

**Estudio de pre-inversión para la creación de una academia de baile en la ciudad de
Villavicencio en el año 2017**

Presentado por:

Luis Felipe Ortiz Perez

Cod. 146002525

Universidad de los Llanos

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Administración y Negocios

Programa de Administración de Empresas

Proyecto de Grado

Villavicencio-Meta

2016

Estudio de pre-inversión para la creación de una academia de baile en la ciudad de Villavicencio en el año 2017

Luis Felipe Ortiz Perez

Director

Wilson Fernando Salgado

Administrador de Empresas

Especialista en Alta Gerencia

Trabajo de Grado para Optar por el Título

De Administrador de Empresas

Resolución 007 de Abril 30 de 2014

Universidad de los Llanos

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Administración y Negocios

Programa de Administración de Empresas

Proyecto de Grado

Villavicencio-Meta

2016

AUTORIDADES ACADÉMICAS

JAIRO IVAN FRIAS
Rector

DORIS CONSUELO PULIDO DE GONZÁLEZ
Vicerrector Académico

JOSÉ MILTON PUERTO GAITÁN
Secretario General

RAFAEL OSPINA INFANTE
Decano Facultad de Ciencias Económicas

GIOVANNI ENRIQUE HERNÁNDEZ CASALLAS
Director Escuela de Administración y Negocios

HAWARD IBARGÜEN MOSQUERA
Director de Programa de Administración de Empresas

Nota de aceptación:

MARCOS EDILSON HERNÁNDEZ
Administrador Financiero

JAVIER DÍAZ CASTRO
Administrador de Empresas

Tabla de Contenido

1.Introducción	15
2.Planteamiento del problema.....	18
3.Justificación	22
4.Objetivos	23
4.1.Objetivo general.....	23
4.2.Objetivos específicos	23
5.Marco Teórico.....	25
5.1.Teorías sobre el baile y la salud.....	27
5.2.Teoría de las cinco fuerzas de Porter	28
5.2.1.Poder de los compradores	28
5.2.2.Amenaza de productos sustitutos.....	29
5.2.3.Poder de los proveedores	30
5.2.4.Entrada de nuevas empresas	31
5.3.Teoría Clásica de la administración:.....	35
5.4.Caso de éxito de una academia de baile colombiana.....	36
6.Diseño Metodológico.....	38
6.1.Población.....	38
6.2.Muestra	39
7.Estudio de Mercado	40
7.1.Identificación del servicio.....	40
7.1.1.Nombre e imagen:.....	40
7.1.2.Servicios.....	40
7.1.2.1.Preparación físico-técnica.....	41
7.1.2.2.Expresión corporal	41
7.1.2.3.Asesoría y composiciones coreográficas	42
7.1.3.Composición del servicio.....	42
7.1.3.1.Formación con compromiso y disciplina.....	42
7.1.3.2.Distribución por edades y niveles.....	43
7.1.3.2.1. Nivel intermedio	43
7.1.3.2.2.Nivel avanzado.....	44
7.1.3.3.Horarios flexibles.....	44
7.1.3.4.Ritmos.....	44
7.2.Análisis de los resultados de la encuesta	45
7.2.1.Estrato social.....	45
7.2.2.Edad	46
7.2.3.Sexo.....	46
7.2.4.Nivel de ingreso	47
7.2.5.¿Es el baile una actividad que usted practica en su tiempo libre?	48
7.2.6.¿Considera que perfeccionar su baile es importante?	48
7.2.7.Razones por las que la gente baila	49
7.2.8.Sabiendo que el baile potencia la creatividad, la autoestima, las cualidades físicas, y l las habilidades motrices y sociales en los niños, ¿Si tuviera hijos le gustaría que asistieran regularmente a una academia de baile durante su tiempo libre?	50
7.2.9.Ritmos de preferencia	51

