



**CONSTRUIR UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO DE BAILE
CON TECNOLOGIA INTERACTIVA Y
ASESORAMIENTO EN COACHING MENTAL Y
SALUD PREVENTIVA EN GRANADA NORTE
– LOCALIDAD SUBA**

Jacqueline Maria Farías Ramos

Universidad EAN
Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas
Maestría en Administración de Empresas
Bogotá, Colombia
2026

CONSTRUIR UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO DE BAILE CON TECNOLOGIA INTERACTIVA Y ASESORAMIENTO EN COACHING MENTAL Y SALUD PREVENTIVA EN GRANADA NORTE – LOCALIDAD SUBA

Jacqueline Maria Farías Ramos

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

Director (a):

León Dario Parra Bernal

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas

Bogotá, Colombia

2026

Nota de aceptación

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá D.C. Día - mes – año

**(Dedicatoria o frase. Página
opcional)**

A mis padres, por enseñarme que se debe trabajar constantemente por el crecimiento personal y profesional.

A mi esposo y a mi hijo, por su paciencia, comprensión y apoyo incondicional durante todo este proceso, siendo el motor que me impulsó a seguir adelante.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por darme la fortaleza, la constancia y la sabiduría necesaria para culminar este proceso.

A mi tutor, por su orientación, acompañamiento y valiosos aportes durante el desarrollo de este trabajo, los cuales fueron fundamentales para su culminación.

A las personas que participaron en las encuestas y entrevistas, ya que su colaboración permitió validar la información del estudio de mercado.

A mi familia, por su apoyo constante, comprensión y motivación durante todo este proceso.

Resumen

El presente trabajo tiene como propósito formular un plan de negocios para la creación de Flama Rose Studio, un estudio de baile con tecnología interactiva y enfoque en bienestar integral, ubicado en Granada Norte en la localidad de Suba de la ciudad de Bogotá. La propuesta busca atender a mujeres entre 20 y 56 años interesadas en mejorar su condición física, bienestar emocional y sentido de comunidad a través de clases de Baile combinadas con herramientas innovadoras de seguimiento y acompañamiento.

El incremento de la conciencia sobre el bienestar integral y la necesidad de adoptar hábitos saludables han impulsado la demanda de servicios orientados al autocuidado físico y emocional; en Bogotá, el 57% de la población se considera físicamente activa y realiza actividad física de manera regular mientras que más del 50% de la población corresponde al género femenino, segmento que presenta una importante participación en actividades relacionadas con el bienestar y la salud. Adicionalmente, la Organización Mundial de la Salud destaca la actividad física como un factor clave para la prevención de enfermedades crónicas y el fortalecimiento de la salud mental.

La metodología aplicada para el desarrollo del plan de negocio corresponde a una investigación con enfoque mixto dado que combina análisis cualitativo y cuantitativo. El componente cualitativo se desarrolló a partir de 10 entrevistas semiestructuradas realizadas a clientes potenciales, mientras que el componente cuantitativo se sustentó en una encuesta aplicada a una muestra de 80 personas entre 20 y 56 años residentes en la zona de influencia del proyecto. Este proceso se complementó con análisis técnico, de mercado, organizacional, legal, financiero y de sostenibilidad, con el fin de evaluar de manera integral la viabilidad de la propuesta de negocio.

El estudio de mercado evidenció una alta aceptación del servicio, destacándose el interés por las clases de Baile y la existencia de hábitos de actividad física en el público objetivo, con una frecuencia de asistencia de 2 a 3 días por semana. Asimismo, los principales factores de decisión identificados fueron la ubicación, el precio y la flexibilidad horaria, aspectos que fueron incorporados en el diseño del modelo de negocio. La propuesta de valor se diferencia por integrar tecnología interactiva (pista de baile y manilla digital), así como acompañamiento en bienestar mental y orientación preventiva en salud, lo cual mejora la experiencia del usuario.

En términos de competencia, se identificaron actores directos e indirectos en el mercado, tales como estudios especializados en baile y gimnasios con clases de Baile. Frente a ellos, Flama Rose se posiciona como una alternativa diferenciada por su enfoque integral, cercanía geográfica y tecnología interactiva. El modelo de negocio contempla una estructura de ingresos basada en planes por paquetes escalonados y clases individuales, permitiendo atender distintos niveles de disposición de pago y reducir barreras de acceso.

El análisis técnico y organizacional definió los recursos necesarios para la operación del estudio, incluyendo infraestructura, talento humano e integración tecnológica. Por su parte, el análisis financiero evidenció la viabilidad del proyecto bajo los supuestos de ocupación y demanda proyectados, identificando el punto de equilibrio y las variables críticas para la sostenibilidad del negocio.

En conclusión, el proyecto presenta condiciones favorables para su implementación, dado el nivel de aceptación del mercado, la coherencia entre la propuesta de valor y las necesidades del público objetivo, así como la adecuada estructuración del modelo financiero y operativo. En este sentido, se configura como una alternativa innovadora dentro del sector de bienestar y actividad física en Bogotá.

Palabras Clave: Tecnología interactiva, pista de baile, actividad física, bienestar mental, prevención de enfermedades.

Abstract

This paper aims to develop a business plan for the creation of Flama Rose Studio, a dance studio with interactive technology and an integral wellness approach, located in Granada Norte, in the Suba district of Bogotá. The proposal is focused on women between 20 and 56 years old who are interested in improving their physical condition, emotional well-being, and sense of community through dance classes supported by innovative monitoring and guidance tools.

The study was developed using a mixed-method research approach, combining qualitative and quantitative analysis. The qualitative component included 10 semi-structured interviews with potential customers, while the quantitative component was based on a survey applied to 80 people within the target market and area of influence. In addition, technical, market, organizational, legal, financial, and sustainability analyses were conducted to evaluate the overall feasibility of the business proposal.

The market study showed a high level of acceptance of the service, highlighting interest in dance classes, flexible schedules, convenient location, and affordable pricing. Flama Rose Studio differentiates itself by integrating interactive technology, such as a dance floor and digital wristband, along with mental wellness support and preventive health guidance.

In conclusion, the project presents favorable conditions for implementation and represents an innovative alternative within the wellness and physical activity sector in Bogotá.

Keywords: interactive technology, dance classes, dance floor, digital wristband, mental wellness support, preventive health guidance.

Tabla de Contenido

[Pág.](#)

Contenido

LISTA DE FIGURAS.....	11
LISTA DE TABLAS	12
1. INTRODUCCIÓN.....	13
2. NATURALEZA DEL PROYECTO	19
3. ANÁLISIS DEL SECTOR.....	27
3.1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR	27
3.1.1 Análisis Político	27
3.1.2 Análisis Económico	28
3.1.3 Análisis Social	30
3.1.4 Análisis Tecnológico	31
3.1.5 Análisis Ecológico	32
3.1.6 Análisis Legal	32
3.2 ANÁLISIS DE LAS FUERZAS QUE IMPACTAN EL NEGOCIO	34
3.3 ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL.....	37
3.3.1 Lienzo de la Estrategia.....	37
3.3.2 Cuadro de las Cuatro Acciones.....	38
3.3.3 Mapa de Utilidad	39
3.3.4 Secuencia Estratégica.....	39
4. VALIDACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	40
4.1 ANÁLISIS DEL CLIENTE FRENTE A LA PROPUESTA DE VALOR.....	40
4.2 ESTUDIO PILOTO DE MERCADO	47
4.2.1 Perfil Cuantitativo del Cliente Potencial.....	47
4.2.2 Perfil Cualitativo del Cliente Potencial	47
4.2.3 Tendencias del mercado	48
4.2.4 Segmentación de mercado objetivo	49
4.2.5 Pre-Validación.....	50
4.2.6 Análisis de las Encuestas y su interrelación con la Propuesta de Valor	51
4.2.7 Tamaño del Mercado	59

4.2.8	Análisis de la Competencia.....	60
4.3	RESULTADOS	64
5.	ESTRATEGIA Y PLAN DE INTRODUCCIÓN DE MERCADO	65
6.	ASPECTOS TÉCNICOS	68
7.	ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES	74
8.	ASPECTOS FINANCIEROS.....	76
9.	ENFOQUE HACIA LA SOSTENIBILIDAD.....	84
10.	CONCLUSIONES	86
11.	REFERENCIAS	88
12.	ANEXOS.....	89

Lista de figuras

Pág.

Ilustración 1-1: Canvas Modelo de Negocio Flama Rose	16
Ilustración 1-2: Nichos Economía del Bienestar.....	18
Ilustración 1-3: Proyección Crecimiento Economía Bienestar	18
Ilustración 3-1: Distribución de Gastos Hogares por Sectores	29
Ilustración 3-2: PIB Colombia por Sector	30
Ilustración 3-3: Aspecto Político	33
Ilustración 3-4: Aspecto Económico.....	33
Ilustración 3-5: Aspecto Social	33
Ilustración 3-6: Aspecto Tecnológico	33
Ilustración 3-7: Aspecto Ecológico.....	33
Ilustración 3-8: Aspecto Legal	34
Ilustración 3-9: Valoración Pestel	36
Ilustración 3-10: Lienzo de la Estrategia	37
Ilustración 3-11: Cuadro de las 4 Acciones.....	38
Ilustración 3-12: Mapa Utilidad	39
Ilustración 4-1: Propuesta de Valor.....	41
Ilustración 4-2: Pista Interactiva.....	42
Ilustración 4-3: App de Seguimiento	43
Ilustración 4-4: Manilla Digital de Seguimiento	44
Ilustración 4-5: Temática Menajes y Torta para Plan Flama Party	45
Ilustración 4-6: Frame para Fotos en Plan Flama Party	46
Ilustración 4-7: Perfil y Mapa Empatía	49
Ilustración 4-8: Fórmula Población Encuestas	51
Ilustración 4-9: Resultado Pregunta Motivación para realizar actividad física	53
Ilustración 4-10: Resultado Pregunta Tipo de Actividad Física	53
Ilustración 4-11: Resultado Pregunta Frecuencia Practica Actividad Física	54
Ilustración 4-12: Resultado Pregunta Preferencia por Sesiones de Baile	55
Ilustración 4-13: Criterios Diferenciadores Al Elegir un Estudio de Baile	56
Ilustración 4-14: Pregunta Encuesta Percepción del Precio	57
Ilustración 4-15: Pregunta Encuesta Calidad de Instructores.....	58
Ilustración 4-16: Pregunta Rango de Precios	59
Ilustración 4-17: Población Localidad Suba	60
Ilustración 6-1: Diagrama Flujo Cadena de Valor	71
Ilustración 8-1: Asistencia por Salón y Turno.....	76
Ilustración 8-2: Estimación Clientes.....	76
Ilustración 8-3: Estimación Costos.....	79
Ilustración 8-4: Estimación Porcentaje Crecimiento Cantidades	80
Ilustración 8-5: Proyecciones Ingresos y Costos	80

Lista de tablas

[Pág.](#)

Tabla 2-1: Riesgos Operativos	26
Tabla 3-1: Factores Políticos.....	28
Tabla 3-2: Factores Económicos.....	28
Tabla 3-3: Factores Sociales.....	30
Tabla 3-4: Factores Tecnológicos	31
Tabla 3-5: Factores Ecológicos	32
Tabla 3-6: Factores Legales.....	33
Tabla 3-7: Matriz Ponderación Análisis Pestel	33
Tabla 3-8: Matriz Valoración	37
Tabla 3-9: Cuadro de las 4 Acciones	38
Tabla 3-10: Secuencia Estratégica.....	39
Tabla 4-1: Mapa Empatía.....	50
Tabla 4-2: Análisis Competencia.....	61
Tabla 5-1: Estrategia Promoción	67
Tabla 5-2: Estrategia de Comunicación	67
Tabla 6-1: Ficha Técnica del Servicio	68
Tabla 6-2: Recursos Infraestructura para Puesta en Marcha	70
Tabla 6-3: Equipo de Trabajo Flama Rose.....	72
Tabla 8-1: Asistentes por Turno Salón Flama In	77
Tabla 8-2: Asistentes por Turno Salón Flama Flow	77
Tabla 8-3: Asistentes por Turno Salón Flama Challenge	78
Tabla 8-4: Resumen Asistencias 3 Salones	78
Tabla 8-5: Estimación Ingresos por Plan Primer Año	78
Tabla 8-6: Factores Costos de Ventas 30% Ocupación	79
Tabla 8-7: Distribución Costo Venta Unitario por Plan 30% Ocupación.....	79
Tabla 8-8: Estimación Costos Puesta en Marcha.....	81
Tabla 8-9: Estado de Resultados	82
Tabla 8-10: Balance	82
Tabla 8-11: Flujo Caja Proyecto	83
Tabla 8-12: Evaluación Financiera: TIR	83

1.Introducción

La idea de construir un plan de negocio para la construcción de un estudio de baile con tecnología interactiva en la zona Granada Norte en la Localidad de Suba surge debido a un deseo personal de crear empresa en el sector entretenimiento y bienestar para promover el autocuidado de las personas, siendo el baile con tecnología interactiva, el coaching mental y el control médico preventivo, los 3 ejes principales de esta iniciativa.

La definición de Autocuidado Integral según la Organización Mundial de la Salud se refiere a: “Un enfoque de salud que tiene como objetivo brindar un cuidado completo, coordinado y centrado en la persona. Este enfoque reconoce que la salud no es solo la ausencia de enfermedad, sino también el bienestar físico, mental y social de una persona. La atención integral se centra en prevenir enfermedades y promover la salud a través de la educación, la detección temprana, el diagnóstico y el tratamiento oportuno. **Promueve** estilos de vida saludables, como una alimentación equilibrada, la actividad física regular y el manejo del estrés”. (OMS, 2024)

Por su parte (Salud Integral, s.f.) lo define como “El autocuidado se define como el conjunto de acciones y hábitos que una persona realiza para mantener su bienestar físico, emocional y social. Implica asumir la responsabilidad de cuidar de uno mismo y tomar medidas para prevenir enfermedades y promover la salud. El autocuidado abarca diferentes aspectos de la vida, desde la alimentación y el ejercicio físico, hasta la gestión del estrés y la promoción de relaciones saludables”.

Un aspecto principal del autocuidado es la prevención de enfermedades. Enfermedades como la diabetes, la hipertensión y las cardiovasculares, pueden evitarse o controlarse a través de un estilo de vida saludable que incluya mantener una alimentación equilibrada y realizar actividad física periódicamente.

Por lo anterior, es de vital importancia, realizar prácticas que permitan vivir bajo un estilo de vida holístico. El baile, más allá de su dimensión artística y social, se ha consolidado como una valiosa herramienta terapéutica en el ámbito de la salud. El estudio

generado por la OMS analizó las evidencias proporcionadas por más de 900 publicaciones, la evaluación más exhaustiva sobre salud y arte realizada hasta la fecha sustentan los efectos positivos del baile sobre el bienestar emocional, cognitivo y físico.

Sumado a esto, la iniciativa de usar herramientas de asistencia tecnológicas en el estudio de baile como lo son las pistas de baile interactivas, las cuales, usan LED y sensores de movimiento fortalecerá aún más la estimulación debido a la experiencia sensorial que experimentarán las usuarias al dar cada paso de baile por la activación de luces y/o sonidos, mejorando significativamente la experiencia al brindar mayor diversión y por ende mayor emoción.

En cuanto al segundo componente estratégico de la iniciativa se plantea integrar el servicio de coaching mental, herramienta valiosa para el desarrollo personal y emocional, el cual, conduce a las personas hacia un bienestar integral y una vida más equilibrada. El **coaching** se centra en la posibilidad de transformación, acompañado de la motivación y el aprendizaje, haciendo de la relación entre coach y coachee un vínculo crucial para trabajar en la autoconfianza, manejo del estrés y en el fortalecimiento de las habilidades emocionales.

Por su parte, el tercer componente estratégico: control preventivo de salud es fundamental para mejorar la calidad de vida y reducir la carga de enfermedades en la población. La salud preventiva se refiere a las medidas y acciones que se llevan a cabo para prevenir enfermedades antes de que ocurran. En lugar de esperar a que surjan problemas de salud, la prevención implica anticiparse a ellos, reduciendo así la incidencia de enfermedades crónicas y agudas por la detección temprana de las mismas evitando así el desarrollo de estas. (LOPEZ, 2022)

Todos estos aspectos en su conjunto conforman estrategias indispensables para el cuidado integral por tal razón se plantea construir un plan de negocio para la creación de un estudio de baile que integre estos 3 componentes, a disposición de la población de la zona Granada Norte en la localidad de Suba. En coherencia con este propósito, se formula el siguiente objetivo general y los siguientes objetivos específicos, los cuales orientan el desarrollo de los capítulos del presente plan de negocio:

Objetivo General: Construir un plan de negocios para la creación de un estudio de baile en granada norte - localidad de suba cuyo diferencial en el mercado es el uso de tecnología interactiva, asesoramiento medico mental y de salud preventiva.

Objetivos Específicos:

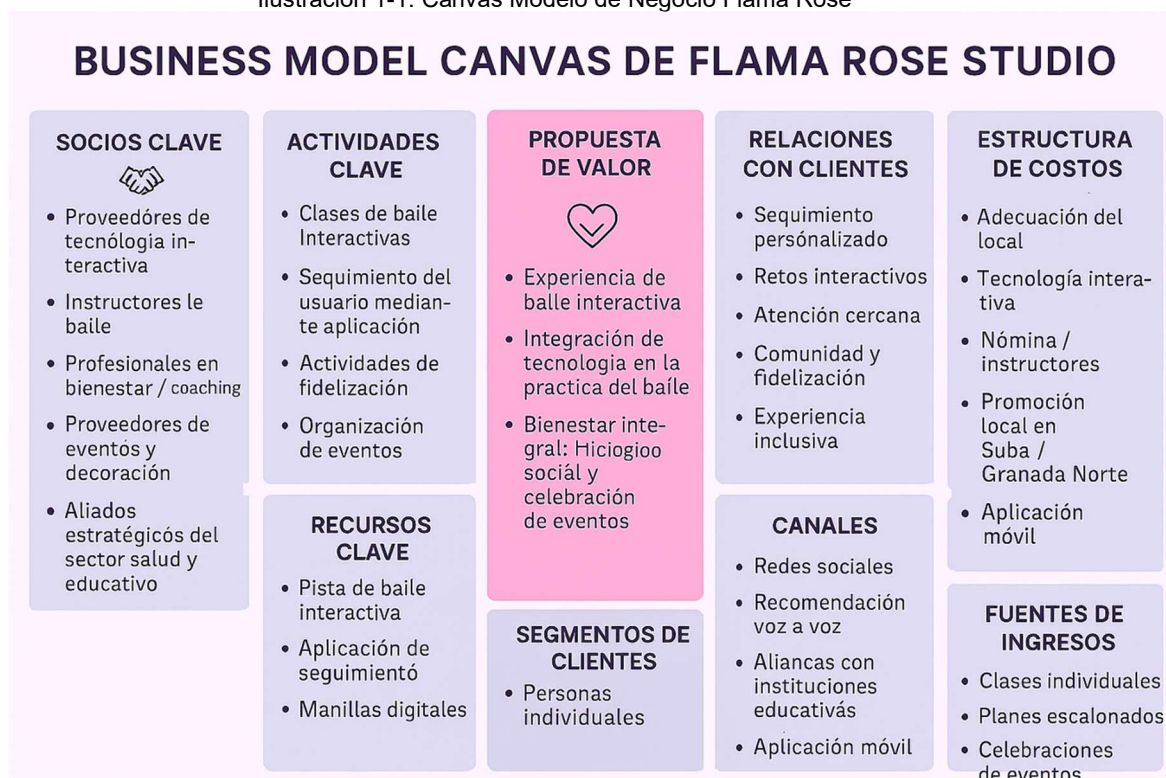
- **Realizar un estudio de mercado** que permita evaluar la viabilidad comercial de la creación de un estudio de baile en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba.
- **Realizar un estudio técnico** que permita identificar los requerimientos físicos y tecnológicos para la creación de un estudio de baile en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba.
- **Realizar un estudio financiero** que permita evaluar la viabilidad económica de la creación de un estudio de baile en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba.
- **Realizar un estudio legal** para determinar la viabilidad jurídica de la creación de un estudio de baile en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba.
- **Realizar un análisis de sostenibilidad** para evaluar la viabilidad ambiental, social y económica de un estudio de baile en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba.

