



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (ROSARIO GSB)

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN (MBA)

**IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRENAMIENTO Y BIENESTAR PARA
ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE MONTERÍA**

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:
SANTIAGO ANDRÉS SOLANO GARCÍA

Bogotá, D.C., 20 de Abril de 2025



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS (ROSARIO GSB)

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN (MBA)

**IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRENAMIENTO Y BIENESTAR PARA
ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE MONTERÍA**

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:
SANTIAGO ANDRÉS SOLANO GARCÍA

Bajo la Dirección de:
CARLOS ARTURO HUERTAS SALGADO

Bogotá, D.C., 20 de Abril de 2025

Tabla de Contenido

Preliminares.....	5
Declaración de Originalidad y Autonomía.....	5
Declaración de Exoneración de Responsabilidad	6
Lista de Figuras.....	7
Lista de Tablas	8
Resumen Ejecutivo.....	9
Abstract.....	10
1. Introducción	12
2. Concepto de Negocio.....	15
2.1. Descripción de la Idea de Negocio	16
2.2. Portafolio de Productos y/o Servicios:	21
2.3. Fuentes de Ingresos	24
2.4. Portafolio de Clientes	26
2.5. Posicionamiento en el Mercado	27
3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento	29
3.1. Propiedad y Junta Directiva (Estructura Organizacional).....	29
3.2. Recursos Humanos y/o Empleados que requiere el Emprendimiento	30
3.3. Descripción de Socios y/o Alianzas que requieren el Emprendimiento	33
3.3.1. Alianzas con el Sector Salud.	34
3.3.2. Alianzas con el Sector Tecnológico.	34
3.3.3. Alianzas con Centros Educativos y Universidades.	34
3.3.4. Alianzas con el Sector de Acondicionamiento Físico.	34
3.4. Procesos de Negocio	35
3.5. Aspectos Legales por considerar para la puesta en marcha del Emprendimiento...	36
4. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento	38
4.1 Instalaciones que requiere el Emprendimiento	38
4.1.1. Requerimientos Generales.	38
4.1.2. Requerimientos Específicos de Cana Salud.	38
4.2. Infraestructura Tecnológica y de TIC requerida por el Emprendimiento	41

4.3. Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento	42
4.4. Estrategias de Financiación del Emprendimiento	42
4.5. Plan Financiero del Emprendimiento	43
5. Estrategia para el relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés	47
5.1. Estrategia de Marca (Branding)	47
5.2. Gestión de las Comunicaciones y las Relaciones Públicas del Emprendimiento ...	47
5.3. Proceso de Ventas y Servicios.....	47
5.4. Plan de Mercadeo	48
5.4.1. Investigación de Mercado.....	48
5.4.2. Barreras de Entrada.....	51
5.4.3. Amenazas y Oportunidades.	52
5.4.4. Competidores Claves.	52
5.4.5. Precios.....	53
5.4.6. Canales de Distribución.	54
5.5. Red de Contactos.....	54
6. Conclusiones	56
Referencias.....	58

Preliminares

Declaración de Originalidad y Autonomía

Declaro, bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de Proyecto de Emprendimiento (Plan de Negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

SANTIAGO ANDRÉS SOLANO GARCÍA

Firmado en Bogotá, D.C. el 20 de Abril de 2025

Declaración de Exoneración de Responsabilidad

Declaro que la Responsabilidad Intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en este.

SANTIAGO ANDRÉS SOLANO GARCÍA

Firmado en Bogotá, D.C. el 20 de Abril de 2025

Lista de Figuras

Figura 1. Logo de Cana Salud.	15
Figura 2. FODA de Cana Salud.	20
Figura 3. Factores PESTEL de Cana Salud.	20
Figura 4. Proceso de Negocio de Cana Salud.	35
Figura 5. Ubicación de las Instalaciones de Cana Salud.	39
Figura 6. Fachada frontal de las Instalaciones de Cana Salud.	39
Figura 7. Boceto Arquitectónico de las Instalaciones de Cana Salud.	40
Figura 8. Dashboard de la Aplicación Zoho Inventory.	42
Figura 9. Estado de Resultados Proyectados de Cana Salud.	43
Figura 10. Estado de Situación Financiera de Cana Salud.	44
Figura 11. Valoración de la Empresa de Cana Salud.	45
Figura 12. Suscriptores Estimados en el Año 1 – Cana Salud.	45
Figura 13. Suscriptores Estimados en el Año 2 – Cana Salud.	45
Figura 14. Suscriptores Estimados en el Año 3 – Cana Salud.	45
Figura 15: Respuesta a la pregunta “Edad”.	49
Figura 16: Respuesta a la pregunta “Sexo”.	50
Figura 17: Respuesta a la pregunta “Estrato Socioeconómico”.	50
Figura 18: Respuesta a la pregunta “Barrio”.	50
Figura 19: Respuestas a ¿Desea usted ingresar a un gimnasio para Adulto Mayor?	51
Figura 20: Dashboard del Diagnóstico Empresarial.	56
Figura 21: Deficiencias a mejorar en Cana Salud.	57

Lista de Tablas

Tabla 1. Sitios de Entrenamiento en la Ciudad de Montería.	18
Tabla 2. Horario de Actividades Semanales en Cana Salud.	23
Tabla 3. Actividades Semanales en Cana Salud.	24
Tabla 4. Ingresos de Cana Salud en el Año 1.	24
Tabla 5. Ingresos de Cana Salud en el Año 2.	25
Tabla 6. Ingresos de Cana Salud en el Año 3.	25
Tabla 7. Ingresos de Cana Salud en consolidados: Años 1 a 3.	26
Tabla 8. Portafolio de Clientes de Cana Salud.	26
Tabla 9. Distribución de la Acciones de Cana Salud S.A.S.	29
Tabla 10. Distribución Espacial de las Instalaciones de Cana Salud.	38
Tabla 11. Costos iniciales para empezar el Proyecto de Cana Salud.	40
Tabla 12. Gastos Fijos de Cana Salud en el 1er Año.	41
Tabla 13. Índice de Competidores de Cana Salud.	53
Tabla 14. Estrategia de Precios.	53
Tabla 15. Evaluación de los Canales de Distribución.	54

Resumen Ejecutivo

Una de las preguntas que más realizan los Adultos Mayores al ir al médico en relación con actividad física es: ¿Qué tipo de actividad puedo hacer? El médico le informa todas las que puede, sin embargo, este tiene que buscar en donde realizarlas, encontrando problemas como largas distancias desde su vivienda, poca información para principiantes y poca información para ejercicios de Adultos Mayores. Peor aún, no existen sitios de entrenamiento para Adultos Mayores en Montería. Los Adultos Mayores (mayores de 60 años) son la población que más presenta indicación médica para realizar actividad física, pues la pérdida de masa muscular, presentación de patologías de base y disminución de energía, son algunos de los factores que indican el requerimiento de actividades y entrenamientos especiales. La creación de un Centro de Entrenamiento y Bienestar en Montería, exclusivo para la población de Adultos Mayores, es la base del proyecto.

El Adulto Mayor tendrá clases grupales semi personalizadas, en las cuales contarán con un entrenador para cada grupo selecto, clasificado de acuerdo con la condición de salud que presente el cliente. La condición de salud será valorada previo al ingreso por un médico, ya sea perteneciente al gimnasio o informe escrito por su médico de la EPS.

Se realizarán acuerdos con las EPS, el Estado y otros beneficiarios, para buscar la disminución de patologías, de base, lo permitirá generar un gran impacto económico en la salud de Colombia: Promoción y Prevención.

Palabras Clave: Emprendimiento, Adulto Mayor, bienestar, planes, entrenamiento.

Abstract

One of the most frequently asked questions by older adults when visiting the doctor regarding physical activity is: What type of activity can I do? While doctors provide information on various options, older adults often face challenges in finding appropriate places to engage in these activities. These difficulties include long distances from their homes, limited resources for beginners, and a lack of information specific to exercises designed for older individuals. Even more concerning, there are no dedicated training facilities for older adults in Montería.

Older adults (aged 60 and above) are the population most frequently advised by medical professionals to engage in physical activity. This recommendation stems from factors such as muscle mass loss, preexisting medical conditions, and decreased energy levels, all of which indicate the need for specialized activities and training programs.

The proposed initiative aims to establish a Training and Wellness Center in Montería exclusively for older adults. This center would offer semi-personalized group classes, where each group would be assigned a trainer based on their specific health condition. A prior medical evaluation, conducted either by a physician affiliated with the gym or based on a medical report provided by the individual's Health Insurance Provider (EPS), would determine the appropriate plan.

Additionally, partnerships would be formed with EPS providers, government entities, and other stakeholders to reduce the prevalence of underlying medical conditions, contributing to a significant economic impact on Colombia's healthcare system through prevention and health promotion efforts.

Keywords: Entrepreneurship, Older Adults, Well-being, Programs, Training.

1. Introducción

El envejecimiento poblacional en Colombia está en constante crecimiento (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2025), lo que plantea nuevos desafíos en materia de salud y bienestar. La actividad física es fundamental para mejorar la calidad de vida de los Adultos Mayores, ayudando a prevenir enfermedades crónicas, fortalecer la movilidad y promover la autonomía (Carey *et al.*, 2022; Tsai *et al.*, 2024). Sin embargo, en la ciudad de Montería (Córdoba) existe una ausencia de Centros Especializados en Entrenamiento y Bienestar para este grupo etario, lo que dificulta el acceso a programas adecuados para sus necesidades.

Este proyecto propone la creación de un Centro de Entrenamiento y Bienestar para Adultos Mayores en la ciudad de Montería, diseñado para brindar un espacio accesible y seguro, con entrenamientos personalizados según la condición física y de salud de cada cliente. A través de alianzas estratégicas con entidades de salud, y un enfoque basado en la Promoción y Prevención, se busca generar un impacto positivo tanto en los usuarios como en el Sistema de Salud, reduciendo la incidencia de patologías asociadas al sedentarismo, como la hipertensión y la diabetes mellitus (Carey *et al.*, 2022), y mejorando la calidad de vida de esta población en la ciudad de Montería.

El emprendimiento se ubicará en la zona norte de la ciudad, planteando un inicio a través del arrendamiento de una vivienda, a la cual se le harán todas las adecuaciones locativas pertinentes para satisfacer las necesidades de los clientes. La sede contará con innovación en domótica, voz y datos, máquinas de entrenamiento con tecnología avanzada, dotaciones nuevas para todas las áreas del Centro de Entrenamiento, y con un equipo profesional que hará del tiempo del cliente en nuestras instalaciones su mejor inversión.

El objetivo es ser parte fundamental de todas esas personas que se encuentran en edad adulta y que no tienen donde ir a entrenar con exclusividad, y, al tiempo, ir a recrearse, a hacer negocios, desarrollar actividades culturales y, mejor aún, disfrutar la mayor parte del tiempo de sus años dorados. Es importante desarrollar este emprendimiento en la ciudad de Montería debido a que en la región no existe algo similar, más si se reconoce que Montería es la capital del departamento de Córdoba, el cual está ubicado en el Puesto N° 8 de departamentos con mayor población adulta de Colombia, con aproximadamente 273.427 Adultos Mayores para diciembre de 2024, equivalentes a más del 14% de su población (Ministerio de Salud y Protección Social, 2020; 2024), y que está en constante aumento.

La validación del emprendimiento se realizó a través de una metodología cuantitativa, mediante la cual se realizaron encuestas a personas de la ciudad de Montería, específicamente a mayores de 50 años que asisten a gimnasios tradicionales en la ciudad. Adicional a esto, se realizó un Estudio de Mercado con los principales gimnasios tradicionales de la ciudad, buscando saber el número de clientes promedio que tenían y precios de sus planes ofertados. *Cana Salud*, como se llama el emprendimiento propuesto, tiene beneficios para la población adulta de la ciudad de Montería (recreación, cuidado y bienestar), en el que los adultos se sentirán como en casa.

Partiendo de lo anterior, se continúa con una breve descripción de cómo se empezará a crear el emprendimiento. Inicialmente se presenta el concepto de negocio del emprendimiento, estableciendo los objetivos, mercado objetivo, conceptos generales y explicación de lo que se quiere realizar, incluyendo un análisis estratégico de los factores externos que pueden llegar a afectar a la empresa. Luego de esto se expone lo que se quiere ofertar, es decir, todo el Portafolio de Servicios del emprendimiento, horarios de clases, servicios y planes ofertados para los clientes.

