicamente, así como un interés creciente en propuestas responsables con el medio ambiente. Los resultados del piloto muestran una aceptación significativa de la propuesta de valor, validada por expertos del sector, aliados estratégicos y clientes potenciales. Asimismo, las proyecciones financieras actualizadas reflejan un crecimiento sostenido, con ingresos estimados en \$2.023 millones de COP para 2026 y \$3.204 millones de COP para 2030, así como utilidades netas proyectadas de \$213 millones en el primer año y \$770 millones al final del horizonte de evaluación. Se identifican oportunidades de diferenciación en un mercado competitivo y en expansión, junto con riesgos asociados a la regulación, la competencia y la necesidad de consolidar una estrategia comercial efectiva durante la etapa de posicionamiento. En conclusión, Eco-Estética se proyecta como una clínica con capacidad de consolidarse como una propuesta diferencial en el sector, articulando innovación clínica, sostenibilidad y una oferta de valor integral, con posibilidades de escalabilidad y potencial de posicionamiento en segmentos de medicina estética especializada y bienestar de largo plazo.

Validación del modelo con expertos

Con el propósito de fortalecer la solidez técnica y estratégica del proyecto, se realizó un proceso de validación cualitativa mediante encuestas y entrevistas individualizadas dirigidas a tres perfiles expertos: un especialista temático en medicina estética, un aliado estratégico del sector farmacéutico/tecnológico y un experto en sostenibilidad. A cada uno se le presentó el modelo de negocio preliminar, incluyendo la propuesta de valor, los objetivos estratégicos, la estructura operativa, el enfoque de sostenibilidad y los indicadores proyectados, con el fin de obtener retroalimentación crítica sobre pertinencia, viabilidad, riesgos y oportunidades de mejora. Este ejercicio permitió contrastar los supuestos iniciales del modelo con la experiencia práctica de los expertos, identificar ajustes necesarios y traducir las recomendaciones en implicaciones operativas concretas para la implementación y escalabilidad responsable de la Clínica Eco-Estética.

- **Experto temático en medicina estética**

Resultado: el enfoque mínimamente invasivo, personalizado y con respaldo científico es pertinente y diferencial; exige protocolos estandarizados, trazabilidad de insumos y formación continua para sostener seguridad y resultados.

Implicaciones operativas:

- SOPs por procedimiento (dosis, indicaciones/contraindicaciones, manejo de EA).
- Consentimientos informados, foto-documentación y control de eventos adversos.
- Trazabilidad por lote/INVIMA documentada en HCE/EMR.
- Programa de educación médica continua (CME) y actualización

- **Aliado de la industria (farmacéutica/tecnología)**

Resultado: existe oportunidad de co-desarrollar protocolos y programas educativos, negociar formularios/portafolios con mejores condiciones y soporte técnico, y ejecutar co-marketing ético; esto favorece márgenes, disponibilidad y adopción tecnológica.

Implicaciones operativas:

- Definir formulario terapéutico (biomateriales/energía) con criterios de evidencia y sostenibilidad.
- Convenios de educación continuada y transferencia de conocimiento (guías clínicas).
- Integrar gestión de inventario (rotación y costo por servicio) al tablero financiero.

- **Experto en sostenibilidad**

Resultado: la sostenibilidad debe ser propuesta y proceso: medir kWh/atención, litros de agua/atención y kg de residuos (por tipo), aplicar compras verdes y política de segregación/pesaje desde el diseño operativo. Diferencia y asegura cumplimiento.

Implicaciones operativas:

- Incorporar métricas ambientales al tablero de mando y metas de reducción anual.
- Exigir criterios eco a proveedores (biodegradables/reciclables) y reportar

- Estandarizar segregación y pesaje de residuos; capacitación periódica.

En conjunto, la validación con expertos permitió realizar un ejercicio de triangulación cualitativa que fortaleció la coherencia interna del modelo de negocio y redujo la incertidumbre estratégica en su fase de diseño. Las observaciones recogidas no solo confirmaron la pertinencia de la propuesta de valor, sino que contribuyeron a precisar estándares operativos, criterios de sostenibilidad y mecanismos de control financiero y clínico. Este proceso de contraste entre planteamiento teórico y experiencia práctica incrementa la robustez del modelo, mejora su factibilidad técnica y respalda la viabilidad empresarial desde una perspectiva integral, alineada con principios de calidad, cumplimiento normativo y sostenibilidad a largo plazo.

Estudio piloto de mercado

La validación del modelo de negocio tuvo como propósito evaluar la aceptación de la propuesta, identificar percepciones y barreras potenciales, contrastar la coherencia estratégica frente a actores clave del sector y estimar la disposición a pagar por los servicios proyectados. Para ello, se adoptó un enfoque metodológico mixto con diseño secuencial explicativo, el cual combina técnicas cualitativas y cuantitativas de manera estructurada, permitiendo primero explorar y profundizar el fenómeno, y posteriormente medir su alcance y magnitud en una muestra ampliada.

En la fase cualitativa, se realizaron entrevistas semiestructuradas a perfiles estratégicos del ecosistema: un experto en sostenibilidad, representantes de la industria farmacéutica y tecnológica, empresarios del sector salud y médicos estéticos con trayectoria. El objetivo fue validar la pertinencia del modelo de clínica de medicina estética sostenible, examinar la solidez de la propuesta de valor y refinar los supuestos estratégicos iniciales. Esta fase permitió identificar factores críticos de diferenciación, riesgos regulatorios, oportunidades de articulación con aliados y ajustes necesarios en la estructura operativa y ambiental del modelo.

Posteriormente, en la fase cuantitativa, se aplicó una encuesta en línea a 273 personas residentes principalmente en Bogotá y municipios aledaños, con el fin de estimar la intención de uso en los próximos 12 meses, el presupuesto mensual disponible para servicios estéticos, las preferencias por tipo de tratamiento y la sensibilidad frente a atributos de sostenibilidad

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. (uso de insumos biodegradables, gestión responsable de residuos y eficiencia energética).

Esta medición permitió cuantificar el interés del mercado objetivo y contrastar los hallazgos cualitativos con datos estructurados de demanda potencial.

La integración de resultados se realizó mediante una matriz de joint display, herramienta que articula los hallazgos cuantitativos (qué se observa en los datos), los aportes cualitativos (por qué ocurre según la evidencia experta) y la decisión estratégica adoptada (cómo se ajusta el portafolio, la comunicación y el enfoque de sostenibilidad). Este proceso de triangulación fortaleció la consistencia interna del modelo y permitió sustentar ajustes en el diseño del servicio, la propuesta de valor y los indicadores operativos proyectados. (ISAPS, 2024) (American Academy of Facial Plastic and Reconstructive Surgery, Inc., 2024)

- Instrumentos

- Muestra: El tamaño de muestra para la fase cuantitativa se estimó utilizando la fórmula para cálculo de proporciones en poblaciones grandes o de tamaño desconocido:

$$n = \frac{Z^2 p(1 - p)}{e^2}$$

Donde n corresponde al tamaño de muestra requerido, Z es el valor asociado al nivel de confianza, p la proporción esperada del atributo de interés y en el margen de error permitido. En ausencia de una proporción previa estimada, se asumió $p = 0,5$, valor que maximiza la varianza y, por tanto, el tamaño muestral requerido. Se definió un nivel de confianza del 95% ($Z = 1,96$) y un margen de error del 6% ($e = 0,06$).

Sustituyendo en la fórmula:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)}{(0,06)^2} = \frac{3,8416 \cdot 0,25}{0,0036} = \frac{0,9604}{0,0036} = 266,8$$

El tamaño mínimo requerido fue de 267 participantes. En el estudio se obtuvieron 273 respuestas válidas, superando el mínimo estimado y garantizando el nivel de precisión definido para estimaciones de proporciones. Dado que la encuesta se difundió por medios digitales, el muestreo corresponde a un muestreo no probabilístico por conveniencia; por tanto, el

longevidad sostenible.
cálculo de muestra se presenta como referente de suficiencia estadística para estimación de proporciones y no como garantía de representatividad probabilística. En consecuencia, los resultados permiten identificar tendencias, percepciones y niveles de aceptación del modelo, mas no realizar inferencias generalizables a toda la población de referencia.

Adicionalmente, si bien el mercado de la medicina estética en Colombia presenta un crecimiento sostenido y una mayor sofisticación en la demanda, actualmente no se dispone de estudios sectoriales consolidados que analicen de manera específica la integración de modelos de clínica estética con enfoque explícito en sostenibilidad ambiental. Esta ausencia de datos secundarios estructurados y comparables limitó la posibilidad de definir un marco muestral probabilístico formal, razón por la cual se optó por una estrategia de captación digital orientada a explorar aceptación, percepciones y disposición a pagar dentro del segmento objetivo. En este sentido, el estudio cumple una función exploratoria aplicada, orientada a validar la viabilidad preliminar del modelo más que a generar inferencias poblacionales definitivas.

- Guion cualitativo: Validar las hipótesis del modelo de negocio (propuesta de valor, encaje segmento-servicio, canales, precio/disposición a pagar y sostenibilidad como atributo de preferencia), identificando barreras y criterios de decisión de los actores clave.
- Encuesta cuantitativa: El instrumento incluyó variables de caracterización sociodemográfica, uso previo de servicios estéticos, intención de uso en los próximos 12 meses, presupuesto mensual estimado, preferencias por líneas de servicio (facial, corporal y rejuvenecimiento con radiofrecuencia, ultrasonido focalizado de alta intensidad, luz LED y láser CO₂), canales de contacto preferidos (WhatsApp, correo electrónico y redes sociales) y sensibilidad frente a prácticas sostenibles.

Proceso de validación del instrumento:

La encuesta fue sometida a un proceso de validación en tres etapas. En primer lugar, se realizó una validación de contenido por juicio de expertos, en la cual dos profesionales con experiencia en medicina estética y un especialista en

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

sostenibilidad revisaron la pertinencia, claridad y coherencia de las preguntas frente a los objetivos del estudio y la propuesta de valor del modelo. En segundo lugar, se efectuó una prueba piloto con un grupo reducido de participantes (n=15), con el fin de evaluar comprensión semántica, tiempos de respuesta y posibles ambigüedades en la redacción. A partir de esta prueba se ajustaron términos técnicos, se simplificaron escalas y se reorganizó el orden de algunas preguntas para mejorar fluidez y consistencia.

Finalmente, se verificó la consistencia interna de los ítems relacionados con intención de uso y sensibilidad a sostenibilidad mediante análisis descriptivos preliminares y revisión de coherencia lógica entre respuestas. El instrumento definitivo se aplicó en formato digital, incorporando consentimiento informado, cláusula de habeas data, validaciones automáticas de obligatoriedad de campos y control de registros duplicados, garantizando integridad y calidad de la información recolectada.

- Población, marco y muestreo

Población objetivo: adultos de 25 a 65 años en Bogotá con interés potencial en procedimientos mínimamente invasivos. Marco: difusión digital y referidos. Muestreo: no probabilístico por conveniencia con cuotas blandas por edad y género. Este enfoque es habitual en las encuestas de práctica del sector estético y resulta apropiado para la validación aplicada del modelo de negocio (ISAPS, 2024; AAFPRS, 2025).

- Tamaño muestral y suficiencia de n=273

La encuesta reunió 273 respuestas válidas. Para estimaciones de proporciones centrales, el error máximo aproximado al 95% es cercano a $\pm 6\%$, lo que ofrece precisión suficiente para validar hipótesis del modelo en fase piloto sobre preferencias, intención de uso, canales y rangos de precio. Con este tamaño de muestra también es factible identificar diferencias moderadas entre subgrupos para priorizar portafolio y estrategia comercial. Estos criterios se sustentan en lineamientos metodológicos estándar en salud para estudios descriptivos. (Grove, 2014).

- Procedimiento y control de sesgos

Recolección: periodo definido, una respuesta por usuario y monitoreo de tiempos atípicos. Limpieza: eliminación de duplicados, verificación de consistencia y revisión de valores

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. atípicos. Sesgos y mitigación: autoselección digital (cuotas y, de ser necesario, ponderación), deseabilidad social (ítems neutrales y anonimato) y cobertura (fases posteriores con captación presencial y alianzas).

- Plan de análisis

Descriptivos con intervalos de confianza del 95% para intención de uso, canales y líneas. Cruces mediante pruebas de independencia para comparar edad, género y presupuesto. Confiabilidad (alfa de Cronbach) en escalas compuestas. Segmentación opcional por clúster. Integración mediante ‘joint display’ que conecte resultados, explicación cualitativa y decisiones operativas.

- Limitaciones y siguientes pasos

El muestreo no probabilístico limita la generalización; se compensa con transparencia muestral, intervalos de confianza y oleadas iterativas. La captación digital introduce sesgo de cobertura; se prevé ampliación presencial y, si procede, ponderadores. Próximas acciones: ampliar muestra para micro-segmentos, continuar entrevistas con aliados y alimentar el modelo financiero con tasas de conversión por canal y ticket observado.

- Resultados

La encuesta de validación aplicada a 273 participantes permitió caracterizar el comportamiento del consumidor en medicina estética mínimamente invasiva y evaluar la aceptación de la propuesta de valor sostenible de Eco-Estética. Los resultados confirman el interés por procedimientos de recuperación corta y resultados naturales, la preferencia por canales de contacto directos y una actitud positiva frente a prácticas ambientales verificables sin comprometer la seguridad clínica. Estos hallazgos alimentan decisiones sobre portafolio, comunicación y operación sostenible, que se integran a continuación mediante una matriz joint display y las respectivas gráficas.

Tabla 10
Matriz joint display (integración de evidencia y decisiones)

Pregunta clave	Hallazgo o cuantitativo	Insight cualitativo	Decisión operativa	Métrica y meta (6–12 meses)
Comportamiento del consumidor	Canal preferido: Redes	“Prefiero contacto directo y	CRM centrado en mensajería instantánea con guiones y seguimiento a	Tiempo de respuesta < 2 h; No-show <

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible

(canales de contacto)	sociales (49.5%).	respuesta rápida.”	48–72 h.	10%.
Motivaciones principales	—	“Busco seguridad clínica y resultados naturales.”	Evaluación integral y planes por objetivos (prevención/corrección/manutenimiento).	Cumplimiento de plan $\geq 80\%$; Renovación trimestral $\geq 60\%$.
Tratamientos/ Líneas de interés	Línea preferida: Facial (0.0%).	“Prefiero mejoras graduales con mínima recuperación.”	Priorizar facial y rejuvenecimiento no ablativo; destacar naturalidad y recuperación corta.	Satisfacción $\geq 4,7/5$; Reintervención $< 5\%$ (30 días).
Intención de uso (12 meses)	Intención positiva $\approx 0.0\%$ (IC95%: 0.0%–0.0%).	“Si entiendo beneficios y seguimiento, me animo.”	Embudo por segmento con educación pre/pos y trazabilidad de insumos.	Cierre por segmento $\geq 30\%$.
Presupuesto mensual estimado	Mediana $\approx 300,000$ COP (p25–p75: 300,000 – 550,000).	“Prefiero planes claros con seguimiento incluido.”	Planes por objetivos con precios transparentes y opciones de pago responsables.	Conversión cotización procedimiento $\geq 35\%$; cancelaciones por precio $< 10\%$.
Interés en sostenibilidad	Actitud positiva $\approx 0.0\%$ (IC95%: 0.0%–0.0%).	“Me gusta que sean eco-responsables sin sacrificar seguridad.”	Implementar y comunicar prácticas medibles (residuos, insumos, energía).	kg residuo/procedimiento \downarrow ; % insumos con criterios ambientales \uparrow ; reporte semestral.

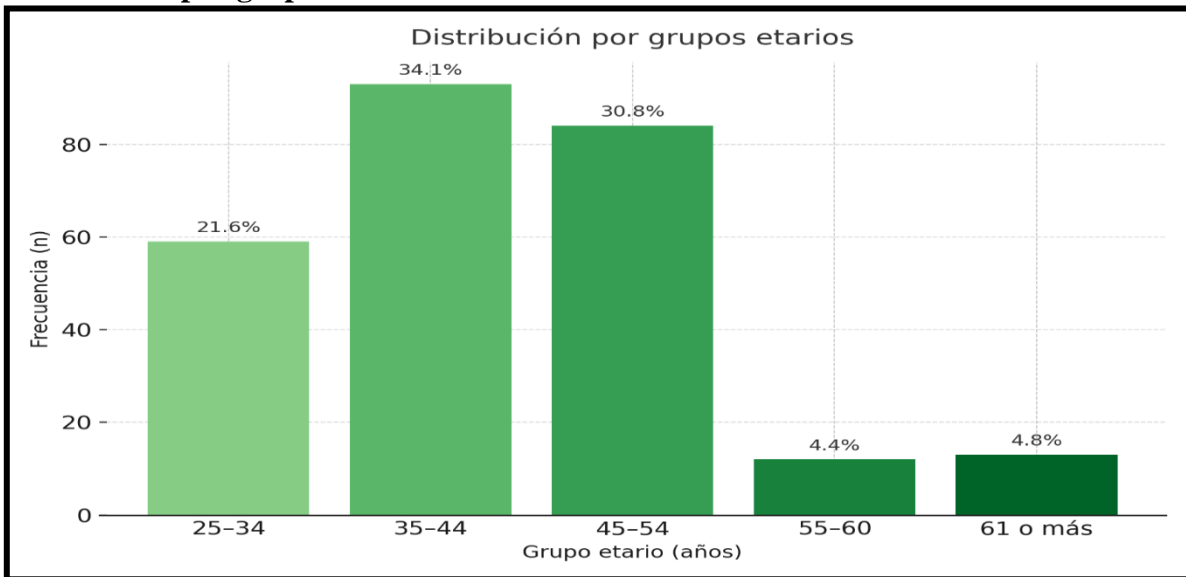
Nota. Elaboración propia con base en el enfoque de integración mediante joint display propuesto en metodologías de investigación mixta por Creswell y Plano Clark (2018).

- Análisis del comportamiento del consumidor.

En la figura 4 se evidencia que en la muestra se concentra la población en la edad de 35–44 años (34,1%) y 45–54 (30,8%), seguida de 25–34 (21,6%). Los segmentos 55–60 (4,4%) y 61 o más (4,8%) son menores, pero están presentes. Esto perfila un núcleo de demanda en

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. adultos en plena actividad laboral, sensibles a recuperación corta y naturalidad.

Figura 4
Distribución por grupos etarios

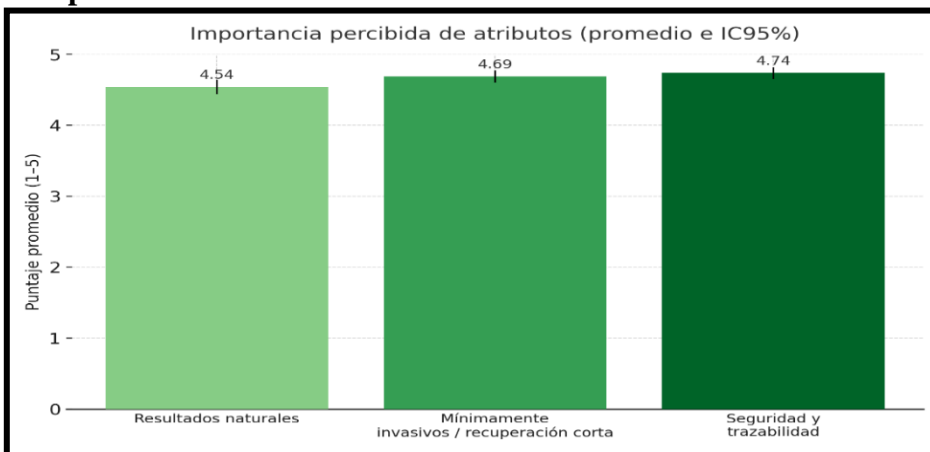


Nota. Elaboración propia.

- Importancia de los atributos evaluados:

La comparativa evidencia que la seguridad y trazabilidad del procedimiento es el atributo mejor valorado (promedio 4,74/5), seguido de la preferencia por tratamientos mínimamente invasivos con recuperación corta (4,69/5) y la búsqueda de resultados naturales (4,54/5). En conjunto, estas prioridades orientan la propuesta de valor hacia demostrar seguridad con trazabilidad clara, mantener protocolos poco invasivos y comunicar la naturalidad de los resultados como parte del estándar de atención.

Figura 5
Comparativo - atributos evaluados



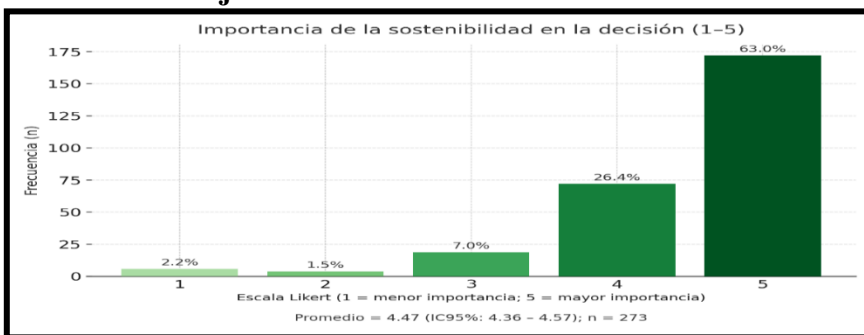
Nota. Elaboración propia.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Importancia de la sostenibilidad – línea target del negocio

En la figura 6, vemos el análisis de la sostenibilidad, validando la línea central del modelo de negocio con evidencia en la muestra de una alta centralidad en la decisión: el 63,0% eligió 5 y el 26,4% 4, con una media de 4,47/5 (IC95%: 4,36–4,57; n=273). Las respuestas bajas son marginales (1–2: 3,7%). Esto confirma que prácticas como manejo responsable de residuos, eficiencia energética y uso de insumos eco no son un “extra”, sino un atributo de valor que sostiene la preferencia por Eco-Estética, siempre que se articulen sin comprometer la seguridad clínica.

Figura 6
Validación del eje de sostenibilidad

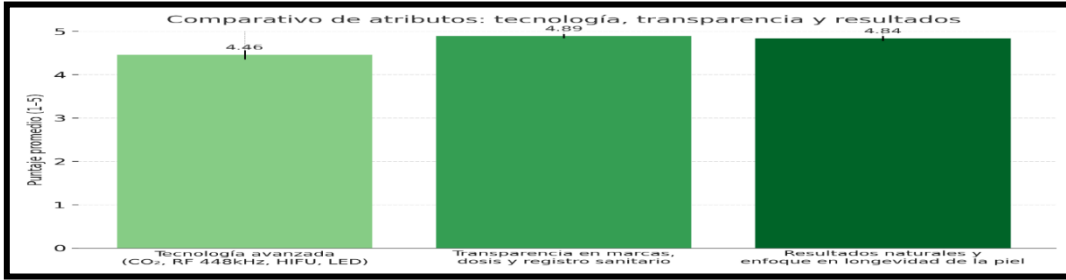


Nota. Elaboración propia.

- Tecnología, transparencia y resultados:

En la figura 7, evidenciamos un comparativo entre la importancia de adquisición de equipos de alta tecnología, transparencia basada en seguridad del paciente y resultados enfocados en esa proyección de resultados naturales, evidenciando Transparencia en marcas, dosis y registro sanitario destaca como el atributo mejor valorado (4,89/5), seguido de resultados naturales y enfoque en longevidad de la piel (4,84/5) y tecnología avanzada (4,46/5). Este patrón sugiere que la decisión del cliente se fundamenta primero en la confianza y la claridad de la información clínica, luego en la naturalidad y durabilidad de los resultados, y finalmente en la sofisticación tecnológica como soporte de esa promesa.

Figura 7
Comparativo de atributos

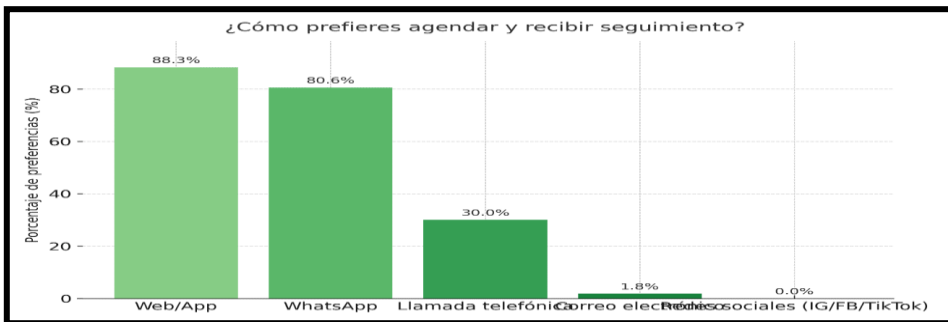


Nota. Elaboración propia.

- Canal de atención:

En la figura 8 se evidencia un predominio de Web/App (88,3%) y WhatsApp (80,6%) como canales preferidos; la llamada telefónica cumple un rol complementario (30,0%), mientras que el correo electrónico es marginal (1,8%) y las redes sociales no se utilizan para seguimiento.

Figura 8
Canales de comunicación

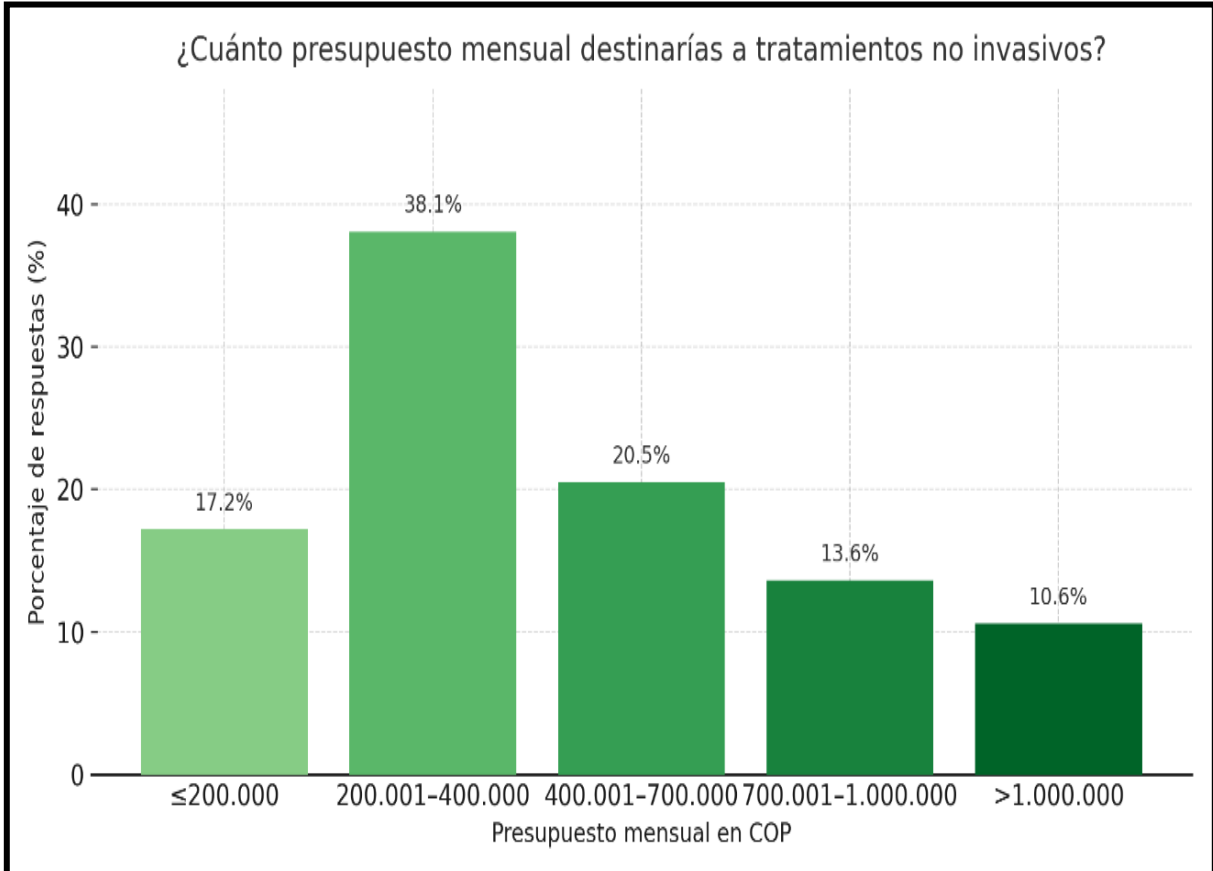


Nota. Elaboración propia.