Con el fin de sustentar conceptualmente la propuesta y proporcionar las bases teóricas que respaldan su viabilidad, resulta necesario además abordar los principales referentes relacionados con el baile como estrategia de bienestar integral. En este sentido, el siguiente **marco teórico** reúne los conceptos, enfoques y antecedentes más relevantes que permiten comprender la importancia de la integración de estos elementos dentro de una iniciativa de negocio orientada a la promoción de hábitos saludables y al fortalecimiento de la calidad de vida de la población objetivo.

El desarrollo del presente plan de negocio se sustenta, en primer lugar, en el enfoque de modelo de negocio propuesto por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, quienes definen el Business Model Canvas como una herramienta de gestión estratégica y emprendimiento que permite describir, diseñar, desafiar, inventar y ajustar modelos de negocio. Este modelo organiza la lógica mediante la cual una empresa crea, entrega y

captura valor a partir de nueve bloques: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con clientes, fuentes de ingreso, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos. (Osterwalder & Pigneur, 2010) En el caso de Flama Rose Studio, este enfoque resulta pertinente porque permite estructurar de manera integral una propuesta que combina actividad física, tecnología interactiva y bienestar integral, articulando la oferta de servicios con los recursos, alianzas y mecanismos de monetización requeridos para su implementación.

Ilustración 1-1: Canvas Modelo de Negocio Flama Rose



Fuente: Elaboración propia a partir de (Osterwalder & Pigneur, 2010)

Desde la perspectiva estratégica, el presente plan de negocios se apoya en la teoría de la diferenciación de Michael Porter, quien plantea que una organización puede alcanzar una ventaja competitiva sostenible cuando desarrolla atributos únicos que son valorados por los compradores y que permiten distinguir su oferta frente a la competencia. En este enfoque, la diferenciación no se limita al producto en sí mismo, sino que puede derivarse del diseño del servicio, la tecnología utilizada, la experiencia del cliente, la marca o la atención ofrecida. De esta manera, las empresas que logran diferenciarse adecuadamente pueden competir no solo por precio, sino por el valor percibido de su propuesta.

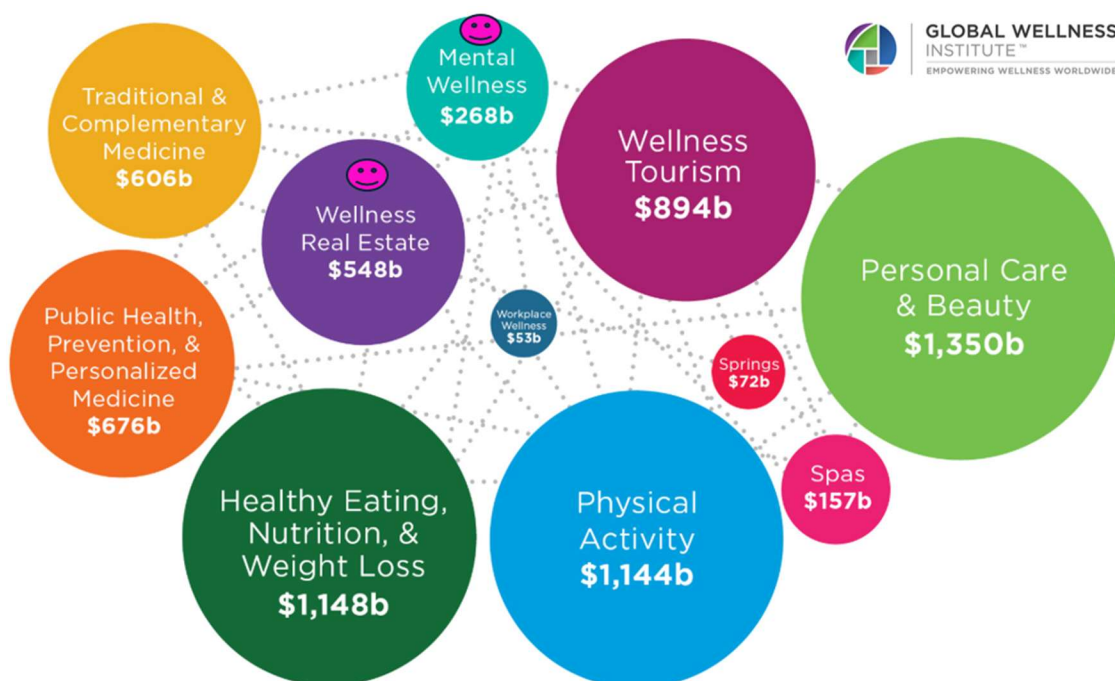
Aplicado al caso de **Flama Rose Studio**, este enfoque resulta pertinente porque la propuesta incorpora atributos distintivos dentro del sector de actividad física y bienestar, tales como el uso de **tecnología interactiva en la práctica del baile**, el **seguimiento del usuario mediante herramientas digitales**, la inclusión de un enfoque de **bienestar integral** que articula salud física, salud mental y prevención, así como la posibilidad de extender el servicio hacia experiencias de integración social y celebración de eventos. Estos elementos permiten plantear una oferta diferenciada frente a gimnasios, estudios de baile tradicionales u otras alternativas centradas únicamente en la actividad física convencional.

De manera complementaria, el presente plan de negocio se apoya en la Estrategia del Océano Azul, propuesta por Kim y Mauborgne, la cual plantea que las organizaciones pueden alcanzar crecimiento y diferenciación no solo compitiendo dentro de mercados saturados, sino creando espacios de mercado menos disputados a partir de la innovación en valor. Desde esta perspectiva, la ventaja competitiva se construye al redefinir los factores sobre los cuales compite una industria, potenciando aquellos atributos que generan mayor valor para el cliente y reduciendo o eliminando aquellos menos relevantes. En el caso del presente estudio, esta teoría resulta pertinente para sustentar la propuesta de un estudio de baile con tecnología interactiva y enfoque en bienestar integral, cuya aplicación práctica se desarrolla en el numeral 3, a través del lienzo de la estrategia de Océano Azul y la matriz de valoración, donde se identifican los factores diferenciales frente a la oferta tradicional del sector.

En concordancia con lo anterior, el presente plan de negocio también se contextualiza en el marco de la Wellness Economy o economía del bienestar, entendida como el conjunto de industrias que permiten a los consumidores incorporar actividades y estilos de vida orientados al bienestar en su vida cotidiana. De acuerdo con el Global Wellness Institute, (Global Wellness Institute, 2024) esta economía alcanzó un valor de US\$6,3 billones en 2023 y se proyecta que llegue a cerca de US\$9 billones en 2028, reflejando una expansión sostenida impulsada por la creciente importancia que los consumidores otorgan al autocuidado, la salud mental, la prevención y la actividad física. En este contexto, Flama Rose Studio se alinea con las tendencias del sector al integrar una experiencia de baile interactiva con componentes de bienestar físico, emocional y preventivo, lo que le permite ubicarse dentro de una categoría de servicios coherente con la evolución contemporánea de la economía del bienestar.

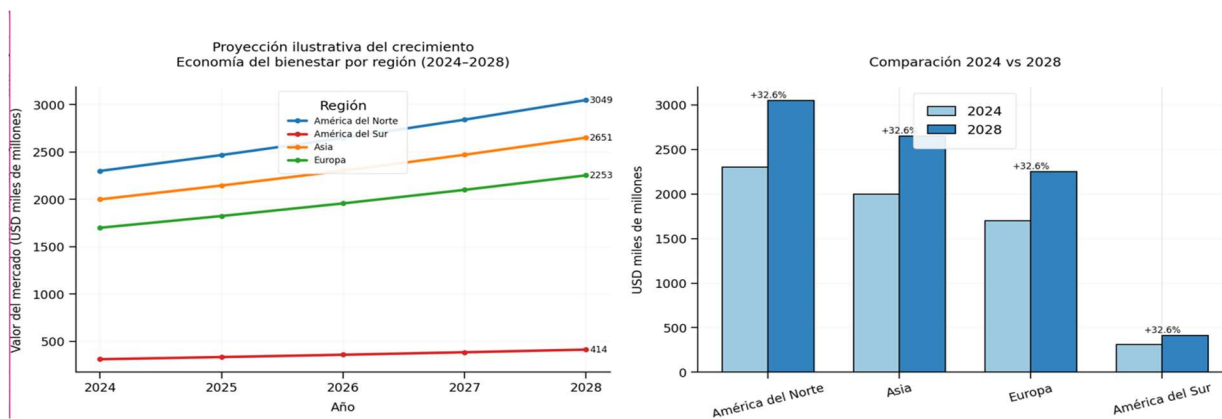
Para complementar el análisis a continuación se presentan los nichos que conforman la economía del Bienestar y la proyección ilustrativa sobre el comportamiento de la economía del bienestar por región entre 2024 y 2028. Esta información permite evidenciar una tendencia positiva en el sector, lo cual respalda la viabilidad de propuestas de valor orientadas al bienestar físico, mental y preventivo, como las que plantea Flama Rose Studio.

Ilustración 1-2: Nichos Economía del Bienestar



Fuente: Tomado de (Global Wellness Institute, 2024)

Ilustración 1-3: Proyección Crecimiento Economía Bienestar



Fuente: Tomado de (Global Wellness Institute, 2024)

2. Naturaleza del Proyecto

2.1 Origen o fuente de la idea de negocio

El baile es una forma de expresión muy antigua que ha evolucionado a lo largo del tiempo. Ha sido una parte importante de la cultura humana desde las danzas rituales de las culturas antiguas hasta los bailes modernos de hoy en día, como bien se resume a continuación de acuerdo con (Murga Castro, 2023):

- Edad Antigua: El baile se usaba como una forma de comunicación en las culturas egipcia y la griega, practicándose durante ceremonias religiosas y festivales.
- Edad Media: El baile se convirtió en una forma de entretenimiento en las cortes reales y en las fiestas populares.
- Renacimiento: El baile se convirtió en una forma de arte refinada y compleja. Los bailes se volvieron más sofisticados y se crearon nuevas formas de danza, como el ballet.
- Siglo XIX: El ballet se convirtió en la forma de danza más popular en Europa y América del Norte.
- Siglo XX: Durante el siglo XX, el baile se diversificó en una amplia variedad de estilos, incluyendo el moderno, el jazz, el hip hop y el contemporáneo, siendo así más accesible para todos.

El baile ofrece múltiples beneficios para la salud física, mental y emocional, convirtiéndose así en una herramienta de cuidado integral.

Según la organización mundial de Salud, (OMS, 2024) la actividad física aporta beneficios físicos, emocionales y cognitivos. Entre los beneficios físicos que plantea se destacan los siguientes:

- Mejorar la Salud Cardiovascular: el baile ayuda a reducir el riesgo de enfermedades del corazón por ser un ejercicio aeróbico que aumenta la frecuencia cardíaca y fortalece el sistema cardiovascular.
- Aumentar la flexibilidad y el equilibrio: Los movimientos del baile ayudan a mejorar la flexibilidad, la coordinación y el equilibrio.
- Disminución de Peso: Bailar estimula la quema de calorías por tal razón ayuda a perder peso si se practica con una periodicidad frecuente.

- **Tonificar Músculos:** La práctica frecuente del baile ayuda a tonificar los músculos, así como también a mejorar la resistencia física.

En cuanto a los beneficios mentales y emocionales se resaltan los siguientes:

- **Reduce el Estrés y la Ansiedad:** Al Bailar el cuerpo libera endorfina, conocidas como la hormona de la felicidad, generando en la persona un mejoramiento en su estado de ánimo por la sensación de bienestar y alegría que se genera.
- **Mejora la Memoria y la Concentración:** Por ser una actividad guiada a través de una coreografía te conduce a recordar pasos y seguir ritmos fortaleciendo así las funciones cognitivas como la memoria y la atención, lo que es beneficioso para la salud mental.
- **Fomenta la Autoexpresión:** Al bailar expresas emociones y sentimientos que a veces incluso son difíciles de expresar verbalmente.
- **Aumenta la Confianza y la Autoestima:** La seguridad que se desarrolla mientras se marca cada paso con firmeza, con fuerza y sobre todo con una alegría que genera una sensación de mucha autoconfianza.
- **Motivación Musical:** La música es un elemento fundamental en esta práctica, para sembrar en las personas reacciones de alegría, relajación.

A partir de lo anterior, y considerando que el baile funciona como una forma de actividad física que aporta beneficios físicos y mentales, se plantea una propuesta de servicio que traduzca estos aportes en acciones concretas para la zona de Granada Norte en la Localidad de Suba. El estudio de baile Flama Rose, con tecnología interactiva, nace como una iniciativa de emprendimiento orientada a ofrecer un servicio innovador que promueva el cuidado integral de la población.

2.2 Descripción del modelo de negocio

El plan de negocio busca contribuir al bienestar holístico a través de tres pilares: cuerpo, mente y salud preventiva, utilizando el baile como herramienta de bienestar físico, el acompañamiento de coaching como apoyo psicoemocional y asesorías médicas enfocadas en la prevención y el seguimiento de la salud. La experiencia se plantea desarrollar en pistas de bailes interactiva con recursos digitales como manillas para guiar rutinas y efectuar seguimiento de progreso orientadas a:

- **Bienestar físico:** Los instructores de baile desarrollarán rutinas de baile que aporten bienestar físico debido a que los pasos de baile implican ejercicio cardiovascular y trabajo muscular lo que mejora la resistencia, aumenta la energía y favorece la coordinación.
- **Bienestar mental:** Por su parte las sesiones de Coaching Mental servirán como entrenamiento para brindar herramientas de manejo del estrés y disminuir los pensamientos rumiantes, lo que favorecerá la claridad mental de las usuarias. Adicionalmente, los seguimientos médicos de control y prevención que efectuará el médico general permitirán realizar valoraciones periódicas que impulsarán el seguimiento y control oportuno para fortalecer prácticas de autocuidado.
- **Bienestar emocional:** el baile aporta bienestar emocional debido a que ayuda a regular emociones, mejora el estado de ánimo y fortalece la autoconfianza.
- **Bienestar social:** al desarrollarse la actividad de Baile en un entorno grupal se facilita la interacción con otras personas.

2.3 Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo

Objetivos Corto Plazo

- Establecer la estructura legal y administrativa de Flama Rose Studio mediante su formalización ante la Cámara de Comercio y el cumplimiento de los requisitos necesarios para su operación.

Objetivos Mediano Plazo

- Diseñar e implementar programas de fidelización mediante beneficios y convenios estratégicos, con el fin de fortalecer la relación con los clientes. programas de fidelización mediante la creación de planes y/o convenios

Objetivos Largo Plazo

- Renovar la infraestructura en el estudio Flama Rose, con el fin de modernizar la gestión, mejorar la experiencia de los clientes y fortalecer el crecimiento del negocio.

2.4 Estado actual del negocio

El estudio de baile Flama Rose se encuentra actualmente en el proceso de construcción y estructuración del plan de negocio. En esta fase se está consolidando la propuesta de valor del proyecto y su enfoque de bienestar integral (cuerpo, mente y salud preventiva), así como el diseño del portafolio de servicios (clases de baile con tecnología interactiva, sesiones de acompañamiento de coaching y médico general enfocadas en prevención y seguimiento de la salud).

A la fecha de la construcción del plan de negocio, se han identificado los elementos base del modelo: ubicación objetivo, definición preliminar del segmento de clientes y un esquema inicial de fuentes de ingreso (paquetes de clases, sesiones de coaching mental y atención médica). Asimismo, se encuentra en desarrollo el análisis de la estimación de costos operativos e inversión inicial (adecuación del espacio, equipos, tecnología y talento humano). Paralelamente, se proyecta definir los requerimientos administrativos y de infraestructura para la puesta en marcha.

2.5 Descripción de Productos o Servicios

Flama Rose Studio ofrecerá un servicio de baile interactivo enfocado en el bienestar integral, combinando actividad física, tecnología y experiencias de integración social. La propuesta está dirigida a personas interesadas en realizar ejercicio de una manera dinámica, innovadora y diferencial, a través de sesiones de baile apoyadas en herramientas tecnológicas como una pista interactiva, una aplicación de seguimiento y una manilla de monitoreo.

Adicionalmente, se ofrecerá un servicio que incluye un enfoque complementario orientado a la salud y el bienestar, al reconocer que la actividad física no solo responde a objetivos relacionados con el control del peso, sino también a motivaciones asociadas con la reducción del estrés, la salud mental y la generación de espacios de disfrute.

Asimismo, Flama Rose incorpora una línea de servicio orientada a la celebración de eventos, en la que la experiencia de baile interactivo se complementa con elementos como decoración, menaje y torta, ampliando así la propuesta de valor hacia espacios de integración social y celebración de momentos memorables.

2.6 Nombre, Tamaño y Ubicación de la Empresa

El nombre comercial proyectado para la empresa es Flama Rose Studio. Flama Rose Studio se proyecta inicialmente como una microempresa, debido al número estimado de personas vinculadas en la fase de puesta en marcha. La empresa estará ubicada en el barrio Granada Norte, en la UPZ San José de Bavaria, localidad de Suba, en la ciudad de Bogotá. Esta ubicación se considera estratégica debido a su cercanía con el mercado objetivo identificado y a la facilidad de acceso para la población a la que se dirige la propuesta de valor.

2.7 Potencial del Mercado en Cifras

Con base en el análisis TAM, SAM y SOM, el potencial del mercado en cifras para Flama Rose se concentra en el segmento de personas ubicadas en la UPZ San José de Bavaria que presentan interés en actividades orientadas al bienestar físico y emocional. Más allá del volumen poblacional identificado, este potencial se refleja en la posibilidad de captar usuarios que valoran experiencias dinámicas, inclusivas e innovadoras, y que se encuentran motivados no solo por el control del peso, sino también por la reducción del estrés y la búsqueda de espacios de integración social. En este sentido, el mercado identificado representa una oportunidad favorable para la introducción y crecimiento progresivo del servicio.

2.8 Ventajas competitivas del producto y/o servicio

Flama Rose Studio presenta una propuesta diferenciada que combina innovación, bienestar y versatilidad en la prestación del servicio. Sus ventajas competitivas se centran en la incorporación de herramientas tecnológicas, la ampliación del enfoque tradicional del ejercicio hacia el bienestar integral y la posibilidad de diversificar su uso en distintos contextos. Estos atributos permiten fortalecer la propuesta de valor y generar una experiencia más atractiva, dinámica y alineada con las necesidades del mercado objetivo.

- **Modernización de la práctica del baile mediante tecnología interactiva.**
- **Enfoque en bienestar integral:** la incorporación del componente de salud mental, y no únicamente del bienestar físico, amplía el valor del servicio frente a opciones centradas exclusivamente en quemar calorías o bajar de peso.

- **Aplicación dual: ejercicio y celebración de eventos:** la propuesta no depende de una sola fuente de valor, dado que puede ser aprovechada tanto para la actividad física como para espacios de integración social y celebración.

2.9 Resumen de inversiones requeridas

El resumen de inversiones requeridas para la puesta en marcha de Flama Rose Studio contempla una inversión inicial estimada en \$97.000.000, destinada a cubrir los activos y recursos necesarios para el inicio de operaciones. Esta inversión incluye infraestructura y adecuación física, equipos de oficina, elementos tecnológicos diferenciales como la pista LED interactiva y las manillas digitales, así como los costos asociados a la formalización del negocio. En este sentido, la inversión inicial permite dotar al estudio de los recursos básicos y estratégicos para ofrecer un servicio innovador, alineado con la propuesta de valor definida.