Posteriormente, se explican las estrategias de posicionamiento en el mercado, no sin antes tener claro cómo estará estructurada la empresa, es decir, explicando bajo qué normativas se creará y como estará conformada. Finalmente se realiza el diseño de las operaciones requeridas para el correcto funcionamiento del emprendimiento, describiendo los planes ofertados, estructuras de precios, viabilidad financiera, estrategias para atraer clientes, fuentes de financiación, planes de mercadeo, entre otros.

2. Concepto de Negocio

El concepto de negocio se basa en crear un Centro de Entrenamiento y Bienestar para Adulto Mayor en la ciudad de Montería, el cual brindará espacios de encuentros generacionales para mejorar la vejez de cada Adulto Mayor. Se desarrollarán programas recreativos, programas sociales, programas de salud mental y programas grupales e individuales de entrenamientos.

El modelo de negocio está basado en un pago único mensual de cada afiliado, dependiendo del plan escogido por el Adulto Mayor o sus familiares.

Figura 1. Logo de *Cana Salud*.



Fuente: Diseñado en Design.com (2025).

El Slogan de *Cana Salud* es “Bienestar Sin Edad”, haciéndole un homenaje a todas las personas mayores que quieren sentirse en su mejor momento en la edad de oro. Los colores de nuestro logo resaltan la vitalidad, alegría, felicidad, calidez y serenidad que van a sentir las personas mayores al pasar la puerta de *Cana Salud*, su nueva casa.

2.1. Descripción de la Idea de Negocio

Empresa dedicada al entrenamiento y bienestar del Adulto Mayor en la ciudad de Montería. Se quiere buscar el cuidado de las personas mayores a través de la actividad física, esparcimiento y entretenimiento, alimentación saludable y actividades de fortalecimiento cognitivo, todo esto a través de planes de vivienda temporal, pases diario, planes mensuales y atención personalizada.

Cana Salud, Centro de Entrenamiento y Bienestar, ayudará al Adulto Mayor a mantener la mente y el cuerpo activos, evitando la depresión y disminuyendo las enfermedades ocasionadas por la vejez. El emprendimiento surgió por el conocimiento personal de la falta de lugares de este tipo en el municipio de Montería, y del exponencial crecimiento de Adultos Mayores en el país, en el departamento de Córdoba y en la ciudad.

Nuestra Misión:

Es impactar el bienestar del Adulto Mayor a través de actividades que mejoran tu salud física, mental y social. Los valores empresariales de *Cana Salud* son:

- **Humanismo:** La vida es lo más importante en una persona.
- **Solidaridad:** Comprensión de la edad y cualidades de las personas mayores.
- **Compasión:** Dar oportunidades a las personas que creen que no pueden hacer más.
- **Compromiso:** Brindar espacios y buenos hábitos a una población en crecimiento.

Nuestra Visión:

Es promover una vida saludable para el Adulto Mayor a partir de consolidar espacios para prevenir depresiones, espacios para entrenamientos personales, grupales y

lugares para conversar entre ellos. Es por ello por lo que se quiere para el 2035 estar posicionados a través de varias sedes en la costa caribe colombiana.

Objetivo de la Empresa:

Ser parte integral de la edad de oro de las personas, promoviendo hábitos de vida saludable a través del entrenamiento físico y mental, creando espacios sociales para la diversificación de tus días junto a equipos profesionales de diferentes áreas que te ayudarán avanzar en ti mismo.

Objetivos Específicos:

1. Alcanzar un volumen de ventas específico para lograr la apertura de una segunda sede en Colombia.
2. Creación de valor en la costa caribe colombiana, siendo identificados por la calidad de los servicios prestados.
3. Crear programas de entrenamiento adaptados a los Adultos Mayores que cuenten con seguimientos semi personalizados para cada uno de ellos.

Mercado Objetivo:

El mercado objetivo del emprendimiento es la población mayor de los 50 años, específicamente personas de los estratos 4, 5 y 6 de la ciudad de Montería, y municipios del departamento. Estas personas son aquellas que quieran mantenerse activas y saludables, ofreciéndoles ejercicios de bajo impacto y talleres sobre salud. Adicional a esto, también se llegarán a esos hijos que quieran tener a sus padres activos y quieran regalarles membresías en nuestras instalaciones.

Industria y/o Sector:

Los Adultos Mayores en Colombia representan aproximadamente el 14 % del total de la población colombiana, según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). Específicamente, en el departamento de Córdoba esta cifra oscila también alrededor del 14 %, ubicándose en el puesto número 8 en el escalafón nacional. Es importante anotar, que esta población va en constante aumento, pues la tendencia cada día es el incremento de la población adulta y disminución de natalidad en el país (Ministerio de Salud y Protección Social, 2020).

Por su parte, la Industria Fitness en Colombia es un sector en crecimiento. Para los Adultos Mayores, según la Organización Panamericana de Salud (OPS), es importante que los adultos de 65 años en adelante dediquen 150 minutos semanales a realizar actividades físicas moderadas.

El sector de Entrenamiento y de Bienestar en la ciudad de Montería para Adulto Mayor no está explorado aún, haciendo de este proyecto un espacio único e innovador para la ciudad y los Adultos Mayores. Actualmente la ciudad de Montería cuenta con gimnasios comunes y con centros de fisioterapias, pero, como tal, no existe un Centro de Entrenamiento y Bienestar para esta población que está en aumento

Así, la **Tabla 1** se especifican los actuales sitios de entrenamiento para todo tipo de público.

Tabla 1. *Sitios de Entrenamiento en la Ciudad de Montería.*

NOMBRE DE LA EMPRESA	VALOR MENSUAL APROXIMADO	RANGO DE EDAD	UBICACIÓN
Bodytech	\$ 270.000	14 en adelante	Centro Comercial Nuestro-Sur
Smartfit	\$ 99.900	14 en adelante	Centro Comercial-Norte
Villafit	\$ 110.0000	14 en adelante	Centro
Starlight Gym	\$140.000	14 en adelante	Centro
Bodyfitness Gym	\$ 63.660	14 en adelante	Centro oriente
Metamorfosis Gym	\$ 60.000	14 en adelante	Sur
Body Xtreme	\$ 110.000	14 en adelante	Centro
Olimpo Box Crossfit	\$ 120.000	14 en adelante	Centro oriente
Animal X	\$ 140.000	14 en adelante	Centro

Jersey Shore Gym	\$ 80.000	14 en adelante	Sur
Sport Gym	\$ 80.000	14 en adelante	Sur
Génesis Gym	\$70.000	14 en adelante	Sur
Xtreme Force	\$ 130.000	14 en adelante	Norte
Amber Medicina y Rehabilitación	\$ 800.000	14 en adelante	Norte
Clínica Crend	\$ 600.000	14 en adelante	Norte
Moshon Fisioterapia	\$ 700.000	14 en adelante	Norte

Fuente: Elaboración propia.

Los lugares anteriormente mencionados son Centros Tradicionales de Entrenamiento para cualquier tipo de edad, identificándose el primer diferencial para *Cana Salud*, pues se ofrecen servicios específicamente para el Adulto Mayor, población que se encuentra en actual crecimiento en Montería. Es por esto por lo que la perspectiva de esta industria en el corto y largo plazo tenderá a crecer, adicional a esto, el sector fitness y de bienestar en Colombia ha tenido un aumento en los últimos años, por lo que sería ideal la implementación de este emprendimiento en el municipio.

Inicialmente, *Cana Salud* no tendrá competidores en el municipio de Montería, pero eventualmente si, esto debido a que en otras grandes ciudades ya existen modelos de negocios similares y pueden abrir sedes nuevas en Montería. Por lo anterior, este emprendimiento busca ser pionero al competir con nuestro servicio y nuestra sede, brindando atención con el mejor recurso humano calificado y con una sede adecuada con tecnología de punta.

Si bien no se tiene competencia que tenga como objetivo la misma idea de emprendimiento, se realizó un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) de la propuesta en la ciudad de Montería (**Figura 2**).

Figura 2. FODA de Cana Salud.**1. Los factores internos**

1.1 Top 5 fuerzas	419	Top 5 1.2 Debilidades	168
Recursos de capital	100	La infraestructura es inadecuada para las necesidades	40
percepción de consumidores	100	Los medios para hacer que las ventas no están diversificadas	40
Estructura física	80	La alta rotación de personal	36
Ubicación	75	La eficiencia operativa es un factor desfavorable	32
acceso a la financiación	64	La ubicación geográfica es malo	20

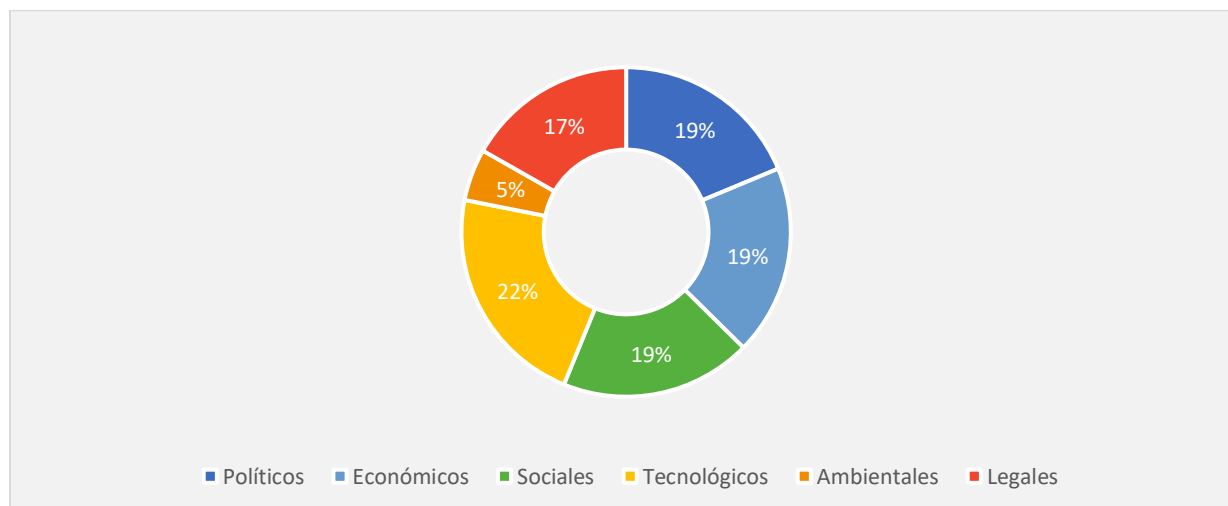
2. Factores externos

2.1 Los 5 mejores oportunidades	182	2.2 Top 5 Amenazas	194
economía local cada vez mayor	80	La empresa cuenta con disminución en el mercado	60
Posibilidad de establecer asociaciones estratégicas	60	Hay un número limitado de recursos esenciales	48
Hay recortes de impuestos esperados	24	No hay nuevas líneas de productos	36
Existen pocos competidores en el mercado	16	No hay nuevos clientes que entran en el mercado	30
Se aprovecha de las políticas del gobierno	2	La falta de interés en las iniciativas sociales y medioambientales	20

Fuente: Elaboración propia.

Adicional a esto, se realizó una comparación de estos factores con una posible competencia, centrándose en *Valeja*, *Amber Medicina y Rehabilitación* y *Bodytech* sede Montería (ver Anexo 3).

Para identificar amenazas y oportunidades se utilizó el modelo PESTEL, teniendo en cuenta los diferentes factores de este en la ciudad de Montería y la propuesta de *Cana Salud* como emprendimiento, dando como resultado lo mostrado en la **Figura 3**.

Figura 3. Factores PESTEL de Cana Salud.

Fuente: Elaboración propia.

El mayor porcentaje es un 22% en los Factores Tecnológicos y un 19% en los Factores Sociales, Económicos y Políticos. Esto se debe a que la empresa le apuesta a la innovación en los Adultos Mayores, priorizando el uso de máquinas, inversiones en tecnología y domótica, entre otros. Adicionalmente, los Factores Sociales y Económicos muestran importancia debido a que los posibles clientes dependen de la economía para poder tener capacidad individual de adquisición y, de esta manera, poder asistir. También lo social muestra relevancia debido a que se necesita que el bienestar en esta población se vuelva una cultura (**ver Anexo 2**).