7.2.10.¿En cuál de los siguientes espacios cuenta con mayor disponibilidad para practicar alguna actividad como el baile?	51
7.2.11.¿Asistiría con frecuencia a una academia de baile?	52
7.2.12.¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar mensualmente para asistir a una academia de baile?	53
7.3.Estimación de la demanda y segmentación del mercado	54
7.3.1.Tipo de demanda según la oportunidad	54
7.3.2.Tipo de demanda según la necesidad	54
7.3.3.Tipos de demanda según la temporalidad	54
7.4.Comercialización	55
7.5.Prestación de los servicios por categorías	55
7.5.1.Infantil: De 6 a 14 años.	55
7.5.1.1.Preparación físico-técnica	56
7.5.1.2.Preparación rítmica	56
7.5.1.3.Expresioón corporal	56
7.5.1.4.Clases de baile.....	57
7.5.2.Juvenil (De 15 a 25 años) y Adultos (De 26 a 45 años).	57
7.5.2.1.Preparación físico-técnica	57
7.5.2.2.Preparación rítmica	58
7.5.2.3.Clases de baile.....	58
7.5.3.Mayores (de 46 años en adelante):.....	58
7.6.Precio	58
7.7.Promoción:	59
7.8.Publicidad	59
8.Estudio Administrativo y Legal	60
8.1.Información general	60
8.2.Diagnóstico estratégico	60
8.2.1.Análisis competitivo	60
8.2.1.1.Intensidad de la competencia	60
8.2.1.2.Orientación al mercado	62
8.2.1.2.1.Ventajas competitivas	62
8.2.1.3.Poder de los compradores	64
8.2.1.4.Poder de los proveedores	64
8.2.1.5.Entrada de nuevas empresas	64
8.2.1.6.Productos sustitutos	65
8.2.2.Análisis situacional	67
8.2.2.1.Evaluación externa.....	67
8.2.2.1.1.Factores sociales	67
8.2.2.1.2.Factores tecnológicos.....	67
8.2.2.1.3.Factores económicos.....	68
8.2.2.1.4.Factores legales.....	68
8.2.2.2.Evaluación interna: enfoque de capacidades	70
8.2.2.2.1.Capacidad directiva.....	70
8.2.2.2.2.Capacidad competitiva.....	70
8.2.2.2.2.Capacidad financiera.....	70
8.2.2.2.3.Infraestructura técnica y tecnológica	71

8.3.Misión:	75
8.4.Visión.....	75
8.5.Objetivos organizacionales :	76
8.5.1.Objetivos organizacionales a corto plazo	76
8.5.2.Objetivos organizacionales a mediano plazo:.....	77
8.5.3.Objetivos organizacionales a largo plazo:	77
8.6.Valores	77
8.7.Actividades	78
8.8.Metas.....	78
8.9.Indicadores de gestión.....	79
8.9.1.Indicadores de eficiencia.....	79
8.9.2.Indicadores de eficacia:.....	79
8.9.3.Indicadores de efectividad:	79
8.10.Estructura organizacional:	80
8.10.1.Mecanismos para la coordinación del trabajo:.....	80
8.10.2.Mecanismos para la división del trabajo:.....	80
8.10.3.Funcionamiento de la organización:	81
8.10.3.1.Organigrama	82
8.11.Proceso de Administración del recurso humano:.....	82
8.11.1.Reclutamiento	82
8.11.2.Selección:	83
8.11.3.Nombramiento y contratación:	83
8.11.4.Inducción y capacitación:	84
8.12.Definición de los puestos de trabajo	84
8.12.1.Perfiles de cada cargo:	84
8.12.1.1.Administrador	84
8.12.1.2.Secretaria.....	85
8.12.1.3.Profesores.....	86
8.12.1.4.Servicios generales.....	86
8.13.Identificación dela política de calidad	86
8.13.1.Calidad en la atención al cliente	87
8.13.2.Calidad en los salones de baile:	87
9.Estudio técnico.....	89
9.1.Localización.....	89
9.2.Ingeniería del proyecto	90
9.2.1.Proceso: Dirección	91
9.2.2.Proceso: Venta	92
9.2.3.Proceso: Clase de baile	93
9.2.4.Proceso: Aseo.....	94
9.3.Servicios públicos	95
9.3.1.Comunicaciones	95
9.4.Tamaño del proyecto.....	95
9.4.1.Diseño de la planta.....	96
9.4.2.Capacidad instalada:	97
9.5.Estimación del costo de una clase de baile a un cliente.....	97
9.5.1.Estimación del consumo de energía de la academia por clase.....	98