- Presupuesto estimado:

En la figura 9, se observa una distribución escalonada: 17,2% destina ≤ 200.000 COP; 38,1% entre 200.001–400.000; 20,5% entre 400.001–700.000; 13,6% entre 700.001–1.000.000; y 10,6% más de 1.000.000. Esto sugiere un núcleo medio (200–400 mil) con sub segmentos relevantes en 400–700 mil y en >1 millón; conviene diseñar planes por objetivos en tres niveles (básico, intensivo y premium) para capturar todo el abanico.

Figura 9
Presupuestos

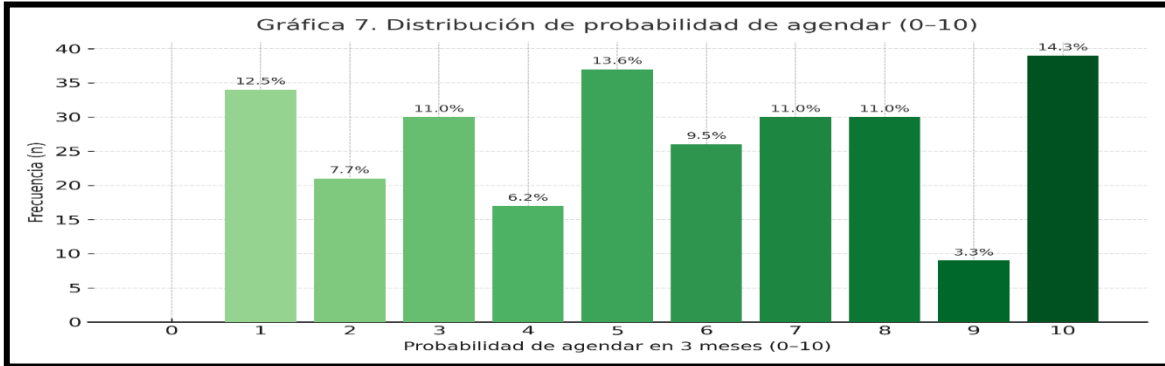


Nota. Elaboración propia.

- Posibilidad de agendar y/o recomendar

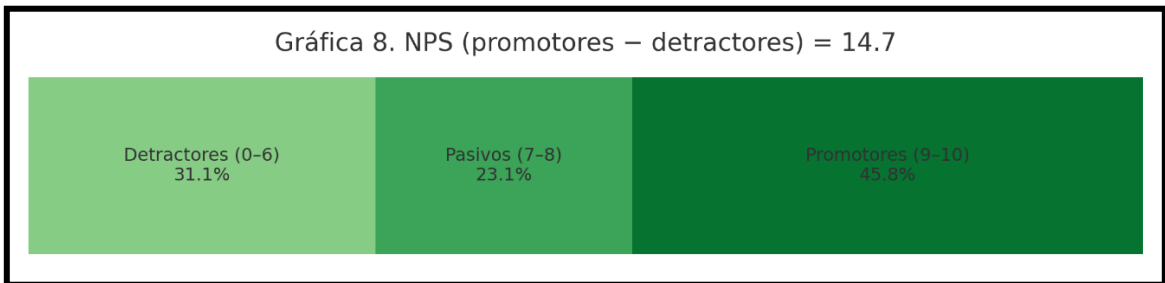
La intención promedio de agendar en los próximos tres meses fue de 5,5/10 (IC95%: 5,1–5,8; n=273), mientras que el NPS neto se ubicó en 14,7 puntos con 45,8% de promotores, 23,1% de pasivos y 31,1% de detractores. La correlación moderada-alta entre probabilidad de agendar y NPS ($r=0,585$) sugiere que quienes declaran mayor disposición a programar también son más propensos a recomendar. En términos operativos, esto respalda priorizar acciones de conversión inmediata sobre los segmentos con alta intención y, en paralelo, reducir detractores mediante educación pre-procedimiento, trazabilidad visible y seguimiento pos-procedimiento a 48–72 horas, con mensajes consistentes en seguridad, mínima invasividad y sostenibilidad verificable.

Figura 10
Probabilidad de agendar



Nota. Elaboración propia.

Figura 11
Net Promoter Score



Nota. Elaboración propia.

Tendencias de crecimiento del mercado

- Mercado global de medicina estética: USD 63.5 mil millones en 2023, crecimiento proyectado de 12.1% anual hasta 2030.
- En Colombia: 447.268 procedimientos en 2022, de los cuales 39% fueron no quirúrgicos.
- Turismo de bienestar: crecimiento entre 8-10% anual.
- 74% de los consumidores latinoamericanos prefieren marcas sostenibles.

- Cálculo de la demanda potencial:

El cálculo de demanda potencial se apoya en estadísticas sectoriales oficiales y en el análisis de nuestras encuestas, lo que permite fundamentar de manera más sólida las proyecciones del proyecto. Según la ANDI, en 2023 las ventas de productos cosméticos y de aseo en Colombia superaron los USD 5.369 millones, lo cual refleja un mercado fuerte y en recuperación (ANDI, 2024) Asimismo, cada colombiano destinó en promedio COP \$449.000 al año para belleza, aseo y cuidado personal. Además, el segmento de cuidado personal y

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en hogar, que incluye higiene y dermocosmética, alcanzó COP \$8,3 billones (~USD 2.200 millones) en 2024, con un crecimiento acumulado de ~7,5 % en los últimos cinco años (ISAPS, 2024) ^{longevidad sostenible.}

Tomando estos datos como punto de partida, y considerando que los tratamientos de medicina estética representan una fracción especializada del gasto en belleza y cuidado personal, se validó mediante encuestas locales una disposición de compra significativa. A partir de ello, y bajo un enfoque conservador, se estimó que entre el 5 % y el 15 % del gasto total en belleza/cuidado personal podría canalizarse hacia procedimientos estéticos profesionales, lo que permite proyectar una demanda potencial relevante para el sector de medicina estética, especialmente en segmentos urbanos de ingresos medios y altos. En cuanto al número de posibles consumidores, las encuestas sugieren que entre 3 y 4 millones de personas podrían constituir una base de clientes activos, considerando principalmente localidades estratégicas de Bogotá y grupos poblacionales con capacidad adquisitiva. Estas proyecciones respaldan la viabilidad comercial y financiera del proyecto, en la medida en que evidencian una oportunidad real de captación de mercado, generación de ingresos y crecimiento sostenido, siempre que se implementen estrategias efectivas de posicionamiento, diferenciación, mínima invasividad, personalización, seguimiento médico y canales de comunicación adecuados.

- Proyección de ventas y participación
 - Año 1 (2026): \$2.023 millones COP de ingresos y \$213 millones COP de utilidad neta.
 - Año 5 (2030): \$3.204 millones COP de ingresos y \$770 millones COP de utilidad neta.
 - Participación estimada en Bogotá: 1,5% del mercado Premium urbano.
- Oportunidades
 - Creciente preferencia por procedimientos no invasivos.
 - Segmentos Premium interesados en longevidad y sostenibilidad.
 - Posibilidad de escalar vía franquicia o turismo médico.
- Riesgos
 - Alta competencia local.
 - Incertidumbre regulatoria.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Inversión inicial elevada.
- Posibles barreras culturales frente a sostenibilidad.

- Conclusiones

La validación piloto confirma que la propuesta de valor es pertinente y diferenciadora. La clínica Eco-Estética se proyecta como un modelo de negocio viable y escalable, siempre que:

- Mantenga protocolos clínicos seguros y respaldados científicamente.
- Integre prácticas sostenibles medibles y certificables.
- Consolide alianzas estratégicas con industria, academia y turismo médico.
- Desarrolle un plan de expansión progresivo y financieramente sostenible

En suma, la clínica responde a una demanda creciente y puede liderar una nueva generación de servicios estéticos en Colombia: seguros, personalizados, sostenibles y con impacto positivo en el bienestar.

Tabla 11
Proyección de ingresos y utilidad neta (2026-2030)

Año	Ingresos proyectados (COP)	Utilidad neta (COP)
2026	\$2.023.529.298	\$212.581.082
2027	\$2.203.319.876	\$294.699.733
2028	\$2.496.361.419	\$432.840.443
2029	\$2.828.377.488	\$588.720.694
2030	\$3.204.551.694	\$769.941.659

Nota. Elaboración propia.

Tabla 12
Tendencias del mercado de medicina estética

Tendencia	Descripción
Procedimientos no invasivos	447.268 en Colombia (2022), con crecimiento del 50% en la última década.
Preferencia por sostenibilidad	74% de los consumidores latinoamericanos prefieren marcas sostenibles.

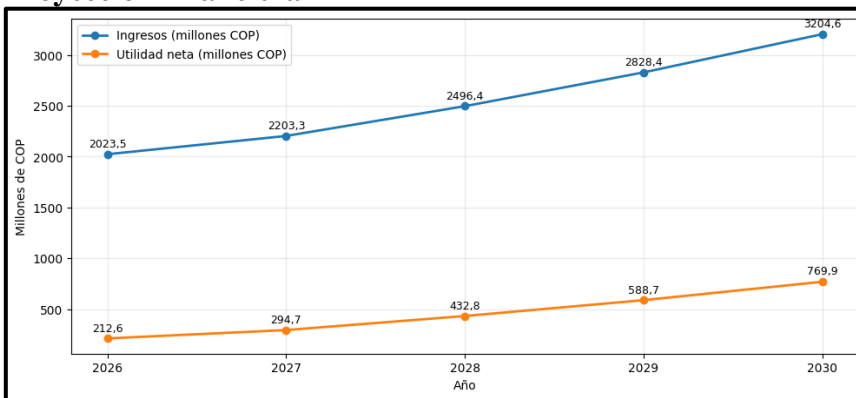
Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ~~longevidad sostenible.~~

Turismo de bienestar	Crecimiento del 8-10% anual, con Colombia como destino emergente.
Crecimiento global	USD 63.5 mil millones en 2023, con CAGR 12.1% hasta 2030.

Nota. Elaboración propia.

La simulación financiera de la Clínica Eco-Estética evidencia un crecimiento sostenido tanto en ingresos como en utilidades. Los ingresos estimados ascienden de \$2.023 millones de COP en 2026 a \$3.205 millones de COP en 2030, mientras que la utilidad neta proyectada pasa de \$213 millones a \$770 millones en el mismo periodo. Esta tendencia ascendente respalda la viabilidad económica del proyecto y su capacidad para generar márgenes crecientes, fortaleciendo la rentabilidad y la sostenibilidad financiera a mediano plazo, tal como se presenta en la Figura 14.

Figura 12
Proyección financiera



Nota. Elaboración propia.

5. Estrategia y plan de introducción al mercado

La Clínica Eco-Estética se posiciona como una propuesta diferencial dentro del mercado de medicina estética en Bogotá, al integrar tres atributos que no suelen encontrarse de manera articulada en la oferta tradicional del sector: seguridad clínica basada en evidencia, experiencia personalizada del paciente y sostenibilidad ambiental verificable. Este posicionamiento busca alejarse de modelos centrados exclusivamente en precio o volumen, y orientarse hacia un segmento de clientes que valora la confianza, los resultados naturales, el acompañamiento médico y el consumo responsable.

Desde esta perspectiva, la marca se ubica en una categoría de servicio premium accesible, en la que la decisión de compra no depende únicamente del costo del procedimiento, sino del valor integral percibido por el paciente. En comparación con clínicas tradicionales, consultorios orientados a bajo costo o centros con enfoque comercial intensivo, Eco-Estética pretende diferenciarse mediante una promesa de valor centrada en longevidad saludable, personalización terapéutica, rigor clínico y compromiso ambiental.

5.1. Mapa perceptual

Con el fin de representar el posicionamiento esperado del proyecto frente a la oferta existente, se propone un mapa perceptual construido sobre dos ejes estratégicos: nivel de personalización y respaldo clínico y nivel de sostenibilidad y experiencia integral de servicio.

Tabla 13

Mapa perceptual de posicionamiento de la Clínica Eco-Estética

Tipo de oferta	Respaldo clínico y personalización	Sostenibilidad y experiencia integral	Posicionamiento relativo
Centros estéticos informales o de bajo costo	Bajo	Bajo	Compiten principalmente por precio, con menor diferenciación en seguridad, personalización y sostenibilidad
Centros wellness o spa experiencial	Bajo a medio	Alto	Priorizan experiencia y bienestar, pero con menor respaldo clínico y menor enfoque médico
Clínicas tradicionales de medicina estética	Alto	Medio	Ofrecen respaldo médico y procedimientos seguros, pero con menor integración de

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ^{longevidad sostenible} sostenibilidad como atributo central

			sostenibilidad como atributo central
Clínica Eco-Estética	Alto	Alto	Se posiciona como una propuesta integral que combina seguridad clínica, personalización, sostenibilidad y experiencia del paciente

Nota. Elaboración propia. la tabla sintetiza el posicionamiento ideal de la Clínica Eco-Estética frente a otros tipos de oferta presentes en el mercado, de acuerdo con dos atributos estratégicos: el nivel de respaldo clínico y personalización, y el nivel de sostenibilidad y experiencia integral.

5.2.Objetivos de mercadeo (12 meses)

- Alcanzar 1.000 leads calificados y 300 primeras consultas agendadas (tasa de conversión lead→consulta $\geq 30\%$).
- Lograr 120 procedimientos iniciales y 60 planes de mantenimiento trimestral (conversión consulta procedimiento $\geq 40\%$).
- Alcanzar un NPS ≥ 75 en el primer año y una satisfacción $\geq 4,7/5$, con meta de consolidación de NPS ≥ 80 a partir del segundo año, en coherencia con el posicionamiento premium y la propuesta de valor centrada en experiencia, seguridad y personalización. Participación de ingresos por planes sostenibles $\geq 25\%$ y reporte semestral de métricas ambientales.

5.3.Estrategia de mercado (segmentación, posicionamiento y propuesta)

- Segmentos prioritarios: 25–44 años (prevención y cuidado de piel); 45–65 años (rejuvenecimiento no ablativo); consumidores eco-conscientes.
- Posicionamiento: clínica boutique de medicina estética segura, personalizada y sostenible, con resultados naturales y tiempos cortos de recuperación.
- Razón para creer: protocolos basados en evidencia, trazabilidad de insumos por lote, consentimientos claros, seguimiento 48–72 h y métricas ambientales públicas (residuos/procedimiento, consumo eléctrico por cabina, % de insumos con criterios ambientales).

5.4.Estrategias de producto y servicio

- Portafolio de lanzamiento: facial y rejuvenecimiento no ablativo (RF, HIFU, LED; toxina y ácido hialurónico cuando aplique).

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Planes por objetivos: prevención, corrección suave, mantenimiento (incluyen valoración integral, protocolo, educación pos y control).
- Evidencias de calidad y seguridad: historia clínica y fotografía estandarizada; registro de lote y fecha de vencimiento; reporte de seguimiento.
- Sostenibilidad visible al paciente: segregación de residuos, proveedores con criterios ambientales, reporte semestral en sitio web.
- Roadmap 6–12 meses: paquetes combinados (p. ej., RF + skincare médico) y pilotos de turismo de bienestar con aliados.

5.5.Estrategias de distribución (acceso y conveniencia)

- Omnicanal: agendamiento por web/app y WhatsApp (prioritarios), llamada como soporte; recordatorios automáticos y control de no-show.
- Ubicación: Santa Bárbara (Usaquén) con acceso y parqueaderos cercanos
- Alianzas: aseguradoras/empresas de bienestar corporativo; laboratorios y proveedores para jornadas educativas; hoteles y operadores de turismo de bienestar.

5.6.Estrategias de precio y modelo de ingreso

- Estructura: lista transparente por procedimiento y planes por objetivos con seguimiento incluido.
- Esquema de valor: precios ancla por plan (básico, intensivo, premium), descuentos por recurrencia responsable y paquetes trimestrales.
- Modelo de ingreso: procedimientos individuales; planes trimestrales/semestre con pago anticipado o diferido responsable; cross-sell de skincare médico y servicios complementarios.
- Políticas: cotización desglosada previa; garantías de ajuste menor cuando aplique; financiación con aliados bajo verificación.

5.7.Estrategias de comunicación y promoción

- Mensaje central: seguridad y trazabilidad + mínima invasividad + sostenibilidad medible, con lenguaje claro y sin promesas exageradas.
- Canales y tácticas: WhatsApp Business y CRM (guiones de bienvenida, pre-valoración, consentimientos y seguimiento 48–72 h); web/app (embudo simple, blog educativo, micro sitio de sostenibilidad); contenidos (antes/después ético, educación pos, métricas ambientales); PR y médicos referentes; promociones

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en responsables y programa de referidos. longevidad sostenible.

- Métricas: tiempo de respuesta < 2 h; CTR de campañas; conversión de página de agendamiento $\geq 5\%$; costo por lead y por consulta.

5.8.Presupuesto de la mezcla de mercadeo (primer año)

- Performance digital: 35% | Contenidos: 15% | CRM/automatización: 15% | Relaciones y eventos: 15% | SEO y web/app: 10% | PR y reseñas: 5% | Reserva táctica A/B: 5%.
- Control: revisión mensual de CAC y ROAS; optimización trimestral por cohortes.

Plan de introducción (90/180 días)

- Días 0–30: sitio y embudos activos; activos de marca; guiones CRM; capacitación del equipo; pacto de métricas ambientales y de seguridad visibles
- Días 31–90: campañas performance y contenidos; lanzamiento de planes por objetivos; primeros aliados; reporte ambiental inicial (línea base).
- Días 91–180: optimización por cohortes; programa de referidos; pilotos de turismo de bienestar; publicación del primer reporte semestral de sostenibilidad.
- Hitos de decisión: mantener/ajustar precios según ticket y conversión; ampliar o retirar tácticas según CAC y NPS.

KPIs clave y umbrales de gestión

Tabla 14
KPIs – Mercadeo

Frente	KPI	Línea base	Meta 6–12 meses	Responsable
Embudo	Lead→consulta	—	$\geq 30\%$	Coordinación comercial
Embudo	Consulta procedimiento	—	$\geq 40\%$	Dirección médica
Operación	No-show	—	< 10%	Atención al paciente
Experiencia	Satisfacción (1–5)	—	$\geq 4,7$	Calidad
Experiencia	Net Promoter Score de pacientes pos valoración y pos procedimiento	Validación exploratoria inicial	≥ 75 en el año 1; ≥ 80 en consolidación	Experiencia del paciente / Dirección administrativa
Negocio	Ticket promedio por plan	—	\uparrow vs. línea base	Finanzas

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en **longevidad sostenible**

Negocio	Recurrencia trimestral	—	$\geq 60\%$	Coordinación comercial
Sostenibilidad	kg residuo/procedimiento	Línea base	$\downarrow 10-15\%$	Gestión ambiental
Sostenibilidad	% insumos con criterios ambientales	Línea base	$\uparrow 20-30\%$	Compras
Sostenibilidad	Consumo eléctrico por cabina	Línea base	$\downarrow 10-15\%$	Operaciones

Nota. Elaboración propia.

La meta de NPS fue revisada al alza con el fin de alinearla con el posicionamiento premium del proyecto y con referentes de experiencia en salud, donde los puntajes superiores a 50 suelen interpretarse como altos y los mayores a 70 como sobresalientes. En coherencia con ello, se definió como meta un NPS ≥ 75 durante el primer año de operación y una meta de consolidación ≥ 80 a partir del segundo año, reconociendo que la experiencia del paciente constituye un eje central de diferenciación para la Clínica Eco-Estética. Dado que no se identificaron NPS públicos verificables de clínicas estéticas de referencia en Bogotá, el ajuste se sustentó en benchmarks de healthcare y en la lógica competitiva del segmento premium. (Lopez, 2026)

Adicionalmente, se propone vincular una parte del componente variable de desempeño del equipo a métricas de experiencia del paciente, en coherencia con la naturaleza del servicio y con la promesa de valor de la clínica. Entre los indicadores sugeridos se incluyen el NPS, la satisfacción global del paciente, la adherencia al seguimiento pos procedimiento, la tasa de no-show y la recurrencia en programas de mantenimiento. Este enfoque busca alinear los incentivos del talento humano con la calidad percibida, la fidelización y la construcción de relaciones de largo plazo con los usuarios. La pertinencia de este enfoque también se refuerza con evidencia sectorial reciente que destaca la retención, los programas de membresía y la experiencia del cliente como variables críticas de crecimiento en medspas y negocios premium de bienestar. (The 2026 Beauty and Wellness Benchmark Report, 2026)

Tabla 15
KPIs comparativos del sector y metas proyectadas de Eco-Estética

KPI	Referente sectorial reportado	Meta proyectada Eco-Estética	Lectura estratégica
NPS	En salud, un NPS superior a 50 suele considerarse alto; por encima de 70 es excepcional.	≥ 75	Meta de entrada conservadora para etapa inicial; con maduración del modelo podría escalar hacia niveles >50 .
Retención de clientes / recurrencia	En med spa y clínicas estéticas se reportan retenciones cercanas a 75% en promedio; rangos objetivo de 80–90% se asocian a desempeño fuerte.	Recurrencia trimestral $\geq 60\%$	Meta razonable en fase temprana; evidencia posibilidad de crecimiento hacia niveles sectoriales maduros.
Retención de membresías	La retención promedio de membresías puede ubicarse alrededor de 50% ; metas de 65% o más reflejan diferenciación.	Renovación de membresía $\geq 60\%$	Se ubica por encima del promedio referencial y respalda la apuesta por fidelización.
Ticket promedio por plan	Los reportes sectoriales priorizan el seguimiento de ingreso promedio por visita/plan como indicador crítico de monetización, aunque su valor depende del mix de servicios y del segmento.	Crecimiento del ticket vs. línea base	Permite mostrar ventaja competitiva vía personalización, paquetes y programas integrales, más que competir solo por precio.

Nota. Elaboración propia con base en benchmarks recientes de servicios de salud y clínicas estéticas. Los valores deben interpretarse como rangos de referencia, dado que pueden variar según país, segmento objetivo, portafolio y madurez operativa.

En conjunto, estos referentes permiten evidenciar que la ventaja competitiva proyectada para Eco-Estética no se limita a una propuesta conceptual diferenciada, sino que puede traducirse en indicadores medibles de experiencia, fidelización y monetización, comparables con los estándares observados en el sector.

5.9. Embudo comercial: adquisición, conversión y retención

Con el propósito de traducir la estrategia de mercado en un flujo operativo de captación y fidelización, se plantea un embudo comercial estructurado en tres fases: adquisición, conversión y retención. Este modelo permite comprender cómo la clínica atraerá prospectos, transformará el interés en compra efectiva y consolidará relaciones de largo plazo con los pacientes.

Fase 1. Adquisición

En esta etapa se concentran las acciones orientadas a generar visibilidad, reconocimiento y atracción de clientes potenciales. Los principales mecanismos contemplados son:

- marketing digital en redes sociales,
- contenido educativo sobre medicina estética y longevidad,
- pauta segmentada,
- referidos de pacientes y médicos aliados,
- alianzas estratégicas con empresas, gimnasios, hoteles o actores del ecosistema wellness.

El objetivo en esta fase es atraer usuarios alineados con el segmento objetivo y llevarlos hacia canales de contacto o agendamiento.

Fase 2. Conversión

Corresponde al momento en que el prospecto pasa de ser un interesado a convertirse en paciente. Esta fase incluye:

- contacto inicial,
- asesoría o valoración médica,
- explicación del plan terapéutico,
- presentación de precios, paquetes o membresías,
- resolución de dudas y programación del procedimiento.

La conversión dependerá de variables como la confianza en el profesional, la claridad de la propuesta de valor, la percepción de seguridad, la experiencia de servicio y la coherencia entre expectativa y solución ofrecida.

Fase 3. Retención

La fase de retención busca transformar al paciente en usuario recurrente y promotor de la marca. Para ello, se contemplan:

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- seguimiento post procedimiento,
- recordatorios de control y mantenimiento,
- programas de fidelización,
- membresías,
- acompañamiento digital,
- educación en autocuidado y longevidad,
- estrategias de experiencia del paciente.

El propósito es aumentar la frecuencia de uso, fortalecer la satisfacción, mejorar la recompra y estimular la recomendación orgánica.

Tabla 16
Embudo comercial de la Clínica Eco-Estética

Fase	Objetivo	Acciones principales	Indicadores sugeridos
Adquisición	Atraer prospectos calificados	Redes sociales, pauta digital, contenido educativo, referidos, alianzas	Alcance, leads generados, costo por lead
Conversión	Transformar interesados en pacientes	Valoración, diagnóstico, propuesta de tratamiento, cierre comercial, agendamiento	Tasa de conversión, agendamientos, ticket promedio
Retención	Fidelizar y aumentar recurrencia	Seguimiento, membresías, controles, educación, experiencia del paciente	Recompra, renovación, NPS, tasa de referidos

Nota. Elaboración propia.

6. Aspectos Técnicos

La Clínica Eco-Estética se proyecta como un modelo innovador de medicina estética y longevidad sostenible, fundamentado en protocolos clínicos seguros, tecnologías eco-eficientes y biotecnología avanzada. Los objetivos principales son garantizar procedimientos mínimamente invasivos con altos estándares de calidad, integrar la sostenibilidad ambiental en la práctica clínica y asegurar un modelo escalable y financieramente viable.

El portafolio de servicios combina terapias médicas y regenerativas (toxina botulínica, ácido hialurónico, PDRN de salmón, exosomas, NCTF, peelings químicos, sueroterapias, manejo anti obesidad) con aparatología de última generación (HIFU, radiofrecuencia 448K, HyperSculpt, láser CO₂ fraccionado, vacumterapia). Cada servicio cuenta con ficha técnica que detalla insumos, unidades, indicaciones, contraindicaciones y protocolos de seguridad, garantizando trazabilidad y eficacia.

El proceso de prestación de servicios incluye agendamiento digital, valoración médica integral, consentimiento informado, ejecución estandarizada por especialistas y seguimiento clínico, complementado con programas de fidelización. Los requerimientos técnicos incluyen aparatología eco-eficiente, insumos biodegradables, infraestructura sostenible y talento humano calificado.

