



**Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado
Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá**

Adriana Katherine Rodríguez Sierra

Oscar Adolfo Acevedo López

Universidad EAN

Facultad de Administración e Ingeniería

MBA / Maestría en Ingeniería de Procesos

Bogotá, Colombia

2 de julio de 2025

**Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado
Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá**

Adriana Katherine Rodríguez Sierra

Oscar Adolfo Acevedo López

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

MBA y Magister en Ingeniería de Procesos

Director (a):

Darío Mauricio Reyes Giraldo

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad de Administración e Ingeniería

MBA / Maestría en Ingeniería de Procesos

Bogotá, Colombia

2 de julio de 2025

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/año

A nuestra hija Victoria, por ser nuestra mayor inspiración. A nuestras familias, por su apoyo constante. Y a la vida, por permitirnos crecer juntos como compañeros de estudio y como familia.

“Donde se cruzan tus talentos y las necesidades del mundo, allí está tu vocación.”

— Aristóteles

Agradecimientos

Este trabajo de grado es el resultado de un proceso de formación, compromiso y crecimiento profesional que no habría sido posible sin el acompañamiento y el respaldo de múltiples personas e instituciones. Agradecemos a la Universidad EAN por brindarnos un entorno académico que promueve la innovación, el pensamiento crítico y la transformación empresarial basada en valores sostenibles; al profesor Darío Mauricio Reyes Giraldo, director de este proyecto, por su guía académica, su acompañamiento riguroso y su orientación estratégica durante todas las fases del desarrollo; a la empresa Energy Pro S.A.S., por permitirnos tomar su experiencia como base referencial para este estudio, facilitando el acceso a información clave y compartiendo su visión del bienestar como motor de transformación.

Extendemos nuestra gratitud a nuestras familias por su paciencia, comprensión y apoyo incondicional a lo largo de este camino. En especial, a nuestra hija Victoria, quien representa la motivación más genuina para construir con propósito y responsabilidad. Finalmente, agradecemos a todos los docentes, compañeros y profesionales que, con su ejemplo y sus aportes, contribuyeron a fortalecer esta propuesta desde el conocimiento compartido y la colaboración interdisciplinaria.

Resumen

El presente trabajo de grado formula un plan de negocios para la creación de Energía Total Fitness, un centro de acondicionamiento físico en Duitama, Boyacá, enfocado en recomposición corporal, desarrollo deportivo y rehabilitación física. Parte del reconocimiento de una oferta limitada y poco diferenciada, a pesar del aumento en la demanda por bienestar integral. Como antecedentes, se toma la experiencia previa de Energy Pro S.A.S. y se adapta a una propuesta renovada, sostenible y digital.

El objetivo principal es evaluar la viabilidad técnica, comercial, legal, financiera y ambiental de la iniciativa. La metodología incluye análisis de entorno (PESTEL y Porter), estudio de mercado, encuestas, validación de clientes, modelado Canvas, proyecciones financieras y enfoque ESG. Entre los resultados clave se destaca la existencia de una demanda insatisfecha, la validación de un modelo híbrido con atención personalizada y digital, y un modelo financiero rentable con márgenes sostenibles. Se concluye que Energía Total Fitness es una alternativa viable y diferenciada para el mercado local, con impacto positivo en salud, inclusión social y sostenibilidad empresarial.

Palabras clave: Acondicionamiento físico, modelo financiero, personalización, plan de negocios, salud preventiva, sostenibilidad, transformación digital.

Abstract

This undergraduate thesis presents a business plan for the creation of Energía Total Fitness, a fitness and wellness center in Duitama, Boyacá, focused on body recomposition, athletic development, and physical rehabilitation. The project emerges from the identification of an underserved demand in a growing market interested in comprehensive health services. As background, it draws from the operational experience of Energy Pro S.A.S., redesigning it into a more sustainable and digitally enabled business proposal.

The main objective is to assess the technical, commercial, legal, financial, and environmental feasibility of the venture. The methodology combines environmental analysis (PESTEL and Porter's Five Forces), market research, surveys, customer validation, Canvas business modeling, financial projections, and an ESG-oriented sustainability approach. Key results include evidence of unmet demand, validation of a hybrid model offering personalized and digital attention, and a scalable, profitable financial model. The study concludes that Energía Total Fitness is a viable and differentiated solution for the local market, with strong potential for positive economic, social, and health-related impacts.

Keywords: Business plan, Digital transformation, Financial model, Personalization, Physical conditioning, Preventive health, Sustainability.

Contenido

	Pág.
Lista de Figuras	13
Lista de Tablas.....	15
Introducción	17
Naturaleza del proyecto.....	21
<i>Origen o fuente de la idea de negocio</i>	<i>22</i>
<i>Descripción del modelo de negocio</i>	<i>22</i>
<i>Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo</i>	<i>23</i>
<i>Estado actual del negocio</i>	<i>24</i>
<i>Descripción de productos o servicios</i>	<i>25</i>
<i>Nombre, tamaño y ubicación de la empresa</i>	<i>25</i>
<i>Potencial del mercado en cifras</i>	<i>26</i>
<i>Ventajas competitivas del producto y/o servicio</i>	<i>27</i>
<i>Resumen de las inversiones requeridas.....</i>	<i>28</i>
<i>Proyecciones de ventas y rentabilidad</i>	<i>28</i>
<i>Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad</i>	<i>30</i>
<i>Equipo de trabajo</i>	<i>31</i>
Análisis del Sector.....	32
<i>PESTEL.....</i>	<i>32</i>
<i>Tecnología: digitalización obligatoria y protección de datos</i>	<i>35</i>

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá	9
<i>PORTER</i>	38
Validación e Investigación de Mercado.....	43
<i>Análisis del cliente frente a la propuesta de valor</i>	43
<i>Estudio piloto de mercado</i>	49
<i>Ficha técnica de la encuesta</i>	52
<i>Resultados</i>	53
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado.....	63
<i>Objetivos de Mercadeo</i>	63
<i>Estrategia de Mercadeo</i>	64
<i>Estrategia de producto y servicio</i>	64
<i>Estrategia de Distribución</i>	65
<i>Estrategia de Precio y el modelo de ingreso</i>	65
<i>Estrategia de Comunicación y Promoción</i>	66
<i>Presupuesto de Mercadeo</i>	67
Aspectos Técnicos	68
<i>Objetivos de la prestación de servicios</i>	68
<i>Ficha técnica del Servicio</i>	69
<i>Descripción del proceso</i>	70
<i>Equipos e infraestructura</i>	72
<i>Personal</i>	74
<i>Presupuesto de Infraestructura y Personal</i>	75

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá	10
---	----

Aspectos Organizacionales y Legales 76

<i>Análisis Estratégico</i>	76
<i>Estructura Organizacional y Organigrama</i>	76
<i>Perfiles y Funciones</i>	77
<i>Gobierno Corporativo</i>	78
<i>Aspectos Legales</i>	80
<i>Estructura Jurídica y tipo de sociedad</i>	81
<i>Presupuesto de Personal Administrativo</i>	82

Aspectos Financieros..... 82

<i>Objetivos financieros</i>	82
<i>Supuestos económicos para la simulación</i>	83
<i>Proyección de ventas</i>	85
<i>Proyección de gastos de mercadeo</i>	93
<i>Proyección de costos de producción</i>	94
<i>Proyección de gastos administrativos</i>	96
<i>Presupuesto de inversión</i>	96
<i>Estados financieros</i>	97
<i>Estado de resultados</i>	98
<i>Balance general</i>	98
<i>Flujo de caja</i>	100
<i>Indicadores financieros de rentabilidad</i>	101
<i>Fuentes de financiación</i>	102

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá	11
<i>Evaluación financiera</i>	104
Enfoque hacia la Sostenibilidad	105
<i>Componente ambiental</i>	106
<i>Dimensión Social</i>	106
<i>Dimensión Económica</i>	106
<i>Dimensión gobernanza</i>	107
<i>Programas Institucionales ESG – Energía Total Fitness</i>	108
<i>Alineamiento con estándares GRI</i>	109
Conclusiones	111
Referencias	113
ANEXO A. ESQUEMA DE ENCUESTA HABITOS Y PREFERENCIAS PARA CENTROS DE ACONDICIONAMIENTO FISICO	117
ANEXO B. APORTES DE SOCIOS: ACTIVOS FIJOS DE ENERGY PRO SAS	118
ANEXO C. COMPRA DE NUEVOS ACTIVOS	121
ANEXO D. COSTOS DE NOMINA	122
ANEXO E. ESCENARIO PESIMISTA	123
ANEXO F. ESCENARIO OPTIMISTA	124
ANEXO G. SIMULADOR FINANCIERO ESCENARIO MAS PROBABLE	125
ANEXO H. MATRIZ DE CORRESPONDENCIA GRI	128

ANEXO I. Hábitos, preferencias y necesidades en centros de acondicionamiento físico.....129

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 - Modelo Pestel.....	33
Figura 2 - Fuerzas de Porter.....	38
Figura 3 - Lienzo Propuesta de Valor Cliente Autoexigente.....	45
Figura 4 - Lienzo Propuesta de Valor Cliente Activo.....	46
Figura 5 - Lienzo de Valor Cliente Necesidades Especiales.....	47
Figura 6 - Modelo de Negocio Canvas.....	48
Figura 7 - Ecuación Estadística para Proporciones Poblacionales.....	50
Figura 8 - Población de Duitama.....	50
Figura 9 - Distribución de la Población por Quinquenios y género, año 2023.....	50
Figura 10 - Población de la Cabecera Municipal de Duitama.....	51
Figura 11 - Calculadora de Muestras.....	52
Figura 12 - Pregunta 5 Rango de Ingresos Mensuales < 1 SMLVG.....	54
Figura 13 - Pregunta 5 Rango de Ingresos Mensuales Personas que Prefieren no Responder.....	54
Figura 14 - Pregunta 7 Experiencia en Gimnasios o Centros de Acondicionamiento Físico.....	55
Figura 15 - Pregunta 10 Intención de Compra de Servicios Diversificados.....	55
Figura 16 - Pregunta 11: Horario Preferido para Entrenar.....	56
Figura 17 - Pregunta 12: Principal Motivación para Entrenar.....	56
Figura 18 - Pregunta 13: Aspectos Importantes para Elegir un Gimnasio.....	57
Figura 19 - Pregunta 14: Tipo de servicios de interés.....	58
Figura 20 - Pregunta 15: Precio Considerado Justo para Tarifa Básica Mensual.....	58
Figura 21 - Pregunta 16: Frecuencia Preferida de Pago.....	59

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá	14
Figura 22 - Pregunta 17: ¿Para Cuántas Personas Suele Pagar la Membresía?.....	59
Figura 23 - Pregunta 18: Importancia de la Asesoría Personalizada.....	60
Figura 24 - Pregunta 19y 20: Razón Principal para no Considerar Necesaria la Asesoría Personalizada/ Experiencia Previa en Asesoría Personalizada.....	60
Figura 25 - Pregunta 25: Aspecto importante en una asesoría semi-personalizada...	61
Figura 26 - Descripción de la prestación del Servicio.....	70
Figura 27 - Organigrama Energía Total Fitness	76
Figura 28 - Resultados de intención de compra.....	87
Figura 29 - Viabilidad de Pago Asesoría Personalizada.....	88
Figura 30 - Viabilidad de pago Asesoría Personalizada.....	89
Figura 31 - Intención de frecuencia de pago.....	90
Figura 32 - Propuesta de Alineación con estándares GRI.....	109

Lista de Tablas

Tabla 1 - Planes y Servicios.....	25
Tabla 2 - Mercado Potencial	27
Tabla 3 - Inversiones Requeridas	28
Tabla 4 - Proyección de Ventas	29
Tabla 5 - Potencial de Mercado	62
Tabla 6 - Estrategias de Mercadeo	64
Tabla 7 - Estrategias de Producto y Servicio	64
Tabla 8 - Estrategias de Distribución	65
Tabla 9 - Estrategias de Precio y el modelo de ingreso	65
Tabla 10 - Estrategias de Comunicación y Promoción	66
Tabla 11 - Presupuesto Anual de Mercadeo	67
Tabla 12 - Ficha técnica del servicio	69
Tabla 13 - Equipos e Infraestructura	72
Tabla 14 - Recurso Humano	74
Tabla 15 - Presupuesto de Infraestructura y Personal	75
Tabla 16 - Perfiles y funciones.....	77
Tabla 17 - Modelo Gobierno Corporativo	78
Tabla 18 - Políticas Clave	79
Tabla 19 - Aspectos Legales y Normativos	80
Tabla 21 - Proyección IPP, IPC 2024 al 2029	83
Tabla 22 - Proyección de Ventas	86
Tabla 23 - Resultados de intención de compra	88
Tabla 24 - Segmentación de intención en función de la capacidad de pago	89
Tabla 25 - Distribución definitiva por plan	90

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá	16
Tabla 26 - Crecimiento en Ventas Escenario Base	91
Tabla 27 - Proyección de Escenarios.....	91
Tabla 28 - Crecimiento en Ventas escenario pesimista.....	92
Tabla 29 - Crecimiento en ventas Escenario Optimista.....	92
Tabla 30 - Presupuesto de Mercadeo	93
Tabla 31 - Proyección Costos de Producción.....	94
Tabla 32 - Base Punible para cada Servicio	94
Tabla 33 - Determinación del costo unitario por plan, programa o Servicio.....	95
Tabla 34 - Proyección de costos anuales.....	95
Tabla 35 - Proyección de Gastos Administrativos	96
Tabla 36 - Proyección Presupuesto de Inversión	97
Tabla 37 - Estado de Resultados Proyectados a 5 años.....	98
Tabla 38 - Balance General proyectado a 5 años	99
Tabla 39 - Flujo de Caja Proyectado a 5 años	100
Tabla 40 - Calculo de Caja Libre Proyección a 5 años.....	101
Tabla 41 - Indicadores Financieros de Rentabilidad - Proyección a 5 años	101
Tabla 42 - Fuentes de Financiación	103

Introducción

En Colombia, los problemas de salud mental se han convertido en una preocupación creciente dentro de la agenda pública. Según el Ministerio de Salud y Protección Social (2022), “una de cada tres personas ha presentado algún problema de salud mental a lo largo de su vida” (p. 5), lo que refleja un alto grado de afectación en la población. Frente a este panorama, la actividad física se ha posicionado como una estrategia preventiva y terapéutica de alto impacto. La Organización Mundial de la Salud (2022) afirma que “la actividad física regular puede reducir los síntomas de depresión y ansiedad, y mejorar el bienestar psicológico” (p. 6), consolidándose como un pilar fundamental en los modelos integrales de bienestar.

La inactividad física se ha consolidado como uno de los factores de riesgo más relevantes asociados al desarrollo de ECNT. La Organización Panamericana de la Salud (2023) advierte que “la actividad física regular y adecuada [...] puede reducir el riesgo de muchas enfermedades y trastornos no transmisibles, como la hipertensión, la enfermedad coronaria, los accidentes cerebrovasculares, la diabetes, el cáncer de mama y colon y la depresión” (párr. 2). En el mismo sentido, la Secretaría de Salud de Boyacá (2022) reporta que “en el departamento, de las 4.750 personas que acuden por año a nuestros servicios hospitalarios, el 60% padece una enfermedad cardiovascular, con una base patológica, como es la hipertensión arterial, el 23% padece de enfermedades respiratorias y el 13% diabetes” (párr. 5). Estos datos subrayan la urgencia de promover estilos de vida activos y saludables en el territorio. Las enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT) o enfermedades crónicas, como se conocen comúnmente, constituyen uno de los principales retos de salud pública tanto a nivel global como local. Según la Organización Mundial de la Salud (2023), “la actividad física regular es muy beneficiosa para la salud física y mental. En el adulto, ayuda a prevenir y controlar

enfermedades no transmisibles como las cardiovasculopatías, el cáncer y la diabetes” (párr. 1). En Duitama, Boyacá, la situación es particularmente crítica. De acuerdo con el Análisis de Situación de Salud (ASIS) del municipio, “las enfermedades crónicas no transmisibles como la hipertensión arterial, la diabetes mellitus y las enfermedades cardiovasculares constituyen las principales causas de morbilidad y mortalidad en el municipio” (Secretaría de Salud de Boyacá, 2021, p. 45).

Paralelamente, el sector fitness ha experimentado una transformación acelerada, en gran parte impulsada por la digitalización y la integración tecnológica. Como lo señala Cibanal (2023), “la industria del fitness ha estado experimentando un rápido crecimiento en los últimos años, y gran parte de este éxito se debe a la tecnología”, destacando herramientas como los dispositivos móviles, los wearables, y tecnologías emergentes como la realidad virtual y aumentada. No obstante, en ciudades intermedias como Duitama, la adopción de estas tecnologías aún es incipiente, lo cual representa una oportunidad estratégica para el diseño de modelos de negocio que integren herramientas digitales y enfoques personalizados. En este contexto, Desde la formación en MBA e Ingeniería de Procesos, se identifica una oportunidad para crear una empresa que integre ejercicio, nutrición y tecnología, con gestión eficiente y enfoque sostenible para atender personas con requerimientos de acondicionamiento físico.

En la ciudad de Duitama, Boyacá, operan actualmente al menos 32 establecimientos que ofrecen servicios relacionados con el acondicionamiento físico, incluyendo gimnasios convencionales, centros de entrenamiento funcional y academias deportivas (FitFit Colombia, 2025). No obstante, la mayoría de estas unidades presenta modelos tradicionales, con baja incorporación tecnológica, limitada segmentación de usuarios y escasa articulación entre ejercicio, nutrición y bienestar emocional. Esta situación genera una brecha importante entre la oferta existente y las nuevas demandas

del mercado, especialmente entre personas con enfermedades crónicas no transmisibles, adultos mayores, deportistas de alto rendimiento y usuarios que requieren acompañamiento integral en salud física y mental. La ausencia de plataformas digitales de seguimiento, planes personalizados y atención especializada representa una oportunidad estratégica para la creación de un modelo empresarial innovador, capaz de ofrecer una experiencia diferenciada, tecnológicamente soportada y centrada en el usuario.

Teniendo en cuenta lo anterior, surge el interrogante que orienta este trabajo: ¿es viable la creación de un centro de acondicionamiento físico personalizado, apoyado en herramientas digitales y con un enfoque integral de bienestar, en la ciudad de Duitama, Boyacá?

Con base en este interrogante se plantea como **objetivo general**; *Evaluar la viabilidad para la creación de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en Duitama – Boyacá, considerando los aspectos técnicos, comerciales, financieros, legales y ambientales*. Para ello, se propone:

Investigar el comportamiento del mercado objetivo mediante técnicas cuantitativas y cualitativas, con el fin de caracterizar la demanda y evaluar la pertinencia de la propuesta;

Analizar las condiciones técnicas, tecnológicas y operativas necesarias para implementar el modelo de negocio proyectado

Identificar el marco normativo y organizacional requerido para constituir formalmente la empresa bajo el régimen jurídico y tributario más favorable

Estructurar una simulación financiera que permita determinar la rentabilidad, liquidez y sostenibilidad del modelo bajo distintos escenarios

Examinar el impacto potencial de Energía Total Fitness desde un enfoque ESG (ambiental, social y de gobernanza), alineado con estándares de sostenibilidad empresarial.

En respuesta a esta necesidad identificada, Energía Total Fitness **propone una solución innovadora** que combina servicios de recomposición corporal, desarrollo deportivo y rehabilitación física en un solo centro, integrando atención personalizada y semipersonalizada a través del uso estratégico de tecnologías como CRM e IoT. El modelo se basa en la segmentación técnica de los usuarios, atendiendo a sus perfiles clínicos, estéticos o deportivos, y ofreciendo un acompañamiento continuo orientado a resultados. Esta propuesta busca responder a una demanda insatisfecha en el contexto local, donde predominan servicios genéricos con baja diferenciación y escaso soporte técnico. Al integrar tecnología, ciencia del entrenamiento y atención humanizada, Energía Total Fitness aspira a convertirse en una alternativa de alto valor agregado, especialmente para personas con enfermedades crónicas no transmisibles, deportistas de alto rendimiento, adultos mayores y usuarios que buscan mejorar su salud mental y bienestar integral en un entorno seguro, accesible y técnicamente competente.

Con base en los antecedentes, la identificación de la necesidad, la propuesta de valor y los objetivos definidos para esta iniciativa, el presente documento se estructura en ocho apartados, con el fin de brindar claridad y soporte a la viabilidad de creación de Energía Total Fitness.

El primer apartado expone una descripción detallada del proyecto, presentando de manera general y específica la idea de negocio. En el segundo, se desarrolla el análisis del sector, incluyendo el entorno competitivo y del mercado, soportado por herramientas como la matriz PESTEL y el análisis de las cinco fuerzas de Porter. El tercer apartado corresponde a la validación e investigación de mercado, en el cual se

analiza el comportamiento del cliente frente a la propuesta de valor, se realiza un estudio piloto y se interpretan los resultados obtenidos.

En el cuarto apartado se formula la estrategia y el plan de introducción al mercado, definiendo los objetivos comerciales, el modelo de ingresos, las estrategias de marketing, comunicación y promoción, así como el presupuesto requerido para su implementación. El quinto apartado presenta los aspectos técnicos, abordando los objetivos de los servicios ofrecidos, la ficha técnica, la descripción de procesos, el equipamiento e infraestructura necesarios, el personal requerido y su respectiva estimación presupuestal.

El sexto apartado analiza los aspectos organizacionales y legales, contemplando la estructura organizativa, el análisis estratégico, el cumplimiento normativo y el presupuesto administrativo correspondiente. El séptimo apartado se enfoca en los aspectos financieros, proyectando ventas, costos y gastos, así como la elaboración de los estados financieros e indicadores de rentabilidad. Finalmente, el octavo apartado aborda la dimensión de sostenibilidad, considerando los impactos ambientales, sociales, económicos y de gobernanza del modelo de negocio.

Naturaleza del proyecto

La naturaleza del proyecto describe los elementos fundamentales que estructuran la propuesta de Energía Total Fitness, abordando su origen conceptual, modelo de negocio, objetivos empresariales, estado actual, productos y servicios ofrecidos, ubicación, mercado potencial, ventajas competitivas, requerimientos de inversión y proyecciones de rentabilidad. Esta sección integra tanto la visión estratégica como los componentes operativos que sustentan la creación de un centro de acondicionamiento físico integral, con enfoque en bienestar, tecnología y atención personalizada.

Origen o fuente de la idea de negocio

La idea de negocio de Energía Total Fitness surge ante la creciente afectación de la salud mental en Colombia y la limitada oferta de servicios que integren ejercicio, nutrición y atención personalizada. Según el Ministerio de Salud (2022), “una de cada tres personas ha presentado algún problema de salud mental a lo largo de su vida” (p. 5), y la actividad física “puede reducir los síntomas de depresión y ansiedad, y mejorar el bienestar psicológico” (Organización Mundial de la Salud, 2022, p. 6). En respuesta, el centro busca promover un estilo de vida saludable mediante programas personalizados, respaldados por tecnología inteligente.

Descripción del modelo de negocio

Energía Total Fitness es un centro de acondicionamiento físico que combina asesoría en ejercicio, nutrición y bienestar emocional, apoyado en tecnologías como CRM e IoT. Su atención se adapta al perfil físico y clínico de cada usuario, permitiendo abordar metas estéticas, de rendimiento o recuperación. El modelo integra eficiencia digital con acompañamiento humano, ofreciendo programas mensuales, personalizados y compartidos, en una estructura flexible y escalable orientada a promover hábitos saludables y un estilo de vida activo.

Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo

Corto Plazo (0–1 año):

- Posicionar la marca Energía Total Fitness en Duitama mediante campañas de marketing local y convenios estratégicos.
- Iniciar operaciones ofreciendo servicios de entrenamiento físico, asesoría nutricional y bienestar emocional, con acompañamiento personalizado y semipersonalizado.
- Implementar herramientas tecnológicas como CRM e IoT para el seguimiento de planes de entrenamiento y nutrición, mejorando la experiencia del usuario.

Mediano Plazo (1–3 años):

- Ampliar la base de usuarios a través de estrategias de marketing digital, referidos y programas de fidelización.
- Introducir programas compartidos, paquetes familiares y sesiones grupales de bienestar físico y emocional.
- Fortalecer la infraestructura tecnológica y operativa para soportar el crecimiento del servicio y diversificar los canales de atención (presencial y virtual).

Largo Plazo (más de 3 años):

- Consolidarse como un referente regional en acondicionamiento físico, nutrición y bienestar integral con enfoque personalizado.
- Expandir el modelo a otras ciudades intermedias de Boyacá mediante franquicias o unidades propias.

- Desarrollar un sistema de evaluación de impacto para medir mejoras en calidad de vida, hábitos saludables y adherencia de los usuarios, integrando analítica avanzada de datos.

Estado actual del negocio

Si bien Energía Total Fitness se plantea como una nueva propuesta empresarial en el sector del acondicionamiento físico y el bienestar integral, su concepción no parte de una idea teórica aislada, sino de una trayectoria operativa real acumulada por la empresa Energy Pro S.A.S., la cual ha prestado servicios en Duitama desde octubre de 2021. Esta experiencia ha permitido validar parcialmente la demanda local, así como identificar fortalezas y limitaciones en la ejecución del modelo actual.

Durante este tiempo, Energy Pro ha alcanzado una base de 277 clientes activos y una base de datos consolidada de aproximadamente 2.500 usuarios, reflejando un interés sostenido por servicios personalizados de entrenamiento. No obstante, su evolución ha estado condicionada por restricciones operativas, limitaciones tecnológicas y ausencia de una estructura organizacional diseñada para escalar o diversificarse.

En este escenario, el presente trabajo de grado no busca implementar directamente una nueva unidad de negocio, sino analizar rigurosamente su viabilidad, partiendo de la base empírica existente. Se propone, entonces, una transición estratégica hacia Energía Total Fitness, como modelo empresarial redefinido, con capacidad de respuesta a las exigencias del mercado contemporáneo, mayor claridad en la propuesta de valor, integración tecnológica y estructura operativa proyectada. Esta etapa de análisis constituye el punto de partida para determinar si, dadas las condiciones actuales y los aprendizajes adquiridos, tiene sentido avanzar hacia la creación formal de una nueva empresa, bajo una visión más robusta y diferenciada.

Descripción de productos o servicios

Se tendrán disponibles los siguientes planes y servicios, las cuales serán ampliadas en la ficha técnica de apartado quinto.

Tabla 1 - Planes y Servicios

Nombre	Características	Términos y Condiciones
Plan Nitro Mensual	1 mes de acceso libre - 1 valoración inicial	Vigencia de un mes
Plan Nitro Trimestral	3 meses de acceso libre - 2 valoraciones + congelación de 15 días	Vigencia de tres meses
Plan Energy (All Access)	1 mes de entrenamiento semi-personalizado y grupal - 1 valoración inicial	Vigencia de un mes
Plan Energy Trimestre (All Access)	3 meses de entrenamiento semi-personalizado y grupal - 2 valoraciones + congelación de 15 días	Vigencia de tres meses
Plan Smart Horas Valle	Ingreso de 11 am a 5 pm - valoración	Aplicable solo en franja horaria establecida
Plan Duo o Amigos	Mínimo 2 personas - 2 valoraciones	Aplicable solo a planes grupales
Programa Silver (Compartido12)	12 sesiones de entrenamiento personalizado – compartido máximo hasta 3 personas	Sesiones compartidas. No admite congelación
Programa Gold (Personalizado16)	16 sesiones de entrenamiento personalizado - Plan de alimentación y entrenamiento	Una sesión de cortesía. Admite congelación
Programa Diamond (Personalizado20)	20 sesiones de entrenamiento personalizado - Plan de alimentación y entrenamiento	Una sesión de cortesía. Admite congelación
Valoración Antropométrica	Presencial - Resultados de antropometría	No aplica congelación. Evaluación única

Fuente: Elaboración propia

Nombre, tamaño y ubicación de la empresa

Energía Total Fitness es un centro integral de acondicionamiento físico que combina ejercicio, nutrición y acompañamiento personalizado para promover el bienestar físico, emocional y social. Su nombre refleja vitalidad, personalización y un enfoque inclusivo adaptado a diversos perfiles.

Desde el punto de vista jurídico, la empresa se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), figura societaria contemplada en la Ley 1258 de 2008, ampliamente adoptada por emprendimientos innovadores en Colombia por su flexibilidad operativa, facilidad para la toma de decisiones y posibilidad de expansión progresiva. Esta elección permite estructurar un gobierno corporativo adaptable a las necesidades de crecimiento, con responsabilidades patrimoniales claramente delimitadas para los socios.

En cuanto al régimen tributario, Energía Total Fitness se acogerá al régimen SIMPLE de tributación, establecido por la Ley 2010 de 2019, como alternativa voluntaria para personas jurídicas con ingresos inferiores a 100.000 UVT anuales. Esta modalidad busca simplificar el cumplimiento fiscal, consolidar impuestos nacionales y municipales, y ofrecer incentivos que facilitan la formalización empresarial, especialmente en sus primeras etapas. Esta decisión se fundamenta en la necesidad de optimizar recursos administrativos, reducir cargas fiscales y favorecer la sostenibilidad financiera durante la fase de posicionamiento del modelo de negocio. La sede estará ubicada en Duitama, Boyacá, en una zona mixta con alto potencial de accesibilidad, lo que permite atender diversos perfiles poblacionales y proyectar regionalmente la propuesta de valor. Esta ubicación estratégica también aprovecha el conocimiento del entorno adquirido durante la operación de Energy Pro S.A.S., experiencia que constituye una base empírica valiosa para el desarrollo de Energía Total Fitness.

Potencial del mercado en cifras

El potencial de mercado de Energía Total Fitness se estima a partir de las proyecciones y datos demográficos presentados en el análisis del sector, considerando la ubicación en Duitama y el creciente interés por servicios personalizados de acondicionamiento físico (ver apartado correspondiente para fuentes y detalles).

Tabla 2 - Mercado Potencial

<i>Observaciones - Consideraciones</i>	<i>Número de Personas</i>
Población de Duitama	131.591
58,8% de las personas entre 15 y 49 años	77.376
89% hace parte de la Cabecera Municipal	68.864
El 14% de encuestados gana menos de 1 SMMLV	9.641
El 10% de los encuestados no respondieron su nivel de ingresos	6.886
Del 40% de los datos de la muestra (27546)	27.546
El 6% de las personas no está interesada en inscribirse en un gimnasio o centro de acondicionamiento físico con amplia variedad de servicios	1.653
Población Potencial:	57.570

Fuente: *Elaboración Propia según datos Cubo SISPRO - BDUA¹*

Ventajas competitivas del producto y/o servicio

Las ventajas competitivas de **Energía Total Fitness** se sustentan en su modelo integral, personalizado y respaldado por tecnología. A diferencia de los centros tradicionales con servicios genéricos, esta propuesta ofrece planes ajustados al perfil físico, clínico y emocional del usuario, lo que mejora la adherencia y los resultados. El uso estratégico de herramientas como CRM e IoT permite automatizar procesos; optimizar la experiencia del cliente y dar seguimiento a métricas clave de desempeño físico y de satisfacción. Además, su estructura de horarios amplios, la diversidad de programas (desde acceso libre hasta entrenamiento 1:1) y el enfoque en bienestar integral posicionan a Energía Total Fitness como una alternativa diferenciada, eficiente y con alta capacidad de adaptación al mercado local y regional.

¹ Datos calculados a partir de información obtenida del Cubo SISPRO–BDUA (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023), proyecciones demográficas de la Alcaldía de Duitama (2024) y encuesta aplicada por los autores durante el primer semestre de 2024. Los porcentajes y valores absolutos fueron estimados con base en una población total de 131.591 habitantes reportada para diciembre de 2023

Resumen de las inversiones requeridas

Se identifican componentes clave indispensables para la implementación y funcionamiento exitoso del modelo de negocio, los cuales se desarrollarán en los apartados siguientes.

Tabla 3 - Inversiones Requeridas

<i>Concepto</i>	<i>Valor</i>
Total, Inversiones	\$259.129.428
Cálculo del Capital de Trabajo Inicial	
Costos Operativos (2 meses)	\$ 38.690.835,07
Nóminas (2 meses)	\$ 19.935.267,52
Marketing Mix (3 meses)	\$ 1.000.000,00
Gastos Fijos (2 meses)	\$ 18.237.500,67
Total, Capital de Trabajo	\$ 76.230.269,26
TOTAL, INVERSIÓN	\$ 336.993.030,26

Fuente: Elaboración Propia

Proyecciones de ventas y rentabilidad

Considerando tanto el mercado objetivo identificado como el conjunto de servicios descritos previamente en los numerales 7 y 5 de esta sección, se procede a establecer la estimación de ventas proyectadas. Esta proyección se presenta con mayor detalle en el apartado de aspectos financieros, correspondiente al análisis de demanda potencial, participación en el mercado y estimaciones de ingresos, ubicado en la sección destinada a los aspectos financieros.

Tabla 4 - Proyección de Ventas

<i>Nombre del producto o servicio</i>	<i>Cantidades</i>
Plan Nitro Mensual	1.296
Plan Nitro Trimestral	144
Plan Smart Horas Valle	360
Plan Duo o Amigos	396
Plan Energy Mensual (All Access)	2.760
Plan Energy Trimestral (All Access)	96
Programa Silver (Compartido 12)	600
Programa Gold (Personalizado 16)	480
Programa Diamond (Personalizado 20)	468
Valoración Antropométrica	180

Fuente: Cálculos propios con base en información presentada por Cubo Sispro BDUA diciembre 2023 y encuesta realizada.

La evaluación financiera del proyecto Energía Total Fitness evidencia una alta viabilidad económica, sustentada en proyecciones sólidas de rentabilidad, liquidez y sostenibilidad. La inversión total asciende a \$336.993.030 COP, de los cuales el 76,5 % será aportado por los emprendedores y el restante \$76.230.269 COP se financiará mediante un crédito a tres años, con una tasa del 25,2 % anual. Aunque la empresa se encuentra en etapa de constitución, el acceso a este financiamiento es viable gracias al respaldo personal del accionista, quien actuará como deudor solidario, permitiendo que la entidad financiera evalúe positivamente la operación con base en la solidez del plan de negocios y la capacidad proyectada de pago.