9.5.2.Estimación de consumo de servicio de agua de la academia por clase	99
9.5.3.Estimación de costos de arrendamiento	100
9.5.4Estimación costo de mano de obra.....	101
9.6.Aprovechamiento de la capacidad instalada	102
9.6.1.Tiempo normal de operación	102
9.6.2.Estimación del tiempo improductivo por empleado	102
9.6.3.Estimación del tiempo productivo	103
9.7.Identificación de la tecnología	103
9.7.1.Mantenimiento de equipos e instalaciones	104
9.7.2.Manejo de inventarios.....	105
10.Estudio de impacto ambiental.....	106
10.1.Información general	106
10.2.Impacto Ambiental.....	106
10.2.1.Impactos sobre la atmósfera.....	107
10.2.2.Impactos sobre la población.....	108
10.2.3.Impactos sobre la economía.....	108
11.Estudio Financiero	109
11.1.Inversión en maquinaria y equipo y muebles y enseres con el cálculo de la depreciación	109
11.1.1.Depreciación de maquinaria y equipo.....	109
11.1.2.Depreciación de muebles y enseres	110
11.2.Costos de producción.....	111
11.2.1.Sueldos de ventas	111
11.2.2.Carga prestacional especificada de los sueldos de ventas año 1.....	112
11.3.Gastos de administración	113
11.3.1.Servicios públicos	113
11.3.1.1.Estimación del consumo de energía eléctrica mensual de la academia	113
11.3.1.2.Estimación del consumo de agua mensual de la academia.....	114
11.3.1.3.Total gastos de servicios públicos.....	115
11.3.2.Presupuesto general de gastos de administración:	116
11.4.Sueldos de administración	116
11.4.1.Carga prestacional especificada de sueldos de administración.....	117
11.5.Gastos de arrendamiento	119
11.6.Gastos pre-operativos.....	119
11.7..Gastos de publicidad.....	120
11.8.Presupuesto general de gastos de administración y ventas	120
11.9.Presupuesto de ventas	121
11.10.Punto de equilibrio.....	121
11.10.1.Distribución de costos y gastos año 1	122
11.10.1.1.Punto de equilibrio en mensualidades año 1.....	123
11.10.1.2.Grado de apalancamiento año 1	124
11.10.2.Distribución de gastos y costos año 2	125
11.10.2.1.Punto de equilibrio en mensualidades año 2.....	126
11.10.2.2.Grado de apalancamiento año 2	127
11.10.3.Distribución de costos y gastos año 3.....	127
11.10.3.1.Punto de equilibrio en mensualidades año 3.....	128

11.10.3.2.Grado de apalancamiento año 3	129
11.11.Capital de trabajo	130
11.11.1.Inversión anual en capital de trabajo	131
11.12.Programa de inversiones:	131
11.13.Valor de salvamento	132
11.14.Inversión inicial total	132
11.15.Financiación	133
11.16.estado de resultados proyectado.....	134
11.17.flujos de caja proyectados	135
11.18.Balance general proyectado	136
11.19.Razones financieras	138
11.19.1.Razones de liquidez	138
11.19.2.Razones de endeudamiento.....	139
11.19.3Razones de rentabilidad	140
11.20.Evaluación del proyecto.....	140
11.20.1.Análisis del riesgo: escenario optimista.....	143
11.20.2.Análisis del riesgo: escenario pesimista	146
Conclusiones y Recomendaciones	150
Bibliografía	152
Anexos	157
Anexo 1. Manual de funciones	157
Anexo 2. Contrato de trabajo	163
Anexo 3. Encuesta	170
Artículo publicable.....	172

Lista de Tablas

Tabla 1. Matriz de perfil Competitivo	63
Tabla 2. Matriz de Calificación de Fuerzas	65
Tabla 3. Matriz EFE.....	71
Tabla 4. Matriz EFI.....	72
Tabla 5. Matriz DOFA.....	73
Tabla 6. Estimación del Tiempo Improductivo por Empleado.....	1022
Tabla 7. Lista de Materiales.....	103
Tabla 8. Matriz de Impacto Ambiental de Leopold.....	106
Tabla 9. Inversión en Maquinaria y Equipo y Muebles y Enseres con el Cálculo de la Depreciación	109
Tabla 10. Depreciación Anual de Maquinaria y Equipo.....	110
Tabla 11. Depreciación Anual de Muebles y Enseres	110
Tabla 12. Depreciación Año a Año.....	111
Tabla 13. Sueldo Básico de los Profesores Año 1	111
Tabla 14. Sueldos de Ventas Año 1	111
Tabla 15. Prestaciones por Profesor Año 1.....	112
Tabla 16. Seguridad Social y Parafiscales por Profesor Año 1	112
Tabla 17. Sueldos de ventas Año 2	113
Tabla 18. Sueldos de ventas Año 3.....	113
Tabla 19. Presupuesto General de Gastos de Administración	116
Tabla 20. Sueldo Básico de Empleados del Área Administrativa Año 1	116