2.2. Portafolio de Productos y/o Servicios:

Cana Salud cuenta con programas de entrenamiento personalizado, pilates y clases grupales. Todos estos servicios se brindarán en un Centro de Actividad Física con máquinas modernas y personal amable, y el objetivo de estas actividades es mejorar la fuerza de nuestros adultos, moverse mejor y ganar resistencia.

Cana Salud cuenta con Programas de Bienestar para Adultos Mayores que procuran mejorar la calidad de vida de ellos. Estos programas cuentan con apoyo de profesionales en la salud que impulsan temas como alimentación y nutrición, medicina preventiva, prevención de caídas y tratamientos enfocados en ti.

Cana Salud cuenta con recreaciones y actividades para conectarse con otras personas. Existen salas que se pueden usar para reuniones grupales, tiempos de café, relajación, baile, lectura y computadores. Los servicios ofrecidos por *Cana Salud* son:

- **Pase Diario Luxury:** La persona mayor tendrá derecho a pasar desde las 09:00 a.m. hasta las 05:00 p.m. en las instalaciones de *Cana Salud*, donde podrá disfrutar de actividades de

ejercicio físico, actividades de entretenimiento, actividades culturales y actividades de motricidad. Tendrá el derecho de escoger actividades de ejercicio físico y/o actividades de fortalecimiento cognitivo. Adicional a esto, se incluye refrigerio, almuerzo y bebidas.

- **Pase Mensual de Entrenamiento:** La persona mayor tendrá la oportunidad de entrenar junto a un equipo especializado durante 1 hora diaria, de lunes a sábado. Tendrá el derecho de escoger actividades de ejercicio físico y/o actividades de fortalecimiento cognitivo.
- **Pase Mensual Pro-Cana:** La persona mayor tendrá la oportunidad de entrenar junto a un equipo especializado durante 2 horas diarias, de lunes a sábado. Tendrá el derecho de escoger actividades de ejercicio físico y/o actividades de fortalecimiento cognitivo, y derecho a un refrigerio en la jornada de la mañana o la tarde, según escoja.
- **Pase Mensual Luxury:** La persona tendrá derecho a pasar desde las 09:00 a.m. hasta las 05:00 p.m. en las instalaciones de *Cana Salud* de lunes a sábado, donde podrá disfrutar de actividades de ejercicio físico, actividades de entretenimiento, actividades culturales y actividades de motricidad. Adicional a esto, se incluye refrigerio y bebidas (café o agua).
- **Pase Mensual Vivienda:** Este pase ofrece un plan básico de hospedaje, incluyendo una evaluación de ingreso, cuidados básicos de enfermería, dietas, supervisión, aseo diario, lavandería, actividades sociales, servicios públicos, wifi, rondas nocturnas, visitas con horarios libre, administración de medicamentos en caso de que se requiera (patologías crónicas), supervisión y seguimiento. Este plan ayuda a los familiares que requieren del bienestar de los mayores, dejándolos en las mejores manos con personal calificado. Según el artículo 3 de la ley 1315 de 2009 no podrán ingresar al centro personas con alteraciones agudas de gravedad u otras patologías que requieran asistencia medicas continuas o permanentes.

A continuación, se hace un horario que puede tener variaciones según el plan escogido por el usuario (**Tabla 2**).

Tabla 2. *Horario de Actividades Semanales en Cana Salud.*

HORARIO SEMANAL							
ACTIVIDADES	Hora de Inicio:				8:00		
	Lun.	Mar.	Mié.	Jue.	Vie.	Sáb.	Dom.
8:00	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre
8:30	Caminata	Pilates	Yoga	Caminata	Pilates	Yoga	Caminata
9:00	Caminata	Gimnasia Terapéutica	Fitness	Gimnasia Terapéutica	Fitness	Zumba	Hora Libre
9:30	Zumba/Pintura	Gimnasia Terapéutica	Fitness	Gimnasia Terapéutica	Fitness	Zumba	Refrigerio
10:00	Zumba/Pintura	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Refrigerio	Eucaristía
10:30	Película/Tejer	Manualidad	Tejido	Pintura	Manualidad	Tejido	Hora Libre
11:00	Película/Tejer	Manualidad	Tejido	Pintura	Manualidad	Tejido	Hora Libre
11:30	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre
12:00	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre
12:30	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre
13:00	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre	Hora Libre
13:30	Juego de Mesa	Sudoku	Juego de Mesa	Sudoku	Juego de Mesa	Sudoku	Hora Libre
14:00	Juego de Mesa	Sudoku	Juego de Mesa	Sudoku	Juego de Mesa	Sudoku	Hora Libre
14:30	Juego De Mesa	Sudoku	Juego De Mesa	Sudoku	Juego De Mesa	Sudoku	Hora Libre
15:00	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio
15:30	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio	Gimnasio
16:00	Socialización	Socialización	Socialización	Libre	Lectura	Socialización	Hora Libre
16:30	Lectura	Juego de Mesa	Lectura	Juego de Mesa	Juego de Mesa	Juego de Mesa	Hora Libre
17:00	Lectura	Juego de Mesa	Lectura	Juego de Mesa	Juego de Mesa	Juego de Mesa	Hora Libre

Fuente: Elaboración propia.

Con los planes anteriores, se pretende proporcionar diferentes ofertas de entrenamiento para Adultos Mayores que quieran sentirse activos física y mentalmente. Se brindará un espacio

en el que se sientan acogidos y estos puedan compartir con personas de su misma edad, bien sea para entrenar, hacer negocios, compartir un café o simplemente realizar alguna actividad en su día a día. Cada actividad está diseñada de acuerdo con el espacio que se tiene, las capacidades de salones y la capacidad de personal contratado para la empresa, según se muestra en la **Tabla 3**.

Tabla 3. *Actividades Semanales en Cana Salud.*

ACTIVIDADES SEMANALES	Nº DE ALUMNOS	Nº DE PERSONAL	LUGAR
CAMINATA: Realizada por el profesor, en la cual se realizarán estiramientos y ejercicios de movilidad.	40	2	Barrio el Recreo
ZUMBA: Actividad dinámica guiada de bajo nivel para mejorar capacidad funcional.	20	1	Salón de clases
PINTURA: Se entregarán insumos y será gestionada por el personal.	20	1	Salón de clases
PELÍCULA: Entretenimiento compartido de nuevas películas.	20	1	Salón de clases
TEJER: Actividad guiada por el profesor.	20	1	Salón de clases
JUEGOS DE MESA: Dicho espacio se presta para diferentes actividades como bingo o cartas.	15X3	3	Salón de clases - Cafetería
SOCIALIZACIÓN: Se crearán relaciones entre ellos mismos, ya sea para crear negocios, planes de viajes, etc.	40	1	Cafetería
LECTURA: Espacio para compartir un capítulo de un libro en conjunto, además se llevarán a autores locales.	40	1	Cafetería
GIMNASIO: Podrán acceder a gimnasio dirigido por los fisioterapeutas, de acuerdo con el plan afiliado.	15x3	3	Gimnasio

Fuente: Elaboración propia.

2.3. Fuentes de Ingresos

Para *Cana Salud* se establecen cinco Fuentes de Ingresos a través de planes ofertados para los clientes interesados, siendo así, estos cuatro planes junto con un pase diario serían las únicas fuentes de ingreso durante todo el año para el emprendimiento. Se estima que durante el año uno (1) estos ingresos sean de la siguiente manera (**Tabla 4**).

Tabla 4. *Ingresos de Cana Salud en el Año 1.*

SERVICIOS AÑO 1	COSTOS	CANTIDAD DE SUSCRIPCIONES ESTIMADAS EN EL AÑO 1
ENTRENAMIENTO	\$ 226.660,00	610
PROCANA	\$ 354.000,00	552
LUXURY	\$ 540.000,00	491
VIVIENDA	\$ 4.000.000,00	131
PASES DIARIOS	\$ 80.000,00	79

Fuente: Elaboración propia.

Para el año dos (2) se estima un crecimiento del 73 % en los ingresos, esto debido a que ya el emprendimiento estará posicionado en el mercado y se tendrá una estabilización con los usuarios en los diferentes planes, como se muestra en la **Tabla 5**.

Tabla 5. *Ingresos de Cana Salud en el Año 2.*

SERVICIOS AÑO 2	COSTOS	CANTIDAD DE SUSCRIPCIONES ESTIMADAS EN EL AÑO 2
ENTRENAMIENTO	\$ 226.660,00	1230
PROCANA	\$ 354.000,00	1173
LUXURY	\$ 540.000,00	883
VIVIENDA	\$ 4.000.000,00	192
PASES DIARIOS	\$ 80.000,00	148

Fuente: Elaboración propia.

Para el año tres (3) se aspira aumentar en un 115 % los ingresos, esto debido a que se seguirá realizando un trabajo de mercadeo y de constancia con los usuarios actuales, que sería como se muestra a en la **Tabla 6**.

Tabla 6. *Ingresos de Cana Salud en el Año 3.*

SERVICIOS AÑO 3	COSTOS	CANTIDAD DE SUSCRIPCIONES ESTIMADAS EN EL AÑO 3
ENTRENAMIENTO	\$ 226.660,00	1600
PROCANA	\$ 354.000,00	1520
LUXURY	\$ 540.000,00	1230

VIVIENDA	\$	4.000.000,00	216
PASES DIARIOS	\$	80.000,00	146

Fuente: Elaboración propia.

Lo anterior, se puede mostrar en resumen en la **Tabla 7** por los tres (3) primeros años:

Tabla 7. *Ingresos de Cana Salud en consolidados: Años 1 a 3.*

	NUMERO DE AFILIADOS	INGRESO	VARIACIÓN AFILIADOS	VARIACIÓN INGRESOS
AÑO 1	1863	\$ 1.129.130.600	0%	0%
AÑO 2	3626	\$ 1.950.693.800	95%	73%
AÑO 3	4712	\$ 2.428.936.000	153%	115%

Fuente: Elaboración propia.

2.4. Portafolio de Clientes

En Colombia, los Adultos Mayores son las personas que tienen 60 años o más. En 2022, Montería tenía 65.294 Adultos Mayores: 35.868 mujeres (54.9%) y 29.426 hombres (45.1%). Los Adultos Mayores representaban el 12.6% de la población total de Montería en 2022 (Telencuestas, 2022).

Por su parte, en Córdoba existen más de 230.000 Adultos Mayores, equivalente aproximadamente a un 13% del total del departamento (Ministerio de Salud y Protección Social, 2020). Adicional a esto, las proyecciones en Colombia dicen que la edad promedio aumentará en 12 años para los próximos 30 años. Según Corficolombiana, Colombia podría consolidarse en el 2070 como uno de los países más viejos (Guerrero, 2025). Dado lo anterior, el modelo de negocio aquí planteado se enfoca en esta población, pero también incluyendo a personas desde los 50 años. Específicamente, en la **Tabla 8** se describe el portafolio de clientes propuesto.

Tabla 8. *Portafolio de Clientes de Cana Salud.*

	GRUPO 1: ADULTO MAYOR ACTIVO	GRUPO 2: FAMILIARES Y CUIDADORES	GRUPO 3: INSTITUCIONES DE SALUD Y EPS
Descripción	Género: Femenino y Masculino Edad: 50 - 80 años. Localización: Montería y alrededores. Ingresos: 3 SMMLV	Género: Femenino y Masculino Edad: 30 - 60 años Localización: Montería y alrededores. Ingresos: 3 SMMLV	EPS, IPS, Empresas de más de 50 empleados o afiliados Adultos Mayores. Localización: Montería y alrededores.
Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantenerse físicamente activos. ▪ Prevención y control de enfermedades crónicas. ▪ Crear nuevas relaciones personales. ▪ Evitar momentos de aislamiento social. ▪ Rehabilitación por las consecuencias de patologías. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Centro confiable y tranquilo donde sus padres o abuelos reciban atención. ▪ Deseo de una vejez digna. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prevención de enfermedades crónicas, lo que ahorra costes en el sistema. ▪ Programas de atención complementaria para afiliados.

Fuente: Elaboración propia.

2.5. Posicionamiento en el Mercado

Cana Salud se quiere presentar como el plan ideal para cuando llegas a la edad de oro, con unas instalaciones innovadoras que atraigan al mayor número de Adultos Mayores para pasar tiempo libre o dedicarse a fortalecer su actividad física, y, al mismo tiempo, encontrar un lugar de esparcimiento para socializar y volver su vida proactiva.

