



**Diseñar un modelo empresarial sostenible para la creación de un centro deportivo  
de pádel en Bogotá (Pádel Hub)**

Andrés Ricardo Celis Celis

Alejandra García Solano

María Alejandra Sanabria Mora

Universidad Ean

Facultad de Ingeniería

Maestría en Gerencia de Proyectos

Bogotá, Colombia

08/04/2025

**Diseñar un modelo empresarial sostenible para la creación de un centro deportivo  
de pádel en Bogotá (Pádel Hub)**

Andrés Ricardo Celis Celis

Alejandra García Solano

María Alejandra Sanabria Mora

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

**Magister en Gerencia de Proyectos**

Director (a):

Antonio Rodríguez Peña

Modalidad:

**Creación de Empresa**

Universidad Ean

Facultad de Ingeniería

Maestría en Gerencia de Proyectos

Bogotá, Colombia

08/04/2025

Nota de aceptación:

---

---

---

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá, 8/04/20

A Dios, por su guía constante y por brindarme la fortaleza necesaria para superar los obstáculos.

A la disciplina y la persistencia, dos fuerzas que me han acompañado a lo largo de este viaje, recordándome siempre que los sueños se logran con trabajo constante.

Y a mi gata, por su presencia silenciosa y su capacidad para enseñarme el valor de la paciencia en los momentos de calma.

"Lo que nos define no son los lugares donde vivimos, sino los espacios que creamos dentro de nosotros mismos."

Mario Mendoza.

### **Agradecimientos**

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a la Universidad EAN por brindarme la oportunidad de formar parte de este programa académico, que ha sido fundamental en mi desarrollo personal y profesional.

A mis profesores, especialmente al Dr. Antonio Rodríguez Peña, por su constante apoyo y orientación. Sus valiosos consejos y su experiencia, los cuales han sido clave para el desarrollo de este proyecto.

A mi familia, por su amor incondicional y por su paciencia durante todo este proceso.

A mis compañeros, por su apoyo constante, sus sugerencias y por ser un espacio de aliento en todo momento. Gracias por compartir su tiempo y conocimientos conmigo, haciéndome sentir acompañado en cada paso.

Finalmente, a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron al desarrollo de este trabajo, su ayuda ha sido invaluable.

## Resumen

Este trabajo de grado se centra en diseñar un modelo empresarial sostenible para la creación de un Centro Deportivo de Pádel en Bogotá, en respuesta a la creciente demanda de instalaciones de calidad para este deporte. El pádel ha experimentado un impresionante crecimiento del 70% a nivel mundial desde 2020, y se estima que 70,000 personas lo practican en las principales ciudades de Colombia.

El objetivo del proyecto es ofrecer una solución integral que no solo incluya canchas de pádel de alta calidad, sino también servicios complementarios como cafetería, tienda especializada en artículos deportivos y áreas de esparcimiento. Esto tiene como fin crear un espacio relajado y colaborativo que fomente el networking y fortalezca las relaciones tanto personales como profesionales de quienes practican este deporte.

La metodología empleada se basa en el análisis de la demanda a través de estudios previos y un estudio de mercado para validar la viabilidad del proyecto. Los resultados muestran que la oferta actual no cubre la creciente demanda, lo que hace viable la implementación del centro. Este proyecto se destaca por integrar la sostenibilidad en su infraestructura, utilizando materiales amigables con el medio ambiente y ofreciendo una experiencia completa para el usuario.

En conclusión, la creación del centro representa una oportunidad rentable y alineada con la creciente demanda global, así como con la tendencia hacia el desarrollo sostenible, mediante proyectos que contribuyan a mitigar el cambio climático y adopten tecnologías sostenibles.

**Palabras clave:** Deporte, servicios deportivos, pádel, Bogotá, demanda, sostenibilidad, viabilidad, infraestructura, experiencia.

### **Abstract**

This thesis focuses on designing a sustainable business model for the creation of a Padel Sports Center in Bogotá, in response to the growing demand for quality facilities for this sport. Padel has experienced an impressive 70% growth worldwide since 2020, and it is estimated that 70,000 people practice it in the main cities of Colombia.

The project aims to provide an integrated solution that includes not only high-quality padel courts but also complementary services such as a café, a specialized sports store, and recreational areas. The goal is to create a relaxed and collaborative environment that encourages networking and strengthens both personal and professional relationships among players.

The methodology employed includes demand analysis through previous studies and a market research study to validate the project's feasibility. The results indicate that the current offer does not meet the growing demand, making the establishment of the center viable. This project stands out by integrating sustainability into its infrastructure, using environmentally friendly materials and providing a complete user experience.

In conclusion, the creation of the center represents a profitable opportunity aligned with the growing global demand and current trends towards sustainable development, through projects that help mitigate climate change and adopt sustainable technologies.

**Keywords:** sports, sports services, padel, Bogotá, demand, sustainability, feasibility, infrastructure, experience.

## Contenido

Introducción .....	14
Objetivos .....	15
<i>Objetivo general</i> .....	15
<i>Evaluar la viabilidad de un Centro Deportivo de Pádel en Bogotá con instalaciones de calidad y servicios complementarios sostenibles.</i> .....	15
<i>Objetivos específicos:</i> .....	15
Naturaleza del proyecto.....	17
<i>Estrategias de competencia</i> .....	54
<i>Objetivos de mercadeo</i> .....	55
<i>Estrategia de mercadeo general</i> .....	55
<i>Estrategias de producto y servicio</i> .....	56
<i>Estrategias de Distribución</i> .....	58
<i>Estrategias de Precio – Modelo de Ingresos</i> .....	60
<i>Estrategias de comunicación y promoción</i> .....	62
<i>Objetivos de producción o prestación de servicio</i> .....	67
<i>Descripción del proceso</i> .....	68
<i>Necesidades y requerimientos</i> .....	69
2. <i>Requerimientos Operativos</i> .....	70
3. <i>Requerimientos Humanos</i> .....	70
<i>Características de la tecnología</i> .....	70

<i>Materias Primas y Suministros</i> .....	71
<i>Infraestructura</i> .....	72
<i>Plan de Producción</i> .....	73
<i>Capacidad instalada</i> .....	73
<i>Modelo de gestión integral del proceso productivo</i> .....	73
<i>Procesos de Investigación y Desarrollo (I+D)</i> .....	75
<i>Presupuesto</i> .....	76
<i>Descripción del proceso, necesidades, requerimientos, características sobre la tecnología implementada en Pádel - Hub:</i> .....	78
<i>Necesidades y requerimientos abordados:</i> .....	79
<i>Análisis Estratégico: Misión y Visión</i> .....	79
<i>Estructura Organizacional</i> .....	80
<i>Organigrama</i> .....	81
<i>Factores clave de la gestión del talento humano</i> .....	81
<i>Esquema de gobierno corporativo</i> .....	81
<i>Aspectos legales</i> .....	82
<i>Estructura jurídica y tipo de sociedad</i> .....	83
<i>Regímenes especiales</i> .....	83
<i>Presupuesto de personal administrativo</i> .....	83
<i>Normatividad Aplicable al Servicio</i> .....	84

**Lista de Figuras**

Figura 1 Mapa de empatía (jóvenes deportistas). Elaboración propia.....	19
Figura 2 Mapa de empatía (Empresas). Elaboración propia. ....	20
Figura 3. <i>Modelo canvas</i> .....	24
Figura 4. <i>Flyer inicial Pádel Hub</i> .....	77
Figura 5. <i>Organigrama de Pádel Hub Bogotá</i> .....	81
Figura 6. <i>Matriz FODA</i> .....	86

### Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Distribución de Activo fijo Neto. Elaboración propia.</i> .....	28
Tabla 2. <i>Distribución de Activos Corrientes. Elaboración propia.</i> .....	29
Tabla 3. <i>Estrategia de Competencia de Pádel-Hub Bogotá. elaboración propia.</i> .....	54
Tabla 4. <i>Estructura de costos operativos para el primer año. Elaboración propia.</i> .....	56
Tabla 5. <i>Agenda optimizada, lunes a viernes</i> .....	60
Tabla 6. <i>Agenda optimizada, Fines de semana y días festivos</i> .....	60
Tabla 7. <i>Resumen final de ingresos optimizados</i> .....	60
Tabla 8. <i>Optimización consolidada mensual, condiciones ideales.</i> .....	61
Tabla 9. <i>Presupuesto mezcla de mercadeo</i> .....	65
Tabla 10. <i>Resumen operativo de los servicios e infraestructura de pádel Hub</i> .....	67
Tabla 11. <i>Normatividad aplicable para la operación de Pádel Hub. Elaboración propia.</i> .....	69
Tabla 12. <i>Componentes tecnológicos relevantes</i> .....	71
Tabla 13. <i>Principales insumos por categoría</i> .....	71
Tabla 14. <i>Distribución del personal por cargo</i> .....	72
Tabla 15. <i>Presupuesto de producción</i> .....	76
Tabla 16. <i>Presupuesto de infraestructura</i> .....	76
Tabla 17. <i>Estructura organizacional de pádel Hub</i> .....	80
Tabla 18. <i>Presupuesto de personal administrativo</i> .....	84
Tabla 19. <i>Normativa aplicable</i> .....	84
Tabla 20. <i>Evaluación financiera. Elaboración propia.</i> .....	89
Tabla 21. <i>Indicadores de rentabilidad y recuperación.</i> .....	90
Tabla 22. <i>Punto de equilibrio. Elaboración propia.</i> .....	90
Tabla 23. <i>Proyección en ventas. Elaboración propia.</i> .....	91
Tabla 24. <i>Margen de utilidad neta. Elaboración propia.</i> .....	92

Tabla 25. <i>Balance general. Elaboración propia.</i> .....	93
Tabla 26. <i>Flujo de caja. Elaboración propia.</i> .....	94
Tabla 27. <i>Tecnologías sostenibles y su impacto financiero y competitivo en Pádel Hub. Elaboración propia.</i> .....	95

## Introducción

El pádel ha tenido un crecimiento acelerado a nivel mundial, con un incremento cercano al 240 % en número de pistas entre 2021 y 2024, lo que refleja una expansión sostenida del mercado (Playtomic & Strategy& (PwC), 2024). En Bogotá, se crearon entre 25 y 30 nuevos clubes entre 2022 y 2024, lo que confirma la consolidación de la infraestructura deportiva en la capital (El País, 2024). Sin embargo, pese a este crecimiento, la oferta de escenarios de alta calidad es muy limitada: solo siete clubes cuentan con instalaciones que cumplen con estándares diferenciadores, lo que genera un desbalance frente a la demanda creciente.

La principal problemática que origina este proyecto es la escasez de instalaciones adecuadas para la práctica del pádel en Bogotá, situación que constituye una barrera significativa para los deportistas. Esta carencia no solo restringe el acceso a canchas de calidad, sino que también limita la organización de torneos y eventos deportivos, reduciendo la competitividad y la visibilidad del pádel a nivel local y nacional.

Adicionalmente, existen barreras asociadas a costos de acceso, dificultad para encontrar espacios disponibles y ausencia de propuestas integrales que ofrezcan valor agregado más allá del alquiler de canchas. Como señala Santiago Díaz, empresario del sector, “no se trata solo de poner canchas y esperar a que la gente llegue. Hay que construir un modelo 360 que incluya cafetería, clases, patrocinios y eventos que fortalezcan la comunidad”.

Este contexto evidencia una demanda insatisfecha que exige un modelo empresarial innovador. Actualmente, alrededor del 35 % de los ingresos de un club de pádel provienen de servicios complementarios como cafeterías, tiendas deportivas y escuelas

de formación (Venegas, 2025). En consecuencia, el modelo de negocio propuesto busca superar las barreras actuales y responder no solo a la necesidad deportiva, sino también a la dimensión social, comunitaria y de experiencia del usuario.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Evaluar la viabilidad de un Centro Deportivo de Pádel en Bogotá con instalaciones de calidad y servicios complementarios sostenibles.

### **Objetivos específicos:**

- Analizar la demanda y el perfil de los usuarios potenciales del centro deportivo en Bogotá.
- Estudiar la viabilidad financiera del proyecto, incluyendo la inversión inicial, los costos operativos y las proyecciones de ingresos.
- Evaluar la competencia existente en el mercado y los factores diferenciadores que posicionarán el centro como un referente en la ciudad.
- Diseñar una estrategia de sostenibilidad que integre el uso de materiales amigables con el medio ambiente en la construcción e infraestructura del centro.
- Desarrollar un plan de marketing que permita atraer a los diferentes segmentos de usuarios interesados en el pádel y en los servicios complementarios.

Este centro deportivo no solo busca suplir la escasez de espacios especializados para la práctica del pádel, sino que además se propone generar una experiencia deportiva y social integral. A diferencia de la mayoría de los clubes existentes en Bogotá, que ofrecen únicamente el servicio de alquiler de cancha, el proyecto contempla una oferta diferenciada que incluye cafetería, tienda especializada en artículos de pádel y zonas comunes diseñadas para promover la socialización y el networking entre los jugadores.

Uno de los principales elementos que fortalece esta propuesta es su enfoque en la sostenibilidad. El centro será construido con materiales ecológicos, y se implementarán prácticas responsables en su operación diaria, lo que le permitirá no solo cumplir con estándares ambientales, sino también posicionarse como una alternativa consciente en el mercado. Esta combinación de experiencia, calidad y compromiso ambiental constituye una ventaja competitiva clara frente a la oferta existente.

Este documento se encuentra organizado de la siguiente manera: en primer lugar, se presenta esta introducción al proyecto, abordando el tema, los antecedentes y la problemática identificada. Posteriormente, se expone la naturaleza del proyecto y se realiza un análisis del sector. A continuación, se desarrollan los capítulos relacionados con la validación e investigación de mercado, la estrategia de introducción al mercado, y los aspectos técnicos, organizacionales, legales y financieros del proyecto. También se incluye un apartado enfocado en el componente de sostenibilidad. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones para la implementación del proyecto, así como los posibles desafíos que podrían surgir durante su ejecución.

### Naturaleza del proyecto

En la última década, el pádel ha experimentado un crecimiento acelerado a nivel mundial, logrando posicionarse como uno de los deportes de raqueta con mayor incremento en la participación global. Un informe de Deloitte (2022) y Playtomic (2024), citado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, destaca que entre 2021 y 2022, la popularidad del pádel aumentó considerablemente, consolidándolo como una actividad deportiva emergente con un potencial significativo en diversos mercados, incluidos los de América Latina.

Este auge del pádel no ha pasado desapercibido en Bogotá, donde la demanda por instalaciones en condiciones óptimas ha superado con creces la oferta disponible. Aunque en Colombia ya existen más de 500 pistas y 160 clubes activos, consolidándose como uno de los mercados de mayor crecimiento en Sudamérica (Venegas, 2025), las reservas generadas en 2024 superaron los COP 55 000 millones (+265 % frente a 2023), lo cual indica que, pese a los avances en infraestructura, la necesidad supera claramente la capacidad instalada (Pulzo, 2024). Este escenario evidencia que la creación de un Centro Deportivo de Pádel en la capital no solo responde a una necesidad del mercado, sino que también se alinea con tendencias globales que privilegian deportes de carácter social y de rápido crecimiento.”

Un estudio de viabilidad realizado por Daza Peñalosa et al. (2021) reveló que en Bogotá hay más de 150,000 potenciales jugadores de pádel, mientras que solo se dispone de cinco pistas públicas. Esta notable diferencia entre la oferta y la demanda indica un vacío en el mercado que un centro deportivo especializado podría llenar. Además, el auge global del pádel es evidente: en 2023 se contabilizaron entre 25 y

30 millones de jugadores activos en más de 110 países (Fondo Monetario Internacional, 2024), respaldando la viabilidad de nuevas instalaciones deportivas.

La propuesta de desarrollar un Centro Deportivo de Pádel en Bogotá no se limita a construir canchas, sino a incorporar servicios complementarios diseñados para mejorar la experiencia de los usuarios. El proyecto incluye la creación de una cafetería, una tienda de equipos especializados, y áreas de esparcimiento que ofrecen un entorno cómodo y acogedor para los jugadores. Estos servicios adicionales no solo añaden valor a la oferta del centro, sino que también promueven la formación de una comunidad de pádel en la ciudad, haciendo que el centro se convierta en un punto de encuentro para deportistas de todos los niveles.

El enfoque de este proyecto se basa en una estrategia de diferenciación, donde el valor añadido proviene de la creación de una experiencia integral que va más allá del simple alquiler de canchas. Al ofrecer un espacio que combina instalaciones de alta calidad con servicios complementarios, el Centro Deportivo de Pádel en Bogotá se posiciona como un lugar de referencia para los amantes del deporte, diferenciándose de otras opciones limitadas disponibles en la ciudad.

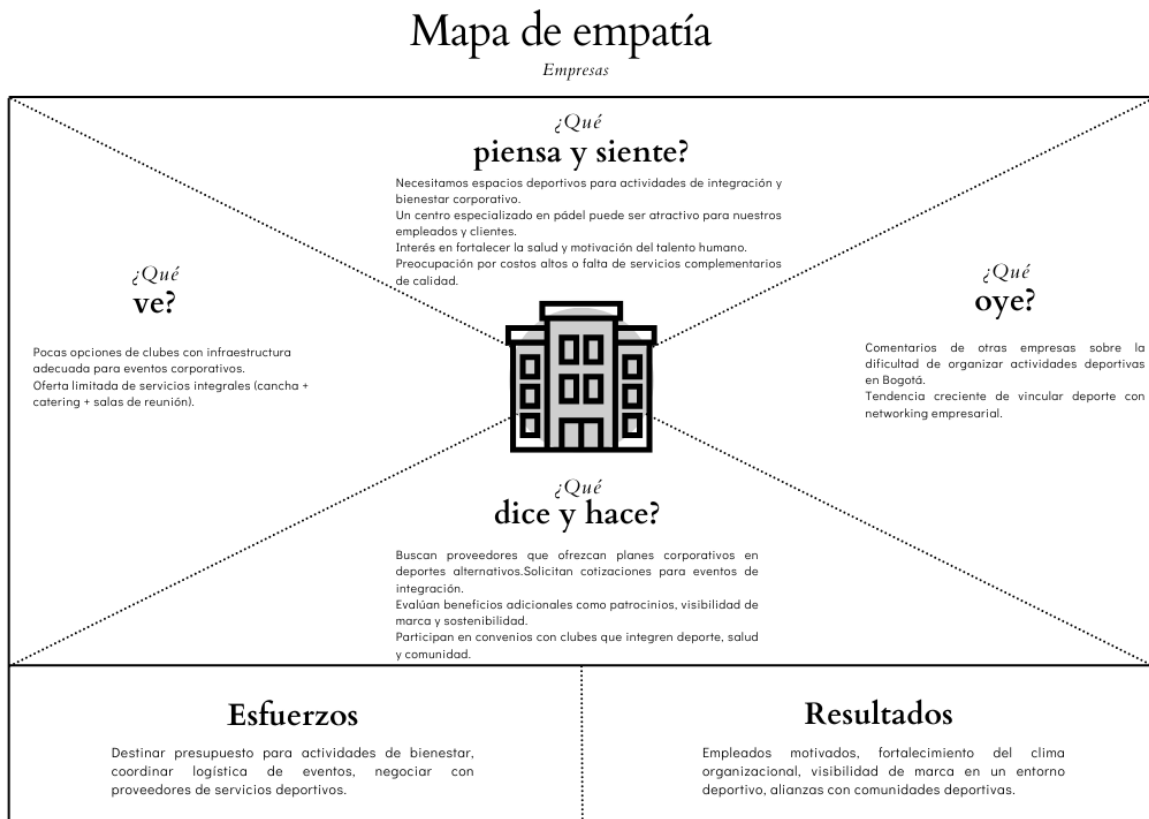
El concepto de comunidad es un aspecto central de la propuesta. Al integrar servicios que fomenten la interacción social, como la cafetería y las áreas de descanso, el centro no solo satisface la necesidad de instalaciones deportivas, sino que también crea un ambiente en el que los jugadores pueden disfrutar de una experiencia social completa. Este enfoque es coherente con la tendencia global en la industria del deporte, donde cada vez más se valora la creación de experiencias holísticas que aborden tanto las necesidades físicas como sociales de los usuarios.

