

PLAYBOOK OPERATIVO Y FINANCIERO

Modelo de Gestión, Arquitectura Económica y Desarrollo del Centro Insignia

BASE ACTIVA ESTABLE 150 Alumnos Capacidad técnica óptima	TICKET PROMEDIO \$100 - \$135 USD Segmento boutique saludable	PUNTO DE EQUILIBRIO 61 Alumnos ~40% del aforo instalado	HISTORIAL OPERATIVO ~3 Años Rentabilidad mensual probada
--	---	---	--

1. El Modelo de Negocio: Boutique Funcional vs. Gimnasio Masivo

El error recurrente al evaluar el mercado de acondicionamiento físico es pretender competir con las cadenas de bajo costo (*low-cost*). Esos modelos basan su rentabilidad en la **deserción programada**: afilian a más de 3,000 usuarios en instalaciones proyectadas para 400 personas en simultáneo, dependiendo de que más del 70% pague la mensualidad recurrente sin asistir a las instalaciones.

Un centro boutique de bienestar funcional opera bajo la lógica exactamente contraria: **frecuencia de uso, acompañamiento técnico individualizado y retención de largo plazo**. En este formato, la inasistencia destruye el valor percibido del servicio. Si para elevar la facturación se sobrecarga el salón por encima de su capacidad técnica, la biomecánica se deteriora, el riesgo de lesión se incrementa, el equipamiento escasea y la deserción se acelera.

La regla de oro del ticket de \$100 a \$135 USD

Un formato boutique viable no persigue volúmenes masivos incontrolables; gestiona una comunidad acotada y de alto valor:

- **Ticket objetivo (\$100 - \$135 USD):** Una tarifa menor, manteniendo entrenadores certificados en cada turno y un aforo controlado, reduce peligrosamente el margen para absorber alquileres comerciales en zonas estratégicas y nóminas formales con cargas sociales.
- **Aforo técnico controlado: Máximo 12 a 15 alumnos por hora.** Cada usuario dispone de su propia barra, discos bumper, mancuernas y un perímetro de seguridad despejado.
- **Estructura horaria balanceada (8 turnos diarios):** Bloque mañana (6:00, 7:00, 8:00 y 9:00 a.m.) enfocado en pre-jornada laboral; Bloque tarde/noche (5:00, 6:00, 7:00 y 8:00 p.m.) enfocado en horario de salida de oficinas y actividades académicas.

150 alumnos activos × \$100 USD = \$15,000 USD de facturación mensual bruta base

Techo operativo del piso funcional en 200 a 250 m² útiles. Con ticket evolucionado a \$135 USD y aforo pleno, la facturación bruta alcanza \$21,600 USD.

Captación Digital frente a Retención en Trinchera

En la práctica comercial diaria, comprobamos que la adquisición digital mediante pauta austera en Meta Ads (**\$270 USD mensuales**) genera un flujo ininterrumpido de consultas y clases de prueba. El desafío real del negocio no está en la entrada de prospectos, sino en el control de la deserción mediante llamadas de seguimiento a la tercera inasistencia y la explotación de horarios valle (10:00 a.m. a 4:00 p.m.) con convenios corporativos B2B.

2. Estructura Societaria y Gobernanza Directiva

Un pacto societario inadecuado puede comprometer un negocio viable mucho antes de que aparezcan tensiones financieras. Nuestra etapa operativa de validación congregó una inversión cercana a los **\$50,000 USD** integrando perfiles en finanzas, derecho corporativo, deporte de alta competencia y marketing digital.

A pesar de registrar **utilidades netas mensuales consistentes** con picos de 150 usuarios activos, la gestión evidenció los riesgos del esquema inicial: **repartir el 25% de participación accionaria y un voto idéntico entre cuatro socios**.

Lecciones de la toma de decisiones compartida

- **Parálisis por búsqueda de consensos:** La simetría total de votos politiza decisiones inmediatas como ajustes de precios, adquisiciones de equipamiento o campañas publicitarias, mermando la velocidad de respuesta de la pyme.
- **Divergencia entre capital y trabajo:** Quien aporta trabajo diario en sala demanda liquidez mensual; retener utilidades para consolidar reservas genera roces si no hay salarios de mercado preestablecidos e independientes de los dividendos.
- **La trampa del efectivo diferido:** Cobrar membresías trimestrales, semestrales o anuales y repartir la totalidad de la cobranza en el mes de ingreso descapitaliza la empresa. Ese efectivo constituye un pasivo por devengar en los meses posteriores.