2.10 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

Como parte del Análisis Financiero, las proyecciones financieras de Flama Rose Studio evidencian un crecimiento sostenido en las ventas durante el período 2027-2031. Los ingresos anuales pasarían de \$551.656.000 en 2027 a \$883.934.384,2 en 2031, lo que representa un crecimiento acumulado aproximado del 60,2 %. Este comportamiento refleja una evolución favorable en la capacidad de generación de ingresos del negocio, asociada al posicionamiento progresivo del servicio y a la ampliación de la demanda atendida.

Por su parte, los costos anuales también presentan una tendencia creciente, al pasar de \$283.841.884,8 en 2027 a \$421.133.574,3 en 2031. No obstante, dicho crecimiento se mantiene por debajo del incremento proyectado en las ventas, lo que permite una mejora gradual en la rentabilidad operativa del negocio. En este sentido, el margen operativo aumentaría de \$267.814.115,2 en 2027 a \$462.800.809,9 en 2031, mostrando un fortalecimiento progresivo de la capacidad del estudio para generar resultados positivos a partir de su operación.

Adicionalmente, el margen operativo sobre ventas pasa de 48,5 % en 2027 a 52,4 % en 2031, lo que evidencia una mejora en la eficiencia operativa y en la relación entre ingresos y costos. En conjunto, estas proyecciones permiten concluir que Flama Rose Studio

presenta una perspectiva favorable en términos de crecimiento y rentabilidad, lo que respalda la viabilidad financiera del modelo de negocio propuesto.

2.11 Conclusiones financieras

A partir del análisis financiero realizado, se concluye que Flama Rose Studio presenta una perspectiva favorable de viabilidad económica para su puesta en marcha y operación. Las proyecciones evidencian un crecimiento sostenido en las ventas durante el período 2027-2031, acompañado de un comportamiento controlado de los costos, lo que permite generar márgenes operativos positivos y crecientes a lo largo de lo proyectado.

De igual manera, la inversión inicial estimada resulta coherente con los requerimientos de infraestructura, tecnología y formalización necesarios para el inicio de operaciones, en correspondencia con la propuesta de valor del negocio. En este sentido, el modelo financiero proyectado sugiere que Flama Rose Studio cuenta con condiciones para alcanzar sostenibilidad operativa y fortalecer su rentabilidad en el mediano plazo.

2.12 Equipo de Trabajo

La iniciativa está liderada por Jacqueline Maria Farias Ramos, ingeniera de sistemas y especialista en gerencia de proyectos. Su perfil profesional ha permitido aprovechar los conocimientos en tecnología y gestión para modernizar la práctica del baile, integrando herramientas interactivas que fortalecen la experiencia del usuario, el seguimiento de la actividad y el componente de bienestar integral. Para el desarrollo de la operación, se proyecta el apoyo de personal administrativo, acompañamiento en el componente de salud y bienestar, coaching y personal instructor de baile, con el fin de garantizar una atención integral y una adecuada prestación del servicio.

2.13 Análisis de Riesgo Operativo

A continuación, se presentan los principales riesgos identificados para Flama Rose Studio, junto con su nivel de probabilidad, impacto y las respectivas estrategias de mitigación, con el propósito de anticipar contingencias y fortalecer la sostenibilidad operativa del negocio.

Tabla 2-1: Riesgos Operativos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Estrategia de Mitigación
Baja ocupación de las clases durante los primeros meses de operación	Media	Alto	Implementar campañas de pre-lanzamiento Realizar promociones de apertura Efectuar alianzas con instituciones educativas del sector para ampliar el alcance y la captación de clientes potenciales. Mantener horarios flexibles Desarrollar acciones de fidelización orientadas a atraer, retener y dar continuidad a los usuarios
Alta rotación de clientes	Media	Alto	Desarrollar Retos interactivos, seguimiento personalizado mediante la aplicación y actividades de integración.
Fallas en la pista interactiva, pantallas o dispositivos tecnológicos	Media	Alto	Establecer contratos de mantenimiento preventivo y correctivo, contar con proveedores especializados y protocolos de contingencia.
Ausencia o incapacidad temporal de instructores	Baja	Medio	Mantener una base de instructores suplentes previamente capacitados.
Accidentes o lesiones durante las clases	Baja	Alto	Implementar protocolos de seguridad, evaluación médica inicial, pólizas y capacitación en primeros auxilios.
Aparición de nuevos competidores con servicios similares	Baja	Medio	Mantener innovación continua, fortalecimiento de marca y actualización tecnológica.

Fuente: Elaboración Propia

3. Análisis del Sector

3.1 Caracterización del Sector

En aras de enriquecer la investigación se realiza un análisis del macroentorno mediante un análisis PESTEL para analizar los impactos del Estudio de Baile desde los ámbitos: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal.

3.1.1 Análisis Político

La iniciativa de crear un estudio de baile con tecnología interactiva y asesoramiento en coaching mental y salud preventiva denominado Flama Rose hace parte del sector Servicios específicamente en la categoría de actividad física y bienestar personal. La OMS define la actividad física como: cualquier movimiento corporal voluntario de contracción muscular, con gasto mayor al reposo; entendida como un comportamiento humano complejo, voluntario, la cual puede ser realizada practicando un deporte, caminando, **bailando**, o realizando actividades recreativas o habituales que impliquen moverse. Considerando la misma como una actividad muy beneficiosa para la salud física y mental, debido a que ayuda a prevenir y controlar enfermedades, reducir los síntomas de la depresión y la ansiedad y favorece la salud cerebral y bienestar general. (OMS, 2024).

En Colombia, la actividad física está siendo activamente respaldada a través de políticas y/o estrategias que permiten la promoción de esta actividad con miras a mejorar la salud y bienestar de los ciudadanos. Los estudios de baile son divertidos porque ofrecen una modalidad de actividad física basada en el baile. A continuación, se relacionan algunos aportes desde el ámbito político que respaldan este tipo de iniciativas:

Tabla 3-1: Factores Políticos

Ley	Descripción
Ley 181 de 1995	Dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física.
Política Pública Nacional para el Desarrollo del Deporte, la Recreación y la Actividad Física (Decreto 483 de 2018) para Bogotá	Reconoce el derecho al deporte y la recreación como ejes fundamentales en la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano.
Directrices para la Promoción y Consejería de Actividad Física y Ejercicio (Ministerio de Salud, 2021)	Establece lineamientos para que el personal de salud recomiende actividad física como parte de la atención preventiva.
Programa Nacional de Hábitos y Estilos de Vida Saludable (HEVS) en Colombia	Fomenta la práctica regular de actividad física y promover hábitos saludables en la población. Este programa se implementa en los 32 departamentos del país y busca reducir los factores de riesgo de obesidad y enfermedades no transmisibles. Además, se enfoca en brindar a la comunidad herramientas y estrategias para mantener su salud física y mental a lo largo de la vida.

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ministerio de Educación, 2010) y (Cerde, 1996)

Gracias a estas políticas públicas, los estudios de baile cuentan con respaldo político, que promueven la actividad física y el bienestar, por tal razón, este tipo de iniciativas se encuentra alineadas con las prioridades gubernamentales en salud preventiva, recreación y desarrollo cultural.

3.1.2 Análisis Económico

Desde el ámbito económico, el sector de estudio de baile presenta condiciones favorables para su desarrollo en Colombia, especialmente en barrios con una alta población e interés por el bienestar físico y emocional. A continuación, se detallan los principales factores económicos que influyen en su viabilidad:

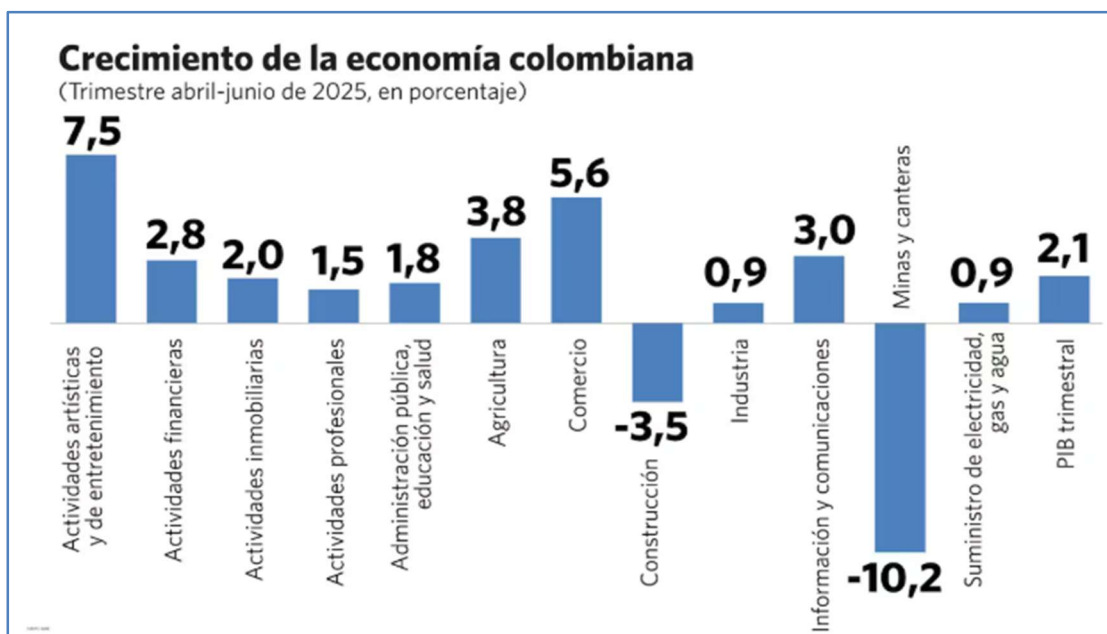
Tabla 3-2: Factores Económicos

Factor Económico	Descripción
Bajos costos operativos	La apertura de un estudio de baile no requiere de una gran inversión en infraestructura. La operación permite contar con instructores/as bajo esquemas flexibles de contratación, como contratación por horas.
Precios Flexibles	El estudio de Baile propuesto ofrecerá entrenamientos que podrán adquirir por paquetes o clases individuales permitiendo así adaptarse a distintos niveles de ingreso y así poder fidelizar clientes.
Gasto de los hogares en esparcimiento y recreación	El gasto de los hogares colombianos en actividades de Bienestar y Entretenimiento

	asciende a 7.7% del gasto total, lo que refleja una demanda activa de actividades físicas, como se evidencia en la Ilustración 3.1
PIB Colombia	El crecimiento del sector actividades artísticas, entretenimiento y recreación correspondió al 11.4% en el segundo trimestre del 2025, contribuyendo así en un 4.4% del total del PIB en 2024, como se evidencia en Ilustración 3.2. Esto es positivo para negocios como los estudios de Baile, debido a que el entorno económico refleja una demanda sostenida y creciente.

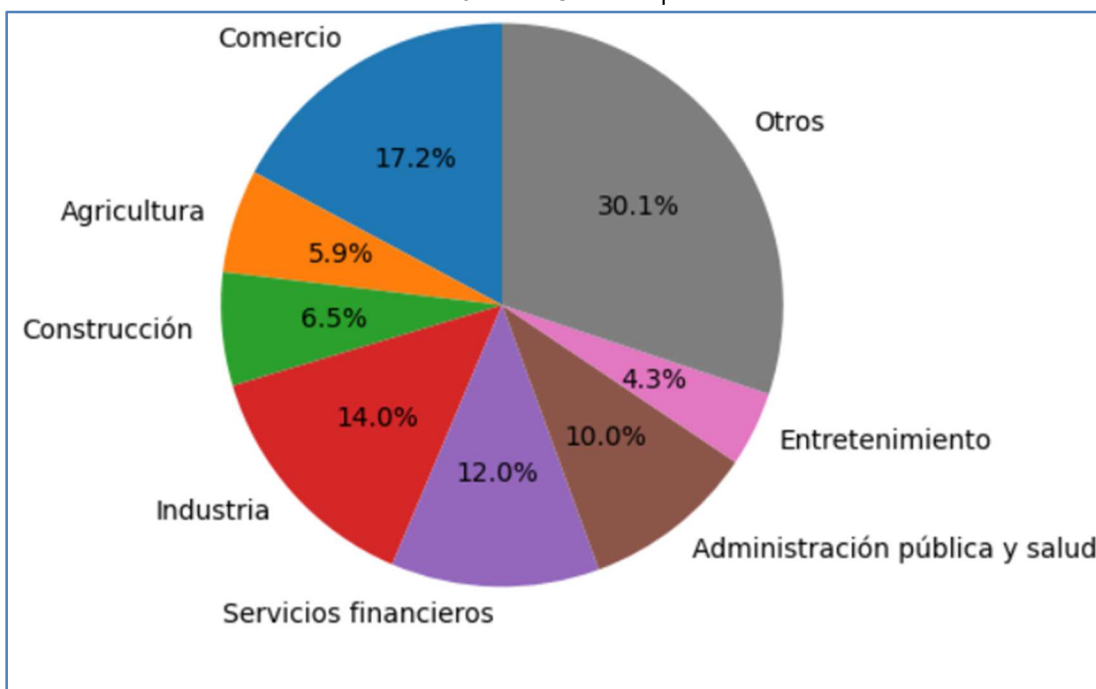
Fuente: Elaboración Propia a partir de (El Pais, 2025)

Ilustración 3-1: Distribución de Gastos Hogares por Sectores



Fuente: Elaboración Propia a Partir de (El Pais, 2025)

Ilustración 3-2: PIB Colombia por Sector



Fuente: Elaboración Propia a Partir de (El Pais, 2025)

3.1.3 Análisis Social

El análisis del entorno social permite comprender cómo factores como la demografía, la diversidad cultural y la cultura influyen directamente en la demanda y sostenibilidad de este tipo de estudios de baile debido a que se convierten en una alternativa poderosa para promover estilos de vida activos y saludables.

Tabla 3-3: Factores Sociales

Factor Social	Descripción
Demografía	La población en Bogotá asciende a 7.9 millones de habitantes en el 2025, de los cuales, 4,4 millones corresponden a género femenino y 3,8 millones corresponden a género masculino. Al analizar esta población se evidencia que más del 50% de la población son mujeres y al analizar la distribución de esta población por grupos de edades, se evidencia que los jóvenes entre 18 y 29 años corresponden al 19,5 de la población alrededor de 1,6 millones, mientras que el grupo de edad entre 30 a 59 años corresponden al 30,1% de la población, alrededor de 2.4 millones. Los grupos de edades entre 18 y 59 años representan más del 49% de la población , lo que coincide con los grupos más propensos a practicar actividad física, asistir a estudios de baile y adoptar hábitos de autocuidado.
Diversidad Cultural	Bogotá es una ciudad con una mezcla de muchas culturas regionales, migrantes y globales. Esto

	permite que más personas encuentren una forma de ejercicio que se conecte con su identidad cultural.
Cultura del Bienestar y el Autocuidado	En Bogotá ha crecido la tendencia hacia el bienestar integral siendo cada vez más conscientes del autocuidado. Las personas buscan actividades que les ayuden a mejorar su salud física, emocional y mental encontrando en el baile una alternativa atractiva porque involucra ejercicio cardio vascular y diversión mientras disfrutan del movimiento y de la música mejorando así el estado de ánimo. Según el Observatorio de Salud de Bogotá (SaluData), el 57% de la población se considera físicamente activa y realiza entrenamientos de dos a tres veces.

Fuente: Elaboración propia a partir de (Dane, 2025)

3.1.4 Análisis Tecnológico

El ámbito tecnológico representa uno de los pilares fundamentales para la implementación del estudio de baile interactivo propuesto, ya que permite transformar una actividad física tradicional en una experiencia inmersiva. Los avances en sensores de movimiento, iluminación LED inteligente e inteligencia artificial abren nuevas posibilidades para crear entornos dinámicos que respondan en tiempo real al ritmo y energía de los participantes. Esta evolución tecnológica no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también facilita la escalabilidad del modelo, generando una visión innovadora tipo fitness digital.

Tabla 3-4: Factores Tecnológicos

Factor Tecnológico	Descripción
Innovación en Experiencias de Usuario	Tendencia hacia experiencias inmersivas en fitness (gamificación)
Evolución Tecnológica	Sensores de movimiento: Avances en sensores como cámaras infrarrojas, LIDAR, y sensores de presión permiten detectar movimientos con alta precisión. Integración con IoT: Las luces LED pueden conectarse a sistemas inteligentes que reaccionan en tiempo real. Realidad aumentada y virtual: Posibilidad de incorporar capas digitales que complementen la experiencia física. Capacidad del sistema para crecer o adaptarse sin perder eficiencia ni funcionalidad, así podrías: • Ampliar el sistema: Poder pasar de una clase pequeña con pocos sensores y luces, a un estudio completo con múltiples zonas interactivas. • Diseñar por módulos: Diseñar el sistema en partes independientes (sensores, luces, software) que se puedan agregar o quitar fácilmente según

	el tamaño del espacio o el número de participantes.
Plataforma de Gestión y Control	Dashboard para instructores: Interfaz donde puedan controlar luces, música, intensidad y ver métricas en tiempo real.
Aplicación Móvil para Seguimiento Progreso Usuario	Aplicaciones móviles para seguimiento de progreso o rutinas

Fuente: Elaboración propia

3.1.5 Análisis Ecológico

El estudio de Baile propuesto tendrá en cuenta el impacto ecológico de su funcionamiento, especialmente en el consumo energético. La adopción de prácticas sostenibles, como el uso de iluminación eficiente, materiales reciclables y clases al aire libre, no solo reduce el impacto ambiental. Además, el cumplimiento de normativas ambientales locales y la participación en iniciativas ecológicas pueden representar ventajas competitivas y oportunidades de colaboración comunitaria.

Tabla 3-5: Factores Ecológicos

Factor Ecológico	Descripción
Consumo Energético	El estudio de Baile debe considerar el consumo energético derivado del uso de iluminación, sonido y ventilación, por tal razón se prevé: - Implementar tecnología LED y sistemas de control automático de luz. - Usar equipos de sonido de bajo consumo y con aislamiento acústico. - Promover la ventilación natural cuando sea posible.
Gestión de Residuos	Usar productos de limpieza biodegradables y certificados.
Clases al Aire Libre	Debido a que Bogotá cuenta con una red de parques y zonas de espacios públicos se pueden promover las clases al aire libre.

Fuente: Elaboración propia

3.1.6 Análisis Legal

Para la implementación de un estudio de Baile en Bogotá, es indispensable considerar las normativas que regulan el funcionamiento de establecimientos, la contratación de personal, el uso de espacios públicos o privados, y la protección de los derechos de los consumidores. Además, el cumplimiento de leyes relacionadas con la seguridad y la salud ocupacional puede influir directamente en la sostenibilidad y reputación del negocio. A continuación, se detallan los principales factores legales que deben ser evaluados para garantizar una operación conforme a la legislación vigente en Colombia.

Tabla 3-6: Factores Legales

Factor Legal	Descripción
Licencias y permisos locales	Registro ante la Cámara de Comercio de Bogotá. Licencia de funcionamiento expedida por la Alcaldía Local.
Normativa laboral	Contratación de instructores bajo condiciones claras: empleados o contratistas independientes.
Regulación de seguridad y salud	Implementación de protocolos de bioseguridad y primeros auxilios.