La demanda insatisfecha por instalaciones de pádel de calidad, combinada con el crecimiento continuo del deporte a nivel global, asegura una base sólida de clientes potenciales. Además, la incorporación de servicios complementarios aumenta las fuentes de ingresos y reduce la dependencia de un solo tipo de oferta, diversificando así el riesgo y aumentando la resiliencia del negocio ante posibles fluctuaciones del mercado. El modelo de negocio sostenible no solo permite generar valor económico, sino también contribuir positivamente al medio ambiente y a la sociedad (Bocken et al., 2014). En ese sentido, se propone desarrollar un Centro Deportivo de Pádel en Bogotá basado en el Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible, que incorpora componentes ambientales, sociales y económicos, más allá de los bloques tradicionales.

**Figura 1** Mapa de empatía (jóvenes deportistas). Elaboración propia.



Figura 2 Mapa de empatía (Empresas). Elaboración propia.



## Componentes del Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible

### Propuesta de Valor Sostenible

La propuesta de valor del Centro Deportivo de Pádel en Bogotá gira en torno a ofrecer una experiencia deportiva de alta calidad, accesible y respetuosa con el medio ambiente.

Los componentes clave incluyen:

- Instalaciones ecológicas: Canchas construidas con materiales amigables con el medio ambiente y energéticamente eficientes, como iluminación alimentada por energía solar y luminarias de bajo consumo energético.
- Servicios complementarios sostenibles: Venta de implementos deportivos, coworking y un café que ofrece alimentos orgánicos y saludables.

- Promoción del bienestar social: Programas de entrenamiento para diferentes edades y niveles, con especial atención a población joven, fomentando la inclusión y el deporte como herramienta de cohesión social.

### **Segmentos de Clientes**

El centro deportivo está diseñado para atender a una variedad de segmentos, con un enfoque en aquellos comprometidos con la sostenibilidad y el bienestar:

- Adultos y jóvenes deportistas: Personas interesadas en actividades físicas regulares y la mejora de su salud, que valoran instalaciones modernas y sostenibles.
- Familias: Espacios diseñados para que padres e hijos participen en actividades deportivas y recreativas.
- Empresas: Paquetes para eventos corporativos que incluyan actividades de team building, con énfasis en la responsabilidad social y la sostenibilidad.
- Turistas deportivos: Bogotá está emergiendo como un destino de turismo deportivo y el centro de pádel puede atraer a visitantes que buscan actividades saludables ocasionales que permiten compartir con amigos y ampliar su círculo social.

### **Relación con los Clientes**

El centro deportivo fomentará relaciones a largo plazo con sus clientes a través de:

- Membresías sostenibles: Planes de membresía con descuentos para clientes que adopten prácticas sostenibles, como el uso de bicicletas para llegar al centro o la participación en programas de reciclaje de equipamiento deportivo.

- Eventos y torneos sostenibles: Organización de eventos deportivos donde se promueva el reciclaje, el uso de energía limpia y el consumo responsable de recursos.
- Plataforma digital: Aplicación que facilita la reserva de canchas, inscripciones a clases y torneos, y proporciona información sobre la huella ecológica de cada cliente.

### **Canales**

El Centro Deportivo de Pádel utilizará varios canales para atraer a sus clientes y entregarles valor:

- Presencial: A través de sus instalaciones físicas en una ubicación estratégica de Bogotá, fácil acceso por medios de transporte público y zonas habilitadas para bicicletas.
- Digital: Una plataforma online que permitirá la reserva de canchas, la inscripción a eventos y la consulta de horarios. Además, se utilizarán redes sociales para promocionar eventos y comunicar iniciativas de sostenibilidad.
- Alianzas con otros negocios sostenibles: Tiendas deportivas y proveedores de equipos ecológicos para promover productos sostenibles y ofrecer descuentos a los clientes.

### **Actividades Clave**

Las principales actividades que soportan el modelo de negocio sostenible son:

- Operación de instalaciones deportivas: Gestión eficiente de las canchas de pádel, asegurando que los sistemas ecológicos, como la iluminación solar y el reciclaje de agua, funcionen correctamente.
- Organización de eventos: Torneos, actividades corporativas y eventos abiertos a la comunidad, con un enfoque en la educación sobre sostenibilidad y el deporte inclusivo.
- Programas de entrenamiento y bienestar: Clases y actividades diseñadas para mejorar el rendimiento físico de los participantes, mientras se educa sobre prácticas sostenibles.

### Recursos Clave

Los recursos más importantes para este modelo de negocio incluyen:

- **Infraestructura sostenible:** Canchas construidas con materiales amigables con el medio ambiente y equipadas con tecnología de eficiencia energética.
- **Personal capacitado:** Entrenadores especializados en pádel, sostenibilidad y bienestar, junto con personal de gestión comprometido con la administración eficiente y ecológica.
- **Tecnología:** La plataforma digital que facilita la interacción con los clientes y la administración eficiente del uso de recursos (energía, agua).
- **Alianzas estratégicas:** Relación con empresas de equipamiento deportivo ecológico, proveedores de energía limpia y ONGs que apoyen programas de reciclaje y reforestación.

### Socios Clave

Las alianzas estratégicas son esenciales para el éxito del modelo de negocio.

Entre los socios clave se incluyen:

- **Proveedores de materiales reciclados:** Empresas que suministran equipamiento deportivo y materiales de construcción fabricados con recursos reciclados o de bajo impacto ambiental para la adecuación de los espacios.
- **Municipalidad y ONGs locales:** Apoyo de la Secretaría de Ambiente de Bogotá y organizaciones como Fundación Natura para programas de reforestación y gestión de residuos.
- **Patrocinadores corporativos:** Empresas comprometidas con la sostenibilidad que desean visibilidad en eventos deportivos o instalaciones, como Bancolombia o Grupo Argos.

### Estructura de Costos

Los principales costos asociados con el funcionamiento del centro deportivo sostenible son:

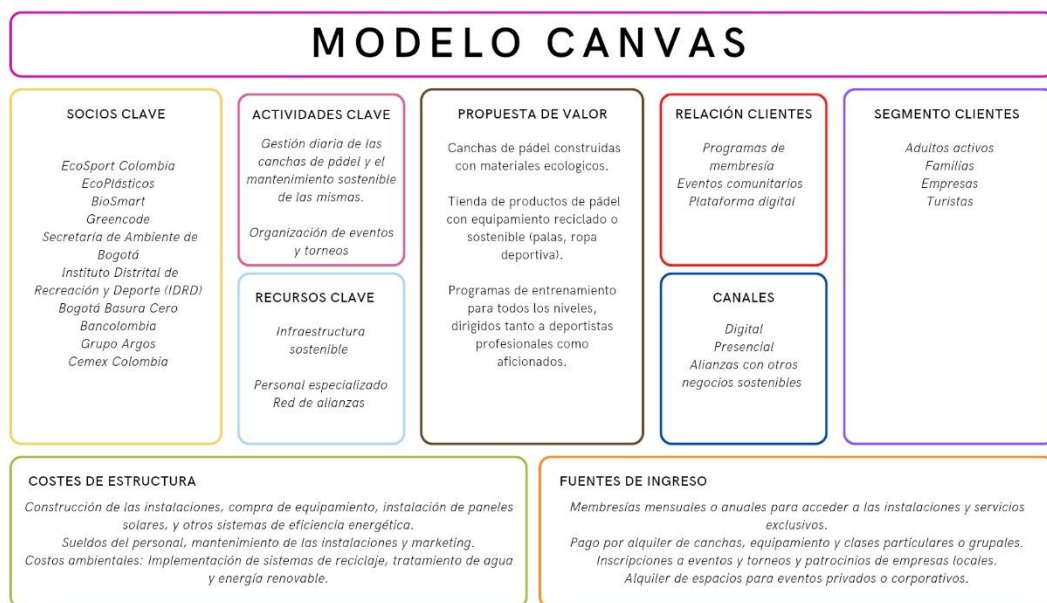
- Costos de instalación: Inversión inicial en construcción sostenible de las canchas, paneles solares, luminarias y adecuación del centro deportivo.
- Costos operativos: Sueldos del personal, mantenimiento de las instalaciones y costos de energía (que se verán reducidos por el uso de energías renovables).
- Inversiones en sostenibilidad: Programas de reciclaje, reducción de residuos y capacitaciones a clientes para reducción de huella de carbono.

### Fuentes de Ingresos

Las fuentes de ingresos del Centro Deportivo de Pádel provendrán de diversas actividades:

- Membresías: Ingresos recurrentes a través de membresías anuales o mensuales.
- Pago por uso: Alquiler de canchas, equipos deportivos y otros servicios complementarios.
- Eventos y torneos: Inscripción a eventos deportivos, con posibilidad de patrocinio por parte de empresas sostenibles.
- Servicios complementarios: Venta de alimentos orgánicos y saludables en la cafetería y venta de productos deportivos.

Figura 3. Modelo canvas



*Nota.* Elaboración propia.

## **Objetivos Empresariales**

### **Corto Plazo (0 a 12 meses)**

- Constituir legalmente la empresa Pádel Hub y cumplir con todos los requisitos normativos y licencias para operar en Bogotá.
- Adecuar el terreno arrendado que cuenta con una construcción de dos plantas, garantizando que se adapte a las necesidades del centro y aprovechando su ubicación estratégica en una zona de alta demanda potencial.
- Adecuar la infraestructura existente para incluir dos canchas de pádel, zonas comunes y una cafetería funcional en la construcción de dos plantas.
- Lanzar una campaña de posicionamiento de marca y preinscripción para captar a los primeros miembros del club.
- Iniciar operaciones con una oferta básica de servicios que incluya: alquiler de canchas, clases introductorias, café, tienda de implementos deportivos, y una variedad de experiencias como planes corporativos (Premium-Corporativo), programas especializados (Padel Activo Completa, Padel Elite), acceso libre, actividades sostenibles (Verde Dinámico), planes familiares (Familiar Weekend), torneos y eventos, así como alquiler de elementos deportivos.
- Alcanzar un mínimo del 50% de ocupación promedio mensual en las canchas durante el primer año.

### **Mediano Plazo (1 a 3 años)**

- Expandir la oferta de servicios complementarios, incluyendo una tienda especializada, torneos recreativos y programas de entrenamiento personalizados.

- Fidelizar una comunidad de al menos 464 usuarios activos mensuales mediante actividades, promociones y convenios corporativos.
- Establecer alianzas estratégicas con marcas deportivas, patrocinadores y empresas locales para fortalecer el modelo de ingresos.
- Lograr una rentabilidad neta sostenida entre el 25% y el 30%, optimizando tanto las horas pico como las horas valle mediante eventos y promociones.

#### Largo Plazo (3 a 5 años o más)

- Consolidarse como uno de los principales referentes del pádel en Bogotá, reconocidos por la calidad de sus instalaciones y experiencia del usuario.
- Convertirse en sede de torneos nacionales o regionales, posicionando al centro como un espacio clave en el circuito competitivo.
- Replicar el modelo de negocio en otras ciudades principales del país como Bucaramanga, Medellín y Cali.
- Desarrollar programas de formación juvenil y semillero de talentos en alianza con escuelas o federaciones deportivas.
- Implementar políticas de sostenibilidad avanzadas, como el uso de energías renovables, reciclaje y certificaciones ambientales.

#### ***Estado Actual del Negocio***

El pádel ha registrado un crecimiento acelerado a nivel mundial, posicionándose como uno de los deportes de mayor expansión en América Latina y Europa (pádel World Press, 2023). En Colombia, este deporte ha comenzado a ganar relevancia, especialmente en ciudades principales como Bogotá y Medellín, donde la oferta de instalaciones deportivas especializadas aún es limitada. Actualmente, en Bogotá existen menos de 20 canchas de

pádel operativas, lo que representa una oportunidad significativa para la apertura de nuevos centros deportivos (Federación Colombiana de pádel, 2024).

### ***Descripción de Productos o Servicios***

Pádel Hub ofrecerá una infraestructura deportiva moderna y sostenible, con la siguiente oferta de servicios:

- Alquiler de canchas de pádel.
- Escuela de pádel con entrenadores profesionales.
- Organización de torneos locales y regionales.
- Servicios complementarios: tienda deportiva especializada, cafetería saludable, y espacios de coworking.
- Planes corporativos y membresías personalizadas.

### ***Nombre, Tamaño y Ubicación de la Empresa***

Nombre del proyecto: Pádel Hub Bogotá.

Tamaño: Pequeña empresa con proyección de crecimiento a mediano plazo.

Ubicación: Zona occidente de Bogotá, específicamente en el sector de Modelia, por su fácil acceso desde avenidas principales (Avenida Boyacá, Calle 26, Calle 24) y el alto flujo de población interesada en actividades deportivas y recreativas (Alcaldía de Bogotá, 2023).

### ***Potencial del Mercado en Cifras***

De acuerdo con un estudio de mercado realizado por Deloitte (2022), el mercado del pádel en América Latina se ha duplicado en los últimos tres años, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 12%. En Bogotá, se estima que existen más de

5.000 jugadores activos y un mercado potencial de 20.000 personas interesadas en deportes alternativos. La inversión en centros deportivos ha aumentado un 18% en la última década, lo que respalda la viabilidad económica del proyecto (ProColombia, 2023).

### **Ventajas Competitivas del Producto y/o Servicio**

Pádel Hub se diferenciará por:

- Infraestructura sostenible: uso de materiales ecológicos y eficiencia energética.
- Tecnología deportiva: reservas y pagos online, seguimiento de rendimiento deportivo.
- Ubicación estratégica: cercanía a zonas residenciales de nivel socioeconómico medio-alto.
- Enfoque comunitario: integración de eventos sociales y deportivos que fomenten el networking y la salud.

### **Resumen de las Inversiones Requeridas**

La inversión inicial estimada para la puesta en marcha del proyecto Pádel Hub Bogotá es de \$545.987.465 COP, distribuidos en dos grandes componentes:

#### **1. Activo Fijo Neto – \$385.000.000 COP**

Corresponde a las inversiones permanentes necesarias para el funcionamiento del centro deportivo, distribuidas así:

**Tabla 1.** *Distribución de Activo fijo Neto. Elaboración propia.*

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
<b>Construcción y adecuación de infraestructura (2 canchas de pádel)</b>	\$290.000.000

<b>Equipamiento deportivo, mobiliario, artículos de cafetería y materiales recreativos</b>	\$65.000.000
<b>Software de reservas y sistema de gestión</b>	\$10.000.000
<b>Costos de puesta en marcha, licencias y dotación inicial</b>	\$20.000.000

Estas inversiones garantizan la operatividad inicial del centro deportivo, la diferenciación del servicio y la sostenibilidad del modelo de negocio.

## 2. Activos Corrientes – \$160.987.465 COP

Estos recursos permitirán sostener el funcionamiento continuo del centro deportivo en su fase de arranque, sin depender exclusivamente de los ingresos inmediatos, brindando solidez financiera durante los primeros 12 meses. Efectivo disponible para caja y pagos operativos.

**Tabla 2.** *Distribución de Activos Corrientes. Elaboración propia.*

<b>Concepto</b>	<b>Valor estimado (COP)</b>	<b>% del total</b>
<b>Efectivo para operación diaria</b>	\$56.345.613	35%
<b>Inventarios iniciales</b>	\$40.246.866	25%
<b>Gastos operativos iniciales</b>	\$64.394.986	40%
<b>Total</b>	\$160.987.465	100%

### **Proyecciones de Ventas y Rentabilidad**

De acuerdo con el flujo de caja proyectado, la recuperación total de la inversión inicial de \$545.987.465 COP se espera en un periodo de 4,69 años, reflejando un desempeño financiero sólido para el modelo de negocio Pádel-Hub Bogotá.

Durante el primer año (2025), se proyectan ingresos por \$902.461.600 COP, con una tasa de crecimiento sostenido alrededor del 10% anual. La Tasa Interna de Retorno (TIR)

alcanza el 29,47%, y el Valor Presente Neto (VPN) es positivo con un valor de \$35.594.069 COP, indicadores que confirman la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Sin embargo a pesar de que se puede tener una TIR superior, la tasa de evaluación del proyecto se estima en torno al 27%, gracias a una estructura de costos eficiente, la automatización de procesos a través de una plataforma digital de reservas, y una oferta diversificada de servicios complementarios.

En términos operativos, se contempla una ocupación promedio del 50% durante el primer año, como escenario base. Se prevé un incremento gradual hasta alcanzar una ocupación promedio anual del 90% en el quinto año, impulsada por estrategias de posicionamiento digital, alianzas corporativas y fidelización de usuarios.

Este escenario de crecimiento progresivo se fundamenta en análisis de mercado de centros deportivos emergentes, respaldados por fuentes como Playtomic & Strategy& (PwC), 2024.

### **Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad**

El proyecto Pádel-Hub demuestra una sólida viabilidad financiera, respaldada por una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 29,47%, que supera la tasa de evaluación establecida del 27%, lo que indica una rentabilidad superior al costo de oportunidad del capital. El Valor Presente Neto (VPN) positivo de \$35.594.069 COP refleja la generación de valor para los inversionistas, mientras que el periodo de recuperación de la inversión de 4,69 años, dentro de un horizonte de cinco años, evidencia un retorno atractivo en el mediano plazo. Adicionalmente, el comportamiento creciente del flujo de caja, que alcanza \$446.279.869 COP en 2029, reafirma la sostenibilidad y escalabilidad del modelo de

negocio, posicionando a Pádel-Hub como una inversión estratégica con alto potencial de crecimiento en un mercado deportivo en expansión.