La capacidad instalada inicial es de 840 pacientes/año, con posibilidad de expansión a 1500 mediante ampliación de turnos y nueva aparatología. El modelo de gestión integral articula calidad clínica, sostenibilidad ambiental y gestión tecnológica. Además, la clínica desarrollará procesos de investigación y desarrollo en terapias bioestimuladoras, sostenibilidad y educación científica.

El presupuesto proyectado contempla \$214,6 millones en infraestructura inicial y \$525 millones en costos de producción anual. Las proyecciones financieras evidencian utilidad neta desde el primer año y crecimiento sostenido. En conclusión, los aspectos técnicos validan la viabilidad operativa y financiera del proyecto, consolidando a la Clínica Eco-Estética como referente en estética ética, regenerativa y sostenible en Colombia.

6.1. Objetivos de prestación de servicios

- Brindar servicios de medicina estética y longevidad sustentados en protocolos médicos estandarizados y avalados científicamente.
- Garantizar seguridad del paciente mediante evaluación

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. clínica integral, consentimiento informado y seguimiento sistemático.

- Incorporar tecnologías eco-eficientes y biomateriales avanzados con trazabilidad y certificación internacional.
- Contribuir a la prevención de enfermedades crónicas y al envejecimiento saludable, articulando estética, medicina funcional y terapias regenerativas.
- Asegurar un modelo de prestación escalable, sostenible y financieramente rentable.

6.2. Fichas técnicas de los servicios

A continuación, en las tablas 17 y 18, se presentan las fichas técnicas de los principales servicios ofrecidos, agrupados en medicamentos/biotecnología y aparatología avanzada.

Tabla 17
Clínica de servicios – Eco-Estética.

Servicio	Componente clave	Unidad de medida	Indicaciones médicas	Contraindicaciones	Observaciones clínicas
Toxina botulínica	Toxina tipo A, jeringa de insulina, antiséptico	Por zona tratada	Arrugas dinámicas, bruxismo, hiperhidrosis	Miastenia gravis, embarazo, lactancia	Efecto 4–6 meses; técnica intramuscular/intradérmica precisa
Ácido hialurónico	AH reticulado, cánula 25–27G, anestesia tópica	Jeringa 1 ml	Voluminización, armonización, soporte tisular	Hipersensibilidad, infecciones cutáneas activas	Requiere técnica avanzada; riesgo de oclusión vascular
Polinucleótidos PDRN de salmón	DNA fragmentado purificado, solución estéril	Sesión facial/corporal	Bioestimulación, reparación tisular, rejuvenecimiento	Alergia a proteínas marinas	Mejora regeneración dérmica; sin riesgo oncogénico reportado
Exosomas dérmicos	Vesículas extracelulares concentradas	Sesión por zona	Bioestimulación celular, regeneración post-láser, cicatrices	Enfermedades autoinmunes descontroladas	Terapia de frontera; conservar a –20 °C
NCTF 135HA	Complejo polivitámico	Sesión facial/corporal	Revitalización dérmica	Hipersensibilidad	Bioestimulación progresiva; 3–5

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible

	ínico + AH	poral	flacidez inicial		sesiones/año
Peelings químicos	Soluciones ácidas controladas	Aplicación por sesión	Hiperpigmentación, fotoenvejecimiento, acné	Dermatitis activa, embarazo	Requiere neutralización y foto protección estricta
Sueroterapias intravenosas	Vitaminas hidrosolubles, aminoácidos, antioxidantes	Fórmula IV individualizada	Fatiga crónica, detox clínico, soporte inmunológico	Insuficiencia renal/hepática severa	Monitoreo clínico; controlar osmolaridad
Manejo anti obesidad	Agonistas GLP-1, mesoterapia lipolítica	Según protocolo médico	Reducción de peso, grasa localizada	Pancreatitis, embarazo, hepatopatía severa	Uso bajo control médico; evaluación metabólica y seguimiento de eventos adversos

Nota. Elaboración propia.

Tabla 18
Servicios basados en aparatología avanzada

Servicio	Tecnología	Unidad de medida	Indicaciones	Contraindicaciones	Observaciones clínicas
HIFU facial y corporal	Ultrasonido focalizado de alta intensidad	Por zona por sesión	Lifting no quirúrgico, flacidez moderada	Implantes metálicos, embarazo	Requiere mapeo ecográfico o de seguridad
Radiofrecuencia mono polar 448K (Indiba/Tensa max)	Corriente capacitiva y resistiva	Sesión facial/corporal	Reafirmación post-operatorio, celulitis	Marcapasos, embarazo	Mejora drenaje linfático, aumenta colágeno
HyperSculpt	Contracción muscular electromagnética focalizada	Sesión por zona	Moldeamiento corporal, aumento masa muscular	Cardiopatías, prótesis metálicas	Equivalente a >20.000 contracciones por

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible

					sesión
Láser CO₂ fraccionado	Emisión fraccional ablativa	Sesión facial	Rejuvenecimiento, cicatrices, estrías	Piel bronceada, infecciones activas	Induce neocolagénesis profunda
Vacumterapia (Vanquich)	Succión rítmica con rodillos	Sesión corporal	Celulitis, drenaje post- lipo	Varices avanzadas, trombosis	Se combina con mesoterapia para mayor efectividad

Nota. Elaboración propia.

6.3.Descripción del proceso de prestación del servicio

El proceso asistencial de la Clínica Eco-Estética se desarrolla bajo protocolos clínicos estandarizados y seguros, con trazabilidad de insumos y registro en historia clínica electrónica. Incluye:

- agendamiento digital o presencial
- valoración médica integral con biometría corporal, exámenes complementarios y diagnóstico estético
- consentimiento informado
- preparación del paciente y disposición de insumos eco-certificados
- ejecución del tratamiento por médico especialista
- recomendaciones post-procedimiento con enfoque sostenible
- seguimiento clínico (48h–7 días)
- programas de fidelización con controles periódicos.

Con el fin de visualizar de manera estructurada la lógica operativa del modelo, se incorpora un diagrama del proceso de prestación del servicio, el cual describe la secuencia de actividades desde la captación y agendamiento del paciente hasta el seguimiento posterior al

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. Este procedimiento permite identificar entradas, actividades críticas, puntos de decisión y resultados del proceso, facilitando la comprensión del flujo asistencial y administrativo de la clínica.

El proceso general contempla las siguientes etapas: atracción y contacto inicial del paciente, agendamiento, valoración médica, definición del protocolo terapéutico, programación del procedimiento, ejecución del tratamiento, registro clínico, recomendaciones posteriores, seguimiento y fidelización. Este flujo asegura la articulación entre experiencia del paciente, seguridad clínica, trazabilidad y continuidad del cuidado.

Tabla 19
Secuencia del proceso de prestación del servicio en la Clínica Eco-Estética

Etapas	Actividad principal	Resultado esperado
1	Captación del paciente	Generación de contacto o lead
2	Contacto inicial y agendamiento	Cita programada
3	Registro de datos básicos	Apertura administrativa
4	Valoración médica integral	Determinación de candidatura
5	Definición del plan terapéutico	Propuesta personalizada
6	Información y consentimiento	Aceptación informada del servicio
7	Programación del procedimiento	Cita confirmada
8	Verificación pre procedimiento	Condiciones seguras de atención
9	Ejecución del procedimiento	Prestación efectiva del servicio
10	Registro clínico y trazabilidad	Soporte documental y técnico
11	Indicaciones postratamiento	Continuidad del cuidado
12	Seguimiento clínico	Evaluación de evolución
13	Re agendamiento o cierre	Continuidad o finalización
14	Fidelización	Retención y recompra

Nota. Elaboración propia

6.4. Necesidades y requerimientos

Los principales requerimientos se agrupan en tecnología, materias primas, infraestructura y talento humano:

- Tecnología: aparatología eco-eficiente (HIFU, radiofrecuencia 448K, HyperSculpt, láser CO₂, LED, vacuumterapia) y software clínico digital.
- Materias primas y suministros: toxina botulínica, ácido hialurónico, cócteles Dermclar, PDRN, exosomas, peelings químicos, insumos biodegradables.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

- Infraestructura: consultorios habilitados, cabinas estéticas, sala IV-terapias, sala de esterilización y almacenamiento.
- Talento humano: médicos especialistas en estética y longevidad, enfermería profesional, terapeuta estético, nutricionista, coordinador administrativo y auxiliar de apoyo.

La operación de la Clínica Eco-Estética requiere la incorporación de tecnología médica y estética especializada, indispensable para garantizar seguridad, calidad, competitividad y diferenciación en la prestación de los servicios. La selección tecnológica responde a criterios de pertinencia clínica, respaldo técnico, costo de inversión, vida útil, mantenimiento y contribución al portafolio.

En este sentido, se presenta un inventario básico de las principales tecnologías requeridas para la puesta en marcha, incluyendo su función dentro del modelo de atención, el costo estimado de adquisición y la vida útil proyectada. Este análisis permite no solo dimensionar la inversión inicial, sino también sustentar la planeación financiera y operativa del proyecto.

Tabla 20

Tecnología requerida para la operación de la clínica: costo comercial referencial y vida útil estimada

Tecnología / equipo	Uso principal	Costo comercial referencial (COP)	Vida útil estimada para el modelo
HIFU facial y corporal	Tensado cutáneo, lifting no invasivo y apoyo en remodelación corporal	\$13.500.000	5–8 años
Radiofrecuencia 448 kHz	Reafirmación facial y corporal, estimulación de colágeno y manejo de flacidez	\$2.181.600	5–7 años
Carboxiterapia digital	Manejo de celulitis, flacidez, fibrosis, estrías y protocolos corporales/faciales	\$2.975.000 – \$3.150.000	5 años
Fototerapia LED profesional	Bioestimulación, pos procedimiento, acné, rosácea y apoyo regenerativo	\$59.500.000	5–8 años
Microdermoabrasión profesional	Exfoliación mecánica, limpieza profunda y apoyo	\$1.890.000	3–5 años

	en protocolos faciales		
Láser CO₂ fraccionado	Rejuvenecimiento cutáneo, cicatrices, resurfacing y líneas finas	\$14.900.000	5–8 años

Nota. Elaboración propia con base en un sondeo de precios visibles en distribuidores/comercializadores en Colombia. Los valores son referenciales y pueden variar por marca, número de transductores o cabezales, potencia, accesorios, garantía, IVA, instalación, capacitación y mantenimiento.

6.5. Plan de producción

El plan contempla la atención inicial de 70 pacientes/mes: 50 en tratamientos faciales y 40 en procedimientos corporales. Cada sesión dura entre 20 y 60 minutos. La atención será de lunes a sábado, con 10 a 18 pacientes diarios. La programación se apoyará en software de agendamiento digital que optimiza capacidad y reduce tiempos muertos.

6.6. Capacidad instalada

La capacidad instalada inicial es de 840 pacientes/año, con potencial de expansión a 1500 pacientes/año en fase 2 mediante ampliación de turnos, contratación progresiva de talento humano y adquisición de nueva aparatología. Este dimensionamiento garantiza eficiencia operativa y escalabilidad.

Con el propósito de validar la factibilidad operativa del proyecto, se realizó un balance entre la capacidad instalada de la clínica y la proyección de pacientes estimada en el modelo de negocio. Este análisis permite determinar si la infraestructura, el talento humano y la disponibilidad de cabinas y equipos son suficientes para responder a la demanda proyectada en los primeros años de operación.

La capacidad instalada se estimó a partir del número de cabinas de atención, el tiempo promedio por procedimiento, la jornada operativa y la frecuencia semanal de prestación del servicio. Por su parte, la proyección de pacientes se derivó del crecimiento esperado de la demanda y de la estrategia comercial planteada. El contraste entre ambas variables muestra que la clínica cuenta con una capacidad operativa suficiente para atender el volumen inicial proyectado, con margen para crecimiento progresivo sin comprometer la calidad del servicio ni la experiencia del paciente.

Tabla 21
Balance capacidad vs proyección de pacientes

Concepto	Valor estimado	Observación
Cabinas habilitadas	2	Capacidad inicial
Horas de atención por día	8	Jornada ordinaria
Tiempo promedio por atención	45–60 min	Según tipo de procedimiento
Atenciones diarias máximas	16–24	Según rotación
Atenciones mensuales máximas	384–576	Considerando 24 días al mes
Demanda mensual proyectada	[dato del modelo]	Año 1
Holgura operativa	[cálculo]	Capacidad remanente

6.7. Modelo de gestión integral del proceso productivo

El modelo de gestión se basa en tres ejes:

- Calidad clínica, con protocolos basados en evidencia y auditorías internas
- Sostenibilidad ambiental, mediante certificación en construcción verde, gestión de residuos diferenciados y consumo energético responsable
- Gestión tecnológica, con historia clínica electrónica, indicadores de productividad, trazabilidad de insumos y software de control de inventarios.

6.8. Procesos de investigación y desarrollo (I+D)

La clínica desarrollará un área de I+D enfocada en:

- validación de nuevas terapias bioestimuladoras (exosomas, PDRN, péptidos)
- sostenibilidad clínica (ensayos con insumos biodegradables y arquitectura bioclimática)
- convenios con universidades y laboratorios para estudios sobre longevidad y regeneración
- publicaciones en revistas científicas y participación en congresos internacionales.

6.9. Presupuesto de producción e infraestructura

La planeación financiera contempla los recursos necesarios para la puesta en marcha y operación inicial de la Clínica Eco-Estética, diferenciando la inversión fija, el capital de trabajo y el presupuesto anual de operación. En la Tabla 22 se presenta la estructura

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.
actualizada de la inversión inicial.

Tabla 22
Presupuesto de infraestructura inicial (COP)

Concepto	Valor (COP)
Propiedad, planta y equipo	\$250.000.000
Muebles y enseres	\$120.000.000
Equipo de oficina	\$30.000.000
Equipo de transporte	\$15.000.000
Intangibles y gastos de puesta en marcha	\$32.000.000

Nota. Elaboración propia.

En la Tabla 23 se presenta el presupuesto anual de operación, el cual integra el costo de ventas estimado para el primer año, la nómina total, los gastos fijos y el presupuesto de marketing, de acuerdo con la versión ajustada del simulador financiero.

Tabla 23
Presupuesto de producción anual (COP)

Concepto	Valor (COP)
Costo de ventas / producción	\$566.214.880
Nómina total	\$645.000.000
Gastos fijos de operación	\$228.889.102
Marketing y posicionamiento	\$44.067.224
Total presupuesto anual de operación:	\$1.484.171.206

Nota. Elaboración propia.

Los aspectos técnicos de la Clínica Eco-Estética demuestran que el modelo de prestación es sólido, replicable y sostenible. El diseño de fichas técnicas robustas, la descripción detallada de procesos clínicos, la incorporación de tecnologías eco-eficientes y el presupuesto

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ^{longevidad sostenible.} proyectado validan la viabilidad operativa y financiera del proyecto, aportando a la medicina estética una nueva visión ética, científica y ambiental.

7. Aspectos Organizacionales y Legales.

La operación de la Clínica Eco-Estética debe enmarcarse en la normatividad general aplicable a los prestadores de servicios de salud y, adicionalmente, en disposiciones específicas relacionadas con centros de estética, dispositivos médicos, publicidad en salud, historia clínica, seguridad del paciente y gestión de residuos. En primer lugar, la inscripción del prestador y la habilitación de los servicios de salud se rigen por la Resolución 3100 de 2019 y sus modificaciones posteriores, entre ellas la Resolución 465 de 2025, que regulan el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS), la autoevaluación y las condiciones de habilitación.

De manera complementaria, para actividades y tecnologías asociadas al ámbito estético, continúan siendo relevantes la Resolución 2263 de 2004 y la Resolución 3924 de 2005, esta última mediante la adopción obligatoria de la Guía de Inspección para la Apertura y Funcionamiento de los Centros de Estética y Similares. Estas normas son especialmente útiles para orientar requisitos locativos, operativos y de dotación en servicios y tecnologías de uso estético.

En relación con la tecnología biomédica y los dispositivos médicos empleados en la prestación de servicios, los equipos e insumos deben contar con el registro sanitario o permiso de comercialización expedido por INVIMA, según su clasificación de riesgo, conforme al marco del Decreto 4725 de 2005 y a los requisitos publicados por el Instituto. Además, la publicidad de dispositivos médicos está sujeta a autorización y debe ceñirse a la verdad, sin exagerar beneficios, de acuerdo con lo señalado por INVIMA.

Adicionalmente, el prestador debe estructurar su programa de tecnovigilancia, dado que INVIMA define esta estrategia como parte de la vigilancia pos comercialización para identificar, evaluar y gestionar eventos e incidentes relacionados con el uso de dispositivos médicos. Esto resulta particularmente relevante en una clínica que incorpora aparatología estética y biomédica como parte central de su propuesta de valor.

Tabla 24
Normatividad específica por servicio

Servicio / componente	Normatividad principal	Alcance regulatorio
Prestación de servicios de salud y habilitación	Resolución 3100 de 2019, Resolución 544 de 2023 y Resolución 465 de 2025	Inscripción en REPS, autoevaluación, condiciones de habilitación, capacidad instalada, estándares de talento humano, infraestructura, dotación, procesos prioritarios e historia clínica.
Centros de estética y tecnologías de uso estético	Resolución 2263 de 2004 y Resolución 3924 de 2005	Requisitos de apertura y funcionamiento, criterios de inspección y lineamientos para tecnologías estéticas.
Equipos biomédicos y dispositivos médicos	Decreto 4725 de 2005 y lineamientos INVIMA	Registro sanitario o permiso de comercialización, clasificación de riesgo y requisitos técnicos y legales.
Publicidad de dispositivos y tecnologías	Decreto 4725 de 2005, art. 58, y lineamientos INVIMA	La publicidad requiere autorización y debe corresponder a lo aprobado en registros o permisos.
Tecno vigilancia	Programa Nacional de Tecno vigilancia de INVIMA	Reporte y gestión de eventos e incidentes asociados al uso de dispositivos médicos.
Uso del suelo y formalización empresarial	Trámites de Cámara de Comercio de Bogotá y curadurías urbanas	Constitución de la sociedad, matrícula mercantil y gestión del concepto urbanístico/uso del suelo. En Bogotá, los conceptos de uso del suelo y norma urbanística se radican ante curadurías urbanas.

Nota. Elaboración propia.

7.1. Orientación estratégica

La Clínica Eco-Estética se concibe como una organización especializada en medicina estética no quirúrgica con enfoque en longevidad saludable y sostenibilidad. Su orientación estratégica integra tres dimensiones fundamentales: excelencia clínica basada en evidencia científica, experiencia del paciente centrado en la prevención y el bienestar, y gestión ambiental responsable dentro de la operación del servicio.

La misión de la clínica es ofrecer tratamientos estéticos mínimamente invasivos que promuevan el bienestar, la salud de la piel y la longevidad, mediante protocolos clínicos seguros, tecnología avanzada y prácticas sostenibles que reduzcan el impacto ambiental del

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.
servicio.

La visión es consolidarse como una clínica referente en medicina estética sostenible en Bogotá, reconocida por la calidad de sus resultados clínicos, la experiencia del paciente y la implementación de prácticas responsables en el uso de recursos, gestión de residuos y compras verdes dentro del sector de la salud estética.

7.2.Ruta de habilitación del prestador de servicios de salud:

De acuerdo con la Resolución 3100 de 2019 y su modificación por la Resolución 465 de 2025, la habilitación de servicios de salud parte de la inscripción del prestador en el REPS y del cumplimiento de las condiciones exigidas para cada servicio. La norma precisa que todo prestador debe estar inscrito en el REPS, con al menos una sede física y por lo menos un servicio habilitado, y que la inscripción y habilitación se realizan en los términos del manual adoptado por dicha resolución. Además, la norma establece que la autoevaluación debe efectuarse antes de la inscripción inicial, antes del vencimiento anual y antes de determinadas novedades.

Ruta propuesta de habilitación paso a paso:

1. Definición del modelo jurídico y constitución de la empresa
Se constituye la sociedad, preferiblemente tipo SAS, y se adelanta la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio. La CCB informa que las tarifas registrales de 2026 son fijadas anualmente por el Gobierno Nacional y se consultan en su portal oficial.
2. Verificación de uso del suelo y viabilidad locativa
Antes de adecuar el inmueble, se valida que la sede seleccionada sea compatible con el uso proyectado. En Bogotá, la Secretaría Distrital de Planeación informó que los conceptos de uso del suelo y norma urbanística se radican directamente ante las curadurías urbanas.
3. Definición de sedes, servicios, modalidad y capacidad instalada
La Resolución 465 de 2025 exige determinar la sede o sedes, el o los servicios a habilitar, su complejidad, modalidad y capacidad instalada conforme a lo definido en REPS.
4. Adecuación locativa y dotación.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en

longevidad sostenible.

Se realizan las adecuaciones de infraestructura, dotación, mobiliario clínico, equipos biomédicos y dispositivos, conforme a los estándares aplicables al servicio.

5. Vinculación del talento humano.

Se acredita el talento humano requerido según el servicio, con soporte de títulos, inscripción al RETHUS cuando aplique y soportes laborales o contractuales.

6. Implementación documental.

Se elaboran manuales, procesos prioritarios, historias clínicas, consentimientos informados, protocolos de bioseguridad, seguridad del paciente, técnica de vigilancia y gestión de residuos.

7. Autoevaluación de condiciones de habilitación.

La norma establece que el prestador debe realizar la autoevaluación periódica y abstenerse de registrar, ofertar o prestar un servicio si evidencia incumplimiento de alguna condición.

8. Diligenciamiento del formulario REPS.

Debe diligenciarse el formulario de inscripción y la declaración de autoevaluación por cada servicio a ofertar.

9. Radicación ante la secretaría de salud competente

Se radica el formulario de inscripción, la declaración de autoevaluación y los soportes requeridos ante la secretaría de salud departamental o distrital, o la entidad competente.

10. Inscripción y habilitación en REPS.

Una vez cumplidos los requisitos, la clínica queda inscrita y habilitada para ofertar los servicios declarados.

11. Seguimiento, renovaciones y novedades.

Debe mantenerse la autoevaluación periódica, reportar novedades cuando aplique y sostener las condiciones declaradas en la habilitación.

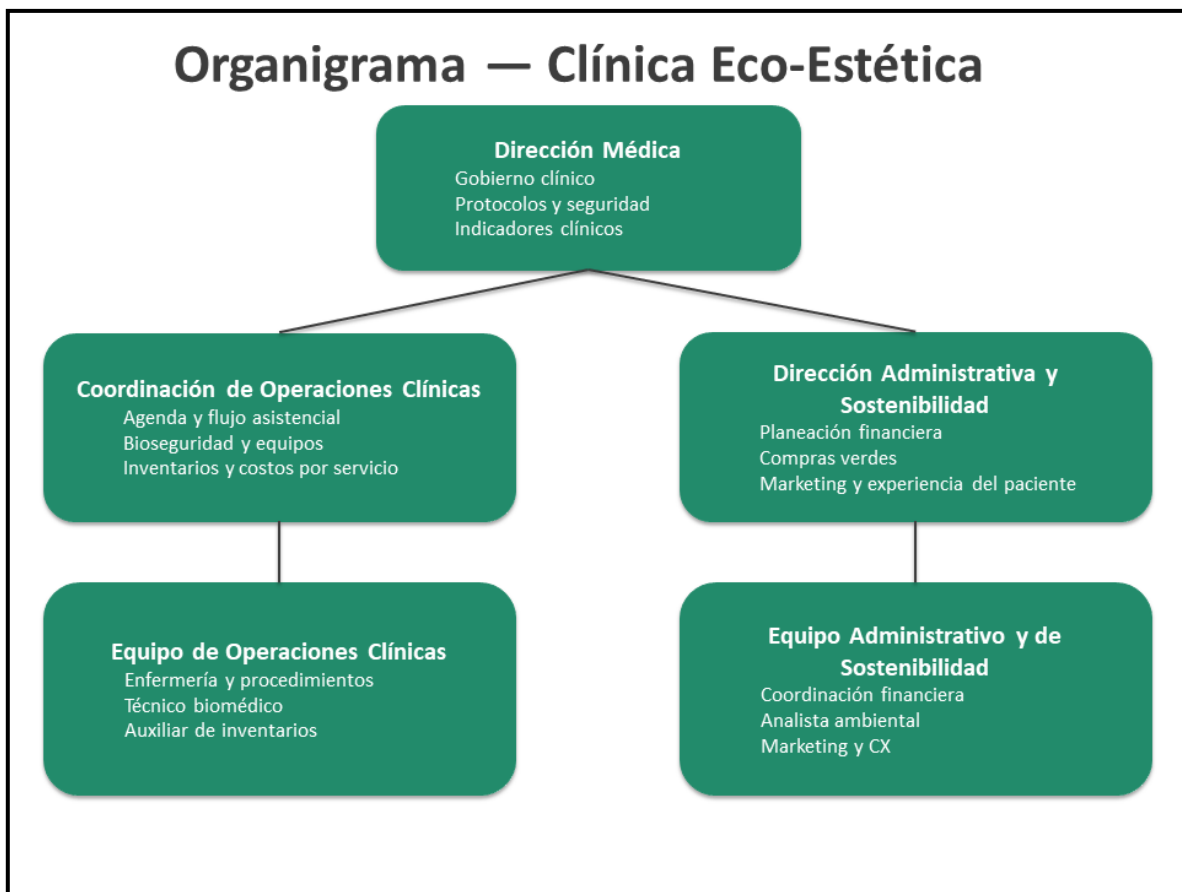
7.3. Estructura organizacional

La estructura organizacional de la Clínica Eco-Estética se plantea como un modelo funcional que permite separar las funciones clínicas, operativas y administrativas, garantizando la calidad del servicio, la eficiencia operativa y la sostenibilidad del modelo de negocio.

El liderazgo estratégico recae en la dirección médica, responsable de la supervisión clínica,

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en la seguridad del paciente y la implementación de protocolos basados en evidencia. Paralelamente, la dirección administrativa y de sostenibilidad se encarga de la planeación financiera, el posicionamiento comercial y la gestión ambiental del modelo operativo. La operación diaria del servicio se articula a través del área de operaciones clínicas, encargada de coordinar la agenda asistencial, el flujo de pacientes, la habilitación sanitaria, el control de inventarios y la gestión del equipo asistencial. La estructura organizacional se presenta en la Figura 16, donde se visualizan los niveles de responsabilidad y las líneas de reporte dentro de la clínica.

Figura 13
Organigrama de la Clínica Eco-Estética



Nota. Elaboración propia.

7.4. Perfiles y funciones del talento humano

El talento humano constituye uno de los recursos estratégicos del modelo de negocio, dado que la calidad del servicio en medicina estética depende directamente de la experiencia clínica, la capacitación continua y el cumplimiento de protocolos de seguridad del paciente.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

Los perfiles clave contemplados en la estructura organizacional incluyen:

Director médico

Responsable de la dirección clínica de la institución, la supervisión de los protocolos asistenciales y el cumplimiento de estándares regulatorios. Dentro de sus funciones se incluyen la implementación de guías clínicas, la trazabilidad de insumos médicos, la supervisión de eventos adversos y la coordinación del comité clínico.