Fuente: Elaboración propia a partir de (CCB, 2025)

Matriz de Ponderación

Tabla 3-7: Matriz Ponderación Análisis Pestel

Escala	Interpretación	Acción Sugerida
1-5	Bajo Riesgo / Baja Relevancia	No Requiere Atención Inmediata
6-10	Riesgo Moderado / Relevancia Media	Monitorear ocasionalmente
11-15	Riesgo Significativo / Alta Relevancia	Evaluar estrategias de mitigación
16-20	Riesgo Alto / Muy Relevante	Requiere atención prioritaria
21-25	Riesgo Crítico / Impacto Muy Alto	Acción urgente y planificación estratégica

Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 3-3: Aspecto Político

Aspecto Evaluado	Impacto (1-5)	Incertidumbre (1-5)	Valor Total (Impacto × Incertidumbre)
Ley 181 de 1995	1	1	1
Política Pública Nacional para el Desarrollo del Deporte, la Recreación y la Actividad Física	1	1	1
Directrices para la Promoción y Consejería de Actividad Física y Ejercicio	1	1	1
Programa Nacional de Hábitos y Estilos de Vida Saludable	1	1	1
			4

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-4: Aspecto Económico

Aspecto Evaluado	Impacto (1-5)	Incertidumbre (1-5)	Valor Total (Impacto × Incertidumbre)
Bajos costos operativos	2	1	2
Precios Flexibles	2	1	2
Gasto de los hogares en esparcimiento y recreación	2	1	2
PIB Colombia	2	1	2
			8

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-5: Aspecto Social

Aspecto Evaluado	Impacto (1-5)	Incertidumbre (1-5)	Valor Total (Impacto × Incertidumbre)	Observaciones
Demografía	2	1	2	
Diversidad Cultural	2	1	2	
Cultura del Bienestar y el Autocuidado	2	1	2	
			6	

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-6: Aspecto Tecnológico

Aspecto Evaluado	Impacto (1-5)	Incertidumbre (1-5)	Valor Total (Impacto × Incertidumbre)	Observaciones
Innovación en Experiencias de Usuario	2	1	2	
Evolución Tecnológica	2	1	2	
Plataforma de Gestión y Control	2	1	2	
Aplicación Móvil para Seguimiento Progreso Usuario	2	1	2	
			8	

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-7: Aspecto Ecológico

Aspecto Evaluado	Impacto (1-5)	Incertidumbre (1-5)	Valor Total (Impacto × Incertidumbre)	Observaciones
Consumo Energético	1	1	1	
Gestión de Residuos	1	1	1	
Clases al Aire Libre	1	1	1	
			3	

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-8: Aspecto Legal

Aspecto Evaluado	Impacto (1-5)	Incertidumbre (1-5)	Valor Total (Impacto × Incertidumbre)
Licencias y permisos locales	2	1	2
Normativa Laboral	2	1	2
Regulación de Seguridad y Salud	2	1	2
			6

Fuente: Elaboración propia

3.2 Análisis de las fuerzas que impactan el negocio

Para desarrollar el análisis de las fuerzas que impactan la iniciativa, se empleó el modelo de las cinco fuerzas de Porter, modelo que permite realizar el análisis del impacto. El resumen de las cinco fuerzas de Porter aplicadas al Estudio de Baile Flama Rose se relaciona a continuación:

Poder de Negociación de los Compradores

El poder de negociación de los compradores en un estudio de Baile se ha incrementado en los últimos años, impulsado por la amplia oferta de alternativas en el mercado del fitness y el fácil acceso a clases virtuales. Sin embargo, la interacción directa con otras personas en un espacio físico promueve la motivación, el sentido de comunidad y el bienestar emocional, elementos clave para la adherencia a la actividad física. Además, el contacto visual, la energía compartida y el acompañamiento del instructor en tiempo real generan una experiencia más envolvente y personalizada. Un estudio en modalidad presencial permite construir relaciones duraderas con los clientes, fortalecer su compromiso y ofrecer una experiencia que va más allá del ejercicio: una oportunidad para conectar, disfrutar y cuidar la salud de forma integral.

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores en un estudio de baile depende principalmente de la dependencia que el negocio tenga de ciertos insumos clave, como tecnología interactiva y espacios físicos adecuados. Para mitigar este poder, es fundamental diversificar las fuentes de suministro, realizar acuerdo de contrato de arrendamiento que favorezcan la estabilidad operativa del estudio de baile y mantener acuerdos con varios proveedores.

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

En Bogotá la entrada de nuevos competidores que ofrezcan la disponibilidad de estudios de baile especializados con tecnología interactiva, asesoría en bienestar mental y enfoque en salud preventiva como los servicios proyectados de Flama Rose Studio,

tendría una probabilidad baja en el corto plazo. Esto se debe a que ingresar al mercado de manera competitiva requeriría una inversión inicial alta. Sin embargo, a mediano plazo, Flama Rose Studio prevé implementar programas de fidelización de usuarios para fortalecer la relación con los clientes.

Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos

La amenaza de productos sustitutos en un estudio de baile con tecnología interactiva (pistas de baile con luces LED) y apalancado con un servicio integral de salud preventiva y mental no podría sustituirse en su totalidad, debido a que si bien es cierto hay múltiples alternativas en el mercado en formato digital y gratis, el estudio se enfoca en brindar experiencias únicas a través de la gamificación, fortaleciendo además el sentido de comunidad al ofrecer el servicio en modalidad presencial, lo cual, éste tipo de experiencias no puede ser tan sustituido por opciones digitales por la sola infraestructura física.

La rivalidad entre los competidores

La rivalidad entre los competidores en el sector de estudios de baile se caracteriza por una alta intensidad, impulsada por la creciente demanda de actividades físicas grupales. La competencia se manifiesta no solo entre estudios especializados en Baile, sino también frente a gimnasios, centros de bienestar y plataformas digitales que ofrecen clases de baile fitness. Aun así, los componentes de innovación propuestos para Flama Rose fortalecerán aún más la propuesta de valor del estudio de baile en aras de ofrecer una nueva experiencia al Cliente frente a las alternativas tradicionales de ejercicio. Sin embargo, es importante validar temas como marketing, para no perder visibilidad ante competidores que hagan altas inversiones para captar clientes, así como también mantener en el tiempo una frecuencia de innovación para fortalecer la oferta. Es clave mencionar además que Flama Rose Studio será un espacio multipropósito, no solo para desarrollo de actividad física sino también para celebración de eventos.

A continuación, se relaciona una valoración cualitativa para medir el impacto de cada uno de estos factores teniendo en cuenta las siguientes escalas:

Escala Valoración

1 = Impacto muy bajo, 2 = Bajo, 3 = Medio, 4 = Alto y 5 = Muy alto

Escala Interpretativa del Promedio

1.0 – 2.0 → Poder Bajo

2.1 – 3.0 → Poder Medio

3.1 – 5.0 → Poder Alto

Ilustración 3-9: Valoración Pestel

Poder de Negociación de los Compradores		Poder de Negociación de los Proveedores	
Variable	Impacto	Variable	Impacto
Amplia oferta de alternativas en el sector fitness modalidad virtual	3	Acuerdo de Contrato de Arrendamiento	3
Gimnasios pueden integrar espacios de Baile	3	Pocos proveedores de tecnología interactiva en Bogotá	4
Compradores informados sobre precios y alternativas	3	Disponibilidad de plataformas para gamificación y wearables (manillas conectadas a apps para seguimiento y puntos)	4
Promedio del impacto del factor	3	Promedio del impacto del factor	3,6
Amenaza de Nuevos Competidores		Amenaza de Productos Sustitutos	
Variable	Impacto	Variable	Impacto
Requiere inversión en pistas interactivas con luces LED, wearables, app.	2	Servicios Sustitutos pueden ser menos inmersivos, pero aceptables para ciertos usuarios	4
Requiere Expertos en Salud Mental y Preventiva	2	Acceso a contenido gratuito en la WEB	4
Experiencia inmersiva y de bienestar que no es tan fácil de replicar	2	Entrenadores certificados y personalizados	3
Promedio del impacto del factor	2	Promedio del impacto del factor	3,6
Rivalidad Entre Los Competidores			
Variable		Impacto	
Alta Publicidad y Marketing		3	
Alianzas Estratégicas		3	
Frecuencia de Innovación en el Sector		4	
Promedio del impacto del factor		3,3	

3.3 Estrategia del Océano Azul

3.3.1 Lienzo de la Estrategia

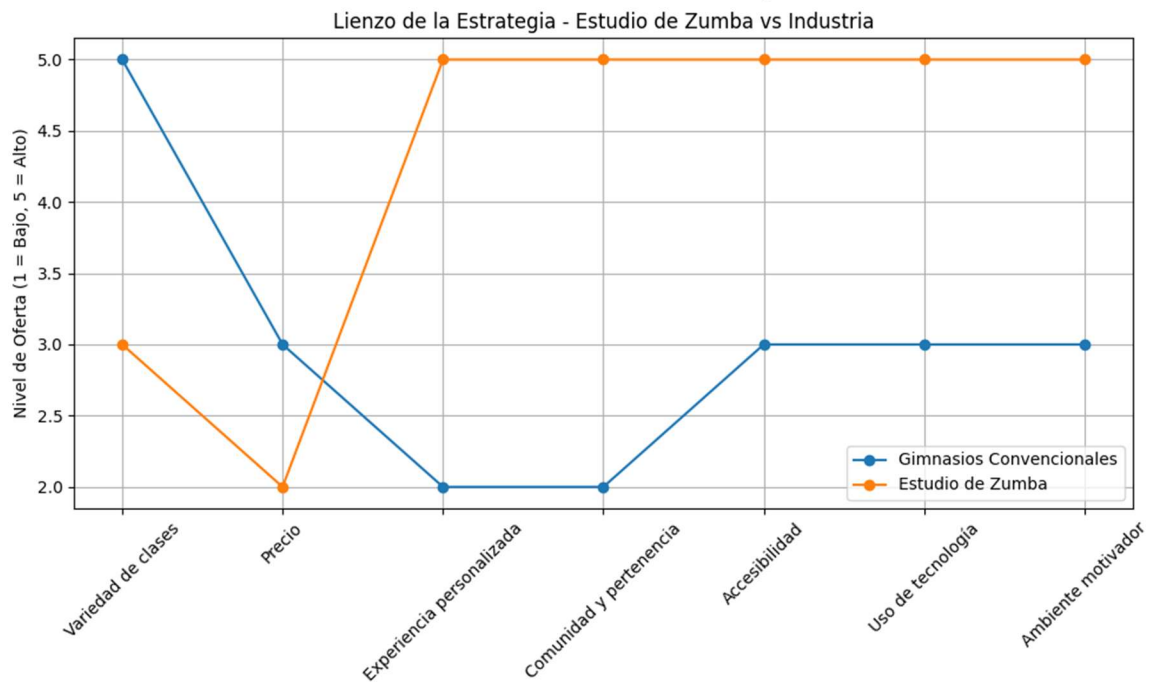
El siguiente lienzo refleja una representación gráfica de la estrategia competitiva de un estudio de Baile, enfocado en identificar y definir las diferencias clave que permiten al estudio de Baile crear un océano azul, es decir, un espacio de mercado menos disputados a partir de la innovación en valor.

Tabla 3-8: Matriz Valoración

Factor Clave	Oferta de la Industria	Oferta del Estudio de Baile
Variedad de Clases	Alta	Medio
Precio	Medio	Baja
Experiencia Personalizada	Baja	Alta
Comunidad y Pertenencia	Baja	Alta
Accesibilidad (Ubicación)	Medio	Alta
Uso de Tecnología	Medio	Alta
Ambiente Motivador	Medio	Alta

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-10: Lienzo de la Estrategia



El estudio de Baile se destaca entre otras alternativas en experiencia personalizada, comunidad, accesibilidad, uso de tecnología y ambiente motivador. La

industria tradicional (gimnasios) ofrece más variedad de clases, pero menos diferenciación en experiencia emocional y social.

3.3.2 Cuadro de las Cuatro Acciones

Tabla 3-9: Cuadro de las 4 Acciones

Acción	Pregunta Clave	Respuesta / Estrategia para Estudio de Baile
Eliminar	¿Qué factores que la industria da por sentados deben eliminarse?	- Rutinas genéricas sin conexión emocional. - Enfoque exclusivo en tonificación muscular.
Reducir	¿Qué factores deben reducirse por debajo del estándar?	- Costos fijos elevados por instalaciones modernas. - Complejidad en inscripción. - Rigidez en horarios.
Incrementar	¿Qué factores deben aumentarse por encima del estándar?	- Sentido de comunidad. - Flexibilidad horaria. - Accesibilidad digital.
Crear	¿Qué factores nuevos deben crearse que la industria nunca ha ofrecido?	- Clases Temáticas Variadas teniendo en cuenta los distintos ritmos de acuerdo con las culturas del país. - Alianzas con salud y bienestar para promover el autocuidado mental y físico. - Uso de Tecnología Interactiva.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3-11: Cuadro de las 4 Acciones

Eliminar - Rutinas genéricas sin conexión emocional - Enfoque exclusivo en tonificación muscular	Incrementar - Costos fijos elevados por instalaciones modernas - Complejidad en inscripción - Rigidez en horarios
Reducir - Sentido de comunidad - Flexibilidad horaria - Accesibilidad digital	Crear - Clases Temáticas Variadas - Alianzas con salud y bienestar - Uso de Tecnología Interactiva

Fuente: Elaboración propia

3.3.3 Mapa de Utilidad

El siguiente mapa de utilidad visualiza las etapas de la experiencia del cliente en un estudio de Baile en el contexto de la estrategia de Océano Azul, identificando los factores de competencia que generalmente han definido la industria del fitness colectivo. A través de la eliminación de elementos que no aportan valor, como los equipos de gimnasio, las rutinas rígidas y el ambiente competitivo, se busca generar una propuesta diferenciadora centrada en la diversión, la comunidad y el bienestar emocional. Este enfoque permite crear un espacio libre de competencia directa, generando valor tanto para los usuarios como para la iniciativa de negocio.

Ilustración 3-12: Mapa Utilidad

Factor de Competencia	Compra	Uso	Mantenimiento	Eliminación
Publicidad en redes sociales	Presente	Presente	Presente	Presente
Equipos de Gimnasio	Eliminado	Eliminado	Eliminado	Eliminado
Clases temáticas y gamificación del progreso del usuario	Presente	Presente	Presente	No Aplica
Seguimiento personalizado del avance físico y emocional	Presente	Presente	Presente	Presente
Planes de Membresía Anuales Obligatorios	Eliminado	No Aplica	No Aplica	Eliminado
Ambiente Competitivo	No Aplica	Eliminado	Eliminado	No Aplica
Simplicidad en los procesos de afiliación	Presente	Presente	Presente	No Aplica

Fuente: Elaboración propia

3.3.4 Secuencia Estratégica

En este análisis se aplica la secuencia estratégica a un estudio de Baile en Bogotá, considerando cuatro pasos fundamentales: utilidad para el comprador, precio, costo y adopción. A través de esta evaluación, se busca validar que la oferta no solo sea atractiva para los usuarios, sino también rentable y fácilmente adoptable, generando valor tanto para el cliente como para la iniciativa de negocio.

Tabla 3-10: Secuencia Estratégica

Factor Clave	Descripción
Utilidad para el Comprador	Clases divertidas y accesibles que promueven bienestar físico, emocional y social sin presión ni competencia.
Precio	Precios asequibles comparados con gimnasios tradicionales, con opciones flexibles como clases individuales o paquetes mensuales.
Costo	Costos operativos bajos al eliminar equipos de gimnasio, entrenadores técnicos y contratos largos; uso eficiente del espacio.
Adopción	Clases abiertas a todas las edades y niveles, sin necesidad de experiencia previa.

4. Validación e Investigación de Mercado

La validación del proyecto se desarrolló de manera preliminar, enfocándose en la aceptación del concepto por parte del mercado objetivo. Dado que la propuesta de Flama Rose incorpora una infraestructura de tecnología interactiva que aún no ha sido implementada y/o instalada, la validación se centró en analizar el interés, la percepción de valor y la intención de uso frente a un estudio de baile con características innovadoras. Para ello, se emplearon 10 entrevistas a clientes potenciales desde un enfoque cualitativo, como parte del proceso de prevalidación, y encuestas desde un enfoque cuantitativo, en el marco del estudio de mercado. A través de estos instrumentos se evidenció una respuesta favorable hacia experiencias de ejercicio más dinámicas, diferenciales e interactivas, así como hacia la posibilidad de incorporar una forma de baile interactiva atractiva no solo para la actividad física, sino también para la celebración de eventos, como cumpleaños, integraciones de amor y amistad, Halloween, fiestas de fin de año, entre otros.

4.1 Análisis del Cliente frente a la propuesta de valor

Tanto el cuestionario aplicado a los 10 clientes potenciales durante el proceso de prevalidación como el instrumento de encuesta del estudio de mercado influyeron en la construcción de la propuesta de valor que se representa en la Ilustración 4-1. Asimismo, es importante mencionar que los hallazgos obtenidos a partir de ambos instrumentos llevaron a Flama Rose a tener en cuenta la habilitación de varios turnos según rangos de edad, así como a contemplar una mayor flexibilidad horaria.

La validación de la necesidad con clientes ha respaldado inicialmente la aceptación del concepto, confirmando la viabilidad y el posicionamiento de la iniciativa en este mercado, dando lugar a la siguiente propuesta de valor, el cual ofrece una experiencia de bienestar integral que combina movimiento, música y tecnología, orientada a mejorar la salud física y emocional de las personas de forma divertida y personalizada. Las clases se desarrollan en una pista interactiva e incorporan una manilla digital para seguimiento inteligente,

complementadas con acompañamiento permanente de un Coach Mental y un Médico General, fomentando hábitos saludables y sostenibles.

Esta propuesta se distingue por transformar el ejercicio tradicional en una experiencia sensorial e inmersiva, donde la tecnología, la música y el movimiento se integran para estimular la motivación, la constancia y el disfrute. El Estudio de Baile promueve un ambiente acogedor y no competitivo, que fomenta la conexión personal, la confianza y el desarrollo de hábitos de vida activa de manera sostenida.

Ilustración 4-1: Propuesta de Valor

PROMESA	 A quién buscamos servir Estudio de Zumba Donde el Ritmo Enciende tu Vida. Para Mujeres entre los 20 y 56 años que buscan Bienestar Integral, Energía y Comunidad.	
	Bienestar Físico: Energía y Diversión Coreografías con música vibrante que te harán feliz mientras quemas calorías en una pista de baile interactiva, con manilla digital para hacer seguimiento a tu proceso.	Bienestar Mental: Resultados Reales Programa integral de baile con seguimiento personalizado y continuo, que incorpora acompañamiento de Coaching Mental y Médico General para prevención y promoción de hábitos saludables.
BENEFICIOS	 Bienestar Social: Comunidad Unida Un espacio inclusivo donde cada mujer se siente bienvenida y motivada, ideal para clases regulares como para Fiestas y Eventos Especiales.	 Bienestar Emocional: Variedad de Clases Zumba con ritmos musicales variados en horarios flexibles que se adaptan a su Estilo de Vida y segmentado por grupos de edades.
	 Ejercicio Convencional Rutinas desarrolladas a través del juego.	 Reducción Riesgo Enfermedades Cardiovasculares Mejora la salud cardiovascular
ALIVIADORES	 Reducción del Estrés Libera endorfinas que reducen tensión y mejoran el estado de ánimo.	 Impulsa tu motivación y constancia Energía Contagiosa.

Fuente: Elaboración Propia

Como parte del proceso de prevalidación, durante las 10 entrevistas efectuadas a clientes potenciales, se presentaron los siguientes prototipos de la pista interactiva, la app de seguimiento y la manilla de seguimiento del proceso, así como también los elementos complementarios incluidos en el servicio de celebración de eventos, tales como el menaje, la decoración y la torta.