A través de los planes ofrecidos se busca un reconocimiento a nivel local, esto a través de redes sociales y del buen servicio que llevará recomendaciones para aumentar el número de clientes. Particularmente las estrategias son:

1. **Diferenciación en la Marca:** Primer Centro de Bienestar en Montería que combina rehabilitación, ejercicio y acompañamiento médico para el Adulto Mayor.

2. **Marketing Digital y Redes Sociales:** Creación de Página Web y Redes Sociales (Facebook, Instagram, TikTok, X, entre otras).
3. **Estrategias de Alianza:** Programas de rehabilitación y bienestar a afiliados de Centros de Salud con convenios.

3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento

3.1. Propiedad y Junta Directiva (Estructura Organizacional)

La sociedad que se constituye es una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), denominada *CANA SALUD S.A.S.* y regida por cláusulas contenidas en los Estatutos, en las Leyes 1258 de 2008 y 1819 de 2016, y demás disposiciones legales. El término de duración de la sociedad será indefinido.

El capital autorizado por la sociedad es de \$100.0000.000 millones de pesos, dividido en (100) acciones ordinarias y nominativas de valor nominal de un millón de pesos (\$1.000.000), cada una distribuidas de la como se muestra en la **Tabla 9**.

Tabla 9. *Distribución de la Acciones de Cana Salud S.A.S.*

ACCIONISTAS	ACCIONES	VALOR NOMINAL	CAPITAL	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
Edgar Solano García	40	\$1.000.000	\$40.000.000	40%
Santiago Solano García	60	\$1.000.000	\$60.000.000	60%

Fuente: Elaboración propia.

La dirección de la Sociedad será ejercida por la Asamblea de Accionistas. La administración será ejercida por la Junta Directiva. La representación de la Sociedad será ejercida por el Representante Legal. Cada uno de estos órganos desempeña sus funciones separadamente.

Las funciones de la Asamblea de Accionistas serán:

- Nombrar y remover a los miembros de la Junta Directiva.
- Decidir sobre la emisión de nuevas acciones.
- Decidir sobre la disolución de la Sociedad.
- Cualquier función no asignada a otro órgano de la Sociedad, ya sea por Estatutos o por ley.

En específico, la Junta Directiva estará compuesta por:

- **Primer Miembro:** Santiago Andrés Solano García, identificado con la Cédula de Ciudadanía N° 1.020.798.280 de Bogotá.
- **Segundo Miembro:** Edgar Solano García, identificado con la Cédula de Ciudadanía N° 1.067.949.945 de Montería.

Dentro de las funciones de la Junta Directiva está establecer reglamentos de carácter general sobre la política que debe seguir la Sociedad, nombrar al Representante Legal, vigilar el cumplimiento de las normas y convocar a la Asamblea de Accionistas que representen por lo menos el 30%. Por su parte, la Representación Legal de la sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el Representante Legal, quien podrá contratar directamente valores indefinidos.

3.2. Recursos Humanos y/o Empleados que requiere el Emprendimiento

A continuación, se describirán el recurso humano que requiere *Cana Salud*:

- **Médico General**

Título profesional en Medicina y/o homologado en el colegio colombiano de medico.

Tarjeta profesional vigente (Rethus).

Experiencia mínima de 1 año en consulta externa, urgencias o atención primaria.

Certificados en RCP actualizado y cursos en atención básica de emergencias.

Habilidades de comunicación y trabajo en equipo.

- **Administrador de Empresas**

Título profesional en Administración de Empresas.

Experiencia mínima de 2 años en cargos administrativos.

Manejo avanzado de Excel.

Conocimientos en finanzas, talento humano y procesos administrativos.

Habilidades en liderazgo, planeación estratégica y solución de problemas.

▪ **Entrenador Personal**

Técnico, tecnólogo en deporte, educación física.

Certificación como entrenador personal (NSCA, ACE, ISSA o similar).

Experiencia mínima de 1 año entrenando adultos o poblaciones especiales.

Conocimientos en entrenamiento funcional, resistencia y fuerza.

Excelente actitud, motivación y habilidades interpersonales.

▪ **Fisioterapeuta**

Título profesional en Fisioterapia.

Tarjeta profesional vigente.

Experiencia mínima de 1 año en rehabilitación física o fisioterapia deportiva del adulto mayor.

Conocimiento en técnicas manuales, electroterapia y programas de ejercicio terapéutico.

Capacidad de trabajo en equipo y buen trato con el paciente.

▪ **Secretaria General**

Técnico o tecnólogo en secretariado.

Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.

Dominio de herramientas (Word, Excel, correo electrónico).

Excelente redacción, ortografía y atención al cliente.

Buena presentación personal y habilidades organizativas.

- **Personal de Servicio de Aseo**

Básica primaria completa (mínimo).

Experiencia mínima de 6 meses en limpieza y desinfección de espacios.

Conocimiento en manejo de insumos y productos de limpieza.

Responsabilidad, puntualidad y buena disposición.

Capacidad para seguir instrucciones y trabajar en equipo.

- **Psicóloga/o**

Título profesional en Psicología.

Tarjeta profesional vigente.

Experiencia mínima de 1 año en intervención clínica o comunitaria.

Conocimiento en pruebas psicológicas, entrevista clínica y contención emocional.

Habilidades comunicativas, escucha activa y ética profesional.

- **Nutricionista/Dietista**

Título profesional en Nutrición y Dietética.

Tarjeta profesional vigente.

Experiencia mínima de 1 año en consulta externa o programas de nutrición.

Capacidad para diseñar planes alimenticios personalizados.

Buenas habilidades pedagógicas y de seguimiento de pacientes.

- **Personal de enfermería**

Se realizará una búsqueda de calidad para ocupar cuatro vacantes, se exigirán requisitos de experiencia en personal adulto mayor y las certificaciones de cursos y normativas vigentes a la ley 911 de 2004. Habilitación en rethus

1. Carnet de vacunas

2. Actualización de curso de soporte vital básico
3. Curso de humanización de los servicios en salud
4. Tarjeta profesional

Las contrataciones de *Cana Salud* se harán por prestación de servicios, personal de planta y obra laboral. Cada personal, dependiendo de su formación, devengará un sueldo definido por la Asamblea General y se les solicitará una vez sean contratados lo siguiente:

1. Cedula persona natural
2. Antecedentes disciplinarios no superior a tres meses
3. Antecedentes fiscales no superior a tres meses
4. Antecedentes judiciales no superior a tres meses
5. Certificado de afiliación a salud y pension
6. Soporte de estudios
7. Certificados de experiencia laboral
8. Examen médico de actitud laboral vigente (decreto 1072-2015)

Para iniciar con el emprendimiento se realiza una proyección de lo que serán los gastos administrativos iniciales, evidenciados en la tabla del **Anexo 1**.

3.3. Descripción de Socios y/o Alianzas que requieren el Emprendimiento

Para garantizar el éxito y sostenibilidad de *Cana Salud*, se establecerán alianzas estratégicas con actores clave en los sectores de salud, tecnología, educación y acondicionamiento físico, asegurando innovación, accesibilidad y calidad en los servicios.

3.3.1. Alianzas con el Sector Salud.

- **Clínicas y Hospitales:** Se establecerán convenios con instituciones como la *Clínica IMAT Oncomédica* y la *Clínica Central de Montería* para brindar servicios complementarios de rehabilitación y bienestar a sus pacientes.
- **Entidades Promotoras de Salud (EPS):** Firma de convenios con descuento del 10 % para pacientes referidos.
- Implementación de programas de prevención y rehabilitación para afiliados.

3.3.2. Alianzas con el Sector Tecnológico.

- **Empresas de Innovación y Domótica:** Incorporación de tecnologías inteligentes en las instalaciones para mejorar la accesibilidad y comodidad de los clientes.
- **Plataformas Digitales:** Se buscarán socios que desarrollen herramientas de telemedicina, monitoreo remoto y asistencia virtual para los usuarios.

3.3.3. Alianzas con Centros Educativos y Universidades.

- **Programa de Pasantías:** Se brindarán espacios de formación para estudiantes de fisioterapia, enfermería y acondicionamiento físico, fortaleciendo el vínculo entre la academia y el bienestar del Adulto Mayor.
- **Capacitaciones Conjuntas:** Desarrollo de programas educativos en salud preventiva y rehabilitación para la comunidad.

3.3.4. Alianzas con el Sector de Acondicionamiento Físico.

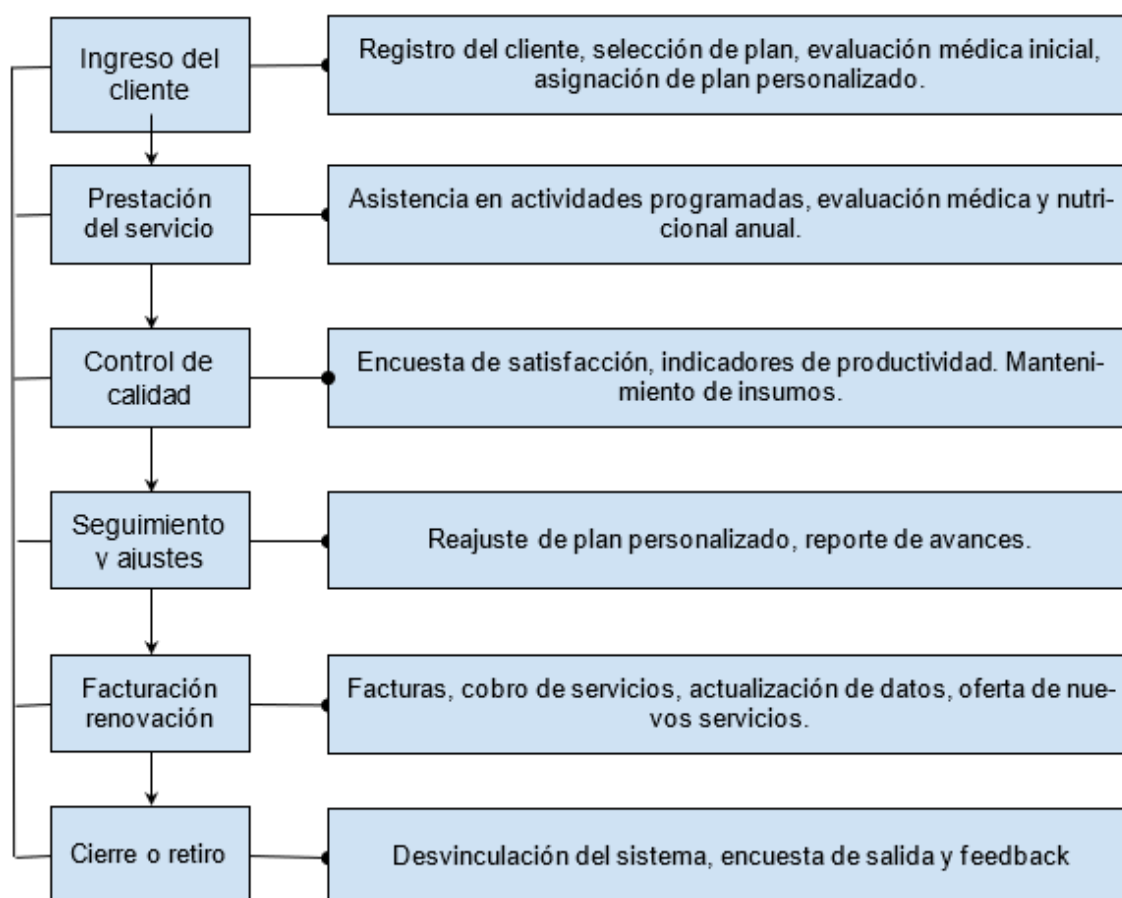
- **Proveedores de Equipos Deportivos:** Trabajo con empresas especializadas para garantizar la adquisición de equipos de última generación a precios competitivos.

- **Red de Entrenadores y Fisioterapeutas:** Colaboración con profesionales del sector para diseñar programas de ejercicio adaptados a las necesidades del Adulto Mayor.

3.4. Procesos de Negocio

El proceso de negocio está enfocado en el cliente, pues a mayor número de clientes, mayores ingresos. Es por esto por lo que el trabajo se enfoca en la prestación del servicio, haciendo seguimientos y ajustes cada vez que sea necesario. En la **Figura 4** se presenta el proceso de negocio de *Cana Salud*.

Figura 4. *Proceso de Negocio de Cana Salud.*



Fuente: Elaboración propia.