<i>Estudio de Pre-Inversión para la Creación de una Academia de Baile en la ciudad de Villavicencio en el año 2017</i>	11
Tabla 21. Sueldos de Administración Año 1	117
Tabla 22. Prestaciones Por cada Empleado del Departamento Administrativo Año 1.....	117
Tabla 23. Seguridad Social y Parafiscales por cada Empleado del Departamento Administrativo Año 1.....	118
Tabla 24. Total Prestaciones, Seguridad Social y Parafiscales de Cada Empleado Año 1.....	118
Tabla 25. Sueldos de Administración Año 2	118
Tabla 26. Sueldos de Administración Año 3	119
Tabla 27. Gastos Pre-operativos	119
Tabla 28. Amortización de Gastos Pre-operativos	120
Tabla 29. Consolidado de Gastos de Administración y Gastos Ventas	120
Tabla 30. Presupuesto de Ventas	121
Tabla 31. Distribución de Costos y Gastos Año 1	122
Tabla 32. Punto de Equilibrio en Mensualidades y Dinero Año 1	123
Tabla 33. Distribución de Gastos y Costos Año 2	125
Tabla 34. Punto de Equilibrio en Mensualidades y Dinero Año 2	1277
Tabla 35. Distribución de Gastos y Costos Año 3	127
Tabla 36. Punto de Equilibrio en mensualidades y Dinero Año 3.....	129
Tabla 37. Inversión Anual en capital de Trabajo	131
Tabla 38. Programa de Inversiones.....	131
Tabla 39. Valor de Salvamento.....	132
Tabla 40. Inversión Total	132
Tabla 41. Amortización del Crédito de \$12.000.000 a Dos Años	133
Tabla 42. Estado de resultados proyectado.....	134

<i>Estudio de Pre-Inversión para la Creación de una Academia de Baile en la ciudad de Villavicencio en el año 2017</i>	12
Tabla 43. Flujo de caja Proyectado	135
Tabla 44. Balance general Proyectado	136
Tabla 45. Razón Corriente	138
Tabla 46. Razón de Endeudamiento	139
Tabla 47. Razón de Rentabilidad	140
Tabla 48. Flujo de Caja Libre del Proyecto	140
Tabla 49. Payback Estático	142
Tabla 50. Payback Dinámico	142
Tabla 51. Flujo de Caja Escenario Optimista	143
Tabla 52. Flujo de Caja Libre Escenario Optimista.....	144
Tabla 53. Payback Estático Escenario Optimista	145
Tabla 54. Payback Dinámico Escenario Optimista.....	146
Tabla 55. Flujo de Caja Escenario Pesimista.....	146
Tabla 56. Flujo de Caja Libre Escenario Pesimista	147
Tabla 57. Payback Estático Escenario Pesimista.....	148
Tabla 58. Payback Dinámico Escenario Pesimista	149

Lista de Figuras

Figura 1. Los cinco factores de la competencia que determinan la rentabilidad de una industria.	288
Figura 2. Imagen y logo de la academia de baile flexdance	40
Figura 3. Estrato social de las personas encuestadas	455
Figura 4. Rangos de edad de las personas encuestadas	466
Figura 5. Sexo de las personas encuestadas	46
Figura 6. Niveles de ingreso de las personas encuestas.....	477
Figura 7. Personas que practican el baile en su tiempo libre	488
Figura 8. Personas que consideran importante perfeccionar su baile	488
Figura 9. Razones por las cuales las personas bailan.....	499
Figura 10. Personas que estarían de acuerdo en que sus hijos asistieran a una academia de baile	50
Figura 11. Ritmos preferidos por las personas.....	51
Figura 12. Momento del día en que las personas tienen más tiempo para bailar	51
Figura 13. Personas que asistirían a una academia de baile	52
Figura 14. Cuánto estarían dispuestas a pagar mensualmente las personas para asistir a una academia de baile.....	53
Figura 15. Organigrama de la academia de baile.....	82
Figura 16. Mapa de villavicencio.....	89
Figura 17. Flujograma del proceso de dirección.....	91
Figura 18. Flujograma del proceso de venta.....	92
Figura 19. Flujograma proceso de clase	93