Ilustración 4-2: Pista Interactiva

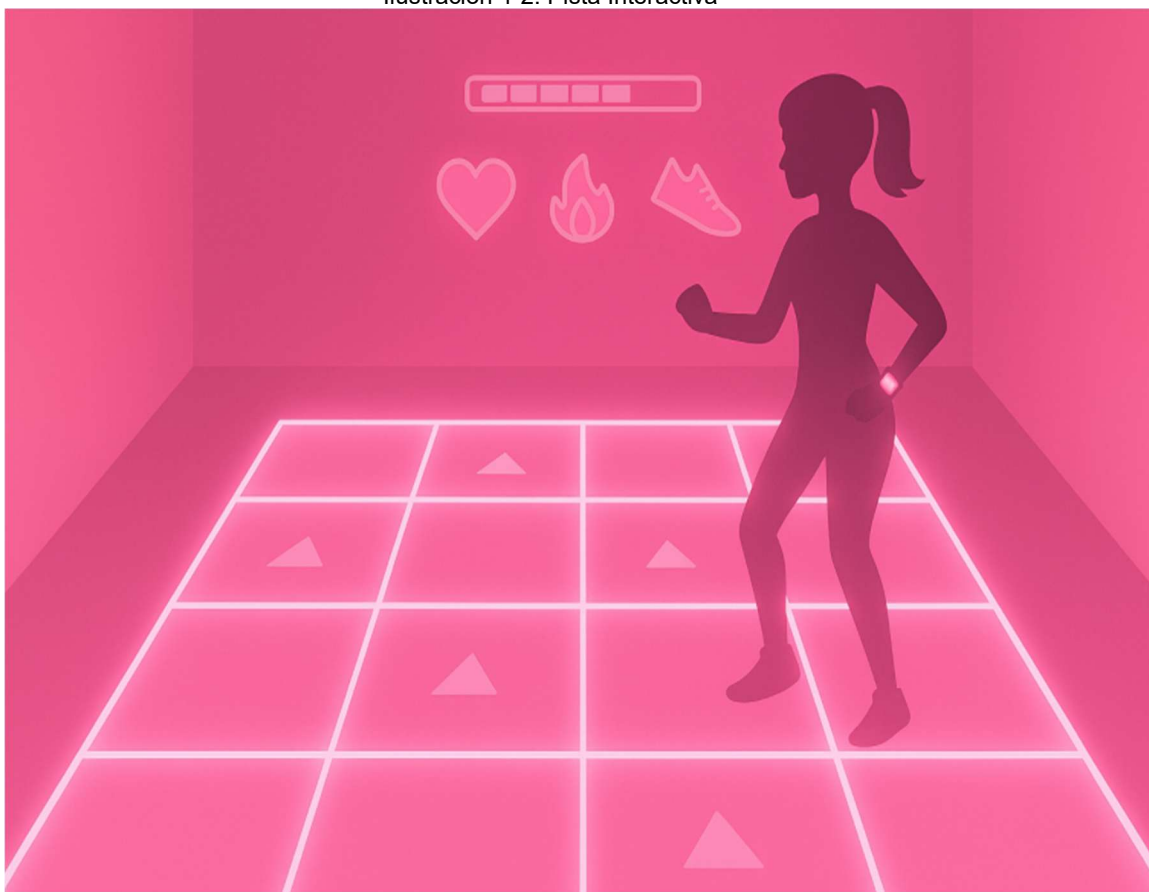


Ilustración 4-3: App de Seguimiento



Ilustración 4-4: Manilla Digital de Seguimiento



Ilustración 4-5: Temática Menajes y Torta para Plan Flama Party



Ilustración 4-6: Frame para Fotos en Plan Flama Party



4.2 Estudio piloto de mercado

4.2.1 Perfil Cuantitativo del Cliente Potencial

Las clientas para el estudio de Baile propuesto son mujeres residentes en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba en Bogotá con edades entre los 20 y 56 años.

- **Nivel socioeconómico:** El estudio de Baile estará dirigido para residentes de estratos 3 a 5, con capacidad de pago mensual aproximadamente de \$200.000 para 4 clases.
- **Zona geográfica:** El estudio de Baile estará ubicado en una zona principalmente residencial y comercial de Bogotá, específicamente en la zona Granada Norte de la Localidad de Suba.
- **Edad:** El principal grupo etario está compuesto por mujeres entre los 20 a 56 años.

4.2.2 Perfil Cualitativo del Cliente Potencial

Las clientas ideales para el estudio de Baile propuesto son mujeres con un estilo de vida caracterizado por el autocuidado en aras de promover un bienestar físico y emocional para buscar un equilibrio entre trabajo y bienestar.

- **Género:** El género predominante en la participación de actividades como el baile es la Mujer.
- **Motivación:** Diversión, mejorar la salud, reducir el estrés, socializar, perder peso y mantenerse en forma.
- **Perfil Cliente:** Pese a que el segmento principal identificado es grupo de mujeres entre los 20 y 56 años, el perfil del cliente puede ser una usuaria que compra paquetes de clases convirtiéndose así en el directo Consumidor Final del servicio, como también, podrían ser empresas que contratan clases para sus empleados o incluso padres de familia que contratan clases bien sea para sus hijos o invitados para cumpleaños de sus hijos, lo anterior por la variedad de planes que se ofrecen en el estudio de baile.

4.2.3 Tendencias del mercado

Según datos recientes del sector fitness en Colombia, se evidencia un crecimiento sostenido en la afiliación a cadenas de gimnasios. Bodytech, una de las principales cadenas del país, cuenta con más de 280.000 usuarios activos afiliados, lo cual refleja el posicionamiento de los modelos tradicionales de actividad física. Por su parte, Smart Fit, otra cadena relevante en el mercado cerró el año 2023 con más de 4,1 millones de afiliados en Latinoamérica, con presencia en una alta proporción del territorio colombiano, incluyendo la ciudad de Bogotá. (SECTORIAL, 2024)

En Bogotá, donde se concentra un número significativo de estas sedes, se infiere una alta participación de usuarios activos en actividades fitness. Asimismo, las proyecciones del sector indican un crecimiento continuo en la demanda de servicios relacionados con actividad física, incluyendo tanto gimnasios tradicionales como estudios especializados, lo que sugiere una ampliación del mercado potencial en los próximos años.

Este contexto evidencia que el sector fitness presenta una dinámica de crecimiento y consolidación, lo cual representa una oportunidad para la implementación de propuestas diferenciadas como Flama Rose, orientadas no solo al ejercicio físico, sino al bienestar integral y la experiencia del usuario.

Bajo estas condiciones, la incorporación de enfoques innovadores se vuelve clave para captar y retener usuarios, siendo uno de ellos la integración de elementos de juego o gamificación dentro de la actividad física. En este sentido, varios estudios como el de (LUI, 2026) han demostrado que la incorporación de elementos de juego (gamificación) en la actividad física es una estrategia efectiva para aumentar la motivación y mejorar la adherencia al ejercicio en diferentes poblaciones contribuyendo así la permanencia y/o constancia en la asistencia de los usuarios.

4.2.4 Segmentación de mercado objetivo

Se empleó el siguiente Perfil y Mapa de empatía, para comprender mejor al público objetivo y diseñar una propuesta de valor alineada con sus motivaciones reales. Estas herramientas permiten visualizar qué motiva realmente al cliente, así como sus principales aspiraciones, facilitando una comprensión integral de su comportamiento y necesidades en relación con la actividad física y el bienestar.

Ilustración 4-7: Perfil y Mapa Empatía

Segmento Objetivo	Mujeres y Hombres entre 18 y 50 años que buscan bienestar físico y emocional en un entorno social, divertido y accesible.
Qué piensa y siente	Desea sentirse bien consigo misma, mejorar su salud y liberar estrés. Busca motivación y alegría en su rutina.
Qué ve	Publicidad de gimnasios tradicionales, redes sociales con cuerpos idealizados, amigas que hacen ejercicio, clases grupales disponibles en su zona.
Qué dice y hace	Comenta que quiere hacer ejercicio a través de experiencias innovadoras y divertidas.
Qué oye	Recomendaciones de amigas, mensajes sobre salud mental y bienestar, música motivadora, testimonios de otras mujeres que disfrutan Zumba.
Frustraciones	Falta de tiempo, miedo al juicio, incomodidad en gimnasios, aburrimiento con rutinas repetitivas.
Necesidades	Ejercicio accesible, ambiente inclusivo, clases divertidas, flexibilidad horaria, sentirse parte de una comunidad.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-1: Mapa Empatía



Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas

4.2.5 Pre-Validación

La prevalidación se realizó mediante 10 entrevistas semiestructuradas aplicadas a clientes potenciales del servicio. La muestra fue no probabilística por facilidad, de acceso seleccionada a partir de contactos cercanos (vecinas del sector, compañeras de trabajo y familiares) que cumplían con el público objetivo (mujeres entre 20 y 56 años). Las participantes fueron invitadas de manera directa y voluntaria, con el propósito de explorar necesidades, motivaciones, barreras de constancia y la percepción de valor de la propuesta (baile interactivo, manilla digital, acompañamiento de coach mental y orientación de médico general para prevención).

A partir de las entrevistas, la prevalidación se enfocó en verificar la aceptación de los principales componentes de la propuesta de valor del estudio de Baile Flama Rose:

- **Experiencia física y diversión:** interés por clases de baile orientadas a bienestar y energía.
- **Componente tecnológico:** comprensión y atractivo del seguimiento del proceso mediante manilla digital y dinámica de pista interactiva.
- **Acompañamiento psicoemocional:** valoración del coaching mental como apoyo para motivación, manejo del estrés y constancia.
- **Salud preventiva:** percepción del valor de la orientación de médico general enfocada en prevención y hábitos saludables.
- **Comunidad:** importancia de un ambiente inclusivo que fortalezca la adherencia, la continuidad y la celebración de momentos memorables mediante espacios de integración social.

4.2.6 Análisis de las Encuestas y su interrelación con la Propuesta de Valor

A continuación, el resultado de la encuesta efectuada a clientes potenciales, identificando que en gran medida un alto porcentaje de la población entrevistada se siente identificada con:

- Actividades físicas que involucren un componente de diversión.
- Realizar actividad física mínimo 3 veces por semana.
- Asistir a lugares para realizar actividad cerca a su domicilio.

El tamaño de la muestra se realizó con la fórmula para poblaciones finitas:

Ilustración 4-8: Fórmula Población Encuestas

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

- Tamaño de la población (N): **28.238** mujeres en la UPZ San José de Bavaria.

- Nivel de Confianza: **95%** para un área acumulada buscada de 0,975, el valor de (Z) corresponde al valor crítico de la distribución normal estándar es 1,96 asociado al nivel de confianza seleccionado.
- Proporción esperada (p): **0,5** (cuando no se conoce)
- Proporción complementaria (q): $(1 - p) = 1 - 0,5$
- Margen de error (e): **9,8% - 0,098**

Al sustituir los valores previamente definidos en la fórmula de poblaciones finitas, se obtuvo un tamaño de muestra de 120 encuestas. La recolección de información se realizó mediante una encuesta en línea (Formulario de Google) compartida vía web. De las 120 encuestas compartidas, se obtuvieron 80 respuestas efectivas para el análisis. La muestra corresponde a un muestreo no probabilístico, dirigido al segmento objetivo de clientas potenciales con edades comprendidas entre los 20 y 56 años. A continuación, se presentan y analizan los resultados obtenidos para cada pregunta del instrumento.

Las dos primeras encuestas estuvieron asociados a la identificación del género de la persona. Muchas de las preguntas fueron diseñadas para múltiples respuestas con miras a obtener todas las percepciones posibles. La primera pregunta de contenido que corresponde a la tercera pregunta de la encuesta correspondió a indagar sobre la motivación principal para realizar actividad física. Los resultados mostraron que la principal motivación en el segmento encuestado es la salud física y mental (80%), lo que sugiere una orientación marcada hacia el bienestar integral. En segundo nivel, aparecen motivaciones asociadas al manejo del estrés (68,8%) y al control de peso (67,5%), lo que indica que las participantes valoran la actividad física como una herramienta tanto preventiva como de autocuidado. Finalmente, aunque con menor proporción, la diversión (47,5%) se mantiene como un factor relevante, lo cual refuerza la importancia de incorporar componentes lúdicos y experienciales en la oferta de actividades.

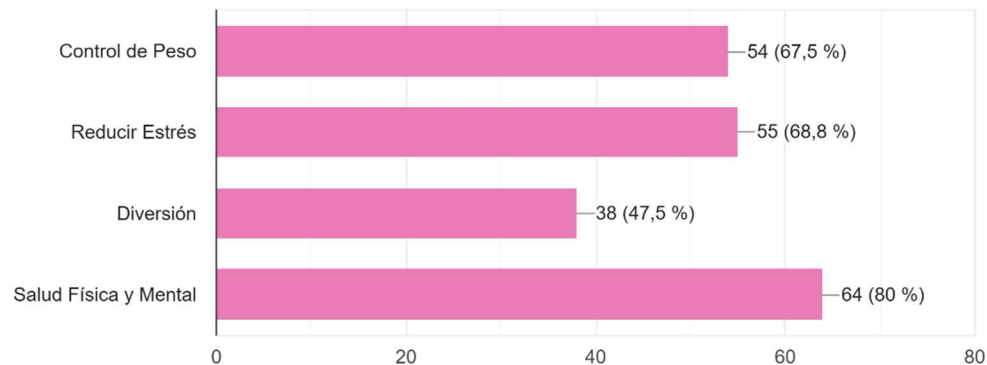
Estas tendencias son positivas, ya que evidencian que las principales motivaciones de las personas encuestadas se alinean con la propuesta de valor del proyecto. Esta propuesta prioriza las dimensiones de Bienestar Físico y Bienestar Mental, tal como se describe en el modelo de negocio del capítulo “Naturaleza del Proyecto”. En este contexto, uno de los beneficios que se identifican en el trabajo de estas dimensiones son el control de peso y la reducción del estrés, adicionalmente la infraestructura propuesta para el

estudio de Baile basada en el uso de recursos tecnológicos como manillas digitales y una pista LED interactiva contribuye a generar experiencias más dinámicas y divertidas.

Ilustración 4-9: Resultado Pregunta Motivación para realizar actividad física

3. ¿Qué te motiva hacer actividad física?

80 respuestas

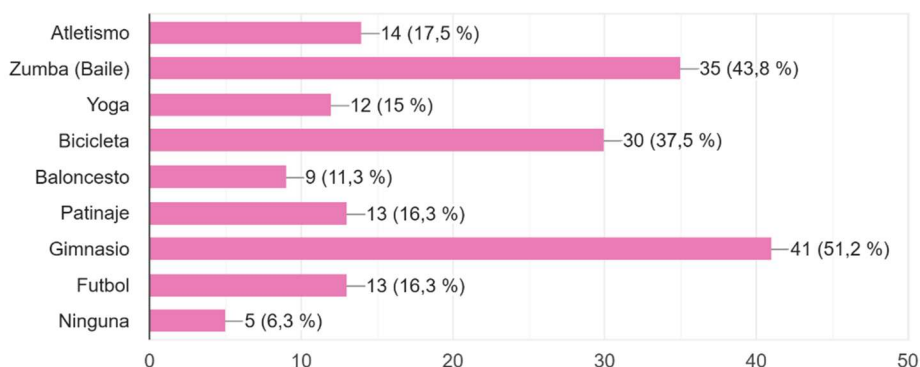


La cuarta pregunta estuvo relacionada al tipo de actividad física que practican. los resultados mostraron una alta participación en gimnasio (51,2%) y Baile (43,8%), lo que evidencia un mercado activo interesado en actividades físicas tanto estructuradas como grupales. En particular, el porcentaje asociado a baile se alinea directamente con la propuesta de valor de Flama Rose, al confirmar que el baile ya es una práctica conocida y frecuente en el público encuestado y, por tanto, existe una base de demanda para un estudio de baile que ofrezca una mejora en la experiencia (tecnología interactiva y acompañamiento integral).

Ilustración 4-10: Resultado Pregunta Tipo de Actividad Física

4. ¿Que tipo de actividad física realizas durante la semana?

80 respuestas

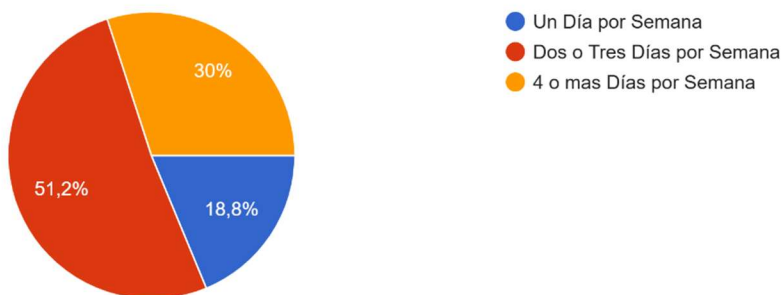


La quinta pregunta estuvo relacionada a la frecuencia de asistencia, dado que la mayoría de encuestados realiza ejercicios entre 2 a 3 días por semana (51,2%), se asumió una demanda recurrente de asistencia semanal. Por ello, el % de ocupación proyectado del estudio se calculó considerando esta frecuencia como referencia para estimar el número promedio de asistencias por usuario y dimensionar la capacidad requerida (clases por semana y cupos por clase).

Ilustración 4-11: Resultado Pregunta Frecuencia Practica Actividad Física

5. ¿Con que frecuencia realizas actividad física?

80 respuestas



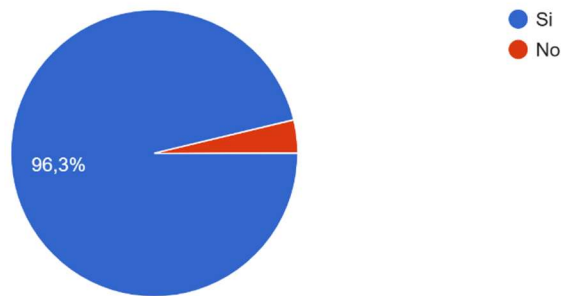
La sexta pregunta estuvo orientada a conocer el interés por las clases de Baile, la cual tuvo una aceptación ampliamente favorable: el 96,3% de las personas encuestadas (n=80) respondió que sí le gustan las clases de Baile, frente a un 3,7% que indicó lo contrario.

Este resultado se relaciona directamente con la propuesta de valor de Flama Rose, ya que confirma que el servicio principal Baile ya cuenta con una alta afinidad en el público encuestado. Por tal razón, la estrategia del estudio de Baile se enfoca principalmente en diferenciarse no como tal en introducir el baile como servicio, sino en mejorar la experiencia de las usuarias mediante elementos de valor agregado como la tecnología interactiva y el acompañamiento integral (bienestar mental y salud preventiva).

Ilustración 4-12: Resultado Pregunta Preferencia por Sesiones de Baile

6. ¿Te gustan las clases de Zumba (Baile)?