3.5. Aspectos Legales por considerar para la puesta en marcha del Emprendimiento

Para poner en marcha *Cana Salud*, se deben sacar en la ciudad de Montería los siguientes documentos:

1. **Matrícula Mercantil vigente de la Cámara de Comercio:** Para este documento, se debe hacer la verificación de homonimia, verificar el uso de suelo de en el que se va a aperturar el Centro de Entrenamiento, definir la actividad económica y llenar otros formularios para obtener el NIT (Cámara de Comercio de Montería, 2025).
2. Solicitud de Numeración de Facturación ante la DIAN y solicitud del Registro Único Tributario (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN], 2025).
3. Certificado de Uso de Suelos solicitado a CURBA Montería.
4. Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo ante la ARL a la cual se tiene la nómina.
5. **Certificado de Seguridad Bomberos:** Documento que se expide a cada establecimiento para el cumplimiento de las mínimas normas de seguridad (tarifa con la visita técnica). Se debe acudir a la Estación Central del Cuerpo de Bomberos Oficial de Montería. El comandante asigna al personal idóneo para visita técnica, la cual es aprobada, si reúne las mínimas normas de seguridad contempladas, de lo contrario, se efectúan las recomendaciones respectivas.
6. **Concepto Sanitario:** Se solicita a la Secretaría de Salud y Seguridad Social donde se verificarán las condiciones de seguridad, sanitarias y ambientales. La visita se realiza de manera online y se debe cumplir con los siguientes requisitos (Alcaldía de Montería, 2024):

- Una copia de Cédula de Ciudadanía del Representante Legal y/o Establecimiento Comercial.
- Recibo de consignación bancaria del trámite.

7. Permisos de Intensidad Auditiva, Vertimientos y Emisiones Atmosféricas: Estos tres permisos se solicitan a la Secretaría de Salud y Seguridad Social para garantizar las condiciones de seguridad, sanitarias y ambientales (Alcaldía de Montería, 2024).

8. Derechos de Autor: Al ser un espacio en el que se tendrá música, software y demás temas audiovisuales, se solicitará los derechos de autor para cada escenario utilizado (Dirección Nacional de Derechos de Autor, 2025).

9. Informar a la Estación de Policía la Apertura del Establecimiento: Según lo establecido en la norma del Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana (Ley 1801 de 2016) se debe informar la apertura del establecimiento al Comandante de Estación o Subestación de Policía del lugar donde funciona el mismo (Art. 87). En el caso propio, al Cuadrante de la Castellana y Recreo (Policía Nacional de Colombia, 2025).

10. Pago del Impuesto de Industria y Comercio y Estatuto Tributario: El Impuesto de Industria y Comercio está constituido por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad comercial, industrial o de servicios, en la jurisdicción del municipio de Montería, ya sea que se cumpla de forma permanente u ocasional en inmuebles determinados, con establecimientos de comercio o sin ellos (Alcaldía de Montería, 2025).

11. Registro de Marca de Propiedad: Realizar el registro de la Marca a través de la Página Web de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC, 2025).

4. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento

4.1 Instalaciones que requiere el Emprendimiento

4.1.1. Requerimientos Generales.

Localización: La ubicación es en la ciudad de Montería, específicamente en el norte de la ciudad, en la Carrera 4 con Calle 68. Esta ubicación es en una vía principal con fácil acceso al transporte público y cuenta con una edificación de un solo piso para mayor accesibilidad.

4.1.2. Requerimientos Específicos de Cana Salud.

Área Total: 1000 m². En la **Tabla 10** se describirá la distribución por espacios.

Tabla 10. Distribución Espacial de las Instalaciones de Cana Salud.

ESPACIO	ÁREA (M ²)	DESCRIPCIÓN
Habitaciones (20)	400 m ²	Cada habitación tiene 20 m ² , incluyendo baño privado.
Recepción / Cafetería	80 m ²	Zona de bienvenida, punto de información y cafetería.
Zona de Pesas	120 m ²	Espacio equipado con racks, mancuernas y pesas libres.
Zona de Máquinas	150 m ²	Área con caminadoras, elípticas y bicicletas estáticas.
Salón de Clases	100 m ²	Espacio destinado para actividades grupales como yoga y pilates.
Baños / Sanitarios	40 m ²	Baños adicionales fuera de las habitaciones.
Zona de Aseo	30 m ²	Área para almacenamiento de productos de limpieza.
Casilleros	40 m ²	Espacio destinado para el almacenamiento seguro de pertenencias.
Consultorio / Oficina	40 m ²	Área para atención médica o administración.
Pasillos y Circulación	100 m ²	Espacios diseñados para garantizar accesibilidad y movilidad.

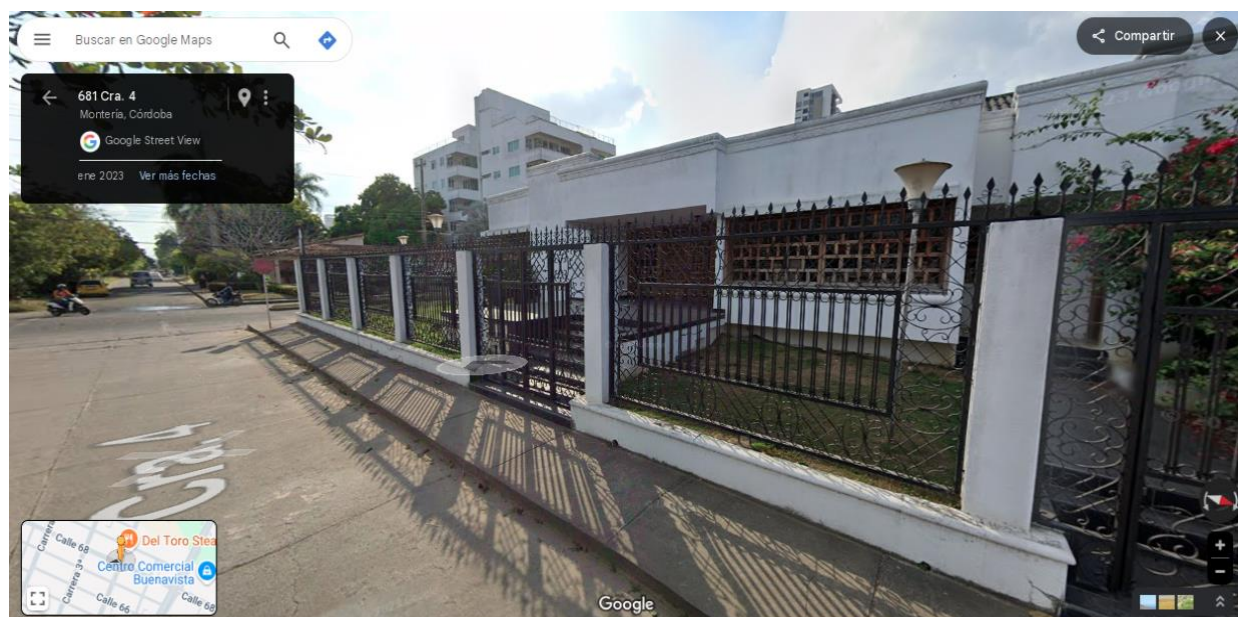
Fuente: Elaboración propia.

Figura 5. *Ubicación de las Instalaciones de Cana Salud.*



Nota: Vista panorámica del lugar para las instalaciones de Cana.

Figura 6. *Fachada frontal de las Instalaciones de Cana Salud.*



Nota: Casa donde estará Cana.

Así mismo, en la **Tabla 12** se muestran los costos fijos que se tendrán durante el primer año del proyecto.

Tabla 12. *Gastos Fijos de Cana Salud en el 1er Año.*

GASTOS FIJOS	COSTO ANUAL	TOTAL
Servicios Públicos	\$ 17.280.000,00	
Compra de nuevos Equipos y mantenimiento	\$ 23.682.139,00	
Certificaciones y Documentos	\$ 7.894.046,50	\$ 132.432.372,00
Insumos de Cafetería y Alimentación	\$ 31.576.186,00	
Software, Aplicación y más	\$ 4.000.000,00	
Arriendo	\$ 48.000.000,00	

Fuente: Elaboración propia.

4.2. Infraestructura Tecnológica y de TIC requerida por el Emprendimiento

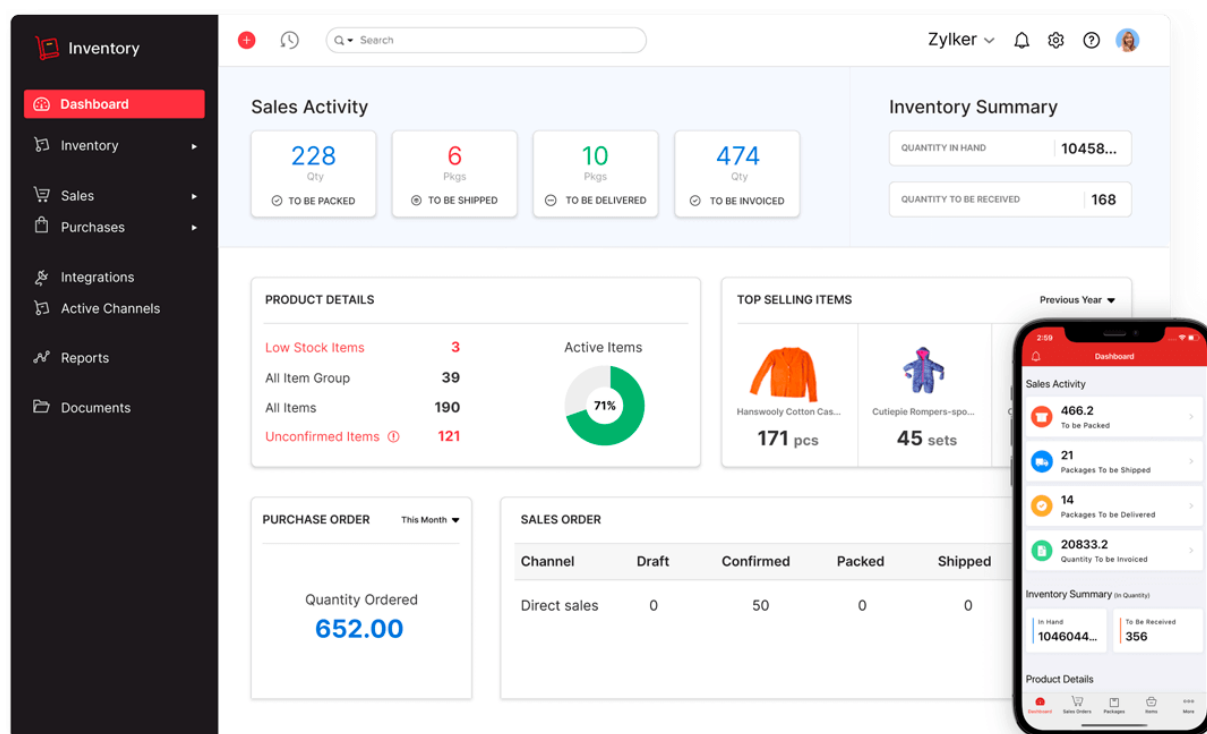
Se implementará toda la infraestructura de voz y datos, domótica y demás soluciones digitales, conforme al presupuesto establecido. Esto incluye el control de acceso del personal, servidores, conexión a internet y demás aspectos tecnológicos necesarios. Algunas herramientas son:

- **TEAM UP:** Software especializado para la gestión del gimnasio.
- **SIIGO:** Plataforma para la administración y pago de nómina.
- **DUE:** Equipo contratado para la estrategia de marketing.

4.3. Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento

El Gerente se encargará de la gestión de inventarios a través de la aplicación *Zoho Inventory*, así mismo, manejará a los proveedores de insumos para alimentación, es decir, toda la compra de bebidas y de comidas para los clientes. Cabe resaltar que este servicio es realizado por terceros, con el fin de lograr una externalización de costos.

Figura 8. Dashboard de la Aplicación Zoho Inventory.



Nota: Modelo de la aplicación para los inventarios.

4.4. Estrategias de Financiación del Emprendimiento

Con la apertura de *Cana Salud* se llevarán a cabo los gastos que se relacionaron en la **Tabla 11**. Estos gastos se detallan con mayor precisión en el **Anexo 1**, e incluyen diferentes rubros claves para la puesta en marcha del establecimiento.