El estado de resultados proyectado muestra una utilidad neta creciente, desde \$214 millones en 2025 hasta \$256 millones en 2029, impulsada por el control de costos y el aumento progresivo de ingresos. El flujo de caja libre es positivo desde el primer año y alcanza su punto máximo en 2027 con \$262 millones, lo que garantiza liquidez operativa y capacidad de reinversión.

El análisis de indicadores financieros arroja un VPN de \$247.084.872,72 COP, una TIR del 43,16 % y un periodo de recuperación de 2,87 años, superando ampliamente

la tasa mínima de evaluación del 19,2 %. Por su parte, el balance proyectado refleja un crecimiento patrimonial sostenido, alcanzando en 2029 un activo total de \$648 millones COP y un patrimonio neto de \$510 millones COP, lo que evidencia una estructura financiera saludable y bajo nivel de endeudamiento.

Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

A partir de los resultados obtenidos en la proyección de ingresos por escenarios, es posible afirmar que la diversificación de productos y servicios dentro del portafolio de Energía Total Fitness permite mitigar el riesgo financiero asociado a la variabilidad en la demanda. Mientras que el escenario base ofrece una visión conservadora pero rentable del comportamiento esperado del mercado, el escenario optimista evidencia el potencial real de crecimiento que podría alcanzarse mediante estrategias efectivas de fidelización, retención y marketing de proximidad.

Por otro lado, el escenario pesimista, aunque representa un contexto restrictivo en ventas, no compromete de manera crítica la viabilidad del proyecto, lo cual demuestra que el modelo puede mantener su estabilidad operativa incluso en condiciones desfavorables. Esta resiliencia proyectada refuerza la sostenibilidad del negocio en el corto y mediano plazo.

En conjunto, estos hallazgos permiten concluir que la propuesta empresarial es financieramente viable, siempre que se mantenga un enfoque riguroso en el control de costos, se optimicen los recursos operativos y se mantenga un monitoreo constante de las métricas de ingreso y ocupación por línea de servicio.

Equipo de trabajo

Energía Total Fitness nace de la conjunción profesional y vital de Adriana Rodríguez y Óscar Acevedo. Adriana es ingeniera civil con especialización en seguridad y salud en el trabajo, experiencia en dirección de obras y gestión de equipos, deportista disciplinada y coach certificada en entrenamiento femenino; su formación MBA le aporta una mirada estratégica sobre talento humano, finanzas, transformación digital y sostenibilidad. Óscar, ingeniero industrial con especialización en gerencia logística y una maestría en ingeniería de procesos, combina su trayectoria en mejora continua, auditoría y eficiencia operativa con una pasión forjada desde la niñez por el deporte, que cristalizó en la creación de Energy Pro S.A.S., laboratorio vivencial del que parte este nuevo emprendimiento. Juntos, como pareja y padres, integran rigor técnico, liderazgo, sensibilidad y visión comunitaria para ofrecer un gimnasio inclusivo y humano, sustentado en indicadores de calidad, innovación y un propósito claro: convertir el bienestar físico y emocional en un derecho, un negocio sostenible y una misión de vida.

Además de sus perfiles fundacionales, Energía Total Fitness contará con un equipo operativo y técnico debidamente estructurado, conformado por profesionales capacitados en áreas como entrenamiento físico, nutrición, servicio al cliente, soporte digital y gestión administrativa. Cada uno de estos integrantes desempeñará funciones claramente definidas de acuerdo con el modelo de servicio proyectado, garantizando eficiencia, personalización y sostenibilidad operativa. Esta estructura organizativa será presentada en detalle en el apartado de Aspectos organizacionales y legales, donde se describe la conformación jerárquica, las responsabilidades por área y su integración con los objetivos estratégicos del negocio. De este modo, el proyecto se consolida no solo desde la visión de sus mentores, sino también desde la capacidad real de implementación con un equipo humano alineado y funcional.

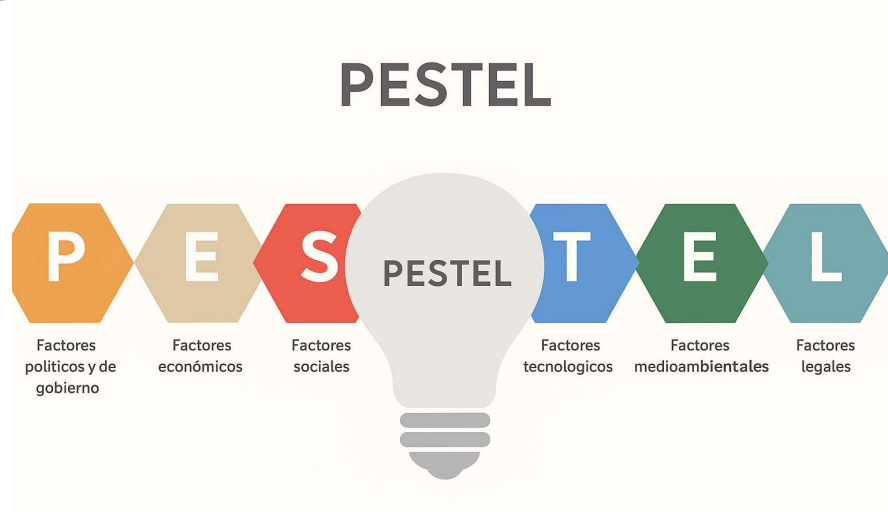
Análisis del Sector

En esta sección se desarrollará un análisis integral del entorno externo y del mercado específico en el que se insertará la propuesta empresarial Energía Total Fitness, contemplando tanto las condiciones estructurales del sector del acondicionamiento físico como las dinámicas competitivas que podrían influir en su viabilidad. Para ello, se aplicarán herramientas de análisis estratégico ampliamente reconocidas como la matriz PESTEL, que permite identificar variables del entorno político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal que afectan de manera directa o indirecta al emprendimiento; y el modelo de las cinco fuerzas de Porter, que facilita la evaluación de las presiones competitivas a las que podría verse expuesta la empresa.

PESTEL

El análisis PESTEL revela que Energía Total Fitness cuenta con un entorno político y tecnológico alineado con su misión; sin embargo, enfrenta presiones económicas y sociales que demandan flexibilidad tarifaria y programas inclusivos. Al humanizar la experiencia—mediante empatía, métricas personalizadas y narrativa de bienestar mental—y simultáneamente alinear sus operaciones con las políticas públicas y digitales, Energía Total Fitness no solo se adapta, sino que co-crea valor con la comunidad de Duitama. La clave será convertir cada presión externa en un impulso interno para la innovación, la sostenibilidad y la salud integral.

Figura 1 - Modelo Pestel



Fuente: Elaboración Propia adaptada del modelo Pestel

Marco político: legitimidad y alivios fiscales

El PND declara que “la promoción de hábitos saludables y el acceso a servicios deportivos comunitarios” será prioridad estatal (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2023, p. 217). Esta directriz otorga legitimidad al portafolio de Energía Total Fitness, el cual combina ejercicio, nutrición y acompañamiento emocional. A la vez, el documento señala que “se fortalecerán los incentivos tributarios para empresas que inviertan en innovación social y salud” (DNP, 2023, p. 364). Dicho mandato se traduce en créditos fiscales potenciales para inversiones en tecnología IoT, programas de prevención o investigación aplicada en bienestar físico-mental. Finalmente, el mismo plan “facilitará la formalización de servicios deportivos” a través del régimen SIMPLE (DNP, 2023, p. 312), reduciendo la carga impositiva y mejorando la liquidez en los años iniciales. Esta combinación de respaldo normativo y alivios fiscales configura una barrera de entrada favorable para Energía Total Fitness frente a competidores informales o carentes de sustento técnico.

Clima económico: crecimiento moderado, inflación alta

En el frente económico, el Banco Central proyecta que “la economía colombiana crecerá entre 1,5 % y 2,5 % en 2024” (Banco de la República, 2024, p. 7), lo cual indica una recuperación lenta pero estable pos-pandemia. Sin embargo, el mismo informe advierte que “la inflación total se proyecta en 5 % para finales de 2025” (Banco de la República, 2024, p. 15). Para Energía Total Fitness, estos datos implican doble desafío: preservar el poder adquisitivo de sus clientes y contener el aumento de costos operativos (servicios públicos, insumos deportivos, suplementos). Una política de precios indexados—pero diferenciados por plan—y la búsqueda de contratos corporativos de largo plazo con EPS o empresas locales podrían mitigar la volatilidad. Además, la persistente desigualdad, reflejada en un coeficiente Gini de 0,49 (DNP, 2023, p. 89), obliga a diseñar escalas tarifarias que garanticen acceso a usuarios de nivel socioeconómico medio-bajo, sin sacrificar rentabilidad.

Según el DANE (2024), la tasa de desempleo para Boyacá se ubicó en 12,4 %, mientras que la proporción de población en situación de pobreza fue del 34,6 %, siendo más alta en áreas urbanas intermedias como Duitama. Estas cifras reflejan una capacidad adquisitiva limitada para una parte significativa del mercado, lo cual justifica la necesidad de ofrecer planes escalonados, alianzas institucionales y opciones con subsidios cruzados para garantizar la inclusión sin comprometer la rentabilidad.

Tendencias sociales: salud mental y envejecimiento

El análisis sociodemográfico de la Gobernación de Boyacá (2023) indica un progresivo envejecimiento poblacional, con un 13,2 % de personas mayores de 60 años y un crecimiento en enfermedades crónicas no transmisibles, especialmente hipertensión, diabetes y afecciones osteoarticulares. Estas tendencias refuerzan la pertinencia del

modelo de Energía Total Fitness, al integrar programas de bajo impacto y rehabilitación funcional dirigidos a esta población creciente.

Desde la perspectiva social, el PND establece que “la salud mental será prioridad transversal en todas las políticas públicas” (DNP, 2023, p. 210). Esta línea estratégica conecta con el propósito humanizado de Energía Total Fitness: ofrecer programas donde la actividad física sea herramienta terapéutica y preventiva. Paralelamente, el envejecimiento acelerado de la población (DNP, 2023, p. 68) incrementa la prevalencia de enfermedades musculoesqueléticas y cardiovasculares. Energía Total Fitness debe, por tanto, incluir sesiones de bajo impacto y planes de rehabilitación funcional para adultos mayores, usando la empatía y el seguimiento biométrico como ejes de personalización.

Tecnología: digitalización obligatoria y protección de datos

En un país donde “el 70 % de las pymes adoptará tecnologías digitales hacia 2025” (DNP, 2019, p. 22), la estrategia tecnológica de Energía Total Fitness se vuelve crítica. La directriz gubernamental de “priorizar la implementación de soluciones IoT y analítica para el sector salud” (DNP, 2019, p. 34) respalda la incorporación de wearables y plataformas de tele-entrenamiento. Sin embargo, el mismo documento insiste en que “las empresas deberán cumplir con estándares de ciberseguridad y protección de datos personales” (DNP, 2019, p. 48). Por ello, la adopción de un CRM seguro—alineado con la Ley 1581/2012—no solo evita sanciones, sino que refuerza la confianza del usuario al compartir métricas sensibles (frecuencia cardíaca, niveles de estrés, progresión corporal).

Medioambiente: huella de carbono y eficiencia hídrica

El compromiso colombiano de “reducir 51 % de sus emisiones de GEI para 2030” (DNP, 2023, p. 402) convierte la sostenibilidad en criterio de mercado. Energía Total Fitness puede capitalizar incentivos del Ministerio de Ambiente instalando paneles solares y luminarias LED, acciones coherentes con la instrucción de “promover la eficiencia hídrica y energética en instalaciones deportivas” (DNP, 2023, p. 278).

No obstante, si bien esta intención está considerada en el diseño estratégico del proyecto, su materialización dependerá de la consolidación del flujo de caja durante los primeros años de operación, por lo que se proyecta como una inversión de mediano o largo plazo (posterior al segundo año), sujeta a la capacidad de reinversión y/o al acceso a incentivos ambientales disponibles. Este enfoque escalonado permite preservar la liquidez inicial sin renunciar al compromiso ambiental. Asimismo, se evaluará la posibilidad de acogerse a convocatorias del Fondo de Energías No Convencionales (FENOGE) y programas de eficiencia energética para pymes del sector servicios. Iniciativas como la adopción progresiva de ISO 14001 y la elaboración de reportes ESG fortalecerán la reputación institucional y permitirán consolidar una marca coherente con la creciente conciencia ecológica del consumidor fitness.

Marco legal: formalización y compliance

En el ámbito legal, el régimen SIMPLE mencionado reduce cargas, pero exige rigurosidad contable; el no cumplimiento devendría en sanciones que afectan la credibilidad de una marca que se posiciona como referente de bienestar. Además, la normativa de protección de datos obliga a capacitar al personal en gestión de información sensible. El cumplimiento proactivo se convertirá en ventaja reputacional ante clientes y socios institucionales.

El análisis PESTEL permitió identificar que Energía Total Fitness se proyecta dentro de un entorno político, tecnológico y legal favorable, donde el respaldo normativo a la salud preventiva, los incentivos fiscales y la digitalización empresarial ofrecen condiciones propicias para la formalización y crecimiento del modelo. Sin embargo, también se reconocen desafíos importantes en los frentes económico y social, particularmente relacionados con el poder adquisitivo limitado de la población y el envejecimiento progresivo, factores que obligan a diseñar estrategias tarifarias diferenciadas, programas inclusivos y servicios adaptados a nuevos perfiles demográficos.

Este análisis fue cuidadosamente aterrizado a las realidades del municipio de Duitama y del departamento de Boyacá, integrando información actualizada del DANE (2024), el DNP (2023), la Gobernación de Boyacá (2023) y el Banco de la República (2024). De este modo, se vinculan directamente las oportunidades y amenazas del entorno con decisiones estratégicas del proyecto, como la adopción de herramientas tecnológicas seguras, la segmentación de servicios, la personalización de planes de salud y el diseño de un esquema de sostenibilidad escalonado.

En particular, aspectos como la incorporación futura de tecnologías limpias (paneles solares y luminarias LED), el cumplimiento con normas de protección de datos, y la proyección de programas especializados para adultos mayores, reflejan cómo las condiciones externas fueron consideradas no solo como contexto, sino como insumos clave para la estructuración operativa, técnica y financiera del modelo de negocio. Así, el análisis del entorno no se limita a un diagnóstico general, sino que se transforma en guía estratégica para consolidar una propuesta empresarial diferenciada, sostenible y viable para el territorio en el que se insertará.

PORTER

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter constituye una herramienta idónea para evaluar la intensidad competitiva y el atractivo de una industria. Su aplicación a Energía Total Fitness (Energía Total Fitness) permite identificar los factores que condicionan la rentabilidad esperada y, a la vez, fundamentar decisiones estratégicas orientadas a la sostenibilidad del proyecto. A continuación, se presentan las cinco fuerzas de manera argumentativa, integrando la evidencia empírica más reciente y contrastándola con la propuesta de valor de la empresa.

Figura 2 - Fuerzas de Porter



Fuente: elaboración propia, con base en Porter, 2008

Rivalidad entre competidores existentes

El mercado fitness colombiano exhibe una rivalidad elevada, impulsada por la expansión agresiva de cadenas nacionales e internacionales. La prensa económica reporta que Smart Fit “celebró la apertura de su sede número 200 en el país” y proyecta 25 nuevas inauguraciones para el mismo año (El Colombiano, 2025, párr. 7-8). Sumada a la presencia consolidada de Bodytech y a la proliferación de estudios boutique, esta dinámica presiona los márgenes y obliga a una diferenciación clara. El estudio sectorial de la Superintendencia de Industria y Comercio evidencia una estructura bifurcada: grandes marcas con economías de escala frente a micro-gimnasios de barrio (Superintendencia de Industria y Comercio [SIC], 2021). Bajo este panorama, Energía Total Fitness sustenta su ventaja competitiva en la personalización (IoT, planes clínico-nutricionales) y en la integración de salud mental, elementos todavía escasos en las propuestas genéricas de alto volumen.

En Duitama existen al menos 32 centros de acondicionamiento físico, según el directorio especializado FitFit Colombia (2025), que incluyen gimnasios convencionales, boxes de entrenamiento funcional y estudios personalizados. Además, Smart Fit, marca multinacional con sedes en Tunja y Sogamoso, anunció recientemente la apertura de una sede en Duitama, lo cual representa un nuevo nivel de presión competitiva por su modelo de bajo costo y posicionamiento nacional. También se encuentra Bodytech, con una sede consolidada en Tunja, que si bien no ha llegado aún a Duitama, mantiene presencia regional. La mayoría de los centros locales carecen de personalización y soporte tecnológico, lo que deja espacio para una oferta diferenciada.

Amenaza de nuevos entrantes

Las barreras de entrada son de magnitud intermedia. Si bien el capital inicial para equipamiento y arrendamiento no es prohibitivo, la economía de escala de las cadenas reduce el margen de maniobra de los recién llegados. No obstante, el Plan Nacional de Desarrollo (PND) anuncia que “se fortalecerán los incentivos tributarios para empresas que inviertan en innovación social y salud” (DNP, 2023, p. 364), lo cual podría estimular la irrupción de estudios digitales ligeros. Energía Total Fitness contrarresta esta amenaza mediante procesos certificados, alianzas con aseguradoras y un rápido despliegue digital, levantando barreras intangibles —confianza clínica y ecosistema de datos— que dificultan la imitación.

Smart Fit maneja un modelo de expansión directa y mediante franquicias, con alta inversión inicial, fuerte posicionamiento digital y economías de escala. Su ingreso a Duitama representa una amenaza relevante para negocios emergentes como Energía Total Fitness, lo que obliga a fortalecer el modelo de personalización, diferenciación técnica y experiencia de usuario, para competir en valor, no en precio.

Poder de negociación de los clientes

El cliente final presenta un poder de negociación creciente, condicionado por el entorno macroeconómico. El Banco de la República proyecta que “la economía colombiana crecerá entre 1,5 % y 2,5 % en 2024” pero advierte que “la inflación total se proyecta en 5 % para finales de 2025” (Banco de la República, 2024, pp. 7, 15). La erosión del ingreso disponible, especialmente en un país cuyo índice de Gini alcanza 0,49 (DNP, 2023, p. 89), incrementa la sensibilidad al precio; el usuario puede migrar a opciones más económicas o digitales. Para mitigar dicho poder, Energía Total Fitness diseña una escalera de valor —desde planes Nitro de bajo costo hasta programas

Diamond de alta personalización— y firma convenios corporativos que aseguran volumen y reducen la rotación.

El análisis revela que **Energía Total Fitness** opera en un sector caracterizado por rivalidad intensa, clientes sensibles al precio y un flujo continuo de sustitutos digitales; sin embargo, el respaldo político a la salud preventiva, los incentivos fiscales y la política de transformación digital configuran un terreno fértil para propuestas de alto valor agregado. Al humanizar la experiencia —centrando sus programas en el bienestar físico y emocional— y respaldarla con evidencia tecnológica y reglamentaria, Energía Total Fitness convierte las presiones competitivas en motores de innovación. El desafío radica en mantener la flexibilidad de precios, asegurar un ecosistema tecnológico robusto y capitalizar alianzas público-privadas para fortalecer su legitimidad y su alcance social.

Poder de negociación de los proveedores

La adopción nacional de tecnologías digitales reduce el poder individual de proveedores de software y pasarelas: el CONPES 3975 prevé que “el 70 % de las pymes adoptará tecnologías digitales hacia 2025” (DNP, 2019, p. 22). La mayor oferta de soluciones CRM o IoT genera competencia descendente en precios y facilita la sustitución. En contraste, el mercado de equipamiento profesional sigue concentrado en pocos fabricantes; grandes cadenas absorben los descuentos por volumen, otorgándoles ventaja sobre microempresas. Energía Total Fitness planea contrarrestar ese desequilibrio mediante estrategias de leasing operativo y compras cooperativas con gimnasios regionales, disminuyendo su dependencia de un único proveedor.

Amenaza de productos sustitutos

Las soluciones virtuales de fitness ganan tracción: la Encuesta Nacional de Tendencias de Fitness sitúa al entrenamiento en línea y al HIIT entre las cinco

modalidades preferidas (Morales y Gómez, 2022, p. 285); además, las aplicaciones de salud incrementaron sus ingresos a doble dígito en 2023 (Sensor Tower, 2023). La amenaza de sustitutos, por tanto, es alta y se materializa en apps de bajo costo, influencers que ofrecen planes gratuitos y dispositivos domésticos conectados. La respuesta de Energía Total Fitness consiste en un modelo híbrido: acompañamiento presencial complementado por métricas en tiempo real, comunidad virtual y tele-coaching, ofreciendo así un valor añadido que los sustitutos puramente digitales no alcanzan.

En síntesis, la aplicación del modelo de las Cinco Fuerzas de Porter permitió dimensionar con rigor las presiones competitivas que enfrenta Energía Total Fitness en el contexto local y sectorial. El análisis reveló un entorno marcado por alta rivalidad, entrada de actores multinacionales como Smart Fit, y un consumidor cada vez más exigente y sensible al precio. Sin embargo, también identifica espacios estratégicos desatendidos, especialmente en la integración de salud mental, personalización basada en tecnología y construcción de confianza clínica, dimensiones en las que la propuesta de valor de Energía Total Fitness se posiciona con claridad.

A pesar de la amenaza real de sustitutos digitales, el proyecto propone un modelo híbrido que combina presencialidad, seguimiento biométrico y comunidad virtual, respondiendo tanto a los cambios de hábito del consumidor como a las condiciones de conectividad y cultura digital del territorio. La lectura del poder de proveedores y clientes también motivó decisiones operativas específicas, como la implementación de planes tarifarios escalonados, convenios corporativos, y estrategias de adquisición tecnológica flexible mediante leasing y alianzas cooperativas.

Este análisis no solo permitió ajustar las decisiones comerciales, técnicas y financieras del modelo, sino que fortaleció la viabilidad del proyecto al incorporar acciones concretas frente a cada fuerza del entorno competitivo. Así, Energía Total Fitness transforma las tensiones del mercado en oportunidades de diferenciación, sostenibilidad y expansión, consolidándose como una propuesta innovadora, resiliente y profundamente conectada con las dinámicas reales del sector fitness en Duitama y la región.

Validación e Investigación de Mercado

La presente sección tiene como propósito validar el modelo de negocio propuesto para Energía Total Fitness a partir del análisis integral del cliente objetivo, el levantamiento de información mediante instrumentos de campo (encuestas y entrevistas semiestructuradas), y la interpretación de los resultados obtenidos en un estudio piloto aplicado en Duitama, Boyacá. Este análisis permite fundamentar la pertinencia y viabilidad comercial del proyecto, alineado con las necesidades reales del mercado y soportado en el enfoque B2C basado en transformación digital, salud preventiva y experiencia personalizada. Como lo sugieren autores como Kotler y Keller (2021), la validación de una propuesta de valor debe sustentarse en la comprensión profunda del consumidor, sus motivaciones, barreras y expectativas.

Análisis del cliente frente a la propuesta de valor

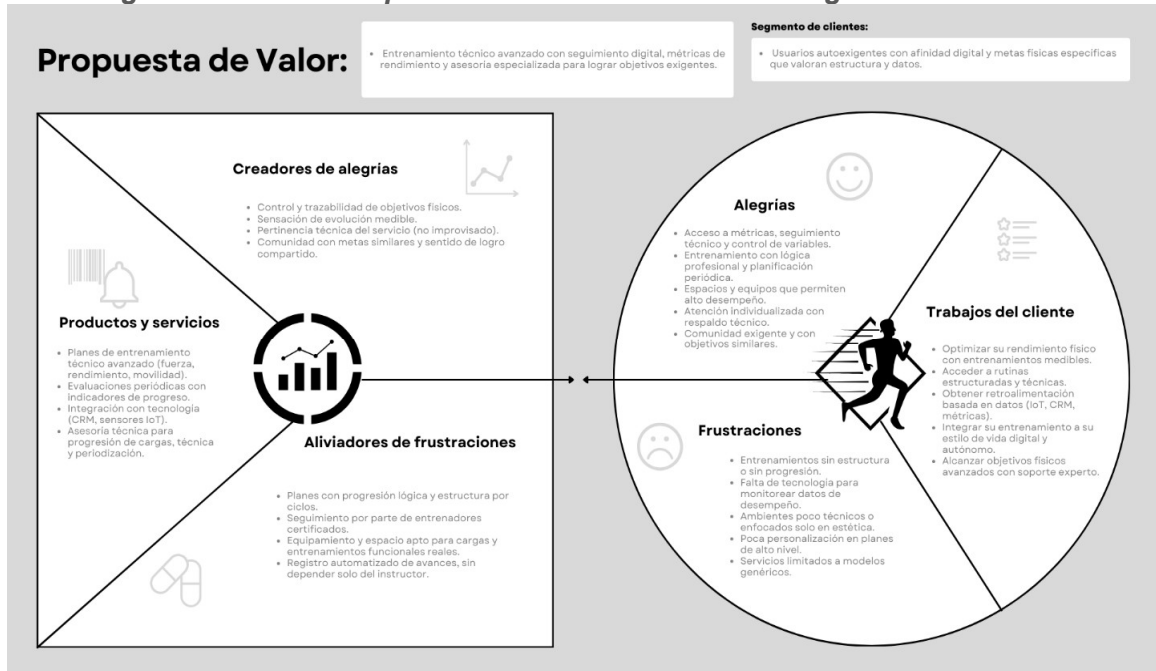
La construcción de los perfiles de cliente que sustentan la propuesta de valor se realizó a partir de un proceso mixto de validación cualitativa y cuantitativa. En primera instancia, se llevó a cabo un ejercicio de co-creación con grupos de interés estratégicos—entrenadores, nutricionistas, empresarios del sector wellness, actores del sistema de salud preventiva, expertos en sostenibilidad y potenciales usuarios— con el fin de

contrastar la propuesta inicial de servicios con las expectativas reales del entorno. Paralelamente, se analizó la base de datos activa de Energy Pro S.A.S., que cuenta con más de 2.500 usuarios acumulados, para identificar patrones de comportamiento y características demográficas recurrentes. Esta triangulación de fuentes permitió identificar tres segmentos predominantes que agrupan a la mayoría del público objetivo: autoexigentes con afinidad digital, adultos jóvenes activos laboralmente y usuarios con necesidades específicas en rehabilitación. Finalmente, los perfiles fueron validados y ajustados con los resultados del estudio piloto de mercado aplicado en Duitama, lo que garantiza su coherencia y pertinencia frente al modelo de negocio propuesto.

Perfil del Cliente Autoexigente

El cliente autoexigente de Energía Total Fitness es un usuario con alta afinidad digital, orientado a metas físicas avanzadas y con una fuerte motivación hacia el logro. Busca entrenamientos estructurados, medibles y respaldados por evidencia técnica, que le permitan optimizar su rendimiento sin depender exclusivamente del instructor. Se frustra con servicios genéricos, entornos poco técnicos y la ausencia de herramientas de seguimiento. Frente a esto, Energía Total Fitness le ofrece planes con progresión lógica, asesoría profesional certificada, espacios adecuados y tecnología integrada (CRM, IoT) para registrar y analizar su evolución, en un entorno donde se valora la comunidad exigente y la trazabilidad del desempeño.

Figura 3 - Lienzo Propuesta de Valor Cliente Autoexigente

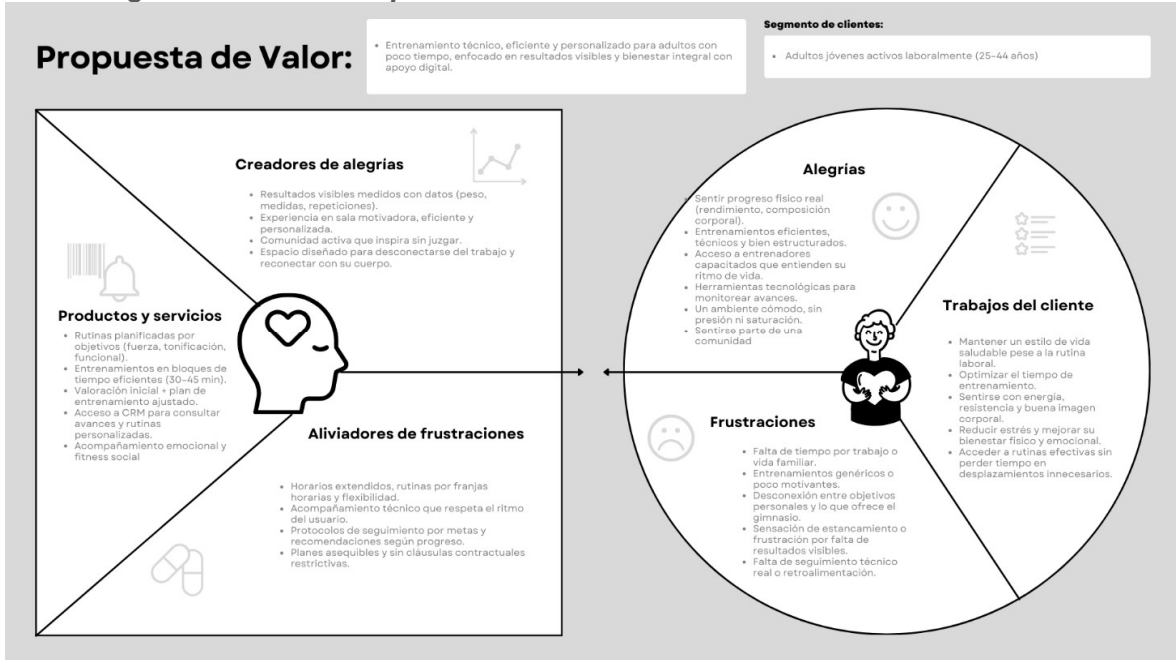


Fuente: Elaboración propia.

Perfil del Cliente Activo

El cliente activo de Energía Total Fitness es un adulto joven con vida laboral intensa, que mantiene hábitos regulares de ejercicio y busca rutinas eficientes, estructuradas y alineadas con sus objetivos de salud física y emocional. Aunque ya incorpora la actividad física a su estilo de vida, enfrenta frustraciones como la falta de tiempo, el acceso a rutinas genéricas y la desconexión entre sus metas personales y lo que le ofrece el mercado. Valora entornos técnicos que le permitan obtener resultados medibles en poco tiempo, sin descuidar su entorno laboral o familiar. Frente a ello, Energía Total Fitness le ofrece planes planificados por objetivos, entrenamientos en bloques cortos y eficientes, acompañamiento emocional y técnico, flexibilidad horaria y herramientas digitales (como CRM) que le permiten visualizar sus avances y mantenerse motivado, en un ambiente diseñado para reconectar con su cuerpo sin presiones estéticas ni juicios.

Figura 4 - Lienzo Propuesta de Valor Cliente Activo



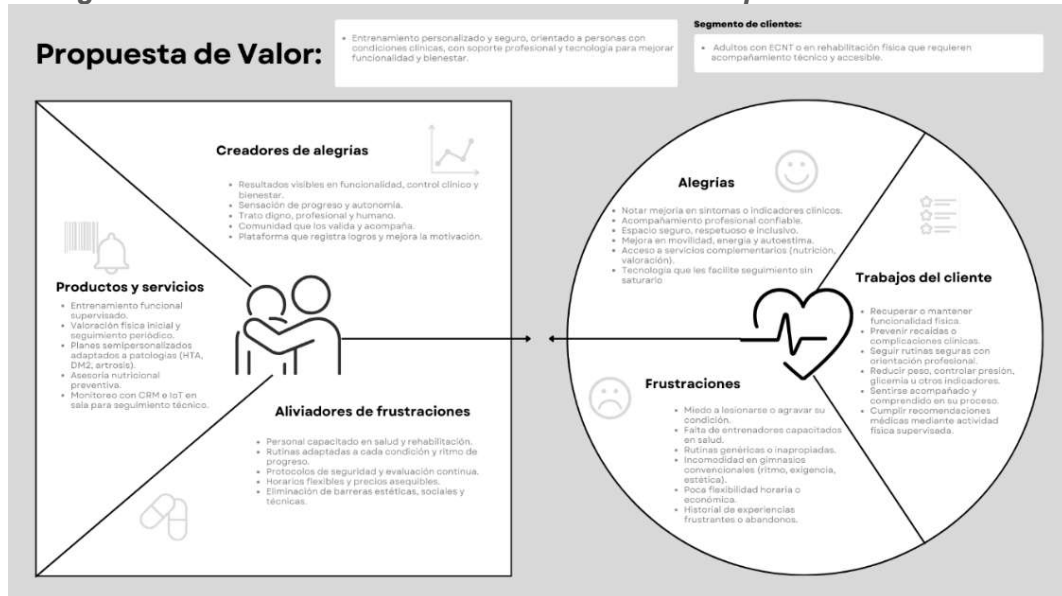
Fuente: Elaboración propia.

Perfil del Cliente – necesidades específicas

El cliente con necesidades específicas de Energía Total Fitness es una persona en proceso de rehabilitación física o con requerimientos especiales de acondicionamiento, que busca un acompañamiento técnico confiable, seguro y empático para mejorar su funcionalidad, autonomía y bienestar. Este usuario ha tenido experiencias negativas en gimnasios convencionales, caracterizadas por la falta de personal capacitado, rutinas genéricas, ausencia de seguimiento y sensación de exclusión. Su objetivo principal es recuperar o mantener su movilidad, prevenir recaídas, reducir dolor o limitaciones físicas y cumplir recomendaciones médicas mediante actividad física guiada. Energía Total Fitness responde a estas necesidades con planes adaptados a cada condición, monitoreo en sala mediante CRM e IoT, asesoría nutricional, protocolos de seguridad y atención humanizada, brindando al usuario la

tranquilidad de sentirse acompañado, respetado y comprendido en un entorno profesional, accesible e inclusivo.