La encuesta realizada evidenció que el 62,93% de los encuestados (236 de 375) manifestaron interés en practicar pádel. Aplicando esta proporción a la población objetivo, se identifica un mercado potencial significativo para el proyecto. Esta tendencia se ve respaldada por datos nacionales: en 2024, más de 30.000 personas practicaban este deporte en el país, y se proyecta que para finales del año en curso esta cifra supere los 70.000 jugadores activos. Este auge no solo refleja una creciente demanda, sino que también ha impulsado el desarrollo de infraestructura deportiva en el país; ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla han experimentado un notable aumento en la construcción de canchas y clubes especializados en pádel, lo cual confirma el dinamismo y la sostenibilidad del mercado al que apunta Pádel Hub (Rojas Moreno, 2025).

### **Equipo de trabajo**

El proyecto será liderado por un equipo multidisciplinario compuesto por:

- Gerente General, administrador de empresas, ingeniero industrial y afines.
- Administrador, Tecnólogo/profesional en carreras administrativas y afines.
- Entrenador: Tecnólogo/Profesional en carreras deportivas.
- Mantenimiento: Bachiller con experiencia en mantenimiento general y locativo.
- Auxiliar Operativo: Bachiller con experiencia en cocina y servicio al cliente.

### **Análisis del sector**

#### **1. Características del sector**

El sector de los centros deportivos de pádel en Bogotá está en expansión, impulsado por el creciente interés en el pádel como deporte recreativo y competitivo. Las características clave del sector incluyen:

**Crecimiento del deporte:** El pádel ha experimentado un crecimiento significativo en Colombia: en 2024 más de 30 000 personas lo practicaban, con proyecciones que estiman 70 000 jugadores activos hacia finales de año.

**Demanda de instalaciones especializadas:** A pesar de contar con más de 500 pistas y 160 clubes, las reservas de canchas generaron COP 55 000 millones, reflejando un incremento del +265 % sobre 2023, lo que demuestra una demanda aún insatisfecha por instalaciones especializadas (Federación Colombiana de pádel, 2024) .

## 2. Análisis de las fuerzas que impactan el negocio

Utilizando el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, analizamos las fuerzas que impactan el negocio del centro deportivo de pádel en Bogotá:

Rivalidad entre Competidores: Alta. La presencia de competidores establecidos, como Locos por el pádel, Pádel point 170, Spin pádel, Coliseo El Campín y academias de pádel, crea una competencia significativa. Estos competidores ofrecen una variedad de servicios, desde canchas y torneos hasta entrenamientos personalizados, elevando la rivalidad en el sector.

Amenaza de Nuevos Entrantes: Moderada. Aunque el mercado de pádel está creciendo, la inversión inicial en infraestructura y equipos puede ser alta, lo que actúa como una barrera para nuevos entrantes. Sin embargo, la creciente popularidad del deporte podría atraer nuevos competidores.

Poder de Negociación de los Proveedores: Moderado. Los proveedores de equipos deportivos, materiales de construcción e infraestructura tienen un poder de negociación moderado. La disponibilidad de múltiples proveedores en el mercado puede ofrecer opciones y negociar mejores términos.

Poder de Negociación de los Clientes: Alto. Los clientes tienen muchas opciones y pueden comparar servicios, precios y calidad. La capacidad de ofrecer una propuesta de valor diferenciada y una excelente experiencia del cliente es esencial para mantener la lealtad.

Amenaza de Productos Sustitutos: Moderada. Alternativas como gimnasios con diversas instalaciones deportivas, otros deportes populares como el tenis o el fútbol, y actividades recreativas pueden servir como sustitutos. Sin embargo, el pádel sigue siendo una opción atractiva debido a su accesibilidad y atractivo social.

### **3. Análisis de oportunidades y amenazas**

#### **Oportunidades externas**

- Crecimiento del Deporte: La creciente popularidad del pádel en Bogotá y América Latina permite captar nuevos clientes y expandir el negocio.
- Tendencias de Bienestar: La tendencia hacia un estilo de vida saludable y activo puede aumentar la demanda de centros deportivos especializados.
- Innovación Tecnológica: La tendencia global hacia la digitalización y automatización de procesos abre oportunidades para ofrecer servicios modernos como reservas en línea y experiencias personalizadas mediante tecnología.
- Demanda de experiencias sociales: Existe un creciente interés por espacios deportivos que integren la socialización y el networking como parte de la experiencia del usuario.

### **Oportunidades internas**

- Propuesta diferenciadora basada en sostenibilidad, tecnología y experiencia del usuario.
- Equipo multidisciplinario con experiencia en gestión deportiva, marketing y sostenibilidad.
- Modelo de negocio integral que diversifica fuentes de ingreso (alquiler, membresías, servicios complementarios).
- Ubicación estratégica en una zona de alta densidad poblacional con potencial deportivo.
- Plan financiero sólido, respaldado por estudios de mercado y simulador financiero

### **Amenazas**

- Competencia Intensa: La presencia de competidores establecidos con una base de clientes leal y una oferta diversificada representa una amenaza significativa.

- **Fluctuaciones Económicas:** Las fluctuaciones económicas y la inflación pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes y la capacidad de inversión en el negocio.
- **Regulaciones y Normativas:** Cambios en regulaciones locales, leyes laborales y normativas ambientales pueden impactar la operación del negocio y requerir adaptaciones.

### **Debilidades**

- Alta inversión inicial, que puede limitar la liquidez en las primeras etapas.
- Dependencia del financiamiento externo para cubrir parte significativa del capital requerido.
- Falta de reconocimiento de marca al momento del lanzamiento.
- Curva de aprendizaje en la operación de tecnología deportiva y servicios digitales.
- Capacidad de instalaciones limitada, con solo 2 canchas proyectadas.

Con el análisis completo de factores internos y externos, es posible estructurar estrategias que potencien las fortalezas, mitiguen las debilidades, aprovechen las oportunidades del entorno y reduzcan el impacto de las amenazas identificadas.

## **4. Análisis de los competidores**

### **Los principales competidores son:**

Locos Por Pádel S.A.S., constituida en marzo de 2022, es una empresa privada de inversión colombiana con sede en el norte de Bogotá (Suba). Se posiciona actualmente como el primer club de pádel en la ciudad y el más grande del país, operando ocho canchas cubiertas, cuatro de ellas construidas con especificaciones del World Pádel Tour

Chile 2023, lo que refleja un alto estándar de calidad en infraestructura deportiva. Su modelo de negocio es integral tipo 360°, y combina la gestión de instalaciones deportivas con una academia profesional y una robusta oferta de servicios complementarios como cafetería, tienda especializada, zona de masajes, coworking y servicio de parqueadero gratuito, lo cual permite diversificar ingresos y ofrecer una experiencia diferenciada al cliente. La empresa opera bajo un esquema de disponibilidad 24/7, con una capacidad estimada de atención de entre 150 y 200 jugadores diarios.

Financieramente, Locos Por Pádel S.A.S. ha mostrado un crecimiento notable, con ingresos operacionales que pasaron de \$1.970 millones en 2023 a \$2.671 millones en 2024, lo que representa un crecimiento interanual del 35,5 %. Su margen bruto en 2024 fue del 86,92 %, con un margen operacional estable del 8,18 %, evidenciando eficiencia en su estructura de costos. Además, los indicadores de rentabilidad revelan una recuperación significativa, con un ROA que pasó de -13,96 % a 6,52 %, y un ROE que mejoró drásticamente de -1.065,42 % a 87,45 %. A pesar de estas mejoras, la empresa aún enfrenta retos financieros importantes, como una baja razón de liquidez (0,16x) y un Z-Score de Altman de -4,59, lo que indica riesgo financiero moderado, aunque en tendencia positiva frente al -6,64 del año anterior EMIS (2025).

La empresa atiende una base de clientes diversa, incluyendo jugadores recreacionales, familias, profesionales jóvenes y empresas interesadas en actividades de team building. Su estrategia comercial se apoya en membresías, programas de fidelización y alianzas con marcas como Colsanitas, Itaú y PADDEO Sports. En términos de innovación, ha incorporado soluciones tecnológicas avanzadas como aplicaciones móviles para reservas, tótems informativos en cancha y sistemas de monitoreo para torneos, lo que mejora la experiencia del usuario y refuerza su posicionamiento en el mercado.

En el contexto competitivo, Locos Por Pádel compite directamente con clubes como Spin Pádel (9 canchas), Distrito Pádel (5 canchas) y pádel Point Club (6 canchas), aunque mantiene ventajas asociadas a su posicionamiento como pionero en Bogotá, su reconocimiento de marca y su infraestructura profesional. Actualmente, la empresa busca consolidar su liderazgo con una visión estratégica enfocada en convertirse en la cadena de pádel más grande del país para 2025. Si bien su principal fortaleza radica en su oferta diferenciada, infraestructura de alta gama y modelo de negocio diversificado, sus desafíos incluyen la creciente competencia, la necesidad de expansión, y la optimización financiera para mejorar sus indicadores de liquidez y sostenibilidad.

Pádel Point 170 S.A.S. es una empresa de inversión privada colombiana que inició operaciones en noviembre de 2022. Está ubicada en la Calle 170 #49B-96, dentro del campus de la Universidad ECCI en Bogotá, y opera bajo la figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.). En poco más de dos años de operación, ha logrado consolidarse como un club moderno, con cinco canchas de pádel cubiertas importadas de España y dotadas con tecnología de pista profesional, lo que le permite ofrecer una experiencia de alta calidad en un entorno urbanizado y estratégico del norte de Bogotá.

El club opera bajo un modelo de negocio 360°, integrando servicios deportivos, académicos y de recreación en un solo espacio. Entre los servicios que ofrece se encuentran: reservas en línea, clases individuales y grupales, academia de pádel para diferentes niveles, torneos sociales y corporativos, zona de coworking, espacios gastronómicos, vestuarios con duchas y lockers, así como una tienda de artículos deportivos. Esta combinación de infraestructura y servicios le permite atender a un público diverso, incluyendo jugadores recreativos, familias, ejecutivos y empresas.

Desde el punto de vista financiero, los resultados del año fiscal 2023 muestran un desempeño mixto. La empresa registró ingresos operativos de COP \$576,04 millones,

con una utilidad bruta de \$530,25 millones, lo que representa un margen bruto del 92,05 %, un indicador muy positivo que refleja eficiencia en costos directos. Sin embargo, a nivel operativo y neto, los resultados fueron negativos, con una pérdida operativa (EBIT) de COP \$61,45 millones y una pérdida neta de COP \$110,39 millones, lo que se traduce en un margen neto de -19,16 %. EMIS (2025). Estos resultados sugieren que, aunque la estructura de costos directos es eficiente, existen áreas críticas de mejora en gastos administrativos, financieros o comerciales.

En términos patrimoniales, Pádel Point 170 presenta una sólida posición financiera, con activos totales por COP \$1.392 millones y un patrimonio de COP \$1.139 millones, lo que implica baja dependencia del endeudamiento (pasivos por solo COP \$253 millones). Su razón de liquidez es alta (7,66×), lo que le brinda capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo sin dificultad, y su Z-Score de Altman (6,61) indica estabilidad financiera y bajo riesgo de quiebra, al menos en el corto plazo EMIS (2025).

Pádel Point 170 S.A.S. representa un competidor emergente con infraestructura moderna, un portafolio de servicios integral y una ubicación estratégica. Aunque muestra una estructura financiera robusta y márgenes brutos altos, debe optimizar sus operaciones para reducir las pérdidas netas y alcanzar rentabilidad sostenida en el mediano plazo. Su potencial de crecimiento es alto si logra consolidar su propuesta de valor y fortalecer su estrategia operativa.

Spin pádel, inaugurado en julio de 2024 como una división estratégica de Spinning Center Gym S.A.S., representa actualmente el club de pádel más grande de Bogotá y uno de los más avanzados del país. Ubicado en el Centro Comercial Paseo San Rafael (Avenida Calle 134 #55-30), su desarrollo implicó una inversión superior a COP \$4000 millones, enfocada en infraestructura de primer nivel y una propuesta de valor integral para el segmento deportivo-recreativo de alto nivel EMIS (2025).

El club cuenta con 9 pistas cubiertas y una pista tipo estadio, todas dotadas con tecnología de circuito cerrado de TV para la transmisión y análisis técnico de partidos, posicionándose como un centro de alto rendimiento y entretenimiento. En cuanto a servicios complementarios, ofrece una experiencia completa que incluye una academia de pádel con entrenadores profesionales, torneos semanales para todas las categorías, clases de yoga adaptadas al deporte a precios accesibles, un Pro-Shop especializado, áreas de lounge bajo la marca Petit Bagatelle, duchas, vestuarios, lockers, y parqueadero gratuito. Este modelo 360° busca fomentar tanto la fidelización como el bienestar integral de sus usuarios.

Desde la perspectiva financiera, Spinning Center Gym S.A.S. ha mostrado un crecimiento sostenido y significativo entre 2021 y 2024. Según datos tomados de informe empresarial EMIS (2025) en ese periodo, sus ingresos operativos se incrementaron de USD 113 mil en 2021 a USD 3.075 millones en 2024, lo que representa un crecimiento acumulado de más del 2600%. Aunque sus márgenes operacionales se han reducido ligeramente (del 22% al 9,14%), mantiene una rentabilidad neta estable por encima del 5% y un crecimiento sólido en patrimonio, que alcanza USD 265 millones en 2024. Esta solidez le permite financiar nuevos proyectos de expansión, como Spin pádel, sin comprometer su salud financiera.

Si bien el reporte financiero consolidado no desagrega ingresos por líneas de negocio, se estima que más del 60% de los ingresos operativos de 2024 provienen de actividades relacionadas con el pádel, lo que equivale aproximadamente a USD 1.845 millones. Esta cifra posiciona a Spin pádel no solo como el club más grande de Bogotá en términos de infraestructura, sino también como el más rentable y con mayor volumen de negocio en el sector del pádel a nivel nacional.

El éxito de Spin pádel se explica por tres factores clave: su escala operativa superior frente a los competidores (10 canchas en total frente a un promedio de 5–6 en otros

clubes), su integración vertical con Spinning Center Gym que le permite sinergias en servicios, marketing y fidelización, y su enfoque en experiencia de usuario, diseño y posicionamiento de marca como referente urbano y social en Bogotá.

Bogotá Pádel Center S.A.S. es un club deportivo fundado el 25 de julio de 2023 en Bogotá D.C., Colombia, bajo la figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.). Opera desde su sede en la Carrera 45 #169-81, donde ofrece una infraestructura compuesta por cuatro canchas panorámicas techadas, vestuarios con duchas y lockers, parqueadero privado, restaurante-bar y tienda especializada (Pro-Shop) para venta de artículos deportivos.

Su modelo de negocio se basa en una oferta integral e innovadora que incluye alquiler de canchas, academia con entrenadores certificados, organización de torneos y eventos corporativos, servicios gastronómicos y ventas minoristas. La atención al cliente se realiza a través de canales digitales y un sistema de reservas online, disponible 24/7. Aunque no cuenta con estados financieros públicos, su tamaño, modelo de operación y ubicación permiten estimar una inversión inicial en infraestructura cercana a los COP 400 millones, con márgenes similares a los de clubes de escala comparable (margen bruto estimado >80%). Bogotá Pádel Center se posiciona como un competidor joven y de nicho en el creciente mercado de pádel en Bogotá, ofreciendo una experiencia social y deportiva de alta calidad. Su enfoque apunta a la fidelización de clientes mediante servicios diferenciados y una atención personalizada. EMIS (2025).

### **Validación**

Con el fin de evaluar la viabilidad y el potencial de desarrollo del proyecto, se tomó como base la revisión de investigaciones previas realizadas, las cuales muestran un crecimiento exponencial tanto en cobertura mediática como en investigación científica, lo

que respalda el auge del deporte como una oportunidad de negocio consolidada. En España, Gutiérrez-Plaza et al. (2024) analizaron la cobertura del pádel en medios como Mundo Deportivo y As, encontrando que entre 2020 y 2023 se publicaron más de 3400 artículos relacionados con este deporte, con un incremento del 877 % en contenidos multimedia durante 2023. Este comportamiento refleja un creciente interés social y comercial en torno al pádel, que ha fortalecido su penetración de mercado y su atractivo como producto deportivo.

De forma complementaria, Sánchez-Alcaraz et al. (2022) realizaron una revisión sistemática de la literatura científica, identificando 271 artículos sobre pádel publicados desde el año 2010, de los cuales 72 cumplieron criterios metodológicos rigurosos. Esta producción académica creciente evidencia el desarrollo técnico y profesional del deporte, respaldando la necesidad de centros especializados que ofrezcan servicios estructurados, entrenamientos basados en evidencia y experiencias deportivas de calidad.

La expansión global del pádel es contundente; en países europeos en 2023 se abrieron más de 2.500 nuevos clubes y se instalaron cerca de 6.000 pistas nuevas, lo que representa un crecimiento del 16 % respecto al año anterior. El número total de pistas a nivel mundial alcanzó las 43.000 en enero de 2024 y se proyecta que superará las 68.000 para el año 2026, con una tasa de crecimiento estimada del 17 % anual. Además, en 2023 se vendieron 4,5 millones de palas a nivel mundial, con un precio promedio de 130 €, lo que evidencia el dinamismo comercial del sector (Playtomic & Strategy & (PwC), 2024). Estas cifras confirman que el pádel se ha consolidado como una tendencia deportiva global en expansión, lo cual respalda la pertinencia y el potencial de negocios como Pádel Hub en mercados emergentes como el colombiano.

Este enfoque permite sustentar el análisis en datos y estudios ya existentes, proporcionando un marco de referencia sólido para la toma de decisiones. A través de la revisión de estas investigaciones es posible identificar tendencias clave, factores determinantes y modelos aplicables que aportan de manera significativa al proceso de evaluación del proyecto, garantizando un enfoque riguroso y fundamentado.

Con base en esta revisión, se identificaron estudios relevantes que han abordado temáticas relacionadas con el desarrollo y promoción del pádel, los cuales proporcionan valiosos antecedentes para el presente análisis, entre ellos, destaca el trabajo de Patiño Galindo y Rojas Suárez (2016), quienes desarrollaron un plan de mercadeo para promover el uso del pádel en una caja de compensación en Bogotá. Según sus hallazgos, el pádel es un deporte en crecimiento, especialmente en países como Argentina y España, donde ha experimentado un aumento significativo en el número de practicantes y en la construcción de canchas. En el caso de Bogotá, aunque aún es incipiente, se vislumbra un futuro promisorio para el pádel. La demanda está en alza, y la falta de escenarios adecuados representa una oportunidad para la implementación de un centro especializado.

La expansión de este deporte dependerá de la disponibilidad de escenarios, la promoción adecuada y la formación de nuevos jugadores. La inclusión del pádel en eventos deportivos y la participación en competencias internacionales contribuyen a su consolidación como una actividad popular en la ciudad. La facilidad de acceso y la baja exigencia física hacen que este deporte sea atractivo para un amplio segmento de la población. Se espera que, con una estrategia de marketing efectiva y una inversión adecuada, el pádel se consolide como una opción popular en la ciudad, atrayendo tanto a aficionados como a nuevos practicantes.