80 respuestas



Por su parte la séptima pregunta estuvo enfocada en identificar los aspectos que consideran diferenciadores en un estudio de baile. Las respuestas obtenidas estuvieron asociadas principalmente a los siguientes criterios:

- Ubicación (70%)
- Precio (70%)
- Variedad de horarios (66,3%)

Estos resultados se alinean directamente con el diseño de Flama Rose, debido a que el plan de negocio se plantea para una zona específica, la cual, corresponde a Granada Norte en la localidad de Suba para facilitarle cercanía a la población al momento de desplazarse al estudio de baile. Adicionalmente, se ofrecen 3 paquetes de planes escalonados para adaptarse al componente de precio y a distintos modelos de uso. De manera complementaria, las usuarias también tendrán la opción de clase individual (pago

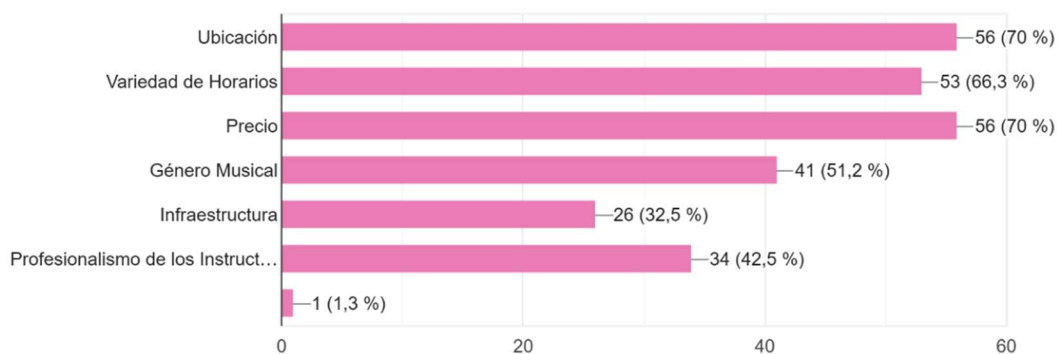
por clase), no incluida en los planes, para quienes prefieran asistir de forma ocasional o en caso de que consideren validar el servicio antes de adquirir un paquete. En cuanto al tercer criterio, relacionado a variedad de horarios, uno de los elementos que componen la dimensión de bienestar emocional de la propuesta de valor, es ofrecer horarios flexibles para favorecer la constancia. Adicionalmente, otros criterios que resaltaron en las respuestas correspondieron

- Género musical (51,2%)
- Profesionalismo de los instructores (42,5%) quienes respaldan la importancia de ofrecer ritmos variados.
- Infraestructura (32,5%) refuerza la pertinencia de diferenciar la experiencia del cliente mediante recursos como la pista interactiva y elementos de seguimiento como la manilla digital.

Ilustración 4-13: Criterios Diferenciadores Al Elegir un Estudio de Baile

7. ¿Qué aspectos diferenciadores tienes en cuenta al momento de elegir un estudio de Zumba?

80 respuestas



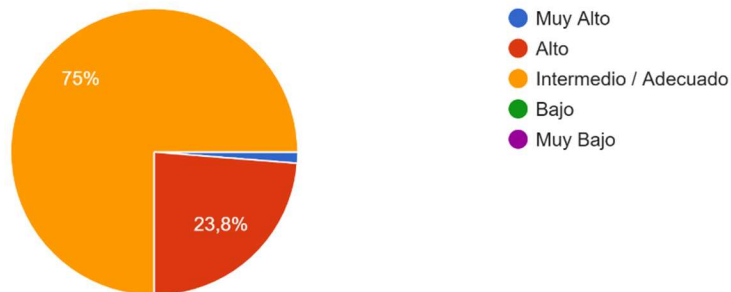
La octava pregunta está enfocada al precio, los resultados de la encuesta muestran que, aunque el 75% percibe los precios de los estudios de Baile como intermedios/adecuados, existe un 23,8% que los considera altos, lo cual sugiere sensibilidad al precio en una parte del mercado. La propuesta de Flama Rose implementa una estructura de planes por paquetes escalonados para facilitar el acceso: se ofrecen alternativas de entrada y planes, permitiendo que cada usuaria elija según su frecuencia de asistencia y presupuesto. Esta estrategia reduce barreras económicas sin afectar la

propuesta de valor, ya que el valor agregado (seguimiento con tecnología y acompañamiento integral) se concentra en el plan superior, mientras los planes básicos mantienen accesibilidad para quienes desean iniciar o asistir de forma más ocasional.

Ilustración 4-14: Pregunta Encuesta Percepción del Precio

8. ¿Cómo consideras el precio ofrecido por los estudios de Zumba (Baile)?

80 respuestas

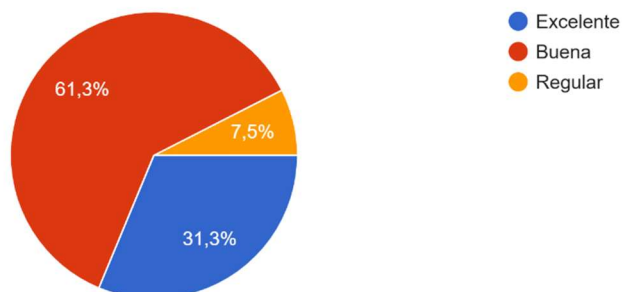


En la pregunta 9 (n=80), el **61,3%** de las personas encuestadas calificó como **buena** la calidad de los instructores/estudios de la zona, el **31,3%** como **excelente** y el **7,5%** como **regular**. Este resultado indica que la calidad del instructor es un atributo relevante y bien valorado; En relación con la propuesta de valor de Flama Rose, estos hallazgos refuerzan la necesidad de asegurar un alto nivel de servicio mediante instructores capacitados, una metodología clara y una experiencia consistente. Además, la incorporación de seguimiento con tecnología (manilla digital /pista interactiva) y acompañamiento integral (coach mental y orientación preventiva) actúa como diferenciador para fortalecer la percepción de calidad.

Ilustración 4-15: Pregunta Encuesta Calidad de Instructores

9. ¿Cómo calificaría la calidad de los instructores o estudios que ofrecen en la zona?

80 respuestas

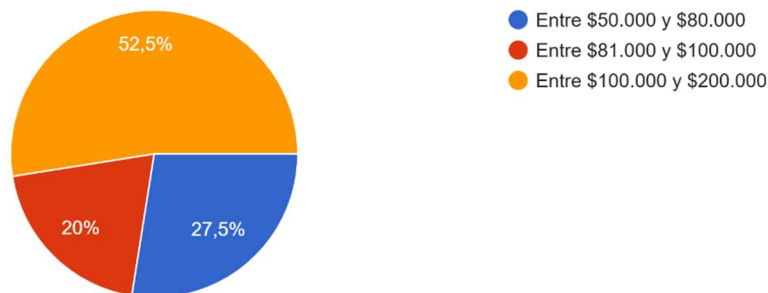


En la pregunta 10 (n=80), el **52,5%** de las personas encuestadas manifestaron estar dispuesto(a) a pagar mensualmente entre **\$100.000 y \$200.000** por clases de Baile, mientras que el **47,5%** se concentra en rangos inferiores a **\$100.000**. Este resultado es coherente con una estrategia de **planes escalonados**, ya que evidencia la necesidad de ofrecer alternativas de acceso según presupuesto y frecuencia de asistencia. En relación con la propuesta de valor de Flama Rose, el rango mayoritario (\$100.000–\$200.000) respalda la viabilidad del servicio base, mientras que los rangos menores justifican la inclusión de un plan de entrada y/o pases individuales. A su vez, los atributos diferenciadores (seguimiento con manilla, tecnología interactiva y acompañamiento integral) se incorpora solo en el plan superior para sostener la percepción de valor.

Ilustración 4-16: Pregunta Rango de Precios

10. ¿Cuál es el rango de precio que estaría dispuesto(a) a pagar mensualmente por clases de Zumba?

80 respuestas



4.2.7 Tamaño del Mercado

Mercado Total Disponible (TAM – Total Addressable Market)

La población en Bogotá, ciudad donde se aperturará el estudio de baile, asciende a 7.9 millones de habitantes en el 2025, de los cuales, 4,4 millones corresponden a género femenino y 3,8 millones corresponden a género masculino. (Dane, 2025)

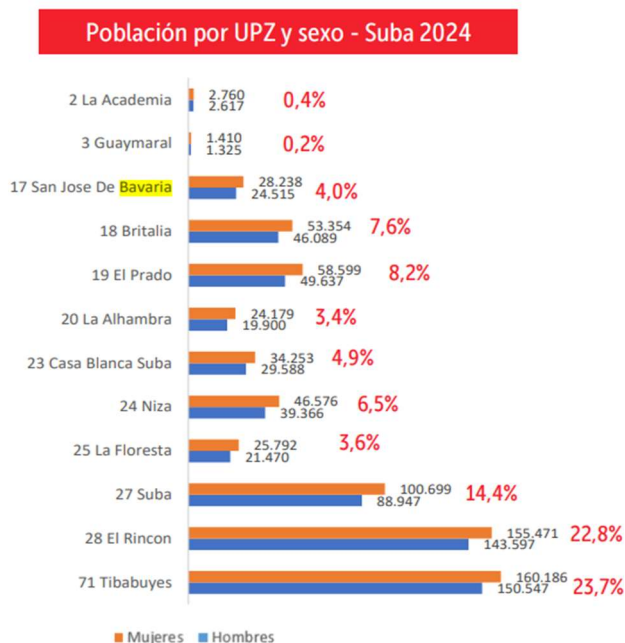
Mercado Disponible Servible (SAM – Serviceable Available Market)

El estudio de Baile se tiene proyectado aperturar específicamente en la Localidad de Suba, la cual, tiene una población de 1.313.000 habitantes, siendo una de las más poblada de Bogotá. (Secretaria Integración Social, 2025)

Mercado Objetivo Alcanzable (SOM – Serviceable Obtainable Market)

El mercado objetivo para el estudio de Baile corresponde a los residentes en el Barrio Granada Norte de la UPZ San José Bavaria. La población de la UPZ San José de Bavaria corresponde a 28.238 Mujeres y 24.515 Hombres, como se evidencia en la Ilustración 4.1.

Ilustración 4-17: Población Localidad Suba



Fuente: Tomado de (Secretaria Integración Social, 2025)

Si bien el análisis TAM/SAM/SOM permite dimensionar el tamaño del mercado de manera geográfica y poblacional (Bogotá / Suba / Granada Norte / UPZ San José de Bavaria), el mapa de empatía complementa este ejercicio al perfilar el cliente potencial dentro del mercado objetivo. En particular, a partir del SOM se identifica que el público de interés no es la totalidad de la población residente, sino aquellas personas que buscan bienestar físico y emocional, quienes desean reducir el estrés, prefieren actividades que disfruten y valoran entornos inclusivos, en contraste con alternativas percibidas como rutinarias o competitivas. De este modo, el mapa de empatía traduce el mercado cuantitativo en un segmento cualitativo, orientando la propuesta de valor, la comunicación y el diseño del servicio.

4.2.8 Análisis de la Competencia

Actualmente, en Bogotá no se identifican centros del sector fitness que integren de manera conjunta los servicios de baile, cuidado de la salud física y salud mental. Sin embargo, se identifican algunos servicios sustitutos que, dentro de su portafolio, ofrecen clases de baile. Sin embargo, estos centros no cuentan en su propuesta de valor que el

baile sea una experiencia interactiva, ni tampoco incorporan de forma estructurada el componente de bienestar mental.

Tabla 4-2: Análisis Competencia

Análisis Competencia				
Descripción	Matumbé	SmartFIT	BodyTech	Flama Rose Studio (Plan de Negocio)
Localización	Chicó Norte	Varias Sedes a Nivel Nacional	Varias Sedes a Nivel Nacional	
Productos y servicios (atributos)	Jornadas Presenciales y Virtuales para Baile	Cadena de Gimnasios que entre sus servicios ofrece sesiones de Baile	Cadena de Gimnasios que entre sus servicios ofrece sesiones de Baile	Estudio de Baile y Cuidado Integral de la Salud (Física y Mental) con Tecnología Interactiva
Precios	Paquete de 4 Clases 180,000 Paquete de 8 Clases 270,000 Paquetes de 10 Clases 315,000	Plan Fit 70,000 Plan Smart 90,000 Plan Black 110,000	Plan Welcome Pack 120,000 Plan Año Hora Naranja 93,000 Plan Año + 2 Meses 111,000 Plan Año + 3 Meses 116,000	Flama IN Paquete de 4 Clases 180,000 Con Manilla Digital Flama FLOW Paquete de 8 Clases 270,000 Manilla Digital Flama Challenge Paquete de 10 Clases 350,000 Pista Interactiva + Manilla Digital Flama Party
Logística de distribución	N/A	N/A	N/A	N/A
Otros, ¿Cuál? _____				

Con el fin de sustentar la estrategia competitiva de Flama Rose Studio, se realiza un análisis comparativo de los principales competidores identificados, utilizando un enfoque de benchmarking para reconocer las prácticas y atributos más relevantes del sector (oferta de servicios, modalidad, precios, ubicación y experiencia del usuario). A partir de este contraste, se determinan las ventajas competitivas de Flama Rose frente a cada actor, enfatizando sus elementos diferenciadores tecnología interactiva, seguimiento con manilla digital y acompañamiento en bienestar mental y salud preventiva.

A) Matumbé (competidor directo)

Estrategia observada (benchmark):

- Ofrece baile como servicio principal.
- Tiene modalidad presencial y virtual, lo que amplía cobertura.
- Maneja paquetes por número de clases (4/8/10).

Fortalezas de Matumbé:

- Especialización en baile.
- Opción híbrida (presencial + virtual).
- Precios por paquete competitivos.

Ventajas competitivas de Flama Rose frente a Matumbé:

- Diferenciación por bienestar integral: añade coaching mental y orientación médica preventiva, que Matumbé no evidencia en su oferta.
- Diferenciación tecnológica: manilla digital y pista interactiva como elementos de seguimiento y motivación.
- Enfoque hiperlocal (Granada Norte/Suba): cercanía y construcción de comunidad sectorial (el competidor está en Chicó Norte, hay una barrera geográfica para la clientela local).
- Segmentación por grupos de edad y horarios flexibles (hallazgo de tus entrevistas): esto mejora adherencia y experiencia.

Flama Rose con relación a Matumbé es:

- Más fuerte en diferenciación, personalización y experiencia.
- Matumbé puede ser más fuerte en virtualidad.

B) SmartFIT (competidor indirecto/sustituto)

Estrategia observada (benchmark):

- Modelo de membresías de bajo costo (70k–110k).
- Conveniencia por múltiples sedes.
- Oferta amplia (no solo baile), orientada a volumen.

Fortalezas de SmartFIT:

- Precio de entrada bajo.
- Acceso a infraestructura de gimnasio y variedad de servicios.
- Marca conocida y escalabilidad.

Ventajas competitivas de Flama Rose frente a SmartFIT:

- Especialización: no “baile como clase adicional”, sino baile como experiencia central.
- Experiencia y acompañamiento: seguimiento con manilla + componente mental/preventivo, que un gimnasio masivo normalmente no personaliza.
- Ambiente menos intimidante/competitivo: teniendo en cuenta el mapa de empatía, hay frustración con entornos competitivos y rutinas convencionales; Flama responde con comunidad y diversión.
- Programación diseñada por edades/ritmos: más adaptada que una clase genérica en un gimnasio.

Flama Rose con relación a SmartFIT:

- SmartFIT gana en precio y escala.
- Flama gana en diferenciación, enfoque integral, comunidad y personalización.

C) BodyTech (competidor indirecto/sustituto)

Estrategia observada (benchmark):

- Posicionamiento más “premium” que un gimnasio de bajo costo.
- Planes anuales/paquetes que generan permanencia (retención).
- Infraestructura y servicios complementarios.

Fortalezas de BodyTech:

- Marca, infraestructura, variedad.
- Programas de entrenamiento y salud asociados al fitness.
- Planes de largo plazo (retención).

Ventajas competitivas de Flama Rose frente a BodyTech:

- Hiperespecialización en baile + disfrute.
- Propuesta integral con enfoque preventivo más accesible y “amigable”, sin necesidad de entrar a un gimnasio.
- Tecnología + gamificación (pista + manilla) orientada a motivación/constancia.
- Flexibilidad + segmentación por edades (más cercanía y adaptación).

Flama Rose con relación a BodyTech:

- BodyTech gana en infraestructura/portafolio grande.
- Flama gana en experiencia personalizada, comunidad y foco en bienestar integral.

4.3 Resultados

Los resultados obtenidos a partir de las entrevistas de prevalidación y de la encuesta del estudio piloto de mercado permitieron identificar una percepción favorable hacia la propuesta de valor de Flama Rose. En las entrevistas realizadas a 10 clientes potenciales, se evidenció interés por una experiencia de baile interactiva, dinámica y diferencial, valorada no solo como una alternativa de ejercicio, sino también como una opción atractiva para la celebración de eventos sociales.

A partir de las 10 entrevistas semiestructuradas, se identificaron los siguientes hallazgos relevantes para la propuesta de valor:

- **Preferencia por flexibilidad horaria:** Las entrevistadas manifestaron que la disponibilidad de tiempo es un factor determinante para mantener la constancia; por ello, valoran que el estudio ofrezca horarios flexibles y varias franjas a lo largo del día (por ejemplo, temprano en la mañana y en la tarde noche, así como también los fines de semana) para adaptarse a rutinas laborales, familiares y personales.

- **Interés por grupos segmentados por edades:** Las participantes señalaron que se sentirían más cómodas y motivadas si las clases se organizan por rangos de edad o niveles, ya que perciben mayor afinidad en ritmo, exigencia física, objetivos y ambiente, lo que facilita la permanencia y el sentido de comunidad.

Estos resultados de prevalidación confirmaron que la propuesta de valor debe enfatizar dos elementos clave para el segmento objetivo: flexibilidad horaria y clases segmentadas por edades, ya que ambos factores incrementan la percepción de accesibilidad, comodidad y constancia, fortaleciendo el componente de comunidad y bienestar integral del servicio.

De igual manera, los resultados de la encuesta evidenciaron aceptación frente a una propuesta que integra elementos innovadores en materia de infraestructura. Entre los hallazgos más relevantes se destacó también la importancia de ofrecer horarios flexibles e incorporar un componente orientado a la salud mental, dado que la encuesta permitió identificar que una de las principales motivaciones de las personas para realizar actividad física no se limita al control del peso, sino que también está asociada a la reducción del estrés.

5. Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Flama Rose tiene como objetivo de mercadeo “**establecerse como una marca referente en Bogotá en el ámbito del cuidado y bienestar integral**”, reconocida por su servicio de alta calidad, su compromiso con la salud física y mental a través del baile y por ofrecer una **experiencia excepcional y diferenciadora a través de un enfoque de inmersión interactiva** que combina tecnología, estímulos sensoriales y participación del usuario, potenciando la motivación y la conexión emocional con la marca.

Asimismo, la marca busca consolidar una **imagen propia y fácilmente reconocible**, caracterizada por una identidad visual uniforme basada en el color **Rosa (Pink)**, que refuerce su estilo.

Para lograr dicho objetivo, se requiere de una estrategia que respalde el proceso de posicionamiento de la marca, como bien plantea (KOTLER, P. & KELLER, K., 2016) , una estrategia se sustenta en la creación de una propuesta de valor claramente definida,

entendida como “el conjunto completo de beneficios que la empresa promete entregar a los consumidores”.

De acuerdo con los principios de estrategia de marketing y creación de valor, la introducción de un nuevo servicio en el mercado requiere fases previas de comunicación, validación y acercamiento al consumidor. Por tal razón, se plantean las siguientes fases para preparar el mercado para la adopción de la propuesta de Flama Rose, mediante acciones que permitan visibilizar la experiencia de inmersión interactiva y evaluar la respuesta del público objetivo.

Fase 1: Pre-Lanzamiento (1–2 meses): Enfocada en generar expectativa a través:

- Publicaciones de Clases Interactivas a través de videos en Redes Sociales
- Clases piloto gratuitas
- Alianzas con influencers del sector fitness
- Registro anticipado con beneficios

Fase 2: Lanzamiento Oficial: Enfocada en captar clientes a través:

- Evento inaugural con clases demostrativas en cada nivel.
- Paquetes de lanzamiento

Fase 3: Post-Lanzamiento: Enfocada en fortalecer la relación con los clientes y promover su permanencia en la marca mediante:

- Retos mensuales interactivos.
- Charla Coach Mental por grupos.
- Tablero digital de seguimiento del usuario que permite visualizar el progreso en salud, basado en las evaluaciones realizadas por el médico general.
- Creación de comunidad digital.