<i>Estudio de Pre-Inversión para la Creación de una Academia de Baile en la ciudad de Villavicencio en el año 2017</i>	14
Figura 20. Flujograma del proceso de aseo	94
Figura 21. Diseño de la planta del proyecto	96
Figura 22. Consumo de agua de una persona al mes	100
Figura 23. Consumo mensual de agua de la academia de baile.....	115
Figura 24. Punto de equilibrio año 1.....	124
Figura 25. Punto de equilibrio año 2.....	126
Figura 26. Punto de equilibrio año 3.....	129
Figura 27. Evaluación del proyecto	141
Figura 28. Evaluación del proyecto escenario optimista	122
Figura 29. Evaluación del proyecto escenario pesimista.....	148

1.Introducción

El presente trabajo es un estudio consistente en determinar la viabilidad de la creación de una academia de baile en la ciudad de Villavicencio, como idea de negocio rentable, alrededor de la cual se busca desarrollar el aspecto empresarial, en una primera instancia con fines de lucro.

En segundo lugar y debido a diferentes factores cómo el sedentarismo, los malos hábitos y otras problemáticas sociales que suscitan dificultades para la salud de los habitantes de la ciudad de Villavicencio, una academia de baile es una alternativa que contribuiría a subvencionar esta situación y mejorar la calidad de vida de las personas, dado que, como se explicará más adelante, la propensión a padecer de sobrepeso, obesidad y complicaciones cardiovasculares es una tendencia mundial.

Por lo tanto, en cuanto al tema de la salud, la base teórica estará constituida en parte por los aportes de Walter R.Toscano, Doctor en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, quien reúne la Teoría Hipocrática, en la cual el movimiento del cuerpo contribuye a la salud del ser humano (Toscano W. N., 2011), junto con lo que algunos autores como Koukouvou y Sanchez Bañuelos hablan sobre el beneficio de la actividad física en la salud, este último, reconoce el baile como una dinámica que tiene injerencia sobre el bienestar de la persona (Toscano & Rodríguez de la Vega, 2008) .

Además de ello, referente a la parte empresarial, se tomará también la llamada “Teoría de las Cinco Fuerzas”, del reconocido autor Michel Porter, (Porter, 2008), la cual será fundamental

para reconocer el entorno que rodeará a esta academia de baile, determinar los factores externos de mayor incidencia y los factores internos claves en la consecución del éxito mediante la elaboración de un breve Análisis Competitivo donde se considerará la incidencia de los principales competidores, un análisis situacional y una ligera revisión de las características políticas, sociales y económicas del entorno.

El objetivo principal es realizar un proyecto de pre-inversión mediante la elaboración de un estudio de mercado, administrativo, técnico, medio ambiental y financiero, para determinar la viabilidad, factibilidad y rentabilidad de la creación de una academia de baile que contribuya a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas, en la ciudad de Villavicencio , en el año 2016.

La metodología de la investigación tendrá como base a el modelo de Hernández, Fernández y Baptista (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006), ya que se seguirán pasos tales como definir el tipo de investigación, diseño de investigación, el cual es de enfoque multimodal o mixto pues como bien lo explican los autores, en este tipo de investigaciones se toman en cuenta variables cuantitativas y cualitativas para responder al planteamiento del problema tales como gustos y preferencias, precios, ingreso, etc. Además la selección de la muestra se realizará mediante la fórmula aplicable a poblaciones conocidas, partiendo de que la población comprende los habitantes de los estratos 3,4,5 y 6 de la ciudad de Villavicencio; Entre tanto la recolección y análisis de datos tendrá como instrumento una encuesta a partir de la cual se elaborará el estudio de mercado, de igual manera la información recolectada será de vital importancia para la elaboración completa del proyecto de pre-

inversión. Como resultado de este trabajo se tendrá un documento cuyo contenido será toda la información necesaria para llevar a cabo esta idea de negocio, y así, desde el ejercicio de los conocimientos adquiridos a lo largo del programa de Administración de Empresas se pueda disminuir el nivel de incertidumbre a la hora de emprender.