Principios de gobernanza para el centro Alvion Life

1. **Sociedad acotada:** Estructura máxima de dos socios (operación técnica y dirección ejecutiva) o tres perfiles con jerarquías claras.
2. **Voto dirimente y control directivo:** La dirección ejecutiva cuenta con participación mayoritaria o potestad estatutaria para decidir compras, contrataciones y estrategia comercial sin riesgo de empates.
3. **Separación estricta de salarios y dividendos:** Toda función operativa (coaching, front-desk, administración) percibe sueldo de mercado presupuestado en el OPEX; los socios inversionistas cobran dividendos sobre balance neto auditado.

3. Metraje Eficiente y Blindaje Inmobiliario

La experiencia operativa confirma que el metraje óptimo y financieramente eficiente para este modelo oscila estrictamente entre **200 y 250 m² útiles de planta libre**. Esta dimensión evita incurrir en sobrecostos de alquiler por metros cuadrados ociosos y asegura:

- **Planta libre de entrenamiento (160 - 200 m²):** Distribución perimetral de racks, estaciones de barras, zonas de impacto y perímetro despejado para 12 a 15 atletas.
- **Áreas satélite compactas (40 - 50 m²):** Recepción ágil, vestuarios con duchas y una cabina polivalente de salud.
- **Altura libre:** Techos con altura considerable indispensables para anillas, trepa de cuerda y levantamiento olímpico.

Cláusula de salida: El blindaje contractual indispensable

Durante la operación continua, el predio arrendado entró en proceso de venta hacia una empresa constructora para desarrollo residencial. Esta contingencia demostró que fijar una penalidad convencional por rescisión anticipada de solo dos mensualidades es un error crítico. Para el centro Alvion Life, el contrato estipula un **plazo forzoso de 7 a 10 años**, 60 días de gracia inicial, esquema 2x1 (dos meses adelantados y uno de garantía) y una indemnización obligatoria que cubra el costo íntegro de nueva obra civil y **6 a 12 meses de facturación promedio** ante venta o demolición del predio.

4. Presupuesto CAPEX de Implementación (~\$45,300 USD)

Implementar un centro funcional de estándar boutique con capacidad técnica para 15 estaciones simultáneas demanda una inversión probada de entre **\$45,000 y \$50,000 USD**. Recortar presupuesto por debajo de esta banda compromete la calidad de acabados, la insonorización acústica o el estándar sanitario de vestuarios, perjudicando la retención de usuarios con alto poder adquisitivo.

Partida de Inversión	Monto (\$ USD)	Especificación Técnica y Justificación Operativa
Equipamiento & Racks	\$20,000	Estructura modular de 15 puestos con anclaje técnico, 17 barras olímpicas certificadas, discos bumper de caucho virgen, kettlebells, mancuernas hexagonales y bancos regulables.
Cardio Metabólico	\$4,500	Remos de resistencia de aire y bicicletas de asfalto (air bikes) de grado comercial. Cero consumo eléctrico continuo y alta exigencia metabólica.
Obra Civil & Piso de Caucho	\$12,000	Piso técnico de caucho de alta densidad (15 a 20 mm) con tarimas de amortiguación acústica de madera terciada, iluminación LED industrial y espejos de seguridad.
Vestuarios & Sanitarios	\$4,800	Duchas con sistema termostático de alta presión, calentadores continuos, sanitarios de tráfico comercial y sistema de extracción forzada de aire.
Garantía Inmobiliaria	\$3,200	Depósito de garantía contractual correspondiente a 1 mes de renta en local comercial de 200 m².
Licencias & Capital Inicial	\$4,800	Inspección de Defensa Civil (ITSE), licencias municipales de funcionamiento, software de cobro y reservas, y fondo de maniobra para contingencias iniciales.
TOTAL CAPEX PROBADO	\$49,300 USD	Presupuesto llave en mano con equipamiento de primer nivel.

Criterios técnicos de adquisición

- **Prioridad absoluta al piso de caucho:** Es el activo con mayor exigencia mecánica y carece de valor de reventa. Un rollo de caucho de baja densidad se fisura en menos de 18 meses y transmite vibraciones destructivas al contrapiso. Invertir en losetas o rollos compactos de 15 a 20 mm combinados con *drop pads* previene quejas vecinales y litigios.
- **Eficiencia en máquinas metabólicas:** En el modelo funcional, las bicicletas de aire y los remos sustituyen con ventaja a las costosas cintas de correr motorizadas, demandando una fracción del mantenimiento y facilitando la rotación de ejercicios en intervalos cortos.
- **Condición de vestuarios:** Agua caliente instantánea y presión constante son factores no negociables para captar al cliente que entrena a las 6:00 a.m. y debe acudir directamente a su jornada laboral.

Estrategia de crédito comercial

Adquirir el lote completo de implementos con un fabricante especializado permite estructurar pagos escalonados en 3 y 4 cuotas durante la fase de obra, preservando caja líquida para el depósito de garantía y las adecuaciones civiles prioritarias.