Otra parte Daza Peñalosa et al. (2021) realizaron un estudio de viabilidad para la creación de un establecimiento deportivo de pádel en Bogotá. La validación del negocio

se realizó a través de varias etapas clave que ayudaron a entender la viabilidad comercial de este proyecto. En primer lugar, se definió la población objetivo, que consistía en hombres y mujeres de estratos 5 y 6, con edades entre 18 y 65 años que practican deporte. A partir de esta población, se estableció un tamaño de muestra de 375 personas utilizando una fórmula estadística con un nivel de confianza del 95%. Se utilizó un muestreo no probabilístico por juicio, seleccionando personas que cumplieran con los criterios del estudio.

Una vez aplicada la encuesta a 375 personas, los resultados mostraron que, aunque el pádel aún no es un deporte ampliamente practicado, existe un mercado potencial significativo. El 76,42% de los encuestados manifestó interés en practicar pádel, lo que se traduce en aproximadamente 152,073 personas dentro de la población objetivo interesadas en este deporte.

Los 4,178 jugadores activos en el estudio de 2021 realizado por Daza Peñalosa et al. (2021) también se consideran clientes potenciales directos. En cuanto a la confiabilidad del estudio, se calculó el Alfa de Cronbach, obteniendo un 71,8%, lo que indica que los resultados del cuestionario tienen una consistencia aceptable y que las variables seleccionadas están bien relacionadas entre sí.

Aunque el estudio inicial se centró exclusivamente en los estratos 5 y 6, la inclusión de los estratos 3 y 4 podría ampliar significativamente la demanda de centros deportivos dedicados a la práctica del pádel debido al incremento en el número de usuarios potencialmente interesados. Estos estratos constituyen una porción relevante de la población bogotana que participa activamente en actividades deportivas. Al realizar un nuevo estudio que incorpore a los estratos 3 y 4, se obtendría una visión más integral del mercado, capturando una mayor cantidad de posibles usuarios. Esta ampliación del espectro poblacional permitiría prever un crecimiento sustancial en la demanda de establecimientos de pádel, lo cual podría traducirse en un aumento considerable en el

número de personas interesadas en practicar este deporte, consolidando así la viabilidad y potencial de expansión de este tipo de centros deportivos en la ciudad de Bogotá.

### **Características del sector**

El sector deportivo en Colombia ha experimentado un crecimiento constante, particularmente en disciplinas emergentes como el pádel, cuya demanda ha aumentado en un 15% anual desde 2021 (ProColombia, 2023). El interés por espacios deportivos especializados y sostenibles se ha intensificado, impulsado por un cambio en los hábitos de consumo y el enfoque hacia estilos de vida saludables. Actualmente, la infraestructura deportiva privada representa el 30% del mercado, con una preferencia marcada por instalaciones modernas y accesibles (DANE, 2023).

### **Análisis de las fuerzas que impactan el negocio**

El análisis del entorno competitivo fue desarrollado en el capítulo “Análisis del Sector”, donde se aplica el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter para diagnosticar las dinámicas del mercado del pádel en Bogotá y permitió identificar los siguientes factores críticos:

- Amenaza de nuevos entrantes: Alta. El costo de entrada es relativamente bajo, lo que facilita la aparición de nuevos competidores.
- Poder de negociación de los clientes: Medio. Aunque existen pocas opciones, el cliente tiene poder por la facilidad de cambiar de proveedor si la calidad o el servicio no cumplen sus expectativas.
- Poder de negociación de los proveedores: Bajo. Los proveedores de equipamiento deportivo son numerosos, y la globalización permite acceder a alternativas económicas.

- Amenaza de productos sustitutos: Media-alta. Otros deportes como el tenis o el squash pueden representar opciones para los usuarios.
- Rivalidad entre competidores: Baja. La oferta actual es limitada, lo que genera una ventana de oportunidad para captar mercado rápidamente.

### **Análisis de Oportunidades y Amenazas**

#### Oportunidades:

- Crecimiento del deporte a nivel nacional e internacional. A nivel internacional, el pádel mantiene una tasa de crecimiento anual del 17 %, con más de 2.500 clubes nuevos abiertos en 2023 y una proyección de 68.000 pistas activas para 2026 (Playtomic & Strategy& (PwC), 2024) . Los resultados de la investigación de mercado propia, evidencia una alta demanda potencial, con más de 580.000 personas interesadas en practicar pádel en la ciudad y tan solo alrededor de 5.000 jugadores activos actualmente, lo que refleja un amplio margen de crecimiento para nuevos centros deportivos especializados.
- Interés creciente por infraestructuras sostenibles, networking y socialización. Se ha identificado una tendencia creciente hacia el deporte social, donde los usuarios no solo buscan actividad física, sino también espacios de conexión, networking y bienestar emocional (Sánchez et al., 2022).
- Apoyo gubernamental y privado a iniciativas deportivas y recreativas. se ve reflejada en el aumento exponencial de la cobertura mediática del pádel en medios deportivos de gran alcance, que reportaron más de 3.400 artículos sobre este deporte entre 2020 y 2023 (Gutiérrez-Plaza et al., 2024), lo cual ha elevado la visibilidad y el interés general por practicarlo.

**Amenazas:**

- Posible saturación del mercado en el mediano plazo.
- Cambios en las políticas públicas que puedan afectar impuestos o regulaciones.
- Factores económicos que limiten la inversión de consumidores en actividades recreativas.

**Análisis de los Competidores**

En Bogotá, existen actualmente centros deportivos de alto reconocimiento que concentran la oferta de alquiler de canchas y clases sin incorporar criterios de sostenibilidad ambiental ni servicios complementarios de alto valor agregado como espacios de coworking y networking. Este vacío estratégico en el mercado presenta una oportunidad para posicionar a Pádel Hub como el primer centro de pádel en Bogotá que combine instalaciones deportivas de primera línea con un enfoque integral de sostenibilidad y servicios de valor añadido. Actualmente las empresas más destacadas en la industria del pádel en Bogotá son:

1. Locos por el Pádel S.A.S. Líder del mercado en Bogotá; 8 canchas cubiertas, enfoque premium, operación 24/7 y oferta de servicios integrales. Alto crecimiento e ingresos, pero con problemas de liquidez y cobertura solo en el norte de la ciudad.
2. Spin Pádel (Spinning Center Gym). Nueve canchas, gran inversión y respaldo de gimnasios reconocidos. Ubicación premium en centro comercial. Marca nueva en pádel, muy enfocada en volumen; puede perder personalización y enfrenta competencia interna.

3. Centros recreativos privados: con instalaciones deportivas generales, pero no especializadas o factores diferenciadores relevantes.

El análisis competitivo revela una oportunidad para posicionar a pádel Hub como el primer centro integral de pádel sostenible, enfocado en la experiencia del usuario.

### **Conclusiones sobre la Viabilidad del Sector**

La viabilidad del sector deportivo especializado en pádel en Bogotá es alta, dadas las siguientes conclusiones:

El análisis de mercado evidencia una demanda insatisfecha de más de 580.000 personas interesadas en el pádel en Bogotá, frente a una oferta actual limitada de clubes especializados. Esta brecha, combinada con una tasa de crecimiento global del 17 % anual en la infraestructura del deporte (Playtomic & Strategy & (PwC), 2024), confirma la viabilidad comercial del proyecto, particularmente en zonas de estrato medio-alto donde se concentra el perfil objetivo identificado en el estudio de campo.

Pádel Hub se posiciona como un centro deportivo con ventajas competitivas claras, al integrar sostenibilidad, tecnología y experiencias sociales en un solo espacio. La propuesta de valor no solo responde a necesidades recreativas, sino también a tendencias de vida saludable, networking y conciencia ambiental. Estos atributos fueron valorados positivamente por los encuestados, quienes manifestaron su disposición a pagar por servicios complementarios y conveniencia tecnológica.

La consolidación del pádel como fenómeno deportivo y mediático internacional con un incremento del 877 % en cobertura digital y audiovisual entre 2020 y 2023 (Gutiérrez-Plaza et al., 2024) evidencia que el deporte atraviesa un punto de inflexión estratégico.

Implementar este modelo de negocio ahora, con enfoque en calidad e innovación, permite capturar una ventaja de primer entrante en un mercado aún en fase de crecimiento y con baja saturación local.

### **Validación e investigación de mercado**

El análisis del cliente frente a la propuesta de valor constituye un pilar fundamental para comprender cómo un centro deportivo de pádel puede satisfacer las necesidades y expectativas de los consumidores en Bogotá, específicamente en las localidades de estratos medio altos. Un hallazgo clave es que el 78% de las personas encuestados no practican actualmente el pádel, o no tenían conocimiento del deporte, sin embargo, el 62,93% expresa interés en practicarlo, lo que sugiere un mercado latente que aún no ha sido plenamente capturado.

El perfil del cliente potencial de Pádel Hub Bogotá fue definido a partir de un estudio exploratorio realizado con una muestra de 375 personas, seleccionadas mediante un muestreo no probabilístico. La recolección de datos se llevó a cabo de manera independiente en la ciudad de Bogotá, específicamente en las localidades de Chapinero, Barrios Unidos, Teusaquillo, La Castellana, Fontibón y Usaquén, debido a que son zonas caracterizadas por un estrato socioeconómico medio-alto y una alta concentración de residentes, trabajadores y empresas. El objetivo principal del estudio fue identificar las características demográficas, motivaciones y comportamientos de consumo asociados a la práctica deportiva, con un enfoque particular en el pádel.

Los datos revelan que el público objetivo está conformado principalmente por personas entre 25 y 44 años, con predominancia de los estratos 3 y 4, con ingresos predominantemente entre 2 y 4 SMMLV y una distribución equitativa entre géneros, con una ligera mayoría masculina. Este perfil se alinea con la propuesta de valor de pádel

Hub, ofrecer un espacio deportivo moderno, sostenible y accesible para una población urbana interesada en el bienestar, la socialización y la práctica deportiva regular. La propuesta de valor está orientada a brindar una experiencia integral, que combina deporte, sostenibilidad y comunidad. El enfoque en infraestructura ecológica, servicios complementarios y tecnología digital responde directamente a las expectativas de este segmento.

### **Estudio piloto de mercado**

El estudio piloto de mercado tiene como objetivo principal evaluar la viabilidad y la demanda potencial para el establecimiento de Pádel Hub. Específicamente, busca:

Evaluar el interés y la disposición de la población objetivo para participar en actividades de pádel. Esto incluye comprender las motivaciones, como clases gratuitas o eventos sociales y barreras; como costos altos o falta de canchas, que influyen en la práctica del deporte.

Validar el potencial del mercado identificando el tamaño y las características de la base de clientes potenciales. Esto implica determinar el número de personas interesadas en el pádel y sus perfiles demográficos, como edad, género y estrato socioeconómico.

Recopilar datos que respalden el modelo de negocio y aseguren que los servicios propuestos cumplan con las necesidades del mercado. Esto incluye evaluar la demanda de servicios complementarios, como canchas de alta calidad, cafeterías, tiendas de equipos deportivos y programas de entrenamiento.

Proporcionar *insights* sobre el comportamiento del consumidor, las preferencias y las tendencias que podrían influir en el éxito del centro deportivo. Esto abarca analizar factores como la disposición a pagar, los horarios preferidos, la importancia de la ubicación y el interés en prácticas sostenibles, alineándose con las tendencias globales de responsabilidad ambiental.

Estos objetivos resultan fundamentales para asegurar que el proyecto se alinee con las necesidades y expectativas del mercado, al tiempo que respalde el propósito de establecer un centro deportivo sostenible, rentable y de alto impacto en la ciudad de Bogotá.

### **Cálculo de la muestra**

**Población Objetivo:** La población objetivo se definió como hombres y mujeres que frecuentan las localidades de Chapinero y Barrios Unidos, y Usaquén por ser una zona ampliamente laboral y con gran sector empresarial y que presentan una mezcla de estratos; con edades comprendidas entre 18 y 65 años, y con una población total estimada de 935.586 habitantes.

Este grupo fue seleccionado debido a su mayor probabilidad de tener ingresos disponibles e interés en deportes recreativos como el pádel, lo que los convierte en un segmento ideal para un centro deportivo de alta calidad.

**Tamaño de la Muestra:** Se determinó un tamaño de muestra de 384 personas utilizando una fórmula estadística estándar. Este cálculo se basó en un nivel de confianza del 95%, un umbral comúnmente utilizado en estudios de mercado que asegura que los resultados son confiables dentro de un margen de error aceptable.

Se empleó un método de muestreo no probabilístico de tipo juicioso. Este enfoque implicó seleccionar individuos que cumplieran con los criterios del estudio basándose en el juicio de los investigadores, en lugar de una selección aleatoria. Este método se eligió para asegurar que la muestra reflejara directamente el mercado objetivo para pádel Hub, maximizando la relevancia de los datos recopilados. La selección se realizó en las localidades de Chapinero, Barrios Unidos, Teusaquillo, La Castellana y Usaquén, que son conocidas por albergar una proporción significativa de residentes de estratos 3,4, 5 y 6.

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

Donde:

Z=1.96 corresponde al valor crítico para un nivel de confianza del 95%.

p=0.5 se usa como proporción estimada cuando no se conoce, maximizando la varianza para obtener el tamaño de muestra más conservador.

E: es el margen de error deseado, asumido como 0.05 (5%) para este cálculo.

Sustituyendo los valores,  $n = 84,16$  personas.

Redondeando, el tamaño de muestra ideal para una población infinita con un margen de error del 5% y un 95% de confianza es de 384 personas. Dado que las respuestas recopiladas mediante la encuesta son de 375 personas, está muy cerca del valor ideal, lo que sugiere que es razonablemente adecuada para un análisis inicial.

Dado que la población objetivo es finita (935.586 habitantes), se debe considerar la corrección para población finita (FPC) para ajustar el tamaño de muestra. La fórmula ajustada es:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

Donde  $n_{o=384}$  y  $N= 935586$  reemplazamos y obtenemos que  $n_{o=383,84}$  Esto confirma que, incluso con la corrección, el tamaño de muestra ideal ajustado sigue siendo muy cercano a 384, y la muestra de 375 personas sigue siendo adecuada.

Para evaluar la precisión de la muestra de 375 personas, se calculó el margen de error (ME) para una proporción, considerando la corrección FPC. La fórmula es:

$$ME = Z * \sqrt{\frac{p * (1 - p)}{N}} * \sqrt{\frac{N - n}{N - 1}}$$

Reemplazando,  $N= 935586$ ,  $Z=1,96$ ,  $p=0,5$  y  $n = 375$ , obtenemos que  $ME=0,0507$  Por lo tanto, el margen de error para la muestra de 375 personas es aproximadamente

5.07%, lo que significa que, con un 95% de confianza, las estimaciones de proporciones basadas en la encuesta están dentro del  $\pm 5.07\%$  del valor real en la población.

### **Resultados**

Entre las principales barreras identificadas que dificultan la práctica del pádel por parte de los encuestados se encuentran la falta de canchas accesibles en las proximidades de sus lugares de residencia o trabajo, la percepción de altos costos asociados al alquiler de canchas y equipos, la dificultad para encontrar compañeros de juego y el desconocimiento general sobre las reglas y técnicas del deporte. Estas limitaciones representan, a su vez, oportunidades estratégicas para el desarrollo del centro deportivo. La escasez de canchas puede ser abordada mediante la selección de ubicaciones estratégicas en las localidades objetivo, mientras que la percepción de altos costos puede mitigarse a través de la oferta de tarifas competitivas y planes de membresía flexibles y diferenciados.

En cuanto a las motivaciones para practicar pádel, los encuestados manifestaron interés en contar con clases introductorias gratuitas o a bajo costo, precios accesibles para el uso de las instalaciones y el alquiler de equipos, proximidad de las canchas a sus hogares o lugares de trabajo, y la realización de eventos sociales que faciliten la interacción entre jugadores. Asimismo, valoran aspectos como la calidad de las instalaciones, la atención al cliente, la relación costo-beneficio, y la disponibilidad de servicios complementarios como cafeterías, zonas de descanso para socializar, clases para principiantes, alquiler de implementos deportivos y plataformas digitales para coordinar partidos o encontrar compañeros de juego.

La encuesta mostró que el 62,93% de los encuestados (236 de 375) están interesados en practicar pádel. Aplicando esta proporción a la población objetivo, la demanda potencial se calcula en  $(935586 * 0,6293) = 588764$  personas.

En Bogotá se estima que hay más de 5.000 jugadores activos de pádel, concentrados principalmente en los estratos 5 y 6, según un estudio de viabilidad realizado por Daza Peñalosa, Franco Mejía y Silva Vargas (2021). Este mismo estudio determinó que, dentro de esa población objetivo, el 76,42 % mostró interés en practicar pádel, lo que representa un mercado potencial de 152.073 personas en dichos estratos

En el presente proyecto se amplió el espectro poblacional incluyendo los estratos 3 y 4, lo que permitió identificar una demanda potencial total de 588.764 personas, equivalente al 62,93 % de los encuestados en el estudio aplicado (n = 375).

Considerando que las localidades seleccionadas (Usaquén, Chapinero, Fontibón, Teusaquillo, Suba y Barrios Unidos) representan el 12,62 % de la población bogotana, se estiman 631 jugadores activos actuales en dichas zonas.

Este escenario representa una oportunidad significativa para captar nuevos usuarios y diversificar las fuentes de ingreso del proyecto Pádel-Hub Bogotá. Considerando una operación de 16 horas diarias por cancha, con dos canchas en funcionamiento, el club tiene una capacidad operativa máxima de 960 reservas mensuales.

En un escenario base, con niveles de ocupación estimados entre el 40 % y el 50 %, se proyecta una afluencia mensual de entre 384 y 480 reservas. A partir de estas cifras y de los datos consignados en el simulador financiero, se estiman ingresos mensuales cercanos a los \$902.461.600 COP, los cuales no solo contemplan el alquiler de canchas, sino también el ingreso por membresías diferenciadas (Premium-Corporativo, Pádel Activo, Pádel Élite, etc.), así como servicios complementarios como tienda, cafetería, alquiler de implementos y realización de torneos o eventos.

Esta proyección permite inferir una participación de mercado relevante, estimada en el 16,67 % del total de canchas disponibles actualmente en Bogotá, y una atracción de

hasta un 20 % de los jugadores activos locales, lo que evidencia el potencial de posicionamiento y rentabilidad del proyecto.

Este crecimiento está respaldado por datos internacionales: en 2023 se registraron más de 2.500 nuevos clubes y se vendieron 4,5 millones de palas de pádel en el mundo, con proyecciones de alcanzar 68.000 pistas operativas hacia 2026 (Playtomic & Strategy&, 2024). Asimismo, el análisis de medios evidencia un crecimiento del 877 % en contenido digital relacionado con pádel entre 2020 y 2023 (Gutiérrez-Plaza et al., 2024), lo que indica un aumento sostenido en la visibilidad y atractivo del deporte.