Jefe de operaciones clínicas

Encargado de la coordinación del flujo operativo de la clínica, incluyendo la programación de procedimientos, la gestión del equipo asistencial, la habilitación sanitaria, el control de inventarios y el mantenimiento de equipos biomédicos.

Dirección administrativa y de sostenibilidad

Responsable de la gestión financiera, la planeación estratégica, el marketing omnicanal, las alianzas estratégicas y la implementación de políticas de sostenibilidad relacionadas con compras verdes, eficiencia energética y gestión de residuos.

Equipo asistencial y administrativo

Incluye personal de enfermería, coordinadores de agenda y triage, personal de mantenimiento biomédico, apoyo en farmacia e inventarios, así como personal administrativo encargado de marketing, experiencia del cliente y análisis financiero.

7.5. Factores clave en la gestión del talento humano

La gestión del talento humano en la Clínica Eco-Estética se fundamenta en cuatro factores clave:

Formación continua del personal clínico, mediante programas de educación médica continua (CME) orientados a actualización científica y manejo seguro de tecnologías estéticas.

Protocolización de procedimientos, garantizando la estandarización de prácticas clínicas, la seguridad del paciente y la trazabilidad de insumos médicos.

Cultura organizacional centrada en el paciente, que prioriza la experiencia del usuario, la comunicación efectiva y la ética en la prestación del servicio.

Compromiso con la sostenibilidad, incorporando prácticas responsables en el uso de recursos, manejo de residuos y selección de proveedores.

7.6. Gobierno corporativo

El modelo de gobierno corporativo se basa en una estructura de toma de decisiones que

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. integra la dirección médica y la dirección administrativa, apoyadas por comités internos que garantizan la calidad del servicio y la sostenibilidad del modelo operativo.

Entre los mecanismos de gobernanza se contemplan:

- Comité clínico y de seguridad del paciente
- Comité de calidad y mejora continua
- Comité de sostenibilidad y gestión ambiental
- Comité financiero y de planeación estratégica

Estos espacios permiten realizar seguimiento a indicadores clínicos, financieros y ambientales, fortaleciendo la toma de decisiones basada en datos.

7.7. Estructura jurídica y aspectos legales

Para la operación del proyecto se propone la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), figura jurídica ampliamente utilizada en Colombia para emprendimientos y empresas del sector salud debido a su flexibilidad administrativa y facilidad de constitución.

Esta estructura permite limitar la responsabilidad de los socios al capital aportado, facilitar la gestión empresarial y permitir la incorporación de nuevos inversionistas en futuras fases de expansión.

En el ámbito regulatorio, la clínica deberá cumplir con las disposiciones establecidas por el sistema de habilitación de servicios de salud en Colombia, incluyendo requisitos de infraestructura, talento humano, bioseguridad, manejo de residuos hospitalarios y cumplimiento de normativas sanitarias vigentes.

Adicionalmente, se deberán cumplir las regulaciones relacionadas con el uso de dispositivos médicos, trazabilidad de productos autorizados por INVIMA y las disposiciones de protección de datos personales establecidas en la legislación colombiana.

7.7.1. Costos legales y de formalización

En este proyecto es importante distinguir entre dos tipos de costos: los costos legales y registrales de constitución y los costos regulatorios/operativos para habilitar y mantener el servicio. La Resolución 3100 de 2019 señala que la inscripción de prestadores y la habilitación de servicios de salud en REPS son trámites gratuitos, por lo que el costo no se concentra en la radicación de la habilitación, sino en el cumplimiento previo de condiciones de infraestructura, documentación, talento humano, dotación y soporte normativo.

Tabla 25
Costos legales y de formalización del proyecto

Concepto	Naturaleza del costo
Constitución de sociedad y matrícula mercantil	Registral
Certificado de existencia y representación legal	Registral
Concepto de uso del suelo / norma urbanística	Urbanístico
Inscripción y habilitación en REPS	Regulatorio
Adecuación documental para habilitación	Cumplimiento
Protocolos y manuales (historia clínica, consentimiento, bioseguridad, tecno vigilancia, residuos)	Cumplimiento
Revisión de contratos, protección de datos, publicidad y consentimiento informado	Legal
Gestión de residuos y soporte contractual con operador autorizado	Operativo-legal
Registros y permisos de los dispositivos/equipos	Regulatorio del fabricante/proveedor

Nota. Elaboración propia.

En términos presupuestales, los costos legales del proyecto no se concentran en el trámite de habilitación, dado que este es gratuito, sino en la formalización empresarial, la gestión urbanística, la asesoría legal y técnica, la elaboración documental y el cumplimiento de estándares exigidos para la operación en salud. Por ello, se recomienda consolidar estos rubros dentro de la inversión pre operativa del proyecto, diferenciando claramente los costos de constitución, los costos de habilitación documental y los costos recurrentes de cumplimiento normativo.

7.7.2. Plan de cumplimiento proactivo frente a vacíos regulatorios en procedimientos no invasivos

Dado que el sector de la medicina estética no invasiva en Colombia presenta vacíos regulatorios y zonas de interpretación en aspectos relacionados con el alcance de algunos procedimientos, el uso de ciertas tecnologías, la publicidad en salud y la delimitación entre servicios estéticos y servicios de salud, la Clínica Eco-Estética adoptará un plan de cumplimiento proactivo orientado a anticipar riesgos jurídicos, sanitarios y reputacional. Este

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ^{longevidad sostenible.} enfoque busca que la organización no solo cumpla con la normatividad vigente, sino que opere bajo un estándar preventivo y más estricto que el mínimo exigido, con el fin de proteger al paciente, garantizar la seguridad clínica y reducir la exposición a sanciones o contingencias derivadas de la incertidumbre normativa.

El plan se fundamenta en cinco principios. Primero, el principio de interpretación restrictiva del riesgo, según el cual, ante cualquier ambigüedad normativa, la clínica optará por la alternativa más conservadora y segura para el paciente. Segundo, el principio de trazabilidad integral, que exige documentar de forma completa la valoración médica, los insumos, lotes, consentimientos, indicaciones, eventos adversos y seguimiento de cada procedimiento. Tercero, el principio de soporte científico y técnico, mediante el cual solo se incorporarán procedimientos y tecnologías que cuenten con evidencia suficiente, registro o autorización aplicable y protocolos internos validados. Cuarto, el principio de transparencia informativa, que obliga a una comunicación ética, verificable y no engañosa frente a resultados, beneficios y riesgos. Quinto, el principio de mejora continua, que implica revisión periódica de cambios regulatorios, hallazgos de auditoría y lecciones derivadas de la operación.

En términos operativos, este plan se traducirá en acciones concretas antes, durante y después de la prestación del servicio. Antes de la apertura, la clínica realizará una matriz legal y regulatoria por servicio, tecnología y proceso, en la que se identifique la norma aplicable, el requisito exigido, el área responsable, el soporte documental y la periodicidad de seguimiento. De forma paralela, se implementará un proceso de validación previa de cada tecnología biomédica e insumo, verificando registro INVIMA, clasificación de riesgo, manuales de uso, requisitos de mantenimiento, soporte del proveedor y pertinencia clínica dentro del portafolio autorizado. Asimismo, se diseñarán protocolos normalizados de atención, formatos de consentimiento informado y listas de chequeo por procedimiento, con especial énfasis en los servicios mínimamente invasivos y en el uso de aparatología estética. Durante la operación, el plan de cumplimiento incluirá auditorías internas periódicas sobre historia clínica, consentimiento informado, publicidad, tecno vigilancia, manejo de residuos, mantenimiento de equipos, talento humano y adherencia a protocolos. La clínica conformará un comité de cumplimiento y seguridad del paciente, integrado por la dirección médica, operaciones clínicas y dirección administrativa, con reuniones mensuales para revisar incidentes, hallazgos regulatorios, quejas, eventos adversos y oportunidades de ajuste. Del

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. mismo modo, toda pieza publicitaria o comunicacional será sometida a validación interna previa a su difusión, con el fin de evitar mensajes engañosos, afirmaciones absolutas o promesas de resultado no sustentadas. Este mecanismo es especialmente relevante en un mercado en el que la informalidad y la publicidad exagerada constituyen riesgos reputacionales y regulatorios relevantes.

Después de la prestación del servicio, la clínica fortalecerá su enfoque preventivo mediante seguimiento clínico estructurado, monitoreo de satisfacción, registro de eventos adversos, análisis de causas y retroalimentación al sistema de calidad. Adicionalmente, se implementará un programa de tecnología de vigilancia y gestión documental que permita reportar, analizar y corregir oportunamente incidentes relacionados con dispositivos médicos o tecnologías utilizadas en la atención. Este componente permitirá convertir el cumplimiento en una herramienta activa de aprendizaje organizacional y no únicamente en una obligación formal.

Como mecanismo complementario, Eco-Estética desarrollará una ruta de actualización normativa semestral, orientada a revisar modificaciones en habilitación, disposiciones del INVIMA, lineamientos de publicidad en salud, protección al consumidor, gestión ambiental y demás normas que impacten la prestación de servicios estéticos. Cuando existan zonas grises regulatorias, la clínica privilegiará conceptos técnicos, consulta a asociaciones científicas del sector y acompañamiento jurídico especializado, con el propósito de documentar decisiones y mantener evidencia de una actuación diligente y de buena fe. Este enfoque permite transformar la incertidumbre regulatoria en una ventaja competitiva basada en formalidad, gobierno clínico y confianza del paciente.

En consecuencia, el plan de cumplimiento proactivo se convierte en un componente estratégico del modelo de negocio, ya que no solo reduce riesgos legales y operativos, sino que fortalece la propuesta de valor de la clínica al posicionarla como un prestador responsable, seguro, transparente y alineado con los más altos estándares de calidad en medicina estética sostenible.

Tabla 26
Plan de cumplimiento proactivo de la Clínica Eco-Estética

Componente	Acción preventiva	Responsable	Frecuencia
Habilitación y REPS	Autoevaluación y verificación de estándares	Dirección administrativa y operaciones	Semestral

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible

	antes de apertura y seguimiento de requisitos		
Portafolio de servicios	Validación normativa y clínica previa a la incorporación de nuevos procedimientos	Dirección médica	Cada vez que se incorpore un servicio
Equipos e insumos	Revisión de registro INVIMA, manuales, mantenimiento y trazabilidad por lote	Operaciones clínicas	Permanente
Publicidad en salud	Revisión previa de piezas promocionales para evitar mensajes engañosos	Dirección administrativa y dirección médica	Permanente
Historia clínica y consentimientos	Auditoría de completitud documental y adherencia a protocolos	Dirección médica	Mensual
Tecno vigilancia	Registro, análisis y gestión de incidentes o eventos asociados a dispositivos	Dirección médica y operaciones	Permanente / comité mensual
Gestión ambiental	Seguimiento a segregación de residuos, compras verdes y disposición final	Dirección administrativa y sostenibilidad	Mensual
Actualización normativa	Revisión de cambios regulatorios y ajuste de protocolos internos	Comité de cumplimiento	Semestral

Nota. Elaboración propia.

8. Aspectos Financieros

8.1. Objetivos financieros del proyecto

El análisis financiero tiene como objetivo evaluar la viabilidad económica de la clínica de medicina estética sostenible propuesta, mediante la estimación de ingresos, costos operativos, inversión inicial, estructura de financiación y rentabilidad esperada del modelo de negocio en un horizonte de cinco años (2026-2030).

Para ello se desarrolló y actualizó un modelo de simulación financiera simplificado, el cual proyecta el desempeño económico del proyecto considerando volumen de servicios, precios de mercado, crecimiento de la demanda, inflación, IPP, costos de producción, nómina, marketing, gastos fijos e inversión inicial.

Este análisis permite determinar si el modelo de clínica eco-estética propuesto es financieramente sostenible, si puede generar flujo de caja positivo y si mantiene una rentabilidad razonable bajo supuestos macroeconómicos y operativos más conservadores.

Los cálculos financieros fueron elaborados mediante un modelo de simulación desarrollado específicamente para el presente proyecto. El detalle completo de las proyecciones y cálculos financieros se presenta en el Anexo 1. Simulador financiero simplificado del proyecto, el cual integra la proyección de ingresos, estructura de costos, flujo de caja y evaluación de rentabilidad del modelo de negocio.

8.2. Supuestos económicos del modelo

La simulación financiera se desarrolló con base en una serie de supuestos operativos y económicos que permiten estimar el comportamiento del proyecto en un escenario probable de operación, incorporando los ajustes solicitados durante la revisión del simulador.

Entre los principales supuestos considerados se encuentran:

- Horizonte de evaluación financiera: 5 años (2026-2030)
- Ubicación del proyecto: Bogotá D.C.
- Área estimada del consultorio: 60 m²
- Canon de arrendamiento mensual: \$4.500.000 COP
- Inflación proyectada: 3,7 % para 2027 y 3,0 % anual para 2028-2030, con base en proyecciones macroeconómicas y convergencia a la meta de largo plazo

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en

- IPP proyectado: 3,0 % anual para 2027-2030, utilizando como proxy ^{longevidad sostenible.} macroeconómico el deflactor del PIB ante la ausencia de una senda oficial de IPP de largo plazo
- Crecimiento proyectado de la demanda en cantidades: 5 % en 2027 y 10 % anual entre 2028 y 2030

Adicionalmente, el modelo incorpora una tasa de interés de financiación del 18 % efectivo anual, impuesto de renta del 35 %, ajuste del presupuesto de marketing al 3,0 % de las ventas del año de inicio y una estructura de nómina revisada para reflejar salarios, prestaciones, seguridad social, dotación y costos reales de operación.

Los precios de los servicios y la estructura de costos fueron estimados a partir de cotizaciones reales de proveedores del sector y referencias del mercado de medicina estética en Bogotá. El desglose detallado de los costos asociados a cada procedimiento estético, incluyendo insumos clínicos, consumibles y precio estimado al público, se presenta en el Anexo 2. Matriz de costos de servicios de medicina estética.

8.3. Proyección de ventas

La proyección de ventas se construyó con base en el portafolio inicial de servicios definido para la clínica eco-estética, considerando tratamientos estéticos de alta demanda en el mercado y una senda de crecimiento gradual en cantidades y precios.

Entre los principales procedimientos contemplados se incluyen:

- aplicación de toxina botulínica
- rellenos con ácido hialurónico
- tratamientos con ultrasonido focalizado de alta intensidad (HIFU)
- mesoterapia facial y corporal
- terapias de rejuvenecimiento mediante radiofrecuencia médica

La estimación de ventas se realizó considerando:

- frecuencia promedio de tratamientos
- capacidad operativa del consultorio
- precio promedio por procedimiento
- crecimiento gradual de la demanda durante los primeros años de operación

De acuerdo con el modelo financiero actualizado, el proyecto presenta ingresos de \$2.023.529.298 en 2026, \$2.203.319.876 en 2027, \$2.496.361.419 en 2028, \$2.828.377.488

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. en 2029 y \$3.204.551.694 en 2030. Esta trayectoria refleja la combinación de crecimiento en demanda, actualización de precios y consolidación progresiva del posicionamiento de la clínica.

8.4. Proyección de costos de producción

Los costos de producción corresponden principalmente a los insumos y materiales necesarios para la realización de los procedimientos estéticos.

Entre los principales componentes de estos costos se incluyen:

- biomateriales y productos inyectables
- toxina botulínica
- rellenos dérmicos
- consumibles clínicos
- material estéril
- medicamentos
- mantenimiento de equipos médicos

La estimación de estos costos se realizó con base en cotizaciones reales de proveedores y referencias del mercado de medicina estética en Colombia. En el simulador, el costo de ventas asciende a \$566.214.880 en 2026 y crece hasta \$890.630.435 en 2030, en línea con el incremento esperado del volumen atendido y la actualización de costos.

El detalle completo del cálculo de costos por procedimiento, incluyendo el margen estimado por servicio, se encuentra documentado en el Anexo 2. Matriz de costos de servicios de medicina estética.

8.5. Proyección de gastos administrativos

Los gastos administrativos corresponden a los costos necesarios para garantizar la operación y gestión del consultorio.

Entre los principales gastos considerados se incluyen:

- arrendamiento del consultorio
- servicios públicos
- nómina del personal administrativo y asistencial
- marketing digital y posicionamiento en redes sociales
- software de gestión clínica
- gastos contables y legales

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. Adicionalmente, se contemplan inversiones en estrategias de comunicación digital orientadas a la captación y fidelización de pacientes, dado que los canales digitales constituyen el principal medio de promoción en el sector de medicina estética. Para 2026, la nómina total se proyecta en \$645.000.000, los gastos fijos en \$228.889.102 y el presupuesto de marketing en \$44.067.224.

8.6.Presupuesto de inversión inicial

La inversión inicial corresponde a los recursos necesarios para la puesta en marcha de la clínica, la adecuación del espacio físico y el capital de trabajo requerido para la fase de arranque.

Entre los principales rubros de inversión se incluyen:

- adecuación del consultorio
- adquisición de equipos médicos estéticos
- mobiliario clínico
- equipos tecnológicos y software de gestión
- licencias y registros requeridos para la operación
- capital de trabajo inicial equivalente a cuatro meses de operación

El detalle de los valores asociados a la inversión inicial se encuentra integrado en el modelo financiero presentado en el Anexo 1. Simulador financiero simplificado del proyecto. En la versión actualizada, las inversiones fijas ascienden a \$447.000.000 y el requerimiento total de recursos, incluyendo capital de trabajo, a \$941.723.735.

8.7.Estados financieros proyectados

Con base en la proyección de ingresos, costos y gastos se elaboraron los principales estados financieros del proyecto, los cuales permiten analizar la evolución económica del modelo de negocio durante el horizonte de evaluación y verificar el efecto de los ajustes introducidos al simulador.

Entre los estados financieros proyectados se incluyen:

- estado de resultados
- flujo de caja proyectado
- balance general

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. Estos instrumentos permiten evaluar la sostenibilidad financiera del proyecto y su capacidad para generar valor económico en el tiempo. El estado de resultados actualizado muestra utilidad operativa desde el primer año y una utilidad neta creciente entre 2026 y 2030.

8.8. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja proyectado permite evaluar la capacidad del proyecto para generar liquidez y cubrir sus obligaciones operativas y financieras durante el periodo de análisis.

El modelo considera:

- ingresos por prestación de servicios estéticos
- costos de insumos y materiales
- gastos administrativos
- inversión inicial

Los resultados del modelo muestran una tendencia positiva en la generación de flujo de caja, con flujos anuales proyectados de \$211.000.447 en 2026, \$430.817.632 en 2027, \$521.474.884 en 2028, \$669.691.143 en 2029 y \$837.460.542 en 2030, lo cual evidencia la viabilidad operativa del proyecto en el mediano plazo.

8.9. Indicadores financieros

Para evaluar la rentabilidad del proyecto se calcularon indicadores financieros ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión, tales como:

- Valor Presente Neto (VPN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Periodo de recuperación de la inversión
- Punto de equilibrio operativo

Estos indicadores permiten estimar la capacidad del proyecto para generar rentabilidad y recuperar la inversión inicial en un horizonte razonable de tiempo. En la versión ajustada del simulador, el VPN asciende a \$318.519.610, la TIR es de 37,4 %, el periodo de recuperación es de 3,74 años y el punto de equilibrio corresponde a ventas mínimas anuales cercanas a \$1.309.316.255.

El cálculo detallado de estos indicadores se encuentra incluido en el Anexo 1. Simulador financiero simplificado del proyecto.

8.10. Fuentes de financiación

El modelo financiero contempla que la inversión inicial del proyecto puede ser cubierta mediante una combinación de:

- capital propio de los socios fundadores por \$120.000.000
- financiación externa a través de crédito empresarial por \$821.723.735, complementable con alternativas como leasing de equipos o líneas de redescuento para optimizar el costo de capital

La combinación de estas fuentes permite garantizar la implementación del proyecto y la sostenibilidad de la operación durante la fase inicial, reduciendo la presión sobre caja mediante una estructura mixta de financiación.

8.11. Evaluación financiera del proyecto

Los resultados obtenidos a partir del modelo de simulación financiera sugieren que el proyecto presenta condiciones favorables de viabilidad económica, siempre que se logre una adecuada gestión de la demanda y una administración eficiente de los costos operativos.

El modelo de negocio propuesto combina tratamientos estéticos de alta demanda con tecnologías mínimamente invasivas y un enfoque diferencial en sostenibilidad, lo cual puede representar una ventaja competitiva en el mercado de medicina estética.

En este sentido, el análisis financiero permite concluir que la clínica eco-estética propuesta tiene potencial para convertirse en un modelo de negocio económicamente sostenible y escalable en el sector de servicios de salud estética.

8.11.1. Análisis de sensibilidad y escenarios de demanda

Con el fin de fortalecer la solidez de la evaluación financiera y responder a la incertidumbre inherente al comportamiento del mercado, se incorporó un análisis de sensibilidad mediante escenarios, orientado a estimar el desempeño del proyecto bajo diferentes ritmos de crecimiento de la demanda. Este análisis resulta especialmente relevante considerando que las proyecciones iniciales contemplaban una aceleración del crecimiento anual de la demanda desde 5 % en 2027 hasta 10 % entre 2028 y 2030, supuesto que, aunque consistente con la expansión observada del sector de medicina estética y bienestar, requiere ser contrastado con condiciones menos favorables y más conservadoras para validar la resiliencia del modelo de negocio.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

En este sentido, se definieron tres escenarios prospectivos: conservador, base y optimista. El escenario base corresponde al comportamiento proyectado originalmente en el modelo financiero y supone una curva de maduración comercial progresiva de la clínica, apoyada en posicionamiento de marca, fidelización de pacientes, mayor ocupación de la capacidad instalada y consolidación de canales digitales y referidos. El escenario conservador considera una adopción más lenta del mercado, menor velocidad de captación de pacientes y una expansión más gradual de los programas integrales y membresías. Por su parte, el escenario optimista contempla una mejor respuesta comercial, mayor efectividad de las estrategias de mercadeo y una aceleración en la recompra y referenciación de pacientes, permitiendo una ocupación más rápida de la capacidad operativa.

Bajo esta lógica, el análisis de sensibilidad no pretende predecir con exactitud un único comportamiento futuro, sino mostrar que la viabilidad del proyecto se mantiene bajo diferentes condiciones de mercado. Desde el punto de vista metodológico, la variable crítica sometida a sensibilidad fue el crecimiento anual de la demanda, al ser uno de los determinantes más importantes del ingreso proyectado. De forma complementaria, este análisis permite evidenciar que la aceleración de crecimiento planteada en el escenario base no debe interpretarse como una expansión automática, sino como una hipótesis asociada a la fase de consolidación comercial del negocio, en la cual se espera una mejora progresiva en notoriedad de marca, tasa de conversión, retención de clientes y ventas recurrentes por membresías y planes anuales.

Tabla 27
Escenarios de crecimiento de la demanda

Año	Escenario conservador	Escenario base	Escenario optimista
2027	3%	5%	7%
2028	4%	10%	12%
2029	4%	10%	12%
2030	5%	10%	12%

Nota. Elaboración propia a partir del simulador financiero del proyecto. El escenario conservador asume una maduración comercial más lenta; el escenario base corresponde a la senda central del modelo; y el optimista refleja una consolidación acelerada del posicionamiento y la recompra.

A partir de estos supuestos, se observa que el escenario conservador representa una situación de mercado más restrictiva, en la que la clínica aún crece, pero a una tasa menor y con una captura de demanda más gradual. El escenario base mantiene la trayectoria inicialmente planteada, bajo el supuesto de que la empresa consolida su propuesta de valor diferenciada y logra convertir la experiencia del paciente en recurrencia y recomendación. El escenario optimista, por su parte, refleja una mayor velocidad de adopción, apalancada en un entorno de alta aceptación del segmento premium, mayor efectividad del marketing relacional y una rápida ocupación de la capacidad instalada. Esta comparación permite evidenciar que la viabilidad del proyecto no depende exclusivamente de un comportamiento expansivo del mercado, sino que conserva consistencia financiera incluso bajo condiciones más moderadas, siempre que se mantenga disciplina en costos, control operativo y enfoque en fidelización. De manera complementaria, este ejercicio justifica mejor la aceleración del crecimiento planteada en el escenario base. En los primeros años de operación, la demanda de la clínica no depende únicamente del crecimiento natural del mercado, sino también del efecto de curva de aprendizaje comercial propio de un emprendimiento en fase de introducción. Por ello, una parte del crecimiento proyectado entre 2028 y 2030 se explica por la transición desde una fase inicial de captación hacia una fase de consolidación, en la que aumentan la base de pacientes recurrentes, la venta cruzada de servicios, la renovación de programas anuales y la recomendación boca a boca. En otras palabras, la aceleración no se sustenta únicamente en una expansión exógena del sector, sino en la maduración interna del modelo de negocio y su capacidad para capturar mayor valor por paciente a medida que fortalece su posicionamiento. En consecuencia, la inclusión de escenarios permite respaldar de forma más rigurosa la viabilidad empresarial del proyecto, al mostrar que la propuesta mantiene sentido financiero bajo diferentes comportamientos de demanda y que el crecimiento proyectado en el escenario base responde tanto a dinámicas del mercado como al proceso esperado de consolidación operativa y comercial de la clínica.

9. Enfoque hacia la Sostenibilidad

La Clínica Eco-Estética incorpora la sostenibilidad como un eje transversal del modelo de negocio, integrando criterios ambientales, sociales, económicos y de gobernanza en el diseño operativo, clínico y administrativo de la organización. Este enfoque reconoce que las organizaciones del sector salud no solo generan valor económico, sino que también tienen la responsabilidad de contribuir al bienestar social y a la protección del entorno, particularmente en sectores como la medicina estética, donde el uso de dispositivos médicos, insumos biomédicos y tecnologías energéticas puede generar impactos ambientales relevantes.

En este sentido, el modelo de negocio propuesto adopta principios de sostenibilidad corporativa y responsabilidad empresarial, articulando prácticas de eco eficiencia operativa, gestión responsable de recursos, transparencia institucional y generación de valor para pacientes, colaboradores y aliados estratégicos. De esta manera, la sostenibilidad no se concibe únicamente como un elemento reputacional, sino como un componente estructural del modelo organizacional que orienta la toma de decisiones estratégicas, operativas y financieras.

9.1. Dimensión ambiental

La dimensión ambiental del proyecto se orienta a minimizar el impacto ecológico de la operación clínica mediante la implementación de prácticas de eco eficiencia, gestión responsable de residuos y uso racional de recursos. En el contexto de la medicina estética, donde se utilizan dispositivos médicos, biomateriales y equipos tecnológicos, resulta fundamental incorporar mecanismos de control ambiental desde el diseño del modelo operativo.

Entre las principales estrategias ambientales del modelo se encuentran la implementación de protocolos de segregación y disposición final de residuos clínicos, el uso preferente de insumos certificados o reciclables cuando las condiciones clínicas y regulatorias lo permitan, la digitalización de procesos administrativos y clínicos para reducir el uso de papel, y la optimización del uso de equipos médicos para mejorar la eficiencia operativa.