De manera transversal a las fases de prelanzamiento, lanzamiento y postlanzamiento, el precio se constituye como un factor estratégico clave para facilitar la adopción y permanencia del usuario en la marca. En este sentido, Flama Rose implementará una **estrategia de comercialización basada en paquetes de servicios**, diseñada para adaptarse a las diferentes necesidades de los usuarios.

A continuación, se describen los costos estimados para la ejecución de la primera clase de lanzamiento:

Tabla 5-1: Estrategia Promoción

Estrategia de Promoción (Nombre): MasterClass de Lanzamiento Integrando al Evento a un Personaje Conocido del Sector Fitness. Propósito: Dar visibilidad de la marca y atraer clientes para el Opening.				
Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (Nombre del Cargo líder del proceso)
Sonido e Iluminación	Producción		500.000	Técnico Audiovisual
Invitación Personaje Fitness			1.000.000	Marketing
MasterClass			500.000	Instructor de Baile
Segmento Salud Mental			500.000	Coach Mental
Segmento Salud Física			500.000	Médico General
Costo Total			3.000.000	

Tabla 5-2: Estrategia de Comunicación

Estrategia de Comunicación (Nombre): Dar a conocer la iniciativa para generar interés por la iniciativa. Propósito: Dar visibilidad del estudio como una experiencia innovadora que combina fitness, tecnología y bienestar integral, generando expectativa en la población objetivo.				
Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (Nombre del Cargo Líder del Proceso)
Diseño Pieza Comunicación			1.200.000	Marketing
Video Promocional			1.000.000	Técnico Audiovisual
Impresión Banner Publicidad			120.000	Diseñador Gráfico
Costo Total			2.320.000	

6.Aspectos Técnicos

6.1 Ficha técnica del producto o servicio

La propuesta de Flama Rose se diferencia de los estudios de baile convencionales mediante la incorporación de elementos tecnológicos y experienciales que transforman la práctica del baile en una experiencia inmersiva e interactiva. Entre estos se destacan el uso de pantallas interactivas y contenido audiovisual dinámico, que acompañan y potencian el desarrollo de las clases; la implementación de sensores de movimiento o de seguimiento de ritmo, que permiten monitorear el desempeño del usuario; y la gamificación de las sesiones, orientada a aumentar la motivación, la participación y el compromiso. Adicionalmente, el espacio integra sesiones coaching mental, los cuales fortalecen el enfoque de bienestar integral y diferencian la experiencia al combinar el ejercicio físico con la atención plena y el cuidado de la salud mental. El servicio no se limita a una clase; ofrece una experiencia social e inmersiva, apoyada por tecnología y acompañamiento, que brinda al cliente los siguientes beneficios a través de los siguientes planes:

Tabla 6-1: Ficha Técnica del Servicio

Nombre Comercial	Flama Rose Studio
 Flama Rose By JF	 Motivación y hábito • Construcción de hábito al tener metas claras por sesión o por plan. • Gamificación: retos, niveles y logros. • Mayor sensación de logro por ver resultados en datos (pulsaciones, frecuencia cardíaca, intensidad, progreso).  Salud física y rendimiento • Mejora de la condición cardiovascular y resistencia. • Mejora de coordinación, agilidad y reacción gracias a la pista interactiva. • Mayor quema calórica / eficiencia por sesiones mejor estructuradas e intensas (según plan).  Experiencia social y memorable • Impulsa la energía colectiva, fortalece la conexión social y crea vínculos duraderos.

Plan	Descripción
Flama In	Plan ideal para iniciar y crear hábito. Incluye 4 clases diseñadas para mejorar condición física de forma progresiva, con acompañamiento guiado. Incluye: • Manilla de monitoreo que registra pulsaciones durante la sesión. • Entrenamientos enfocados en técnica, movilidad y acondicionamiento. Perfecto para: principiantes o quienes retoman actividad física.
Flama Flow	Flama Flow — Paquete 8 Clases Plan de continuidad para quienes buscan avance constante. Incluye 8 clases para desarrollar resistencia, fuerza y coordinación con una rutina más consistente. Incluye: • Manilla de monitoreo para seguimiento de frecuencia cardíaca y control de intensidad. • Progresión de clases para sostener el ritmo y mejorar resultados. Perfecto para: usuarios que ya entrenan y quieren mejorar rendimiento semana a semana.
Flama Challenge	Plan premium para quienes quieren máximo reto y seguimiento integral. Incluye 12 clases al mes en pista LED interactiva, que detecta el movimiento y se enciende a medida que el usuario avanza, haciendo el entrenamiento más dinámico y motivador. Incluye: • Manilla de monitoreo de pulsaciones para medir rendimiento en tiempo real. • Coach mental, para acompañar enfoque, motivación y hábitos. • Médico general, con control y seguimiento del proceso (evaluación y monitoreo según el plan). • Entrenamiento en pista LED con dinámica interactiva basada en movimiento. Perfecto para: usuarios que quieren reto, gamificación y acompañamiento completo (físico + mental + seguimiento).
Flama Party	Evento de 3 horas en salón con Pista LED Interactiva Flama Party es una experiencia tipo fiesta-evento de 3 horas, diseñada para celebrar en grande mientras se vive una actividad dinámica en un salón con pista LED interactiva. La pista detecta el movimiento y se ilumina con la actividad, creando una experiencia inmersiva, divertida y memorable. Incluye: • 3 horas de evento en salón. • Pista interactiva LED con detección de movimiento (la pista se activa y enciende con el desplazamiento). • Temática (ambientación según el concepto del evento). • Torta. • Menaje (elementos necesarios para la atención del evento). • Baile y dinámica de fiesta. • Frame para fotos del evento. • Fragmento de música en vivo (momento especial dentro del evento).

A continuación, se describen los principales elementos de infraestructura requeridos para la puesta en marcha del proyecto, incluyendo espacio, equipos y recursos tecnológicos necesarios para garantizar una experiencia de servicio consistente y de calidad. Es importante precisar que la inversión inicial destinada a estos componentes será financiada en su totalidad con recursos propios del emprendedor, sin recurrir a créditos u otras fuentes externas, lo cual refleja un compromiso directo con el desarrollo y sostenibilidad del negocio.

Tabla 6-2: Recursos Infraestructura para Puesta en Marcha

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos Técnicos
Infraestructura Adecuaciones	Arriendo (Mensual)	1	8,330,000	
Maquinaria y Equipo	Pistas Pisos LED	1	56,000,000	
	Pantallas	1	8,000,000	
	Wearables	36	6,000,000	
TICS	App Seguimiento	1	1,000,000	
Equipos	Computador	1	7,000,000	
	Sonido	3	6,000,000	
Muebles	Espejos	3	3,000,000	

6.2 Cadena de Valor

Para hacer posible la propuesta de valor, Flama Rose Studio desarrolla la siguiente cadena de valor para la prestación del servicio de Baile.

Ilustración 6-1: Diagrama Flujo Cadena de Valor



El equipo de trabajo del Estudio de Baile se estructura de manera integral para asegurar la operación eficiente y una buena experiencia de servicio, alineada con los procesos definidos en la cadena de valor. Cada cargo aporta al cumplimiento de las actividades clave: desde la planeación y coordinación administrativa (gerencia y auxiliar administrativo), la ejecución del servicio principal (instructores), el soporte y seguimiento del bienestar integral (coach mental y médico general), hasta la atracción, conversión y fidelización de clientes (coordinador de marketing). De esta forma, la organización garantiza que los procesos de operación, marketing y servicio se articulen de manera coherente para generar valor en cada etapa, fortaleciendo la calidad, continuidad y sostenibilidad del negocio.

Tabla 6-3: Equipo de Trabajo Flama Rose

Nombre del Cargo	Funciones Principales	Perfil		Tipo de Contratación	Dedicación de tiempo	Un.	Salario
		Formación	Experiencia General (años)				
Auxiliar Administrativo	Apoya la operación diaria del estudio mediante la gestión de documentos, control de pagos, manejo de agendas, soporte en compras y coordinación de proveedores.	Admon		Nómina	Tiempo Completo	1	2.000.000
Instructores de Baile	Desarrollo de las clases de Baile.			Prestación Servicios	Tiempo Parcial	3	Salario con Seguridad Social con 30% Ocupación 2.496.000 100% Ocupación 9.620.000
Gerente General	Lidera la gestión administrativa y la toma de decisiones.			Nómina	Tiempo Parcial	1	4.160.000
Coordinador de Marketing	Responsable de planificar, ejecutar y optimizar las estrategias de marketing del estudio de Baile para atraer, convertir y fidelizar clientes.			Nómina	Tiempo Parcial	1	1.660.000

Medico General	Realiza orientación preventiva, valoración básica con recomendaciones para promover prácticas seguras y sostenibles.			Prestación Servicios	Tiempo Parcial	1	1.660.000
Coach Mental	Brinda acompañamiento emocional y herramientas para fortalecer la motivación, el manejo del estrés.			Prestación Servicios	Tiempo Parcial	1	2.500.000

7. Aspectos Organizacionales y Legales

El presente proyecto orientado a la creación de un estudio de Baile en la ciudad de Bogotá se enmarca en un conjunto de disposiciones legales de carácter comercial, administrativo, sanitario, urbanístico y de propiedad intelectual, que regulan la creación y funcionamiento de establecimientos de comercio en Colombia. El cumplimiento de estas normas resulta fundamental para garantizar la operación legal, la seguridad de los usuarios y la sostenibilidad del negocio.

En primer lugar, desde el punto de vista jurídico, el estudio de Baile se configura como un establecimiento de comercio dedicado a la prestación de servicios de acondicionamiento físico y recreación dirigida, conforme a lo establecido en el Código de Comercio colombiano. En este sentido, el proyecto contempla la constitución de una persona jurídica, preferiblemente bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), regulada por la Ley 1258 de 2008, debido a su flexibilidad, facilidad de constitución y limitación de la responsabilidad de los socios.

De acuerdo con la Ley 232 de 1995, los establecimientos de comercio en Colombia no requieren una licencia de funcionamiento previa, pero sí deben cumplir de manera permanente con una serie de requisitos legales para operar; entre estos se encuentran la inscripción en el Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio, la obtención del Registro Único Tributario (RUT) ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), y el cumplimiento de las obligaciones tributarias correspondientes, incluyendo el Registro de Información Tributaria (RIT) para el pago de impuestos distritales.

Un aspecto fundamental en la viabilidad del proyecto es el cumplimiento de la normatividad urbanística particularmente lo relacionado con el uso del suelo, el cual debe ser autorizado por la Secretaría Distrital de Planeación conforme al Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Bogotá; este requisito determina si la actividad económica propuesta es permitida en el inmueble seleccionado constituyéndose en un elemento crítico para evitar sanciones o el cierre del establecimiento.

Adicionalmente, el proyecto debe cumplir con las condiciones de seguridad y salubridad exigidas por las autoridades competentes. En este sentido, se requiere la obtención de conceptos favorables por parte del Cuerpo Oficial de Bomberos en lo referente a medidas de prevención y atención de emergencias, así como el cumplimiento

de las condiciones sanitarias establecidas por la Secretaría Distrital de Salud, relacionadas con ventilación, higiene y capacidad del establecimiento.

En relación con la naturaleza de la actividad, el estudio de Baile se encuentra sujeto a la Ley 729 de 2001, la cual regula los centros de acondicionamiento físico en Colombia. Esta normativa establece la obligación de contar con personal idóneo y capacitado para la dirección de las actividades físicas, lo cual resulta esencial para garantizar la integridad de los usuarios y reducir riesgos asociados a la práctica deportiva.

Desde la perspectiva de la propiedad intelectual, el uso de música en las clases de Baile constituye un acto de comunicación pública de obras protegidas, por lo que el establecimiento debe cumplir con el pago de derechos de autor a las entidades de gestión colectiva, tales como SAYCO y ACINPRO, de conformidad con la Ley 23 de 1982 y la normativa andina vigente; el incumplimiento de esta obligación puede derivar en sanciones económicas y administrativas.

Por otra parte, debido a la emisión de música y ruido, el establecimiento debe cumplir con los niveles máximos permitidos establecidos en la Resolución 627 de 2006, así como con las disposiciones del Código Nacional de Seguridad y Convivencia Ciudadana (Ley 1801 de 2016), con el fin de evitar afectaciones a la comunidad y posibles sanciones.

Asimismo, el proyecto se encuentra sujeto a las disposiciones del Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011), el cual impone la obligación de brindar información clara y veraz sobre los servicios ofrecidos, así como garantizar condiciones adecuadas en la prestación del servicio. En este contexto, resulta relevante la implementación de políticas de servicio, contratos con los usuarios y mecanismos de atención de quejas y reclamos.

Finalmente, desde el punto de vista de la responsabilidad jurídica, la actividad desarrollada implica riesgos asociados a la integridad física de los usuarios, lo que genera posibles responsabilidades civiles en caso de accidentes. Por esta razón, se recomienda la adopción de medidas preventivas, tales como la contratación de pólizas de responsabilidad civil y la implementación de consentimientos informados, con el fin de mitigar riesgos legales.

En conclusión, el cumplimiento del marco legal no solo constituye una obligación normativa, sino un elemento estratégico que fortalece la formalización, credibilidad y sostenibilidad del proyecto, permitiendo su adecuado funcionamiento dentro del entorno regulatorio vigente en la ciudad de Bogotá.

8.Aspectos financieros

La estimación de ventas y costos es importante para estimar proyecciones futuras y fundamentar la viabilidad financiera del emprendimiento. Para el estudio de Baile Flama Rose, se determinaron las siguientes proyecciones de ventas teniendo en cuenta la población de Granada Norte, las tendencias del mercado y la validación de la ocupación teniendo en cuenta la siguiente distribución de turnos habilitando 3 salones de bailes teniendo en cuenta la siguiente capacidad de asistencia por salón y turno:

Ilustración 8-1: Asistencia por Salón y Turno

Turno	Rose In							Rose Flow							Rose Challenge						
	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabado	Domingo	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabado	Domingo	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabado	Domingo
6:00	10	10	10	10	10			10	10	10	10	10			10	10	10	10	10		
7:00	10	10	10	10	10			10	10	10	10	10			10	10	10	10	10		
8:00	10	10	10	10	10	10		10	10	10	10	10	10		10	10	10	10	10	10	
9:00						10	10						10	10						10	10
10:00						10	10						10	10						10	10
11:00						10	10						10	10						10	10
17:00	10	10	10	10	10			10	10	10	10	10			10	10	10	10	10		
18:00	10	10	10	10	10			10	10	10	10	10			10	10	10	10	10		
19:00	10	10	10	10	10			10	10	10	10	10			10	10	10	10	10		
	60	60	60	60	60	40	30	60	60	60	60	60	40	30	60	60	60	60	60	40	30

La capacidad es de 10 personas por turno en cada salón. Se habilitan 6 turnos de lunes a viernes, 4 turnos el sábado y 3 turnos el domingo, como se muestra en la ilustración anterior. Esto corresponde a 370 asistencias semanales por salón, 1.110 asistencias en los tres salones por semana y 4.440 asistencias al mes, operando al 100% de capacidad.

Sin embargo, en la práctica no se inicia con una ocupación total en todos los horarios, por lo que se plantea comenzar con una ocupación parcial e ir creciendo progresivamente. Estimando un 30% de ocupación, las asistencias se reducirían a 1.332 al mes, lo que equivaldría a 111 personas únicas, considerando una frecuencia de asistencia de 3 veces por semana. Este cálculo se fundamenta en los resultados de la encuesta, en la cual el 51,2% de los participantes indicó realizar actividad física entre dos y tres veces por semana.

Ilustración 8-2: Estimación Clientes

Asistencias Semanal 1 Salón	370
Asistencias Semanal 3 Salones	1110
Asistencias Mensual 3 Salones	1110 * 4 = 4440 Asistencias Mensual 100%
Ocupación Asistencias del 30%	30% de 4440: 1332 Asistencias Mensual
Base de Personas al Mes	Tendencia es de Asistencia 3 Veces por Semana - 12 Veces al Mes 1332 / 12 = 111

Fuente: Elaboración propia

Pese a que la población objetivo de la UPZ Granada Norte corresponde a 28.238 mujeres, el análisis financiero se desarrolla con base en la capacidad operativa del servicio, definida por variables como el número de clases, la cantidad de salones disponibles y el número de cupos por clase.

Definición por ocupación

Tabla 8-1: Asistentes por Turno Salón Flama In

Salón Flama In						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10	10	
					10	10
					10	10
					10	10
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
60	60	60	60	60	40	30

Tabla 8-2: Asistentes por Turno Salón Flama Flow

Flama Flow						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10	10	
					10	10
					10	10
					10	10
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
60	60	60	60	60	40	30

Tabla 8-3: Asistentes por Turno Salón Flama Challenge

Flama Challenge						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10	10	
					10	10
					10	10
					10	10
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
10	10	10	10	10		
60	60	60	60	60	40	30

Tabla 8-4: Resumen Asistencias 3 Salones

Tema	#
Asistencias Total Día	60
Asistencias Total Semana	1110
Asistencias Total Mes	4440
Asistencia Total Mes con 30% Ocupación	1332
Clientes Activos	111

Teniendo en cuenta que se estima inicio con **111 Clientes Activos**, se plantean las siguientes cantidades, ventas y costos, teniendo en cuenta la siguiente distribución por plan:

Tabla 8-5: Estimación Ingresos por Plan Primer Año

Plan	Cant. Mes	Precio Mes	Ingreso Mes	Cant. Anual	Ingreso Anual
Flama In (40%)	44	\$ 180.000	\$ 7.992.000	532.8	\$ 95.904.000
Flama Flow (30%)	33	\$ 270.000	\$ 8.991.000	399.6	\$ 107.892.000
Flama Challenge (30%)	33	\$ 350.000	\$ 11.655.000	399.6	\$ 139.860.000
Flama Rose Party	13	\$ 1.300.000	\$ 17.290.000	160	\$ 208.000.000
Total			\$ 45.928.000		\$ 551.656.000

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

Los costos de ventas corresponden a la nómina de tres instructores de baile, quienes durante la etapa de puesta en marcha trabajarán únicamente 32 horas mensuales, en lugar de la jornada completa. Cada instructor será asignado a un plan/salón específico. Los planes **Flama In** y **Flama Flow** absorben únicamente los costos del servicio de su respectivo instructor. A diferencia del plan **Flama Challenge** incluye, además, los costos de servicio de un coach mental y un médico general, por lo que dichos servicios están incorporados en este último plan, como se refleja en las siguientes tablas de costos de ventas.

Tabla 8-6: Factores Costos de Ventas 30% Ocupación

Cargo	Horas Mes	Tipo Contrato	Salario	Salario Anual
Instructor Baile (60.000 x Hora)	32	Prestación Servicios	30% Ocupación 32 Horas con SegSocial \$2.496.000 100% Ocupación \$9.620.000	30% Ocupación 29.952.000 100% Ocupación 115.440.000
Coach Mental	18	Prestación Servicios	2.500.000	30.000.000
Médico General	18	Prestación Servicios	1.660.000	20.000.000

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

Como se estima operar al inicio con 30% Ocupación, la estimación de costos fue generada con base a la intensidad horaria de 32 horas que corresponde al promedio de asistencia de 3 veces a la semana.