### **Estrategias de competencia**

Pádel-Hub redefine la competencia en Bogotá al no limitarse al modelo premium existente, sino al crear un mercado nuevo; accesible, sostenible y con enfoque de comunidad. La propuesta integra precios inteligentes, la primera infraestructura ecológica del sector y una experiencia social inclusiva, garantizando diferenciación real y liderazgo en el segmento más amplio y desatendido en la ciudad.

**Tabla 3.** *Estrategia de Competencia de Pádel-Hub Bogotá. elaboración propia.*

<b>Eje Estratégico</b>	<b>Competidores Actuales</b>	<b>Pádel-Hub Bogotá</b>
Segmento de mercado	Estratos 5 y 6, alto poder adquisitivo, enfoque premium.	Estratos 3 y 4 + medio-altos; democratización del pádel.
Precio / accesibilidad	Altos precios y membresías premium.	Tarifas competitivas, planes flexibles, inclusión de principiantes.
Propuesta de valor	Infraestructura de gran escala, academias y servicios premium.	Experiencia integral, sostenible, social (deporte, comunidad y estilo de vida).
Diferenciación clave	Lujo, volumen, alianzas corporativas.	Accesibilidad, sostenibilidad, formación inicial, comunidad digital.

Innovación	Alta inversión en infraestructura y tecnología premium.	Primer club con eje en sostenibilidad y democratización del pádel en Bogotá.
------------	---	--

## **Estrategia y plan de introducción de mercado**

### **Objetivos de mercadeo**

- Contribuir a alcanzar ingresos de \$902'461.600 en el primer año mediante campañas de captación , fidelización de clientes y estrategias de marketing.
- Posicionar a pádel Hub como líder en pádel ecológico, generando ingresos sostenidos superiores a \$1'522.336.260 para el quinto año.
- Apoyar la recuperación de la inversión en un periodo de 4,69 años, con una ocupación progresiva de canchas y crecimiento de clientes.
- Respalda la obtención de una TIR del 29,47% asegurando un flujo constante de nuevos clientes mediante estrategias de promoción efectivas.

### **Estrategia de mercadeo general**

En coherencia con la rentabilidad esperada:

- Se plantea una campaña de lanzamiento sólida durante el primer año de operación, con un presupuesto estimado de \$20.000.000 COP, orientada a posicionar la marca y atraer los primeros 1.000 miembros.
- El plan de mercadeo de pádel Hub Bogotá no solo respalda, sino que impulsa la viabilidad financiera proyectada. La asignación inicial de \$20.000.000 para el lanzamiento, combinada con un crecimiento escalonado en la inversión publicitaria.

- Incremento gradual de la presencia en medios, proporcional al aumento de ventas proyectadas alrededor del 10% anual.
- Alianzas estratégicas que aporten un 10% de ingresos adicionales desde el tercer año.

### **Estrategias de producto y servicio**

El proyecto contempla la implementación de canchas ecológicas, construidas con materiales sostenibles, iluminación LED de bajo consumo y sistemas de drenaje eficientes. Como parte de esta estrategia, se incluye la instalación de paneles solares en la cubierta del centro deportivo, lo que permitirá reducir significativamente el consumo de energía eléctrica proveniente de la red pública y minimizar la huella de carbono del proyecto.

Esta infraestructura diferenciadora se refleja en la estructura de costos operativos, cuyo valor anual total asciende a \$670.616.528 COP.

**Tabla 4.** Estructura de costos operativos para el primer año. *Elaboración propia.*

<b>Categoría</b>	<b>Valor Anual (COP)</b>	<b>Descripción</b>
<b>Nómina</b>	\$ 386.988.528	Personal administrativo, ventas y servicio.
<b>Marketing Mix</b>	\$ 40.000.000	Publicidad, posicionamiento y promoción.
<b>Gastos fijos generales</b>	\$ 172.340.000	Arriendo, servicios públicos, internet, telefonía y papelería.
<b>Costos operativos base</b>	\$ 71.288.000	Dotación, licencias, insumos, mantenimiento inicial y software.
<b>Total</b>	\$ 670.616.528	Suma consolidada de costos operativos para el primer año.

- **Instalación de canchas de alto nivel y espacios de experiencia**

Se proyecta la construcción de dos canchas de pádel de alta calidad, con diseño funcional y acabados sostenibles. Las instalaciones incluirán zonas de espera cómodas, ambientadas para promover el esparcimiento y la permanencia del usuario antes o después del juego. Adicionalmente, se contará con equipamiento moderno para alquiler y venta, con el propósito de facilitar el acceso al deporte y crear afinidad con la marca a través de productos y accesorios coleccionables.

- **Programas de entrenamiento y membresías especializadas**

La oferta de servicios incluye:

- Clases grupales e individuales orientadas a distintos niveles de habilidad.
- Paquetes mensuales y membresías escalonadas (como “Premium-Corporativo”, “Pádel Activo”, “Élite”, etc.).
- Programas de entrenamiento estructurados, guiados por instructores de alto rendimiento, lo que permite que usuarios sin experiencia desarrollen progresivamente sus habilidades deportivas.

Estas iniciativas no solo mejoran la experiencia del cliente, sino que también fomentan la recurrencia y aumentan la fidelización.

- **Torneos, eventos y fidelización**

El calendario anual incluye la planificación de torneos y eventos corporativos o recreativos, los cuales tienen un doble propósito: atraer nuevos jugadores y generar comunidad. Se ofrecerán premios, reconocimientos y beneficios exclusivos para jugadores afiliados a los diferentes planes de membresía, incentivando el sentido de pertenencia y el voz a voz positivo.

- **Reservas en línea y facilidad de acceso**

El modelo contempla un sistema de reservas en línea a través de página web, diseñado para ser intuitivo, rápido y eficaz, permitiendo a los usuarios agendar su cancha, inscribirse a eventos o adquirir productos desde cualquier dispositivo.

### **Estrategias de Distribución**

- Directa: en la sede, maximizando la ocupación proyectada para cubrir el punto de equilibrio de \$612'481.126 en ventas mínimas en total sin IVA.
- Online: plataforma de reservas, ajustada para captar clientes sin costo adicional significativo, optimizando la rentabilidad.

La estrategia de distribución de Pádel Hub Bogotá se fundamenta en ofrecer una experiencia deportiva integral a través de un modelo completamente estructurado en torno a membresías, que brindan acceso no solo al uso de las canchas, sino también a servicios complementarios, beneficios exclusivos y programas de fidelización.

Se contempla la implementación de un establecimiento físico con dos canchas de pádel, cuya actividad principal será el alquiler grupal incluido dentro de los planes de membresía, en un entorno moderno, cómodo y profesional. La propuesta de valor está orientada a atraer tanto a deportistas amateurs como a personas que practican ejercicio regularmente, especialmente quienes asisten a gimnasios y buscan nuevas formas de mantenerse activos.

El modelo contempla:

- Actividades diarias orientadas al ejercicio cardiovascular, fortalecimiento físico y bienestar general.

- Torneos recreativos y corporativos, con premiaciones e incentivos incluidos en los beneficios de membresía.
- Programas estructurados de entrenamiento personalizado y grupal, liderados por instructores calificados, enfocados en el rendimiento físico, el aprendizaje técnico y la salud mental.
- Servicios complementarios como cafetería, tienda deportiva, torneos y alquiler de artículos, todos accesibles a través de membresías que integran estos beneficios en una única tarifa.

Además, se proyecta el desarrollo de una línea propia de equipamiento deportivo (palas, indumentaria, accesorios), disponible para alquiler o compra, destacándose por su calidad y diseño distintivo, lo cual fortalece la identidad visual y comercial de la marca.

En cuanto a la accesibilidad del servicio, se implementará un sistema multicanal de reservas y atención al usuario:

- Plataforma web para reservas, pagos e inscripción a eventos.
- Línea telefónica directa para atención personalizada.
- Presencia activa en redes sociales, enfocada en generar comunidad y comunicación en tiempo real.
- Estrategias digitales de segmentación, con algoritmos de búsqueda orientados a captar públicos interesados en el pádel, el fitness y la vida saludable.

Este enfoque garantiza una distribución efectiva, accesible y alineada con las tendencias del consumidor actual, posicionando al proyecto como una alternativa innovadora, saludable y socialmente atractiva.

### Estrategias de Precio – Modelo de Ingresos

- Ingresos esperados para el primer año: \$902'461.600.
- Estrategia inicial de membrecías a precios accesibles, permitiendo escalar hasta ingresos de \$1.350'643.263 en 2028.
- Modelo mixto de ingresos por membrecías, alquiler de canchas, y servicios complementarios.

**Tabla 5** *Agenda optimizada, lunes a viernes*

Franja Horaria	Plan Asignado	Horas/día (2 canchas)	Precio por hora cancha	Ingreso diario
6:00 - 8:00	Pádel Elite	4	115200	460800
8:00 - 10:00	pádel Activo	4	120000	480000
10:00 - 12:00	Verde Dinámico	4	120000	480000
12:00 - 14:00	Corporativo	4	192000	768000
14:00 - 16:00	pádel Activo	4	120000	480000
16:00 - 18:00	pádel Elite	4	115200	460800
18:00 - 20:00	Corporativo	4	192000	768000
20:00 - 22:00	Libre / Mixto	4	120000	480000

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 6.** *Agenda optimizada, Fines de semana y días festivos*

Franja Horaria	Plan Asignado	Horas/día (2 canchas)	Precio por hora cancha	Ingreso diario
8:00 - 12:00	Familiar	8	140000	1120000
12:00 - 14:00	Pádel Elite	4	115200	460800
14:00 - 16:00	Pádel Activo	4	120000	480000
16:00 - 18:00	Corporativo	4	192000	768000
18:00 - 20:00	Torneos/Eventos	4	150000	600000
20:00 - 22:00	Libre / Reservas	4	120000	480000

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 7** *Resumen final de ingresos optimizados*

Segmento	Días	Ingreso total (COP)
Lunes a viernes	22 días	\$96.518.400
Fines de semana	8 días	\$31.270.400
Total, mes	30 días	\$127.788.800

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 8.** Optimización consolidada mensual, condiciones ideales.

Membresía	Precio/hora	Horas/mes	Ingreso mensual	Participación %	segmento
Premium-Corporativo	\$192000	208	\$40002113	31%	Empresarial
Pádel activo completa	\$120000	208	\$25001320	20%	General
Pádel Elite	\$115200	208	\$24001268	19%	Premium
Libre Acceso	\$120000	120	\$14423839	11%	Casual
Verde Dinámico	\$120000	88	\$10577482	8%	Matutino
Familiar Weekend	\$140000	64	\$8974833	7%	Familiar
Torneos y Eventos	\$150000	32	\$4807946	4%	Eventos
<b>Consolidado</b>	--	<b>928</b>	<b>\$127788801</b>	<b>100%</b>	<b>Todos</b>

*Nota.* Elaboración propia

La estrategia de precios de Pádel Hub Bogotá está diseñada bajo un modelo basado en membresías, ofreciendo tarifas competitivas, beneficios diferenciados y precios segmentados según el perfil del usuario, la demanda horaria y la frecuencia de uso. Esta estrategia no solo busca captar distintos segmentos del mercado, sino también incentivar la fidelización, y el crecimiento sostenido de la comunidad de jugadores.

- **Membresías escalonadas y diferenciadas**

Los precios de las membresías han sido definidos teniendo en cuenta el valor percibido por el usuario, la accesibilidad al deporte y los beneficios integrales incluidos. Los rangos oscilan entre \$115.200 COP y \$192.000 COP por mes, según el plan:

*Estrategia de precios (membresías escalonadas y diferenciadas)*

Tipo de Membresía	Precio Mensual (COP)	Beneficios Clave
<b>Premium-Corporativo</b>	\$192.000	Acceso total, participación en torneos, acompañante gratis por una semana, beneficios exclusivos y atención prioritaria.

<b>Pádel Activo Completa</b>	\$120.000	Acceso frecuente, beneficios en tienda y eventos.
<b>Pádel Élite</b>	\$115.200	Acceso regular, sesiones de entrenamiento, eventos básicos.
<b>Familiar Weekend</b>	\$140.000	Acceso limitado a fines de semana, ideal para grupos familiares.
<b>Verde Dinámico / Libre Acceso</b>	\$120.000	Planes flexibles para jugadores ocasionales o en horarios restringidos.

*Nota.* Elaboración propia

- **Estrategias complementarias de precios**

**Entrenamientos especializados mensuales:**

Los planes Pádel Élite y Premium-Corporativo incluirán sesiones de entrenamiento dirigidas por instructores certificados, orientadas al desarrollo técnico, la condición física y el rendimiento deportivo. Para otros segmentos, estas sesiones estarán disponibles como servicio adicional con tarifas preferenciales.

**Torneos con inscripción especial:**

Los miembros Premium-Corporativo tendrán acceso gratuito a torneos internos y eventos especiales. Las demás membresías contarán con tarifas competitivas para participar, con beneficios como descuentos, premiaciones y visibilidad dentro de la comunidad Pádel Hub.

**Estrategias de comunicación y promoción**

El proyecto Pádel Hub Bogotá contempla un plan de comunicación estructurado y progresivo que busca posicionar la marca en el mercado local desde el primer año, fortalecer la captación de usuarios y consolidar la fidelización a través de canales digitales y presenciales.

**Año 1 – Activación y posicionamiento inicial**

El plan de mercadeo de Pádel Hub Bogotá contempla una estrategia escalonada, iniciando con una inversión fuerte en el Año 1, centrada en el posicionamiento inicial y la captación de clientes, y luego con un crecimiento sostenido del presupuesto del 5 % anual para mantener la visibilidad y atraer nuevos usuarios.

### **A partir del Año 2 – Escalamiento del posicionamiento**

A partir del segundo año de operación, se contempla un incremento progresivo del 5 % anual en el presupuesto de marketing, con el objetivo de mantener el crecimiento orgánico, fortalecer la presencia digital y renovar estrategias de fidelización. Esta inversión sostenida busca acompañar el aumento proyectado en la demanda y asegurar la competitividad frente a nuevos actores del mercado.

Si se cumplen las condiciones planteadas en el plan financiero, se podría alcanzar una TIR del 29,47% y una recuperación de la inversión en 4,69 años, lo que evidencia un escenario favorable para la sostenibilidad temprana del negocio.

La estrategia de comunicación de Pádel Hub Bogotá se enfoca en el posicionamiento digital, la interacción constante con el público objetivo y el fortalecimiento de la identidad de marca. El objetivo principal es generar visibilidad, aumentar el interés por el pádel y convertir a los usuarios digitales en miembros activos del proyecto.

### **Presencia en redes sociales y marketing digital**

La base de la comunicación estará en redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok y YouTube), mediante las cuales se ejecutarán las siguientes acciones:

- Diseño de contenidos visuales y audiovisuales diarios, incluyendo blogs deportivos, cápsulas informativas y videos en las instalaciones que generen cercanía y autoridad en el tema.
- Creación de algoritmos y segmentación digital, para que las personas que busquen información relacionada con el pádel encuentren de manera prioritaria el contenido de Pádel Hub.
- Publicidad paga en redes sociales, con segmentación por intereses, ubicación geográfica y hábitos de consumo.
- Promoción de torneos y eventos para fomentar la competitividad y el sentido de comunidad.

### **Comunicaciones empresariales y B2B**

Se desarrollará una línea de comunicación directa con el sector corporativo mediante:

- Campañas por correo electrónico dirigidas a empresas, promoviendo paquetes de integración, torneos empresariales y convenios para empleados.
- Diseño de materiales institucionales y beneficios corporativos asociados a las membresías.

### **Alianzas con influenciadores deportivos**

Para reforzar la visibilidad y generar confianza en audiencias afines, se establecerán:

- Colaboraciones con influenciadores estratégicos, preferiblemente deportistas, entrenadores o creadores de contenido del nicho fitness y lifestyle.
- Producción de contenido patrocinado desde sus perfiles, mostrando experiencias reales dentro del centro deportivo.

### **Presupuesto en la mezcla de mercado:**

El presupuesto asignado para la mezcla de mercado de Pádel Hub *Bogotá* ha sido diseñado bajo criterios de sostenibilidad, impacto y diferenciación. Se plantea una asignación estratégica de recursos fijos y escalables, orientados a consolidar la marca, atraer y fidelizar clientes, y garantizar una experiencia integral de alta calidad.

**Tabla 9.** *Presupuesto mezcla de mercadeo*

<b>Actividad</b>	<b>Año 1 (COP)</b>	<b>Año 2 (COP)</b>	<b>Año 3 (COP)</b>	<b>Descripción</b>
<b>Campaña de Lanzamiento</b>	\$20.000.000	–	–	Activación inicial del proyecto, evento inaugural, medios digitales y físicos.
<b>Publicidad Digital</b>	\$8.000.000	\$8.400.000	\$8.820.000	Pauta en redes sociales, Google Ads y otros canales digitales segmentados.
<b>Producción de Contenidos</b>	\$4.000.000	\$4.200.000	\$4.410.000	Generación de blogs, videos, reels y material visual para canales digitales.
<b>Eventos Promocionales</b>	\$5.000.000	\$5.250.000	\$5.512.500	Actividades sociales, torneos abiertos y activaciones mensuales.
<b>Alianzas y Patrocinios</b>	\$3.000.000	\$3.150.000	\$3.307.500	Estrategias B2B con marcas aliadas e influenciadores deportivos.
<b>Total Anual de Mercadeo</b>	<b>\$40.000.000</b>	<b>\$21.000.000</b>	<b>\$22.050.000</b>	Presupuesto total estimado para cada año.

*Nota.* Elaboración propia

### **Publicidad y promoción continua**

Se destinará una partida mensual específica para actividades de marketing digital y tradicional, con énfasis en:

- Gestión diaria de redes sociales con contenidos dinámicos y relevantes.
- Publicidad paga segmentada, campañas promocionales y posicionamiento por SEO/SEM.

- Ofertas mensuales, promociones estacionales y descuentos relámpago, diseñadas para activar el consumo y mantener la atención del público.
- Difusión de eventos, torneos y experiencias grupales que generen conversación y voz a voz positivo.

### **Infraestructura y tecnología de alto nivel**

El presupuesto incluye inversión para el mantenimiento preventivo y correctivo de la infraestructura física, asegurando espacios limpios, funcionales y visualmente atractivos.

Adicionalmente, se integrará:

- Tecnología de última generación en las instalaciones, como iluminación LED, sistema de reservas automatizado, control de acceso digital, Wi-Fi en zonas comunes y cámaras de seguridad.
- Equipamiento deportivo de alta calidad, moderno y visualmente distintivo, tanto para alquiler como para venta.

### **Personal calificado y atención al cliente**

El éxito del modelo de servicio se apoya en contar con personal altamente capacitado, orientado a la atención amable, proactiva y cercana. Esto incluye:

- Entrenadores certificados para clases personalizadas.
- Personal de apoyo para eventos, recepción y logística.
- Formación continua en servicio al cliente y protocolos de seguridad.

### **Incentivos y fidelización**

Se mantendrán recursos destinados a:

- Premios e incentivos para torneos y actividades promocionales.