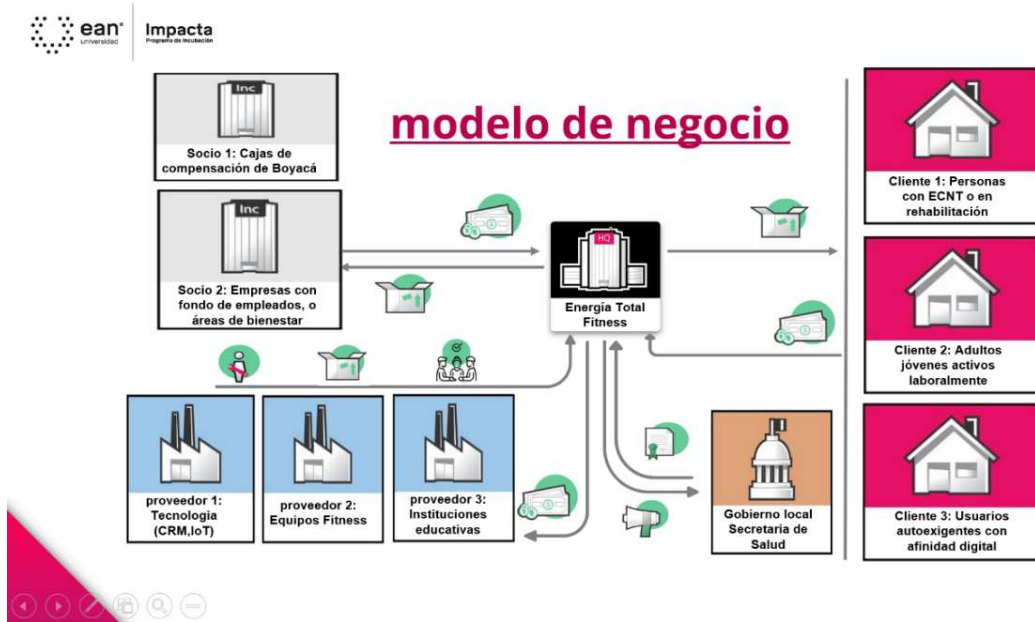
Figura 5 - Lienzo de Valor Clientes Necesidades Especiales



Fuente: Elaboración propia.

Los mapas de valor desarrollados permitieron identificar con precisión las necesidades, frustraciones y motivaciones de los segmentos clave de clientes de Energía Total Fitness, y ajustar en consecuencia una propuesta de valor diferenciada. A partir de estos hallazgos, se construye ahora el modelo de negocio, en el cual se articulan estratégicamente los actores, recursos y relaciones que permitirán llevar dicha propuesta a la realidad de forma coherente, sostenible y centrada en el usuario. Estos mapas de valor construidos para cada segmento permiten evidenciar cómo el modelo de negocio articula de forma estratégica alianzas, recursos y canales para responder diferencialmente a las necesidades, frustraciones y aspiraciones de cada tipo de cliente.

Figura 6 - Modelo de Negocio Canvas



Fuente: Elaboración propia.

Al centro se ubica Energía Total Fitness, operando como unidad técnica y comercial que recibe, procesa y entrega valor a través de alianzas estratégicas y recursos especializados.

En el costado derecho, se identifican los tres segmentos de clientes principales: (1) personas con ECNT o en procesos de rehabilitación, (2) adultos jóvenes activos laboralmente, y (3) usuarios autoexigentes con afinidad digital. Cada uno de ellos representa una necesidad diferenciada que la empresa atiende mediante programas técnicos específicos, sustentados en infraestructura, personal capacitado y tecnología.

En la parte inferior, se destacan los proveedores fundamentales: tecnología (CRM e IoT), equipos fitness e instituciones educativas, los cuales aportan los recursos físicos, digitales y humanos necesarios para la operación. En el costado izquierdo, se visibilizan los socios estratégicos: cajas de compensación familiar y empresas con programas de bienestar laboral, quienes actúan como canales de acceso, financiación o recomendación de usuarios.

Finalmente, el Gobierno local y la Secretaría de Salud figuran como actores institucionales clave, con quienes se proyectan convenios, programas de promoción y articulación comunitaria. En conjunto, esta representación gráfica una red de valor sólida, replicable y sostenible, que permite a Energía Total Fitness posicionarse como un actor relevante en el sector salud–bienestar con impacto territorial.

Como extensión lógica del modelo de negocio de Energía Total Fitness, se ha estructurado un portafolio comercial que organiza los servicios en función de su duración, modalidad de atención y enfoque técnico. Esta oferta permite al usuario identificar fácilmente opciones acordes con sus necesidades, nivel de compromiso y etapa del proceso de entrenamiento, garantizando coherencia entre la promesa de valor y la experiencia entregada.

Estudio piloto de mercado

Para identificar el potencial del mercado y público objetivo, se desarrolla encuesta titulada Hábitos, preferencias y necesidades en centros de acondicionamiento físico. (Anexo A) para ésta. Se determina el tamaño de la muestra mediante la aplicación de la fórmula estadística para proporciones poblacionales. Esta metodología se apoya en los principios de la probabilidad asociados a las distribuciones binomial y normal, los cuales facilitan la estimación del número de participantes requeridos. La integración de estos fundamentos permite calcular de manera exacta el tamaño muestral, garantizando un nivel definido de error y de confianza (Illowsky, 2022).

Figura 7 - Ecuación Estadística para Proporciones Poblacionales

Ecuación Estadística para Proporciones poblacionales

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza deseado
p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
e= Nivel de error dispuesto a cometer
N= Tamaño de la población

Fuente: Calculadora de Muestras (Asesoría Económica y Marketing, 2009)

Según Sispro-BDUA para el 2023 Duitama tenía 131.591 habitantes. Al ser la fuente de información más cercana se toma como base de referencia este año.

Figura 8 - Población de Duitama

Territorio	Población ET
BOYACA	1.298.800
15238 - DUITAMA	131.591

Fuente: Cubo Sispro-BDUA diciembre 2023

De los cuales el 58,8% tienen entre 15 y 49 años de edad, para un segmento 1 de población de 77.376 habitantes

Figura 9 - Distribución de la Población por Quinquenios y género, año 2023

Quinquenio	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL GENERAL	
	Numero	(%) Porcentaje	Numero	(%) Porcentaje	Numero	(%) Porcentaje
De 0 a 4 años	73	5,47%	57	3,83%	130	4,6%
De 05 a 09 años	133	9,97%	127	8,52%	260	9,2%
De 10 a 14 años	142	10,64%	151	10,13%	293	10,4%
De 15 a 19 años	155	11,62%	142	9,53%	297	10,5%
De 20 a 24 años	119	8,92%	125	8,39%	244	8,6%
De 25 a 29 años	100	7,50%	117	7,85%	217	7,7%
De 30 a 34 años	61	4,57%	111	7,45%	172	6,1%
De 35 a 39 años	74	5,55%	93	6,24%	167	5,9%
De 40 a 44 años	72	5,40%	133	8,93%	205	7,3%
De 45 a 49 años	72	5,40%	117	7,85%	189	6,7%
De 50 a 54 años	78	5,85%	91	6,11%	169	6,0%
De 55 a 59 años	79	5,92%	70	4,70%	149	5,3%
De 60 a 64 años	48	3,60%	66	4,43%	114	4,0%
De 65 a 69 años	58	4,35%	36	2,42%	94	3,3%
De 70 a 74 años	35	2,62%	22	1,48%	57	2,0%
De 75 a 79 años	18	1,35%	13	0,87%	31	1,1%
De 80 años o más	17	1,27%	19	1,28%	36	1,3%
Total general	1334	100,00%	1.490	100,00%	2.824	100,0%

Fuente: Cubo Sispro-BDUA diciembre 2023

Por otro lado, según la Alcaldía Municipal de Duitama, Para el 2023 de los 131.591 habitantes el 117.200 habitantes correspondientes a la cabecera municipal aplicando regla de tres, son el 89% aproximadamente; que para el segmento 1 esto representa una población de 68.864 personas.

Figura 10 - Población de la Cabecera Municipal de Duitama



Fuente: (Alcaldía de Duitama, 2024)

Este tamaño de la población es el determinado para la encuesta Hábitos, preferencias y necesidades en centros de acondicionamiento físico. (Anexo A) se procedió a calcular el tamaño muestral necesario, estableciendo un margen de error del 10% y un nivel de confianza del 90%.

Al desarrollar la la fórmula estadística correspondiente a proporciones poblacionales, se concluyó que el número mínimo de encuestados debía ser de **68 personas**.

Para la aplicación del estudio piloto se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionado intencionalmente a partir de la base de datos activa de Energy Pro S.A.S., empresa que ha operado en Duitama por más de tres años. Esta decisión metodológica se basó en el objetivo exploratorio del estudio y en la necesidad

de validar la propuesta de valor frente a un grupo real de usuarios con experiencia previa en servicios de acondicionamiento físico. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), este tipo de muestreo es adecuado cuando se requiere recopilar información de manera rápida, con acceso directo a los sujetos y con propósitos prácticos como la retroalimentación comercial.

El enfoque por conveniencia permitió garantizar la relevancia del perfil de los encuestados frente al modelo de negocio propuesto, y sirvió como primer insumo para proyectar de forma fundamentada la demanda potencial y las estrategias de segmentación del servicio.

Figura 11 - Calculadora de Muestras

asesoria económica & marketing S.C.
Asesoría Económica & Marketing
Copyright 2009

Calculadora de Muestras

Margen de error: 10%
Nivel de confianza: 90%
Tamaño de Poblacion: 68864
Calcular

Margen: 10%
Nivel de confianza: 90%
Poblacion: 68864
Tamaño de muestra: 68

Fuente: Asesoría Económica y Marketing Copyright 2009

Ficha técnica de la encuesta

Nombre del estudio: Hábitos, preferencias y necesidades en centros de acondicionamiento físico.

Objetivo: Identificar la disposición, criterios y patrones de consumo de servicios fitness en Duitama.

Población objetivo: Personas entre 15 y 49 años residentes en la cabecera municipal de Duitama.

Tamaño del universo: 68.864 personas

Tamaño de la muestra: 86 encuestados

Tipo de muestreo: No probabilístico por conveniencia

Margen de error: $\pm 10\%$

Nivel de confianza: 90 %

Fecha de aplicación: Febrero de 2025

Instrumento: Encuesta autoadministrada en formato digital

Responsables: Equipo de investigación Energía Total Fitness

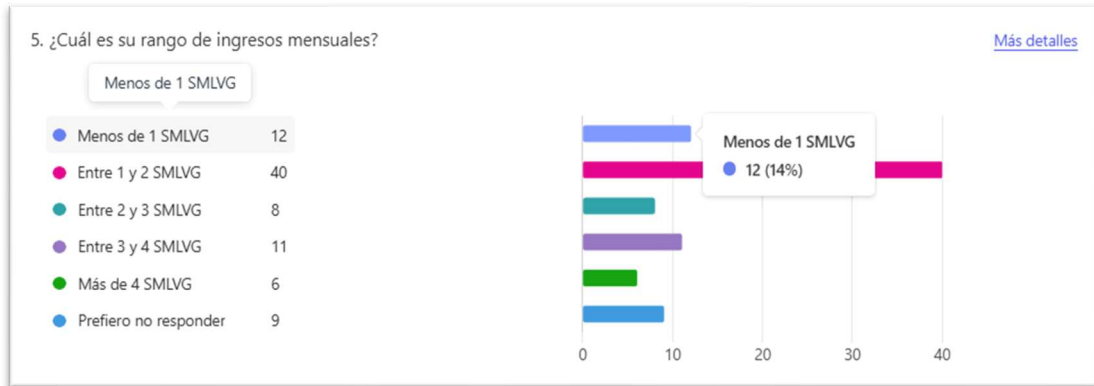
Resultados

La encuesta fue aplicada a 86 personas pertenecientes a la base de datos activa del gimnasio Energy Pro S.A.S., superando en 18 personas el tamaño muestral mínimo requerido. A continuación se presentan los resultados más relevantes para el análisis de viabilidad del proyecto; sin embargo, para quienes deseen profundizar en el instrumento utilizado y en la totalidad de las variables exploradas, se sugiere consultar el **Anexo I**, donde se encuentra el cuestionario completo aplicado, incluyendo aquellas preguntas que no fueron desarrolladas directamente en esta sección, desarrolladas a partir del esquema de encuesta **Anexo A**, para comprender el comportamiento del consumidor, encontramos:

Comportamiento del Cliente

El 14% de los encuestados tiene un nivel de ingresos menor a 1SMMLV, este segmento de personas no hace parte del público objetivo que se desea para el proyecto.

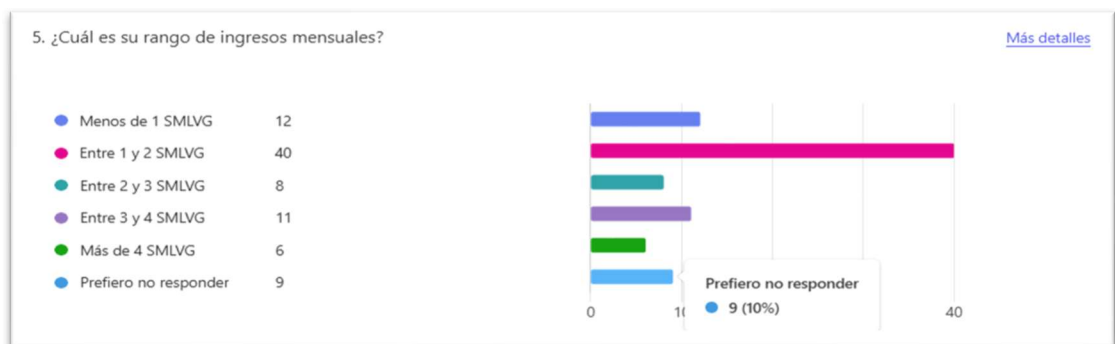
Figura 12 - Pregunta 5 Rango de Ingresos Mensuales < 1 SMLVG



Fuente: Elaboración Propia

El 10% de los encuestados no respondieron su nivel de ingresos, este valor representa sesgo de información por tal motivo no será tenido en cuenta.

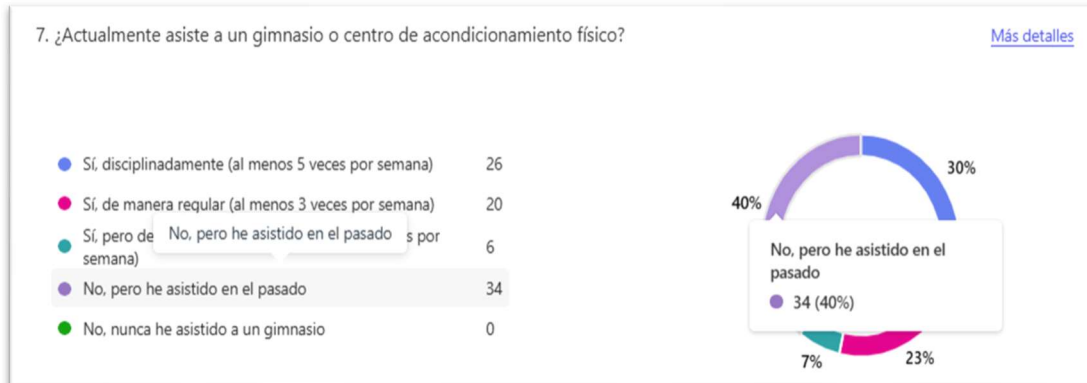
Figura 13 - Pregunta 5 Rango de Ingresos Mensuales Personas que Prefieren no Responder



Fuente: Elaboración Propia

El 40% de los encuestados afirman haber asistido al gimnasio o centro de acondicionamiento en el pasado, de los cuales el 6% no se inscribiría incluso si se ofreciera una amplia variedad de servicios:

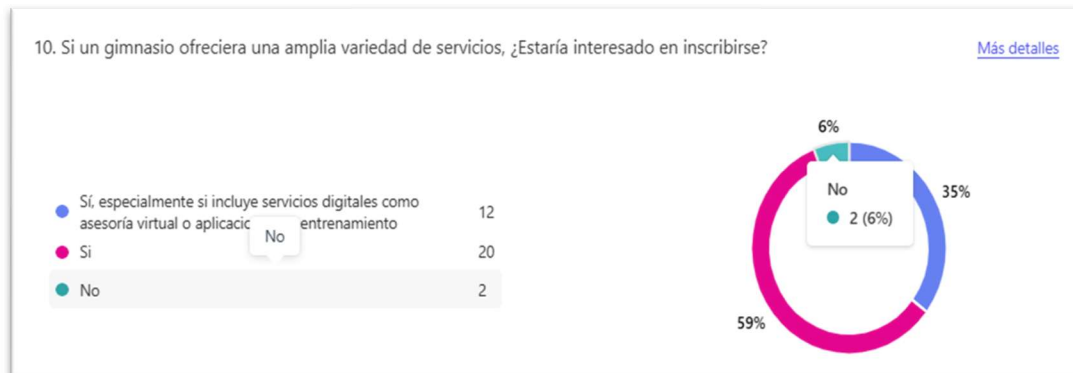
Figura 14 - Pregunta 7 Experiencia en Gimnasios o Centros de Acondicionamiento Físico



Fuente: Elaboración Propia

El 6 % que no estaría interesada en inscribirse en un gimnasio, aun cuando este ofrezca una amplia variedad de servicios, sugiere una alta receptividad del mercado hacia propuestas diversificadas, lo cual refuerza la pertinencia del modelo integral planteado por Energía Total Fitness.

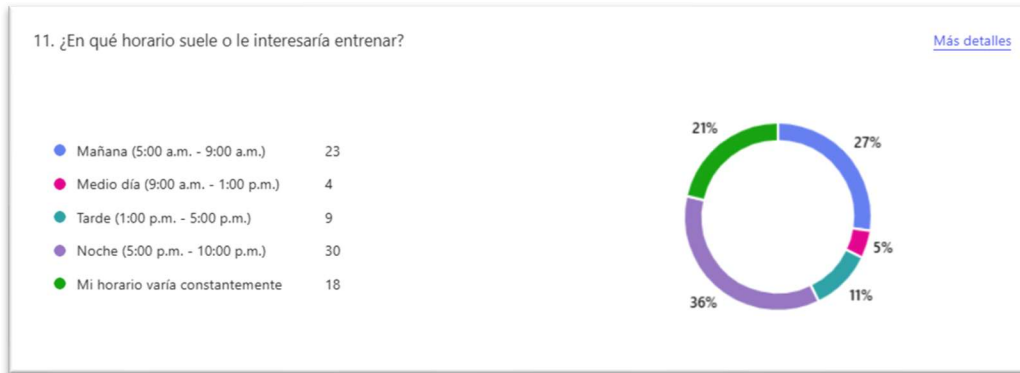
Figura 15 - Pregunta 10 Intención de Compra de Servicios Diversificados



Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores se determina una Demanda Potencial de 57.570 personas.

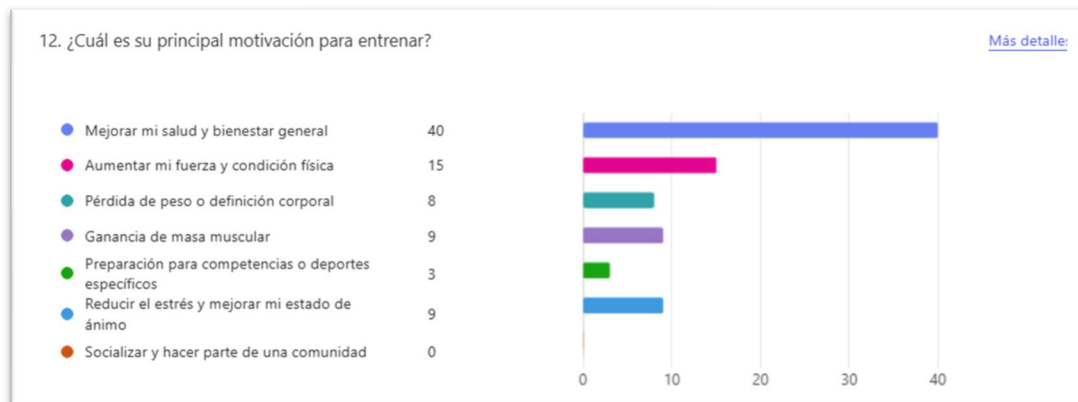
Figura 16 - Pregunta 11: Horario Preferido para Entrenar.



Fuente: Elaboración propia.

La preferencia por entrenar en horarios variados, identificada en la encuesta, evidencia la necesidad de programas con operaciones flexibles y en función de horarios pico en las mañanas y en las noches, que se ajusten a diferentes estilos de vida. Además, se ha documentado que ‘la falta de confianza en sus habilidades, la poca guía profesional y los horarios no adaptados redujeron significativamente el uso de programas de actividad física’ (Bethancourt et al., 2014, p. 14), lo cual valida que un modelo operativo con acompañamiento técnico y disponibilidad horaria es esencial para facilitar el acceso y la confianza de los potenciales usuarios.”

Figura 17 - Pregunta 12: Principal Motivación para Entrenar.

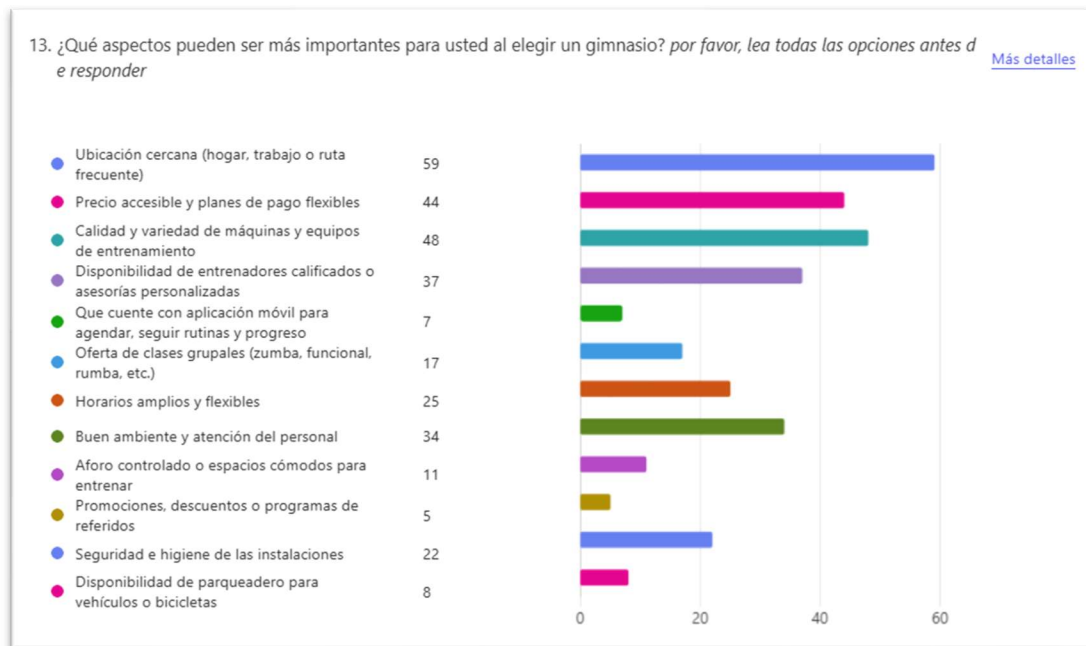


Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los usuarios entrena motivada por mejorar su salud y bienestar, lo que posiciona al fitness como un medio preventivo más que estético o social.

Tendencias de crecimiento del mercado y tamaño

Figura 18 - Pregunta 13: Aspectos Importantes para Elegir un Gimnasio.

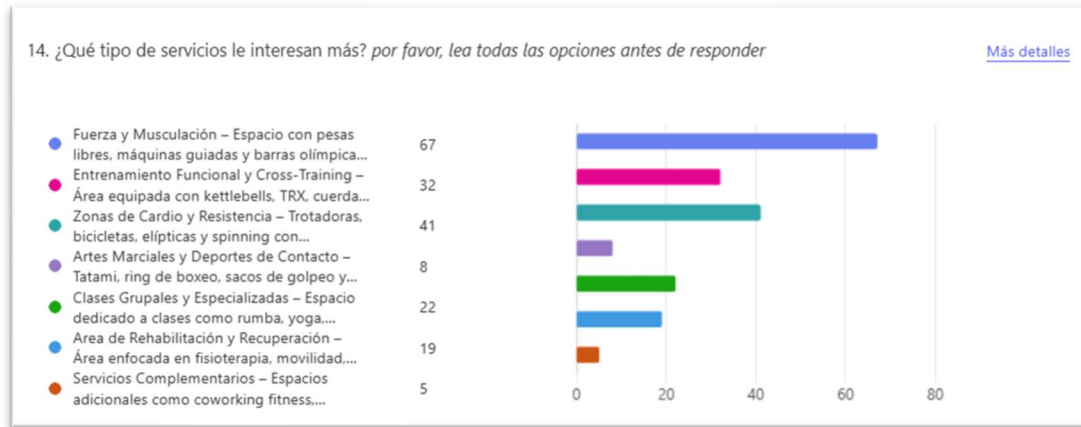


Fuente: *Elaboración propia.*

Los resultados de la encuesta aplicada revelan que **59 de los encuestados prioriza una ubicación cercana** al hogar, trabajo o ruta frecuente como el criterio más importante al elegir un gimnasio, seguido por la calidad de los equipos y el precio accesible. Este hallazgo refuerza la importancia de la conveniencia geográfica como factor decisivo en la adopción de servicios fitness. En concordancia, estudios recientes afirman también en primer lugar con “el 35,96 % de los encuestados, los cuales también priorizan la ubicación y conveniencia al elegir un gimnasio” (Upswell Marketing, s. f., p. s. n.), lo que valida que la proximidad sigue siendo un elemento clave incluso en un entorno de creciente digitalización. Esta convergencia entre evidencia local y tendencias globales permite sustentar que el valor percibido no se limita a lo técnico o estético, sino

que integra dimensiones prácticas como la facilidad de acceso, fundamentales para la retención de usuarios y la sostenibilidad del modelo de negocio.

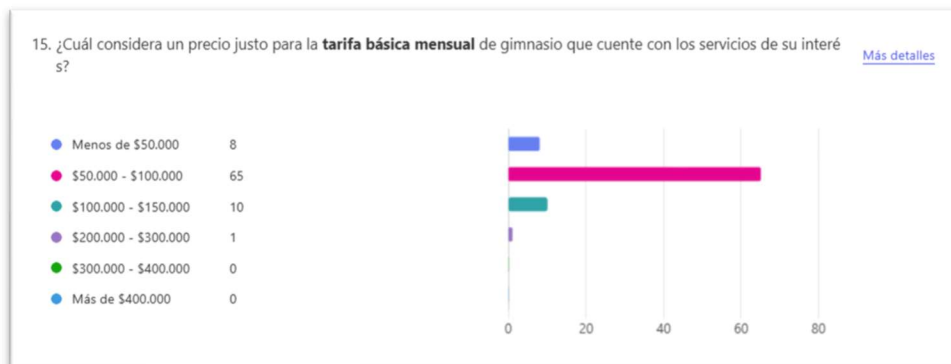
Figura 19 - Pregunta 14: Tipo de servicios de interés



Fuente: Elaboración propia.

El interés se centra en musculación, cardio y entrenamiento funcional, evidenciando una demanda por espacios bien dotados y versátiles que permitan rutinas completas y efectivas.

Figura 20 - Pregunta 15: Precio Considerado Justo para Tarifa Básica Mensual.

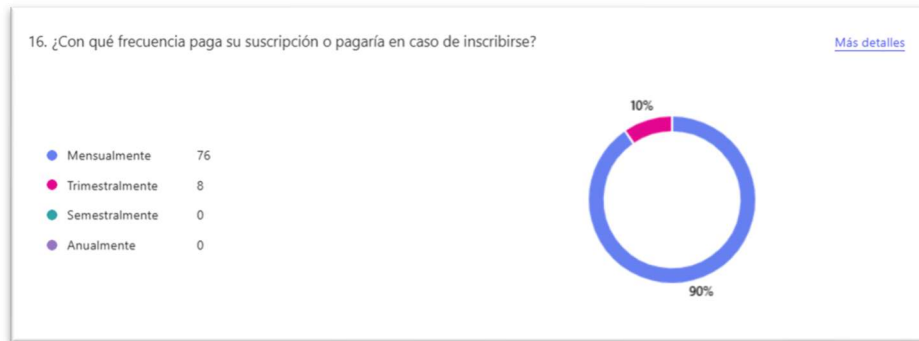


Fuente: Elaboración propia.

El 85 % de los usuarios encuestados considera justo un precio mensual entre \$50.000 y \$100.000, lo cual señala la necesidad de estructurar una oferta de valor que equilibre calidad del servicio y accesibilidad económica. Esta percepción condiciona directamente la estrategia de precios, dado que una tarifa desalineada con la disposición

de pago del mercado podría limitar la captación y retención de clientes. En este sentido, Lee et al. (2022) destacan que “la sensibilidad al precio predice la intención de compra de membresías mensuales de fitness” (p. 416), reafirmando que la competitividad del modelo de negocio no solo depende de sus atributos diferenciales, sino también de su capacidad para ajustarse a las expectativas económicas del consumidor objetivo. Por tanto, Energía Total Fitness asume el reto de diseñar planes financieramente sostenibles que respondan a esta sensibilidad sin comprometer la calidad ni la personalización del servicio.

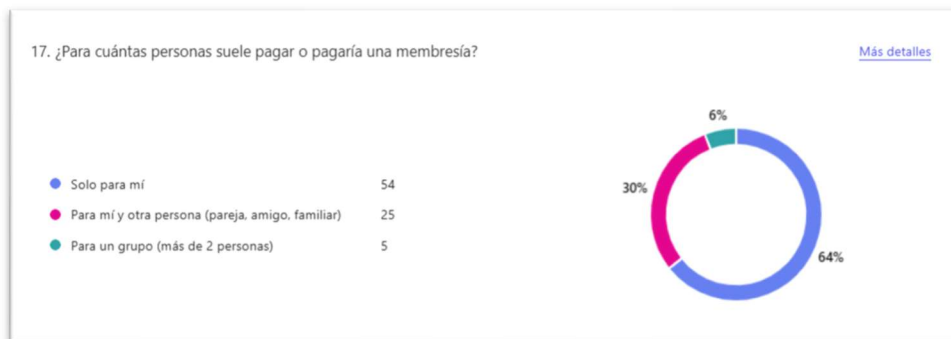
Figura 21 - Pregunta 16: Frecuencia Preferida de Pago.



Fuente: Elaboración propia.

El pago mensual es el formato dominante, lo que valida la necesidad de ofrecer suscripciones flexibles, sin descartar incentivos para extender el compromiso con planes más largos.

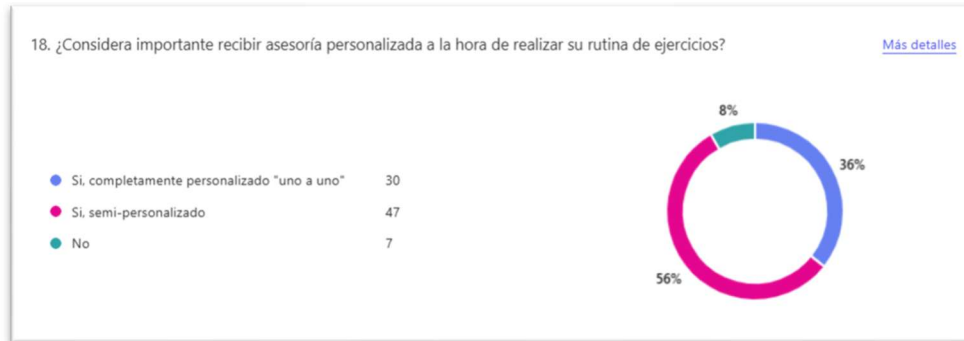
Figura 22 - Pregunta 17: ¿Para Cuántas Personas Suele Pagar la Membresía?



Fuente: Elaboración propia.

Aunque la mayoría paga solo por sí misma, un 36 % lo haría junto a otros, lo que abre espacio para planes compartidos que fomenten adherencia y comunidad.

Figura 23 - Pregunta 18: Importancia de la Asesoría Personalizada.



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los usuarios valora recibir asesoría personalizada o semi-personalizada, lo que evidencia la necesidad de integrar servicios de acompañamiento técnico en la oferta básica para aumentar la percepción de valor y la satisfacción del cliente.

Figura 24 - Pregunta 19y 20: Razón Principal para no Considerar Necesaria la Asesoría Personalizada/ Experiencia Previa en Asesoría Personalizada.



Fuente: Elaboración propia.

La asesoría personalizada es subvalorada por muchos usuarios, lo que exige replantear su enfoque hacia un acompañamiento continuo que evidencie progreso y aporte diferenciador real.

Figura 25 - Pregunta 25: Aspecto importante en una asesoría semi-personalizada.



Fuente: Elaboración propia.

La corrección técnica directa por parte de entrenadores es el aspecto más valorado en la asesoría semipersonalizada, reafirmando que la supervisión humana sigue siendo clave en la experiencia del usuario.

Demanda Potencial, participación del mercado y proyección de ventas

Con base en los datos demográficos de Duitama y los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, se realizó una estimación detallada del potencial de mercado para Energía Total Fitness, considerando factores como la población entre 15 y 49 años, su ubicación urbana, nivel de ingresos y disposición real a inscribirse en un centro de acondicionamiento físico. Esta información permitió establecer una demanda potencial efectiva de 55.567 personas, sobre la cual se proyecta una participación inicial conservadora del 5%. A partir de dicha proyección, se construyó un modelo de ventas estimadas desagregado por tipo de plan, alineado con las preferencias expresadas por

los usuarios respecto a la modalidad de suscripción, tipo de entrenamiento y número de personas por membresía. Las siguientes tablas resumen la estimación del mercado accesible y la distribución esperada de usuarios entre los diferentes planes, sirviendo como base para la planificación operativa, comercial y financiera del proyecto.