2.Planteamiento del Problema

Diferentes razones son las que crean la necesidad de contar con espacios seguros para realizar actividad física de una manera dinámica y entretenida que pueda llegar a mejorar la calidad de vida de aquellos que no están acostumbrados a hacer ejercicio y que por lo tanto tienen cierta aversión a sitios como los gimnasios, los cuáles algunos asocian regularmente con dolor físico o demasiado esfuerzo, de tal modo que a continuación se aborda ligeramente el contexto social del cual se denotan los principales argumentos por los que se considera pertinente contar con una academia de baile de calidad en la ciudad de Villavicencio.

La academia puede contar con acogida por parte de aquellas personas que no son amantes a los gimnasios y que a la vez no se sienten seguras a la hora de ejercitarse en espacios públicos como calles y parques, pues dadas las actuales condiciones de seguridad de la ciudad, la gente puede sentirse expuesta al realizar una simple práctica matutina como salir a trotar en un lugar abierto; Según un estudio hecho por la Fundación Seguridad y Democracia arrojó que Villavicencio fue la ciudad más insegura en el año 2010 en lo que tiene que ver con delitos como el hurto y las lesiones personales (Caracol Radio, 2010).

Ahora bien, una academia de baile contribuye a mejorar el bienestar de las personas dado que los estilos de vida de los ciudadanos son cada vez menos sanos; la creciente tendencia a movilizarse en carros o motocicletas conlleva a que las personas caminen menos, según datos de la Secretaría de Movilidad de Villavicencio entre el 2010 y el 2014 cerca de 15.789 vehículos fueron matriculados en la ciudad y el 70% de estos automotores se quedan dentro de ella, lo

cual se tradujo en que para este periodo hubieran más de 70.000 vehículos transitando, una academia de baile puede ayudar contrarrestar los efectos de los hábitos sedentarios que se van asentando con el desarrollo de las ciudades (Llano Siete Días, 2015).

Aún más, a lo largo de las políticas oficiales que han regido la ciudad se puede observar la pertinencia de este proyecto. El Plan de Desarrollo Villavicencio Sin Miedo 2012-2015 planteó una estrategia denominada Ciudad Cultural que busca promover las aptitudes de los niños y jóvenes en cuanto al arte en general (Gobierno del Municipio de Villavicencio, 2012) no obstante, estas esporádicas actividades se quedaron cortas frente a la necesidad de la población juvenil de ocupar el tiempo libre de manera productiva y explotar sus habilidades. Del mismo modo, el nuevo Plan de Desarrollo de la ciudad para el período comprendido entre los años 2016 y 2019, el cual tiene por nombre “Unidos Podemos”, contempla una política denominada “Población Saludable” que busca mejorar la calidad de vida de las personas a través de diferentes estrategias que tiene como base la actividad física (Concejo Municipal de Villavicencio, 2016).

Además de ello, como una forma de esparcimiento puede ser de gran aceptación dentro de la sociedad Villavicense por la tendencia cada vez mayor a invertir en entretenimiento; La firma Raddar, “especializada en conocimiento sobre el comportamiento y la tendencia de compra y consumo de las personas y hogares, reportó que la capital del Meta se ubicó en 2012 como la décima ciudad con más compras per cápita, incluso por encima de ciudades como Bucaramanga y Bogotá; Además también se encontró que los villavicensenses gastan buena parte de su dinero en diversión y entretenimiento” (Llano Siete Días, 2012).

Desde el punto de vista de la salud es pertinente mencionar que hoy en día la falta de ejercicio físico origina serias complicaciones para quienes llegan a desarrollar hábitos negativos como el sedentarismo y aumenten la propensión a padecer enfermedades como la obesidad, que además tiene repercusiones psicológicas como la baja autoestima.

Según cifras de La Organización Mundial de la Salud (OMS) en el año 2012 murieron cerca de 17,5 millones de personas por enfermedades cardiovasculares, lo cual representa un 31% de la población del mundo, las enfermedades cardiovasculares son la principal causa de muerte a nivel mundial; La OMS señala que la obesidad y la inactividad física (sedentarismo) son algunas de las principales causas, y que esta situación se presenta con mayor proporción en los países de ingresos medios y bajos, pues en estos es donde se presentan la mayoría de las muertes (Centro de Prensa de la Organización Mundial de la Salud, 2015).