- Programas de fidelización y referidos, con beneficios por permanencia, consumo y participación.
- Campañas de bienvenida y beneficios para nuevos miembros.

### **Seguridad y confianza del cliente**

Finalmente, se contemplan inversiones en sistemas de protección de datos personales y seguridad en instalaciones, para brindar confianza, respaldo y cumplimiento normativo en la operación.

## **Aspectos Técnicos**

### **Objetivos de producción o prestación de servicio**

El objetivo principal de Pádel Hub es ofrecer un servicio deportivo de alta calidad, enfocado en la práctica del pádel, que integre principios de sostenibilidad ambiental y promueva el bienestar social. Para alcanzar esta meta, la iniciativa se propone desarrollar instalaciones modernas y respetuosas con el medio ambiente, adecuadas para la práctica de este deporte. Además, busca complementar la experiencia del usuario mediante la oferta de entrenamientos personalizados, la organización de eventos deportivos y la creación de espacios sociales que fomenten la interacción y el sentido de comunidad. Uno de los retos fundamentales para el primer año de operación es alcanzar una ocupación mínima del 50 % de la capacidad instalada, como indicador clave de aceptación y crecimiento. A mediano plazo, Pádel Hub aspira a consolidarse como un referente en el sector del deporte alternativo en Bogotá, destacándose por su enfoque innovador, su compromiso con la sostenibilidad y su impacto positivo en la comunidad.

**Tabla 10.** *Resumen operativo de los servicios e infraestructura de pádel Hub*

<b>Elemento</b>	<b>Detalle</b>
Tipo de servicio	Alquiler de canchas, escuela de pádel, torneos, tienda, café
Horario de atención	Lunes a domingo, 5:00 am – 10:00 pm
Infraestructura	2 canchas, sala de entrenamiento, Coworking, Cafetería.
Capacidad máxima	128 jugadores por día, en modalidad de dobles.
Tecnología utilizada	Sistema de reservas online, iluminación LED, techos solares
Personal requerido	10 personas

*Nota.* Elaboración propia

La tabla 10 presenta un panorama general de los principales elementos operativos de Pádel Hub, detallando los servicios ofrecidos, el horario de funcionamiento, la infraestructura disponible, la capacidad máxima diaria, las tecnologías implementadas y el personal requerido para su óptimo desempeño. Esta información proporciona una visión integral del modelo de funcionamiento del centro, destacando su enfoque en la eficiencia, la sostenibilidad y la calidad del servicio.

### **Descripción del proceso**

El funcionamiento de Pádel Hub se estructura en cuatro etapas fundamentales que garantizan una experiencia eficiente y de alta calidad para los usuarios. En primer lugar, el proceso inicia con la reserva y admisión, donde los clientes pueden agendar el uso de las canchas a través de una plataforma web, lo que facilita la organización y el control de horarios. A continuación, se lleva a cabo la prestación del servicio, que incluye el uso de las canchas, la disponibilidad de entrenadores, así como el acceso a la tienda deportiva y a la cafetería del lugar. Paralelamente, se desarrolla un proceso continuo de mantenimiento, enfocado en la limpieza y supervisión constante de las instalaciones para garantizar condiciones óptimas de uso. Finalmente, se realiza la gestión administrativa, que abarca el control de ingresos, la atención al cliente, y las estrategias de marketing necesarias para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento del proyecto.

## Necesidades y requerimientos

Pádel Hub, como centro deportivo integral, requiere cumplir con una serie de condiciones legales, operativas y humanas para garantizar una prestación del servicio eficiente, segura y alineada con principios de sostenibilidad y calidad.

### 1. Requisitos Legales

El funcionamiento del centro demanda el cumplimiento de las normativas locales, incluyendo la obtención de licencias de funcionamiento, permisos de uso del suelo y certificaciones ambientales, necesarias para validar la construcción e implementación de tecnologías sostenibles como paneles solares y sistemas de recolección de aguas lluvias. Además, se deben cumplir los requisitos de seguridad, salubridad y accesibilidad establecidos por las autoridades competentes.

**Tabla 11** Normatividad aplicable para la operación de Pádel Hub. *Elaboración propia.*

<b>Normatividad Aplicable para la Operación de Pádel Hub en Bogotá</b>			
<b>Norma / Decreto / Ley</b>	<b>Entidad Responsable</b>	<b>Requisito Principal</b>	<b>Aplicación al Proyecto</b>
Decreto Distrital 555 de 2021 (POT Bogotá)	Secretaría Distrital de Planeación	Verificación de uso de suelo y compatibilidad del predio.	Certificar que el terreno es apto para uso deportivo.
Ley 388 de 1997 y Decreto 1077 de 2015	Curadurías Urbanas / Alcaldía	Trámite de licencias de construcción y urbanismo.	Permite adecuaciones y construcción de canchas e infraestructura.
Decreto 1076 de 2015 (sector ambiente)	Secretaría Distrital de Ambiente	Cumplimiento de normatividad ambiental.	Uso eficiente de recursos y gestión de impactos ambientales.
Resolución 2184 de 2019	Ministerio de Ambiente / UAESP	Separación de residuos sólidos en la fuente (código de colores).	Implementar sistema de gestión de residuos dentro del centro deportivo.

Resolución 0312 de 2019 (SST)	Ministerio de Trabajo	Estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).	Garantizar seguridad de empleados y usuarios en las instalaciones.
Ley 181 de 1995 (Deporte en Colombia)	Ministerio del Deporte	Registro Único de Entidades Deportivas (RUED).	Inscribir el centro deportivo como entidad deportiva reconocida.
Registro Mercantil y RUT	Cámara de Comercio / DIAN	Constitución empresarial como S.A.S., inscripción en el RUT y renovación anual de matrícula mercantil.	Formalizar la empresa y cumplir con obligaciones fiscales.

---

## 2. Requerimientos Operativos

En el ámbito operativo, Pádel Hub necesita la adquisición e implementación de un software especializado para la gestión de reservas y pagos, así como la dotación de equipos de entrenamiento, materiales deportivos (palas, pelotas, redes) y mobiliario para zonas comunes. Estos elementos aseguran el desarrollo de actividades deportivas con estándares profesionales.

## 3. Requerimientos Humanos

El componente humano es esencial para garantizar un servicio de excelencia. Se requiere un equipo capacitado, no solo en técnicas deportivas, sino también en atención al cliente, administración y sostenibilidad. La formación continua del personal es clave para mantener la calidad del servicio, fomentar la innovación y consolidar una cultura organizacional sólida.

## Características de la tecnología

La tecnología juega un papel estratégico en el modelo de gestión de Pádel Hub, no solo en términos operativos, sino también como pilar de su compromiso ambiental y de eficiencia energética.

**Tabla 12.** *Componentes tecnológicos relevantes*

<b>Componente</b>	<b>Descripción</b>
Sistema de Gestión	ERP para administrar reservas, pagos, usuarios y reportes operativos en tiempo real.
Iluminación	Tecnología LED con sensores de movimiento para eficiencia energética.
Sostenibilidad	Paneles solares para autoabastecimiento parcial de energía y sistema de recolección de aguas lluvias para riego de zonas verdes y limpieza.

Estas tecnologías permiten no solo reducir los costos operativos a largo plazo, sino también posicionar a Pádel Hub como un ejemplo de buenas prácticas en sostenibilidad dentro del sector deportivo.

### **Materias Primas y Suministros**

La operación diaria del centro requiere de una logística bien definida para la adquisición y reposición de insumos, tanto para el área deportiva como para los servicios complementarios.

**Tabla 13.** *Principales insumos por categoría*

<b>Categoría</b>	<b>Insumos</b>
Equipos deportivos	Palas de pádel, pelotas, redes, marcadores, conos.
Material de limpieza	Productos ecológicos, utensilios de aseo, dispensadores.
Cafetería	Alimentos saludables, bebidas naturales, insumos biodegradables (vasos, platos).

*Nota.* Elaboración propia

Estos insumos son seleccionados considerando su impacto ambiental y su funcionalidad, priorizando proveedores locales y sostenibles.

### Infraestructura

Pádel Hub se desarrollará en un terreno de 1.000 m<sup>2</sup>, el cual cuenta con una edificación existente de dos plantas, cada una con una altura aproximada de 6 metros, lo que permite adecuar las instalaciones sin necesidad de construir desde cero.

- **Canchas:** Se habilitarán dos canchas reglamentarias de pádel, con dimensiones de 20 x 10 metros, ubicadas al interior de la estructura existente. Estas canchas estarán cubiertas, construidas con vidrio templado de seguridad y césped artificial profesional, garantizando un entorno óptimo y seguro para la práctica deportiva.
- **Zonas comunes:** La adecuación incluirá áreas para cafetería, espacio de coworking, recepción, vestuarios, baños, así como una sala multifuncional para entretenimiento y networking, con ambientes diseñados para promover la experiencia social y el bienestar integral del usuario.

### Personal requerido para la producción y/o prestación del servicio

El recurso humano está organizado en un equipo multidisciplinario que cubre todas las áreas funcionales del centro, desde la estrategia hasta la operación diaria.

**Tabla 14.** *Distribución del personal por cargo*

<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Funciones Principales</b>
Gerente general	1	Dirección estratégica y operativa
Administrador	2	Gestión de reservas, servicio al cliente, caja, inventario, manejo de indicadores.
Entrenador	2	Clases y acompañamiento a jugadores.
Mantenimiento	2	Limpieza y mantenimiento de instalaciones.
Auxiliar operativo	2	Servicios de cafetería, servicio al cliente.
Marketing y Ventas	1	Promoción y captación de clientes

Nota: Elaboración propia

### **Plan de Producción**

- Fase 1 (Meses 1-4): Adecuación del terreno y de infraestructura.
- Fase 2 (Meses 4-6): Instalación de tecnología, contratación de personal.
- Fase 3 (Mes 7): Lanzamiento y apertura al público.
- Producción continua: Prestación de servicios deportivos de forma regular.

### **Capacidad instalada**

La infraestructura y el modelo operativo de Pádel Hub permiten atender hasta 3.600 usuarios al mes, lo que equivale a un promedio de 128 jugadores diarios, distribuidos en franjas de uso de 2 horas por grupo. Esta capacidad está diseñada para asegurar un equilibrio entre ocupación, calidad del servicio y conservación de instalaciones.

### **Modelo de gestión integral del proceso productivo**

El modelo de gestión de Pádel Hub se fundamenta en un enfoque integral que articula todas las etapas de la operación, desde la planificación hasta la mejora continua. Esta estructura busca asegurar la eficiencia operativa, la calidad del servicio y la sostenibilidad a largo plazo del proyecto. Las acciones se organizan en cuatro ejes estratégicos:

#### **1. Planeación**

La planeación constituye el punto de partida del proceso productivo. En esta etapa se definen las metas operativas, financieras y de servicio, con base en un análisis detallado de la capacidad instalada, las proyecciones de demanda y los objetivos institucionales del proyecto. Esto incluye la programación de actividades deportivas, la definición de estrategias de captación de clientes, el diseño del presupuesto operativo y la estimación

de ingresos y egresos. Una planeación sólida permite anticiparse a los desafíos y establecer una hoja de ruta clara para todas las áreas funcionales.

## **2. Ejecución**

La fase de ejecución comprende la coordinación diaria del personal y la prestación directa del servicio. Esta etapa involucra la correcta asignación de tareas, la programación de clases y torneos, el manejo de la recepción, la operación de la cafetería y el mantenimiento de las instalaciones. Además, se implementan mecanismos de control de calidad, que incluyen protocolos de atención al cliente, verificación del estado de las canchas y monitoreo del cumplimiento de los horarios y funciones del equipo humano. La eficiencia en esta etapa garantiza una experiencia positiva y diferenciada para los usuarios.

## **3. Seguimiento**

Una vez que el servicio ha sido prestado, se inicia el proceso de seguimiento, el cual tiene como objetivo evaluar el desempeño y detectar oportunidades de mejora. Para ello, se aplican herramientas como encuestas de satisfacción, revisión de quejas o sugerencias y análisis de indicadores de rendimiento (KPI), tales como la tasa de ocupación, la recurrencia de usuarios y el crecimiento mensual. Esta información permite realizar retroalimentaciones continuas al equipo, tomar decisiones informadas y ajustar los procesos según el comportamiento del negocio.

## **4. Mejora Continua**

La última etapa del modelo es la mejora continua, basada en la identificación y aplicación de innovaciones que incrementen la eficiencia, sostenibilidad y competitividad del proyecto. Esto incluye la adopción de tecnologías más eficientes (como sistemas de

iluminación más inteligentes o nuevos módulos de entrenamiento digital), la capacitación del personal, y la optimización de procesos administrativos o logísticos. La mejora continua es clave para mantener la vigencia de Pádel Hub en un entorno dinámico, respondiendo a las nuevas demandas del mercado deportivo y de la comunidad.

### **Procesos de Investigación y Desarrollo (I+D)**

En línea con su enfoque innovador, Pádel Hub incorpora una dimensión de Investigación y Desarrollo (I+D) orientada a fortalecer su propuesta de valor mediante la ciencia, la tecnología y la colaboración interinstitucional. Esta área busca generar conocimientos aplicados que contribuyan a la mejora del rendimiento deportivo, la eficiencia operativa y el impacto social del proyecto. Se abordan tres líneas estratégicas:

#### **1. Desarrollo de programas personalizados de entrenamiento**

A través del uso de datos recolectados mediante el sistema de gestión, se desarrollan programas de entrenamiento personalizados, ajustados a las necesidades, objetivos y desempeño de cada usuario. Este enfoque combina métricas como frecuencia de uso, nivel técnico, progresión física y rendimiento en torneos, para diseñar rutinas más efectivas y motivadoras. La personalización no solo mejora los resultados deportivos, sino que incrementa la satisfacción y fidelización de los clientes.

#### **2. Investigación en eficiencia energética y sostenibilidad**

Pádel Hub promueve activamente la investigación sobre tecnologías limpias y sistemas sostenibles que puedan ser integrados en sus operaciones. Esto incluye estudios sobre el rendimiento de paneles solares en climas urbanos, análisis del consumo energético por hora de uso de las canchas, y evaluación de materiales de bajo

impacto ambiental para infraestructura. Los resultados de estas investigaciones permiten optimizar el uso de recursos y reducir la huella ecológica del centro deportivo.

### 3. Colaboración con universidades y centros de innovación

Con el objetivo de mantenerse a la vanguardia, Pádel Hub establece alianzas con universidades y centros de investigación para impulsar proyectos conjuntos en las áreas de deporte, salud, tecnología y sostenibilidad. Estas colaboraciones permiten desarrollar estudios clínicos sobre el impacto del pádel en la salud cardiovascular, evaluar la efectividad de programas de actividad física en poblaciones específicas (niños, adultos mayores), o incluso diseñar nuevos productos o servicios que puedan surgir del entorno académico. Esta interacción fortalece el vínculo entre la ciencia y la práctica, aportando innovación constante al proyecto.

#### Presupuesto

**Tabla 15.** *Presupuesto de producción*

Concepto	Valor (COP)
Construcción y adecuación de infraestructura para 2 canchas de pádel	\$290 millones
Equipamiento deportivo	\$10 millones
Software de reservas y gestión	\$5 millones
Materiales de entretenimiento	\$15 millones
Muebles y enseres de oficina	\$25 millones
Artículos de cafetería	\$15 millones
Uniformes y dotación del personal	\$5 millones
Otros costos operativos iniciales	\$20 millones
<b>Total</b>	<b>\$385 millones</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 16.** *Presupuesto de infraestructura*

<b>Concepto</b>	<b>Valor (COP)</b>
Construcción y adecuación de 2 canchas de pádel	\$188'500.000
Sistemas de paneles solares en cubierta	\$43'500.000
Adecuación básica de áreas existentes (recepción, baños)	\$34'800.000
Diseño, permisos y administración de obra	\$23'200.000
<b>Total</b>	<b>\$290 millones</b>

*Nota.* Elaboración propia

#### **Objetivo principal presentación del servicio:**

Pádel Hub Bogotá busca consolidarse como un centro deportivo de alto impacto, orientado al bienestar integral. Su objetivo principal es atraer y fidelizar clientes a través de una oferta de valor que combina deporte, salud mental y experiencia social, en un entorno moderno, accesible y sostenible. La propuesta integra actividades especializadas, membresías escalonadas y servicios complementarios, creando una experiencia única que va más allá del entrenamiento físico, generando comunidad, hábitos saludables y recurrencia en el consumo.

**Figura 4.** *Flyer inicial Pádel Hub*

**CENTRO DEPORTIVO PADEL HUB**

**HORARIOS DE APERTURA:  
LUNES A DOMINGO, 5AM A 10PM**



**\$115.200**  
HORA

**UBICACIÓN** ★ ★ ★  
 **MODELIA, ZONA 5**


**INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTO**

- 2 canchas de pádel
- Área de descanso y cafetería
- Pádel Hub sostenible



**SE ACEPTAN MASCOTAS**

**CUENTA CON**

- Entrenadores
- Personal capacitado

**PRODUCTOS Y SERVICIOS**

Premium - Corporativo  
 Pádel Elite  
 Libre Acceso  
 Verde Dinámico  
 Familiar Weekend  
 Torneos y Eventos  
 Alquiler de Elementos deportivos  
 Tienda  
 Cafetería

**MÁS INFORMACIÓN**  **311 6483264**  
**304 6741069**

Nota: Elaboración propia

**Descripción del proceso, necesidades, requerimientos, características sobre la tecnología implementada en Pádel - Hub:**

Pádel-Hub Bogotá está diseñado como un centro deportivo, enfocado en la integración social y el entrenamiento físico de alta calidad. El proceso central gira en torno a la reserva ágil de canchas de pádel y la participación en las distintas actividades ofrecidas: torneos, entrenamientos personalizados y eventos recreativos y corporativos.

**Necesidades y requerimientos abordados:**

- Gestión eficiente de membresías, reservas, pagos y participación en eventos.
- Comunicación directa y asertiva con los usuarios.
- Control de accesos físicos a las instalaciones.
- Notificaciones personalizadas a través de canales digitales.

**Características tecnológicas implementadas:**

- Plataforma web optimizada para reservas en línea, pagos digitales y administración de membresías.
- Sistema de control de acceso inteligente para validar entradas según membresía o reserva.
- Conectividad de alta velocidad con internet gratuito en todas las áreas, pensado para usuarios que deseen combinar deporte con trabajo remoto (espacios de coworking).
- Sistema multicanal de notificaciones a través de correos electrónicos, mensajes de texto o notificaciones en la aplicación.
- Seguridad digital robusta para proteger los datos personales y financieros de los usuarios.
- Software de gestión de eventos, rankings de torneos y seguimiento de participantes.
- Integración con múltiples métodos de pago electrónicos (tarjetas, PSE, billeteras digitales), brindando facilidad y flexibilidad al cliente.

**Análisis Estratégico: Misión y Visión****Misión**

Brindar a los habitantes de Bogotá un espacio deportivo innovador y sostenible, especializado en pádel, que promueva la salud, el bienestar social y el respeto por el medio ambiente, mediante servicios de alta calidad y experiencias únicas para la comunidad.