Tabla 5 - Potencial de Mercado

<i>Variable demográfica / Comercial</i>	<i>Número de habitantes</i>
Duitama	68.864
Total General	131.591
Demanda Potencial (80,62%)	55.567
Participación Mercado	12,5%
<i>Proyección Ventas</i>	<i>7200</i>

Fuente: Elaboración Propia con base en información de las encuestas y DANE

Conclusiones sobre oportunidades y riesgos del mercado

Los resultados de la encuesta revelan que existe una oportunidad significativa para Energía Total Fitness gracias a la clara alineación entre lo que buscan los potenciales usuarios y lo que el modelo de negocio propone. Las personas manifiestan un fuerte interés por entrenamientos orientados a mejorar su salud y bienestar, además de una inclinación hacia rutinas de fuerza y cardio, lo que valida la estructura técnica del portafolio diseñado. Esta coincidencia permite prever una alta receptividad del mercado siempre que se mantenga la coherencia entre precio, valor percibido y experiencia.

Además, se abre un espacio interesante para fidelizar clientes mediante un acompañamiento técnico continuo. La asesoría semipersonalizada, con énfasis en la corrección de la técnica y el seguimiento físico, es uno de los aspectos más valorados. Esto sugiere que, más allá del equipamiento, lo que realmente genera confianza es la presencia de entrenadores competentes que acompañen al usuario en su evolución. Esta

preferencia por la supervisión profesional representa una ventaja competitiva clara, ya que permite diferenciarse de otros gimnasios que ofrecen acceso, pero no guía.

Sin embargo, también se identifican algunos riesgos relevantes que deben ser gestionados con atención. La sensibilidad al precio es alta y, en muchos casos, los usuarios no perciben valor suficiente en servicios como las asesorías personalizadas, considerándolos reemplazables por contenido gratuito o aplicaciones. Este fenómeno puede limitar la adopción de planes de mayor valor agregado si no se comunica de manera efectiva su impacto en los resultados del cliente. Por tanto, será clave educar al usuario y construir un relato de marca centrado en beneficios tangibles, progresos medibles y acompañamiento real, para que el servicio técnico no sea visto como un lujo, sino como una inversión en bienestar integral.

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Objetivos de Mercadeo

- Captar 100 nuevos clientes en el primer semestre mediante estrategias de precio introductorio, experiencias presenciales y una oferta diferenciada de entrenamiento personalizado.
- Lograr una recordación de marca del 25 % en el segmento objetivo a través de contenido digital, eventos de comunidad y testimonios reales.
- Construir una base digital de 1000 seguidores y 300 suscriptores a redes sociales antes del segundo trimestre, fomentando la interacción continua con la marca.
- Alcanzar una ocupación del 75 % de la capacidad instalada con ticket promedio superior a \$47.000 COP mensuales.

Estrategia de Mercadeo

Para destacar en un entorno competitivo, Energía Total Fitness adopta una estrategia de enfoque diferencial centrada en el cliente, la innovación y el uso inteligente de recursos.

Tabla 6 - Estrategias de Mercadeo

<i>Descripción</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Aplicación</i>
Diferenciación	Planes de entrenamiento personalizados, atención empática y ambiente motivador	Uso de CRM para seguimiento de metas, entrenadores certificados y comunidad interna
Enfoque (Nicho)	Personas entre 25-49 años interesadas en recomposición corporal, recuperación física o alto rendimiento	Campañas digitales geolocalizadas en Duitama, alianzas con fisioterapeutas y médicos
Innovación	Integración de tecnología como sensores de seguimiento, app móvil y rutinas programadas	Plataforma propia de seguimiento, contenido exclusivo y panel de evolución visual

Fuente: Elaboración Propia

Esta estrategia se encuentra respaldada por el presupuesto anual de mercadeo contemplado en el capítulo financiero, el cual destina recursos específicos para visibilidad del portafolio, promoción y fidelización de usuarios.

Estrategia de producto y servicio

La propuesta de valor se traduce en planes personalizados, atención cercana y una experiencia integral que va más allá del entrenamiento físico tradicional.

Tabla 7 - Estrategias de Producto y Servicio

<i>Descripción</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Aplicación</i>
Planes Personalizados	Evaluación inicial y programación según objetivo: pérdida de grasa, aumento muscular, recuperación	Tres niveles de planes: compartido, semipersonalizado, personalizado
Servicios Complementarios	Educación en nutrición, manejo del estrés y descanso	Talleres mensuales, contenidos digitales en la app y en eventos presenciales
Experiencia Omnicanal	Integración de canal presencial y digital para continuidad del servicio	Reservas online, clases híbridas, atención por WhatsApp Business y correo

Fuente: Elaboración Propia

Esta estrategia se encuentra respaldada por el presupuesto anual de mercadeo contemplado en el capítulo financiero, el cual destina recursos específicos para visibilidad del portafolio, promoción y fidelización de usuarios.

Estrategia de Distribución

La presencia multicanal y la cercanía con el usuario permiten distribuir el valor de forma directa, flexible y sin fricciones.

Tabla 8 - Estrategias de Distribución

<i>Descripción</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Aplicación</i>
Distribución Directa	Sin intermediarios, control total del servicio y fidelización directa	Sede física + CRM propio + App móvil
Distribución Intensiva	Presencia en múltiples canales: web, RRSS, eventos, convenios empresariales	Alianzas con empresas como Urbaser, convenios con cajas de compensación
Flexibilidad Horaria	Oferta en franjas de 5 a.m. a 9 p.m. para facilitar acceso	Optimización de turnos y gestión inteligente de reservas

Fuente: Elaboración Propia

Esta estrategia se encuentra respaldada por el presupuesto anual de mercadeo contemplado en el capítulo financiero, el cual destina recursos específicos para visibilidad del portafolio, promoción y fidelización de usuarios.

Estrategia de Precio y el modelo de ingreso

Un esquema escalonado de precios y suscripciones facilita el acceso progresivo al servicio, sin comprometer la percepción de valor.

Tabla 9 - Estrategias de Precio y el modelo de ingreso

<i>Descripción</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Aplicación</i>
Penetración	Precios de lanzamiento bajos con alto valor percibido	Membresías desde \$70.000 COP con acceso grupal y app de seguimiento
Modelo por Suscripción	Planes mensuales, trimestrales y compartidos	Incentivos por renovación anticipada y descuentos en planes trimestrales
Segmentación por Valor	Precios escalonados según nivel de personalización y frecuencia	Programas como Silver (personalizado), All Access (semestral), Compartido12

Fuente: Elaboración Propia

Esta estrategia se encuentra respaldada por el presupuesto anual de mercadeo contemplado en el capítulo financiero, el cual destina recursos específicos para visibilidad del portafolio, promoción y fidelización de usuarios.

Estrategia de Comunicación y Promoción

La comunicación busca conectar emocionalmente con la comunidad, visibilizando historias reales, retos compartidos y resultados tangibles.

Tabla 10 - Estrategias de Comunicación y Promoción

<i>Descripción</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Aplicación</i>
Marketing Digital	RRSS, contenido educativo, anuncios pagados y testimonios	Instagram, TikTok, Facebook, WhatsApp, publicidad geolocalizada
Eventos de Lanzamiento	Activaciones como “master class gratuitas”, retos de transformación y comunidad	“Reto 21 días”, inauguraciones, eventos con influencers locales
Marketing de Referidos	Bonificaciones por referir clientes nuevos	Sistema digital de referidos con beneficios en mensualidad o acceso premium
Storytelling de Marca	Construcción de relato emocional y motivacional	Serie de videos “Transforma tu energía”, perfiles de usuarios reales

Fuente: Elaboración Propia

La producción de la serie de videos “Transforma tu energía” ha sido contemplada dentro del presupuesto de mercadeo asignado para el primer año, cubriendo costos de preproducción, grabación, edición y distribución digital. el cual asciende a \$4.000.000 COP para el año de arranque. Este valor incluye estimaciones fundamentadas en cotizaciones locales reales para preproducción, grabación, edición y distribución digital, considerando un enfoque de comunicación digital de bajo costo pero alto impacto.

Presupuesto de Mercadeo

Tabla 11 - Presupuesto Anual de Mercadeo

<i>Actividad</i>	<i>Costo Anual (COP)</i>	<i>Observación</i>
CRM con gestión integral (redes, email, automatización, seguimiento)	\$700.000	Incluye funciones de community manager y email marketing
Publicidad en redes sociales (Meta Ads, TikTok Ads)	\$1.200.000	Campañas segmentadas temporadas especiales
Diseño gráfico y contenido digital (externo o freelance)	\$500.000	Incluye plantillas, contenido estático, diseño de piezas
Activaciones y eventos presenciales (clases, retos, inauguraciones)	\$700.000	Dinámicas locales para atraer leads y fidelizar (costos logísticos)
Bonificaciones por referidos (premios simbólicos y descuentos)	\$300.000	Reconocimiento a usuarios que recomiendan
Producción audiovisual básica (reels testimoniales, edición móvil)	\$400.000	Testimonios de clientes, contenido motivacional
Publicidad impresa local (volantes, puntos clave en Duitama)	\$200.000	Distribución estratégica: ciclovía, plazas, parques
TOTAL	\$4.000.000	

Fuente: Elaboración Propia

En síntesis, el plan de mercadeo proyectado contempla una inversión inicial de \$4.000.000 COP en su primer año, incrementándose progresivamente según el IPC para los siguientes ejercicios. Este presupuesto está orientado a campañas en medios digitales, producción de contenidos audiovisuales, promoción en redes sociales y material gráfico, y se encuentra alineado con los objetivos comerciales del proyecto. Su impacto ha sido incorporado en la evaluación financiera del proyecto, garantizando la sostenibilidad del esfuerzo comercial desde la fase inicial.

Aspectos Técnicos

En esta parte del documento se establecerán los elementos técnicos fundamentales del proyecto, incluyendo la formulación de los objetivos del servicio, la especificación detallada de sus características técnicas, la caracterización del flujo operativo, la identificación de los equipos e instalaciones necesarios, el perfil del talento humano requerido y la estructuración presupuestal tanto para la operación del servicio como para los componentes físicos de infraestructura.

Objetivos de la prestación de servicios

Brindar a cada usuario una experiencia personalizada de alto valor, mediante programas de entrenamiento físico y recuperación funcional ajustados a su perfil, objetivos y condición de salud, garantizando así su bienestar, motivación y adherencia a largo plazo.

Facilitar al cliente el acceso eficiente, flexible y oportuno a los servicios ofrecidos, integrando herramientas tecnológicas como plataformas digitales, reservas automatizadas y monitoreo en tiempo real, que permitan optimizar su tiempo, mejorar la interacción y fortalecer la fidelización.

Construir relaciones de confianza con los clientes a través de una atención empática, profesional y continua, enfocada en la generación de resultados tangibles, la mejora de la calidad de vida y la percepción de valor sostenido en cada etapa del servicio.

Ficha técnica del Servicio

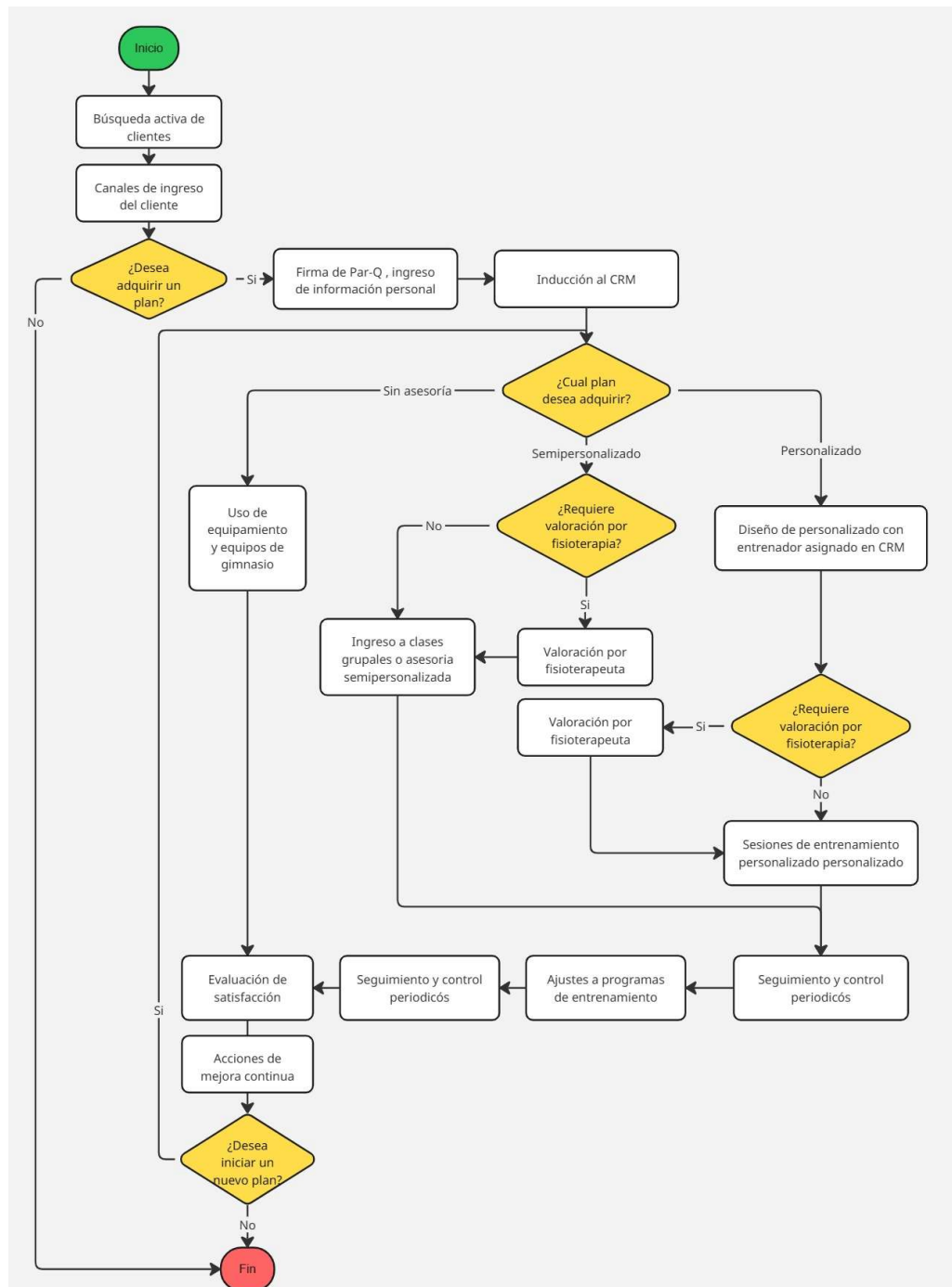
Tabla 12 - Ficha técnica del servicio

<i>Nombre del servicio</i>	<i>Características (precio, duración y beneficios)</i>	<i>Términos y condiciones*</i>
Plan Nitro Mensual	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 70 000 • 1 mes de acceso libre • 1 valoración inicial CRM 	No admite congelación
Plan Nitro Trimestral	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 189 000 • 3 meses de acceso libre • 2 valoraciones CRM 	Congelación del plan: 15 días
Plan Smart Horas Valle	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 52 500 • Acceso de 11 a. m. – 3 p. m. • 1 valoración inicial CRM 	Válido solo en horas valle; sin congelación
Plan Duo o Amigos	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 126 000 (por persona) • Entrenamiento mínimo para 2 personas • 2 valoraciones CRM 	Contratación en pareja; sin congelación
Plan Energy Mensual (All Access)	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 140 000 • 1 mes de entrenamiento semi-personalizado y clases grupales • 1 valoración inicial CRM 	No admite congelación
Plan Energy Trimestral (All Access)	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 378 000 • 3 meses de entrenamiento semi-personalizado y clases grupales • 2 valoraciones CRM 	Congelación del plan: 15 días
Programa Silver (Compartido 12)	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 155 000 • 12 sesiones de personalizado en compartido • Plan de alimentación y entrenamiento 	Grupo de hasta 3 personas; sin congelación
Programa Gold (Personalizado 16)	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 320 000 • 16 sesiones de entrenamiento 1:1 • Plan de alimentación y entrenamiento 	Sesiones individuales; sin congelación
Programa Diamond (Personalizado 20)	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 370 000 • 20 sesiones de entrenamiento 1:1 • Plan de alimentación y entrenamiento 	Sesiones individuales; sin congelación
Valoración Antropométrica	<ul style="list-style-type: none"> • COP \$ 50 000 • Sesión presencial • Informe completo de resultados antropométricos 	Servicio único; vigencia de informe: 30 días

Fuente: Elaboración Propia

Descripción del proceso

Figura 26 - Descripción de la prestación del Servicio



Fuente: Elaboración Propia

El proceso inicia con la búsqueda activa de personas interesadas en mejorar su condición física. A través de redes sociales, alianzas corporativas y recomendaciones de boca en boca, se invita al prospecto a acercarse a las instalaciones o a un canal digital. Una vez el visitante expresa interés por un plan, se aplica el cuestionario PAR-Q (consentimiento informado y exoneración de responsabilidad) y se registran sus datos en el sistema de gestión de clientes. Este paso garantiza que la información clínica y de contacto quede disponible desde el primer momento, facilitando la trazabilidad de todo el servicio.

Con la información básica ya capturada, el usuario escoge entre tres niveles de acompañamiento: sin asesoría, semipersonalizado o personalizado. Cada camino exige recursos y tiempos distintos, de modo que la plataforma asigna al cliente la ruta más eficiente según sus objetivos y su historial de entrenamiento. Si el plan seleccionado incluye acompañamiento, se verifica la necesidad de una valoración de fisioterapia. Cuando resulta necesaria, el fisioterapeuta evalúa rangos de movimiento, posibles limitaciones y antecedentes de lesión; los hallazgos se integran al sistema y sirven como insumo para diseñar las rutinas, reduciendo así el riesgo de eventos adversos y optimizando la asignación de cargas.

Superada la fase diagnóstica, el cliente ingresa a la etapa de prestación del servicio. Para quienes eligen el uso libre del equipamiento, el control se centra en la correcta ejecución y la higiene de los espacios. Quienes optan por clases grupales reciben guías estandarizadas y feedback en tiempo real; los clientes 1:1 cuentan con un entrenador que ajusta volumen e intensidad en cada sesión. Durante todas las interacciones se registran métricas de esfuerzo percibido, asistencias y ajustes efectuados, creando una base de datos robusta para posteriores análisis de desempeño.

Cada cierto número de sesiones se activa un ciclo de seguimiento. En él, el personal comprueba adherencia, progresos y satisfacción. Si el cliente presenta estancamientos o molestias, se reformula el plan; de lo contrario, se confirman los micro-objetivos y se continúa. Este bucle de control impulsa la mejora continua, pues las lecciones aprendidas retroalimentan tanto la programación de entrenamientos como la asignación de recursos de sala.

En el tramo final, el usuario responde una encuesta de satisfacción que mide la percepción global del servicio: calidad de la guía técnica, limpieza, ambiente y resultados obtenidos. Cuando se detectan oportunidades de mejora, se planifican acciones correctivas y preventivas. Finalmente, el cliente decide renovar su plan, migrar a otro servicio o dar por terminada la relación. En caso de renovación, la información ya existente agiliza el nuevo ciclo y favorece la fidelización.

Este flujo, estructurado de extremo a extremo, aporta claridad sobre quién hace qué, en qué momento y con qué propósito. Al cuidar la experiencia del usuario y cerrar el circuito con datos de satisfacción y desempeño, el centro refuerza sus estándares de calidad y consolida una operación confiable y repetible.

Equipos e infraestructura

Tabla 13 - Equipos e Infraestructura

<i>Zona Proyectada</i>	<i>Función Técnica y Justificación</i>	<i>Equipamiento Esencial</i>
Área de Fuerza y Musculación	Espacio principal para el desarrollo de fuerza, hipertrofia y tonificación muscular. Prioridad identificada por el 76 % de los encuestados, lo que la convierte en el núcleo del servicio. Se requiere infraestructura sólida y segura para ejercicios con carga.	Máquinas guiadas, pesas libres, bancos ajustables, racks, barras olímpicas, discos de diferentes pesos y protectores de piso.
Zona de Cardio y Resistencia	Orientada a la mejora cardiovascular y metabólica. Segunda categoría de preferencia entre usuarios (41 menciones). Requiere equipos con	Trotadoras, bicicletas estáticas, elípticas, remadoras, ventilación cruzada y señalización de tiempos.

	tecnología de control de ritmo cardiaco y espacio bien ventilado.	
Zona de Entrenamiento Funcional / Cross	Favorece el trabajo de fuerza integrada, movilidad, potencia y agilidad. Ideal para rutinas HIIT y ejercicios multiarticulares. Se requiere piso amortiguado y elementos versátiles.	Kettlebells, balones medicinales, TRX, cuerdas de batida, cajones pliométricos, balones tipo slam ball y piso de caucho.
Salón de Clases Grupales Especializadas	Espacio versátil para sesiones colectivas como rumba aeróbica, yoga, entrenamiento funcional dirigido, entre otros. Modularidad horaria y acústica son clave para experiencia positiva.	Espejos, sistema de sonido, ventiladores, iluminación regulable, colchonetas, bandas elásticas, barras y step.
Zona de Rehabilitación y Movilidad	Diseñada para usuarios con necesidades funcionales específicas o procesos postlesivos. Integración con profesionales del área técnica. Requiere ambiente tranquilo y materiales de bajo impacto.	Colchonetas, bandas de resistencia, pelotas suizas, bosu, mini trampolines, elementos de propiocepción, camillas.
Área de Valoración Técnica	Primer punto de atención técnica donde se realiza la caracterización inicial del usuario (componentes físicos y clínicos). Base para diseño de planes personalizados. Integrada al CRM.	Báscula profesional, tallímetro, camilla clínica, adipómetro, cinta métrica, plicómetro, tabletas conectadas al CRM.
Zona de Recepción y Circulación	Espacio logístico de ingreso, validación y espera. Debe permitir una experiencia fluida desde el primer contacto físico con la instalación. Incluye control de acceso.	Módulo de recepción, lector biométrico, tablero informativo, sillas de espera, señalización direccional, lockers iniciales.
Vestidores y Baterías Sanitarias	Área de aseo, cambio de ropa y cuidado personal. Responde a criterios de accesibilidad universal, higiene y confort del usuario. Normativamente obligatoria.	Lockers seguros, duchas, lavamanos, sanitarios, espejo de cuerpo completo, dispensadores de jabón y secadores.

Fuente: Elaboración Propia

La distribución de zonas funcionales en Energía Total Fitness responde a criterios técnicos, operativos y de preferencia del usuario, priorizando áreas como fuerza, cardio y funcional, que concentran la mayor demanda. Cada espacio ha sido diseñado con equipamiento especializado y justificación basada en datos de mercado, garantizando una experiencia integral, segura y alineada con los objetivos físicos y clínicos de los distintos perfiles de cliente.

Personal

Tabla 14 - Recurso Humano

<i>Área Funcional</i>	<i>Perfil Profesional Requerido</i>	<i>Función General</i>
Administración General	Administrador	Supervisión operativa, gestión de personal, control de recursos y relaciones externas.
Atención al Cliente y Agendamiento	Asistente Administrativo / Asesor Comercial	Atención al usuario, manejo de agendas, ingreso de datos al sistema, soporte básico.
Entrenamiento Personalizado	Instructor o Entrenador Personal	Valoraciones físicas, diseño y ejecución de planes de entrenamiento individualizados.
Aseo y Operación Interna	Personal de Apoyo en Mantenimiento y Bioseguridad	Limpieza, orden y control de bioseguridad en zonas comunes y equipos.
Rehabilitación y Valoración Clínica	Fisioterapeuta (Staff por demanda)	Valoración funcional y rehabilitación física en casos especiales o clínicos.
Clases Dirigidas Grupales	Entrenador de Clases Grupales (Staff)	Conducción de sesiones colectivas y educación en hábitos saludables.
Soporte Legal	Asesor Jurídico (Staff externo)	Asistencia en contratos, normas de salud y deporte, y protección de datos personales.
Gestión Financiera	Contador / Revisor Fiscal (Staff externo)	Control contable, cumplimiento fiscal y evaluación financiera del negocio.

Fuente: Elaboración Propia

En conjunto, la estructura funcional propuesta en la tabla refleja una organización integral, coherente con las exigencias técnicas, operativas y estratégicas de un centro de acondicionamiento físico orientado a la salud preventiva y la atención personalizada. Cada área responde a una necesidad crítica del modelo de negocio, y la definición de perfiles profesionales idóneos permite no solo garantizar la calidad del servicio, sino también optimizar la eficiencia administrativa, legal y financiera del proyecto. La articulación entre personal operativo, administrativo y de apoyo especializado asegura una atención holística al cliente, mientras que la inclusión de staff externo en áreas críticas como rehabilitación, soporte legal y contabilidad representa una estrategia eficiente en términos de costos y flexibilidad. En consecuencia, esta estructura

organizacional fortalece la viabilidad del emprendimiento, fomenta el cumplimiento normativo y permite una operación escalable, adaptable y centrada en el bienestar del usuario final.

Presupuesto de Infraestructura y Personal

Tabla 15 - Presupuesto de Infraestructura y Personal

<i>Descripción Presupuesto</i>	<i>Valor</i>
Activos fijos provenientes de Energy Pro SAS (Anexo B)	\$ 153.798.400
Presupuesto de compra de equipos e implementos (Anexo C)	\$ 89.487.868
Presupuesto de Nómina (Anexo D)	\$ 19.935.267
TOTAL	\$ 263.221.535

Fuente: Elaboración Propia

El presupuesto total de \$263.221.535 se compone de activos transferidos desde Energy Pro S.A.S., la compra de nuevos equipos e implementos y el pago de nómina inicial. Esta distribución evidencia una inversión estratégica que combina recursos existentes con nuevas adquisiciones, optimizando costos y garantizando las condiciones básicas para la operación eficiente del proyecto.

Aspectos Organizacionales y Legales

En este capítulo se establecerán los lineamientos organizacionales y legales fundamentales para la creación y puesta en marcha de Energía Total Fitness.

Análisis Estratégico

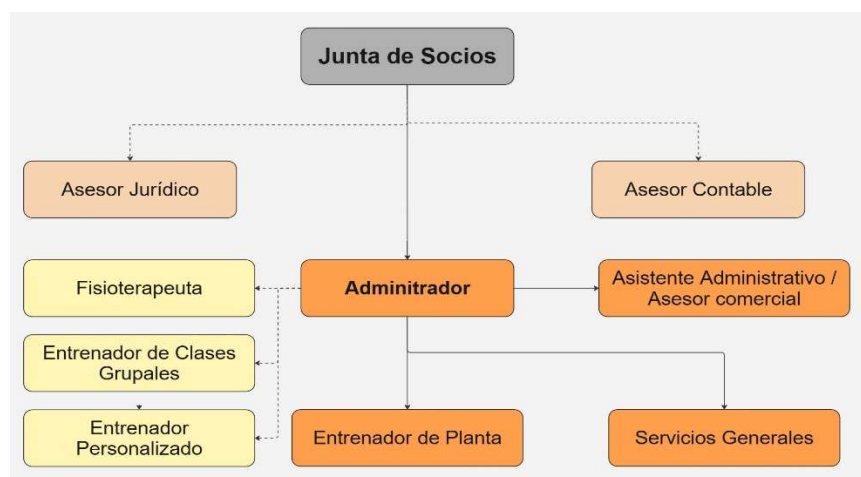
Misión: Contribuimos al bienestar físico y emocional de las personas mediante un modelo de entrenamiento personalizado, seguro y tecnológicamente avanzado, orientado a la salud, la inclusión y la excelencia técnica.

Visión: Para el año 2030, ser reconocidos como el centro de acondicionamiento físico más confiable y especializado en atención segmentada en ciudades intermedias de Colombia, integrando tecnología, talento humano y alianzas estratégicas para transformar vidas de manera sostenible.

Estructura Organizacional y Organigrama

El organigrama de Energía Total Fitness establece una estructura funcional alineada con la operación proyectada y los perfiles definidos.

Figura 27 - Organigrama Energía Total Fitness



Fuente: Elaboración Propia

La dirección estratégica está a cargo de la Junta de Socios, mientras que la ejecución operativa recae en el Administrador, quien articula los frentes administrativos, técnicos y de soporte. Se incluyen roles de apoyo especializado en las áreas jurídica y contable, bajo un esquema que prioriza la trazabilidad, la coordinación entre áreas y la toma de decisiones informada. Esta configuración favorece la eficiencia, la delegación clara y la escalabilidad del modelo.

Perfiles y Funciones

Tabla 16 - Perfiles y funciones

<i>Cargo</i>	<i>Perfil</i>	<i>Funciones</i>
Coordinador General / Administrador de sede	Profesional en administración, ingeniería industrial o afines. Manejo de CRM, liderazgo, experiencia en servicios.	Supervisar operaciones, coordinar personal, gestionar recursos y convenios.
Asistente administrativo – Asesor Comercial	Pasante o técnico/tecnólogo/profesional en áreas administrativas o atención al cliente. Comunicación y empatía.	Atender usuarios, gestionar agendamientos, registrar datos, apoyar tareas operativas.
Entrenador personal / Instructor especializado	Técnico, tecnólogo o profesional en educación física. Certificación COLEF, dominio técnico y sensibilidad clínica.	Diseñar planes personalizados, valoraciones físicas, aplicar protocolos diferenciados.
Personal de apoyo operativo / Mantenimiento y bioseguridad	Primaria o bachillerato con capacitación en limpieza institucional.	Higiene, bioseguridad, mantenimientos preventivos y correctivos.
Fisioterapeuta	Profesional con tarjeta profesional y registro Rethus. Conocimiento clínico y terapéutico.	Valoración física, adaptación de rutinas para usuarios clínicos, rehabilitación funcional.
Entrenador de clases grupales	Técnico o profesional en actividad física. Enfocado en funcional, ritmos o dirigidas. COLEF.	Diseñar rutinas, asesorar, complementar planes nutricionales, fomentar hábitos saludables.
Entrenador personalizado	Técnico o profesional en educación física. Certificación COLEF, sensibilidad clínica, uso de CRM.	Diseñar y ejecutar entrenamientos personalizados según segmento de usuario.
Asesor jurídico	Profesional en Derecho con tarjeta profesional. Conocimiento en normas del sector fitness.	Asesoría legal en contratos, normas de salud, datos personales, riesgos civiles.
Contador / Revisor Fiscal	Profesional en Contaduría Pública con tarjeta profesional. Experiencia en PYMES y NIIF.	Contabilidad general, obligaciones fiscales, viabilidad financiera, auditorías internas.

Fuente: Elaboración propia

La tabla expone una estructura de talento humano cuidadosamente diseñada para garantizar un servicio integral, eficiente y especializado en Energía Total Fitness. Cada cargo responde a funciones críticas del modelo de negocio, con perfiles técnicos y profesionales alineados a las exigencias del sector fitness y de salud preventiva. Esta distribución de roles permite articular la operación administrativa, técnica, legal y comercial, asegurando tanto la calidad del servicio como el cumplimiento normativo y la sostenibilidad operativa del proyecto.

Gobierno Corporativo

En consonancia con las mejores prácticas de gestión empresarial y teniendo en cuenta la naturaleza emergente de Energía Total Fitness, se propone un esquema de gobierno corporativo sencillo, funcional y alineado con los principios de transparencia, responsabilidad y sostenibilidad. Esta estructura busca articular de Gobpermitiendo una adecuada toma de decisiones, el cumplimiento normativo y la gestión integral del riesgo. A continuación, se presenta la tabla que describe los principales órganos y roles dentro del sistema de gobierno propuesto, junto con sus funciones y relaciones jerárquicas, garantizando así una gestión clara, profesional y adaptada al contexto del emprendimiento.

Tabla 17 - Modelo Gobierno Corporativo

<i>Órgano / Rol</i>	<i>Composición / Responsabilidad</i>	<i>Relación Jerárquica</i>
Junta de Socios	Órgano máximo de dirección. Define lineamientos estratégicos, aprueba estados financieros y decisiones de inversión relevantes.	Máxima autoridad
Administrador General	Ejecuta las decisiones de la Junta. Coordina todas las áreas, lidera la operación y responde por los resultados financieros y sociales.	Reporta a la Junta de Socios

Comité de Apoyo Técnico (ad hoc)	Integrado por el fisioterapeuta, entrenador líder y asesor jurídico cuando se requiera. Apoya decisiones clínicas y operativas.	Asesora al Administrador en temas técnicos
Contador / Revisor Fiscal (externo)	Garantiza la transparencia contable, cumplimiento tributario y emite informes financieros. Puede convocarse al menos trimestralmente.	Reporta a Junta y al Administrador
Asistente Administrativo / Comercial	Ejecuta funciones de atención, seguimiento a usuarios, procesos administrativos y soporte logístico.	Depende del Administrador
Equipo de Servicios (Entrenadores y Apoyo)	Ejecutan los servicios misionales: entrenamiento, rehabilitación, clases grupales y mantenimiento.	Coordinados por el Administrador o Líder de planta
Asesor Jurídico (externo)	Se convoca según necesidad para revisión contractual, compliance, derechos del consumidor y protección de datos.	Asesora a la Junta y al Administrador

Fuente: Elaboración propia

En coherencia con el modelo de gobierno corporativo y los principios de gestión responsable, Energía Total Fitness ha definido un conjunto de políticas institucionales que orientan su actuación técnica, social, legal y ambiental. Estas directrices no solo garantizan el cumplimiento normativo, sino que también fortalecen la cultura organizacional, promueven entornos seguros y saludables, y consolidan relaciones éticas con los diferentes grupos de interés. La siguiente tabla presenta una síntesis de las políticas clave que soportan la gestión corporativa y la sostenibilidad del emprendimiento.