5. Presupuesto OPEX Mensual y Cobertura de Riesgo

Durante la etapa de validación se operó con una base de costos fijos reducida (\$5,400 USD). Para la apertura del nuevo centro presencial **Alvion Life**, el modelo adopta un presupuesto formalizado con nómina en planilla, cobertura sanitaria y soporte gerencial permanente:

Concepto de Gasto Mensual	Presupuesto (\$ USD)	Detalle Operativo y Alcance del Rol
Alquiler Local (200 m²)	\$3,200	Renta mensual en ubicación comercial estratégica clase A/B con alto tráfico peatonal y vehicular.
Nómina Entrenadores de Planta	\$2,700	Equipo formal de entrenadores calificados en turnos mañana y noche, asegurando baja rotación y excelencia técnica.
Club Manager (Turno Mañana)	\$700	Dirección presencial, control de caja, recepción y protocolo de inducción para nuevos alumnos.
Front-Desk (Turno Noche)	\$400	Atención comercial de prospectos vespertinos, cobros en pasarela y control de aforo por hora.
Personal de Mantenimiento	\$350	Limpieza continua y profunda de caucho, sanitarios y desinfección diaria de implementos deportivos.
Servicios Básicos & Software ERP	\$850	Luz comercial (tarifa de alta demanda), agua, conectividad de alta velocidad, pasarela de cobro y licencia ERP.
TOTAL OPEX MENSUAL FORMAL	\$8,200 USD	Costos operativos fijos plenamente auditados e institucionalizados.

Análisis del Punto de Equilibrio y Retorno

Al profesionalizar la atención e integrar planes trimestrales y paquetes de salud integral, el ticket promedio ponderado se establece en **\$135 USD**:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \$8,200 \text{ OPEX} / \$135 \text{ Ticket Promedio} \approx 61 \text{ alumnos activos}$$

- Baja exposición al riesgo:** Con solo **61 a 63 alumnos activos** (ocupando únicamente el 40% del aforo instalado de 150 cupos), la empresa cubre la totalidad de sus compromisos fijos, nóminas formales y suministros.
- Zona de rentabilidad acelerada:** Al superar los **120 alumnos**, los ingresos mensuales de sala superan los \$16,200 USD, expandiendo el margen neto por encima del 35%.
- Plena capacidad (160 alumnos activos):** La facturación bruta mensual supera los **\$21,600 USD** únicamente en membresías, posibilitando amortizar la inversión inicial (CAPEX) en un plazo inferior a 18 meses.

6. Operaciones, Tecnología y Unidades Complementarias

La estabilidad del centro descansa en la estandarización operativa del equipo técnico y en el aprovechamiento de tecnología para reducir fricciones comerciales:

Gestión de Entrenadores y Automatización Digital

- **Puntualidad en apertura y protocolos:** Apertura obligatoria a las 5:45 a.m. para el turno de las 6:00 a.m. con confirmación previa vía mensajería y llave de respaldo. El usuario matutino entrena antes de su jornada y una demora destruye la credibilidad comercial.
- **Compensación vinculada a retención:** Sueldo base competitivo complementado con **bonos trimestrales por índice de retención y asistencia promedio en sus horarios.**
- **ERP Fitness & Agentes de IA en WhatsApp:** Reservas y cobros 100% autogestionados mediante app móvil. Calificación inmediata de prospectos en WhatsApp en menos de dos minutos para agendar pruebas sin distraer al personal de recepción.

Unidades Complementarias: Ingresos Satélite

Para maximizar la facturación sin saturar el aforo del piso de entrenamiento, el modelo integra **unidades satélite de alta rentabilidad:**

Unidad de Negocio	Estructura Comercial y Operativa	Aporte Mensual Neto
Fisioterapia (Cabina Fija)	Canon base (\$220) + 30% split sobre tratamientos a usuarios del centro.	+\$550 USD / mes
Nutrición (Uso Polivalente)	Consultas en oficina directiva en horarios valle bajo esquema split 70/30.	+\$320 USD / mes
Retail & Suplementación	Venta de creatina creapure, proteína aislada, omega-3 y ropa técnica Alvion.	+\$670 USD / mes
TOTAL INGRESO EXTRA	Ingresos complementarios sin ocupar espacio en la sala de clases.	+\$1,540 USD / mes

Convocatoria de Apertura: Nuevo Centro Alvion Life

Con un modelo operativo validado por casi tres años de resultados en positivo y un marco inmobiliario blindado, abrimos el proceso de desarrollo para el centro presencial Alvion Life mediante dos canales de colaboración:

1. Expansión y Sociedad (Capital)

Incorporación de hasta dos socios de capital con retorno preferencial e informes trimestrales auditados.

2. Consultoría y Dirección Operativa

Asesoría directiva para grupos con capital propio: blindaje de contratos, optimización de CAPEX y procesos.

Dirección General:

• WhatsApp:

• Lima, Perú