### **Visión**

Ser el centro deportivo de pádel líder en Bogotá y referente nacional en la implementación de infraestructura ecológica, ofreciendo servicios integrales que combinen deporte, tecnología y sostenibilidad, con proyección a expandirse a otras ciudades de Colombia para el año 2030.

### **Estructura Organizacional**

pádel Hub adopta una estructura funcional, donde las áreas operativas y administrativas están claramente delimitadas, lo cual facilita la toma de decisiones, la coordinación de actividades y el crecimiento escalable

**Tabla 17.** Estructura organizacional de pádel Hub

<b>Cargo</b>	<b>Perfil Profesional</b>	<b>Funciones Principales</b>
Gerente General	Profesional carreras administrativas con 3 años de experiencia en liderazgo de equipos	Dirección estratégica, supervisión general, relaciones externas.
Administrador de Sede	Profesional/Tecnólogo en administración de empresas y afines.	Gestión operativa, control de inventarios, atención al cliente, manejo de indicadores.
Entrenador	Técnicos deportivos certificados	Clases personalizadas, programas de entrenamiento
Personal de mantenimiento	Bachiller con experiencia en mantenimiento general	Mantenimiento de canchas, mantenimientos locativos.
Auxiliar operativo	Bachiller con experiencia en cafetería.	Servicio al cliente, preparación de alimentos. inventario, caja.

*Nota.* Elaboración propia

## Organigrama

**Figura 5.** Organigrama de Pádel Hub Bogotá



*Nota.* Elaboración propia

## Factores clave de la gestión del talento humano

- Capacitación continua: Programas de actualización en técnicas deportivas, atención al cliente y sostenibilidad.
- Bienestar laboral: Beneficios como membresías gratuitas, flexibilidad horaria y ambiente de trabajo saludable.
- Evaluación del desempeño: Indicadores de rendimiento ajustados a cada rol, con incentivos por logros.
- Cultura organizacional: Enfocada en la innovación, el trabajo en equipo y la responsabilidad social.

## Esquema de gobierno corporativo

Pádel Hub contará con un modelo de gobierno corporativo estructurado sobre principios de transparencia, sostenibilidad, responsabilidad y participación activa de sus

fundadores, lo cual garantizará una toma de decisiones eficiente y alineada con los objetivos estratégicos del proyecto.

### **1. Junta directiva**

Estará integrada por los tres (3) socios fundadores, quienes actuarán como órgano rector para la toma de decisiones estratégicas, evaluación del desempeño general y dirección del crecimiento del proyecto.

#### **Funciones clave:**

- Aprobación de presupuestos y planes estratégicos.
- Supervisión de la operación y la sostenibilidad del modelo de negocio.
- Designación de roles clave y seguimiento al cumplimiento de los objetivos.

### **2. Administración operativa**

Bajo la dirección de la Junta, se establecerá una estructura operativa funcional, liderada por el Gerente General, responsable de ejecutar las decisiones estratégicas y coordinar el equipo base:

- Administrador de Sede
- Auxiliar de Mantenimiento
- Auxiliar Operativo

#### **Aspectos legales**

La operación de pádel Hub requiere el cumplimiento de varias normas y trámites legales:

- Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Licencia de Funcionamiento expedida por la Alcaldía Local.
- Registro Nacional de Turismo (para los servicios complementarios recreativos).

- Certificación ambiental: requisitos de la Secretaría Distrital de Ambiente.
- Seguridad y salud en el trabajo: cumplimiento con el Decreto 1072 de 2015.
- Protección al consumidor: Ley 1480 de 2011, Estatuto del Consumidor.

### **Estructura jurídica y tipo de sociedad**

Pádel Hub operará bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), debido a su flexibilidad legal y administrativa, permitiendo:

- Limitación de la responsabilidad de los socios.
- Facilidad para atraer inversión.
- Estructura administrativa simplificada.

### **Regímenes especiales**

- Régimen tributario: responsables del régimen común, cumpliendo con IVA, Renta y retenciones en la fuente.
- Régimen ambiental: Cumplimiento de la Ley 99 de 1993 y normas complementarias en materia de uso eficiente de recursos naturales.
- Normas deportivas: Reglamentos internacionales de pádel adoptados por la Federación Internacional de Pádel.

### **Presupuesto de personal administrativo**

En Colombia, además del salario mensual, los empleadores deben asumir cargas prestacionales y parafiscales aproximadas al 52% adicional del salario mensual (esto puede variar según sector y tamaño de empresa, pero es un valor referencial para estimaciones). Estas cargas incluyen:

- **Cesantías** (8.33%)

- **Intereses sobre cesantías (1%)**
- **Prima de servicios (8.33%)**
- **Vacaciones (4.17%)**
- **Caja de compensación, ICBF, SENA, salud y pensión a cargo del empleador (30%)**

Por tanto, el costo laboral total real por empleado equivale a su salario más un 52% adicional.

**Tabla 18.** *Presupuesto de personal administrativo*

<b>Cargo</b>	<b>Salario Anual (COP)</b>	<b>Costo Total Anual (COP)</b>
Gerente general	\$48000000	<b>\$70490556</b>
Administrador	\$30000000	<b>\$46880604</b>
Entrenador	\$26400000	<b>\$41593812</b>
Mantenimiento	\$17082000	<b>\$27909828</b>
Auxiliar operativo	\$17082000	<b>\$27909828</b>
Marketing y ventas	\$17082000	<b>\$27909828</b>
<b>TOTAL, GENERAL</b>	<b>\$155646000</b>	<b>\$242694456</b>

*Nota.* Elaboración propia

### **Normatividad Aplicable al Servicio**

**Tabla 19.** *Normativa aplicable*

<b>Servicio</b>	<b>Norma Aplicable</b>	<b>Trámite requerido</b>
Alquiler de canchas deportivas	Ley 181 de 1995 (Deporte en Colombia)	Registro ante el Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD)
Servicios de cafetería	Decreto 3075 de 1997 (Manipulación de alimentos)	Permiso Sanitario Invima
Actividades recreativas	Ley 1090 de 2006 (Control profesional de la actividad física)	Registro Nacional de Turismo
Sostenibilidad ambiental	Resolución 627 de 2006 (Ruido ambiental), Resolución 1207 de 2014 (Aguas)	Licencia ambiental si aplica

*Nota.* Elaboración propia

### **Análisis DOFA**

El análisis DOFA desarrollado permitió identificar de forma estratégica las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que enfrenta el proyecto Centro Deportivo Pádel Hub, en el marco de la industria del deporte y la sostenibilidad en la ciudad de Bogotá. Este ejercicio de diagnóstico representa una herramienta clave para comprender el entorno competitivo, evaluar las capacidades internas, anticipar riesgos potenciales y formular estrategias que garanticen una adecuada adaptación al mercado objetivo.

Desde una perspectiva interna, se destacan fortalezas determinantes como el enfoque diferencial en infraestructura sostenible, el modelo de membresías escalonadas, y una propuesta de valor centrada en la promoción de la salud física y mental. Estos elementos posicionan al proyecto como una alternativa innovadora dentro del sector deportivo premium. No obstante, también se identifican debilidades que deben ser abordadas estratégicamente, tales como la necesidad de consolidar el posicionamiento de marca en un mercado emergente, así como los retos operativos y logísticos asociados a la implementación de tecnologías limpias y sostenibles.

En cuanto al entorno externo, se evidencian oportunidades relevantes, entre ellas el creciente interés por deportes alternativos como el pádel, el aumento en la demanda de experiencias deportivas integrales y la tendencia global hacia estilos de vida saludables y consumo responsable. Asimismo, el marco normativo y los incentivos fiscales ofrecidos por el gobierno nacional para proyectos que promuevan la sostenibilidad representan una oportunidad adicional para la optimización de costos operativos. Sin embargo, también se reconocen amenazas como la aparición de competidores en zonas cercanas, la volatilidad económica que podría afectar la capacidad adquisitiva del público objetivo, y

los eventuales cambios en la normativa ambiental que podrían implicar mayores costos de cumplimiento a largo plazo.

Este análisis constituye un insumo esencial para la formulación de estrategias diferenciadoras, orientadas a fortalecer las ventajas competitivas del proyecto, mitigar sus vulnerabilidades y adaptarse proactivamente a las dinámicas del entorno. Así, Pádel Hub podrá consolidarse como una propuesta sostenible, de alto valor agregado, y con impacto positivo en el ecosistema deportivo de Bogotá.

**Figura 6. Matriz FODA**



*Nota.* Elaboración propia

## Aspectos Financieros

### Simulador financiero

El presente proyecto cuenta con un simulador financiero diseñado para proyectar los ingresos, egresos e inversiones necesarias durante los primeros cinco (5) años de operación del centro deportivo Pádel Hub. Esta herramienta permite realizar una planeación integral, adaptada a las condiciones reales del mercado colombiano, y tiene como objetivo principal validar la viabilidad financiera del negocio.

El simulador considera variables como el nivel de ocupación de las canchas, las ventas de servicios complementarios (membresías, clases, torneos, cafetería y tienda), así como los costos operativos, de mantenimiento e inversión inicial.

Entre sus funcionalidades principales se encuentran:

- Estimación detallada de los ingresos anuales esperados por línea de producto y servicio.
- Proyección de costos fijos y variables.
- Cálculo del capital de trabajo inicial necesario para garantizar la operación continua del negocio.
- Diseño del cronograma de inversión y amortización de crédito, con una tasa de interés del 17% y un periodo de pago a 5 años.
- Determinación del punto de equilibrio, margen de rentabilidad y retorno de inversión.
- Evaluación de escenario con una ocupación del 50%.

La inversión inicial estimada para la puesta en marcha del proyecto es de \$545.987.465 COP, de los cuales \$240.000.000 COP corresponden al aporte de los socios emprendedores y \$305.987.465 COP al crédito solicitado.

El simulador financiero demuestra que el proyecto genera una utilidad bruta aproximada de \$831 millones en el primer año, con un crecimiento proyectado anual superior al 10%, validando su viabilidad económica y sostenibilidad a largo plazo.

Esta herramienta contribuye a la toma de decisiones estratégicas, a la estructuración de un plan de negocio robusto y al fortalecimiento de las capacidades de presentación del proyecto ante posibles inversionistas o entidades de apoyo como Fondo Emprender, Bancóldex o iNNpulsa Colombia.

**Inversión inicial:** La inversión inicial estimada para la puesta en marcha del proyecto Pádel Hub es de \$545.987.465 COP. Este valor contempla la adecuación y construcción de dos canchas de pádel con características sostenibles, la adquisición de equipamiento deportivo profesional, la implementación de tecnologías limpias (como iluminación LED y paneles solares), así como el capital de trabajo necesario para cubrir la operación durante los primeros meses.

La estructura de la inversión se compone de los siguientes rubros:

- Infraestructura e instalaciones
- Equipamiento deportivo y tecnológico
- Capital de trabajo inicial (nómina, marketing y gastos fijos)

Para financiar esta inversión, el proyecto contempla una combinación de recursos propios y financiación externa. Se proyecta un aporte de \$240.000.000 COP por parte de los emprendedores y un crédito bancario por \$305.987.465 COP, con una tasa de interés anual del 17% a cinco años.

Esta estrategia permite distribuir el riesgo financiero y asegurar liquidez en la etapa inicial, garantizando la operación continua hasta alcanzar el punto de equilibrio.

### Evaluación Financiera y Punto de Equilibrio

El análisis financiero realizado a través del simulador permitió proyectar la viabilidad económica del proyecto *Pádel Hub* a cinco años, considerando los flujos de ingresos esperados, los costos fijos y variables, y la tasa de descuento correspondiente al entorno financiero colombiano.

**Tabla 20. Evaluación financiera. Elaboración propia.**

EVALUACIÓN FINANCIERA						
TASA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO			27,00%			
FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSIÓN AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029
	-\$545.987.465,33	\$77.434.370,42	\$185.217.606,25	\$274.427.101,53	\$355.676.579,60	\$446.279.869,39
<b>VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO:</b>		<b>\$ 35.594.069,39</b>	<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN:</b>			<b>4,69</b>
<b>TASA INTERNA DE RETORNO:</b>		29,47%				

### Valor Presente Neto (VPN)

El proyecto presenta un Valor Presente Neto (VPN) positivo de \$35.594.069 COP, lo que indica que, descontando los flujos de caja futuros al presente, la inversión inicial será recuperada con una rentabilidad adicional. Este resultado respalda la conveniencia económica del proyecto.

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada es del 29,47%, lo cual supera ampliamente la tasa de evaluación del 27%, establecida como referencia para proyectos de esta naturaleza. Este indicador refleja un margen atractivo para los inversionistas, con rendimientos superiores al costo de oportunidad del capital.

### Periodo de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación estimado es de 4,69 años, lo que significa que la inversión inicial será retornada antes del cierre del quinto año de operación. Este indicador es fundamental para evaluar el riesgo financiero y la liquidez del proyecto.

**Tabla 21.** Indicadores de rentabilidad y recuperación.

Indicador	Valor	Interpretación	Conclusión
TIR	29,47%	Supera tasa de evaluación (27 %)	Rentabilidad positiva
VPN	\$ 35.594.069	Mayor a 0	Genera valor para inversionistas
Periodo de Recuperación	4,69 años	Menor a 5 años	Retorno atractivo

### Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio financiero se alcanza con 4.861 unidades vendidas, lo que representa la cantidad mínima de productos o servicios que deben comercializarse para cubrir los costos totales (fijos + variables). Este valor permite establecer metas de venta realistas para asegurar la sostenibilidad operativa desde el primer año.

**Tabla 22.** Punto de equilibrio. Elaboración propia.

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	PUNTO DE EQUILIBRIO				PTO EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PDTO O SERVICIO (UNIDADES)
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	PARTICIPACIÓN % EN VENTAS TOTALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO		
Premium-Corporativo	\$ 192.000,00	27%	\$ 50.978,65		1.290,66
Pádel activa completa	\$ 120.000,00	17%	\$ 19.913,53		806,66
Pádel Elite	\$ 115.200,00	16%	\$ 18.352,31		774,40
Libre Acceso	\$ 120.000,00	10%	\$ 11.488,58		465,38
Verde Dinámico	\$ 120.000,00	7%	\$ 8.424,96		341,28
Familiar Weekend	\$ 140.000,00	6%	\$ 8.339,86		289,57
Torneos y Eventos	\$ 150.000,00	3%	\$ 4.786,91		155,13
Alquiler de Elementos deportivos	\$ 5.000,00	3%	\$ 154,24		149,96
Tienda	\$ 10.000,00	6%	\$ 617,20		300,02
Cafetería	\$ 4.000,00	6%	\$ 236,93		287,93
	<b>TOTAL, UNIDADES</b>				<b>4.861,00</b>
	<b>TOTAL, MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO:</b>			<b>\$</b>	<b>123.293,17</b>

PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP:

4.861,00

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MÍNIMAS EN TOTAL SIN IVA):

\$

612.481.126,06

**Ingresos proyectados:** Los ingresos anuales estimados para Pádel Hub reflejan un comportamiento creciente durante los cinco primeros años de operación, de acuerdo con los resultados del simulador financiero. En el primer año (2025), los ingresos totales proyectados ascienden a \$902.461.600 COP, provenientes principalmente de membresías, alquiler de canchas, tienda, cafetería, torneos y otros servicios complementarios.

A partir del tercer año de operación (2027), los ingresos anuales proyectados alcanzan \$1.193.890.886,70 COP, representando un crecimiento sostenido gracias a la estrategia de posicionamiento, aumento de la demanda y expansión de los servicios.

Estas proyecciones se fundamentan en el estudio de mercado realizado, que establece precios y demanda estimada según franjas horarias, días de la semana y tipo de servicio. Los cálculos incluyen incrementos anuales promedio del 10% en las cantidades vendidas por servicio, ajustados por inflación e indicadores sectoriales.

**Tabla 23. Proyección en ventas. Elaboración propia.**

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PROYECCIÓN (VENTAS 1ER AÑO)		
		PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES	PARTICIPACIÓN EN VENTAS
Premium-Corporativo	1248	\$ 192.000	\$ 239.616.000	27%
Pádel activo completa	1248	\$ 120.000	\$ 149.760.000	17%
Pádel Elite	1248	\$ 115.200	\$ 143.769.600	16%
Libre Acceso	720	\$ 120.000	\$ 86.400.000	10%
Verde Dinámico	528	\$ 120.000	\$ 63.360.000	7%
Familiar Weekend	384	\$ 140.000	\$ 53.760.000	6%
Torneos y Eventos	192	\$ 150.000	\$ 28.800.000	3%
Alquiler de Elementos deportivos	5568	\$ 5.000	\$ 27.840.000	3%
Tienda	1114	\$ 50.000	\$ 55.700.000	6%
Cafetería	6682	\$ 8.000	\$ 53.456.000	6%

TOTAL		\$ 902.461.600		100%	
PROYECCIÓN EN VENTAS (5 AÑOS)					
AÑO	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS ANUALES	\$ 902.461.600	\$ 1.047.664.607	\$ 1.193.890.887	\$ 1.350.643.264	\$ 1.522.336.261

**Margen de utilidad neta:** Con base en las proyecciones financieras, se espera que la utilidad neta alcance \$269.056.803 COP a partir del tercer año (2027), una vez estabilizados los ingresos y optimizada la capacidad operativa. Este resultado refleja la solidez del modelo de negocio de Pádel Hub, permitiendo cubrir eficientemente los costos operativos, gastos financieros e impuestos, y generando retornos sostenibles para los inversionistas.

**Tabla 24.** Margen de utilidad neta. Elaboración propia.

MARGEN DE UTILIDAD NETA						
	2025	2026	2027	2028	2029	
VENTAS	\$ 902.461.600	\$ 1.047.664.607	\$ 1.193.890.887	\$ 1.350.643.264	\$ 1.522.336.261	
COSTO VENTAS	\$ 71.288.000	\$ 85.723.040	\$ 102.524.756	\$ 117.288.321	\$ 130.550.971	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 831.173.600	\$ 961.941.567	\$ 1.091.366.131	\$ 1.233.354.943	\$ 1.391.785.290	
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 386.988.528	\$ 404.016.023	\$ 416.136.504	\$ 428.620.599	\$ 441.479.217	
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 172.340.000	\$ 179.922.960	\$ 185.320.649	\$ 190.880.268	\$ 196.606.676	
OTROS GASTOS	\$ 40.000.000	\$ 21.000.000	\$ 22.050.000	\$ 23.152.500	\$ 24.310.125	
DEPRECIACIÓN	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	\$ 213.845.072	\$ 339.002.584	\$ 449.858.978	\$ 572.701.576	\$ 711.389.272	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 52.017.869	\$ 44.602.001	\$ 35.925.435	\$ 25.773.852	\$ 13.896.501	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPPTOS</b>	\$ 161.827.203	\$ 294.400.583	\$ 413.933.544	\$ 546.927.723	\$ 697.492.771	
IMPUESTOS	\$ 56.639.521	\$ 103.040.204	\$ 144.876.740	\$ 191.424.703	\$ 244.122.470	
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 105.187.682	\$ 191.360.379	\$ 269.056.803	\$ 355.503.020	\$ 453.370.301	

**Balance general:** El balance general proyectado para Pádel Hub muestra una estructura financiera saludable. Al finalizar el tercer año (2027), los activos totales alcanzan \$805.544.439 COP, compuestos principalmente por caja y bancos, activos fijos y depreciación acumulada.