Tabla 18 - Políticas Clave

<i>Política</i>	<i>Resumen</i>
Política de Calidad	Garantiza servicios personalizados con enfoque técnico, seguros y evaluables. Promueve la mejora continua basada en indicadores.
Política de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)	Implementa un SG-SST con programas de capacitación y prevención, bajo normativas colombianas y enfoque de autocuidado.
Política de Medio Ambiente	Fomenta la sostenibilidad, uso racional de recursos, gestión de residuos y selección consciente de insumos y proveedores.
Política Antitabaco y de Sustancias Psicoactivas	Prohíbe el consumo de tabaco y sustancias psicoactivas en instalaciones. Promueve entornos saludables y libres de humo.
Política de Responsabilidad Social	Impulsa acciones sociales con instituciones educativas y entidades de salud, promoviendo inclusión, equidad y bienestar comunitario.
Política de Tratamiento de Datos Personales	Protege los datos conforme a la Ley 1581 de 2012, garantizando confidencialidad, legalidad, finalidad y derechos ARCO.
Política de Debida Diligencia con Terceros	Establece criterios técnicos y éticos para contratación con terceros, garantizando transparencia, cumplimiento y responsabilidad empresarial.

Fuente: Elaboración Propia

Aspectos Legales

Tabla 19 - Aspectos Legales y Normativos

<i>Actividad Regulada</i>	<i>Normatividad</i>	<i>Entidad Emisora</i>	<i>Observación</i>
Creación y funcionamiento de Centros de Acondicionamiento Físico	Ley 729 de 2001	Congreso de la República	Establece los requisitos para la creación y operación de Centros de Acondicionamiento y Preparación Física (CAPF), incluyendo la necesidad de contar con personal calificado y servicios médicos adecuados.
Protocolos de bioseguridad en centros de entrenamiento	Resolución 1313 de 2020	Ministerio de Salud y Protección Social	Adopta el protocolo de bioseguridad para el manejo y control del riesgo de COVID-19 en actividades relacionadas con centros de entrenamiento y acondicionamiento físico
Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)	Resolución 0312 de 2019	Ministerio del Trabajo	Establece los estándares mínimos del SG-SST que deben cumplir todos los empleadores y contratantes en Colombia
Licencia de Seguridad y Salud en el Trabajo	Resolución 754 de 2021	Ministerio de Salud y Protección Social	Define los requisitos y procedimientos para la expedición y renovación de la Licencia de Seguridad y Salud en el Trabajo para personas naturales y jurídicas
Normas técnicas en Seguridad y Salud en el Trabajo	GTC 45:2012, NTC-OHSAS 18001:2007, NTC-OHSAS 18002:2009	ICONTEC	Proporcionan directrices para la implementación de sistemas de gestión en seguridad y salud ocupacional
Sistema General de Riesgos Laborales	Ley 1562 de 2012	Congreso de la República	Modifica el Sistema de Riesgos Laborales y establece disposiciones en materia de salud ocupacional
Regulación de actividades deportivas y recreativas	Gaceta del Congreso 691 de 2021	Congreso de la República	Establece lineamientos para la autorización y control del funcionamiento de centros de acondicionamiento físico y otras organizaciones deportivas
Requisitos para abrir un negocio de entrenamiento personal	Recomendaciones generales	Diversas entidades	Incluyen certificación como entrenador personal, registro de la empresa como entidad jurídica y contratación de un seguro de responsabilidad civil

Fuente: Elaboración Propia basado en consulta de Normativa de acuerdo con el Sector

La tabla presenta el marco normativo aplicable a la operación de Energía Total Fitness, evidenciando el cumplimiento de lineamientos legales, técnicos y sanitarios esenciales para su funcionamiento. Estas regulaciones garantizan condiciones adecuadas de bioseguridad, seguridad laboral, idoneidad del talento humano y formalización jurídica, permitiendo ofrecer servicios de acondicionamiento físico bajo

parámetros de calidad y responsabilidad. El conocimiento y aplicación de esta normatividad fortalece la legitimidad del proyecto y su sostenibilidad en el entorno regulado del sector salud y deporte.

Estructura Jurídica y tipo de sociedad

Para una empresa como Energía Total Fitness, que nace con una visión clara de crecimiento sostenible, atención personalizada y compromiso social, contar con una estructura jurídica que brinde confianza, flexibilidad y respaldo legal es fundamental. Por ello, se ha optado por constituirse como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), figura contemplada en la Ley 1258 de 2008. Esta forma societaria no solo se adapta a las dinámicas del emprendimiento moderno en Colombia, sino que ofrece beneficios especialmente valiosos para proyectos que, como Energía Total Fitness, requieren agilidad en la toma de decisiones, protección patrimonial para sus fundadores y facilidad para vincular nuevos socios o inversionistas en el futuro.

La S.A.S. permite organizar la empresa a la medida, sin estructuras rígidas ni trámites excesivos, lo que resulta ideal para un centro de acondicionamiento físico que busca enfocarse en el bienestar de sus usuarios y no en cargas administrativas innecesarias. Además, la posibilidad de definir internamente cómo se gestionan las funciones directivas, los derechos de los accionistas y las reglas de operación, permite a Energía Total Fitness consolidar una cultura empresarial transparente, sólida y con visión de largo plazo. En suma, la elección de esta figura jurídica responde no solo a criterios legales, sino a una decisión estratégica que respalda el propósito y la proyección del emprendimiento.

Presupuesto de Personal Administrativo

Se proyecta un presupuesto anual para el sostenimiento del equipo administrativo, el cual constituye una pieza fundamental en la operación diaria del centro. Esta proyección contempla los recursos necesarios para garantizar la continuidad de funciones estratégicas como la gestión financiera, el soporte legal, la coordinación operativa y los servicios administrativos generales. En esta etapa de estructuración, algunos cargos son cubiertos directamente por los socios fundadores del proyecto, quienes asumen responsabilidades clave sin contraprestación inicial, en coherencia con la lógica de optimización de costos propia del emprendimiento.

Adicionalmente, los servicios profesionales como la contabilidad y la asesoría jurídica se contemplan bajo la modalidad de contratación externa por prestación de servicios. La estimación detallada de estos valores, incluyendo sus respectivas asignaciones mensuales y anuales, se amplía y sistematiza en el capítulo financiero, dentro de la sección de proyección de gastos administrativos, con el fin de brindar una visión integral, precisa y coherente de los costos asociados a la gestión administrativa del proyecto.

Aspectos Financieros

Objetivos financieros

- Alcanzar ingresos anuales promedio de \$ 840.925.800 mediante la ejecución de un plan de marketing digital que permita incorporar 6.780 clientes durante el primer año de operación en Duitama.

- Mantener un margen de ganancia bruta mínimo del 40 % gracias a una estructura de precios competitiva y a un control estricto de los costos operativos y administrativos.
- Conquistar el 12,5 % de la cuota de mercado local a través de campañas de publicidad en redes sociales, estrategias de posicionamiento y promociones online dirigidas al público objetivo de Duitama y su área de influencia.

Supuestos económicos para la simulación

IPC e IPP

Con base en la meta de inflación de largo plazo de 3 % establecida por la Junta Directiva del Banco de la República (Banco de la República, 2025) y en el consenso de mercado recogido por la encuesta Reuters Latin America, que ubica el IPC en 3,6 % para 2026 y confirma su convergencia al rango meta a partir de 2027 (Reuters, 2025), se proyecta que la inflación descenderá hasta estabilizarse en 3,0 % entre 2028 y 2029. De forma paralela, los modelos de Trading Economics anticipan que el Índice de Precios del Productor (IPP) alcanzará 4,0 % en 2026 y convergerá a 3,5 % durante 2027-2029, reflejando la normalización de los costos de producción bajo una política monetaria contractiva (Trading Economics, 2025).

Tabla 20 - Proyección IPP, IPC 2024 al 2029

Año	Inflación (IPC)	IPP
2026	3,50%	4,00%
2027	3,20%	3,70%
2028	3,00%	3,50%
2029	3,00%	3,50%

Fuente: *Elaboración Propia*

Tasa de impuesto de renta

La reforma tributaria Ley 2277 de 2022 fijó una tarifa corporativa general del **35 %** para los años gravables 2023-2025 (PwC, 2025) . Esta tasa se incorpora íntegramente al modelo, dado que Energía Total Fitness no pertenece a sectores con recargos ni goza de beneficios de zona franca.

Determinación de la tasa de evaluación del proyecto

Debido a que Energía Total Fitness se financiará íntegramente con aportes de los socios, la variable que descontará los flujos corresponde al costo del patrimonio. Esta tasa –equivalente a la TMAR pero, en este contexto, denominada expresamente tasa de evaluación del proyecto– se construye en cuatro pasos.

Componente libre de riesgo

El Banco de la República identifica los TES a diez años como «la curva soberana de referencia para plazos largos» (Banco de la República, 2025, párr. 2); su rendimiento efectivo anual al 30-05-2025 fue **10,7 %**.

Prima país–mercado

El profesor Damodaran registra para Colombia un «*country risk premium of 6.83 percent*» (Damodaran, 2025, tabla 1). Se adoptan 6,0 puntos para no sobre-estimarla.

Recargo por tamaño y sector

PricewaterhouseCoopers advierte que «las micro-pymes fitness exigen, en promedio, dos puntos adicionales sobre el riesgo de mercado» (PwC, 2024, p. 8). Se suman 2,0 puntos.

Margen de ejecución

El proceso de llenar 600 cupos en el primer año introduce incertidumbre operativa; se añade un margen cautelar de **0,5 puntos**.

Tasa de Evaluación del Proyecto= 10,7% + 6,0% + 2,0% + 0,5%

Tasa de evaluación del proyecto= **19,2% EA**

Cobertura operativa de personal

Energía Total Fitness garantizará la contratación y disponibilidad de entrenadores, nutricionistas y personal de apoyo suficientes para atender la demanda estimada de 6 780 usuarios durante el primer año, manteniendo los ratios de servicio definidos para cada plan (≤ 12 clientes por coach en semipersonalizados y 1 : 1 en programas personalizados). Con ello se asegura la continuidad del servicio, la calidad percibida y se mitiga el riesgo de rotación o sobrecarga operativa que podría afectar los ingresos proyectados y la satisfacción del cliente.

Proyección de ventas

Energía Total Fitness proyecta atender hasta 600 usuarios mensuales, cifra que corresponde a la capacidad operativa instalada considerando el área locativa mínima requerida (400 m²), el equipamiento técnico disponible y los ratios de servicio por tipo de plan. Esta capacidad ha sido validada con base en estándares del sector, experiencia operativa previa y el modelo de asignación ajustado por tipo de asesoría, viabilidad de pago y modalidad de atención.

Según se recomienda en la literatura especializada del sector fitness, “lo ideal es que por metro cuadrado se cuente a 1.5 personas. Es decir, por cada 2 metros cuadrados, cuenta a 3 individuos” (Fitness Extreme Perú, s.f., párr. 3). Esta densidad permite equilibrar la eficiencia operativa con la comodidad del usuario y la correcta distribución del equipamiento. Teniendo en cuenta dicha relación y la oferta inmobiliaria vigente en la ciudad de Duitama, se concluye que para atender de forma adecuada a la población objetivo y alcanzar la capacidad máxima proyectada de ventas, se requiere un local con un área mínima aproximada de 400 metros cuadrados.

Para una capacidad máxima de 7.200 por año, lo que representa una participación del 12,5 % de participación en el mercado

Tabla 21 - Proyección de Ventas

<i>Observaciones - Consideraciones</i>	<i>Número de Personas</i>
Demanda Potencial:	57570
Capacidad instalada por mes	600 Usuarios
Capacidad instalada al año	7200 Usuarios
Participación del mercado	12,5 %

Fuente: Elaboración Propia

La cifra de 57.570 corresponde a la demanda potencial calificada, compuesta por personas que, de acuerdo con criterios demográficos, económicos y actitudinales, podrían ser usuarias de servicios fitness en Duitama. No se trata de una conversión directa, sino del tamaño total del mercado accesible. La proyección de captar el 12,5 % de este grupo —equivalente a 7.200 usuarios anuales o 600 mensuales— representa la meta operativa para el primer año, en línea con la capacidad instalada y las estrategias de posicionamiento previstas. Ahora, de forma cuantitativa, la asignación mensual proyectada de usuarios a cada uno de los servicios del portafolio *Energía Total Fitness*, considerando tanto la capacidad operativa máxima mensual (600 usuarios) como los resultados obtenidos en la encuesta se desarrolla la siguiente metodología de estimación.

Clasificación de la demanda

Se agruparon los encuestados en tres categorías de interés:

- Usuarios sin interés en asesoría.

- Usuarios interesados en asesoría semipersonalizada.
- Usuarios interesados en asesoría completamente personalizada.

Filtrado por capacidad de pago

- Para planes semipersonalizados solo se consideraron las respuestas dispuestas a pagar al menos \$50 000 adicionales a la tarifa básica.
- Para planes uno a uno solo se consideraron las respuestas dispuestas a pagar más de \$200 000 adicionales.

Ajuste por aceptación de la modalidad compartida

- Para el Programa Silver (entrenamiento 3 usuarios por 1 entrenador personalizado) se aplicó un factor de adopción del **40 %** sobre el grupo con presupuesto limitado, resultado que proviene de la propia experiencia operativa y de la preferencia individual declarada.

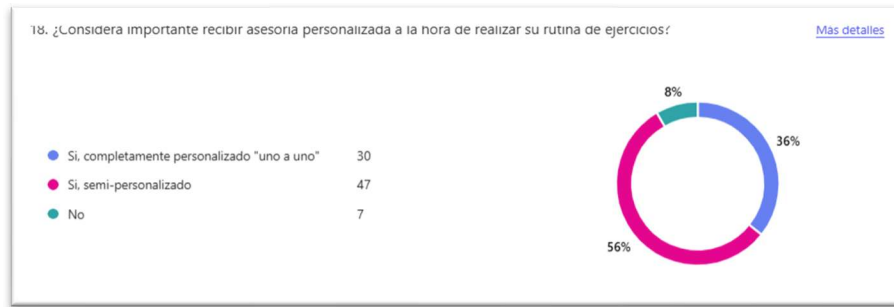
Asignación según naturaleza operativa de cada plan

- Se contabilizó el efecto del Plan Duo (dos personas por unidad vendida).
- Se contabilizó la ocupación continua de los planes trimestrales.
- Se excluyó la Valoración Antropométrica porque no consume aforo prolongado.

Corrección por preferencia horaria

- El Plan Smart Horas Valle solo puede alcanzar una fracción de la demanda debido a que la disponibilidad (11:00 a. m. – 5:00 p. m.) es atractiva para menos de una cuarta parte de los encuestados.

Figura 28 - Resultados de intención de compra



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22 - Resultados de intención de compra

Tipo de asesoría declarado	Proporción encuesta	Usuarios potenciales (600)
Personalizada "uno a uno"	36%	216
Semi-personalizada	56%	336
Sin asesoría	8%	48

Fuente: Elaboración Propia

Viabilidad de pago

Se contemplan para el programa de entrenamiento personalizado únicamente las personas dispuestas a pagar un recargo superior a \$200000 COP; equivalen al 37 % de los encuestados, es decir, 79 usuarios de los 216 clientes potenciales.

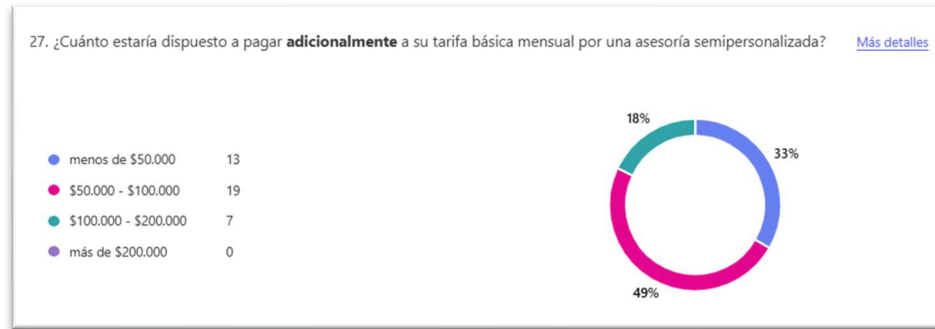
Figura 29 - Viabilidad de Pago Asesoría Personalizada



Fuente: Elaboración Propia

Para el programa de entrenamiento semipersonalizada únicamente las personas dispuestas a pagar un recargo superior a \$50000 COP; equivalen al 67 % de los encuestados, es decir, 225 usuarios de los 336 clientes potenciales.

Figura 30 - Viabilidad de pago Asesoría Personalizada



Fuente: Elaboración Propia

Remanente con bajo presupuesto para personalización

Tras segmentar la muestra de 216 personas interesadas en entrenamiento personalizado, se determinó que 79 usuarios (37 %) disponen del presupuesto para costear la modalidad “uno a uno”. El restante 63 % —equivalente a 137 personas— no cuenta con esos recursos y busca opciones más asequibles sin renunciar al acompañamiento técnico. Asumiendo que aproximadamente 37 % de este grupo suele optar por programas compartidos, se proyecta que unos 50 usuarios ($137 \times 0,37$) migrarán al Programa Silver o personalizado compartido.

Ajuste a la segmentación de intención de compra en función de capacidad de pago:

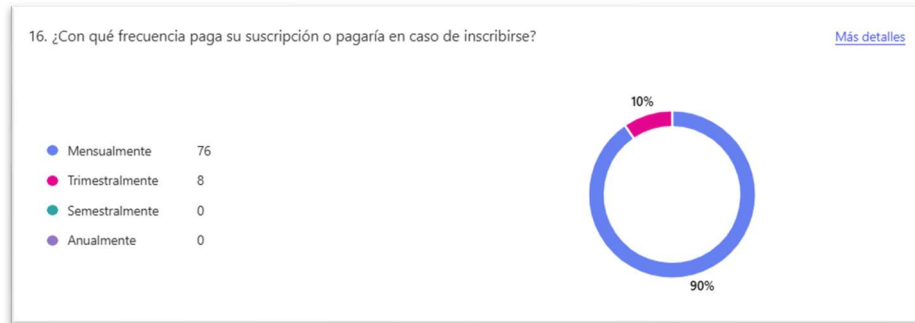
Tabla 23 - Segmentación de intención en función de la capacidad de pago

Segmento	Usuarios	% sobre aforo
Personalizado uno a uno	79	13%
Personalizado compartido (Silver)	50	8%
Semipersonalizado (Energy)	255	43%
Sin asesoría (Nitro, Smart, Duo)	216	36%
Total	600	100%

Fuente: Elaboración Propia

Se tiene en cuenta la frecuencia de pago para los programas Energy y Nitro para establecer la tasa de compra de planes mensuales y trimestrales:

Figura 31 - Intención de frecuencia de pago



Fuente: Elaboración propia

Distribución definitiva por plan

Tabla 24 - Distribución definitiva por plan

Categoría / Plan	Usuarios activos	Unidades vendidas	Observaciones de capacidad
Programa Gold (12 sesiones)	40	40	Pago adicional alto; atención individual
Programa Diamond (20 sesiones)	39	39	Pago adicional alto; atención individual
Programa Silver (12 sesiones)	50	50	Adopción real 40 %; ratio 3 : 1
Plan Energy Mensual	230	230	Incluye acompañamiento + clases
Plan Energy Trimestral	24	8	Ocupa aforo tres meses
Plan Smart Horas Valle	30	30	Horario restringido
Plan Nitro Mensual	108	108	Acceso libre
Plan Nitro Trimestral	12	12	Acceso libre - Ocupa aforo tres meses
Plan Duo o Amigos (2 personas por unidad)	66	33	33 unidades × 2 personas
Total usuarios mensuales	599	—	Capacidad instalada respetada
Valoración Antropométrica (servicio puntual)	—	15	15 % de los usuarios; no afecta aforo permanente

Fuente: Elaboración Propia

Considerando este mercado potencial, el valor de los planes y servicios y un crecimiento en ventas nulo una vez superados los 2 meses de puesta en marcha, debido a un aforo máximo de la capacidad instalada sobre los primeros años se realiza la proyección de ventas para los siguientes 5 años, para el escenario base, según el

simulador financiero diseñado por el Magíster Mauricio Reyes (ver Anexo G), se obtuvo que

Tabla 25 - Crecimiento en Ventas Escenario Base

AÑO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES	840.925.800	870.358.203	898.209.665	925.155.955	952.910.634

Fuente: Elaboración Propia a partir de simulador financiero diseñado por el Magíster Mauricio Reyes

Mantiene un margen operativo estable (= \$609–685 millones COP), suficiente para generar un VPN positivo de \$247 millones COP, una TIR del 43 % y un retorno de la inversión en 2,9 años, superando holgadamente la tasa de evaluación del 19,2 %.

Tabla 26 - Proyección de Escenarios

Plan / Programa	ESCENARIO PESIMISTA 80% del ingreso base		ESCENARIO BASE		ESCENARIO OPTIMISTA aumento del 20% respecto al escenario esperado	
	Unidades a vender por mes	Unidades a vender en 12 meses	Unidades a vender por mes	Unidades a vender en 12 meses	Unidades a vender por mes	Unidades a vender en 12 meses
Programa Gold (Personalizado 16)	32	384	40	480	48	576
Programa Diamond (Personalizado 20)	31	372	39	468	47	564
Programa Silver (Compartido 12)	40	480	50	600	60	720
Plan Energy Mensual (All Access)	184	2208	230	2760	276	3312
Plan Energy Trimestral (All Access)*	19	76	24	96	29	116
Plan Smart Horas Valle	24	288	30	360	36	432
Plan Nitro Mensual	86	1032	108	1296	130	1560
Plan Nitro Trimestral*	10	40	12	48	14	56
Plan Duo o Amigos (2 personas ≡ 1 unidad)	26	312	33	396	40	480
Valoración Antropométrica (servicio puntual)	12	144	15	180	18	216
Total general	464	5336	581	6684	698	8032

Fuente: Elaboración Propia

La tabla compara tres escenarios de ventas (pesimista, base y optimista), evidenciando la proyección de unidades a comercializar según el comportamiento del mercado. Esta estimación permite anticipar la variabilidad de la demanda y evaluar la viabilidad financiera del proyecto bajo distintas condiciones, destacando su capacidad de adaptación y sostenibilidad incluso en contextos adversos.

Tabla 27 - Crecimiento en Ventas escenario pesimista

AÑO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES	669.533.040	692.966.696	715.141.631	736.595.880	758.693.756
COSTOS ANUALES	187.163.744	194.650.293	201.852.354	208.917.187	216.229.288
MARGEN OPERATIVO	482.369.297	498.316.403	513.289.277	527.678.693	542.464.468

Fuente: Elaboración Propia²

Teniendo en cuenta las unidades a vender determinadas para un escenario pesimista, equivalentes al 80 % del ingreso base, como lo sugiere el análisis de sensibilidad financiera en estudios de viabilidad (Ango y Cordoba, 2025), declaradas en la Tabla 27, se desarrolló un análisis financiero por medio del simulador financiero diseñado por el Magíster Mauricio Reyes (ver Anexo E), donde se encontró que: Con una tasa de evaluación del 19,2 %, el proyecto genera un Valor Presente Neto positivo de \$60,2 millones COP y alcanza una Tasa Interna de Retorno del 26,0 %, el periodo de recuperación de 4,22 años confirma que la inversión se amortiza dentro del horizonte estratégico previsto. No obstante, el flujo de caja libre inicial relativamente bajo (\$29,9 millones en 2025) y la reducción proyectada en 2028 (\$149,9 millones) subrayan la importancia de mantener una estricta disciplina operativa, diversificar las fuentes de ingreso y desarrollar planes de contingencia para mitigar posibles desvíos en la demanda o alzas imprevistas en los costos. En síntesis, aun en su escenario menos favorable, el proyecto demuestra capacidad de generar valor económico, siempre que se implemente una gestión rigurosa del capital de trabajo y un monitoreo permanente de las variables del mercado.

Tabla 28 - Crecimiento en ventas Escenario Optimista

AÑO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES	991.498.320	1.026.200.761	1.059.039.186	1.090.810.361	1.123.534.672
COSTOS ANUALES	273.777.728	284.728.837	295.263.804	305.598.038	316.293.969
MARGEN OPERATIVO	717.720.592	741.471.924	763.775.381	785.212.324	807.240.703

² Estos valores derivan directamente del simulador financiero desarrollado por el Magíster Mauricio Reyes, conforme al escenario pesimista y optimista respectivamente

Fuente: Elaboración Propia³

Considerando las unidades proyectadas para un escenario optimista, correspondientes al 120 % del ingreso base estimado, en línea con criterios habituales de análisis de sensibilidad en estudios de viabilidad empresarial (Ango y Córdova, 2025), y reflejadas en la Tabla 27, se procedió a realizar una evaluación financiera utilizando el simulador diseñado por el Magíster Mauricio Reyes (ver Anexo F), con el fin de analizar el impacto de condiciones favorables sobre la rentabilidad del proyecto. Encontramos que: El flujo de caja descontado arroja un Valor Presente Neto de \$407,6 millones COP, una Tasa Interna de Retorno de 54,9 % y un periodo de recuperación de apenas 2,27 años. Estos resultados evidencian una rentabilidad excepcional y una rápida amortización del capital, lo que refuerza la solidez financiera del proyecto aun bajo supuestos muy favorables de demanda y eficiencia operativa.

Proyección de gastos de mercadeo

Considerando el presupuesto anual de mercadeo consignado en la Tabla 11– Presupuesto Anual de Mercadeo (COP 4 000 000 para el año de arranque) y el Índice de Precios al Consumidor (IPC) proyectado por el Banco de la República—3,8 % para 2026; 3,2 % para 2027; 3,0 % para 2028-2029 (Banco de la República, 2025)—se elabora la proyección de gastos de mercadeo para Energía Total Fitness, manteniendo constante el esfuerzo real de inversión.

Tabla 29 - Presupuesto de Mercadeo

<i>Presupuesto / Año</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>	<i>2028</i>	<i>2029</i>
Marketing (en miles COP)	4 000	4 152	4 285	4 413	4 546
Total (en miles COP)	4 000	4 152	4 285	4 413	4 546

Fuente: Elaboración Propia

³ Estos valores derivan directamente del simulador financiero desarrollado por el Magíster Mauricio Reyes, conforme al escenario pesimista y optimista respectivamente

La tabla muestra una proyección creciente del presupuesto anual de marketing entre 2025 y 2029, reflejando una estrategia sostenida de posicionamiento y atracción de clientes, ajustada por inflación y necesidades de crecimiento.

Proyección de costos de producción

Para servicios que representan costos variables por que en su ejecución dependen de más recursos que los programas que no requieren asesoría de acuerdo al Anexo D Costos de Nomina, dividimos su asignación en el grado de utilización:

Tabla 30 - Proyección Costos de Producción

<i>Plan/Programa/ Servicio</i>	<i>Costo Unitario</i>	<i>Descripción del Costo Unitario</i>
Plan Energy (All Access)	\$ 1.359,11	SMMLV, Dividido en 20 días hábiles, dividido en 8 horas laborales, dividido en estimación de 10 personas por clase
Plan Energy Trimestre (All Access)	\$ 4.077,32	Plan Energy por 3 meses
Programa Silver (Compartido12)	\$ 163.092,77	SMMLV, Dividido en 20 días hábiles, dividido en 8 horas laborales por 12 sesiones
Programa Gold (Personalizado16)	\$ 163.092,77	SMMLV, Dividido en 20 días hábiles, dividido en 8 horas laborales por 16 sesiones.
Programa Diamond (Personalizado 20)	\$ 13.591,06	SMMLV, Dividido en 20 días hábiles, dividido en 8 horas laborales por 20 sesiones
Valoración Antropométrica	\$ 13.591,06	SMMLV, Dividido en 20 días hábiles, dividido en 8 horas laborales

Fuente: Elaboración Propia

Por otro lado, determinamos la base punible a cada servicio, dividiendo los costos y gastos operativos entre la demanda proyectada para el año y así determinar un base de costo asignada para cada producto o servicio.

Tabla 31 - Base Punible para cada Servicio

Total nóminas	\$ 119.611.605,14
Total gastos fijos	\$ 109.620.000,00
Presupuesto de mercadeo	\$ 4.000.000,00
Gastos y costos anuales	\$ 223.236.605,14
gastos y costos fijos mensual	\$ 18.603.050,43
Base punible para cada servicio o Plan (600 usuarios)	\$ 31.005,08

Fuente: Elaboración Propia

Para los servicios que representan costos variables, y en reacción a estrategias de SYOP (ventas y operación) se establecen tasas de contribución por unidad vendida (costo unitario de producción para estos servicios en función de la demanda de recursos para su contraprestación)

Tabla 32 - Determinación del costo unitario por plan, programa o Servicio

<i>Plan / Programa / Servicio</i>	<i>Personas que se tienen que atender al año</i>	<i>Base punible para cada servicio o Plan</i>	<i>Recargo por uso de recurso</i>	<i>Costo unitario de Servicio</i>
Plan Nitro Mensual		\$ 31.005		\$ 31.005
Plan Nitro Trimestral	no requiere coach	\$ 31.005		\$ 31.005
Plan Smart Horas Valle		\$ 31.005		\$ 31.005
Plan Duo o Amigos		\$ 31.005		\$ 31.005
Plan Energy Mensual (All Access)	requiere 1 coach por cada 10 usuarios	\$ 31.005	\$ 1.359	\$ 32.364
Plan Energy Trimestral (All Access)		\$ 31.005	\$ 1.359	\$ 32.364
Programa Silver (Compartido 12)	requiere 1 coach por cada 3 usuarios	\$ 31.005	\$ 4.530	\$ 35.535
Programa Gold (Personalizado 16)	requiere 1 coach por cada usuario	\$ 31.005	\$ 13.591	\$ 44.596
Programa Diamond (Personalizado 20)		\$ 31.005	\$ 13.591	\$ 44.596
Valoración Antropométrica		\$ 31.005	\$ 13.591	\$ 44.596

Fuente: Elaboración Propia

La tabla detalla el costo unitario por servicio según la necesidad de recurso humano, evidenciando que los programas personalizados y compartidos implican mayores recargos por uso de coach. Esto permite una adecuada estimación de costos operativos diferenciados por tipo de plan.

Tabla 33 - Proyección de costos anuales

<i>Año</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>	<i>2028</i>	<i>2029</i>
Costos anuales	232.145.010	241.430.810	250.363.750	259.126.482	268.195.908

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

La tabla presenta la proyección de costos anuales entre 2025 y 2029, con un crecimiento progresivo acorde al ajuste por inflación y expansión operativa, lo cual permite anticipar necesidades financieras y garantizar la sostenibilidad del proyecto.

Proyección de gastos administrativos

La estructura de gastos fijos estimados para el primer año de operación de Energía Total Fitness, con un valor total de \$109.425.000 COP. Este presupuesto incluye conceptos esenciales como arriendo, servicios públicos, internet, papelería, seguridad, aseo, pólizas de seguro, asesorías externas,. La información se presenta en valores mensuales y anuales para facilitar su análisis operativo y financiero. Estos gastos son independientes del nivel de ventas y garantizan el funcionamiento básico y administrativo del centro.

Tabla 34 - Proyección de Gastos Administrativos

<i>GASTOS FIJOS</i>	<i>MENSUAL</i>	<i>ANUAL</i>
<i>ARRIENDO:</i>	\$ 7.000.000	\$ 84.000.000
<i>SERVICIOS PÚBLICOS:</i>		
Luz	\$ 650.000	\$ 7.800.000
Agua	\$ 180.000	\$ 2.160.000
<i>OTROS SERVICIOS</i>		
Internet	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Software contable	-	\$ 1.305.000
Asesoría contable	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Asesor Jurídico	\$ 216.667	\$ 2.600.000
CRM plataforma	-	\$ 700.000
<i>PAPELERÍA:</i>	\$ 50.000	\$ 600.000
<i>SERVICIOS DE SEGURIDAD:</i>		
Cámaras	\$	\$ 1.000.000
<i>OTROS GASTOS</i>		
Servicio de aseo		\$ 360.000
Pólizas de seguro		\$ 500.000
TOTAL	\$ 8.796.667	\$ 109.425.000

Fuente: *Elaboración Propia*

Presupuesto de inversión

Para garantizar la viabilidad operativa durante la etapa de arranque, se ha previsto un capital de trabajo inicial que permita cubrir las obligaciones esenciales del negocio mientras se estabiliza el flujo de ingresos. Este componente de la inversión es fundamental, ya que asegura la continuidad de las operaciones sin depender de ingresos inmediatos, permitiendo cumplir oportunamente con compromisos como la nómina, los costos operativos y los gastos fijos. La planificación de este capital responde a un enfoque preventivo que busca minimizar riesgos financieros y garantizar un inicio sólido y ordenado y de acuerdo a los anexos B y C tenemos que:

Tabla 35 - Proyección Presupuesto de Inversión

<i>Total Inversiones</i>		<i>\$ 254.286.268,00</i>
Calculo Del Capital De Trabajo Inicial		
	<i>Meses</i>	<i>Valor</i>
Costos Operativos	2	\$ 45.629.621,38
Nóminas	2	\$ 19.935.267,52
Marketing Mix	3	\$ 1.000.000,00
Gastos Fijos	2	\$ 18.237.500,00
Total		\$ 84.802.388,90
Total Inversión		\$ 339.088.656,90

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

Estados financieros

La presentación de los estados financieros constituye una etapa crítica en la validación de la viabilidad económica del proyecto Energía Total Fitness. Esta sección expone de manera detallada las proyecciones contables elaboradas con base en estimaciones de ingresos, costos operativos, inversiones de capital y supuestos financieros prudentes. Los estados financieros proyectados no solo reflejan el desempeño esperado del centro de acondicionamiento físico bajo distintos escenarios de mercado, sino que también permiten sustentar decisiones estratégicas orientadas a la

sostenibilidad y rentabilidad del negocio. Este análisis facilita la evaluación integral del flujo de caja libre, el punto de equilibrio, el retorno de la inversión y otros indicadores clave, brindando a los inversionistas y demás grupos de interés una base sólida para la toma de decisiones fundamentadas.