Estas acciones permiten avanzar hacia un modelo de eco eficiencia clínica, en el cual la prestación de servicios de medicina estética se realiza bajo criterios de responsabilidad ambiental y mejora continua.

9.1.1. Matriz de evaluación de proveedores para compras verdes

Con el fin de aterrizar el objetivo de compras verdes a una herramienta concreta de gestión, la Clínica Eco-Estética implementará una matriz de evaluación y selección de proveedores que permita integrar criterios económicos, clínicos y ambientales en el proceso de abastecimiento. Esta herramienta busca evitar que la sostenibilidad quede reducida a una declaración conceptual, y convertirla en un criterio verificable de decisión en la adquisición de insumos médicos, dispositivos, materiales de apoyo, consumibles y servicios tercerizados. Su incorporación resulta coherente con el modelo de negocio planteado, en el que las compras verdes, la trazabilidad y la eco eficiencia forman parte de la propuesta de valor y del sistema operativo de la clínica.

La matriz se estructurará con una ponderación multicriterio que combine tres dimensiones: precio, calidad clínica y criterios ambientales. En términos metodológicos, el precio tendrá un peso del 40 %, la calidad clínica un 30 % y los criterios ambientales un 30 %. Esta distribución busca mantener equilibrio entre sostenibilidad financiera, seguridad del paciente y compromiso ambiental. De este modo, la selección de proveedores no dependerá exclusivamente del menor costo, sino de la capacidad del oferente para garantizar productos seguros, soporte técnico adecuado y condiciones de suministro alineadas con la política ambiental de la organización.

En la dimensión económica, el criterio precio evaluará no solo el valor unitario ofertado, sino también la estabilidad de precios, condiciones de pago, descuentos por volumen y costo total de adquisición. En la dimensión de calidad clínica, se tendrán en cuenta variables como registro INVIMA cuando aplique, soporte técnico y posventa, evidencia o respaldo del producto, cumplimiento en tiempos de entrega, capacitación al personal y confiabilidad del proveedor. Finalmente, en la dimensión ambiental se valorarán aspectos como uso de empaques reciclables o biodegradables, reducción de plásticos de un solo uso, existencia de políticas ambientales del proveedor, disponibilidad de programas de pos consumo o devolución, cercanía geográfica para reducir huella logística y transparencia en prácticas de sostenibilidad. Este enfoque permite que la compra verde no se limite al tipo de material adquirido, sino que abarque el desempeño integral del proveedor.

Tabla 28
Matriz de evaluación de proveedores de la Clínica Eco-Estética

Criterio	Subcriterios	Ponderación
Precio	Valor unitario, condiciones de pago, descuentos por volumen, estabilidad del precio	40 %
Calidad clínica	Registro INVIMA, calidad del producto, soporte técnico, capacitación, cumplimiento en entregas, trazabilidad	30 %
Criterios ambientales	Empaque reciclable/biodegradable, reducción de plásticos, política ambiental, logística sostenible, programa pos consumo	30 %
Total		100 %

Nota. Elaboración propia

Escala de calificación:

1 = deficiente; 2 = bajo; 3 = aceptable; 4 = bueno; 5 = excelente.

Tabla 29
Formato de aplicación de la matriz

Proveedor	Precio (40 %)	Calidad clínica (30 %)	Ambiental (30 %)	Puntaje total ponderado	Decisión
Proveedor A	4,0	5,0	3,0	4,0	Aprobado
Proveedor B	5,0	3,0	2,0	3,5	Condicionado
Proveedor C	3,0	4,0	5,0	3,9	Aprobado

Nota. Elaboración propia

Fórmula de calificación:

$$\text{Puntaje total} = (\text{Precio} \times 0,40) + (\text{Calidad clínica} \times 0,30) + (\text{Ambiental} \times 0,30)$$

Como criterio de decisión, la clínica podrá definir que un proveedor sea aprobado si obtiene un puntaje ponderado igual o superior a 4,0; condicionado si se ubica entre 3,0 y 3,9, sujeto a plan de mejora; y no aprobado si obtiene menos de 3,0. Adicionalmente, se recomienda establecer criterios de exclusión obligatoria, tales como ausencia de registro sanitario cuando

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ^{longevidad sostenible.} correspondencia, antecedentes de incumplimiento reiterado, falta de trazabilidad o imposibilidad de demostrar condiciones mínimas de gestión ambiental. Con ello, la matriz no solo servirá para comparar cotizaciones, sino también para reducir riesgos operativos, clínicos y reputacionales.

Esta herramienta será aplicada inicialmente en los procesos de compra de biomateriales, inyectables, consumibles clínicos, dispositivos médicos menores, empaques, elementos de limpieza y proveedores de gestión de residuos. Su uso estará a cargo de la Dirección Administrativa y de Sostenibilidad, con apoyo de Operaciones Clínicas y validación técnica de la Dirección Médica cuando se trate de productos o tecnologías con impacto asistencial. Además, los resultados de la matriz alimentarán el indicador institucional de compras verdes, permitiendo medir no solo el porcentaje de compras con atributos ambientales, sino también la calidad de los proveedores seleccionados y su contribución al modelo de sostenibilidad de la clínica.

En consecuencia, la matriz de evaluación de proveedores traduce el objetivo de compras verdes en una práctica de gestión concreta, medible y alineada con la realidad operativa del proyecto. Su incorporación fortalece la coherencia entre la propuesta de valor sostenible, la gestión de abastecimiento y el sistema de indicadores del modelo de negocio, permitiendo que la sostenibilidad se exprese en decisiones reales de compra y no únicamente en postulados estratégicos.

9.2. Dimensión social

La dimensión social del proyecto se enfoca en la generación de valor para pacientes, colaboradores y el entorno institucional, promoviendo una atención segura, ética y centrada en el bienestar integral de las personas.

Desde la perspectiva del paciente, el modelo prioriza la seguridad clínica, la personalización de tratamientos y la educación en autocuidado, garantizando que los procedimientos estéticos se realicen bajo protocolos basados en evidencia científica y con seguimiento continuo de resultados. Asimismo, se promueve la transparencia en la información sobre beneficios, riesgos y expectativas de los tratamientos.

En relación con el talento humano, el proyecto contempla programas de formación continua orientados a fortalecer competencias clínicas, administrativas y de sostenibilidad, incluyendo

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en capacitación en seguridad del paciente, manejo de eventos adversos, bioseguridad y buenas prácticas ambientales en el ámbito sanitario. ^{longevidad sostenible.}

9.3. Dimensión económica

La sostenibilidad económica del proyecto se sustenta en un modelo de negocio que combina eficiencia operativa, diversificación de ingresos y gestión financiera responsable. La clínica propone un portafolio de servicios basado en procedimientos mínimamente invasivos y tecnologías médicas de alta demanda, lo cual permite optimizar la relación entre inversión tecnológica, costos operativos y generación de ingresos.

El modelo contempla diferentes fuentes de monetización, entre las que se incluyen el pago por procedimiento individual, paquetes combinados de tratamientos estéticos, programas de membresía orientados a prevención y longevidad y la comercialización de productos de dermatocósmica complementarios. Este esquema permite fortalecer indicadores financieros como ingreso promedio por paciente, ocupación de agenda y recurrencia de usuarios, asegurando la viabilidad económica del proyecto en el mediano y largo plazo.

9.4. Dimensión de gobernanza

La gobernanza del modelo se fundamenta en principios de transparencia, trazabilidad clínica y cumplimiento normativo. La estructura organizacional contempla mecanismos de supervisión clínica, control administrativo y gestión de calidad que permiten garantizar la seguridad del paciente y la adecuada gestión de los recursos institucionales.

Dentro de este marco, se destacan la dirección médica responsable de la supervisión de protocolos clínicos y seguridad del paciente, la implementación de comités clínicos y de calidad orientados al análisis de resultados y mejora continua, el cumplimiento de los requisitos regulatorios aplicables a los servicios de salud y la adopción de políticas de ética institucional y protección de datos personales.

Con el fin de materializar el enfoque de sostenibilidad del modelo de negocio, se definieron indicadores de desempeño que permiten monitorear el impacto ambiental, social, económico y de gobernanza de la clínica, facilitando la toma de decisiones basada en evidencia y el seguimiento continuo de las prácticas sostenibles implementadas.

Tabla 30
Indicadores de sostenibilidad del modelo Eco-Estética

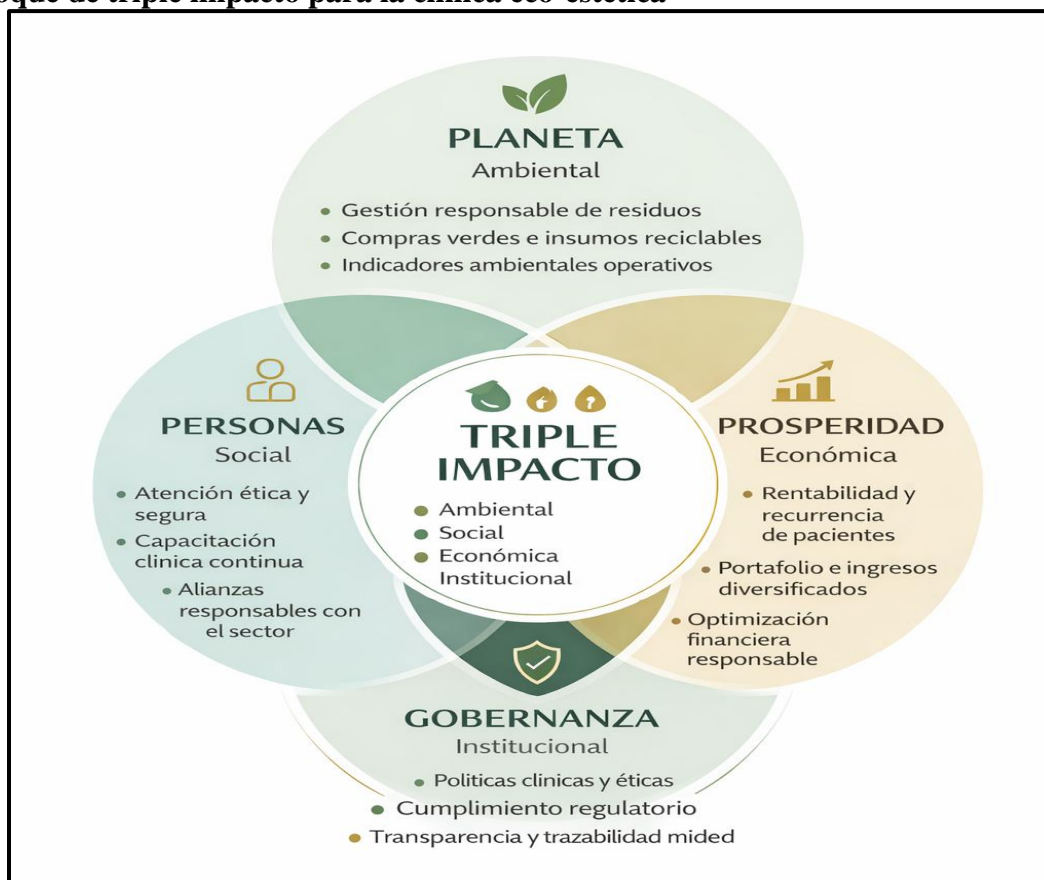
Dimensión	Indicador	Descripción	Métrica sugerida	Objetivo de gestión
Ambiental	Generación de residuos clínicos	Registro y pesaje de residuos biosanitarios y ordinarios generados durante los procedimientos	Kg de residuos por tipo	Mejorar segregación y gestión responsable
Ambiental	Uso de insumos sostenibles	Proporción de insumos certificados biodegradables, reciclables o con menor impacto ambiental	% de insumos sostenibles	Incrementar compras verdes
Social	Satisfacción del paciente	Evaluación de experiencia y percepción de calidad del servicio recibido	NPS (Net Promoter Score)	Mantener altos niveles de satisfacción
Social	Capacitación del talento humano	Formación continua del personal clínico y administrativo en seguridad del paciente y sostenibilidad	Horas de capacitación anual por colaborador	Fortalecer competencias clínicas
Social	Seguridad del paciente	Registro y seguimiento de eventos adversos asociados a procedimientos estéticos	Número de eventos adversos por 1.000 atenciones	Minimizar riesgos clínicos
Económica	Ingreso promedio por paciente	Valor promedio generado por cada paciente atendido en la clínica	ARPU	Optimizar sostenibilidad financiera
Económica	Tasa de recurrencia de pacientes	Porcentaje de pacientes que regresan para nuevos tratamientos o controles	% de pacientes recurrentes	Fidelización y estabilidad de ingresos
Gobernanza	Cumplimiento regulatorio	Seguimiento al cumplimiento de	% de cumplimiento	Garantizar transparencia

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ~~longevidad sostenible~~ institucional

		normas sanitarias y habilitación de servicios de salud	normativo	institucional
Gobernanza	Trazabilidad de insumos médicos	Registro de lotes, proveedores y certificaciones INVIMA de dispositivos e insumos	% de insumos con trazabilidad documentada	Fortalecer control clínico y administrativo

Nota. Elaboración propia con base en el modelo de sostenibilidad aplicado al proyecto de Clínica Eco-Estética.

Figura 14
Enfoque de triple impacto para la clínica eco-estética



Nota. Elaboración propia

La incorporación de estos indicadores permite traducir el enfoque de sostenibilidad en mecanismos concretos de gestión y seguimiento, facilitando la evaluación continua del impacto ambiental, social, económico y de gobernanza del modelo de negocio. De esta manera, la clínica no solo busca generar resultados clínicos y financieros sostenibles, sino

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ^{longevidad sostenible.} también contribuir a la consolidación de prácticas responsables dentro del sector de la medicina estética.

9.5. Certificaciones y estándares posibles para la Clínica Eco-Estética

Con el fin de fortalecer el enfoque sostenible del proyecto y proyectarlo hacia mecanismos formales de mejora continua, la Clínica Eco-Estética contempla la adopción progresiva de estándares y certificaciones reconocidas en materia ambiental, social y de gobernanza. Aunque en su fase inicial el proyecto prioriza el cumplimiento normativo y la consolidación operativa, en una fase de maduración podría avanzar hacia esquemas voluntarios que respalden su compromiso con la sostenibilidad y la gestión responsable.

En el componente ambiental, una referencia pertinente es la ISO 14001, estándar internacional para sistemas de gestión ambiental, que proporciona un marco para establecer, implementar, mantener y mejorar continuamente el desempeño ambiental de una organización. Su adopción sería coherente con la propuesta de la clínica en materia de gestión de residuos, uso eficiente de recursos y reducción de la huella ambiental. (ISO 14001 , 2026)

En el componente social y de seguridad laboral, resulta aplicable la ISO 45001, norma internacional para sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo, orientada a prevenir lesiones y deterioro de la salud, gestionar riesgos y mejorar el desempeño en seguridad y salud ocupacional. Esta certificación tendría especial relevancia en una organización del sector salud, por la exposición ocupacional asociada al uso de tecnología, residuos y procedimientos clínicos.

Desde la perspectiva de sostenibilidad corporativa y divulgación de impactos, el proyecto también podría alinearse con los Estándares GRI, reconocidos globalmente como marco para la elaboración de reportes de sostenibilidad, permitiendo comunicar de manera estructurada los impactos económicos, ambientales y sociales de la organización ante grupos de interés. En un horizonte de crecimiento, este tipo de referencia fortalecería la transparencia y la gobernanza del modelo.

Adicionalmente, como referente de sostenibilidad integral y propósito empresarial, la clínica podría considerar a futuro la Certificación B Corp, basada en los estándares de B Lab, que evalúan prácticas sociales, ambientales y de gobernanza mediante un proceso de verificación independiente. Si bien este estándar puede no ser prioritario en la etapa de puesta en marcha,

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ^{longevidad sostenible.} sí constituye una posibilidad estratégica para fases posteriores de consolidación y posicionamiento reputacional.

En consecuencia, las certificaciones y estándares posibles para la Clínica Eco-Estética no deben entenderse únicamente como sellos reputacionales, sino como herramientas de gestión que podrían fortalecer la disciplina operativa, la transparencia, la diferenciación competitiva y la coherencia del modelo de negocio con los principios de sostenibilidad que sustentan el proyecto.

Tabla 31
Certificaciones y estándares posibles para la Clínica Eco-Estética

Certificación / estándar	Enfoque	Aplicabilidad en el proyecto	Aporte esperado
ISO 14001	Gestión ambiental	Alta	Fortalece la gestión de residuos, el uso eficiente de recursos y la mejora continua del desempeño ambiental.
ISO 45001	Seguridad y salud en el trabajo	Alta	Mejora la prevención de riesgos laborales y la gestión de la seguridad del talento humano.
GRI Standards	Reporte de sostenibilidad / ESG	Media	Permite estructurar la divulgación de impactos económicos, sociales y ambientales.
B Corp / B Lab Standards	Desempeño social, ambiental y de gobernanza	Media a largo plazo	Aporta reputación, diferenciación y validación externa del propósito sostenible del negocio.

Nota. Elaboración propia con base en estándares internacionales aplicables a organizaciones con enfoque de sostenibilidad.

10. Conclusiones

El presente trabajo tuvo como propósito evaluar la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética sostenible especializada en tratamientos mínimamente invasivos orientados al antienvjecimiento y la longevidad saludable. A partir del análisis del entorno, la caracterización del mercado potencial, la validación del modelo de negocio y la evaluación financiera del proyecto, se identificaron elementos que sustentan la pertinencia y factibilidad de la propuesta.

En primer lugar, el análisis del mercado evidencia que el sector de la medicina estética presenta un crecimiento sostenido a nivel global y regional, impulsado por la creciente demanda de procedimientos mínimamente invasivos, el aumento del interés por el cuidado personal y el envejecimiento saludable, así como la mayor aceptación social de los tratamientos estéticos. En este contexto, Bogotá representa un entorno favorable para el desarrollo de nuevos modelos de negocio en medicina estética, particularmente aquellos que incorporan innovación tecnológica, personalización de tratamientos y experiencia integral del paciente.

En segundo lugar, el desarrollo del modelo de negocio permitió identificar una propuesta de valor diferenciada basada en la integración de tres elementos clave: medicina estética basada en evidencia, enfoque en longevidad y bienestar, y sostenibilidad ambiental en la operación clínica. La utilización de herramientas de diseño estratégico como el Lienzo de Modelo de Negocio, el Lienzo de Propuesta de Valor, el System Mapping y el Service Blueprint permitió estructurar un modelo coherente que articula las necesidades de los pacientes con los recursos, actividades y alianzas necesarias para la prestación del servicio.

Asimismo, el proceso de validación con expertos permitió contrastar el modelo conceptual con perspectivas provenientes del ámbito clínico, empresarial y de sostenibilidad. Los resultados de esta validación evidenciaron que la propuesta es pertinente y diferenciadora dentro del sector, aunque requiere una adecuada estandarización de protocolos clínicos, control de calidad en insumos y fortalecimiento de procesos operativos para garantizar seguridad y consistencia en los resultados.

Desde la perspectiva de sostenibilidad, el proyecto plantea un modelo de clínica estética que incorpora criterios ambientales, sociales, económicos y de gobernanza en su diseño organizacional. Este enfoque permite integrar prácticas de eco eficiencia, gestión responsable

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible. de residuos, formación continua del talento humano y transparencia en la gestión clínica, contribuyendo a la consolidación de un modelo de negocio alineado con las tendencias contemporáneas de sostenibilidad empresarial en el sector salud.

Por su parte, el análisis financiero realizado mediante el simulador financiero desarrollado para el proyecto muestra que la clínica eco-estética propuesta presenta condiciones favorables de viabilidad económica, siempre que se logre una adecuada gestión de la demanda y una administración eficiente de los costos operativos. La proyección de ingresos, basada en tratamientos de alta demanda y tecnologías mínimamente invasivas, sugiere que el modelo puede generar flujos de caja positivos y recuperar la inversión inicial en un horizonte razonable.

Finalmente, este estudio permite concluir que la creación de una clínica de medicina estética sostenible representa una oportunidad empresarial viable dentro del contexto del mercado colombiano, especialmente cuando se combinan innovación tecnológica, enfoque preventivo en longevidad, experiencia centrada en el paciente y prácticas responsables desde el punto de vista ambiental y organizacional. En este sentido, el proyecto no solo aporta una propuesta de valor diferenciada dentro del sector de la medicina estética, sino que también contribuye a la discusión sobre la incorporación de principios de sostenibilidad en modelos de negocio orientados al bienestar y la salud estética.

Adicionalmente, el desarrollo de este proyecto permite identificar implicaciones relevantes para la gestión empresarial en el sector salud. En particular, evidencia la importancia de integrar herramientas de análisis estratégico, diseño de modelos de negocio y evaluación financiera dentro del proceso de creación de empresas, con el fin de reducir la incertidumbre y fortalecer la toma de decisiones. Asimismo, resalta el valor de incorporar criterios de sostenibilidad y experiencia del usuario desde la fase de diseño del modelo de negocio, no solo como elementos diferenciadores en el mercado, sino como componentes estructurales para la generación de valor a largo plazo. En este sentido, la propuesta de clínica eco-estética constituye un ejemplo de cómo los principios de innovación, sostenibilidad y gestión estratégica pueden articularse para desarrollar emprendimientos viables en el sector de servicios de salud.

11. Referencias

1. International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS). (2024). International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS). Obtenido de International Society of Aesthetic Plastic Surgery (ISAPS): <https://www.isaps.org/discover/about-isaps/global-statistics/global-survey-2023full-report-and-press-releases/>
2. Allergan Aesthetics, & Wunderman Thompson Intelligence. (2022). The Future of Aesthetics: Global trends report.
3. Alma Lasers. (2023). Medicina estética: 12 tendencias e innovaciones en 2024. Alma Lasers.
4. American Academy Of Facial Plastic And Reconstructive Surgery, Inc. (2024). AAFPRS REVEALS NEW STATISTICS AND TRENDS IN FACIAL PLASTIC SURGERY.
5. ANDI. (2024). Informe de Gestion 2024-2025.
6. Asociacion Cientifica Colombiana de Medicina Estetica ACICME. (s.f.). Asociacion Cientifica Colombiana de Medicina Estetica ACICME. Obtenido de Asociacion Cientifica Colombiana de Medicina Estetica ACICME: <https://acicme.com.co/>
7. Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI). (25 de 06 de 2024). Cada colombiano gasta un promedio de \$449.000 al año en productos de belleza, cuidado personal y aseo del hogar: Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la ANDI. Obtenido de https://www.andi.com.co/Home/Noticia/17696-cada-colombiano-gasta-un-promedio-de-44?utm_source
8. Azin Ayatollahi, J. G. (2020). Systematic review and meta-analysis of safety and efficacy of high-intensity focused ultrasound (HIFU) for face and neck rejuvenation. *Lasers Med Sci*, 1007-1024.
9. BBVA Research. (2024). Colombia: Situacion Turismo, Colombia, un destino en ascenso.
10. Bituin Joana G. Dela Cruz, D. M. (2025). The Impact of Aesthetic Businesses on Social. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ACADEMIC RESEARCH IN BUSINESS AND SOCIAL SCIENCES*.

- longevidad sostenible.
11. Cohen, E. S. (2025). Patient perspectives on climate friendly healthcare: an exploratory study in obstetrics and gynaecology. *Patient Educ Couns*.
 12. Competencia entre secretarías de salud deártamental y municipal para apertura de centro de estetica , 202211601192881 (Ministerio de Salud y Proteccion Social 2022).
 13. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (s.f.). DANE. Obtenido de https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion?utm_source
 14. Diala Haykal, F. N. (2023). Prejuvenation: The Global New Anti-Aging Trend. *Aesthet Surg J Open Forum*.
 15. Dyson, R. G. (2002). Strategic development and SWOT analysis. *European Journal of Operational Research*, 631-640.
 16. Global Wellness Institute. (2023). *Global Wellness Economy Monitor 2023*.
 17. Global Wellness Institute. (2024). *The Global Wellness Economy: Country Rankings - Data For 2019 - 2023*.
 18. Grand View Research . (2024). *U.S. Aesthetic Medicine Market (2024 - 2030)*. Obtenido de Grand View Research : <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-aesthetic-medicine-market-report>
 19. Grove, S. K. (2014). *Understanding nursing research: Building an evidence-based practice (6th ed.)*. Elsevier.
 20. Gulhima Arora, S. A. (2022). *Medical Aesthetics - Current Trends and a Review of Its Applications*. *Indian Dermatology Online Journal*.
 21. Helms, M. M. (2010). *Exploring SWOT analysis – where are we now? : A review of academic research from the last decade*. Research Gate.
 22. IDEAM. (2023). *Informe Nacional de Residuos o Desechos Peligrosos*.
 23. Infobae. (2024). *Cirugías estéticas: en 2024 más del 80% de las muertes por prácticas ilegales ocurrieron en Medellín*. Infobae.
 24. Infobae. (2024). *Inteligencia artificial en la medicina estética: qué tecnologías de vanguardia ya están disponibles en Argentina*. Infobae.
 25. ISAPS. (2022). *ISAPS international survey on aesthetic/cosmetic procedures*

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.
performed in 2022.

26. ISAPS. (2023). AESTHETIC / COSMETIC PROCEDURES performed in 2023.
27. ISAPS. (2023). ISAPS. Obtenido de Global Survey 2023: https://www.isaps.org/discover/about-isaps/global-statistics/global-survey-2023-full-report-and-press-releases/?utm_source
28. ISAPS. (2024). New Global Aesthetics Report: A Shift Towards Facial Surgery Globally as Eyelid Ranks Top Procedure.
29. Jandhyala, R. (2018). Speaker Publication Profiles from Major Conferences in Aesthetics, Plastic Surgery, and Dermatology. *J Clin Aesthet Dermatol*.
30. Jorge Fernández Mayorga, M. A. (2021). Relación entre publicidad engañosa y responsabilidad médica por cirugías plásticas con fines estéticos. *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 1-26.
31. Ley 1480/2011 - Estatuto del Consumidor, Ley 1480/2011 (Superintendencia de Industria y Comercio 2011).
32. Ley 711 de 2001, Ley 711 de 2001 (Congreso de Colombia 30 de 11 de 2001).
33. Nielsen. (2024). 2023 Anual Marketing Report.
34. Osorio, D. C. (2016). El impacto ambiental por parte de los servicios de salud en el manejo de los residuos hospitalarios. *Fundación Universitaria del Area Andina*.
35. Resolucion 2263 de 2004, Resolucion 2263 de 2004 (Ministerio de Salud y Proteccion Social 14 de 07 de 2004).
36. Resolucion 3100 de 2019, Resolucion 3100 de 2019 (Ministero de Salud y Proteccion Social 2019).
37. Robledo, G. A. (2006). Diagnóstico ambiental para las clínicas o centros de estética de las comunas 2 y 19 del municipio de Santiago de Cali, Valle del Cauca. *Universidad Autonoma de Occidente*.
38. Sentencia SU-239/24, Sentencia SU-239/24 (Corte Constitucional 20 de 06 de 2024).
39. Sociedad Colombiana de Especialistas en Medicina Estetica. (s.f.). *Sociedad Colombiana de Especialistas en Medicina Estetica*. Obtenido de

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

40. Todo lo que usted debe saber del plan de beneficios - POS (Ministerio de Salud y Protección Social 2014).
41. Trindade de Almeida AR, G. P. (2024). Treating the Latin American Aesthetic Patient: A Review. *Clin Cosmet Investig Dermatol*.
42. Trindade de Almeida, A. R. (2024). Treating the Latin American Aesthetic Patient: A Review. *Clinical, Cosmetic and Investigational Dermatology*, 2311–2321.
43. Visser, E. H. (2025). Patients' perspectives on ecologically sustainable health care in general practice: an experimental vignette and questionnaire study. *British Journal of General Practice*.
44. Wehrich, H. (1982). The TOWS matrix—A tool for situational analysis. *ELSEVIER*, 54-66.