El pasivo proyectado para ese mismo año asciende a \$296.487.636 COP, disminuyendo progresivamente gracias al pago de obligaciones financieras adquiridas en la fase inicial del proyecto. Por su parte, el patrimonio proyectado se incrementa anualmente con las utilidades acumuladas, alcanzando \$509.056.803 COP en 2027.

Estas cifras confirman una adecuada capacidad de endeudamiento, liquidez y rentabilidad a lo largo del horizonte de evaluación, consolidando a Pádel Hub como una propuesta financiera sólida y sostenible.

**Tabla 25. Balance general. Elaboración propia.**

	BALANCE					
	AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029
<b>ACTIVO</b>						
CAJA/BANCOS	\$ 160.987.465	\$ 297.191.913	\$ 396.726.669	\$ 474.544.439	\$ 555.671.847	\$ 642.492.771
FIJO NO DEPRECIABLE	\$ 290.000.000	\$ 290.000.000	\$ 290.000.000	\$ 290.000.000	\$ 290.000.000	\$ 290.000.000
FIJO DEPRECIABLE	\$ 95.000.000	\$ 95.000.000	\$ 95.000.000	\$ 95.000.000	\$ 95.000.000	\$ 95.000.000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ -	\$ 18.000.000	\$ 36.000.000	\$ 54.000.000	\$ 72.000.000	\$ 90.000.000
ACTIVO FIJO NETO	\$ 385.000.000	\$ 367.000.000	\$ 349.000.000	\$ 331.000.000	\$ 313.000.000	\$ 295.000.000
<b>TOTAL, ACTIVO</b>	<b>\$ 545.987.465</b>	<b>\$ 664.191.913</b>	<b>\$ 745.726.669</b>	<b>\$ 805.544.439</b>	<b>\$ 868.671.847</b>	<b>\$ 937.492.771</b>
<b>PASIVO</b>						
Impuestos por pagar	0	\$ 56.639.521	\$ 103.040.204	\$ 144.876.740	\$ 191.424.703	\$ 244.122.470
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ 56.639.521	\$ 103.040.204	\$ 144.876.740	\$ 191.424.703	\$ 244.122.470
Obligaciones Financieras	\$ 305.987.465	\$ 262.364.710	\$ 211.326.086	\$ 151.610.896	\$ 81.744.124	\$ -
<b>PASIVO</b>	<b>\$ 305.987.465</b>	<b>\$ 319.004.231</b>	<b>\$ 314.366.290</b>	<b>\$ 296.487.636</b>	<b>\$ 273.168.827</b>	<b>\$ 244.122.470</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000	\$ 240.000.000
Utilidades del Ejercicio	\$ -	\$ 105.187.682	\$ 191.360.379	\$ 269.056.803	\$ 355.503.020	\$ 453.370.301
<b>TOTAL, PATRIMONIO</b>	<b>\$ 240.000.000</b>	<b>\$ 345.187.682</b>	<b>\$ 431.360.379</b>	<b>\$ 509.056.803</b>	<b>\$ 595.503.020</b>	<b>\$ 693.370.301</b>
<b>TOTAL, PAS + PAT</b>	<b>\$ 545.987.465</b>	<b>\$ 664.191.913</b>	<b>\$ 745.726.669</b>	<b>\$ 805.544.439</b>	<b>\$ 868.671.847</b>	<b>\$ 937.492.771</b>
CUADRE (ACT = PAS+PAT)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

**Flujo de caja:** El flujo de caja libre proyectado respalda la viabilidad financiera del proyecto. A partir de los valores de EBIT (utilidad operativa antes de impuestos) y los flujos de inversión neta, se obtiene un flujo de caja libre creciente cada año:

- **2025:** \$77.434.370 COP
- **2026:** \$185.217.606 COP
- **2027:** \$274.427.102 COP
- **2028:** \$355.676.580 COP
- **2029:** \$446.279.869 COP

Este comportamiento positivo demuestra la generación constante de recursos por parte del proyecto, garantizando la sostenibilidad financiera y facilitando el retorno de la inversión a los socios.

**Tabla 26. Flujo de caja. Elaboración propia.**

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:							
CAPITAL INVERTIDO							
	AÑO 0	2025	2026	2027	2028	2029	
Activos Corrientes	\$ 160.987.465	\$ 297.191.913	\$ 396.726.669	\$ 474.544.439	\$ 555.671.847	\$ 642.492.771	
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 56.639.521	\$ 103.040.204	\$ 144.876.740	\$ 191.424.703	\$ 244.122.470	
<b>KTNO</b>	<b>\$ 160.987.465</b>	<b>\$ 240.552.392</b>	<b>\$ 293.686.465</b>	<b>\$ 329.667.699</b>	<b>\$ 364.247.144</b>	<b>\$ 398.370.301</b>	
<b>Activo Fijo Neto</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	<b>\$ 367.000.000</b>	<b>\$ 349.000.000</b>	<b>\$ 331.000.000</b>	<b>\$ 313.000.000</b>	<b>\$ 295.000.000</b>	
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 18.000.000	\$ 36.000.000	\$ 54.000.000	\$ 72.000.000	\$ 90.000.000	
<b>Activo Fijo Bruto</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	<b>\$ 385.000.000</b>	
<b>Total Capital Operativo Neto</b>	<b>\$ 545.987.465</b>	<b>\$ 607.552.392</b>	<b>\$ 642.686.465</b>	<b>\$ 660.667.699</b>	<b>\$ 677.247.144</b>	<b>\$ 693.370.301</b>	
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE							
EBIT	\$	213.845.072	\$ 339.002.584	\$ 449.858.978	\$ 572.701.576	\$ 711.389.272	
Impuestos	\$	74.845.775	\$ 118.650.904	\$ 157.450.642	\$ 200.445.551	\$ 248.986.245	
<b>NOPLAT</b>	<b>\$</b>	<b>138.999.297</b>	<b>\$ 220.351.679</b>	<b>\$ 292.408.336</b>	<b>\$ 372.256.024</b>	<b>\$ 462.403.027</b>	
Inversión Neta	\$	61.564.926	\$ 35.134.073	\$ 17.981.234	\$ 16.579.445	\$ 16.123.157	
<b>Flujo de Caja Libre del periodo</b>	<b>\$</b>	<b>77.434.370</b>	<b>\$ 185.217.606</b>	<b>\$ 274.427.102</b>	<b>\$ 355.676.580</b>	<b>\$ 446.279.869</b>	

### Enfoque hacia la sostenibilidad

La sostenibilidad es el eje transversal que articula todas las operaciones y decisiones estratégicas de Pádel Hub Bogotá. Su modelo de negocio está diseñado para generar

valor no solo económico, sino también ambiental, social y de gobernanza, alineado con las tendencias globales de responsabilidad corporativa.

### **Dimensión Ambiental**

Pádel Hub incorpora prácticas que protegen el entorno y a la vez generan eficiencia económica:

- **Infraestructura ecológica:** construcción con materiales reciclados que reducen costos de adquisición y promueven economía circular.
- **Energía limpia:** instalación de paneles solares y sistemas de eficiencia energética, lo que disminuye la huella de carbono y reduce el gasto eléctrico a largo plazo.
- **Gestión integral de residuos:** reciclaje y tratamiento de aguas en alianza con Bogotá Basura Cero, reduciendo costos en disposición final.
- **Movilidad sostenible:** incentivos para transporte ecológico, mejorando la reputación ambiental de la marca.

Con el fin de evidenciar cómo la sostenibilidad se traduce en eficiencias económicas y ventajas competitivas, a continuación, se presenta un resumen de las principales tecnologías e iniciativas propuestas para Pádel Hub. Esta tabla 27 se muestra de manera estructurada los ahorros esperados, así como su impacto financiero directo y el valor competitivo diferencial que aportan frente a los clubes tradicionales.

**Tabla 27.** *Tecnologías sostenibles y su impacto financiero y competitivo en Pádel Hub. Elaboración propia.*

<b>Tecnología / Iniciativa Sostenible</b>	<b>Ahorro Esperado</b>	<b>Impacto Financiero</b>	<b>Impacto Competitivo</b>
Paneles solares fotovoltaicos	Reducción de hasta un 40 % en el consumo eléctrico.	Disminuye costos fijos de energía y estabiliza flujo de caja a mediano plazo.	Diferenciación frente a clubes tradicionales; proyección de imagen eco-friendly.

Iluminación LED de bajo consumo	Ahorro del 50–60 % en gasto de iluminación.	Reducción de gastos operativos recurrentes.	Instalaciones más modernas y eficientes.
Captación y reutilización de aguas lluvias	Disminución del 20–25 % en consumo de agua potable.	Reducción de costos en facturación de servicios públicos.	Valor agregado en sostenibilidad ambiental y cumplimiento normativo.
Uso de materiales reciclados	Menores costos de adquisición de insumos.	Optimización de presupuesto de infraestructura y mantenimiento.	Refuerza compromiso social y ambiental en la propuesta de valor.
Gestión de residuos sólidos (Resolución 2184 de 2019)	Optimización de recursos en disposición final.	Evita sanciones económicas y reduce gastos operativos.	Cumplimiento normativo y reputación corporativa positiva.
Acceso a beneficios fiscales (Ley 1715 de 2014)	Deducciones tributarias e incentivos en energías renovables.	Mejora la rentabilidad neta del proyecto.	Ventaja competitiva financiera frente a competidores que no aplican estos incentivos.

### Dimensión Social

La propuesta busca impacto comunitario y valor agregado para los usuarios:

- Inclusividad: programas para niños, adultos mayores y personas con discapacidad, ampliando la base de clientes.
- Empleo digno: contratación local con formación continua, lo que mejora la productividad y la fidelidad laboral.
- Vida activa y comunidad: eventos deportivos y actividades abiertas que fortalecen el sentido de pertenencia y aumentan la demanda de servicios.

### Dimensión Económica

El modelo económico garantiza viabilidad y crecimiento sostenido:

- Diversificación de ingresos: membresías, alquiler de canchas, eventos, patrocinios y productos ecológicos, lo que reduce el riesgo de dependencia de una sola fuente.
- Eficiencia operativa: digitalización de reservas, mantenimiento predictivo y control de energía para reducir costos fijos.
- Alianzas estratégicas: acuerdos con bancos como Bancolombia para financiamiento de proyectos sostenibles, facilitando expansión futura.
- Reinversión: utilidades destinadas a mejoras de infraestructura, asegurando competitividad en el tiempo.

### **Dimensión de Gobernanza**

La gobernanza fortalece la legitimidad y confianza del proyecto:

- Junta Directiva diversificada para asegurar decisiones equilibradas.
- Políticas claras: código de ética y manual de buenas prácticas.
- Participación de stakeholders: retroalimentación de clientes, empleados y socios.
- Cumplimiento legal: estricto seguimiento normativo en lo comercial, laboral y ambiental.

Estas iniciativas convierten la sostenibilidad en un diferenciador estratégico, ya que no solo responden a compromisos sociales y ambientales, sino que además se traducen en eficiencias operativas y beneficios financieros, fortaleciendo la propuesta de valor y la competitividad del proyecto.

## Conclusiones

La creación de Pádel Hub representa una oportunidad de negocio viable, rentable y sostenible en el contexto deportivo colombiano. A partir del análisis del entorno, el mercado y la competencia, se concluye que este emprendimiento tiene un alto potencial de crecimiento, respaldado por una propuesta de valor diferenciada basada en la calidad del servicio, la innovación, la sostenibilidad y el impacto social. Con una planificación adecuada y una ejecución estratégica, el negocio puede consolidarse como un referente del pádel en Bogotá, ofreciendo experiencias deportivas únicas y generando ingresos sostenibles a corto, mediano y largo plazo.

El plan de negocios desarrollado contempla un enfoque integral que permite aprovechar las oportunidades del mercado y enfrentar los desafíos propios del sector deportivo y recreativo. A través de una oferta variada de servicios como membresías, clases personalizadas, torneos, tienda, cafetería y programas inclusivos, Pádel Hub apunta a diversificar sus fuentes de ingreso y a construir una comunidad activa en torno a este deporte emergente.

Desde la dimensión financiera, el proyecto ha demostrado ser económicamente viable. El simulador financiero diseñado para proyectar los primeros cinco años de operación permite validar el comportamiento de ingresos, egresos, inversiones y rentabilidad, ofreciendo herramientas de análisis fundamentales para la toma de decisiones estratégicas. En el primer año, se estima una generación de ingresos de \$902.461.600 COP, con una utilidad bruta cercana a los \$831 millones COP y un crecimiento anual proyectado superior al 10 %, alcanzando más de \$1.522 millones COP en ventas anuales para 2029.

Asimismo, el Valor Presente Neto (VPN) asciende a \$35.594.069 COP, lo cual indica que la inversión inicial de \$545.987.465 COP se recuperará con una rentabilidad

adicional. Este resultado es reforzado por una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 29,47 %, valor que supera la tasa de evaluación de referencia del 27 % y confirma la rentabilidad del negocio frente al costo de oportunidad del capital. El período de recuperación de la inversión se estima en 4,69 años, lo que permite proyectar retornos positivos antes de culminar el quinto año de operación, fortaleciendo la liquidez y reduciendo los niveles de riesgo financiero.

La proyección del flujo de caja también es alentadora. Se prevé un flujo de caja libre de \$77 millones COP en el primer año, con un crecimiento continuo que supera los \$446 millones COP en el quinto año, reflejando una capacidad progresiva para cubrir obligaciones financieras, reinvertir en mejoras y distribuir utilidades. El punto de equilibrio, calculado en 4.861 unidades anuales y \$612 millones COP en ventas netas, representa una meta alcanzable desde el primer año, dadas las condiciones de mercado, el posicionamiento previsto y la estrategia de ocupación de las canchas.

El balance general proyectado muestra una estructura financiera saludable. Al finalizar el tercer año, los activos totales alcanzan los \$805 millones COP, mientras que los pasivos se reducen progresivamente gracias al pago de obligaciones financieras, y el patrimonio asciende a \$509 millones COP, respaldado por la acumulación de utilidades. Esto evidencia una adecuada capacidad de endeudamiento, un manejo eficiente del capital y una sostenibilidad financiera robusta.

Por otro lado, Pádel Hub ha integrado la sostenibilidad como eje transversal de su modelo de negocio. En la dimensión ambiental, se destacan prácticas como el uso de materiales reciclados en la infraestructura, la implementación de paneles solares, la eficiencia energética y la gestión integral de residuos. En la dimensión social, se promueven programas deportivos inclusivos, empleo digno para la comunidad local y espacios para la promoción de la salud física y mental. En lo económico, la diversificación de ingresos, la eficiencia operativa y las alianzas estratégicas con

instituciones financieras aseguran estabilidad y crecimiento. Finalmente, en términos de gobernanza, el proyecto se sustenta en principios de ética, transparencia y participación activa de los actores involucrados.

Así las cosas, Pádel Hub es un proyecto financieramente sólido, socialmente responsable y ambientalmente comprometido. Su modelo de negocio se adapta a las condiciones reales del mercado colombiano y responde a las tendencias globales de sostenibilidad. La combinación de un diseño estratégico, indicadores económicos positivos, una oferta diferenciada y una sólida estructura operativa permite afirmar que este emprendimiento tiene todas las condiciones para consolidarse como una propuesta exitosa, generadora de valor económico, social y ambiental.

### Referencias

- Alcaldía de Bogotá. (2023). *Informe de zonificación urbana y proyecciones de crecimiento*.
- Bocken, N. M. P., Short, S. W., Rana, P., & Evans, S. (2014). Una revisión de la literatura y la práctica para desarrollar arquetipos de modelos de negocio sostenibles. *Revista de Producción Más Limpia*, 65, 42–56.
- DANE. (2023). *Estadísticas del mercado deportivo en Colombia*.
- Daza, J. D. F. F., S. M. V. (2021). Estudio de viabilidad para la creación de un establecimiento deportivo que brinde servicios para la práctica de pádel en la ciudad de Bogotá D.C., Colombia [Trabajo de grado, Universidad El Bosque]. *Universidad El Bosque*.
- Deloitte. (2022). Tendencias del mercado deportivo en Latinoamérica. *Deloitte Insights*.
- El país. (2024). *El pádel, el nuevo deporte de moda en Colombia*.
- EMIS. (2025, julio 21). *Business report: Locos Por pádel SAS (EMIS id: 13509855)*. EMIS Limited. <https://www.emis.com>.
- EMIS. (2025, julio 21). *Business report: pádel Point 170 S.A.S (EMIS id: 14178095)* [Reporte empresarial]. EMIS Limited. <https://www.emis.com>
- EMIS. (2025, Julio 21). *Business report: Spinning Center Gym S.A.S (EMIS id: 13492668)* EMIS Limited. <https://www.emis.com>
- Federación Colombiana de pádel. (2024). *Estadísticas del desarrollo del pádel en Colombia*.
- Fondo Monetario Internacional. (2024). *Informe sobre estabilidad económica y su impacto en los sectores comerciales*.
- Gutiérrez-Plaza, G., Arrufat, S., & Asencio, M. A. (2024). La evolución y el auge del pádel en España: análisis de la cobertura del pádel en grandes medios y su impacto en las audiencias. *pádel Scientific Journal*, 3(1), 79–96.

- pádel World Press. (2023). *El auge del pádel: cifras y perspectivas globales*.
- Patiño Galindo, S. P., & Rojas Suarez, Y. (2016). Plan de mercadeo para promover el uso para la práctica del deporte pádel en una caja de compensación de Bogotá [Monografía de especialización, Universidad Libre]. *Universidad Libre, Facultad de Ingeniería, Instituto de Posgrados*.
- Playtomic & Strategy& (PwC). (2024). *Playtomic and Strategy& – Global Padel Report*.
- ProColombia. (2023). *Inversión en infraestructura deportiva en Colombia*.
- Pulzo. (2024). *Pádel en Colombia: boom de jugadores, reservas millonarias y falta de infraestructura*.
- Rojas Moreno, J. (2025). *El impacto del pádel en Colombia*. Home Deportes Noticias.
- Sánchez, B. J., Cánovas, J., Sánchez, A., & Muñoz, D. (2022). *Investigación en pádel. Revisión sistemática*. 1(1), 71–105. <https://doi.org/https://doi.org/10.17398/2952-2218.1.71>
- Venegas, L. (2025). Crecimiento y retos del pádel en Sudamérica: Perspectivas desde Colombia. *Revista Latinoamericana de Deporte y Sociedad*, 45–62.