Estado de resultados

A pesar del aumento progresivo en los costos, la eficiencia operativa y la eliminación de gastos financieros permiten mantener una rentabilidad estable y en ascenso, reflejando la solidez del modelo de negocio.

Tabla 36 - Estado de Resultados Proyectados a 5 años

	2025	2026	2027	2028	2029
Costo Ventas	\$ 232.145.010	\$ 241.430.811	\$ 250.363.751	\$ 259.126.482	\$ 268.195.909
Gastos Activos Y Vtas	\$ 119.611.605	\$ 123.798.011	\$ 127.759.548	\$ 131.592.334	\$ 135.540.104
Gastos Fijos Del Periodo	\$ 109.425.000	\$ 113.254.875	\$ 116.879.031	\$ 120.385.402	\$ 123.996.964
Otros Gastos	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Depreciación	\$ 26.528.627	\$ 26.528.627	\$ 26.528.627	\$ 26.528.627	\$ 26.528.627
Utilidad Operativa	\$ 349.215.558	\$ 361.345.879	\$ 372.678.709	\$ 383.523.111	\$ 394.649.030
Gastos Financieros	\$ 19.621.628	\$ 14.484.409	\$ 8.052.611	\$ 0	\$ 0
Utilidad Antes De Impuestos	\$ 329.593.930	\$ 346.861.470	\$ 364.626.098	\$ 383.523.111	\$ 394.649.030
Impuestos	\$ 115.357.875	\$ 121.401.515	\$ 127.619.134	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
Utilidad Neta	\$ 214.236.054	\$ 225.459.956	\$ 237.006.964	\$ 249.290.022	\$ 256.521.870

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

La tabla muestra una tendencia creciente en la utilidad neta entre 2025 y 2029, evidenciando una gestión eficiente de los costos y gastos operativos, así como una sólida rentabilidad sostenida a lo largo del tiempo, ver **Anexo G**.

Balance general

El balance general proyectado presenta la estructura financiera esperada de Energía Total Fitness durante el periodo 2025–2029, evidenciando la relación entre sus activos, pasivos y patrimonio. Antes del inicio de operaciones, la empresa parte de una base sólida con un alto componente de activo fijo financiado parcialmente con deuda. A medida que avanzan los años, se proyecta una mejora progresiva en la salud financiera del negocio, reflejada en el aumento del patrimonio y la reducción de obligaciones financieras, lo cual fortalece su capacidad de crecimiento con recursos propios.

Tabla 37 - Balance General proyectado a 5 años

Balance General						
	Año 0	2025	2026	2027	2028	2029
Activo						
Caja/Bancos	\$ 77.863.603	\$ 413.600.370	\$ 431.873.529	\$ 444.211.979	\$ 489.637.618	\$ 527.292.164
Fijo No Depreciable						
Fijo Depreciable	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268
Depreciación Acumulada		\$ 26.528.627	\$ 53.057.254	\$ 79.585.880	\$ 106.114.507	\$ 132.643.134
Activo Fijo Neto	\$ 254.286.268	\$ 227.757.641	\$ 201.229.014	\$ 174.700.388	\$ 148.171.761	\$ 121.643.134
Total Activo	\$ 332.149.871	\$ 641.358.011	\$ 633.102.544	\$ 618.912.366	\$ 637.809.379	\$ 648.935.298
Pasivo						
Impuestos X Pagar	\$ 0	\$ 115.357.875	\$ 121.401.515	\$ 127.619.134	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
Total Pasivo Corriente	\$ 0	\$ 115.357.875	\$ 121.401.515	\$ 127.619.134	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
Obligaciones Financieras	\$ 77.863.603	\$ 57.477.814	\$ 31.954.806	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Pasivo	\$ 77.863.603	\$ 172.835.689	\$ 153.356.320	\$ 127.619.134	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
Patrimonio						
Capital Social	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268
Utilidades Del Ejercicio	0	\$ 214.236.054	\$ 225.459.956	\$ 237.006.964	\$ 249.290.022	\$ 256.521.870
Total Patrimonio	\$ 254.286.268	\$ 468.522.322	\$ 479.746.224	\$ 491.293.232	\$ 503.576.290	\$ 510.808.138
Total Pas + Pat	\$ 332.149.871	\$ 641.358.011	\$ 633.102.544	\$ 618.912.366	\$ 637.809.379	\$ 648.935.298

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

Para 2029, el total del activo asciende a **\$648.935.298**, impulsado principalmente por el aumento sostenido en caja y bancos, que alcanza los **\$527.292.164**, lo que representa una mejora significativa en la liquidez frente al año inicial. El pasivo total se reduce hasta los **\$138.127.161**, compuesto únicamente por pasivos corrientes

relacionados con impuestos, mientras que las obligaciones financieras desaparecen desde 2027. El patrimonio se incrementa año a año por efecto de las utilidades retenidas, alcanzando los **\$510.808.138** al cierre del periodo, lo que confirma una estructura financiera cada vez más sólida y menos dependiente del endeudamiento externo.

Flujo de caja

El flujo de caja del proyecto refleja la evolución del capital operativo neto, que resulta de la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, sumado al valor del activo fijo neto. Esta estructura permite medir la capacidad de la empresa para sostener su operación a largo plazo, mostrando cómo se comportan los recursos disponibles frente a las obligaciones inmediatas. A través de esta proyección se puede evaluar la eficiencia en la gestión de activos, la reposición de infraestructura y la necesidad de reinversión.

Tabla 38 - Flujo de Caja Proyectado a 5 años

Flujo De Caja Del Proyecto:						
	Año 0	2025	2026	2027	2028	2029
Activos Corrientes	\$ 77.863.603	\$ 413.600.370	\$ 431.873.529	\$ 444.211.979	\$ 489.637.618	\$ 527.292.164
Pasivos Corrientes		\$ 115.357.875	\$ 121.401.515	\$ 127.619.134	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
Ktno	\$ 77.863.603	\$ 298.242.495	\$ 310.472.015	\$ 316.592.844	\$ 355.404.529	\$ 389.165.004
Activo Fijo Neto	\$ 254.286.268	\$ 227.757.641	\$ 201.229.014	\$ 174.700.388	\$ 148.171.761	\$ 121.643.134
Depreciación Acumulada		\$ 26.528.627	\$ 53.057.254	\$ 79.585.880	\$ 106.114.507	\$ 132.643.134
Activo Fijo Bruto	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268
Total Capital Operativo Neto	\$ 332.149.871	\$ 526.000.136	\$ 511.701.029	\$ 491.293.232	\$ 503.576.290	\$ 510.808.138

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

El flujo de caja del proyecto refleja la evolución del capital operativo neto, que resulta de la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, sumado al valor del activo fijo neto. Esta estructura permite medir la capacidad de la empresa para sostener su operación a largo plazo, mostrando cómo se comportan los recursos disponibles frente a las obligaciones inmediatas. A través de esta proyección se puede evaluar la

eficiencia en la gestión de activos, la reposición de infraestructura y la necesidad de reinversión.

Tabla 39 - Cálculo de Caja Libre Proyección a 5 años

Cálculo de Flujo de Caja Libre					
	2025	2026	2027	2028	2029
EBIT	\$ 349.215.558	\$ 361.345.879	\$ 372.678.709	\$ 383.523.111	\$ 394.649.030
Impuestos	\$ 122.225.445	\$ 126.471.058	\$ 130.437.548	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
NOPLAT	\$ 226.990.113	\$ 234.874.821	\$ 242.241.161	\$ 249.290.022	\$ 256.521.870
Inversión Neta	-\$ 193.850.265	\$ 14.299.107	\$ 20.407.798	-\$ 12.283.058	-\$ 7.231.848
Flujo de Caja Libre del período	\$ 33.139.847	\$ 249.173.928	\$ 262.648.958	\$ 237.006.964	\$ 249.290.022

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

Durante el periodo 2025–2029, el capital operativo neto proyectado sirve como base para calcular el **flujo de caja libre**, indicador clave que mide la liquidez real generada por el negocio después de impuestos y reinversiones. A partir del resultado operativo neto (NOPLAT), se deduce la inversión neta en activos para determinar cuánto efectivo queda disponible para los inversionistas. En este escenario, se observa un comportamiento creciente y saludable del flujo de caja libre, destacando un fortalecimiento en la capacidad del proyecto para financiar su crecimiento, cubrir obligaciones y generar valor económico sostenido sin depender de recursos externos.

Indicadores financieros de rentabilidad

Tabla 40 - Indicadores Financieros de Rentabilidad - Proyección a 5 años

Indicadores	2025	2026	2027	2028	2029
Margen Bruto	64.52%	64.52%	64.52%	64.52%	64.52%
Margen Operacional	19.17%	19.80%	20.54%	21.36%	21.65%
Margen Neto	7.36%	9.42%	11.59%	13.89%	13.89%
Ebitda	314.180	373.774	449.765	374.095	394.649
Margen Ebitda	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ROE	47.91%	56.65%	64.30%	70.86%	73.31%
ROA	19.52%	30.27%	47.76%	51.29%	50.29%
Endeudamiento Total	59.25%	46.57%	25.72%	27.62%	27.62%
Concentración de CP	0.68	0.16	0.00	0.00	0.00

Concentración de LP	0.82	0.65	0.00	0.00	0.00
Apalancamiento Total	1.45	0.87	0.35	0.38	0.38
Deuda/Ebitda	731	350	0	0	0

Fuente: Elaboración Propia

Los indicadores financieros proyectados para Energía Total Fitness demuestran un perfil financiero sólido y técnicamente viable. El mantenimiento de un margen bruto del 64,52 % durante todo el periodo refleja una estructura de costos eficiente, mientras que el margen operacional y el margen neto crecen de forma sostenida, indicando una mejora en la eficiencia operativa y la generación de utilidad neta. La rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) y sobre los activos (ROA) muestra un comportamiento ascendente, alcanzando niveles superiores al 70 % y 50 % respectivamente, lo que evidencia un uso óptimo del capital propio y de los recursos totales.

Adicionalmente, el desapalancamiento progresivo, expresado en la reducción del endeudamiento total del 59 % al 27 %, la eliminación de obligaciones financieras y la caída del ratio Deuda/EBITDA a cero, permite concluir que el proyecto no solo es rentable, sino también financieramente autosostenible. En conjunto, estos resultados respaldan la viabilidad del proyecto, con una estructura que combina rentabilidad creciente, bajo riesgo financiero y eficiencia operativa sostenida.

Fuentes de financiación

En este contexto de solidez financiera proyectada, se definió una estrategia de financiación que responde tanto a la necesidad de liquidez inicial como al objetivo de mantener una estructura patrimonial saludable. El análisis de viabilidad llevó a estructurar un crédito por \$77,86 millones COP, con una tasa efectiva anual del 25,2 % y un plazo de tres años. Esta deuda es amortizada de manera progresiva con cuotas constantes

anuales de aproximadamente \$40 millones, lo que permite controlar el servicio de la deuda sin comprometer el flujo operativo del negocio.

Tabla 41 - Fuentes de Financiación

AÑO	Saldo Inicial	Interés	Amortización	Cuota Total	Saldo Final
2025	\$ 77.863.603	\$ 19.621.628	\$ 20.385.789	\$ 40.007.417	\$ 57.477.814
2026	\$ 57.477.814	\$ 14.484.409	\$ 25.523.008	\$ 40.007.417	\$ 31.954.806

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

La decisión de financiar únicamente el capital de trabajo, dejando la inversión en activos fijos cubierta con aportes propios, reduce el apalancamiento y evita una carga financiera excesiva. Para 2027, la obligación financiera se extingue completamente, lo que se refleja en la caída del ratio Deuda/EBITDA a cero y en una mejora significativa en los indicadores de rentabilidad y solvencia. Esta estructura de financiación mixta garantiza la sostenibilidad del proyecto durante la etapa de crecimiento, con un equilibrio entre riesgo, rentabilidad y control financiero.

En cuanto a la viabilidad de acceder a este tipo de financiamiento siendo una empresa recientemente constituida, es importante precisar que, bajo el marco normativo colombiano, las entidades financieras sí pueden otorgar crédito a empresas nuevas, siempre y cuando se presenten garantías suficientes y una proyección financiera sólida. En estos casos, es común que el crédito sea solicitado con el respaldo del accionista principal como persona natural, quien actúa como deudor o codeudor, mientras la empresa figura como beneficiaria. Esta práctica es habitual y aceptada por los bancos cuando el flujo de caja proyectado y el plan de negocios respaldan la capacidad de pago de la empresa.

De acuerdo con lo establecido por la Ley 1258 de 2008 (S.A.S.) y el régimen financiero vigente, las S.A.S. pueden adquirir obligaciones crediticias si cumplen con los requisitos de evaluación establecidos por la entidad financiera, los cuales incluyen: estructura patrimonial inicial, indicadores de flujo de caja, rentabilidad proyectada y garantías personales o reales. En este caso, el plan de negocios de Energía Total Fitness presenta proyecciones coherentes, un respaldo en experiencia operativa previa y una participación activa del accionista, lo que permite acceder a recursos financieros externos desde el primer año, sin comprometer la estabilidad del proyecto ni contradecir la normatividad vigente.

Evaluación financiera

Con base en lo mencionado en los numerales anteriores de esta sección y los cálculos realizados el simulador financiero para el proyecto *Energía Total Fitness* (ver anexo G), permite concluir, con fundamento técnico y proyecciones consistentes, que se trata de una iniciativa financieramente sólida, rentable y con bajo nivel de riesgo. Desde una mirada integral, los resultados obtenidos a través del análisis de estados financieros, flujos de caja, estructura de capital e indicadores clave de desempeño financiero, reflejan un modelo de negocio bien estructurado, con capacidad real de generar valor desde su primer año de operación. Uno de los hallazgos más relevantes es que el proyecto alcanza una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 43,16 % y un Valor Presente Neto (VPN) de \$247 millones COP, calculados con una tasa de evaluación del 19,2 %. Estos resultados no solo superan ampliamente los criterios mínimos exigidos para emprendimientos de riesgo moderado, sino que además validan que los flujos de efectivo generados durante el horizonte de análisis compensan con creces la inversión inicial, lo que se confirma con un período de recuperación de solo 2,87 años. Esto representa una excelente señal para inversionistas y entidades financieras, al mostrar que el retorno del

capital ocurre en una fase temprana del proyecto, sin comprometer su sostenibilidad futura.

En cuanto a la estructura financiera, se optó por una combinación prudente entre capital propio (cerca del 75 %) y financiamiento externo a través de un crédito productivo con tasa anual del 25,2 % y plazo de tres años. Este crédito, destinado únicamente a cubrir el capital de trabajo inicial, se amortiza completamente al tercer año, lo cual se refleja en la disminución progresiva del nivel de endeudamiento y en la eliminación del indicador Deuda/EBITDA, que cae a cero a partir del año 2027. Esta decisión no solo reduce la exposición al riesgo financiero, sino que mejora los márgenes de operación y permite que la empresa fortalezca su patrimonio con recursos propios.

Los indicadores financieros proyectados refuerzan esta lectura positiva. El margen operacional, que inicia en 19,17 %, alcanza 21,65 % en 2029, mientras que el margen neto crece del 7,36 % al 13,89 %, lo que evidencia una gestión eficiente de los costos y una estructura operativa rentable. En paralelo, el proyecto demuestra un excelente desempeño en términos de rentabilidad sobre el capital, alcanzando un ROE (retorno sobre el patrimonio) superior al 73 % y un ROA (retorno sobre los activos) mayor al 50 % al final del periodo. Estos resultados destacan la capacidad del modelo no solo para generar utilidad, sino para aprovechar de manera eficiente los recursos disponibles.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

Energía Total Fitness adopta un enfoque ESG que articula principios ambientales, sociales y de gobernanza como parte integral de su estrategia de negocio, no como un complemento. Este modelo se construye desde la conciencia de que la sostenibilidad no es solo una exigencia ética y normativa, sino una ventaja competitiva real en el sector del acondicionamiento físico y el bienestar.

Componente ambiental

El centro se compromete con la eficiencia energética, la gestión responsable de residuos y el uso de materiales durables en infraestructura y equipamiento. Estas acciones buscan reducir la huella ecológica de la operación sin comprometer la calidad del servicio. El cumplimiento del SGA bajo ISO 14001 es una meta en el mediano plazo.

Dimensión Social

Se promueve el acceso inclusivo a programas de salud física, con énfasis en la atención de personas con necesidades especiales y en la educación comunitaria en hábitos saludables. El enfoque preventivo y personalizado que caracteriza a Energía Total Fitness refuerza el compromiso con el bienestar colectivo y con la equidad en el acceso.

Dimensión Económica

Energía Total Fitness concibe la sostenibilidad económica como la capacidad de generar valor a largo plazo a través de la eficiencia operativa, la diversificación de ingresos y la fidelización de clientes. Se privilegian decisiones de inversión con retorno medible y bajo riesgo, como la digitalización progresiva de procesos, el uso eficiente de los recursos y la implementación de modelos de membresía que fomenten la recurrencia. La empresa proyecta reinvertir parte de sus excedentes en la mejora continua de

servicios y tecnología, fortaleciendo así su posición competitiva sin depender exclusivamente del crecimiento exponencial.

Dimensión gobernanza

La gobernanza en Energía Total Fitness se basa en principios de transparencia, trazabilidad y responsabilidad. Se implementa una estructura corporativa simple pero eficaz, basada en una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), que facilita la rendición de cuentas y el acceso a aliados estratégicos. Se desarrollan protocolos internos claros para la toma de decisiones, priorizando la evidencia y la gestión de riesgos, apoyados en herramientas digitales como CRM y mecanismos de trazabilidad. Además, se promueve una cultura organizacional ética, con capacitaciones periódicas en conducta profesional, políticas de protección de datos, y canales seguros para reportar irregularidades. La gobernanza también incluye espacios participativos para clientes y colaboradores, tales como encuestas y comités de mejora, que alimentan el ciclo de retroalimentación continua del sistema de calidad.

Su aplicación sistemática permitirá no solo mitigar riesgos, sino también fortalecer la resiliencia del modelo de negocio en un entorno regulatorio, social y ambiental cada vez más exigente.

En coherencia con este enfoque integral, *Energía Total Fitness* ha diseñado un conjunto de programas institucionales que operacionalizan su compromiso con la sostenibilidad, traduciéndolo en acciones concretas y medibles. Estos programas refuerzan las dimensiones ambiental, social, económica y de gobernanza previamente descritas, permitiendo que el modelo ESG se exprese no solo en principios estratégicos, sino también en prácticas cotidianas. Su aplicación sistemática permitirá no solo mitigar riesgos, sino también fortalecer la resiliencia del modelo de negocio en un entorno regulatorio, social y ambiental cada vez más exigente. De esta manera, la organización

busca consolidar una cultura organizacional orientada al impacto positivo, con indicadores claros que guíen la mejora continua y el alineamiento progresivo con estándares internacionales como los del *Global Reporting Initiative* (GRI).

Programas Institucionales ESG – Energía Total Fitness

ECOFIT – Programa de Sostenibilidad Energética

ECOFIT busca minimizar el impacto ambiental del centro mediante prácticas eficientes en el uso de la energía, reducción de la huella de carbono y adopción progresiva de energías renovables. Incluye auditorías mensuales de consumo, capacitación al personal en buenas prácticas y actualización de luminarias y equipos de bajo consumo.

Indicador Clave: Huella de carbono por operación (kg CO₂ eq/mes)

Fórmula de cálculo: kg CO₂ eq = Consumo mensual (kWh) × Factor de emisión (kg CO₂/kWh)

INCLUIR – Programa de Acceso y Atención Diferencial

Este programa promueve el acceso equitativo de personas con limitaciones funcionales, enfermedades crónicas o movilidad reducida, asegurando instalaciones accesibles y planes personalizados con acompañamiento especializado. Se articula con aliados institucionales y del sector salud.

Indicador Clave: % de inclusión (usuarios con limitaciones funcionales)

Fórmula de cálculo: Inclusión (%) = (N° usuarios con limitaciones funcionales / Total de usuarios activos) × 100

IMPACTA – Programa de Bienestar Comunitario

IMPACTA promueve la salud y la cultura del autocuidado a través de actividades abiertas como ferias de salud, jornadas educativas y clases comunitarias. Se orienta a

poblaciones vulnerables de Duitama y zonas cercanas, y se realiza en articulación con cajas de compensación y alcaldías.

Indicador Clave: % satisfacción en programas sociales de bienestar

Fórmula de cálculo: Satisfacción (%) = (N° encuestas con valoración positiva / Total de encuestas respondidas) × 100

DECIDE – Sistema Ético y de Gobernanza Responsable

DECIDE estructura un sistema de gobernanza basado en principios de ética, transparencia y gestión del riesgo. Incluye capacitación anual obligatoria, uso de mecanismos de quejas y sugerencias, y toma de decisiones informadas a partir de indicadores Customer Lifetime Value CLV, Net Promoter Score NPS y ocupación.

Indicador Clave: % decisiones estratégicas con soporte de indicadores internos

Fórmula de cálculo: Soporte (%) = (N° decisiones documentadas con base en indicadores / Total decisiones estratégicas) × 100

Alineamiento con estándares GRI

De acuerdo con el Anexo H. Matriz de Correspondencia GRI Como parte del proceso de maduración institucional y en concordancia con los principios ESG, se propone adoptar de manera progresiva un conjunto de estándares del Global Reporting Initiative (GRI) que permitan estructurar la medición, evaluación y mejora continua del impacto ambiental, social y de gobernanza de Energía Total Fitness.

Figura 32 - Propuesta de Alineación con estándares GRI



Fuente: Elaboración propia.

Esta propuesta se articula bajo el enfoque de ciclo PHVA (Planear – Hacer – Verificar – Actuar), asegurando coherencia entre la planeación estratégica y los mecanismos de reporte. La matriz del Anexo H presenta esta correspondencia como una hoja de ruta que puede ser implementada en fases posteriores a la puesta en marcha del modelo operativo.

Conclusiones

Articulando los principales hallazgos de la investigación de mercado, la evaluación operativa, el análisis financiero y el enfoque de sostenibilidad; A través de estos elementos, se pone de manifiesto la factibilidad técnica, la rentabilidad económica y el impacto social y ambiental que el proyecto puede generar en la región. Entre los resultados más representativos de este estudio de viabilidad encontramos:

Pertinencia y validación de la demanda La investigación de mercado, a través de una encuesta aplicada a 86 usuarios potenciales en Duitama, permitió estimar una demanda efectiva de 57 570 personas (80,6 % de la población entre 15 y 49 años) y una participación de mercado inicial conservadora del 12,5 %, equivalente a 7 200 clientes al año. Las preferencias identificadas: énfasis en musculación (67 %), cardio (41 %) y asesoría semipersonalizada (56 %) —respaldan la oferta diversificada de planes (Nitro, Energy, Silver, Gold, Diamond) y horarios extendidos.

Viabilidad operativa y técnica El modelo de negocio híbrido (presencial + digital) se sustenta en procesos definidos, un CRM integrado y centros de entrenamiento modulares. La estructura de espacios (fuerza, cardio, funcional, rehabilitación) y la dotación tecnológica (IoT, sistemas de reserva) garantizan una atención segmentada para tres perfiles de cliente: autoexigente, activo y con necesidades especiales. El flujo operativo contempla un ciclo de diagnóstico, prestación de servicio, seguimiento y retroalimentación continua, asegurando calidad y escalabilidad.

Rentabilidad financiera Bajo el escenario base (Tabla 27), las ventas anuales de COP 840,9 MM generan un costo de ventas de COP 232,1 MM y un margen operativo de COP 608,8 MM. El Valor Presente Neto (VPN) alcanza COP 247,1 MM, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es 43,16 % y el periodo de recuperación de la inversión es 2,87 años.

El margen bruto se mantiene en 64,5 %, el margen neto crece de 7,36 % (2025) a 13,89 % (2029), y el ROE pasa de 47,9 % a 73,3 %.

Análisis de sensibilidad En el escenario pesimista (-20 % ventas): VPN = COP 52,98 MM, TIR = 25,23 % y payback = 4,30 años; en el optimista (+20 % ventas): VPN = COP 407,3 MM, TIR = 54,89 % y payback = 2,27 años. Estos resultados confirman que, aun ante variaciones adversas de la demanda, el proyecto mantiene rentabilidad aceptable y solvencia financiera.

Sostenibilidad e impacto El enfoque ESG se operacionaliza con programas como ECOFIT (eficiencia energética y huella de carbono), INCLUIR (acceso para usuarios con limitaciones), IMPACTA (bienestar comunitario) y DECIDE (gobernanza ética). Indicadores internos alineados con GRI miden emisiones, inclusión, seguridad laboral y cumplimiento normativo, reforzando la resiliencia y el compromiso social y ambiental de la propuesta.

Finalmente, el trabajo de grado ratifica que una planeación rigurosa, fundamentada en herramientas de gestión estratégica y análisis de entorno, permite construir modelos de negocio coherentes, con potencial de escalabilidad y capacidad de adaptación a los retos del mercado, configurando a Energía Total Fitness como una solución innovadora con impacto positivo en la comunidad.

Referencias

- Ango Moreta, K. L., y Córdova Maigua, M. J. (2022). *Creación de una confitería a base de edulcorantes naturales en la ciudad de Ambato* (Trabajo de titulación de pregrado, Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Ciencias Administrativas). Repositorio Institucional UTA. <https://repositorio.uta.edu.ec/items/64d975f8-1b8e-4c71-b7d8-82d35b6da4bf>
- Banco de la República. (2024). *Informe de política monetaria: Primer trimestre 2024*. Banco de la República.
- Banco de la República. (2025). *Informe de política monetaria*. <https://www.banrep.gov.co>
- Banco de la República. (2025, mayo 30). *Curvas TES – Serie histórica*. <https://www.banrep.gov.co>
- Banco de la República. (2025). *Informe de política monetaria: Perspectivas 2025–2027*. Banco de la República de Colombia.
- Bethancourt, H. J., Rosenberg, D. E., Beatty, T., y Arterburn, D. E. (2014). Barriers to and facilitators of physical activity program use among older adults. *Clinical Medicine y Research*, 12(1–2), 10–20. <https://doi.org/10.3121/cmr.2013.1171>
- Chen, C.-F., y Lin, C.-P. (2021). *The influence of perceived value on loyalty: A study of fitness center users*. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, Article 102291. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102291>
- Cibanal, S. (2023). *Tendencias tecnológicas en la industria del fitness 2025*. Trainingym. <https://blog.trainingym.com/es/blog/tendencias-tecnologicas-en-la-industria-del-fitness-2025>
- Consejo Nacional de Política Económica y Social [CONPES]. (2019). *Documento CONPES DC 06: Política nacional de aprovechamiento del espacio público para la promoción de la actividad física*.

- Damodaran, A. (2025). *Country default spreads and risk premiums*. Stern School of Business, New York University. <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar>
- Departamento Nacional de Planeación [DNP]. (2019). *CONPES 3975: Política nacional de transformación digital e inteligencia artificial*.
- Departamento Nacional de Planeación [DNP]. (2023). *Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026: Colombia, potencia mundial de la vida*.
- El Colombiano. (2025, mayo 20). *¿Cuántos centros de acondicionamiento abrirá este año Smart Fit en Colombia?*
- FitFit Colombia. (2025). *Gimnasios en Duitama (32 gimnasios en Duitama) [Listado online]*. Recuperado de <https://co.fitfit.fitness/es/z/802242-duitama>
- Fitness Extreme Perú. (s.f.). *¿Cómo distribuir los espacios en tu gimnasio?* <https://fitnessextremeperu.com/blog/como-distribuir-espacios-gimnasio/>
- Lee, S., Kim, J., y Park, E. (2022). Price sensitivity and purchase intention in fitness services. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, 23(3), 410–426. <https://doi.org/10.1108/IJSMS-05-2021-0056>
- Mendoza, J., y Restrepo, A. (2023). *Metodologías de proyección financiera en proyectos de servicios*. *Revista Colombiana de Economía*, 58(2), 45–63.
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2022). *Política nacional de salud mental: Marco estratégico para la acción 2020–2030*. <https://www.minsalud.gov.co>
- Morales Rincón, C. A., y Gómez Reyes, V. (2022). *Encuesta nacional de tendencias de fitness en Colombia para el año 2023*. *Mentor*, 1(3), 283–308.
- Organización Mundial de la Salud. (2022). *Directrices sobre actividad física y hábitos sedentarios*. <https://www.who.int/publications/i/item/9789240051334>

Organización Mundial de la Salud. (2022). *Plan de acción mundial sobre actividad física 2018–2030: Más personas activas para un mundo más sano* (Actualización de 2022). <https://www.who.int/publications/i/item/9789240059153>

Organización Mundial de la Salud. (2023). *Actividad física*. <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

Organización Panamericana de la Salud. (2023). *Actividad física*.
<https://www.paho.org/es/temas/actividad-fisica>

PricewaterhouseCoopers. (2024). *Tasas de descuento para pymes del sector bienestar en Colombia*. PwC.

PricewaterhouseCoopers. (2025). *Taxes on corporate income – Colombia*.
<https://taxsummaries.pwc.com/>

Reuters. (2025, marzo 31). *Colombia inflation seen easing in 2026*.
<https://www.reuters.com>

Secretaría de Salud de Boyacá. (2021). *Análisis de situación de salud – ASIS Duitama 2021*.
https://www.boyaca.gov.co/SecSalud/images/Documentos/asis2021/asis_duitama_2021.pdf

Secretaría de Salud de Boyacá. (2022). *Profesionales de salud de todo el departamento recibieron lineamientos para prevención de enfermedades crónicas*.
<https://www.boyaca.gov.co/secretariasalud/profesionales-de-salud-de-todo-el-departamento-recibieron-lineamientos-para-prevencion-de-enfermedades-cronicas/>

Sensor Tower. (2023). *Top 5 health and fitness apps in Colombia Q4 2023*.

Superintendencia de Industria y Comercio. (2021). *Estudio sobre el mercado de gimnasios y centros de acondicionamiento en Colombia (2018–2021)*.

Trading Economics. (2025). *Colombia – Producer prices change forecast*.

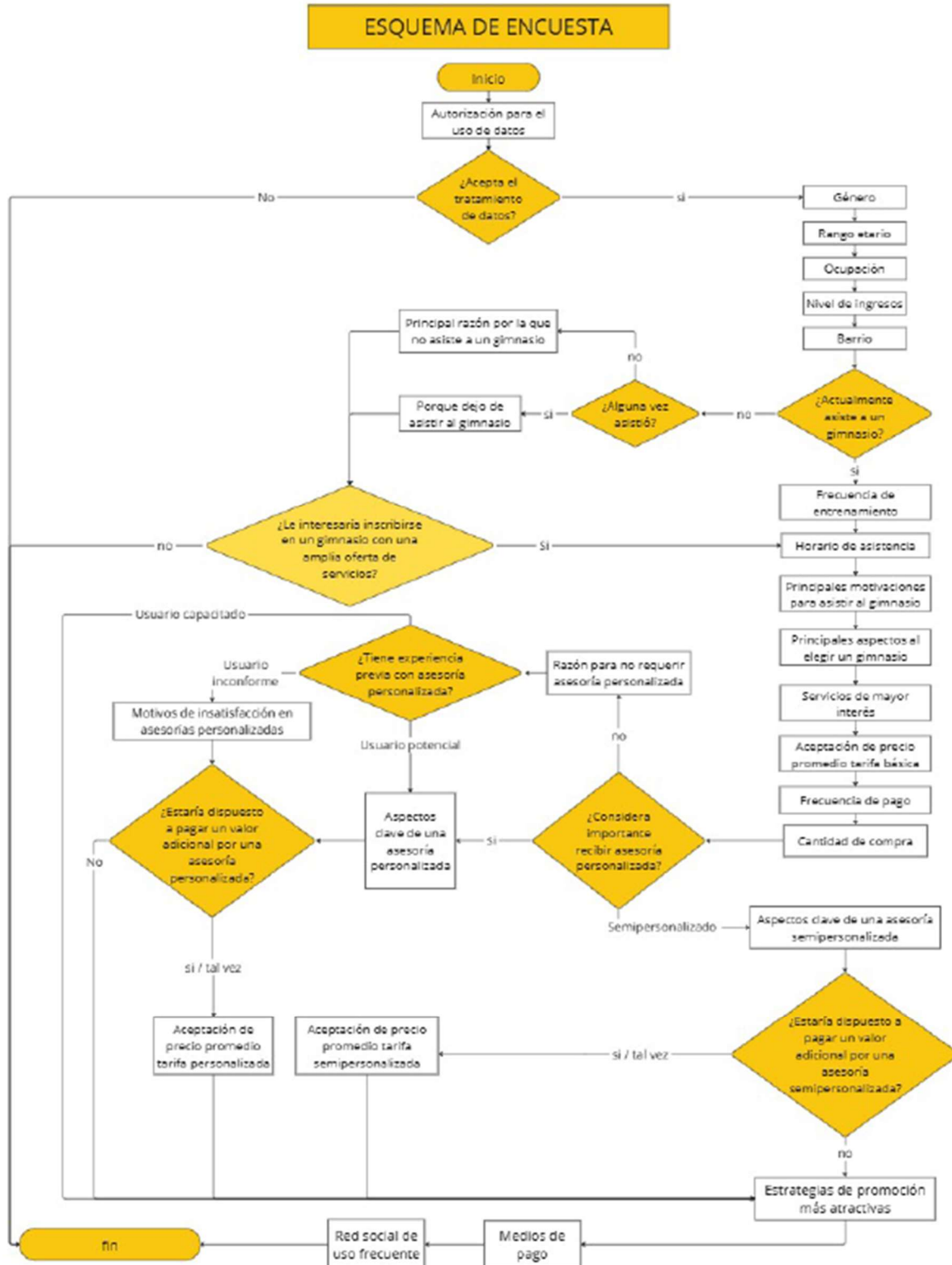
<https://tradingeconomics.com/colombia/producer-prices-forecast>

Trading Economics. (2025). *Colombia inflation rate y producer prices – Forecast*.