En primer lugar, se han contratado estudios y diseños arquitectónicos, a cargo de una arquitecta, quien entregará una maqueta representativa del proyecto. Adicionalmente, se ha destinado un fondo para contingencias que permitirá afrontar imprevistos. Otro aspecto fundamental es la dotación de las instalaciones, que abarca la adquisición de maquinaria y equipos. La selección de estos elementos ha sido realizada con la asesoría de dos empresas colombianas especializadas en el sector. De igual manera, se han contemplado los gastos documentales, que incluyen los permisos de funcionamiento y la formalización legal de la empresa.

Uno de los rubros más significativos es la remodelación de las instalaciones, ya que a través de este proceso se materializará la visión del proyecto, garantizando un espacio óptimo y adecuado para su funcionamiento. Finalmente, se han proyectado recursos para la inauguración del establecimiento, la cual contará con un evento de lanzamiento para dar a conocer el proyecto a la comunidad.

La financiación de estos gastos se estructurará de la siguiente manera: 60 % mediante crédito bancario y 40 % a través de aportes de los socios.

4.5. Plan Financiero del Emprendimiento

Se realizó una proyección financiera a 10 años de *Cana Salud*, en la que se tendrá un aporte inicial de los socios de 346.543.775 Moneda Legal Colombiana y se complementará con un crédito bancario a 10 años con cuotas constantes por un valor de 1.000.000.000 MLC. En la **Figura 9** se muestran los números del Estado de Resultados.

Figura 9. *Estado de Resultados Proyectados de Cana Salud.*

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO											
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas		\$ 1.129.130.600	\$ 1.950.693.800	\$ 2.428.936.000	\$ 2.526.093.440	\$ 2.627.137.178	\$ 2.732.222.665	\$ 2.841.511.571	\$ 2.955.172.034	\$ 3.073.378.916	\$ 3.196.314.072
(-) Costo de ventas		\$ 669.387.876	\$ 741.263.644	\$ 922.995.680	\$ 959.915.507	\$ 998.312.127	\$ 1.038.244.613	\$ 1.079.774.397	\$ 1.122.965.373	\$ 1.167.883.988	\$ 1.214.599.347
(=) Utilidad bruta		\$ 459.742.724	\$ 1.209.430.156	\$ 1.505.940.320	\$ 1.566.177.933	\$ 1.628.825.050	\$ 1.693.978.052	\$ 1.761.737.174	\$ 1.832.206.661	\$ 1.905.494.928	\$ 1.981.714.725
(-) Gastos administrativos		\$ 554.942.652	\$ 958.722.747	\$ 1.193.768.184	\$ 1.241.518.911	\$ 1.291.179.667	\$ 1.342.826.854	\$ 1.396.539.928	\$ 1.452.401.525	\$ 1.510.497.586	\$ 1.570.917.490
(=) EBITDA		-\$ 95.199.928	\$ 250.707.409	\$ 312.172.136	\$ 324.659.022	\$ 337.645.383	\$ 351.151.198	\$ 365.197.246	\$ 379.805.136	\$ 394.997.341	\$ 410.797.235
(-) Gasto en depreciación		\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822
(=) Utilidad operacional		-\$ 167.544.750	\$ 178.362.587	\$ 239.827.314	\$ 252.314.200	\$ 265.300.561	\$ 278.806.376	\$ 292.852.424	\$ 307.460.314	\$ 322.652.519	\$ 338.452.413
(=) EBIT		-\$ 95.199.928	\$ 250.707.409	\$ 312.172.136	\$ 324.659.022	\$ 337.645.383	\$ 351.151.198	\$ 365.197.246	\$ 379.805.136	\$ 394.997.341	\$ 410.797.235
(-) Intereses pagados		\$ 140.000.000	\$ 132.760.104	\$ 124.506.623	\$ 115.097.655	\$ 104.371.431	\$ 92.143.535	\$ 78.203.734	\$ 62.312.362	\$ 44.196.196	\$ 23.543.768
= UAI		-\$ 235.199.928	\$ 117.947.305	\$ 187.665.513	\$ 209.561.367	\$ 233.273.952	\$ 259.007.663	\$ 286.993.512	\$ 317.492.774	\$ 350.801.145	\$ 387.253.467
(-) Impuestos		-\$ 82.319.975	\$ 41.281.557	\$ 65.682.930	\$ 73.346.479	\$ 81.645.883	\$ 90.652.682	\$ 100.447.729	\$ 111.122.471	\$ 122.780.401	\$ 135.538.713
= Utilidad neta		-\$ 152.879.953	\$ 76.665.748	\$ 121.982.584	\$ 136.214.889	\$ 151.628.069	\$ 168.354.981	\$ 186.545.783	\$ 206.370.303	\$ 228.020.744	\$ 251.714.753
(-) Dividendos pagados		-\$ 38.219.988	\$ 19.166.437	\$ 30.495.646	\$ 34.053.722	\$ 37.907.017	\$ 42.088.745	\$ 46.636.446	\$ 51.592.576	\$ 57.005.186	\$ 62.928.688
= Utilidad retenida		-\$ 114.659.965	\$ 57.499.311	\$ 91.486.938	\$ 102.161.167	\$ 113.721.052	\$ 126.266.236	\$ 139.909.337	\$ 154.777.727	\$ 171.015.558	\$ 188.786.065

Fuente: Elaboración propia.

Este Plan Financiero presenta un Estado de Resultados con unas pérdidas en el Año 1 de \$114.659.965. Para el Año 2 presenta una utilidad retenida de \$57.499.311, para el Año 3 una utilidad retenida de \$91.486.938 y proyectando para el Año 10 una utilidad de \$188.786.065

Luego, se realiza un Estado de Situación Financiera para identificar cómo era el comportamiento de los activos, pasivos y patrimonio, tal como se muestra en la **Figura 10**.

Figura 10. Estado de Situación Financiera de *Cana Salud*.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO											
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Caja y equivalentes de efectivo		\$ 171.231.788	\$ 233.906.853	\$ 325.749.273	\$ 422.667.802	\$ 520.381.128	\$ 618.371.325	\$ 716.022.789	\$ 812.607.554	\$ 907.268.521	\$ 999.000.284
Cuentas por cobrar		\$ 112.913.060	\$ 195.069.380	\$ 242.893.600	\$ 252.609.344	\$ 262.713.718	\$ 273.222.266	\$ 284.151.157	\$ 295.517.203	\$ 307.337.892	\$ 319.631.407
Inventarios		\$ 11.291.306	\$ 19.506.938	\$ 24.289.360	\$ 25.260.934	\$ 26.271.372	\$ 27.322.227	\$ 28.415.116	\$ 29.551.720	\$ 30.733.789	\$ 31.963.141
Activos fijos											
A costo		\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222	\$ 723.448.222
Depreciación acumulada		\$ 72.344.822	\$ 144.689.644	\$ 217.034.467	\$ 289.379.289	\$ 361.724.111	\$ 434.068.933	\$ 506.413.755	\$ 578.758.578	\$ 651.103.400	\$ 723.448.222
Activos fijos netos		\$ 651.103.400	\$ 578.758.578	\$ 506.413.755	\$ 434.068.933	\$ 361.724.111	\$ 289.379.289	\$ 217.034.467	\$ 144.689.644	\$ 72.344.822	\$ 0
Total Activo		\$ 946.539.554	\$ 1.027.241.749	\$ 1.099.345.989	\$ 1.134.607.013	\$ 1.171.090.328	\$ 1.208.295.107	\$ 1.245.623.528	\$ 1.282.366.123	\$ 1.317.685.024	\$ 1.350.594.832
Cuentas por pagar		\$ 112.913.060	\$ 195.069.380	\$ 242.893.600	\$ 252.609.344	\$ 262.713.718	\$ 273.222.266	\$ 284.151.157	\$ 295.517.203	\$ 307.337.892	\$ 319.631.407
Deuda bancaria a largo plazo	\$ 1.000.000.000	\$ 948.286.459	\$ 889.333.023	\$ 822.126.105	\$ 745.510.219	\$ 658.168.109	\$ 558.598.103	\$ 445.088.296	\$ 315.687.117	\$ 168.169.773	\$ 0
Aportes de socios	\$ 346.543.775	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidades retenidas acumuladas	\$ 0	-\$ 114.659.965	\$ 57.160.654	\$ 34.326.284	\$ 136.487.450	\$ 250.208.502	\$ 376.474.738	\$ 516.384.075	\$ 671.161.802	\$ 842.177.360	\$ 1.030.963.425
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 1.346.543.775	\$ 946.539.554	\$ 1.027.241.749	\$ 1.099.345.989	\$ 1.134.607.013	\$ 1.171.090.328	\$ 1.208.295.107	\$ 1.245.623.528	\$ 1.282.366.123	\$ 1.317.685.024	\$ 1.350.594.832

Fuente: Elaboración propia.

Continuando con la proyección financiera de la empresa, se realiza una valoración de la empresa para saber cuánto era la Tasa Interna de Retorno (TIR), la cual está alrededor de un 18% anual y un Valor Actual Neto (VNA) de \$502.253.616. Hablando del Punto de Equilibrio de *Cana Salud* se considera el número de clientes mínimo por plan que debería tenerse activos durante el año. Así aproximadamente se necesitan mil (1000) suscripciones durante todo el año, con cierto número promedio de todos los planes.

Figura 11. Valoración de la Empresa de Cana Salud.

VALORACIÓN DE LA EMPRESA											
EBIT		\$ 95.199.928	\$ 250.707.409	\$ 312.172.136	\$ 324.659.022	\$ 337.645.383	\$ 351.151.198	\$ 365.197.246	\$ 379.805.136	\$ 394.997.341	\$ 410.797.235
% Impuestos		\$ 82.319.975	\$ 41.281.557	\$ 65.682.930	\$ 73.346.479	\$ 81.645.883	\$ 90.652.682	\$ 100.447.729	\$ 111.122.471	\$ 122.780.401	\$ 135.538.713
NOPAT		\$ 12.879.953	\$ 209.425.852	\$ 246.489.207	\$ 251.312.543	\$ 255.999.500	\$ 260.498.516	\$ 264.749.517	\$ 268.682.665	\$ 272.216.941	\$ 275.258.522
Gasto en depreciación		\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822	\$ 72.344.822
Inversión en capital fijo	\$ 723.448.222	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Capital de trabajo neto	\$ 0	\$ 182.523.094	\$ 253.413.791	\$ 350.038.633	\$ 447.928.736	\$ 546.652.500	\$ 645.693.552	\$ 744.437.904	\$ 842.159.275	\$ 938.002.311	\$ 1.030.963.425
Variación capital de trabajo neto		\$ 182.523.094	\$ 70.890.697	\$ 96.624.842	\$ 97.890.103	\$ 98.723.764	\$ 99.041.052	\$ 98.744.353	\$ 97.721.370	\$ 95.843.036	\$ 92.961.115
Flujo de caja libre	\$ 723.448.222	\$ 123.058.225	\$ 210.879.978	\$ 222.209.187	\$ 225.767.263	\$ 229.620.558	\$ 233.802.286	\$ 238.349.986	\$ 243.306.117	\$ 248.718.727	\$ 254.642.229
Valor de las operaciones		\$ 3.655.443.459									
Activos no operativos iniciales		\$ 0									
Valor de la empresa		\$ 3.655.443.459									

Fuente: Elaboración propia.

Luego de 10 años se puede hablar que *Cana Salud* estaría teniendo un valor aproximado de tres mil seiscientos cincuenta y cinco millones de pesos cuatrocientos cuarenta y tres mil pesos con cuatrocientos cincuenta y nueve pesos (\$3.655.443.459). Hablar de un número exacto de suscripciones resulta imposible debido a que se depende de los usuarios activos para poder sacar un valor real, este número es volátil al igual que lo pueden ser los gastos fijos ya que se podría tener variación de nómina y de otros costos.

Para llegar a lo anterior, se realiza unas proyecciones de clientes por los tres primeros años, tal como se muestran en la **Tabla 12** (Año 1), **Tabla 13** (Año 2) y **Tabla 14** (Año3). Esta proyección se realizó con base en las encuestas realizadas a población en edad adulta de la ciudad de Montería,

Figura 12. Suscriptores Estimados en el Año 1 – Cana Salud.