Tabla 8-7: Distribución Costo Venta Unitario por Plan 30% Ocupación

Plan	Cant. Mes	Precio Mes	Costo Unitario	Cant. Anual	Costo Anual
Flama In (40%)	44	\$ 180.000	\$ 56.216	532.8	29.951.885
Flama Flow (30%)	33	\$ 270.000	\$ 75.000	399.6	29.970.000
Flama Challenge (30%)	33	\$ 350.000	\$ 200.000	399.6	79.920.000
Flama Rose Party	13	\$ 1.300.000	\$ 900.000	160	144.000.000
Total			\$ 1.231.000		\$ 283.841.885

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

Ilustración 8-3: Estimación Costos

Costo Instructores						
Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabado	Domingo
50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00		
50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00		
50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	
					50.000,00	50.000,00
					50.000,00	50.000,00
					50.000,00	50.000,00
50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00		
50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00		
50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00		
300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	200.000,00	150.000,00

Valor Semana	Valor Mes 100%
1.850.000,00	7.400.000,00
	Salario Base
	2.220.000,00
	Prestaciones
Instructor I	9.620.000,00
Instructor II	9.620.000,00
Instructor III	9.620.000,00
Total Mensual	28.860.000,00

	Valor Mes 30%
1 Instructor	2.496.000,00

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta los siguientes % de crecimientos en cuanto a Cantidad se refiere y teniendo en cuenta una inflación del 5% y un IPP del 3%, el simulador generó las siguientes proyecciones de ventas:

Ilustración 8-4: Estimación Porcentaje Crecimiento Cantidades

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO			CRECIMIENTO PORCENTUAL EN VTAS (CANTIDADES)			
	NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES				
			2027	2028	2029	2030
1	Flama In	532,80	0%	7%	10%	12%
2	Flama Flow	399,60	0%	7%	10%	12%
3	Flama Challenge	399,60	0%	7%	10%	12%
4	Flama Party	160,00	0%	7%	10%	12%

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

Ilustración 8-5: Proyecciones Ingresos y Costos

Proyecciones Ingresos y Costos						
AÑO	2027	PROYECCIONES		2029	2030	2031
	2028					
VENTAS ANUALES	\$ 551.656.000,0	\$ 579.238.800,0	\$ 650.774.791,8	\$ 751.644.884,5	\$ 883.934.384,2	
COSTOS ANUALES	\$ 283.841.884,8	\$ 292.357.141,3	\$ 322.206.805,5	\$ 365.060.310,6	\$ 421.133.574,3	
MARGEN OPERATIVO	\$ 267.814.115,2	\$ 286.881.658,7	\$ 328.567.986,3	\$ 386.584.573,9	\$ 462.800.809,9	

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

Adicionalmente, para determinar la estructura de costos para la puesta en marcha, se realizó una identificación de las siguientes adquisiciones de productos, servicios y contrataciones necesarias para el lanzamiento de Flama Rose.

Tabla 8-8: Estimación Costos Puesta en Marcha

Tipo	Concepto	Mensual	Anual
Inversión de Capital Inicial	Muebles (Espejos)		\$ 15.000.000
	Equipos de Oficina (PC + Sonido)		\$ 12.000.000
	36 manillas digitales		\$ 6.000.000
	Espejos		\$ 3.000.000
	Pista LED Interactiva 30 m2 + Instalación		\$ 56.000.000
	Registro Marca Cámara Comercio		\$ 5.000.000
Total CAPEX			\$ 97.000.000
Gastos Fijos	Arriendo	\$ 8.330.000	\$ 100.000.000
	Servicios Públicos	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
	Software	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Nómina	Asistente Administrativo	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
	Gerente General (Medio Tiempo)	\$ 4.160.000	\$ 50.000.000
	Coordinador Com. y Marketing (Medio Tiempo)	\$ 1.660.000	\$ 20.000.000
	Servicio General Aseo	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

Para el espacio Rose Challenge se contempla la instalación de una **pista interactiva con iluminación LED activada por movimiento**, con una superficie aproximada de 30 m². Esta dimensión permite una experiencia óptima para 10 a 12 usuarios simultáneos, garantizando seguridad, libertad de movimiento y una experiencia inmersiva. La inversión estimada para la adquisición e instalación de la pista LED interactiva asciende aproximadamente a \$56.500.000 COP, incluyendo equipos, software y puesta en funcionamiento en la ciudad de Bogotá.

Teniendo en cuenta los ingresos, costos de ventas, gastos administrativos y fijos del periodo estimados previamente se generó el estado de resultado proyectado en la siguiente tabla, el cual proyecta un negocio rentable y escalable, con buenos márgenes y un control adecuado de gastos. La tendencia positiva en ventas y utilidades netas indica que, si se cumplen las proyecciones, el emprendimiento tendrá una sólida capacidad de generar valor y reinvertir en su crecimiento.

Tabla 8-9: Estado de Resultados
ESTADO DE RESULTADOS

		2027	2028	2029	2030	2031
VENTAS	\$	551.656.000,0	\$ 579.238.800,0	\$ 650.774.791,8	\$ 751.644.884,5	\$ 883.934.384,2
COSTO VENTAS	\$	283.841.884,8	\$ 292.357.141,3	\$ 322.206.805,5	\$ 365.060.310,6	\$ 421.133.574,3
UTILIDAD BRUTA	\$	267.814.115,2	\$ 286.881.658,7	\$ 328.567.986,3	\$ 386.584.573,9	\$ 462.800.809,9
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$	70.000.000,0	\$ 73.500.000,0	\$ 77.175.000,0	\$ 81.033.750,0	\$ 85.085.437,5
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$	136.000.000,0	\$ 142.800.000,0	\$ 149.940.000,0	\$ 157.437.000,0	\$ 165.308.850,0
OTROS GASTOS	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DEPRECIACIÓN	\$	19.400.000,0	\$ 19.400.000,0	\$ 19.400.000,0	\$ 19.400.000,0	\$ 19.400.000,0
UTILIDAD OPERATIVA	\$	42.414.115,2	\$ 51.181.658,7	\$ 82.052.986,3	\$ 128.713.823,9	\$ 193.006.522,4
GASTOS FINANCIEROS	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$	42.414.115,2	\$ 51.181.658,7	\$ 82.052.986,3	\$ 128.713.823,9	\$ 193.006.522,4
IMPUESTOS	\$	10.603.528,8	\$ 12.795.414,7	\$ 20.513.246,6	\$ 32.178.456,0	\$ 48.251.630,6
UTILIDAD NETA	\$	31.810.586,4	\$ 38.386.244,0	\$ 61.539.739,7	\$ 96.535.367,9	\$ 144.754.891,8

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

El balance general presentado en la siguiente tabla muestra que el negocio es solvente, genera caja y no está consumiendo caja en inversión adicional (CAPEX) en los años proyectados. El proyecto no requiere endeudamiento: no presenta obligaciones financieras dado que se usará aportes del Emprendedor. El riesgo financiero por apalancamiento es bajo, ya que la operación se soporta principalmente con patrimonio. La inversión en activos depreciables se recupera vía depreciación lineal en 5 años. El pasivo es bajo y se concentra en impuestos por pagar.

Tabla 8-10: Balance
BALANCE

	ANO o	2027	2028	2029	2030	2031
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	\$	125.000.000,00	\$ 186.814.115,20	\$ 214.981.658,66	\$ 265.252.986,32	\$ 331.313.823,93
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$	97.000.000,00	\$ 97.000.000,00	\$ 97.000.000,00	\$ 97.000.000,00	\$ 97.000.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	\$ 19.400.000,00	\$ 38.800.000,00	\$ 58.200.000,00	\$ 77.600.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$	97.000.000,00	\$ 77.600.000,00	\$ 58.200.000,00	\$ 38.800.000,00	\$ 19.400.000,00
TOTAL ACTIVO	\$	222.000.000,00	\$ 264.414.115,20	\$ 273.181.658,66	\$ 304.052.986,32	\$ 350.713.823,93
PASIVO						
Impuestos X Pagar	\$	0	\$ 10.603.528,8	\$ 12.795.414,7	\$ 20.513.246,6	\$ 32.178.456,0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	\$ 10.603.528,8	\$ 12.795.414,7	\$ 20.513.246,6	\$ 32.178.456,0
Obligaciones Financieras	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVO	\$	-	\$ 10.603.528,80	\$ 12.795.414,66	\$ 20.513.246,58	\$ 32.178.455,98
PATRIMONIO						
Capital Social	\$	222.000.000,00	\$ 222.000.000,00	\$ 222.000.000,00	\$ 222.000.000,00	\$ 222.000.000,00
Utilidades del Ejercicio	\$	0	\$ 31.810.586,4	\$ 38.386.244,0	\$ 61.539.739,7	\$ 96.535.367,9
TOTAL PATRIMONIO	\$	222.000.000,00	\$ 253.810.586,40	\$ 260.386.243,99	\$ 283.539.739,74	\$ 318.535.367,94
TOTAL PAS + PAT	\$	222.000.000,00	\$ 264.414.115,20	\$ 273.181.658,66	\$ 304.052.986,32	\$ 350.713.823,93

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

El flujo de caja libre del proyecto es positivo desde el primer año y muestra una tendencia creciente, consistente con el aumento del EBIT y una estructura de inversión fija estable. A medida que el negocio crece, requiere más capital de trabajo y por eso aumenta el capital operativo neto.

Tabla 8-11: Flujo Caja Proyecto

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:							
CAPITAL INVERTIDO							
	ANO 0	2027	2028	2029	2030	2031	
Activos Corrientes	\$ 125.000.000	\$ 186.814.115	\$ 214.981.659	\$ 265.252.986	\$ 331.313.824	\$ 415.006.522	
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 10.603.529	\$ 12.795.415	\$ 20.513.247	\$ 32.178.456	\$ 48.251.631	
KTNO	\$ 125.000.000	\$ 176.210.586	\$ 202.186.244	\$ 244.739.740	\$ 299.135.368	\$ 366.754.892	
Activo Fijo Neto	\$ 97.000.000	\$ 77.600.000	\$ 58.200.000	\$ 38.800.000	\$ 19.400.000	\$ -	
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 19.400.000	\$ 38.800.000	\$ 58.200.000	\$ 77.600.000	\$ 97.000.000	
Activo Fijo Bruto	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	\$ 97.000.000	
Total Capital Operativo Neto	\$ 222.000.000	\$ 253.810.586	\$ 260.386.244	\$ 283.539.740	\$ 318.535.368	\$ 366.754.892	
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE							
EBIT	\$ 42.414.115,2	\$ 51.181.658,7	\$ 82.052.986,3	\$ 128.713.823,9	\$ 193.006.522,4		
Impuestos	\$ 10.603.528,8	\$ 12.795.414,7	\$ 20.513.246,6	\$ 32.178.456,0	\$ 48.251.630,6		
NOPLAT	\$ 31.810.586,4	\$ 38.386.244,0	\$ 61.539.739,7	\$ 96.535.367,9	\$ 144.754.891,8		
Inversión Neta	\$ 31.810.586,4	\$ 6.575.657,6	\$ 23.153.495,8	\$ 34.995.628,2	\$ 48.219.523,9		
Flujo de Caja Libre del período	\$ 63.621.173	\$ 44.961.902	\$ 84.693.235	\$ 131.530.996	\$ 192.974.416		

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

La evaluación financiera del proyecto basado en los indicadores presentados muestra un panorama favorable para la inversión. La tasa mínima de rentabilidad definida para el proyecto es del 14%, mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) resultante es del 28.13%, lo que indica una buena rentabilidad y valor económico generado superior a la inversión inicial. El Valor Presente Neto (VPN) es positivo, de aproximadamente 103 millones, lo que confirma la viabilidad financiera del proyecto. Además, el periodo de recuperación de la inversión es de 3,41 años, un plazo razonable para proyectos de servicios en el sector.

Tabla 8-12: Evaluación Financiera: TIR

EVALUACION FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO						VOLVER AL MENÚ
Tasa mínima de rentabilidad esperada por los emprendedores (TMR):						14,00%
FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSION ANO 0	2027	2028	2029	2030	2031
	-\$222.000.000,00	\$63.621.172,80	\$44.961.901,58	\$84.693.235,50	\$131.530.996,14	\$192.974.415,65
VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =		\$ 103.672.064,37				
TASA INTERNA DE RETORNO =		28,13%				
PERIODO DE RECUPERACIÓN:						3,41 AÑOS

Fuente: Elaboración propia a través de Simulador Financiero

9. Enfoque hacia la sostenibilidad

El presente proyecto se fundamenta en un enfoque de sostenibilidad integral, entendido como un modelo de desarrollo que equilibra de manera armónica las dimensiones ambiental, social y económica, garantizando no solo la viabilidad del negocio en el corto plazo, sino también su permanencia y aporte positivo en el largo plazo; este enfoque cobra especial relevancia en el contexto actual donde los consumidores valoran cada vez más las iniciativas responsables con el entorno y la sociedad, y donde las organizaciones deben adaptarse a dinámicas orientadas al desarrollo sostenible.

En la dimensión ambiental el proyecto reconoce la importancia de minimizar el impacto ecológico derivado de sus operaciones; aunque un estudio de Baile no es una actividad altamente contaminante, sí implica un consumo constante de recursos como energía eléctrica. Por esta razón, se plantea la implementación de estrategias de eficiencia energética como el uso de iluminación LED y equipos de bajo consumo, lo cual no solo reduce la huella de carbono, sino que también optimiza los costos operativos.

Asimismo, el aprovechamiento de la ventilación e iluminación natural contribuye a disminuir la dependencia de sistemas artificiales, alineándose con prácticas sostenibles recomendadas en infraestructuras urbanas. Adicionalmente, el uso de materiales reciclados o de bajo impacto ambiental en la adecuación del espacio y la promoción de hábitos responsables entre los usuarios (como el uso de botellas reutilizables y la correcta disposición de residuos) fomentan una cultura ambiental que trasciende el espacio del estudio.

Desde la perspectiva social el proyecto adquiere un valor significativo al contribuir directamente al bienestar físico y mental de la población; diversos estudios han demostrado que la actividad física regular reduce el riesgo de enfermedades crónicas mejora la salud mental y fortalece la calidad de vida. En este sentido, el estudio de Baile se proyecta como un espacio inclusivo que facilita el acceso al ejercicio físico de manera dinámica y accesible; la inclusión de programas dirigidos a distintos grupos poblacionales como adultos mayores, niños o personas con bajo nivel de condición física permite ampliar el alcance social del proyecto y responder a necesidades específicas de la comunidad; de igual forma, la generación de empleo local no solo dinamiza la economía del entorno, sino que también fortalece el sentido de pertenencia y compromiso con el proyecto, la posible

implementación de actividades comunitarias como clases gratuitas o jornadas de bienestar, refuerza el rol del estudio como agente de transformación social.

En cuanto a la sostenibilidad económica, el proyecto se estructura bajo un modelo de negocio que busca garantizar su rentabilidad y estabilidad financiera en el tiempo; la diversificación de fuentes de ingreso mediante membresías, clases individuales y eventos especiales permite reducir la dependencia de una sola línea de negocio y mitigar riesgos financieros. Además, la optimización de recursos y el control de costos operativos contribuyen a una gestión eficiente que favorece la sostenibilidad del emprendimiento.

El uso de herramientas digitales y estrategias de marketing en redes sociales representa una alternativa de bajo costo y alto alcance para la captación y fidelización de clientes lo cual es fundamental en mercados altamente competitivos. En este sentido, la sostenibilidad económica no solo se traduce en generación de ingresos, sino en la capacidad del negocio para adaptarse a cambios del entorno y mantenerse vigente.

En síntesis, el enfoque de sostenibilidad adoptado en este proyecto no se limita a una dimensión aislada, sino que integra de manera estratégica aspectos ambientales, sociales y económicos, generando valor compartido para los distintos actores involucrados. De esta manera, el estudio de Baile se posiciona no solo como una iniciativa empresarial, sino como un modelo de negocio responsable, resiliente y alineado con los principios del desarrollo sostenible.

10. Conclusiones

En conclusión, el plan de negocio evidencia la viabilidad inicial para la creación de Flama Rose en la zona de Granada Norte, localidad de Suba, dado que el mercado consultado muestra una alta afinidad por las clases de Baile y hábitos de asistencia recurrentes. Los resultados obtenidos a partir del estudio de mercado, mediante encuestas y entrevistas, confirman que la ubicación, el precio y la variedad de horarios son los principales criterios de elección, lo cual permitió diseñar un modelo de servicio alineado con estas preferencias, incorporando cercanía, horarios flexibles, segmentación por grupos de edad y planes escalonados.

Asimismo, los hallazgos evidencian que el público objetivo mantiene una frecuencia de asistencia entre 2 y 3 días por semana, lo que permitió proyectar la demanda y establecer supuestos realistas para el porcentaje de ocupación y la planificación operativa. En esta misma línea, el proceso de prevalidación confirmó que la flexibilidad horaria y la segmentación por grupos de edades son criterios determinantes para la constancia, por lo que se consolidan como atributos centrales de la propuesta de valor.

Desde el estudio técnico, se identificaron los requerimientos físicos, tecnológicos y operativos necesarios para la implementación del estudio, destacando la integración de herramientas innovadoras como la pista interactiva y el seguimiento mediante manilla digital, los cuales aportan diferenciación y valor agregado al servicio.

En cuanto al análisis financiero, se determinó que el proyecto presenta condiciones de viabilidad económica bajo los supuestos planteados, sustentado en una estructura de ingresos basada en planes por paquetes escalonados y clases individuales, y en un nivel de ocupación estimado coherente con el comportamiento del mercado. Se identificaron, además, variables clave como la ocupación y la retención de usuarios, que inciden directamente en la sostenibilidad financiera del negocio.

Desde la perspectiva del estudio legal, se concluye que no existen restricciones que impidan la creación del estudio de baile, siempre y cuando se cumpla con la normativa vigente relacionada con la constitución legal, funcionamiento de establecimientos comerciales y condiciones de seguridad.

Finalmente, el análisis de sostenibilidad permite establecer que el proyecto tiene un impacto positivo desde lo social, al promover hábitos saludables y espacios de bienestar comunitario; desde lo económico, al generar una propuesta de negocio viable; y desde lo ambiental, al desarrollarse en un entorno de bajo impacto, con posibilidades de incorporar prácticas responsables en el uso de recursos.

En conjunto, el proyecto Flama Rose se posiciona como una alternativa innovadora y diferenciada dentro del sector fitness, al integrar actividad física, tecnología interactiva y bienestar integral.

11.Referencias

- CCB. (2025). Camara de Comercio de Bogotá. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/servicios/crea-tu-empresa/constituye-tu-empresa/materializa-tu-empresa/tramites-para-el-funcionamiento-de-tu-negocio>
- Dane. (2025). Dane. Obtenido de Dane: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion>
- El Pais. (25 de 08 de 2025). Obtenido de El Pais: <https://www.elpais.com.co/economia/crece-el-consumo-de-los-hogares-en-colombia-hay-mayor-confianza-para-comprar-e-invertir-2517.html>
- KOTLER, P. & KELLER, K. (2016). Dirección de marketing. Pearson Educación.
- LA HISTORIA. (2020). Obtenido de <https://lahistoria.info/historia-de-la-danza-linea-del-tiempo/>
- LUI, J. (2026). Effects of gamification on physical activity in young adults. American Journal of Preventive Medicine.
- Murga Castro. (2023). La danza: Cuerpos en movimientos a través de la historia. Cátedra.
- OMS. (26 de 06 de 2024). Organización Mundial de la Salud.
- SDI. (2018). Secretaría de Integración Social. Obtenido de Secretaría de Integración Social: www.integracionsocial.gov.co
- Secretaria de Planeación. (29 de 11 de 2006). Obtenido de SDP: <http://www.sdp.gov.co>
- Secretaria Integración Social. (16 de 04 de 2025). Obtenido de https://www.integracionsocial.gov.co/images/_docs/2025/Entidad/localidades/1205-2025-11-Suba-Diagnostico-2024.pdf
- SECTORIAL. (2024). Todo lo que necesitas saber sobre las afiliaciones de gimnasio.
- VINCENT. (2018). ¡Haz bailar a tu cerebro!: Los beneficios físicos, emocionales y cognitivos del baile. GEDISA.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Sons
- Global Wellness Institute. (2024). Global wellness economy monitor 2024. <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2024-global-wellness-economy-monitor/>

12.Anexos

Anexo 1 Encuesta de Mercado