12. Anexos

Los anexos presentan los instrumentos metodológicos, herramientas de análisis estratégico y modelos financieros que soportan el desarrollo del presente proyecto.

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

12.1. Anexo 1. Simulador financiero simplificado

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO						CRECIMIENTO PORCENTUAL EN VENTAS (CANTIDADES)			
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES	AÑO:	AÑO BASE 2026				
					2027	2028	2029	2030	
1	Toxina botulínica	200 \$	1.008.403,36 \$	201.680.672	10%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
2	Ácido hialurónico harmoy Ca (Ácidc	200 \$	2.100.840,34 \$	420.168.068	21%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
3	HIFU facial	180 \$	1.008.403,00 \$	181.512.540	9%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
4	Mesoterapia (Dermclar)	360 \$	1.008.403,36 \$	363.025.210	18%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
5	Biorevitalización (NCTF)	120 \$	1.260.504,00 \$	151.260.480	7%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
6	Metodo UP	120 \$	1.260.504,20 \$	151.260.504	7%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
7	Bioestimulante RADIESSE	60 \$	2.521.008,40 \$	151.260.504	7%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
8	Bioestimulante PDR Salmon	200 \$	588.235,29 \$	117.647.058	6%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
9	Terapia celular con exosomas	100 \$	1.344.537,82 \$	134.453.782	7%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
10	Bioestimulante sculptra	60 \$	2.521.008,00 \$	151.260.480	7%	5,0%	10,0%	10,0%	10,0%
TOTAL				2.023.529.298	100%				

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO									
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES	AÑO:	AÑO BASE 2026				
					2027	2028	2029	2030	
1	Toxina botulínica	200	\$ 769.426	\$ 153.885.200	27%				
2	Ácido hialurónico harmoy Ca (Ácidc	200	\$ 560.073	\$ 112.014.600	20%				
3	HIFU facial	180	\$ 23.082	\$ 4.154.760	1%				
4	Mesoterapia (Dermclar)	360	\$ 75.073	\$ 27.026.280	5%				
5	Biorevitalización (NCTF)	120	\$ 260.073	\$ 31.208.760	6%				
6	Metodo UP	120	\$ 309.073	\$ 37.088.760	7%				
7	Bioestimulante RADIESSE	60	\$ 1.233.229,00	\$ 73.993.740	13%				
8	Bioestimulante PDR Salmon	200	\$ 227.972,00	\$ 45.594.400	8%				
9	Terapia celular con exosomas	100	\$ 176.740,00	\$ 17.674.000	3%				
10	Bioestimulante sculptra	60	\$ 1.059.573,00	\$ 63.574.380	11%				
TOTAL				566.214.880	100%				

PROYECCIONES					
AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS ANUALES	\$ 2.023.529.297,6	\$ 2.203.319.875,7	\$ 2.496.361.419,2	\$ 2.828.377.487,9	\$ 3.204.551.693,8
COSTOS ANUALES	\$ 566.214.880,0	\$ 612.361.392,7	\$ 693.805.458,0	\$ 786.081.583,9	\$ 890.630.434,5
MARGEN OPERATIVO	\$ 1.457.314.417,6	\$ 1.590.958.483,0	\$ 1.802.555.961,2	\$ 2.042.295.904,0	\$ 2.313.921.259,3

AÑO	2027	2028	2029	2030
INFLACIÓN	3,7%	3,0%	3,0%	3,0%
IPP	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
TASA IMPTO RENTA	35,0%			

VOLVER AL MENÚ

REVIS A LA S PROY EC CIO NE S

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

DEFINA LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARÁN PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO:

	INVERSIÓN INICIAL
TERRENOS	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 250.000.000,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 120.000.000,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 30.000.000,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 15.000.000,00
FRANQUICIAS	\$ -
PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ 10.000.000,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 22.000.000,00
TOTAL INVERSIONES	\$ 447.000.000,00

VOLVER AL MENÚ

INCLUYA EN CADA CATEGORÍA LOS COSTOS Y GASTOS FIJOS DEL PRIMER AÑO, EN LOS QUE DEBERÁN INCURRIR PARA LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO

NÓMINAS:

	VALOR AÑO 1
ADMINISTRATIVA:	\$ 210.000.000,00
VENTAS:	\$ 115.000.000,00
PRODUCCIÓN/SERVICIO:	\$ 320.000.000,00
TOTAL NÓMINAS	\$ 645.000.000,00
PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX año de INICIO.	\$ 44.067.224,00

GASTO PUBLICITARIO AÑOS SIGUIENTES

2027	\$ 39.715.586,00
2028	\$ 35.998.207,00
2029	\$ 36.707.372,00
2030	\$ 34.657.877,00

GASTOS FIJOS:

	VALOR AÑO 1
ARRIENDO:	\$ 54.000.000,00
SERVICIOS PÚBLICOS:	\$ 15.000.000,00
TELEFONÍA CELULAR:	\$ 1.800.000,00
INTERNET:	\$ 1.800.000,00
PAPELERÍA:	\$ 2.500.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ 44.894.551,13
SERVICIOS DE ASEO:	\$ 34.894.551,13
polizas de seguro	\$ 25.000.000,00
Outsourcing	\$ 12.000.000,00
Recoleccion de desechos especiales	\$ 15.000.000,00
software IPS	\$ 12.000.000,00
asesorias habilitacion	\$ 10.000.000,00
	\$ -
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 228.889.102,25

Desarrollado por: Magister Mauricio Reyes Giraldo.
Docente de Tiempo Completo Universidad EAN.
Coordinador Núcleo de Emprendimiento Universidad FEAV
Universidad -EAN.
contacto: dmreyes@ean.edu.co

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

INVERSIÓN TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

TOTAL INVERSIONES \$ 447.000.000,00

TASA DE INT ANUAL CRÉDITO 18,00%

AÑOS DE CRÉDITO 5

CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	4,0	\$ 188.738.293,33
NÓMINAS	4,0	\$ 215.000.000,00
MARKETING MIX	4,0	\$ 14.689.074,67
GASTOS FIJOS	4,0	\$ 76.296.367,42
TOTAL		\$ 494.723.735,42

CÁLCULO DEL PRÉSTAMO

	inicial	interés	amort	cuota	final
AÑO 0					\$ 821.723.735,4
2026	\$ 821.723.735,4	\$ 147.910.272,4	\$ 114.858.770,3	\$ 262.769.042,7	\$ 706.864.965,1
2027	\$ 706.864.965,1	\$ 127.235.693,7	\$ 135.533.348,9	\$ 262.769.042,7	\$ 571.331.616,2
2028	\$ 571.331.616,2	\$ 102.839.690,9	\$ 159.929.351,7	\$ 262.769.042,7	\$ 411.402.264,4
2029	\$ 411.402.264,4	\$ 74.052.407,6	\$ 188.716.635,1	\$ 262.769.042,7	\$ 222.685.629,4
2030	\$ 222.685.629,4	\$ 40.083.413,3	\$ 222.685.629,4	\$ 262.769.042,7	\$ 0,0

TOTAL INVERSIÓN \$ 941.723.735,42

APORTE DE LOS EMPRENDEDORES \$ 120.000.000,00

PRÉSTAMO A SOLICITAR \$ 821.723.735,42

VOLVER AL MENÚ

Desarrollado por: Magister Mauricio Reyes Giraldo.
 Docente de Tiempo Completo Universidad EAN.
 Coordinador Núcleo de Emprendimiento Universidad FEAV Universidad -EAN.
 contacto: dmreyes@ean.edu.co

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS PROYECTADOS

Todos los datos de los Estados financieros se generan de forma automática.

ESTADO DE RESULTADOS

	2026	2027	2028	2029	2030
VENTAS	\$ 2.023.529.297,6	\$ 2.203.319.875,7	\$ 2.496.361.419,2	\$ 2.828.377.487,9	\$ 3.204.551.693,8
COSTO VENTAS	\$ 566.214.880,0	\$ 612.361.392,7	\$ 693.805.458,0	\$ 786.081.583,9	\$ 890.630.434,5
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.457.314.417,6	\$ 1.590.958.483,0	\$ 1.802.555.961,2	\$ 2.042.295.904,0	\$ 2.313.921.259,3
GASTOS ADTIVOS Y VTAS	\$ 645.000.000,0	\$ 668.865.000,0	\$ 688.930.950,0	\$ 709.598.878,5	\$ 730.886.844,9
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 228.889.102,3	\$ 237.357.999,0	\$ 244.478.739,0	\$ 251.813.101,2	\$ 259.367.494,2
OTROS GASTOS	\$ 44.067.224,0	\$ 39.715.586,0	\$ 35.998.207,0	\$ 36.707.372,0	\$ 34.657.877,0
DEPRECIACIÓN	\$ 64.400.000,0	\$ 64.400.000,0	\$ 64.400.000,0	\$ 64.400.000,0	\$ 64.400.000,0
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 474.958.091,3	\$ 580.619.897,9	\$ 768.748.065,2	\$ 979.776.552,4	\$ 1.224.609.043,2
GASTOS FINANCIEROS	\$ 147.910.272,4	\$ 127.235.693,7	\$ 102.839.690,9	\$ 74.052.407,6	\$ 40.083.413,3
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ 327.047.819,0	\$ 453.384.204,2	\$ 665.908.374,3	\$ 905.724.144,8	\$ 1.184.525.629,9
IMPUESTOS	\$ 114.466.736,6	\$ 158.684.471,5	\$ 233.067.931,0	\$ 317.003.450,7	\$ 414.583.970,5
UTILIDAD NETA	\$ 212.581.082,3	\$ 294.699.732,7	\$ 432.840.443,3	\$ 588.720.694,1	\$ 769.941.659,5

BALANCE

AÑO 0	2026	2027	2028	2029	2030	
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	\$ 494.723.735,42	\$ 771.312.784,10	\$ 826.515.820,40	\$ 943.510.638,72	\$ 1.059.009.774,14	\$ 1.179.525.629,93
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$ 447.000.000,00	\$ 447.000.000,00	\$ 447.000.000,00	\$ 447.000.000,00	\$ 447.000.000,00	\$ 447.000.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ -	\$ 64.400.000,00	\$ 128.800.000,00	\$ 193.200.000,00	\$ 257.600.000,00	\$ 322.000.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$ 447.000.000,00	\$ 382.600.000,00	\$ 318.200.000,00	\$ 253.800.000,00	\$ 189.400.000,00	\$ 125.000.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 941.723.735,42	\$ 1.153.912.784,10	\$ 1.144.715.820,40	\$ 1.197.310.638,72	\$ 1.248.409.774,14	\$ 1.304.525.629,93
PASIVO						
Impuestos X Pagar	\$ 0	\$ 114.466.736,6	\$ 158.684.471,5	\$ 233.067.931,0	\$ 317.003.450,7	\$ 414.583.970,5
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ 114.466.736,6	\$ 158.684.471,5	\$ 233.067.931,0	\$ 317.003.450,7	\$ 414.583.970,5
Obligaciones Financieras	\$ 821.723.735,42	\$ 706.864.965,13	\$ 571.331.616,19	\$ 411.402.264,44	\$ 222.685.629,38	\$ (0,00)
PASIVO	\$ 821.723.735,42	\$ 821.331.701,77	\$ 730.016.087,66	\$ 644.470.195,44	\$ 539.689.080,05	\$ 414.583.970,48
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 120.000.000,00	\$ 120.000.000,00	\$ 120.000.000,00	\$ 120.000.000,00	\$ 120.000.000,00	\$ 120.000.000,00
Utilidades del Ejercicio	\$ 0	\$ 212.581.082,3	\$ 294.699.732,7	\$ 432.840.443,3	\$ 588.720.694,1	\$ 769.941.659,5
TOTAL PATRIMONIO	\$ 120.000.000,00	\$ 332.581.082,33	\$ 414.699.732,74	\$ 552.840.443,28	\$ 708.720.694,10	\$ 889.941.659,45
TOTAL PAS + PAT	\$ 941.723.735,42	\$ 1.153.912.784,10	\$ 1.144.715.820,40	\$ 1.197.310.638,72	\$ 1.248.409.774,14	\$ 1.304.525.629,93
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:

	CAPITAL INVERTIDO					
AÑO 0	2026	2027	2028	2029	2030	
Activos Corrientes	\$ 494.723.735	\$ 771.312.784	\$ 826.515.820	\$ 943.510.639	\$ 1.059.009.774	\$ 1.179.525.630
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 114.466.737	\$ 158.684.471	\$ 233.067.931	\$ 317.003.451	\$ 414.583.970
KTNO	\$ 494.723.735	\$ 656.846.047	\$ 667.831.349	\$ 710.442.708	\$ 742.006.323	\$ 764.941.659
Activo Fijo Neto	\$ 447.000.000	\$ 382.600.000	\$ 318.200.000	\$ 253.800.000	\$ 189.400.000	\$ 125.000.000
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 64.400.000	\$ 128.800.000	\$ 193.200.000	\$ 257.600.000	\$ 322.000.000
Activo Fijo Bruto	\$ 447.000.000	\$ 447.000.000	\$ 447.000.000	\$ 447.000.000	\$ 447.000.000	\$ 447.000.000
Total Capital Operativo Neto	\$ 941.723.735	\$ 1.039.446.047	\$ 986.031.349	\$ 964.242.708	\$ 931.406.323	\$ 889.941.659

CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE

EBIT	\$ 474.958.091,3	\$ 580.619.897,9	\$ 768.748.065,2	\$ 979.776.552,4	\$ 1.224.609.043,2
Impuestos	\$ 166.235.332,0	\$ 203.216.964,3	\$ 269.061.822,8	\$ 342.921.793,3	\$ 428.613.165,1
NOPLAT	\$ 308.722.759,4	\$ 377.402.933,7	\$ 499.686.242,4	\$ 636.854.759,0	\$ 795.995.878,1
Inversión Neta	\$ -97.722.312,0	\$ 53.414.698,5	\$ 21.788.641,2	\$ 32.836.384,2	\$ 41.464.664,0
Flujo de Caja Libre del período	\$ 211.000.447	\$ 430.817.632	\$ 521.474.884	\$ 669.691.143	\$ 837.460.542

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

EVALUACIÓN FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

[VOLVER AL MENÚ](#)

TASA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

25,00%

FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSIÓN AÑO 0	2026	2027	2028	2029	2030
	-\$941.723.735,42	\$211.000.447,33	\$430.817.632,19	\$521.474.883,58	\$669.691.143,29	\$837.460.542,11

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO = **\$ 318.519.610,17**

TASA INTERNA DE RETORNO = **37,40 %**

PERIODO DE RECUPERACIÓN: **3,74 AÑOS**

PUNTO DE EQUILIBRIO

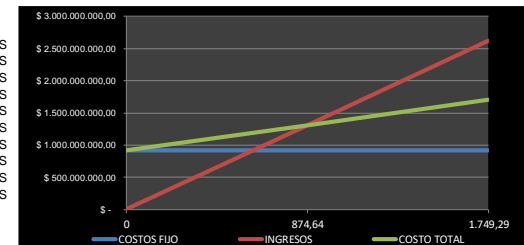
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	PARTICIPACIÓN % EN VENTAS TOTALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO	PTO EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PUNTO O SERVICIO
Toxina botulínica	\$ 238.977,36	10%	\$ 23.818,34	87,17 UNIDADES
Ácido hialurónico harmoy Ca (Ácido)	\$ 1.540.767,34	21%	\$ 319.926,79	181,61 UNIDADES
HIFU facial	\$ 985.321,00	9%	\$ 88.384,25	78,46 UNIDADES
Mesoterapia (Dermclar)	\$ 933.330,36	18%	\$ 167.441,34	156,91 UNIDADES
Biorevitalización (NCTF)	\$ 1.000.431,00	7%	\$ 74.783,04	65,38 UNIDADES
Metodo UP	\$ 951.431,20	7%	\$ 71.120,28	65,38 UNIDADES
Biostimulante RADIESSE	\$ 1.287.779,40	7%	\$ 96.262,59	65,38 UNIDADES
Bioestimulante PDR Salmon	\$ 360.263,29	6%	\$ 20.945,54	50,85 UNIDADES
Terapia celular con exosomas	\$ 1.167.797,82	7%	\$ 77.594,54	58,12 UNIDADES
Bioestimulante sculptra	\$ 1.461.435,00	7%	\$ 109.243,47	65,38 UNIDADES

874,64 UNIDADES

TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO = **\$ 1.049.520,18**

PUNTO DE EQUILIBRIO - COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP = **874,64** UNIDADES

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MÍNIMAS EN TOTAL SIN IVA) = **\$ 1.309.316.254,68**



[VOLVER AL MENÚ](#)

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

12.2. Anexo 2. Matriz de costos de servicios de medicina estética.

CODIGO SERVICIO	SERVICIO	CLASE	DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO SIN IMPUESTOS	% IMPUESTO	IMPUESTOS	COSTO TOTAL	TR
N001	TOXINA BOUTILINICA	MEDICAMENTO ESENCIAL	Toxina botulinica de cualquier marca aprobada INVIMA	1		731.673,00	614.851,26	19%	116.821,74	731.673,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Jeringas de 1 ml con agujas 30G ó 32G	1		1.500,00	1.260,50	19%	239,50	1.500,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Alcohol antiséptico	1		500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Algodones estériles	1		500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Marcador dermatográfico	1		50,00	42,02	19%	7,98	50,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de nitrilo	1		500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Compresas	1		100,00	84,03	19%	15,97	100,00	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	20		1.401,84	28.036,89	0%	-	28.036,89	-
N001	TOXINA BOUTILINICA	COSTO PERSONAL	Auxiliar	0,33		19.898,00	5.517,93	19%	1.048,41	6.566,34	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	MEDICAMENTO ESENCIAL	Suero o cóctel estético estéril	8	AMPOLLA	18.000,00	121.008,40	19%	22.991,60	144.000,00	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Jeringa de 1 ml	4		1.500,00	5.042,02	19%	957,98	6.000,00	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Alcohol antiséptico	4		500,00	1.680,67	19%	319,33	2.000,00	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes	4		500,00	1.680,67	19%	319,33	2.000,00	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Paños estériles	8		60,00	403,36	19%	76,64	480,00	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	2	MINUTOS	1.401,84	2.803,69	0%	-	2.803,69	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	COSTO PERSONAL	Auxiliar	2	MINUTOS	19.898,00	39.796,00	0%	-	39.796,00	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	APARATOLOGIA	TENSA MAX	30	MINUTOS	5,21	156,25	0%	-	156,25	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	APARATOLOGIA	VANQUIHS	30	MINUTOS	34,72	1.041,67	0%	-	1.041,67	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	APARATOLOGIA	BACINTERAPIA	30	MINUTOS	381,94	11.458,33	0%	-	11.458,33	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	APARATOLOGIA	ESCUULTOR	30	MINUTOS	1.006,94	30.208,33	0%	-	30.208,33	-
N002	MESOTERAPIA CORPORAL	APARATOLOGIA	ENERGIA ELECTRICA	2	KW	2.000,00	4.000,00	0%	-	4.000,00	-
N003	BIOESTIMULANTE - SCULPTRA-GALDERMA	MEDICAMENTO ESENCIAL	SCULPTRA	1		1.000.000,00	840.336,13	19%	159.663,87	1.000.000,00	-
N003	BIOESTIMULANTE - SCULPTRA-GALDERMA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1		500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N003	BIOESTIMULANTE - SCULPTRA-GALDERMA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1		3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N003	BIOESTIMULANTE - SCULPTRA-GALDERMA	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N004	BIOESTIMULANTE - ARGIRELINE-SERUM FACIAL CON DERMAPEN-EFECTO INMEDIATO	MEDICAMENTO ESENCIAL	Dermapen	1		25.000,00	21.008,40	19%	3.991,60	25.000,00	-
N004	BIOESTIMULANTE - ARGIRELINE-SERUM FACIAL CON DERMAPEN-EFECTO INMEDIATO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1		500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N004	BIOESTIMULANTE - ARGIRELINE-SERUM FACIAL CON DERMAPEN-EFECTO INMEDIATO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1		3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N004	BIOESTIMULANTE - ARGIRELINE-SERUM FACIAL CON DERMAPEN-EFECTO INMEDIATO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N005	BIOESTIMULANTE - RADIESSE	MEDICAMENTO ESENCIAL	Radiesse	1		1.173.156,00	985.845,38	19%	187.310,62	1.173.156,00	-
N005	BIOESTIMULANTE - RADIESSE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1		1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N005	BIOESTIMULANTE - RADIESSE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1		3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N005	BIOESTIMULANTE - RADIESSE	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N006	BIOESTIMULANTE - HARMOY CA (ÁCIDO HIALURÓNICO + MANITOL)	MEDICAMENTO ESENCIAL	Harmoy	1		1.500.000,00	1.260.504,20	19%	239.495,80	1.500.000,00	-
N006	BIOESTIMULANTE - HARMOY CA (ÁCIDO HIALURÓNICO + MANITOL)	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1		1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N006	BIOESTIMULANTE - HARMOY CA (ÁCIDO HIALURÓNICO + MANITOL)	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1		3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N006	BIOESTIMULANTE - HARMOY CA (ÁCIDO HIALURÓNICO + MANITOL)	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N007	TERAPIA CELULAR CON EXOSOMAS	MEDICAMENTO ESENCIAL	Exoxoma	1		116.666,67	98.039,22	19%	18.627,45	116.666,67	-
N007	TERAPIA CELULAR CON EXOSOMAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1		1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N007	TERAPIA CELULAR CON EXOSOMAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1		3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N007	TERAPIA CELULAR CON EXOSOMAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N008	MESOTERAPIA FACIAL HIDRATANTE	MEDICAMENTO ESENCIAL	Belotero revive	1		125.708,50	105.637,39	19%	20.071,11	125.708,50	-
N008	MESOTERAPIA FACIAL HIDRATANTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1		1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N008	MESOTERAPIA FACIAL HIDRATANTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1		3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N008	MESOTERAPIA FACIAL HIDRATANTE	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad costanoble

N009	MESOTERAPIA WHITENING CON DERMCLAR WHITENING	MEDICAMENTO ESENCIAL	Dermclar	1	15.000,00	12.605,04	19%	2.394,96	15.000,00	-
N009	MESOTERAPIA WHITENING CON DERMCLAR WHITENING	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N009	MESOTERAPIA WHITENING CON DERMCLAR WHITENING	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N009	MESOTERAPIA WHITENING CON DERMCLAR WHITENING	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N010	MESOTERAPIA LIPOLITICA FACIAL	MEDICAMENTO ESENCIAL	Lipolítica	1	3.000,00	30.000,00	19%	5.700,00	3.000,00	32.700,00
N010	MESOTERAPIA LIPOLITICA FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N010	MESOTERAPIA LIPOLITICA FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N010	MESOTERAPIA LIPOLITICA FACIAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N011	MESOTERAPIA CORPORAL	MEDICAMENTO ESENCIAL	Lipolítica	1	30.000,00	30.000,00	0%	-	30.000,00	-
N011	MESOTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N011	MESOTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N011	MESOTERAPIA CORPORAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N012	TERAPIA MESOLITICA - OBESTOP	MEDICAMENTO ESENCIAL	Caja obstop8 sesiones	1	250.000,00	210.084,03	19%	39.915,97	250.000,00	-
N012	TERAPIA MESOLITICA - OBESTOP	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N012	TERAPIA MESOLITICA - OBESTOP	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N012	TERAPIA MESOLITICA - OBESTOP	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N013	BIOESTIMULANTE - NCTF 135HA (FLORGA)	MEDICAMENTO ESENCIAL	Caja florja	1	200.000,00	168.067,23	19%	31.932,77	200.000,00	-
N013	BIOESTIMULANTE - NCTF 135HA (FLORGA)	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N013	BIOESTIMULANTE - NCTF 135HA (FLORGA)	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N013	BIOESTIMULANTE - NCTF 135HA (FLORGA)	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N014	BIOESTIMULANTE - PDR SALMÓN	MEDICAMENTO ESENCIAL	Pdr salmon	1	167.899,16	141.091,73	19%	26.807,43	167.899,16	-
N014	BIOESTIMULANTE - PDR SALMÓN	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N014	BIOESTIMULANTE - PDR SALMÓN	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N014	BIOESTIMULANTE - PDR SALMÓN	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N015	RELLENO LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	MEDICAMENTO ESENCIAL	belotero intense lido	1	437.565,00	437.565,00	0%	-	437.565,00	-
N015	RELLENO LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N015	RELLENO LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N015	RELLENO LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N015	RELLENO LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N016	RINOMODELACION CON ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	MEDICAMENTO ESENCIAL	belotero intense lido	1	437.565,00	367.701,68	19%	69.863,32	437.565,00	-
N016	RINOMODELACION CON ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N016	RINOMODELACION CON ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N016	RINOMODELACION CON ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N016	RINOMODELACION CON ÁCIDO HIALURÓNICO DE ALTO PESO MOLECULAR-FLERAH	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N017	HIDRATACIÓN LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO NO RETICULADO	MEDICAMENTO ESENCIAL	Belotero revive	1	251.417,00	211.274,79	19%	40.142,21	251.417,00	-
N017	HIDRATACIÓN LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO NO RETICULADO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N017	HIDRATACIÓN LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO NO RETICULADO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N017	HIDRATACIÓN LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO NO RETICULADO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo	1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad costanoble