SERVICIOS AÑO 1	COSTOS	CANTIDAD DE SUSCRIPCIONES ESTIMADAS EN EL AÑO 1	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	ENERO	INGRESO ANUAL	TOTAL
ENTRENAMIENTO	\$ 226.660.000	610	40	40	40	40	50	50	50	50	50	60	60	70	\$ 118.242.600.000	
PROZANA	\$ 314.000.000	512	40	40	40	40	40	40	40	40	50	50	50	70	\$ 395.408.000.000	
LUXURY	\$ 540.000.000	493	30	30	30	32	32	32	40	40	50	50	50	50	\$ 955.140.000.000	\$ 1.128.130.600
DIVIENDA	\$ 4.000.000.000	131	4	5	5	8	13	13	13	13	13	13	13	13	\$ 324.000.000.000	
PAISES DIARIOS	\$ 80.000.000	75	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	\$ 320.000.000	
TOTAL			117	119	121	123	135	135	149	155	164	183	183	190	220	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 13. Suscriptores Estimados en el Año 2 – Cana Salud.

SERVICIOS AÑO 2	COSTOS	CANTIDAD DE SUSCRIPCIONES ESTIMADAS EN EL AÑO 2	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	ENERO	INGRESO ANUAL	TOTAL
ENTRENAMIENTO	\$ 226.660.000	1135	80	80	80	80	80	80	100	100	100	130	130	140	\$ 278.731.800.000	
PROZANA	\$ 314.000.000	1175	80	80	80	80	80	80	80	90	90	120	120	120	\$ 415.242.000.000	
LUXURY	\$ 540.000.000	883	50	50	50	50	50	50	70	70	80	80	80	100	\$ 476.820.000.000	\$ 1.950.893.800
DIVIENDA	\$ 4.000.000.000	142	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	\$ 358.000.000.000	
PAISES DIARIOS	\$ 80.000.000	146	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	\$ 540.000.000	
TOTAL			246	246	246	246	246	246	292	292	292	374	374	374	398	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 14. Suscriptores Estimados en el Año 3 – Cana Salud.

SERVICIOS AÑO 3	COSTOS	CANTIDAD DE SUSCRIPCIONES ESTIMADAS EN EL AÑO 3	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	INGRESO ANUAL	TOTAL
ENTRENAMIENTO	\$ 226.660.00	1500	150	150	150	150	150	130	120	120	120	120	120	120	120	\$ 362.656.000.00
PROGAMA	\$ 354.000.00	1520	122	122	122	122	122	130	130	130	130	130	130	130	130	\$ 538.080.000.00
LUXURY	\$ 540.000.00	1250	100	110	110	110	110	100	100	100	100	100	100	100	100	\$ 664.200.000.00
PIYERINA	\$ 4.000.000.00	216	38	38	38	38	38	38	20	20	20	36	36	36	36	\$ 864.000.000.00
PAISESIANOS	\$ 80.000.00	146	20	3	3	3	5	5	5	8	23	21	18	18	30	\$ 11.680.000.00
TOTAL			410	405	405	405	405	395	385	375	378	395	387	384	390	

Fuente: Elaboración propia.

5. Estrategia para el relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés

5.1. Estrategia de Marca (Branding)

- **Nombre:** Canas Gym & Wellness.
- **Eslogan:** “Bienestar Sin edad”.
- **Identidad Visual:** Amarillo y Verde.

5.2. Gestión de las Comunicaciones y las Relaciones Públicas del Emprendimiento

La Página Web y Redes Sociales será manejado por el equipo *DUE*, agente externo a la empresa, buscando posicionar a nivel regional nuestra empresa por la innovación, tecnología y adaptabilidad. Se busca tener alianza con otros Centros de Bienestar en distintos lugares de Colombia, esto con el fin de que los clientes activos no pierdan el hábito si se encuentran por fuera de la ciudad.

La marca desea entregar al público un Centro de Bienestar exclusivo y privado, el cual se reserva el derecho de admisión y solo para adultos mayor. El diseño que se le va a dar a la marca por medio de sus colores destaca y llamará la atención, para poder ser reconocido y a nivel local.

5.3. Proceso de Ventas y Servicios

Atracción de Clientes:

- Publicidad en medios digitales y tradicionales.
- Alianzas con médicos, clínicas y hospitales para referidos.
- Estrategias de referidos y descuentos por inscripción en grupo.

Primer Contacto y Asesoría Personalizada:

- Visitas guiadas al centro para conocer las instalaciones.
- Evaluación inicial gratuita (estado físico, movilidad y necesidades).
- Explicación de los planes de membresía y servicios adicionales.

Cierre de Venta:

- Inscripción en el plan más adecuado según las necesidades del usuario: Luxury, Vivienda, Pase Diario, Mensual.
- Opciones de Pago flexibles (mensual, trimestral o anual).
- Firma de Contrato.

Seguimiento y Fidelización:

- Monitoreo del progreso del usuario con entrenadores y médicos.
- Encuestas de Satisfacción y mejoras en el Servicio.

5.4. Plan de Mercadeo

5.4.1. Investigación de Mercado.

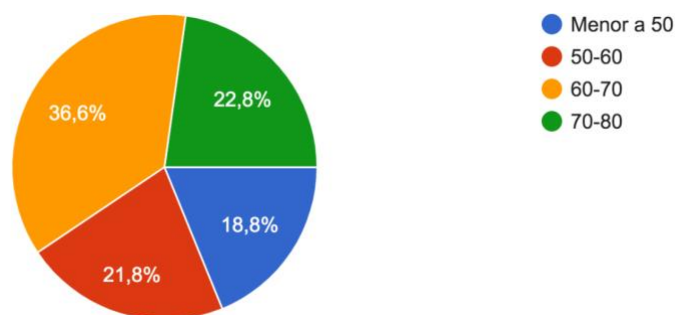
La población adulta está creciendo en Colombia, crecimiento que va directamente proporcional con el crecimiento de la ciudad de Montería. Se estima que para 2070 el porcentaje mayores a 60 aumente a un 32% frente a un 13,9% que se tiene a 2025 (Guerrero, 2025), es por esto que el Centro de Entrenamiento proyecta una demanda ascendente a futuro.

Según las cifras del DANE, el año 2023 la ciudad de Montería contaba con una población de Adultos Mayores de aproximadamente 67.702 personas, equivalente al 12,9 % de la población

(Telencuestas, 2023). El Centro de Entrenamiento aceptaría a mayores de 50 años, lo que indica que equivaldría a 122.600 personas aproximadamente, que sería cerca del 24% de la población. Dentro de este número el proyecto se enfoca en captar aquellos Adultos Mayores que tengan capacidad adquisitiva para vincularse a algún plan de los ofrecidos por *Cana Salud* o, en su defecto, a sus hijos o familiares que consideren que es lo mejor para ellos vincularse a un Centro de Entrenamiento como el aquí propuesto.

Para determinar un número de clientes aproximados en la ciudad de Montería, se realizaron encuestas (**Anexo 4**) a más de 100 personas con el fin de saber el sexo, edad y si estaban interesados en asistir a unas instalaciones como las de *Cana Salud* para entrenar y recrearse. Los resultados obtenidos se resumen en las **Figuras 8** (Edad), **9** (Sexo), **10** (Estrato), **11** (Barrio) y **12** (Interés).

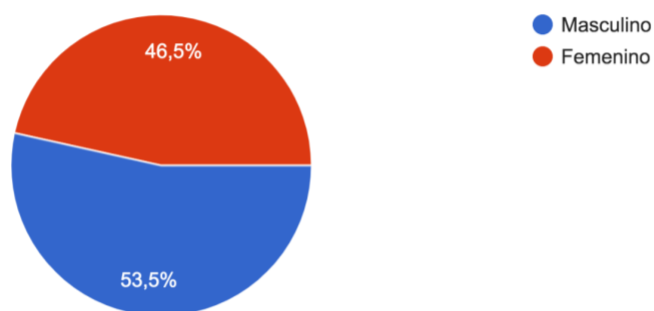
Figura 15: Respuesta a la pregunta “Edad”.



Fuente: Elaboración propia.

La siguiente encuesta fue divulgada vía Whatsapp a personas conocidas, primordialmente aquellas personas mayores de 50 años.

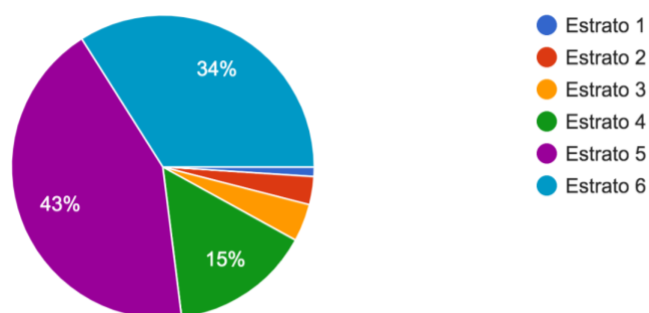
Figura 16: Respuesta a la pregunta “Sexo”.



Fuente: Elaboración propia.

Dentro de las encuestas se quiso indagar sobre el sexo y también el estrato socioeconómico, esto con el fin de saber la capacidad adquisitiva de las personas.

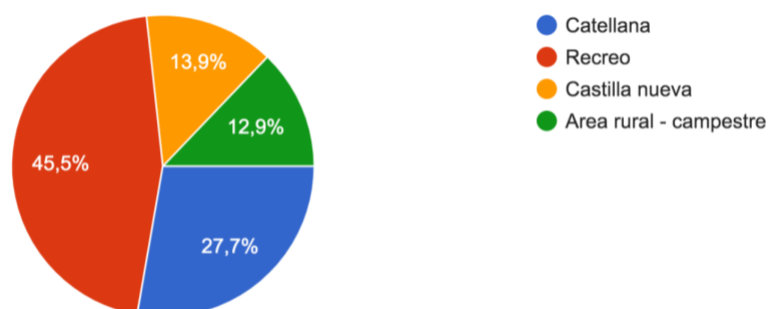
Figura 17: Respuesta a la pregunta “Estrato Socioeconómico”.



Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, se preguntó por el barrio en el que viven, esto para saber si la ubicación del emprendimiento es la apropiada.

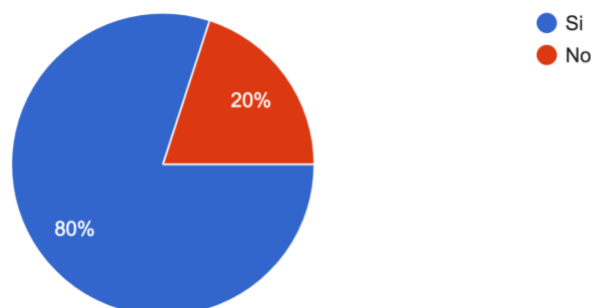
Figura 18: Respuesta a la pregunta “Barrio”.



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, se les preguntó si les gustaría asistir a un Centro de Entrenamiento como *Cana Salud* y un 80 % estuvo de acuerdo con que sí.

Figura 19: Respuestas a ¿Desea usted ingresar a un gimnasio para Adulto Mayor?



Fuente: Elaboración propia.

5.4.2. Barreras de Entrada.

- **Altos costos de inicio:** Al ser un proyecto innovador para un mercado exigente, se debe satisfacer las necesidades de infraestructura, equipamiento y dotaciones de los más altos estándares. Es por esto por lo que se busca un Crédito Bancario a 10 años.
- **Regulaciones y permisos:** Muchos de estos permisos dependen del Gobierno, es por esto por lo que tienden a ser demorados en su gestión y trámite.
- **Reconocimiento de Marca y captación de Clientes:** Falta de confianza inicial del público objetivo, es por eso por lo que se quiere hacer una estrategia grande de marketing y relaciones comerciales sólidas para atraer estos clientes.
- **Cultura y percepción del Bienestar en la Tercera Edad:** Falta de cultura de prevención y cuidado del Adulto Mayor en la ciudad de Montería. Se buscarán campañas de concientización a través de marketing digital y médicos locales.

5.4.3. Amenazas y Oportunidades.

- **Gobierno:** Una amenaza y oportunidad al mismo tiempo es la Reforma Pensional en Colombia, ya que abarca a nuestro público objetivo y esta puede ayudar a que se pensionen más Adultos Mayores y, por ende, mejorar su economía.
- **Economía Local:** Necesitamos progreso en la ciudad de Montería para que exista flujo de dinero y, de esta manera, los Adultos Mayores puedan tener ingresos sólidos con el fin que puedan pagar por su bienestar y confort.
- **Demografía:** Hay una tendencia alcista en el aumento de Adultos Mayores en el departamento, es por esto por lo que es una oportunidad para este negocio el poder captar mayor número de clientes.
- **Innovación:** Somos los primeros en tener un Centro de Entrenamiento para Adultos Mayor en la ciudad de Montería, lo que permite tener la oportunidad de innovación.