UpSwell Marketing. (2023, noviembre 7). *Fitness consumer survey: Finding membership*

opportunities in existing gym-goers. <https://upswellmarketing.com/blog/fitness-consumer-survey-finding-membership-opportunities-in-existing-gym-goers/>

ANEXO A. ESQUEMA DE ENCUESTA HABITOS Y PREFERENCIAS PARA CENTROS DE ACONDICIONAMIENTO FISICO



Fuente: Elaboración Propia

ANEXO B. APORTES DE SOCIOS: ACTIVOS FIJOS DE ENERGY PRO SAS

<i>Item</i>	<i>Recursos Fisicos (Inventario Actual)</i>	<i>Valor Promedio Comercial</i>	<i>Depreciación 10%</i>
1	Crossover dual	\$ 8.000.000	\$ 7.200.000
2	Haula funcional	\$ 10.000.000	\$ 9.000.000
3	Halon mixto	\$ 4.550.000	\$ 4.095.000
4	Banco de remo	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000
5	remo en T	\$ 800.000	\$ 720.000
6	Polea multiposicional	\$ 2.500.000	\$ 2.250.000
7	Banco Scot	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000
8	Maquina de vuelo lateral	\$ 2.500.000	\$ 2.250.000
9	Hammer de Hombro	\$ 3.000.000	\$ 2.700.000
10	Peck fly	\$ 5.000.000	\$ 4.500.000
11	Banco Plano	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000
12	Hammer inclinado de pecho	\$ 2.300.000	\$ 2.070.000
13	Leg curl	\$ 4.000.000	\$ 3.600.000
14	Extencion de cuádriceps	\$ 4.000.000	\$ 3.600.000
15	Aductormixto	\$ 4.430.000	\$ 3.987.000
16	Crossover Profesional	\$ 10.000.000	\$ 9.000.000
17	Pantorrillero	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000
18	Hacka Doble propósito	\$ 4.500.000	\$ 4.050.000
19	Prensa de 45 grados	\$ 4.000.000	\$ 3.600.000
20	Sentadilla sisi	\$ 850.000	\$ 765.000
21	Rack tipo venado	\$ 2.550.000	\$ 2.295.000
22	Maquina de Puente	\$ 3.300.000	\$ 2.970.000
23	Banco Rumano	\$ 1.850.000	\$ 1.665.000
24	haula de potencia	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000
25	Abs slider	\$ 800.000	\$ 720.000
26	banco de Bulgara	\$ 900.000	\$ 810.000
27	banco de remo mancuerna	\$ 1.000.000	\$ 900.000
28	Paralelas	\$ 900.000	\$ 810.000
29	Banco recto	\$ 600.000	\$ 540.000
30	Banco plano largo	\$ 700.000	\$ 630.000
31	Banco plano corto	\$ 500.000	\$ 450.000
32	Banco Inclinado	\$ 600.000	\$ 540.000
33	4 Elipticas	\$ 2.000.000	\$ 1.800.000
34	Plataforma osciladora	\$ 2.200.000	\$ 1.980.000
35	2 barras olímpicas	\$ 2.400.000	\$ 2.160.000
36	2 barras semiolímpicas	\$ 1.400.000	\$ 1.260.000
37	barra z	\$ 300.000	\$ 270.000
38	barra corta	\$ 300.000	\$ 270.000
39	2 barras cortas aluminio	\$ 400.000	\$ 360.000

40	18 discos de 45 lb	\$ 2.835.000	\$ 2.551.500
41	14 disco de 25 lb	\$ 1.225.000	\$ 1.102.500
42	21 discos de 10 lb	\$ 735.000	\$ 661.500
43	12 discos de 5 lb	\$ 210.000	\$ 189.000
44	par de mancuernas 5 lb (2 pares)	\$ 76.000	\$ 68.400
45	par de mancuernas 7.5 lb (1 par)	\$ 57.000	\$ 51.300
46	par de mancuernas 10 lb (4 par)	\$ 304.000	\$ 273.600
47	par de mancuernas 15 lb (1 par)	\$ 114.000	\$ 102.600
48	par de mancuernas 17 lb (1 par)	\$ 129.200	\$ 116.280
49	par de mancuernas 20 lb (4 par)	\$ 608.000	\$ 547.200
50	par de mancuernas 25 lb (2 par)	\$ 380.000	\$ 342.000
51	par de mancuernas 30 lb (2 par)	\$ 456.000	\$ 410.400
52	par de mancuernas 35 lb (1 par)	\$ 266.000	\$ 239.400
53	par de mancuernas 40 lb (3 par)	\$ 912.000	\$ 820.800
54	par de mancuernas 45 lb (1 par)	\$ 342.000	\$ 307.800
55	par de mancuernas 50 lb (3 par)	\$ 1.140.000	\$ 1.026.000
56	par de mancuernas 60 lb (2 par)	\$ 912.000	\$ 820.800
57	par de mancuernas 70 lb (1 par)	\$ 532.000	\$ 478.800
58	par de mancuernas 80 lb (1 par)	\$ 608.000	\$ 547.200
59	6 pares , Mancuerna hexagonal encauchetada de 10 lb	\$ 648.000	\$ 583.200
60	4 pares , Mancuerna hexagonal encauchetada de 20 lb	\$ 880.000	\$ 792.000
61	2 pares , Mancuerna hexagonal encauchetada de 30 lb	\$ 752.000	\$ 676.800
62	2 rack de mancuernas exagonales	\$ 800.000	\$ 720.000
63	26 Colchonetas de alto trágico	\$ 2.080.000	\$ 1.872.000
64	2 cojines de carga	\$ 100.000	\$ 90.000
65	1 almuadillas de barra	\$ 45.000	\$ 40.500
66	Disco olimpico encauchetado 10 lb (1 par)	\$ 640.000	\$ 576.000
67	Disco olimpico encauchetado 25 lb (2 par)	\$ 2.080.000	\$ 1.872.000
68	Disco olimpico encauchetado 35 lb (1 par)	\$ 1.200.000	\$ 1.080.000
69	Disco olimpico encauchetado 45 lb (1 par)	\$ 1.380.000	\$ 1.242.000
70	Locker de madera	\$ 400.000	\$ 360.000
71	Locker de hierro	\$ 350.000	\$ 315.000
72	Juego de bancos de almacenaje	\$ 2.200.000	\$ 1.980.000
73	Organizador de equipamento funcional (2)	\$ 950.000	\$ 855.000
74	Cuerdas de batida (2)	\$ 1.000.000	\$ 900.000
75	2 Steps Sport Fitness	\$ 300.000	\$ 270.000
76	Cajone de Pliometria (3)	\$ 1.150.000	\$ 1.035.000
77	Escaleras de plometria (3)	\$ 130.000	\$ 117.000
78	Kits de Agilidad (2)	\$ 600.000	\$ 540.000
79	Set de bandas de potencia	\$ 500.000	\$ 450.000
80	chalecos de carga	\$ 800.000	\$ 720.000
81	Sacos de Boxeo (2)	\$ 350.000	\$ 315.000
82	Pares de guantes de boxeo (2)	\$ 160.000	\$ 144.000

83	Set de agarres mutiproposito	\$ 1.200.000	\$ 1.080.000
84	Balones medicinales de cuero (2)	\$ 700.000	\$ 630.000
85	Balon medicinal con agarre 3 kg	\$ 136.000	\$ 122.400
86	Balon medicinal con agarre 5 kg	\$ 188.000	\$ 169.200
87	Balon medicinal con agarre 7 kg	\$ 279.000	\$ 251.100
88	Pesas de Tobillo (2 pares)	\$ 80.000	\$ 72.000
89	Piso tatami (12 metros cuadrados)	\$ 2.300.000	\$ 2.070.000
90	Mancuernas de 3 lb encauchetadas de vinilo	\$ 109.200	\$ 98.280
91	Piso de Caucho (180 metros cuadrados)	\$ 14.400.000	\$ 12.960.000
92	Tapetes de ingreso	\$ 500.000	\$ 450.000
93	Vidrios 9 laminas	\$ 4.320.000	\$ 3.888.000
94	Lobby	\$ 200.000	\$ 180.000
95	Conjunto de muebles lobby	\$ 1.500.000	\$ 1.350.000
96	Cafetera	\$ 1.500.000	\$ 1.350.000
97	Sistema de camaras	\$ 1.600.000	\$ 1.440.000
98	Equipo de sonido	\$ 1.700.000	\$ 1.530.000
99	Computador	\$ 1.600.000	\$ 1.440.000
100	caja registradora	\$ 450.000	\$ 405.000
101	Impresoras (2) (convencional y pos)	\$ 600.000	\$ 540.000
102	Electroiman y dactilar	\$ 500.000	\$ 450.000
103	Puerta de aluminio	\$ 300.000	\$ 270.000
104	Tablaero de programacion de clases	\$ 300.000	\$ 270.000
105	Señalización	\$ 300.000	\$ 270.000
106	Cajas menores 2	\$ 200.000	\$ 180.000
107	Letrero Energy pro y sistema de luces	\$ 700.000	\$ 630.000
108	Letreros exteriores	\$ 850.000	\$ 765.000
109	Materas	\$ 200.000	\$ 180.000
110	Lazos 10 unidades	\$ 120.000	\$ 108.000
111	Inventario de cafetería	\$ 1.500.000	\$ 1.350.000
112	Bancos de Madera	\$ 450.000	\$ 405.000
113	Herramienta	\$ 300.000	\$ 270.000
114	Alumbrado	\$ 560.000	\$ 504.000
115	Camilla, botiqui extintores	\$ 340.000	\$ 306.000
116	Canecas y utencilios de aseo	\$ 900.000	\$ 810.000
117	Reloj digital 2	\$ 400.000	\$ 360.000
118	Basculas y equipo antropometrico	\$ 600.000	\$ 540.000
Avaluo de Activos fijos TOTAL			\$ 158.713.560

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO C. COMPRA DE NUEVOS ACTIVOS

<i>Item</i>	<i>Descripción (Plan de Adquisición)</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo Unitario</i>	<i>Costo Total</i>
1	CRM - Training Gym	1	\$ 22.837.868	\$ 22.837.868
2	Software y 2 torniquetes			
3	Trotadoras curvas	3	\$ 5.000.000	\$ 15.000.000
4	Prensa a 45	1	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000
5	Hacka 45	1	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000
6	Hack hammer	1	\$ 3.400.000	\$ 3.400.000
7	Extencion hammer	1	\$ 2.900.000	\$ 2.900.000
8	Femoral unilateral Hammer	1	\$ 2.900.000	\$ 2.900.000
9	set Barras francesas	1	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000
10	Cabina de pecho frontal	1	\$ 2.700.000	\$ 2.700.000
11	Halon alto plaquetas	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
12	Remo Hammer	1	\$ 2.350.000	\$ 2.350.000
13	Hiperextension inclinado	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
14	Peso	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
15	Gramas	100	\$ 50.000	\$ 5.000.000
16	Piso tipo madera (60m)	2	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000
17	Piso caucho (60m)	4	\$ 2.000.000	\$ 8.000.000
18	Pintura y Adecuación	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
19	Registro de Marca	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
			TOTAL	\$ 90.487.868

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO D. COSTOS DE NOMINA

CARGO	Salario Basico / Apoyo de Sostenimiento	Auxilio de transporte	Aportes a Seguridad Social			Aportes Parafiscales		
			Salud (EPS)	Pensión	ARL (Administradora de Riesgos Laborales)	Caja de Compensación	ICBF	SEN A
Administrador	\$ 1.423.500	\$ 200.000	\$ 120.998	\$ 24.000	\$ 34.676	\$ 56.940	NA	NA
Asistente Administrativo - Asesor Comercial	\$ 600.000	NA	NA	NA	\$ 34.676	NA	NA	NA
Entrenador de Planta	\$ 1.423.500	\$ 200.000	\$ 120.998	\$ 24.000	\$ 34.676	\$ 56.940	NA	NA
Servicios Generales	\$ 1.423.500	\$ 200.000	\$ 120.998	\$ 24.000	\$ 34.676	\$ 56.940	NA	NA

Prestaciones sociales						
Cesantias	Intereses a las Cesantías	Prima de Servicios	Vacaciones	TOTAL	# De Colabora dores	Nomina por Cargo
\$ 135.238	\$ 1.352	\$ 118.578	\$ 59.289	\$ 2.174.570	\$ 1	\$ 2.174.570
NA	NA	NA	NA	\$ 634.676	\$ 2	\$ 1.269.353
\$ 135.238	\$ 1.352	\$ 118.578	\$ 59.289	\$ 2.174.570	\$ 2	\$ 4.349.140
\$ 135.238	\$ 1.352	\$ 118.578	\$ 59.289	\$ 2.174.570	\$ 1	\$ 2.174.570
Valor Total de Nomina Fija						\$ 9.967.633,76
Anual						\$ 119.611.605,14

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO E. ESCENARIO PESIMISTA

INGRESOS VENTAS DEL PRIMER AÑO						CRECIMIENTO PORCENTUAL EN VÍAS (CANTIDADES)				
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD \$	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES			ANO:	2026	2027	2028	2029
1	Plan Nitro Mensual	1.032,00	\$ 56.700,00	\$ 58.514.400	9%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2	Plan Nitro Trimestral	40,00	\$ 153.090,00	\$ 6.123.600	1%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3	Plan Smart Horas Valle	288,00	\$ 42.525,00	\$ 12.247.200	2%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
4	Plan Duo o Amigos	312,00	\$ 102.060,00	\$ 31.842.720	5%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
5	Plan Energy Mensual (All Access)	2.208,00	\$ 113.400,00	\$ 250.387.200	38%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6	Plan Energy Trimestral (All Access)	79,00	\$ 306.180,00	\$ 24.188.220	4%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
7	Programa Silver (Compartido 12)	480,00	\$ 125.550,00	\$ 60.264.000	9%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
8	Programa Gold (Personalizado 16)	384,00	\$ 259.200,00	\$ 99.532.800	15%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
9	Programa Diamond (Personalizado 20)	372,00	\$ 299.700,00	\$ 111.488.400	17%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
10	Valoración Antropométrica	144,00	\$ 40.500,00	\$ 5.832.000	1%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL				\$ 660.420.540	100%					

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO					
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD \$	COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES		
1	Plan Nitro Mensual	1032	\$ 31.005,08	\$ 31.997.247	17%
2	Plan Nitro Trimestral	40	\$ 31.005,08	\$ 1.240.203	1%
3	Plan Smart Horas Valle	288	\$ 31.005,08	\$ 8.929.464	5%
4	Plan Duo o Amigos	312	\$ 31.005,08	\$ 9.673.588	5%
5	Plan Energy Mensual (All Access)	2208	\$ 32.384,19	\$ 71.460.132	39%
6	Plan Energy Trimestral (All Access)	79	\$ 32.384,19	\$ 2.556.771	1%
7	Programa Silver (Compartido 12)	480	\$ 35.535,44	\$ 17.057.011	9%
8	Programa Gold (Personalizado 16)	384	\$ 44.596,15	\$ 17.124.921	9%
9	Programa Diamond (Personalizado 20)	372	\$ 44.596,15	\$ 16.589.767	9%
10	Valoración Antropométrica	144	\$ 44.596,15	\$ 6.421.845	4%
TOTAL				\$ 183.050.948	100%

PROYECCIONES					
ANO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES	\$ 660.420.540,0	\$ 683.535.258,9	\$ 705.408.387,2	\$ 726.570.638,8	\$ 748.367.758,0
COSTOS ANUALES	\$ 183.050.947,7	\$ 190.372.985,6	\$ 197.416.786,0	\$ 204.326.373,6	\$ 211.477.796,6
MARGEN OPERATIVO	\$ 477.369.592,3	\$ 493.162.273,3	\$ 507.991.601,1	\$ 522.244.265,2	\$ 536.889.961,3

AÑO BASE 2025

AÑO	2026	2027	2028	2029
INFLACION	3,5%	3,2%	3,0%	3,0%
IPP	4,0%	3,7%	3,5%	3,5%

TASA IMPTO RENTA 35,0%

EVALUACION FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

TASA DE EVALUACION DEL PROYECTO

19,20%

VOLVER AL MENÚ

FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSION AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029
	-\$323.967.526,80	\$29.657.326,21	\$161.425.450,15	\$171.417.969,23	\$146.521.698,77	\$155.634.636,56

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO = \$ 52.984.461,11

TASA INTERNA DE RETORNO = 25,23%

PERIODO DE RECUPERACION: 4,30 AÑOS

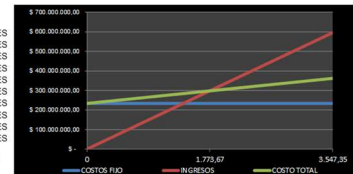
PUNTO DE EQUILIBRIO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	PARTICIPACION % EN VENTAS TOTALES	MARGEN DE CONTRIBUCION PONDERADO	PUNTO DE EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PRODUCTO O SERVICIO
Plan Nitro Mensual	\$ 25.694,92	0%	\$ 2.276,61	157,15 UNIDADES
Plan Nitro Trimestral	\$ 122.084,92	1%	\$ 1.132,00	16,45 UNIDADES
Plan Smart Horas Valle	\$ 11.519,92	2%	\$ 213,63	32,89 UNIDADES
Plan Duo o Amigos	\$ 71.054,92	5%	\$ 3.425,97	65,55 UNIDADES
Plan Energy Mensual (All Access)	\$ 81.035,81	38%	\$ 30.723,35	672,46 UNIDADES
Plan Energy Trimestral (All Access)	\$ 273.815,81	4%	\$ 10.028,64	64,96 UNIDADES
Programa Silver (Compartido 12)	\$ 90.014,56	9%	\$ 8.213,91	161,85 UNIDADES
Programa Gold (Personalizado 16)	\$ 214.603,85	15%	\$ 32.343,21	267,51 UNIDADES
Programa Diamond (Personalizado 20)	\$ 255.103,85	17%	\$ 43.065,17	299,42 UNIDADES
Valoración Antropométrica	\$ (4.096,15)	1%	\$ (36,17)	15,66 UNIDADES

TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO PONDERADO = \$ 131.386,33

PUNTO DE EQUILIBRIO - COSTOS Y OTOS FIJO MCPP = 1.773,67 UNIDADES

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MINIMAS EN TOTAL SIN IVA) = \$ 297.680.404,09



VOLVER AL MENÚ

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

ANEXO F. ESCENARIO OPTIMISTA

INGRESOS-VENTAS DEL PRIMER AÑO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES	ANNO	2026	2027	2028	2029
1 Plan Nitro Mensual	56,00	\$ 150,00	\$ 8.400,00	9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2 Plan Nitro Trimestral	56,00	\$ 153.090,00	\$ 8.573.040	1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3 Plan Smart Horas Valle	432	\$ 42.525,00	\$ 18.370.800	2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
4 Plan Duo o Amigos	480	\$ 102.060,00	\$ 48.988.800	5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
5 Plan Energy Mensual (All Access)	3.312,00	\$ 113.400,00	\$ 375.580.800	38%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6 Plan Energy Trimestral (All Access)	116,00	\$ 306.180,00	\$ 35.516.880	4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
7 Programa Silver (Compartido 12)	720,00	\$ 125.550,00	\$ 90.396.000	9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
8 Programa Gold (Personalizado 16)	576,00	\$ 259.200,00	\$ 149.299.200	15%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
9 Programa Diamond (Personalizado 20)	584,00	\$ 299.700,00	\$ 169.030.800	17%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
10 Valoración Antropométrica	216,00	\$ 40.500,00	\$ 8.748.000	1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL			\$ 992.956.320	100%				

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PUNTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES	ANNO	2026	2027	2028	2029
1 Plan Nitro Mensual	1560	\$ 31.005,00	\$ 48.367.931	18%				
2 Plan Nitro Trimestral	56	\$ 31.005,00	\$ 1.736.280	1%				
3 Plan Smart Horas Valle	432	\$ 31.005,00	\$ 13.384.196	5%				
4 Plan Duo o Amigos	480	\$ 31.005,00	\$ 14.882.440	5%				
5 Plan Energy Mensual (All Access)	3312	\$ 32.354,19	\$ 107.190.199	39%				
6 Plan Energy Trimestral (All Access)	116	\$ 32.354,19	\$ 3.754.246	1%				
7 Programa Silver (Compartido 12)	720	\$ 35.535,44	\$ 25.585.516	9%				
8 Programa Gold (Personalizado 16)	576	\$ 44.596,15	\$ 25.697.381	9%				
9 Programa Diamond (Personalizado 20)	584	\$ 44.596,15	\$ 25.162.227	9%				
10 Valoración Antropométrica	216	\$ 44.596,15	\$ 9.632.768	3%				
TOTAL			\$ 275.383.190	100%				

PROYECCIONES

ANNO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES \$	992.956.320,0	1.027.709.791,2	1.060.596.504,5	1.092.414.309,7	1.125.186.631,6
COSTOS ANUALES \$	275.383.190,6	286.598.517,2	296.995.262,3	307.900.096,5	318.148.749,9
MARGEN OPERATIVO \$	717.573.130,4	741.311.274,0	763.601.242,2	785.024.303,2	807.038.081,8

AÑO BASE 2025

AÑO	2026	2027	2028	2029
INFLACIÓN	3,5%	3,2%	3,0%	3,0%
IPP	4,0%	3,7%	3,5%	3,5%

TASA IMPTO RENTA 35,0%

INGRESOS MENORES

[VOLVER AL MENU](#)

Desarrollado por: Magister Mauricio Reyes Grillo, Docente a Tiempo Completo Universidad EAN, Coordinador Académico Especial de la Universidad EAN, contacto: dmreyes@ean.edu.co

AÑO BASE 2025

AÑO	2026	2027	2028	2029
INFLACIÓN	3,5%	3,2%	3,0%	3,0%
IPP	4,0%	3,7%	3,5%	3,5%

TASA IMPTO RENTA 35,0%

EVALUACION FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO

19,20% [VOLVER AL MENU](#)

TASA DE EVALUACION DEL PROYECTO

INVERSION ANO	2025	2026	2027	2028	2029	
FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	-539.356.233,79	\$36.206.976,88	\$321.942.086,43	\$338.204.009,03	\$311.633.495,89	\$326.441.661,20

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO = \$ 407.300.700,13

TASA INTERNA DE RETORNO = 34,89% **PERIODO DE RECUPERACION: 2,27 AÑOS**

PUNTO DE EQUILIBRIO

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	PARTICIPACION EN VENTAS TOTALES	MARGEN DE CONTRIBUCION PONDERADO	PUNTO DE EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PUNTO O SERVICIO
Plan Nitro Mensual	\$ 25.694,92	9%	\$ 2.288,89	158,03 UNIDADES
Plan Nitro Trimestral	\$ 122.084,92	1%	\$ 1.054,06	15,32 UNIDADES
Plan Smart Horas Valle	\$ 11.519,92	2%	\$ 213,13	32,82 UNIDADES
Plan Duo o Amigos	\$ 71.054,92	5%	\$ 3.505,59	87,52 UNIDADES
Plan Energy Mensual (All Access)	\$ 81.035,81	38%	\$ 30.651,39	671,02 UNIDADES
Plan Energy Trimestral (All Access)	\$ 273.815,81	4%	\$ 9.750,07	63,46 UNIDADES
Programa Silver (Compartido 12)	\$ 90.014,56	9%	\$ 8.194,68	161,50 UNIDADES
Programa Gold (Personalizado 16)	\$ 214.603,85	15%	\$ 32.267,47	266,74 UNIDADES
Programa Diamond (Personalizado 20)	\$ 255.103,85	17%	\$ 43.426,29	301,99 UNIDADES
Valoración Antropométrica	\$ (4.096,15)	1%	\$ (36,09)	15,63 UNIDADES
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO PONDERADO =			\$ 131.359,48	
PUNTO DE EQUILIBRIO - COSTOS Y GTOS FIJO MCPP =				1.774,04 UNIDADES
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MINIMAS EN TOTAL SIN IVA)				\$ 297.712.815,03

[VOLVER AL MENU](#)

CONTRIBUCION	CONTRIBUCION	CONTRIBUCION	CONTRIBUCION	CONTRIBUCION	CONTRIBUCION
Plan Nitro Mensual	Plan Nitro Trimestral	Plan Smart Horas Valle	Plan Duo o Amigos	Plan Energy Mensual (All Access)	Plan Energy Trimestral (All Access)
Plan Nitro Mensual	Plan Nitro Trimestral	Plan Smart Horas Valle	Plan Duo o Amigos	Plan Energy Mensual (All Access)	Plan Energy Trimestral (All Access)

Desarrollado por: Magister Mauricio Reyes Grillo, Docente a Tiempo Completo Universidad EAN, Coordinador Académico Especial de la Universidad EAN, contacto: dmreyes@ean.edu.co

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

ANEXO G. SIMULADOR FINANCIERO ESCENARIO MAS PROBABLE

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:	2026	2027	2028	2029
1 Plan Nitro Mensual	1.296,00	\$ 56.700,00	\$ 73.483.200	9%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2 Plan Nitro Trimestral	144,00	\$ 153.090,00	\$ 22.044.960	3%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3 Plan Smart Horas Valle	360,00	\$ 42.525,00	\$ 15.309.000	2%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
4 Plan Duo o Amigos	396,00	\$ 102.060,00	\$ 40.415.760	5%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
5 Plan Energy Mensual (All Access)	2.760,00	\$ 113.400,00	\$ 312.984.000	37%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6 Plan Energy Trimestral (All Access)	96,00	\$ 306.180,00	\$ 29.393.280	3%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
7 Programa Silver (Compartido 12)	600,00	\$ 125.550,00	\$ 75.330.000	9%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
8 Programa Gold (Personalizado 16)	480,00	\$ 259.200,00	\$ 124.416.000	15%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
9 Programa Diamond (Personalizado 20)	468,00	\$ 299.700,00	\$ 140.259.600	17%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
10 Valoración Antropométrica	180,00	\$ 40.500,00	\$ 7.290.000	1%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL			\$ 840.925.800	100%						

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO					
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES		
1 Plan Nitro Mensual	1296	\$ 31.005,08	\$ 40.182.589	17%	
2 Plan Nitro Trimestral	144	\$ 31.005,08	\$ 4.464.732	2%	
3 Plan Smart Horas Valle	360	\$ 31.005,08	\$ 11.161.830	5%	
4 Plan Duo o Amigos	396	\$ 31.005,08	\$ 12.278.013	5%	
5 Plan Energy Mensual (All Access)	2760	\$ 32.364,19	\$ 89.325.166	38%	
6 Plan Energy Trimestral (All Access)	96	\$ 32.364,19	\$ 3.106.962	1%	
7 Programa Silver (Compartido 12)	600	\$ 35.535,44	\$ 21.321.263	9%	
8 Programa Gold (Personalizado 16)	480	\$ 44.596,15	\$ 21.406.151	9%	
9 Programa Diamond (Personalizado 20)	468	\$ 44.596,15	\$ 20.870.997	9%	
10 Valoración Antropométrica	180	\$ 44.596,15	\$ 8.027.307	3%	
TOTAL			\$ 232.145.010	100%	

PROYECCIONES					
AÑO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES	\$ 840.925.800,0	\$ 870.358.203,0	\$ 898.209.665,5	\$ 925.155.955,5	\$ 952.910.634,1
COSTOS ANUALES	\$ 232.145.010,4	\$ 241.430.810,8	\$ 250.363.750,8	\$ 259.126.482,1	\$ 268.195.909,0
MARGEN OPERATIVO	\$ 608.780.789,6	\$ 628.927.392,2	\$ 647.845.914,7	\$ 666.029.473,3	\$ 684.714.725,1

ANO BASE 2025

ANO	2026	2027	2028	2029
INFLACION	3,5%	3,2%	3,0%	3,0%
IPP	4,0%	3,7%	3,5%	3,5%

TASA IMPTO RENTA 35,0%

VOLVER AL MENÚ

DEFINA LA INVERSION INICIAL QUE REALIZARAN PARA LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO:

INVERSIÓN INICIAL	
TERRENOS	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 243.286.268,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ -
EQUIPO DE OFICINA	\$ -
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -
FRANQUICIAS	\$ -
PATENTES /INV en INTANGIBLES	\$ 1.000.000,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$ 10.000.000,00
TOTAL INVERSIONES	\$ 254.286.268,00

VOLVER AL MENÚ

INCLUYA EN CADA CATEGORIA LOS COSTOS Y GASTOS FIJOS DEL PRIMER AÑO, EN LOS QUE DEBERAN INCURRRIR PARA LA OPERACION DEL NEGOCIO

NÓMINAS:	
ADMINISTRATIVA:	VALOR AÑO 1
	\$ 26.094.842,53
VENTAS:	\$ 15.232.235,04
PRODUCCION/SERVICIO:	\$ 78.284.527,58
TOTAL NÓMINAS	\$ 119.611.605,14
PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX	VALOR AÑO 1
año de INICIO.	\$ 4.000.000,00
GASTO PUBLICITARIO AÑOS SIGUIENTES	
2026	\$ 4.000.000,00
2027	\$ 4.000.000,00
2028	\$ 4.000.000,00
2029	\$ 4.000.000,00

GASTOS FIJOS:	
ARRIENDO:	VALOR AÑO 1
	\$ 84.000.000,00
SERVICIOS PUBLICOS:	\$ 9.960.000,00
TELEFONIA CELULAR:	\$ -
INTERNET:	\$ 3.205.000,00
PAPELERIA:	\$ 600.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ 1.000.000,00
SERVICIOS DE ASEO:	\$ 360.000,00
polizas de seguro	\$ 500.000,00
Outsourcing	\$ -
Asesoría Contable	\$ 7.200.000,00
Asesoría Jurídica	\$ 2.600.000,00
	\$ -
	\$ -
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 109.425.000,00

Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

INVERSION TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACION

TOTAL INVERSIONES	\$ 254.286.268,00	TASA DE INT ANUAL CRÉDITO	25,20%	AÑOS DE CRÉDITO	3		
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		CALCULO DEL PRESTAMO					
	MESES	VALOR	inicial	interés	amort	cuota	final
COSTOS OPERATIVOS	2,0	\$ 38.690.835,07	AÑO 0				\$ 77.863.602,6
NOMINAS	2,0	\$ 19.935.267,52	2025	\$ 77.863.602,6	\$ 19.621.627,9	\$ 20.385.789,0	\$ 40.007.416,8
MARKETING MIX	3,0	\$ 1.000.000,00	2026	\$ 57.477.813,6	\$ 14.484.409,0	\$ 25.523.007,8	\$ 40.007.416,8
GASTOS FIJOS	2,0	\$ 18.237.500,00	2027	\$ 31.954.805,8	\$ 8.052.611,1	\$ 31.954.805,8	\$ 40.007.416,8
TOTAL		\$ 77.863.602,59	2028	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ -	\$ 0,0
			2029	\$ 0,0	\$ 0,0	\$ -	\$ 0,0
TOTAL INVERSION		\$ 332.149.870,59					
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 254.286.268,00					
PRESTAMO A SOLICITAR		\$ 77.863.602,59					

VOLVER AL MENÚ

ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS PROYECTADOS

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

ESTADO DE RESULTADOS

	2025	2026	2027	2028	2029
COSTO VENTAS	\$ 232.145.010,4	\$ 241.430.810,8	\$ 250.363.750,8	\$ 259.126.482,1	\$ 268.195.909,0
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 119.611.605,1	\$ 123.798.011,3	\$ 127.759.547,7	\$ 131.592.334,1	\$ 135.540.104,1
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 109.425.000,0	\$ 113.254.875,0	\$ 116.879.031,0	\$ 120.385.401,9	\$ 123.996.964,0
OTROS GASTOS	\$ 4.000.000,0	\$ 4.000.000,0	\$ 4.000.000,0	\$ 4.000.000,0	\$ 4.000.000,0
DEPRECIACIÓN	\$ 26.528.626,8	\$ 26.528.626,8	\$ 26.528.626,8	\$ 26.528.626,8	\$ 26.528.626,8
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 349.215.557,6	\$ 361.345.879,0	\$ 372.678.709,2	\$ 383.523.110,5	\$ 394.649.030,2
GASTOS FINANCIEROS	\$ 19.621.627,9	\$ 14.484.409,0	\$ 8.052.611,1	\$ 0,0	\$ 0,0
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ 329.593.929,8	\$ 346.861.470,0	\$ 364.626.098,1	\$ 383.523.110,5	\$ 394.649.030,2
IMPUESTOS	\$ 115.357.875,4	\$ 121.401.514,5	\$ 127.619.134,3	\$ 134.233.088,7	\$ 138.127.160,6
UTILIDAD NETA	\$ 214.236.054,4	\$ 225.459.955,5	\$ 237.006.963,8	\$ 249.290.021,8	\$ 256.521.869,6

BALANCE

	AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	\$ 77.863.602,59	\$ 413.600.370,19	\$ 431.873.529,40	\$ 444.211.978,52	\$ 489.637.617,70	\$ 527.292.164,21
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ -	\$ 26.528.626,80	\$ 53.057.253,60	\$ 79.585.880,40	\$ 106.114.507,20	\$ 132.643.134,00
ACTIVO FIJO NETO	\$ 254.286.268,00	\$ 227.757.641,20	\$ 201.229.014,40	\$ 174.700.387,60	\$ 148.171.760,80	\$ 121.643.134,00
TOTAL ACTIVO	\$ 332.149.870,59	\$ 641.358.011,39	\$ 633.102.543,80	\$ 618.912.366,12	\$ 637.809.378,50	\$ 648.935.298,21
PASIVO						
Impuestos X Pagar	\$ 0	\$ 115.357.875,4	\$ 121.401.514,5	\$ 127.619.134,3	\$ 134.233.088,7	\$ 138.127.160,6
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ 115.357.875,4	\$ 121.401.514,5	\$ 127.619.134,3	\$ 134.233.088,7	\$ 138.127.160,6
Obligaciones Financieras	\$ 77.863.602,59	\$ 57.477.813,60	\$ 31.954.805,79	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PASIVO	\$ 77.863.602,59	\$ 172.835.689,03	\$ 153.356.320,29	\$ 127.619.134,34	\$ 134.233.088,68	\$ 138.127.160,57
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00	\$ 254.286.268,00
Utilidades del Ejercicio	\$ 0	\$ 214.236.054,4	\$ 225.459.955,5	\$ 237.006.963,8	\$ 249.290.021,8	\$ 256.521.869,6
TOTAL PATRIMONIO	\$ 254.286.268,00	\$ 468.522.322,36	\$ 479.746.223,51	\$ 491.293.231,78	\$ 503.576.289,83	\$ 510.808.137,64
TOTAL PAS + PAT	\$ 332.149.870,59	\$ 641.358.011,39	\$ 633.102.543,80	\$ 618.912.366,12	\$ 637.809.378,50	\$ 648.935.298,21
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:

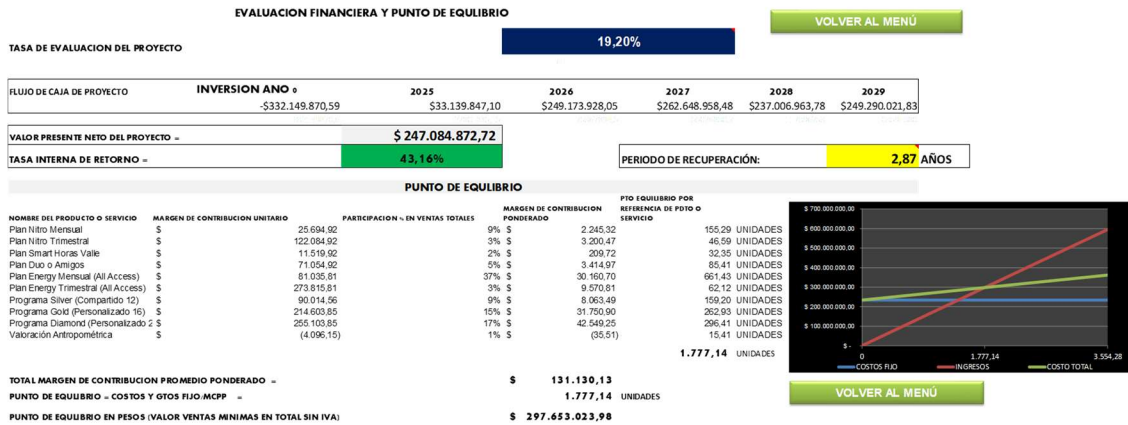
CAPITAL INVERTIDO

	AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029
Activos Corrientes	\$ 77.863.603	\$ 413.600.370	\$ 431.873.529	\$ 444.211.979	\$ 489.637.618	\$ 527.292.164
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 115.357.875	\$ 121.401.515	\$ 127.619.134	\$ 134.233.089	\$ 138.127.161
KTNO	\$ 77.863.603	\$ 298.242.495	\$ 310.472.015	\$ 316.592.844	\$ 355.404.529	\$ 389.165.004
Activo Fijo Neto	\$ 254.286.268	\$ 227.757.641	\$ 201.229.014	\$ 174.700.388	\$ 148.171.761	\$ 121.643.134
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 26.528.627	\$ 53.057.254	\$ 79.585.880	\$ 106.114.507	\$ 132.643.134
Activo Fijo Bruto	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268	\$ 254.286.268
Total Capital Operativo Neto	\$ 332.149.871	\$ 526.000.136	\$ 511.701.029	\$ 491.293.232	\$ 503.576.290	\$ 510.808.138

CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE

EBIT	\$ 349.215.557,6	\$ 361.345.879,0	\$ 372.678.709,2	\$ 383.523.110,5	\$ 394.649.030,2
Impuestos	\$ 122.225.445,2	\$ 126.471.057,7	\$ 130.437.548,2	\$ 134.233.088,7	\$ 138.127.160,6
NOPLAT	\$ 226.990.112,5	\$ 234.874.821,4	\$ 242.241.161,0	\$ 249.290.021,8	\$ 256.521.869,6
Inversión Neta	\$ -193.850.265,4	\$ 14.299.106,7	\$ 20.407.797,5	\$ -12.283.058,0	\$ -7.231.847,8
Flujo de Caja Libre del período	\$ 33.139.847	\$ 249.173.928	\$ 262.648.958	\$ 237.006.964	\$ 249.290.022

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá



Fuente: Resultados generados a partir del simulador financiero desarrollado por Magister Mauricio Reyes

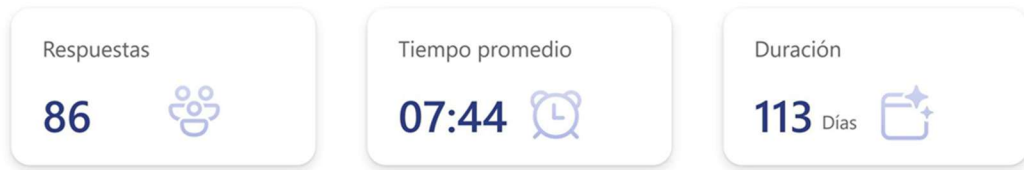
ANEXO H. MATRIZ DE CORRESPONDENCIA GRI

Indicador Interno	Estándar GRI relacionado	Tipo de Impacto ESG	Observación de Aplicación
Huella de carbono por operación (kg CO ₂ e/mes)	GRI 305: Emisiones	Ambiental	Este indicador se calcula mensualmente a partir del consumo eléctrico del centro, junto con los desplazamientos del personal y usuarios, aplicando factores de emisión nacionales. Permite evaluar la huella de carbono directa asociada a la operación de una sede de Energía Total Fitness, contribuyendo a establecer estrategias de mitigación como la optimización energética o uso de energías limpias.
% reutilización de materiales	GRI 301: Materiales	Ambiental	Aplica al porcentaje de materiales utilizados en mobiliario, pisos, colchonetas y estructuras que provienen de fuentes recicladas o han sido reutilizados. Este indicador permite evaluar el compromiso de la empresa con una economía circular y responsable, minimizando el uso de recursos vírgenes y la generación de residuos.
% reducción del consumo eléctrico	GRI 302: Energía	Ambiental	Este indicador mide la disminución porcentual en el consumo energético total del establecimiento respecto a un año base (primer año de operación). Se calcula sobre el total de kWh facturados e incorpora mejoras como cambio de luminarias, uso de equipos de bajo consumo y automatización de sistemas.
QALY estimado por adherencia a programas	GRI 403 / GRI 416: Salud y seguridad del cliente	Social	El QALY estimado corresponde al número de años ajustados por calidad de vida ganados gracias a la intervención de los programas personalizados de salud y acondicionamiento físico. Se calcula sobre estudios de adherencia a planes semestrales y la evidencia científica sobre mejoras funcionales y reducción de riesgo en enfermedades crónicas.
% inclusión de usuarios con limitaciones	GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades	Social	Este indicador refleja la proporción de usuarios con limitaciones funcionales (físicas, neurológicas, metabólicas) que acceden efectivamente a los servicios ofrecidos. La meta es facilitar el acceso con programas adaptados, entrenadores capacitados e infraestructura accesible. Su medición implica seguimiento anual por segmento.
% satisfacción en programas sociales	GRI 413: Comunidades locales	Social	Se mide a través de encuestas de percepción aplicadas después de eventos comunitarios, jornadas gratuitas o actividades de impacto local. Este indicador permite valorar el grado de aceptación y utilidad de las acciones sociales realizadas, y establecer ajustes basados en la voz de la comunidad.

% cumplimiento normativo legal	GRI 419: Cumplimiento regulatorio	Gobernanza	Indicador compuesto que refleja el cumplimiento legal de la empresa en temas regulatorios como: SG-SST (Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo), requisitos contables y fiscales (DIAN), y licenciamiento de operación como IPS si aplica. Se mide con auditorías internas y checklists normativos.
% empleados capacitados en ética y ESG	GRI 205 / GRI 102-17: Ética y formación en conducta	Gobernanza	Representa el porcentaje de personal directo e indirecto que ha recibido formación sobre ética, comportamiento responsable, inclusión y principios ESG. Incluye inducción inicial y actualizaciones anuales, fortaleciendo una cultura organizacional alineada con la gobernanza responsable.
% decisiones estratégicas con base en indicadores (CLV, NPS)	GRI 102-43 / GRI 102-46: Enfoque de gestión y participación de grupos de interés	Gobernanza	Evalúa el número de decisiones estratégicas documentadas que han sido soportadas por métricas como CLV (Customer Lifetime Value), NPS (Net Promoter Score), tasa de retención y ocupación de clases. Refuerza la toma de decisiones basada en datos y en la experiencia del usuario como factor de sostenibilidad.

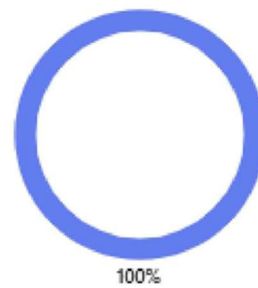
Fuente: Elaboración Propia basado en estándares GRI (Global Initiative Reporting)

**ANEXO I. Hábitos, preferencias y necesidades en centros de
 acondicionamiento físico,**



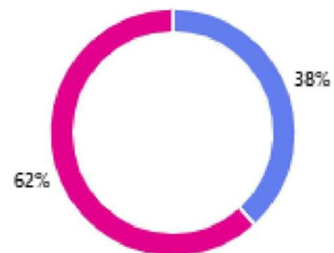
1. En cumplimiento de las disposiciones de la Ley 1581 de 2012 y del Decreto reglamentario 1377 de 2013, que desarrollan el derecho de habeas data, ¿estás de acuerdo con proporcionar información que será tratada y utilizada únicamente con propósitos de la investigación de estudio de mercado sobre hábitos, preferencias y necesidades en centros de acondicionamiento físico?

● Si 86
● No 0

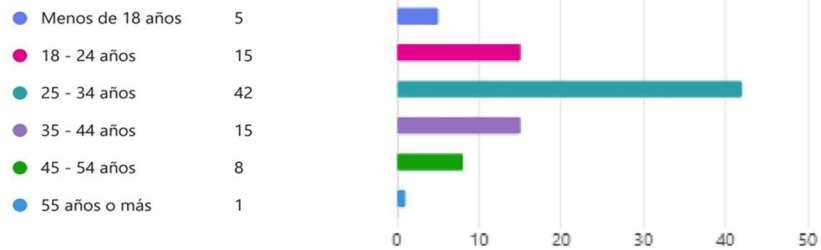


2. Género:

● Masculino 33
● Femenino 53
● Prefiero no decir 0

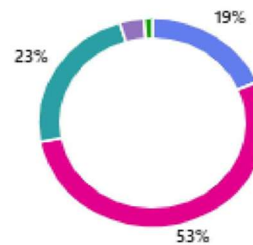


3. ¿En qué rango de edad se encuentra?



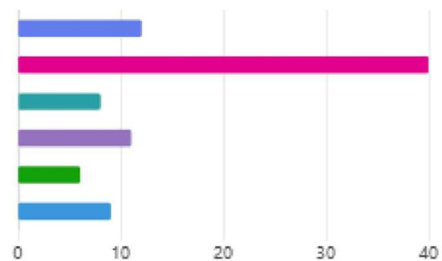
4. Ocupación:

Estudiante	16
Asalariado	46
Independiente	20
Ama de casa	3
Pensionado	1



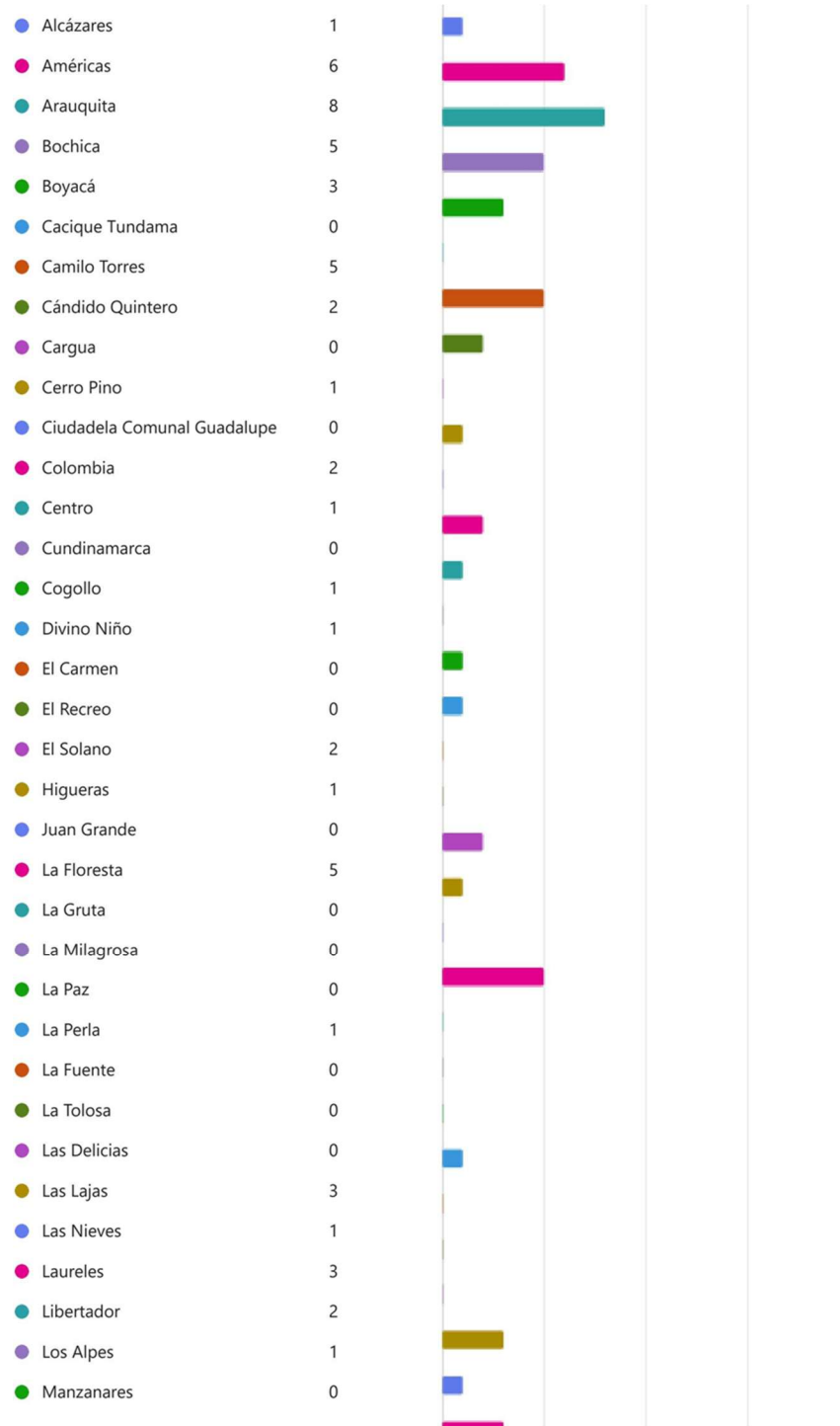
5. ¿Cuál es su rango de ingresos mensuales?

Menos de 1 SMLVG	12
Entre 1 y 2 SMLVG	40
Entre 2 y 3 SMLVG	8
Entre 3 y 4 SMLVG	11
Más de 4 SMLVG	6
Prefiero no responder	9



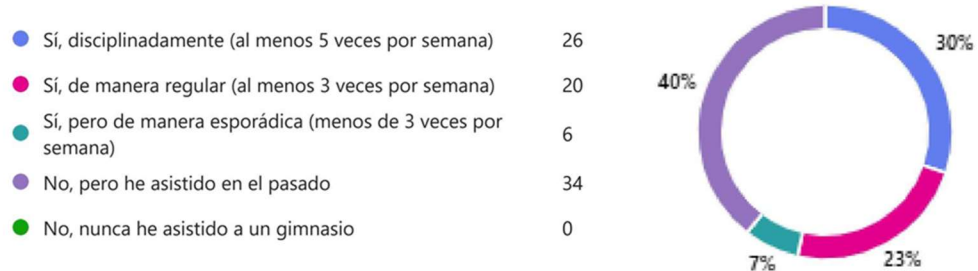
6. ¿En cuál de los siguientes barrios de la **ciudad de Duitama** reside actualmente? *sí actualmente no vive en Duitama por favor ingrese su ciudad de residencia al final de la lista.*

Estudio de viabilidad de un centro de acondicionamiento físico llamado Energía Total Fitness en la ciudad de Duitama – Boyacá





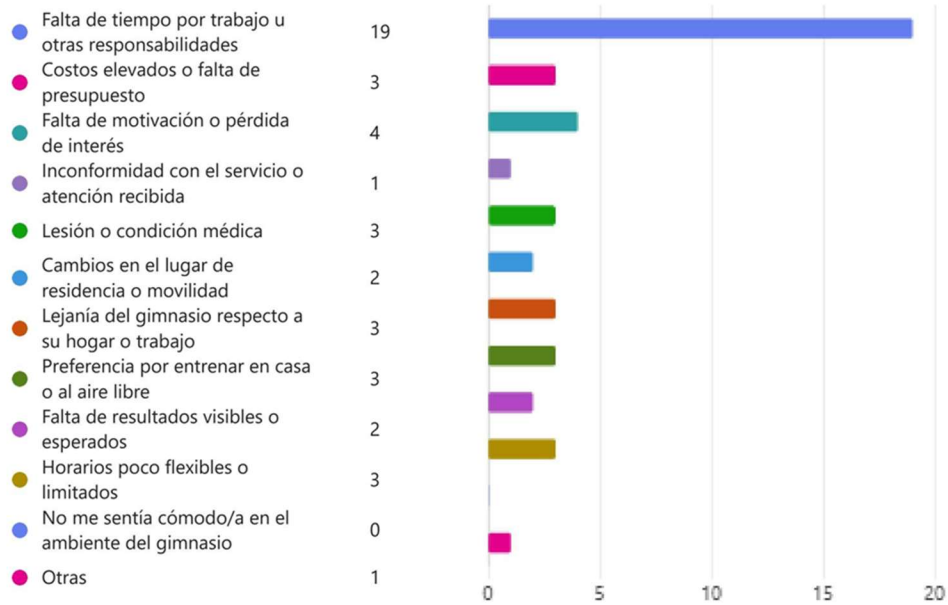
7. ¿Actualmente asiste a un gimnasio o centro de acondicionamiento físico?



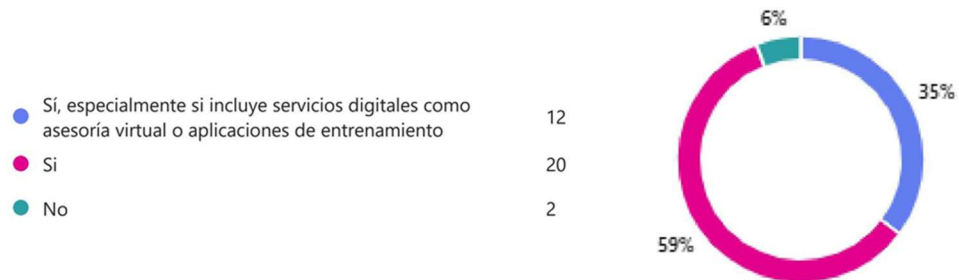
8. ¿Cuál es la principal razón por la que no asiste actualmente a un gimnasio?

No tengo tiempo disponible por trabajo, estudio o responsabilidades personales	0
No tengo dinero suficiente para pagar una membresía	0
No me gusta el ambiente o la experiencia en los gimnasios	0
No siento la necesidad de hacer ejercicio en un gimnasio	0
Tengo una condición de salud o lesión que me lo impide	0
No he encontrado un gimnasio cercano o de fácil acceso	0
Prefiero hacer ejercicio por mi cuenta, en casa o al aire libre	0
No encuentro horarios que se adapten a mi rutina	0
Me siento inseguro/a o incómodo/a entrenando en público	0
Estoy esperando una mejor opción de servicio o promoción	0
Otras	0

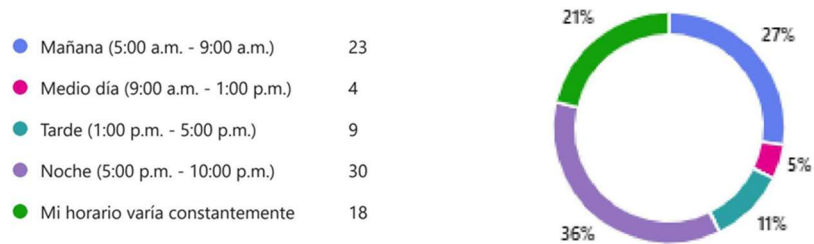
9. ¿Qué factores influyeron para que usted dejara de asistir al gimnasio?



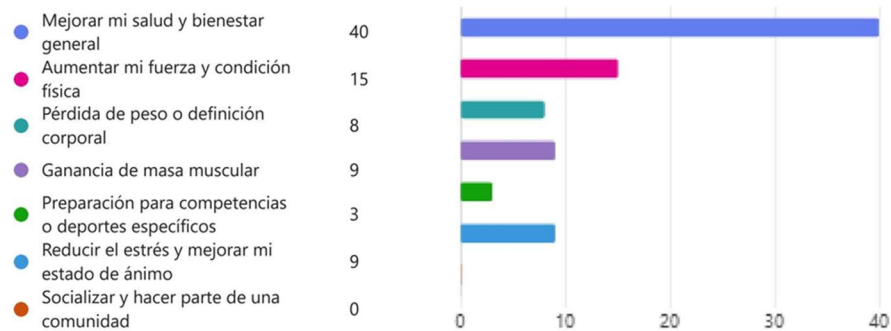
10. Si un gimnasio ofreciera una amplia variedad de servicios, ¿Estaría interesado en inscribirse?



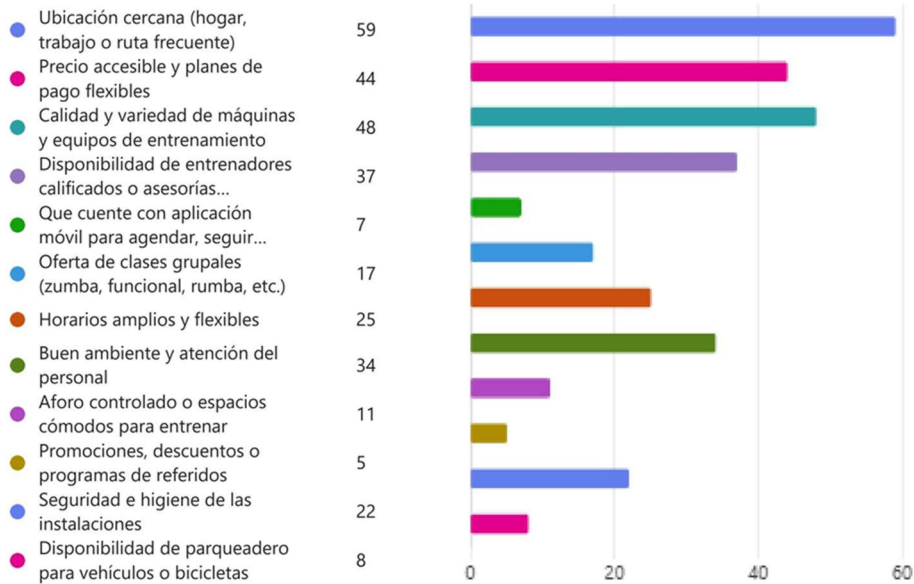
11. ¿En qué horario suele o le interesaría entrenar?



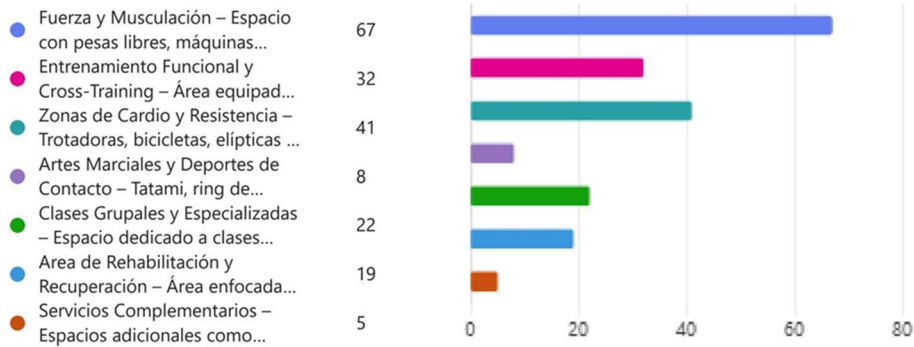
12. ¿Cuál es su principal motivación para entrenar?



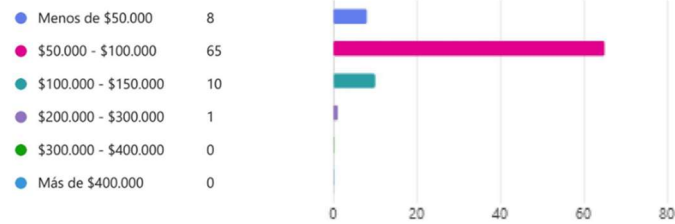
13. ¿Qué aspectos pueden ser más importantes para usted al elegir un gimnasio? *por favor, lea todas las opciones antes de responder*



14. ¿Qué tipo de servicios le interesan más? *por favor, lea todas las opciones antes de responder*



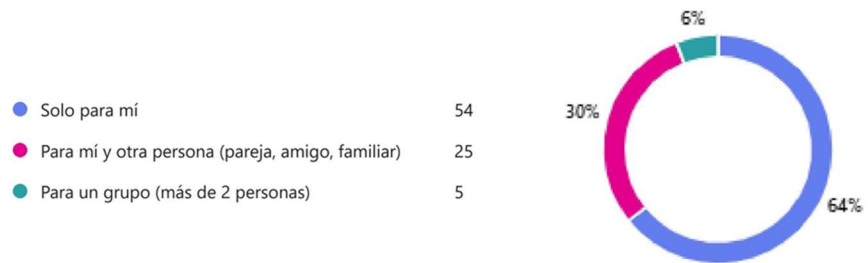
15. ¿Cuál considera un precio justo para la **tarifa básica mensual** de gimnasio que cuente con los servicios de su interés?



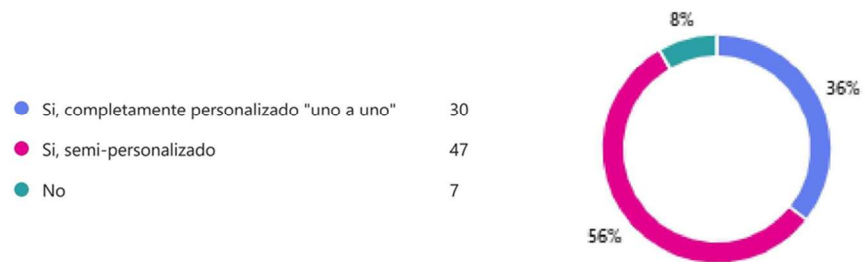
16. ¿Con qué frecuencia paga su suscripción o pagaría en caso de inscribirse?



17. ¿Para cuántas personas suele pagar o pagaría una membresía?



18. ¿Considera importante recibir asesoría personalizada a la hora de realizar su rutina de ejercicios?



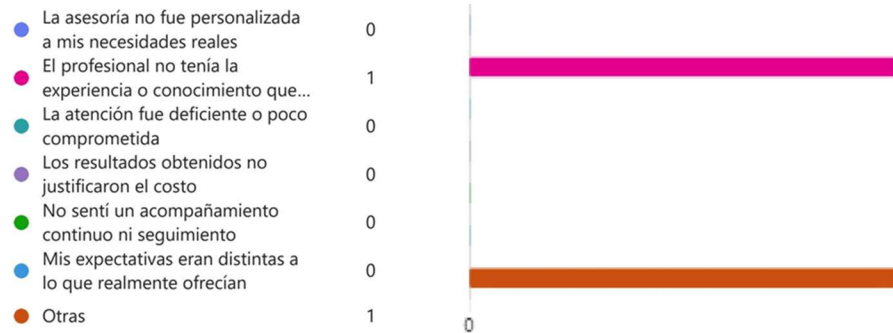
19. ¿Cuál es la razón principal por la que no considera necesaria la asesoría personalizada?



20. ¿Ha recibido asesoría personalizada en el pasado?



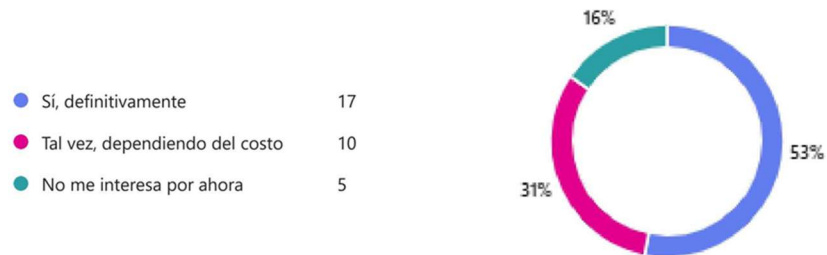
21. ¿Cuál fue la principal razón por la que la asesoría personalizada que recibió no cumplió sus expectativas?



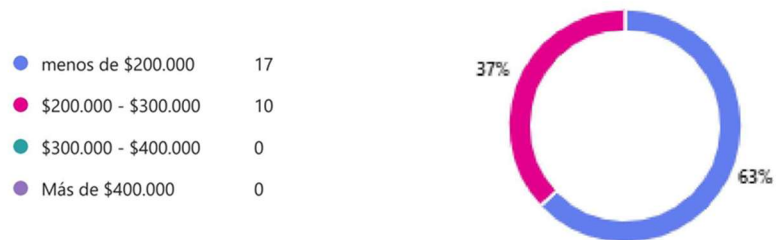
22. ¿Cuál considera que es el aspecto más importante en una asesoría personalizada para que sea exitosa?

Que realmente se adapte a mis necesidades y objetivos	0
Que el asesor sea experto y confiable en el tema	0
Que haya seguimiento constante y acompañamiento activo	0
Que la asesoría sea práctica y aplicable desde el inicio	0
Que la comunicación sea clara, respetuosa y cercana	0
Que el servicio ofrezca una buena relación calidad-precio	0

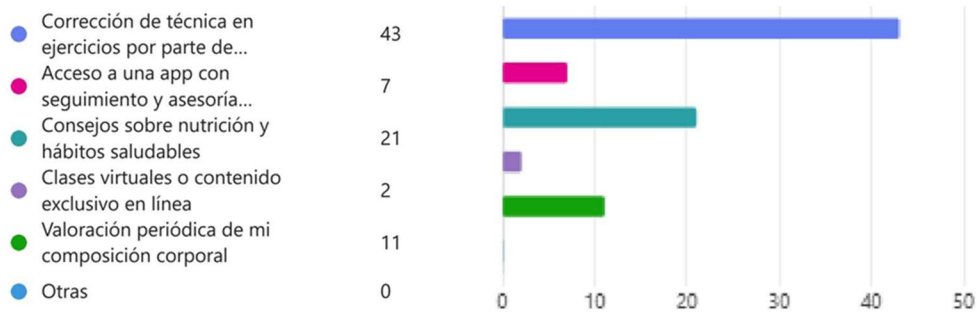
23. ¿Estaría dispuesto a pagar un valor adicional por una asesoría profesional personalizada "uno a uno" que se ajuste realmente a sus expectativas?



24. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar **adicionalmente** a su tarifa básica mensual por una asesoría profesional personalizada más completa "uno a uno" en el gimnasio?



25. ¿Qué aspecto de la asesoría semipersonalizada considera importante?



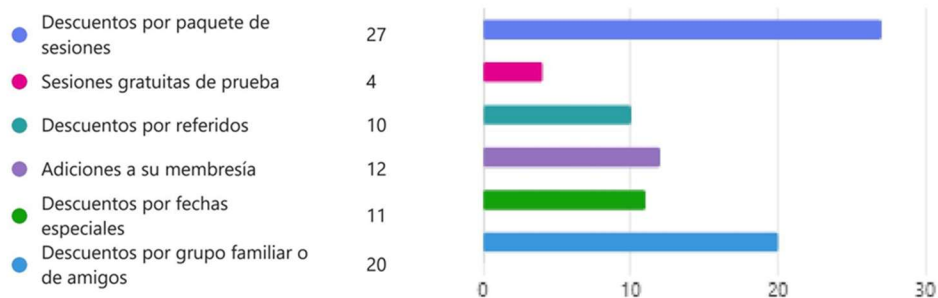
26. ¿Estaría dispuesto a pagar un valor adicional por una asesoría semipersonalizada?



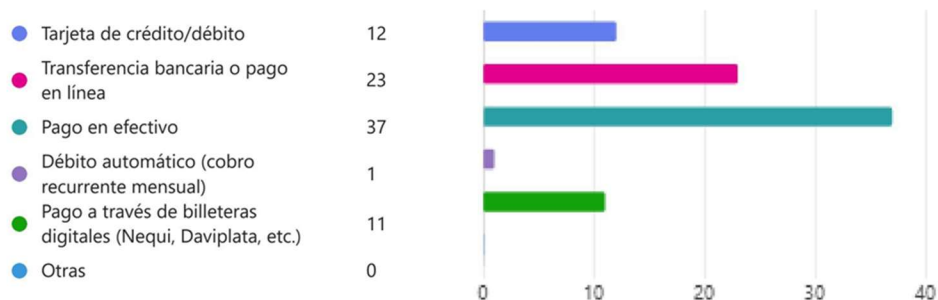
27. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar **adicionalmente** a su tarifa básica mensual por una asesoría semipersonalizada?



28. ¿Qué tipo de promociones le resultan más atractivas?



29. ¿Qué método de pago prefiere o utilizaría para su membresía en un gimnasio?



30. ¿Qué red social utiliza con más frecuencia?

● Facebook	23
● Instagram	50
● x	1
● LinkedIn	0
● Tik Tok	10