N017	HIDRATACIÓN LABIAL - ÁCIDO HIALURÓNICO NO RETICULADO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N018	HIDRATACION ACIDO HIALURONICO ROSTRO	MEDICAMENTO ESENCIAL	Belotero revive		1	251.417,00	211.274,79	19%	40.142,21	251.417,00	-
N018	HIDRATACION ACIDO HIALURONICO ROSTRO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N018	HIDRATACION ACIDO HIALURONICO ROSTRO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N018	HIDRATACION ACIDO HIALURONICO ROSTRO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N018	HIDRATACION ACIDO HIALURONICO ROSTRO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N019	METODO UP	MEDICAMENTO ESENCIAL	Up 8 sesiones		1	250.000,00	210.084,03	19%	39.915,97	250.000,00	-
N019	METODO UP	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N019	METODO UP	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N019	METODO UP	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N019	METODO UP	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N020	MASCARILLA MASCARA	MEDICAMENTO ESENCIAL	Mascarillas		1	300.000,00	252.100,84	19%	47.899,16	300.000,00	-
N020	MASCARILLA MASCARA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N020	MASCARILLA MASCARA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N020	MASCARILLA MASCARA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N020	MASCARILLA MASCARA	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N021	PEELING FACIAL	MEDICAMENTO ESENCIAL	Peeling		1	6.000,00	5.042,02	19%	957,98	6.000,00	-
N021	PEELING FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N021	PEELING FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N021	PEELING FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N021	PEELING FACIAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N022	LIMPIEZA FACIAL PROFUNDA	MEDICAMENTO ESENCIAL	Aparatologia		1	2.000,00	1.680,67	19%	319,33	2.000,00	-
N022	LIMPIEZA FACIAL PROFUNDA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N022	LIMPIEZA FACIAL PROFUNDA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N022	LIMPIEZA FACIAL PROFUNDA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N022	LIMPIEZA FACIAL PROFUNDA	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N023	MOUNJARO 2.5	MEDICAMENTO ESENCIAL	Mounjaro		1	203.276,00	170.820,17	19%	32.455,83	203.276,00	-
N023	MOUNJARO 2.5	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N023	MOUNJARO 2.5	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N023	MOUNJARO 2.5	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N023	MOUNJARO 2.5	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N024	MOUNJARO 5.0	MEDICAMENTO ESENCIAL	Mounjaro		1	274.337,00	230.535,29	19%	43.801,71	274.337,00	-
N024	MOUNJARO 5.0	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N024	MOUNJARO 5.0	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N024	MOUNJARO 5.0	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N024	MOUNJARO 5.0	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N025	LIRAGLUTIDA	MEDICAMENTO ESENCIAL	Liraglutida		1	100.000,00	84.033,61	19%	15.966,39	100.000,00	-
N025	LIRAGLUTIDA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N025	LIRAGLUTIDA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N025	LIRAGLUTIDA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N025	LIRAGLUTIDA	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N026	SUEROTERAPIAS	MEDICAMENTO ESENCIAL	Coclet de sueros		1	25.000,00	25.000,00	0%	-	25.000,00	-
N026	SUEROTERAPIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Agujas		1	1.000,00	840,34	19%	159,66	1.000,00	-
N026	SUEROTERAPIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Canulas		1	3.000,00	2.521,01	19%	478,99	3.000,00	-
N026	SUEROTERAPIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Guantes de Nitrilo		1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N026	SUEROTERAPIAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.073,79	-
N027	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Gel conductor		1 ML	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N027	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante		1 ml	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N027	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Paños estériles		2	102,76	205,52	0%	-	205,52	-
N027	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar		1	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N027	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION FACIAL	APARATOLOGIA	LASER DIIODO		40 MINUTOS	19,10	763,89	0%	-	764	-
N027	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION FACIAL	APARATOLOGIA	ENERGIA ELECTRICA		1 KW	2.000	2.000	0%	-	2000,000	-
N028	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Gel conductor		1 ML	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N028	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante		1	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N028	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	bañales de papel		5	74,07	370,35	0%	-	370,35	-
N028	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION CORPORAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		30 MINUTOS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42.055,34	-
N028	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION CORPORAL	APARATOLOGIA	LASER DIIODO		30 MINUTOS	19,10	572,92	0%	-	572,92	-
N028	LÁSER DIIODO DUAL DEPILOCACION CORPORAL	APARATOLOGIA	ENERGIA ELECTRICA		1	2000	2.000,00	0%	-	2.000,00	-
N029	LÁSER P MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante		1	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N029	LÁSER P MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar		1	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N029	LÁSER P MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos		2	60,36	120,72	0%	-	120,72	-
N029	LÁSER P MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar		1	106,50	106,50	0%	-	106,50	-
N029	LÁSER P MANCHAS	APARATOLOGIA	LASER PICO		15 MINUTOS	19,10	286,46	0%	-	286,46	-
N029	LÁSER P MANCHAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		15 MINUTOS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21.027,67	-
N030	LÁSER P CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante		1	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N030	LÁSER P CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar		1	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N030	LÁSER P CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos		2	60,36	120,72	0%	-	120,72	-
N030	LÁSER P CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar		1	106,50	106,50	0%	-	106,50	-
N030	LÁSER P CICATRICES	APARATOLOGIA	LASER PICO		30 MIN 5 MIN	-	-	0%	-	-	-
N030	LÁSER P CICATRICES	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		30	1.401,84	42.055,34	0%	-	42.055,34	-
N031	LÁSER P ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante		1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N031	LÁSER P ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos		2	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N031	LÁSER P ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar		1	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N031	LÁSER P ESTRIAS	APARATOLOGIA	LASER PICO		30	19,10	572,92	0%	-	572,92	-
N031	LÁSER P ESTRIAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico		30	1.401,84	42.055,34	0%	-	42.055,34	-
N032	LÁSER P REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante		1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N032	LÁSER P REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos		2	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N032	LÁSER P REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar		1	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

N032	LÁSER P REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N032	LÁSER P REJUVENECIMIENTO FACIAL	APARATOLOGIA	LASER PICO	30 MINUTOS	19,10	572,92	0%	-	572,92	-
N032	LÁSER P REJUVENECIMIENTO FACIAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 MINUTOS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N033	LÁSER P REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N033	LÁSER P REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomibts	2	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N033	LÁSER P REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N033	LÁSER P REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N033	LÁSER P REJUVENECIMIENTO CUELLO	APARATOLOGIA	LASER PICO	15 MINUTOS	19,10	286,46	0%	-	286,46	-
N033	LÁSER P REJUVENECIMIENTO CUELLO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15 MINUTOS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N034	LÁSER P REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N034	LÁSER P REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomibts	2	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N034	LÁSER P REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N034	LÁSER P REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N034	LÁSER P REJUVENECIMIENTO MANOS	APARATOLOGIA	LASER PICO	30	19,10	572,92	0%	-	572,92	-
N034	LÁSER P REJUVENECIMIENTO MANOS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N035	LÁSER P REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N035	LÁSER P REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomibts	2	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N035	LÁSER P REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N035	LÁSER P REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N035	LÁSER P REJUVENECIMIENTO ESCOTE	APARATOLOGIA	LASER PICO	15 MINUTOS	19,10	286,46	0%	-	286,46	-
N035	LÁSER P REJUVENECIMIENTO ESCOTE	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15 MINUTOS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21.027,67	-
N036	LÁSER P LINEAS, CONTORNOS OJOS Y SURCOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 NTNENOS OJOS YS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N036	LÁSER P LINEAS, CONTORNOS OJOS Y SURCOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomibts	2 NTNENOS OJOS YS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N036	LÁSER P LINEAS, CONTORNOS OJOS Y SURCOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 NTNENOS OJOS YS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N036	LÁSER P LINEAS, CONTORNOS OJOS Y SURCOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 NTNENOS OJOS YS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N036	LÁSER P LINEAS, CONTORNOS OJOS Y SURCOS	APARATOLOGIA	LASER PICO	15 NTNENOS OJOS YS	19,10	286,46	0%	-	286,46	-
N036	LÁSER P LINEAS, CONTORNOS OJOS Y SURCOS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15 NTNENOS OJOS YS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N037	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1E NOTUAJES HASTAS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N037	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomibts	2E NOTUAJES HASTAS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N037	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1E NOTUAJES HASTAS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N037	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1E NOTUAJES HASTAS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N037	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	APARATOLOGIA	LASER PICO	5E NOTUAJES HASTAS	19,10	95,49	0%	-	95,49	-
N037	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	5E NOTUAJES HASTAS	1.401,84	7.009,22	0%	-	7009,22	-
N038	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1E NOTUAJES MAS DES	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N038	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomibts	2E NOTUAJES MAS DES	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N038	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1E NOTUAJES MAS DES	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N038	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1E NOTUAJES MAS DES	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

N038	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	APARATOLOGIA	LASER PICO	15 E NOTUAJES MAS DES	19.09722222	286,46	0%	-	286,46	-
N038	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15 E NOTUAJES MAS DES	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N039	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 E NOTUAJES MAS DES	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N039	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 E NOTUAJES MAS DES	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N039	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 E NOTUAJES MAS DES	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N039	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 E NOTUAJES MAS DES	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N039	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	APARATOLOGIA	LASER PICO	30 E NOTUAJES MAS DES	19,10	572,92	0%	-	572,92	-
N039	LÁSER P REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 E NOTUAJES MAS DES	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N040	LÁSER P REJUVENECIMIENTO INTIMO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Anestecia	1 MINUTOS	36.000,00	36.000,00	0%	-	36.000	-
N040	LÁSER P REJUVENECIMIENTO INTIMO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40 MINUTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56.074	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 PENLWOODS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 PENLWOODS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Paños estériles	4 PENLWOODS	51,39	172,74	19%	32,82	205,56	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Mascarillas de carbon	1 PENLWOODS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Baja lengua	1 PENLWOODS	125,00	105,04	19%	19,96	125,00	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 PENLWOODS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	APARATOLOGIA	LASER PICO	30 PENLWOODS	19,10	572,92	0%	-	572,92	-
N041	LÁSER P HOLLYWOOD PEEL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 PENLWOODS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42.055,34	-
N042	LÁSER CO2 F MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 CON FS	60,36	120,72	0%	-	120,72	-
N042	LÁSER CO2 F MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 CON FS	106,50	106,50	0%	-	106,50	-
N042	LÁSER CO2 F MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 CON FS	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N042	LÁSER CO2 F MANCHAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 CON FS	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N042	LÁSER CO2 F MANCHAS	APARATOLOGIA	LASER CO2	15 MIN CON FS		#VALOR!	0%	#VALOR!	#VALOR!	#VALOR!
N042	LÁSER CO2 F MANCHAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 CON FS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N043	LÁSER CO2 F CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 ICN ICS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N043	LÁSER CO2 F CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 ICN ICS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N043	LÁSER CO2 F CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 ICN ICS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N043	LÁSER CO2 F CICATRICES	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 ICN ICS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N043	LÁSER CO2 F CICATRICES	APARATOLOGIA	LASER CO2	30 ICN ICS	20,83	625,00	0%	-	625,00	-
N043	LÁSER CO2 F CICATRICES	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 ICN ICS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N044	LÁSER CO2 F ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 CON FS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N044	LÁSER CO2 F ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 CON FS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N044	LÁSER CO2 F ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 CON FS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N044	LÁSER CO2 F ESTRIAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 CON FS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N044	LÁSER CO2 F ESTRIAS	APARATOLOGIA	LASER CO2	30 CON FS	20,83	625,00	0%	-	625,00	-
N044	LÁSER CO2 F ESTRIAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 CON FS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N045	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 NEN MIENTOS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N045	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 NEN MIENTOS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N045	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 NEN MIENTOS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N045	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 NEN MIENTOS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N045	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO FACIAL	APARATOLOGIA	LASER CO2	30 NEN MIENTOS	20,83	625,00	0%	-	625,00	-
N045	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO FACIAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30 NEN MIENTOS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N046	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2 NEN MIENTOS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N046	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1 NEN MIENTOS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N046	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1 NEN MIENTOS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N046	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO CUELLO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1 NEN MIENTOS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N046	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO CUELLO	APARATOLOGIA	LASER CO2	15 NEN MIENTOS	20,83	312,50	0%	-	312,50	-
N046	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO CUELLO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15 NEN MIENTOS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad costanoble

N047	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2	NEN MIENTOS	60,36	120,72	0%	-	120,72	-
N047	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	NEN MIENTOS	106,50	106,50	0%	-	106,50	-
N047	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	NEN MIENTOS	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N047	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO MANOS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	NEN MIENTOS	500,00	500,00	0%	-	500,00	-
N047	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO MANOS	APARATOLOGIA	LASER CO2	15	NEN MIENTOS	20,83	312,50	0%	-	312,50	-
N047	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO MANOS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15	NEN MIENTOS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21.028	-
N048	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2	NEN MIENTOS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N048	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	NEN MIENTOS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N048	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	NEN MIENTOS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N048	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO ESCOTE	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	NEN MIENTOS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N048	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO ESCOTE	APARATOLOGIA	LASER CO2	15	NEN MIENTOS	20,83	312,50	0%	-	312,50	-
N048	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO ESCOTE	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15	NEN MIENTOS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N049	LÁSER CO2 F LINEAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2	CN TORNOS OJOS YS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N049	LÁSER CO2 F LINEAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	CN TORNOS OJOS YS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N049	LÁSER CO2 F LINEAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	CN TORNOS OJOS YS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N049	LÁSER CO2 F LINEAS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	CN TORNOS OJOS YS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N049	LÁSER CO2 F LINEAS	APARATOLOGIA	LASER CO2	15	CN TORNOS OJOS YS	20,83	312,50	0%	-	312,50	-
N049	LÁSER CO2 F LINEAS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15	CN TORNOS OJOS YS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N050	LÁSER CO2 F REMOCION	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2	ONN E TATUAJES HAST	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N050	LÁSER CO2 F REMOCION	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	ONN E TATUAJES HAST	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N050	LÁSER CO2 F REMOCION	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	ONN E TATUAJES HAST	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N050	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	ONN E TATUAJES HAST	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N050	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	APARATOLOGIA	LASER CO2	15	ONN E TATUAJES HAST	20,83	312,50	0%	-	312,50	-
N050	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES HASTA 5 CMS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15	ONN E TATUAJES HAST	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N051	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2	ONN E TATUAJES MAS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N051	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	ONN E TATUAJES MAS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N051	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	ONN E TATUAJES MAS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N051	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	ONN E TATUAJES MAS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N051	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	APARATOLOGIA	LASER CO2	15	ONN E TATUAJES MAS	20,83	312,50	0%	-	312,50	-
N051	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 5 CMS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15	ONN E TATUAJES MAS	1.401,84	21.027,67	0%	-	21027,67	-
N052	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	pomitos	2	ONN E TATUAJES MAS	60,36	101,45	19%	19,27	120,72	-
N052	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	agua micelar	1	ONN E TATUAJES MAS	106,50	89,50	19%	17,00	106,50	-
N052	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	ONN E TATUAJES MAS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N052	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	ONN E TATUAJES MAS	500,00	420,17	19%	79,83	500,00	-
N052	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	APARATOLOGIA	LASER CO2	30	ONN E TATUAJES MAS	20,83	625,00	0%	-	625,00	-
N052	LÁSER CO2 F REMOCION DE TATUAJES MAS DE 10 CMS	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30	ONN E TATUAJES MAS	1.401,84	42.055,34	0%	-	42055,34	-
N053	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO INTIMO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Anestesia	1	NEN MIENTOS	36.000,00	30.252,10	19%	5.747,90	36000,00	-
N053	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO INTIMO	APARATOLOGIA	LASER CO2	40	NEN MIENTOS	20,83	833,33	0%	-	833,33	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad costanoble

N053	LÁSER CO2 F REJUVENECIMIENTO INTIMO	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	40	NEN MIENTOS	1.401,84	56.073,79	0%	-	56073,79	-
N054	HYPERSCLPT (EMS) 2 AREAS DEL CUERPO	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Bandas elasticas	2	2 N EAS DELP	200,00	400,00	0%	-	400,00	-
N054	HYPERSCLPT (EMS) 2 AREAS DEL CUERPO	APARATOLOGIA	hipersculptor	40	2 N EAS DELP	16,78	671,30	0%	-	671,30	-
N054	HYPERSCLPT (EMS) 2 AREAS DEL CUERPO	COSTO PERSONAL	Auxiliar	40	2 N EAS DELP	345,45	13.818,20	0%	-	13.818	-
N055	RADIOFRECUENCIA HFU FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Gel Conductor	1	FUNNACIALD	500,00	420,17	19%	79,83	500	-
N055	RADIOFRECUENCIA HFU FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Paños estériles	2	FUNNACIALD	51,39	86,37	19%	16,41	103	-
N055	RADIOFRECUENCIA HFU FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Crema hidratante	1	FUNNACIALD	500,00	420,17	19%	79,83	500	-
N055	RADIOFRECUENCIA HFU FACIAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	protector solar	1	FUNNACIALD	500,00	420,17	19%	79,83	500	-
N055	RADIOFRECUENCIA HFU FACIAL	APARATOLOGIA	HIFU	30	FUNNACIALD	15,05	451,39	0%	-	451	-
N055	RADIOFRECUENCIA HFU FACIAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	15	FUNNACIALD	1.401,84	21.027,67	0%	-	21.028	-
N056	RADIOFRECUENCIA HFU CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Gel Conductor	1	FUNNORPORALD	500,00	420,17	19%	79,83	500	-
N056	RADIOFRECUENCIA HFU CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	toallas de papel	4	FUNNORPORALD	74,07	248,97	19%	47,31	296	-
N056	RADIOFRECUENCIA HFU CORPORAL	APARATOLOGIA	HIFU	30	FUNNORPORALD	15,05	451,39	0%	-	451	-
N056	RADIOFRECUENCIA HFU CORPORAL	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	30	FUNNORPORALD	1.401,84	42.055,34	0%	-	42.055	-
N057	RADIOFRECUENCIA MONOPOLAR TENSAMAX	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Gel Conductor	1	NONNLARD	500,00	420,17	19%	79,83	500	-
N057	RADIOFRECUENCIA MONOPOLAR TENSAMAX	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	toallas de papel	4	NONNLARD	74,07	248,97	19%	47,31	296	-
N057	RADIOFRECUENCIA MONOPOLAR TENSAMAX	APARATOLOGIA	HIFU	20	NONNLARD	15,05	300,93	0%	-	301	-
N057	RADIOFRECUENCIA MONOPOLAR TENSAMAX	COSTO PERSONAL	Profesional Medico	20	NONNLARD	1.401,84	28.036,89	0%	-	28.037	-
N058	VANQUISH ME ABDOMEN Y FLANCOS	APARATOLOGIA	VANQUIHS	30	N N YN	34,72	1.041,67	0%	-	1.042	-
N058	VANQUISH ME ABDOMEN Y FLANCOS	COSTO PERSONAL	Auxiliar	30	N N YN	345,45	10.363,65	0%	-	10.364	-
N059	VANQUISH ME ESPALDA	APARATOLOGIA	VANQUIHS	30	SHN EN	34,72	1.041,67	0%	-	1.042	-
N059	VANQUISH ME ESPALDA	COSTO PERSONAL	Auxiliar	30	SHN EN	345,45	10.363,65	0%	-	10.364	-
N060	VANQUISH ME MUSLOS	APARATOLOGIA	VANQUIHS	30	ISN MEN	34,72	1.041,67	0%	-	1.042	-
N060	VANQUISH ME MUSLOS	COSTO PERSONAL	Auxiliar	30	ISN MEN	345,45	10.363,65	0%	-	10.364	-
N061	CAVITACION ULTRASÓNICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	Gel Conductor	1	NNUTRV	500,00	500,00	0%	-	500	-
N061	CAVITACION ULTRASÓNICA	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	toallas de papel	4	NNUTRV	74,07	296,28	0%	-	296	-
N061	CAVITACION ULTRASÓNICA	APARATOLOGIA	CAVITACION	20	NNUTRV	6,37	127,31	0%	-	127	-
N061	CAVITACION ULTRASÓNICA	COSTO PERSONAL	Auxiliar	20	NNUTRV	345,45	6.909,10	0%	-	6.909	-
N062	VACUMTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	toallas de papel	4	RANAC	74,07	248,97	19%	47,31	296	-
N062	VACUMTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	ACEITE CORPORAL	1	RANAC	500,00	420,17	19%	79,83	500	-
N062	VACUMTERAPIA CORPORAL	APARATOLOGIA	VACUM	20	RANAC	6,37	127,31	0%	-	127	-
N062	VACUMTERAPIA CORPORAL	COSTO PERSONAL	Auxiliar	20	RANAC	345,45	6.909,10	0%	-	6.909	-
N062	VACUMTERAPIA CORPORAL	INSUMOS COMPLEMENTARIOS	toallas de papel	4	RANAC	74,07	296,28	0%	-	296	-

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible.

NUMERO	DETALLE	TARIFA DE IVA	PRECIO ANTES DE IVA	PRECIO POS	CTA DE INGRESO	CTA DEVOLUCIONES
1	Láser Diodo Dual Depilacion	19% Servicios	100.840	120.000,00		
2	Láser P Manchas	19% Servicios	294.118	350.000,00		
3	Láser P cicatrices	19% Servicios	184.874	220.000,00		
4	Láser P estrias	19% Servicios	168.067	200.000,00		
5	Láser P rejuvenecimiento facial	19% Servicios	336.134	400.000,00		
6	Láser P rejuvenecimiento cuello	19% Servicios	336.134	400.000,00		
7	Láser P rejuvenecimiento manos	19% Servicios	336.134	400.000,00		
8	Láser P rejuvenecimiento escote	19% Servicios	336.134	400.000,00		
9	Láser P Lineas, contornos ojos y surcos	19% Servicios	294.118	350.000,00		
10	Láser P remocion de tatuajes hasta 5 cms	19% Servicios	294.118	350.000,00		
11	Láser P remocion de tatuajes mas de 5 cms	19% Servicios	126.050	150.000,00		
12	Láser P remocion de tatuajes mas de 10 cms	19% Servicios	420.168	500.000,00		
13	Láser P Rejuvenecimiento intimo	19% Servicios	504.202	600.000,00		
14	Láser P Hollywood peel	19% Servicios	420.168	500.000,00		
15	Láser CO2 F Manchas	19% Servicios	252.101	300.000,00		
16	Láser CO2 F cicatrices	19% Servicios	252.101	300.000,00		
17	Láser CO2 F estrias	19% Servicios	252.101	300.000,00		
18	Láser CO2 F rejuvenecimiento Facial	19% Servicios	336.134	400.000,00		
19	Láser CO2 F rejuvenecimiento Cuello	19% Servicios	336.134	400.000,00		
20	Láser CO2 F rejuvenecimiento manos	19% Servicios	336.134	400.000,00		
21	Láser CO2 F rejuvenecimiento escote	19% Servicios	336.134	400.000,00		
22	Láser CO2 F Lineas contornos ojos y surcos	19% Servicios	420.168	500.000,00		
23	Láser CO2 F remocion de tatuajes hasta 5 cms	19% Servicios	184.874	220.000,00		
24	Láser CO2 F remocion de tatuajes mas de 5 cms	19% Servicios	420.168	500.000,00		
25	Láser CO2 F remocion de tatuajes mas de 10 cms	19% Servicios	672.269	800.000,00		
26	Láser CO2 F Rejuvenecimiento intimo	19% Servicios	630.252	750.000,00		
27	HyperSculpt (EMS) 2 areas del cuerpo	19% Servicios	100.840	120.000,00		
28	Aparatologia, mesoterapia con quemador de grasa	19% Servicios	252.101	300.000,00		
29	Radiofrecuencia HIFU anestesia topica	19% Servicios	1.008.403	1.200.000,00		
30	Radiofrecuencia Monopolar Tensamax	19% Servicios	630.252	750.000,00		
31	Vanquish ME Abdomen	19% Servicios	294.118	350.000,00		
32	Vanquish ME flancos	19% Servicios	294.118	350.000,00		
33	Vanquish ME Espalda	19% Servicios	294.118	350.000,00		
34	Vanquish ME muslos	19% Servicios	294.118	350.000,00		
35	Cavitación Ultrasónica	19% Servicios	504.202	600.000,00		
36	Vacumterapia corporal	19% Servicios	63.025	75.000,00		
37	Toxina Botulínica tipo A (Neuronox)	19% Servicios	1.008.403,36	1.200.000,00		
38	Bioestimulante - Sculptra-galderma	19% Servicios	2.521.008,40	3.000.000,00		
39	Bioestimulante - Argireline-serum facial con dermapen-electo inmediato	19% Servicios	504.201,68	600.000,00		
40	Bioestimulante - Radiesse	19% Servicios	2.521.008,40	3.000.000,00		
41	Bioestimulante - harmoy Ca (Ácido Hialurónico + Manitol)	19% Servicios	2.100.840,34	2.500.000,00		
42	Terapia Celular con Exosomas	19% Servicios	1.344.537,82	1.600.000,00		
43	Mesoterapia facial Hidratante	19% Servicios	1.344.537,82	1.600.000,00		
44	Mesoterapia Whitening con Dermclar Whitening	19% Servicios	605.042,02	720.000,00		
45	Mesoterapia Lipolítica Facial	19% Servicios	672.268,91	800.000,00		
46	Mesoterapia Corporal	19% Servicios	672.268,91	800.000,00		
47	Terapia Mesolítica - Obestop	19% Servicios	1.008.403,36	1.200.000,00		
48	Bioestimulante - NCTF 135HA (Filorga)	19% Servicios	1.260.504,20	1.500.000,00		
49	Bioestimulante - PDR Salmón	19% Servicios	1.260.504,20	1.500.000,00		
50	Relleno Labial - Ácido Hialurónico de Alto Peso Molecular-filerah	19% Servicios	588.235,29	700.000,00		
51	rinomodelacion con Ácido Hialurónico de Alto Peso Molecular-filerah	19% Servicios	1.260.504,20	1.500.000,00		
52	Hidratación Labial - Ácido Hialurónico No Reticulado	19% Servicios	1.260.504,20	1.500.000,00		
53	Metodo UP	19% Servicios	168.067,23	200.000,00		
54	maskarilla mascara	19% Servicios	1.260.504,20	500.000,00		
55	peeling facial	19% Servicios	336.134,45	400.000,00		
56	limpieza facial profunda	19% Servicios	126.050,42	150.000,00		
57	Mounjaro 2,5	19% Servicios	300.000,00	357.000,00		
58	Mounjaro 5,0	19% Servicios	400.000,00	476.000,00		
59	Liraglutida	19% Servicios		180.000,00		
60	sueroterapias	19% Servicios	200.000,00	238.000,00		

12.3. Anexo 3. Formatos de entrevistas a expertos.

Instrumentos utilizados para la validación cualitativa del modelo de negocio mediante entrevistas semiestructuradas dirigidas a distintos perfiles estratégicos del sector.

FORMATO DE ENTREVISTA 1	
Grupo de interés:	Experto Temático en Medicina Estética
Objetivo de la entrevista:	Entrevista para Validación del Modelo de Negocio – Clínica de Eco-Estética
Hipótesis o dudas a validar (del modelo de negocios):	"Si ofrecemos tratamientos estéticos personalizados, mínimamente invasivos y respaldados científicamente, dentro de un ecosistema que integra salud preventiva, longevidad y sostenibilidad ambiental, entonces atraeremos y fidelizaremos a clientes conscientes de clase media y alta, que buscan bienestar integral y resultados duraderos sin comprometer su salud ni el medio ambiente."
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	<p>Hola, muchas gracias por participar en esta entrevista. Este espacio hace parte de un proceso de validación para un modelo de negocio que estamos desarrollando como parte de un proyecto de medicina estética eco-sostenible</p> <p>La propuesta se centra en la creación de una clínica de Eco-Estética, un modelo de medicina estética integrativa y sostenible, que combina técnicas mínimamente invasivas con asesoría en salud preventiva, longevidad y bienestar, bajo un enfoque consciente con el medio ambiente.</p> <p>Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia centrada en el paciente, con resultados visibles pero seguros, respaldados científicamente, y que integren hábitos saludables, regeneración celular, nutrición funcional y responsabilidad ambiental.</p>
Preguntas a realizar:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo es tu nombre? 2. Cuántos años tienes 3. ¿Cuál es tu tiempo de experiencia en el campo de medicina estética? 4. ¿Qué percepción tienes sobre la integración entre estética, salud preventiva y sostenibilidad en un solo modelo de negocio? 5. ¿Cuáles crees que son los principales factores que valoran hoy los usuarios de servicios de medicina estética? 6. ¿Qué aspectos consideras clave para que este tipo de negocio sea sostenible y exitoso en el tiempo? 7. Desde tu experiencia clínica, ¿cómo evalúas la efectividad y seguridad de tratamientos mínimamente invasivos orientados al antienvjecimiento? 8. ¿Qué tan viable ves combinar medicina regenerativa, nutrición y estética en un protocolo integral de tratamiento? 9. ¿Qué aspectos técnicos o regulatorios consideras que debemos tener en cuenta al implementar esta propuesta? 	