5.4.4. Competidores Claves.

Si bien no existe un modelo de negocio como el que ofrece *Cana Salud*, sí se tienen espacios para fisioterapias y entrenamientos físicos, como los que se evidenciaron en la **Tabla 1**. A partir de esta, en la **Tabla 13** se muestran las tres empresas que pueden tener similitud en una que otra actividad ofrecida por *Cana Salud*.

Tabla 13. Índice de Competidores de Cana Salud.

ÍNDICE DE COMPETIDORES			
NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	LOCALIZACIÓN	INFORMACIÓN DE CONTACTO	WEB + LINKS SOCILAES
NUESTRA COMPAÑÍA	Calle 68 #6-100, Montería, Córdoba	CANA SALUD	www.canadulto.com
COMPETIDOR A	Calle 68 #3-62, Montería, Córdoba	IPS VALEJA REHABILITACIÓN S.A.S.	https://www.instagram.com/valejacentrodebienestar/
COMPETIDOR B	Carrera 11 #62A-57, Montería, Córdoba	AMBER MEDICINA Y REHABILITACIÓN	https://www.instagram.com/ambermedicinayrehabilitacion/
COMPETIDOR C	Transv. 29 #29-69, Montería, Córdoba	BODYTECH MONTERÍA	https://bodytech.com.co/sedes/monteria-2

Fuente: Elaboración propia.

5.4.5. Precios.

Tabla 14. Estrategia de Precios.

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	CANA - CENTRO DE ENTRENAMIENTO EN LA CIUDAD DE MONTERÍA PARA ADULTO MAYOR.	
ESTRATEGIA DE PRECIOS		
COSTO DE PRESTIGIO	<p><i>Cana Salud</i> cuenta con 4 Paquetes Mensuales y con Pases Diarios para sus clientes. Para definir la estrategia de precio, se realizó un estudio mixto: Por un lado, se realizó una proyección de Costos Fijos Anuales y un promedio de clientes adquiridos por cada plan a lo largo del año con el fin de establecer el punto de equilibrio.</p> <p>Por otro lado, se hizo un Estudio de Mercado con establecimientos que presten algún servicio similar a <i>Cana</i> para tener referencia de precios, resultando en valores más altos en comparación con la mayoría, pero esto no fue significativo debido a que <i>Cana</i> tiene características diferenciales como exclusividad de edad, servicios personalizados y de bienestar para cada usuario. Adicional a esto, se pretende innovar con las instalaciones. Además, el proyecto será la primera empresa en llegar a la ciudad de Montería con estas características.</p> <p>Para los clientes específicos, el precio no sería un diferencial, son clientes que buscan salud y ratos de esparcimiento, muchos de estos pensionados o, en su defecto, tienen respaldo económico de sus hijos para actividades de este tipo. Sin embargo, se tienen planes que se ajustan a todas las necesidades de los Adultos Mayores.</p>	
	PLANES Y PRECIOS	
	ENTRENAMIENTO	\$ 226.66
PROCANA	\$ 354	
LUXURY	\$ 540	
VIVIENDA	\$ 4000	

Fuente: Elaboración propia.

5.4.6. Canales de Distribución.

El Centro de Bienestar *Cana* operará como un establecimiento de distribución minorista, ofreciendo venta directa a cada cliente. La estrategia de promoción se basará en el voz a voz, complementada con canales digitales como redes sociales y mensajes en plataformas como WhatsApp. Además, se establecerán alianzas estratégicas con IPS ubicadas en el norte de la ciudad, donde nuestra población objetivo acude con frecuencia. A través de estas instituciones, se podrá acceder a información clave y ofrecer nuestros productos de manera más efectiva. Estos Canales de Distribución se presentan en la **Tabla 15**.

Tabla 15. *Evaluación de los Canales de Distribución.*

	CANAL DE DISTRIBUCIÓN 1 - VOZ A VOZ	CANAL DE DISTRIBUCIÓN 2 - MENSAJE POR WHATSAPP	CANAL DE DISTRIBUCIÓN 3 - MÉDICO A PACIENTE
Facilidad de Entrada	Fácil	Intermedio	Difícil
Proximidad Geográfica	Cobertura Local	Cobertura Local	Alianza Estratégica
Costos	Ninguno	1.154.115	Ninguno - Dar Beneficios al referir Clientes
Experiencia en Gestión	Ninguna	Intermedia	Ninguna
Capacidades del Personal	Ninguna	Experiencia en Ventas	Ninguna
Necesidades de Mercado	Adultos Mayores sin Redes Sociales	Adultos Mayores sin Redes Sociales	Adultos Mayores sin Redes Sociales

Fuente: Elaboración propia.

5.5. Red de Contactos

Además de la transmisión del voz a voz, un punto clave es la promoción para prevención de enfermedades crónicas por medio de las IPS. El cliente, al tener indicación médica de realizar actividad física, deberá acudir a un Centro de Entrenamiento y de Bienestar. Siendo *Cana Salud*

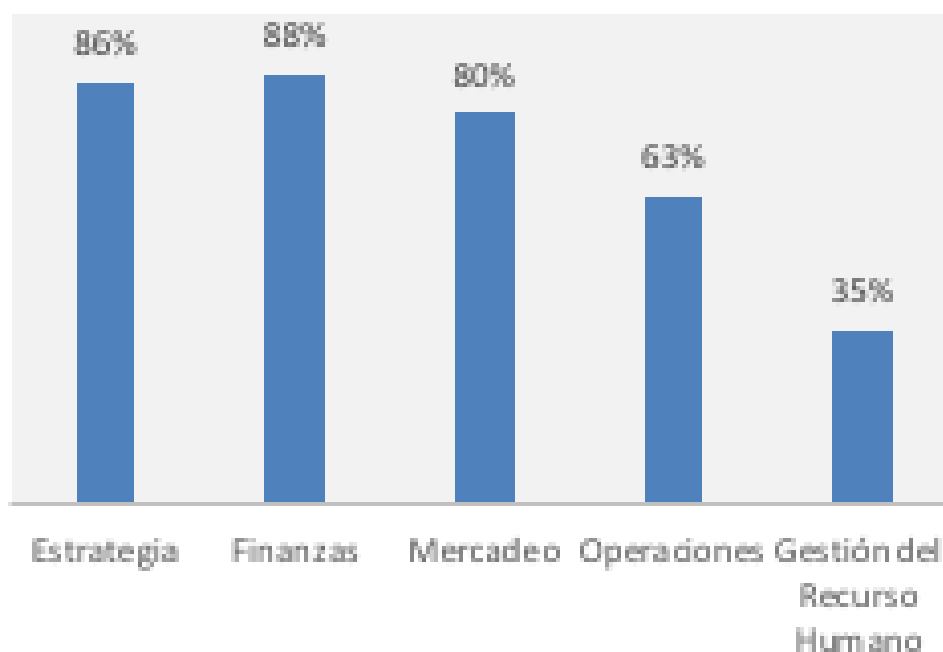
el primer y único en tener un Centro de Entrenamiento para Adultos Mayores en la ciudad de Montería, se podría una tener buena recomendación por parte del sector salud.

6. Conclusiones

Cana Salud será un emprendimiento innovador para la región y de soluciones para Adultos Mayores que quieran ejercitarse, que quieran tener momentos nuevos en sus vidas. Así mismo, será una solución para esos hijos que quiera ayudar a sus padres a fortalecerse y a tener una buena calidad de vida. Igualmente, debe reconocerse que se tiene una población en crecimiento, lo que le permitirá a *Cana Salud* tener más suscripciones a lo largo del tiempo.

Luego de realizar encuestas, lecturas sobre modelos de negocios similares en otras partes del mundo y, sobre todo, de aterrizar este negocio en la región, precios, estructura, marketing y demás; se puede hablar de un Diagnóstico Empresarial, el cual se resume en el siguiente Dashboard (**Figura 20**) donde se realizó a través de diferentes análisis en áreas como estrategia, finanzas, marketing, operaciones y gestión de personas.

Figura 20: *Dashboard del Diagnóstico Empresarial.*



Fuente: Elaboración propia.

Lo anterior, fue el resultado de una serie de preguntas de distintas subáreas de las áreas anteriormente mencionadas, analizándose la importancia de estas en *Cana Salud* y encontrando qué deficiencias había para así poder mejorar (**Figura 21**).

Figura 21: *Deficiencias a mejorar en Cana Salud.*

Descripción del artículo	% Deficiencia "Conductual"	% Deficiencia "Herramental"	% Deficiencia "técnica"	Distancia entre la puntuación actual y la deseada	puntuación actual
Estrategia	81%	0%	0%	6%	86%
Finanzas	100%	0%	0%	17%	88%
Mercadeo	100%	0%	0%	-3%	80%
Operaciones	100%	0%	0%	3%	63%
Gestión del Recurso Humano	100%	0%	0%	-31%	35%

Fuente: Elaboración propia.

Siendo así, vemos cómo se necesitan mejoras en la gestión de recursos humanos y en el mercadeo que se ha propuesto.

Referencias

- Alcaldía de Montería. (2024). Certificado sanitario. <https://www.monteria.gov.co/publicaciones/4924/certificado-sanitario/>
- Alcaldía de Montería. (2025). Declaración y pago del Impuesto Industria y Comercio. <https://www.monteria.gov.co/publicaciones/1058/declaracion-y-pago-ica/>
- Cámara de Comercio de Montería. (2025). Pasos para Crear Mi Empresa: Persona Natural. <https://ccmonteria.org.co/crear-empresa/natural>
- Carey R.M., Moran A.E. & Whelton P.K. (2022). Treatment of Hypertension: A Review. *JAMA*, 328(18). 1849-1861. <https://doi.org/10.1001/jama.2022.19590>
- Congreso de la República de Colombia. (2016). Ley 1801 de 20216, Ley 1801 de 2016. *Por la cual se expide el Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana*. 29 de julio de 2016. D.O. 49.949.
- DANE. (2025). Proyecciones de Población. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>
- Design.com. (2025). Design & Branding Made Easy. <https://www.design.com/maker/logo/>
- DIAN. (2025). Solicitud de Autorización de Numeración de Facturación. https://www.dian.gov.co/impuestos/sociedades/presentacionclientes/Solicitud_de_Autorizacion_de_Numeracion_de_Facturacion.pdf
- Dirección Nacional de Derechos de Autor. (2025). Registro de Obras. <https://www.derechodeautor.gov.co/es/registro-de-obras>
- Guerrero, D. (2025). Colombia sigue los pasos de Japón en el envejecimiento de su población. Bloomberg. <https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/colombia/colombia-sigue-los-pasos-de-japon-en-el-envejecimiento-de-su-poblacion/>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2020). Boletines Poblacionales: Personas Adultas Mayores de 60 años. Gobierno de Colombia. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/280920-boletines-poblacionales-adulto-mayorI-2020.pdf>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2024). Boletines Técnicos: Personas Mayores. Gobierno de Colombia. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/boletines-personas-mayores-dic-2024.pdf>
- Policía Nacional de Colombia. (2025). Directorio. <https://www.policia.gov.co/directorio/292345?page=5>
- SIC. (2025). Pasos para solicitar el registro de una marca. <https://www.sic.gov.co/tema/propiedad-Industrial/pasos-para-solicitar-el-registro-de-una-marca>

- Telencuestas. (2022). Cuántos habitantes tenía Montería, Córdoba en 2022. <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2022/cordoba/monteria>
- Telencuestas. (2023). Cuántos habitantes tenía Montería, Córdoba en 2023. <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2023/cordoba/monteria?utm>
- Tsai H.Y., Chuang H.J., Liao W.H., Wang Y.J., Li P.H., Wang W.T., Liao S.C., Yeh C.F., Chen P.R., Lai T.H., Lin H.J., Cheng S.Y., Chen W.J., Lin Y.H. & Chang Y.Y. (2024). Lifestyle modifications and non-pharmacological management in elderly hypertension. *J Formos Med Assoc*, (24). <https://doi.org/10.1016/j.jfma.2024.10.022>