FORMATO DE ENTREVISTA 2	
Grupo de interés:	Aliado Clave
Objetivo de la entrevista:	Entrevista para Validación del Modelo de Negocio – Clínica de Eco-Estética
Hipótesis o dudas a validar (del modelo de negocios):	"Si ofrecemos tratamientos estéticos personalizados, mínimamente invasivos y respaldados científicamente, dentro de un ecosistema que integra salud preventiva, longevidad y sostenibilidad ambiental, entonces atraeremos y fidelizaremos a clientes conscientes de clase media y alta, que buscan bienestar integral y resultados duraderos sin comprometer su salud ni el medio ambiente."
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	<p>Hola, muchas gracias por participar en esta entrevista. Este espacio hace parte de un proceso de validación para un modelo de negocio que estamos desarrollando como parte de un proyecto de medicina estética eco-sostenible</p> <p>La propuesta se centra en la creación de una clínica de Eco-Estética, un modelo de medicina estética integrativa y sostenible, que combina técnicas mínimamente invasivas con asesoría en salud preventiva, longevidad y bienestar, bajo un enfoque consciente con el medio ambiente.</p> <p>Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia centrada en el paciente, con resultados visibles pero seguros, respaldados científicamente, y que integren hábitos saludables, regeneración celular, nutrición funcional y responsabilidad ambiental.</p>
Preguntas a realizar:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo es tu nombre? 2. Cuántos años tienes 3. ¿Cuál es tu tiempo de experiencia en la industria farmacéutica y cuanto con productos de medicina estética? 4. ¿Qué percepción tienes sobre la integración entre estética, salud preventiva y sostenibilidad en un solo modelo de negocio? 5. ¿Cuáles crees que son los principales factores que valoran hoy los usuarios de servicios de medicina estética? 6. ¿Qué aspectos consideras clave para que este tipo de negocio sea sostenible y exitoso en el tiempo? 7. ¿Qué tipo de clínicas o centros están marcando tendencia en la demanda de productos como los que ustedes ofrecen? 8. ¿Qué condiciones de distribución, volumen mínimo y soporte ofrecen a nuevos emprendimientos en medicina estética? 9. ¿Qué oportunidades ves para integrar líneas de productos sostenibles o ecológicos dentro del portafolio estético tradicional? 10. ¿Estas interesada en algún procedimiento estético mínimamente invasivo? 	

FORMATO DE ENTREVISTA 3	
Grupo de interés:	Empresario
Objetivo de la entrevista:	Entrevista para Validación del Modelo de Negocio – Clínica de Eco-Estética
Hipótesis o dudas a validar (del modelo de negocios):	"Si ofrecemos tratamientos estéticos personalizados, mínimamente invasivos y respaldados científicamente, dentro de un ecosistema que integra salud preventiva, longevidad y sostenibilidad ambiental, entonces atraeremos y fidelizaremos a clientes conscientes de clase media y alta, que buscan bienestar integral y resultados duraderos sin comprometer su salud ni el medio ambiente."
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	<p>Hola, muchas gracias por participar en esta entrevista. Este espacio hace parte de un proceso de validación para un modelo de negocio que estamos desarrollando como parte de un proyecto de medicina estética eco-sostenible</p> <p>La propuesta se centra en la creación de una clínica de Eco-Estética, un modelo de medicina estética integrativa y sostenible, que combina técnicas mínimamente invasivas con asesoría en salud preventiva, longevidad y bienestar, bajo un enfoque consciente con el medio ambiente.</p> <p>Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia centrada en el paciente, con resultados visibles pero seguros, respaldados científicamente, y que integren hábitos saludables, regeneración celular, nutrición funcional y responsabilidad ambiental.</p>
Preguntas a realizar:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo es tu nombre? 2. ¿Cuántos años tienes? 3. ¿A qué te dedicas? 4. ¿De qué trata tu labor empresarial? 5. ¿Cómo vez el rol de emprender en la actualidad? 6. ¿Qué percepción tienes sobre la integración entre estética, salud preventiva y sostenibilidad en un solo modelo de negocio? 7. ¿Cuáles crees que son los principales factores que valoran hoy los usuarios de servicios de medicina estética? 8. ¿Qué aspectos consideras clave para que este tipo de negocio sea sostenible y exitoso en el tiempo? 9. ¿Qué opinión te merece un modelo de negocio que combine estética, longevidad y sostenibilidad? 10. ¿Cómo evaluarías el potencial de escalabilidad o franquiciabilidad de una clínica de este tipo? 11. Desde tu experiencia, ¿qué indicadores financieros y estratégicos crees que 	

12. ¿Estas interesada en algún procedimiento estético mínimamente invasivo?

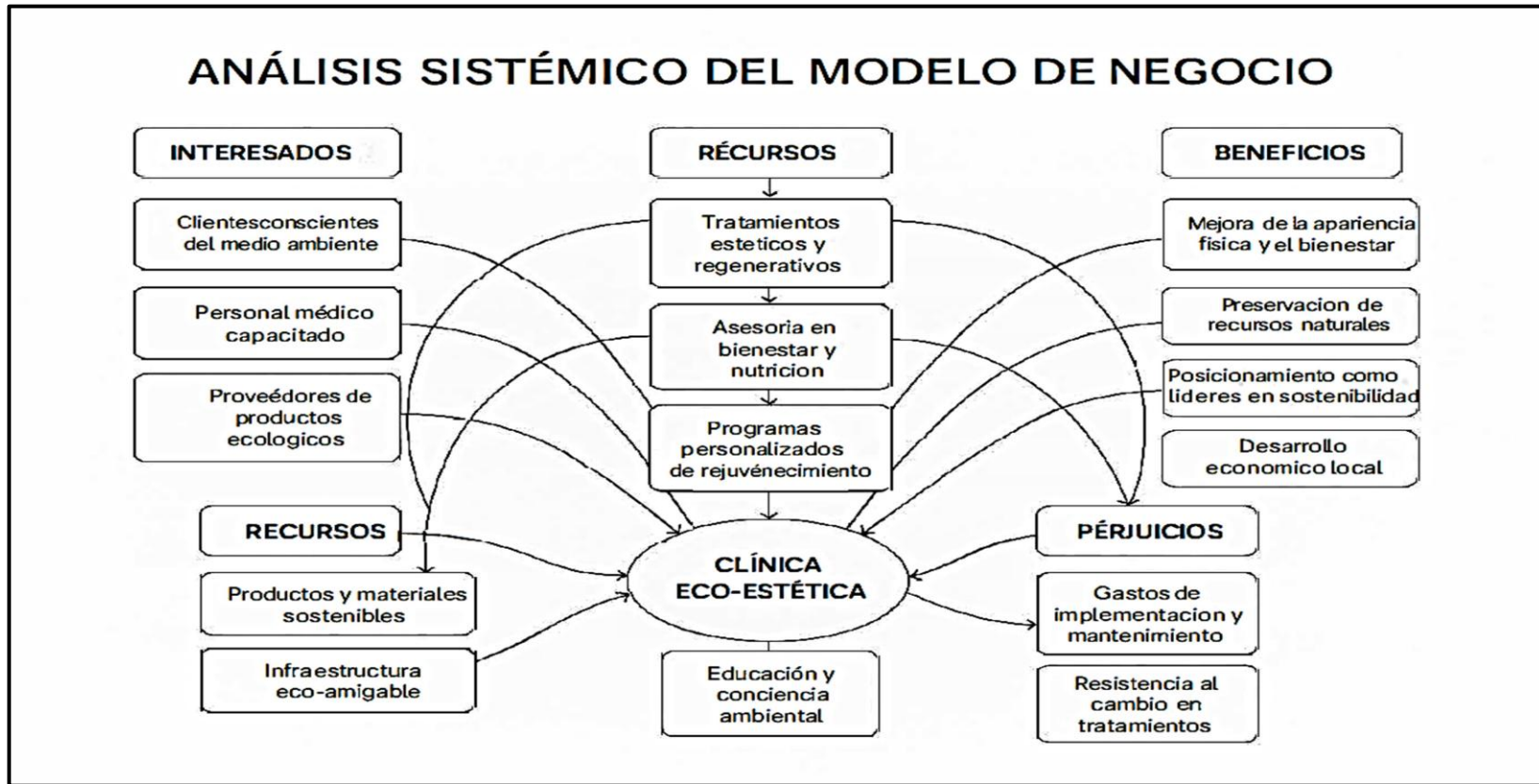
FORMATO DE ENTREVISTA 4	
Grupo de interés:	Experto en sostenibilidad
Objetivo de la entrevista:	Entrevista para Validación del Modelo de Negocio – Clínica de Eco-Estética
Hipótesis o dudas a validar (del modelo de negocios):	"Si ofrecemos tratamientos estéticos personalizados, mínimamente invasivos y respaldados científicamente, dentro de un ecosistema que integra salud preventiva, longevidad y sostenibilidad ambiental, entonces atraeremos y fidelizaremos a clientes conscientes de clase media y alta, que buscan bienestar integral y resultados duraderos sin comprometer su salud ni el medio ambiente."
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	<p>Hola, muchas gracias por participar en esta entrevista. Este espacio hace parte de un proceso de validación para un modelo de negocio que estamos desarrollando como parte de un proyecto de medicina estética eco-sostenible</p> <p>La propuesta se centra en la creación de una clínica de Eco-Estética, un modelo de medicina estética integrativa y sostenible, que combina técnicas mínimamente invasivas con asesoría en salud preventiva, longevidad y bienestar, bajo un enfoque consciente con el medio ambiente.</p> <p>Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia centrada en el paciente, con resultados visibles pero seguros, respaldados científicamente, y que integren hábitos saludables, regeneración celular, nutrición funcional y responsabilidad ambiental.</p>

Preguntas a realizar:

1. ¿Cómo es tu nombre?
2. ¿Cuántos años tienes?
3. ¿Cuál es tu tiempo de experiencia en sostenibilidad?
4. ¿Qué percepción tienes sobre la integración entre estética, salud preventiva y sostenibilidad en un solo modelo de negocio?
5. ¿Cuáles crees que son los principales factores que valoran hoy los usuarios de servicios de medicina estética?
6. ¿Qué aspectos consideras clave para que este tipo de negocio sea sostenible y exitoso en el tiempo?
7. . ¿Qué elementos te parecen más relevantes a la hora de validar la sostenibilidad real de una empresa de servicios como esta clínica?
8. ¿Qué acciones concretas debería tomar una clínica estética para minimizar su huella ecológica?
9. ¿Qué oportunidades o riesgos ves al posicionar el negocio con un enfoque de salud y estética verde?
10. ¿Estas interesada en algún procedimiento estético mínimamente invasivo?

12.4. Anexo 4. System Mapping del modelo de negocio Eco-Estética.

Mapa sistémico que representa las interacciones entre actores, recursos, actividades y flujos de valor dentro del ecosistema del modelo de negocio de la clínica Eco-Estética.



12.5. Anexo 5. Instrumento de encuesta de validación del modelo de negocio.

Cuestionario estructurado aplicado a 273 participantes residentes principalmente en Bogotá y áreas aledañas, utilizado para estimar intención de uso, preferencias de servicios estéticos, disposición a pago y percepción frente a prácticas de sostenibilidad en clínicas de medicina estética.

“Eco-Estética – Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética sostenible”

Encuesta de validación realizada en formulario en el siguiente link: [Encuesta de validación.](#)

1) Datos de validación (obligatorios)

Nombre y apellido: _____

Correo electrónico o número de contacto: _____

Ciudad o municipio: _____

Fecha de diligenciamiento: ____ / ____ / _____

2) Consentimiento informado y Habeas Data

Declaro que he sido informado(a) sobre el objetivo del presente estudio académico, el cual busca validar el modelo de negocio de una clínica de medicina estética sostenible, en el marco del proyecto de investigación de la Maestría en Administración de Empresas de Salud. Comprendo que la información recolectada será utilizada exclusivamente con fines académicos y bajo estricta confidencialidad.

Autorizo de manera libre, expresa e informada el tratamiento de mis datos personales conforme a la Ley 1581 de 2012, el Decreto 1377 de 2013 y demás normas concordantes, para los fines académicos del presente estudio. Entiendo que tengo derecho a conocer, actualizar, rectificar o suprimir mis datos personales, y que puedo revocar esta autorización en cualquier momento mediante comunicación escrita al investigador responsable.

Acepto participar y autorizo el tratamiento de mis datos personales. No acepto

(FIN)

3) Filtro / Perfil del participante

1. Edad: 18–24 25–34 35–44 45–54 55–60 61 o más

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en longevidad sostenible

2. ¿Has recibido algún tratamiento estético no quirúrgico en los últimos 24 meses? Sí
 No

Si no, ¿estarías interesado/a? Sí No

3. ¿Cuál es tu frecuencia de uso de estos servicios? Nunca 1 vez/año 2–3 veces/año
 4 o más veces/año

4. Estrato vivienda: 2 3 4 5 6 Prefiero no decir

5. Ocupación: Dependiente Independiente Empresario/a Estudiante Hogar
 Otro: _____

6. Rango de ingreso personal mensual: < \$2M \$2–4M \$4–7M \$7–10M
 ≥\$10M Prefiero no decir

4) Necesidades, motivadores y barreras

Indica tu nivel de acuerdo (1 = Muy en desacuerdo, 5 = Muy de acuerdo):

1. Me interesan resultados naturales por encima de cambios drásticos.
2. Valoro que los tratamientos sean mínimamente invasivos y con poco tiempo de recuperación.
3. La seguridad y trazabilidad de los insumos influye en mi decisión.
4. La sostenibilidad (manejo de residuos, eficiencia energética, productos eco) influye en mi decisión.
5. Prefiero protocolos con respaldo científico y seguimiento clínico.
6. Me preocupa la híper comercialización o sobreventa de sesiones.

Barreras percibidas (marca todas las que apliquen): Precio, Desconfianza, Dolor, Ubicación, Tiempo, Resultados poco naturales, Impacto ambiental, Otra: _____

5) Propuesta de valor

Indica qué tan importante es para ti que la clínica ofrezca (1 = Nada importante, 5 = Muy importante):

1. Tecnología avanzada (CO₂, RF 448kHz, HIFU, LED).
2. Protocolos con evaluación médica y consentimiento informado.
3. Seguimiento clínico post-tratamiento y canales de soporte.
4. Transparencia en marcas, dosis y registro sanitario.

5. Sostenibilidad: gestión de residuos y reducción de plásticos.

6. Resultados naturales y enfoque en longevidad de la piel.

Si dos clínicas cuestan lo mismo, elegiría la que integra sostenibilidad. Sí No

Indiferente

¿Pagarías un sobreprecio por prácticas sostenibles certificables? 0% +5% +10%

+15% o más

6) Canales y relacionamiento

1. ¿Cómo prefieres agendar? WhatsApp Web Llamada App Otro

2. ¿Qué canal usas para informarte o decidir? (máx. 3) IG, TikTok, Web, Recomendación, Google, Médicos, Influencers

3. ¿Qué contenidos aumentan tu confianza? Casos reales, evidencia científica, certificaciones, sostenibilidad, precios claros

4. ¿Qué ubicación/horario prefieres? Chapinero, Usaquén, Cedritos, Zona T, Norte periférico, Horario extendido, Sábado

7) Experimento de mensaje

Elige el mensaje que más te convence:

A. Resultados naturales con protocolos médicos y tecnología avanzada.

B. Estética consciente: tratamientos efectivos con menor impacto ambiental.

C. Seguridad, evidencia y sostenibilidad para el cuidado de tu piel.

Ninguno de los anteriores. Justifica tu elección: _____

8) Presupuesto destinado a tratamientos estéticos

¿Cuánto presupuesto mensual estarías dispuesto(a) a destinar para tratamientos estéticos no invasivos (como toxina botulínica, ácido hialurónico, radiofrecuencia, mesoterapia, etc.)?

Menos de \$200.000

\$200.000 – \$400.000

\$400.000 – \$700.000

\$700.000 – \$1.000.000

\$1.000.000 – \$1.500.000

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en ~~longevidad sostenible~~

Más de \$1.500.000

¿Prefieres pagar los servicios de forma...?

Por sesión individual

Por paquetes de tratamiento

A través de membresías mensuales

Según necesidad o recomendación médica

9) Intención de compra y lealtad

1. Probabilidad de agendar en los próximos 3 meses (0–10): ____

2. NPS: ¿Qué tan probable es que recomiendes? (0–10): ____

3. Preferencia: Membresía mensual Paquetes Sesiones sueltas

4. Interés en planes integrales (piel, nutrición, hábitos): Sí No

12.6. Anexo 6. Análisis PESTEL del entorno del sector de medicina estética.

Herramienta de análisis estratégico que evalúa los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que influyen en el desarrollo y viabilidad del proyecto empresarial.

Variable	Descripción/ Análisis	Muy Bueno	Bueno	Malo
Político	El entorno político colombiano se caracteriza por su dinamismo y por reformas constantes que impactan el entorno empresarial. El Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 contempla la promoción de emprendimientos sostenibles y la expansión del acceso a servicios de salud no convencionales, lo cual podría beneficiar a proyectos como clínicas de medicina estética si se alinean con los ejes de desarrollo territorial y salud preventiva. No obstante, el sector estético aún no cuenta con una regulación clara y diferenciada de la medicina convencional, lo que genera incertidumbre en cuanto a licenciamiento, habilitación y supervisión (MinSalud, 2024). Las reformas tributarias recientes también han modificado las cargas fiscales para las pequeñas y medianas empresas, incluyendo impuestos al consumo de productos cosméticos y procedimientos no cubiertos por el SGSSS (DIAN, 2024).		7	
Económico	Colombia registró un crecimiento económico del 1.1% en 2023, una desaceleración comparada con el promedio histórico, atribuida a tensiones internacionales y políticas de		7	

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en **longevidad sostenible**

	<p>control inflacionario (Banco de la República, 2024). La inflación se ubicó en 9.28% a cierre de ese año, lo cual afectó el poder adquisitivo de los hogares y encareció insumos médicos importados (DANE, 2024). Sin embargo, el gasto en bienestar personal continúa creciendo: el mercado cosmético y de cuidado personal superó los USD \$5.300 millones, con un aumento del 11.1% respecto al año anterior (La República, 2024). Este comportamiento sugiere que, a pesar de la presión económica, el consumidor colombiano mantiene una alta disposición a invertir en servicios estéticos, especialmente en los estratos 4, 5 y 6.</p>			
Sociocultural	<p>La cultura colombiana otorga un alto valor a la imagen personal y el cuidado físico, lo cual ha impulsado la expansión de la medicina estética en ciudades principales. Según el DANE (2024), la población adulta mayor en Colombia supera los 7 millones de personas, con una proyección de alcanzar el 18% de la población total para 2030. Esta transición demográfica crea una oportunidad estratégica para servicios centrados en longevidad, prevención del envejecimiento y bienestar integral. Asimismo, estudios de Nielsen LATAM (2023) señalan que el 72% de los consumidores latinoamericanos prefieren marcas con valores éticos y sostenibles, lo que se alinea con la propuesta de una clínica eco-estética que ofrezca experiencias personalizadas,</p>	10		

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en **longevidad sostenible**

	respetuosas con el medio ambiente y orientadas a la salud holística.			
Tecnología	La innovación tecnológica es una de las principales palancas de crecimiento en la medicina estética. En Colombia, el sector ha adoptado cada vez más equipos de alta precisión como láser de diodo, ultrasonido focalizado y radiofrecuencia multipolar, con certificaciones internacionales (INVIMA, 2023). Además, el uso de plataformas de historia clínica electrónica, telemedicina estética y marketing digital ha permitido mejorar la fidelización del cliente y la personalización del tratamiento. Según la ANDI (2024), el 68% de las clínicas de salud estética han iniciado procesos de transformación digital, impulsados por la demanda de eficiencia operativa y competitividad. Las inversiones en I+D también permiten explorar terapias regenerativas y dispositivos de menor impacto ambiental.	8		
Ecológico / ambiental	El sector salud en Colombia enfrenta el desafío de reducir su huella ecológica. El uso intensivo de plásticos, la generación de residuos peligrosos y el alto consumo energético son puntos críticos. Clínicas sostenibles pueden adoptar tecnologías de bajo consumo, arquitectura bioclimática y procesos de gestión ambiental certificables (ICONTEC, 2023). La ANDI promueve el modelo de economía circular en servicios médicos, incentivando la reutilización segura de materiales, uso de			5

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en **longevidad sostenible**

	<p>productos biodegradables y compras responsables. Además, el cambio climático plantea riesgos en el acceso a recursos, como energía y agua, que deben considerarse en el diseño y operación de clínicas modernas (MinAmbiente, 2024).</p>			
Legal	<p>El marco regulatorio colombiano para clínicas de medicina estética está en evolución. Actualmente, se aplican normas generales del sector salud establecidas en la Resolución 3100 de 2019 del Ministerio de Salud, que exige condiciones de habilitación, talento humano y seguridad del paciente. Además, las clínicas deben cumplir con el régimen laboral del Código Sustantivo del Trabajo, así como con las obligaciones tributarias definidas en la Ley 2277 de 2022 (reforma tributaria). El cumplimiento de normas sobre publicidad en salud, uso de tecnología médica, y regulación ambiental es clave para evitar sanciones de entidades como la SIC, el INVIMA y la Superintendencia de Salud. Las empresas que demuestran cumplimiento legal, responsabilidad social y transparencia fortalecen su posicionamiento en el mercado (SIC, 2024).</p>		7	

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible.

Muy Bueno	Bueno	Malo
55-60	54-40	<39

Variables	Puntuación
Políticas	7
Económico	7
Sociocultural	10
Tecnológico	8
Ambiental	5
Legal	7
Total	42

12.7. Anexo 7. Análisis fuerzas de Porter.

Fuerzas	Muy Bueno	Bueno	Malo
<p>1. Rivalidad entre los competidores existentes El sector de la medicina estética en Colombia presenta una alta rivalidad competitiva debido a su crecimiento acelerado y baja diferenciación en procedimientos comunes. Según la Sociedad Internacional de Cirugía Plástica Estética (ISAPS, 2023), Colombia es uno de los cinco países con mayor número de procedimientos estéticos a nivel global, lo cual refleja una alta densidad de oferta clínica. Clínicas especializadas, spas médicos, dermatólogos y médicos generales capacitados compiten por la misma base de clientes, ofreciendo tratamientos similares como toxina botulínica, rellenos dérmicos, PRP y aparatología estética. No obstante, clínicas que integran medicina funcional, protocolos de longevidad, Bioestimulación personalizada y experiencias premium pueden diferenciarse mediante estrategias de valor agregado.</p> <p>La certificación del personal, uso de biomarcadores, integración tecnológica y protocolos basados en evidencia son claves para destacar en un mercado saturado (ProColombia, 2023).</p>	8		
<p>2. Poder de negociación de los pacientes El paciente actual ha evolucionado hacia un perfil más informado y exigente. El acceso a internet, redes sociales y plataformas de reseñas permite a los usuarios comparar clínicas, precios y resultados antes de tomar decisiones (Nielsen LATAM, 2023). Este empoderamiento ha incrementado el poder de negociación del paciente, especialmente en un</p>	10		

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible

<p>mercado donde abundan promociones, descuentos y publicidad agresiva. Los consumidores valoran la seguridad, los resultados medibles y la personalización. Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2022), la demanda de medicina estética con enfoque holístico y preventivo está en auge, lo que obliga a las clínicas a justificar su propuesta de valor mediante evidencia científica, programas longitudinales y resultados sostenibles. La retención ya no depende solo del procedimiento sino de la experiencia y el acompañamiento continuo.</p>			
<p>3. Poder de negociación de los proveedores Los proveedores de tecnología médica y productos farmacéuticos especializados ejercen un poder moderado. Equipos como HIFU, láser CO2, radiofrecuencia fraccionada y plataformas de crio lipólisis implican alta inversión inicial y contratos de mantenimiento exclusivos, lo que limita la negociación (INVIMA, 2023). Sin embargo, en el caso de insumos como rellenos dérmicos, bioestimuladores o sueros antiaging, la competencia entre marcas ofrece opciones para negociar precios. Según la ANDI (2024), el aumento de importadores de productos cosmeceúticos y biotecnológicos ha permitido mayor diversidad de oferta. Las clínicas que establecen relaciones directas con distribuidores exclusivos o alianzas con startups tecnológicas pueden obtener mejores condiciones y diferenciación.</p>	<p>8</p>		
<p>4. Amenaza de nuevos entrantes La medicina estética sigue siendo un sector atractivo por sus márgenes de rentabilidad, lo que facilita el ingreso de nuevos actores. Aunque existen normativas como la Resolución 3100 de 2019 del Ministerio de Salud, la habilitación no está claramente diferenciada del</p>		<p>7</p>	

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible

<p>resto del sector ambulatorio, lo que permite el ingreso incluso de profesionales con mínima formación (MinSalud, 2024). Además, el auge de cursos rápidos y plataformas de insumos accesibles ha facilitado la aparición de clínicas low-cost. No obstante, los modelos de medicina estética avanzada, centrados en longevidad y personalización, requieren mayor inversión tecnológica y capital humano calificado, lo cual establece una barrera de entrada. Las clínicas que consoliden su marca, ciencia y red profesional generan ventajas competitivas difíciles de imitar para los nuevos entrantes (La República, 2024).</p>			
<p>5. Amenaza de productos o servicios sustitutos Los sustitutos en medicina estética no se limitan a otros procedimientos, sino que incluyen productos de dermocosmética avanzada, suplementos anti edad, servicios de bienestar y estilos de vida saludables. Según Grand View Research (2024), el mercado global de cosmeceúticos y longevidad personal supera los USD \$70 mil millones, y sigue creciendo con consumidores que priorizan métodos no invasivos o naturales. Además, prácticas como ayuno intermitente, meditación, biohacking, yoga facial o suplementación funcional son vistas como alternativas o complementos. Aunque no reemplazan completamente la intervención clínica, pueden desplazar la demanda de procedimientos si ofrecen resultados aceptables. Por ello, es clave que las clínicas comuniquen su valor desde la ciencia, la personalización y la sostenibilidad.</p>	<p>8</p>		

Evaluación de la viabilidad empresarial de una clínica de medicina estética enfocada en
longevidad sostenible.

Muy Bueno	Bueno	Malo
45-50	40-44	<39

Variables	Puntuación
Rivalidad	8
Negociación pacientes	10
Negociación proveedores	8
Nuevos entrantes	7
Servicios sustitutos	8
Total	41