En cuanto al panorama nacional, según la Encuesta Nacional de La Situación Nutricional (Ensin) 2010, se encuentra que uno de cada dos colombianos tiene sobrepeso y en mayor medida este padecimiento se presenta en áreas urbanas. La encuesta también señala que la obesidad abdominal es causa de enfermedades cardiovasculares, además de ello, revela que el 62% de las mujeres tiene obesidad abdominal, mientras que en hombres el porcentaje es del 39.8%, así la encuesta determinó que en 2010 el 51% del país sufría de sobrepeso y obesidad, se estimó que la cifra tendería a subir en los años siguientes. En cuanto a la inactividad física, el 62% de los niños y adolescentes colombianos ve televisión y usa juegos de videos por más de dos horas al día (ENSIN, 2010). A nivel local, según la Encuesta Nacional de Demografía y Salud, en 2005

en el Departamento del Meta, el 34% de las personas entre 18 y 64 años padecía de sobrepeso y el 16% de obesidad. (ENDS, 2005).

De continuar éstas problemáticas, en unos años, probablemente llegará a presentarse un aumento en los índices de personas con sobrepeso y padecimiento de enfermedades cardiovasculares así como los indicadores de mortalidad en la ciudad de Villavicencio, además de ello las personas continuarían sin un espacio seguro para ejercitarse diferente a un gimnasio, que genere resultados visibles y donde también puedan desarrollar sus habilidades referentes al baile.

Todo lo anterior permite plantearse el siguiente interrogante: ¿Será viable la creación de una academia de baile como empresa en la ciudad de Villavicencio?

3. Justificación

El presente estudio se pretende realizar, en primer lugar, con el fin de desarrollar una idea de negocio rentable para el autor del proyecto, que además constituye una iniciativa generadora de empleo que aporta a la economía local y al fisco dado que se contempla su creación dentro de los parámetros legales.

Por otro parte, el proyecto permite la aplicación de los conocimientos en Administración de empresas adquiridos a lo largo de la carrera necesariamente implicados para llevar a cabo el plan de negocio y en una tercera instancia contribuye a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Villavicencio.

4.Objetivos

4.1.Objetivo General:

Diseñar un proyecto de pre-inversión para determinar la viabilidad de la creación de una academia de baile que contribuya a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas dada la insuficiente oferta del mercado en la ciudad de Villavicencio en el año 2016.

4.2.Objetivos Específicos:

- Elaborar un estudio de mercado que a través de datos estadísticos permita estimar la oferta y la demanda, el medio de comercialización, el precio del servicio y realizar proyecciones de ventas, en la ciudad de Villavicencio, en el año 2017.
- Desarrollar un estudio técnico con el fin de definir la localización, tamaño, infraestructura, procesos, composición del servicio y costos de la academia de baile en la ciudad de Villavicencio, en el año 2017.
- Establecer un estudio administrativo y legal para fijar la estructura organizacional, la plataforma estratégica y la normatividad de la academia de baile en la ciudad de Villavicencio, en el año 2017.
- Elaborar un estudio medioambiental para estimar el impacto que puede tener la academia de baile sobre el entorno económico, social y ambiental en la ciudad de Villavicencio, en el año 2017.

- Evaluar el estudio financiero del proyecto para determinar los ingresos y egresos, capital de trabajo y costos de la academia de baile en la ciudad de Villavicencio, en el año 2017.

5.Marco Teórico

5.1.Teorías sobre el Baile y la Salud

El baile se compone de una serie de movimientos estéticos y rítmicos, estos movimientos tienen injerencia sobre la salud y el bienestar de las personas; El Doctor en ciencias de la actividad física y el deporte Walter Toscano, profesor de la Universidad de León, de España, ha escrito varios artículos acerca de la influencia del ejercicio físico y el movimiento corporal en la salud de los seres humanos, él aborda la teoría Hipocrática al remontarse a la antigua Grecia y relaciona los beneficios del movimiento con la salud.

Es así como para los médicos y filósofos de la antigua Grecia el ejercicio físico hizo parte de su ocupación, en especial para Hipócrates, creador de la escuela médica Griega, quién además de exponer la importancia de las dietas y los masajes, argumentó que el exceso de ejercicio físico y el ejercicio violento puede ser perjudicial para la salud, y que así como cada persona es diferente se hace difícil calcular la cantidad de ejercicio adecuada para quien; De tal modo que Hipócrates reconoce el movimiento como un ejercicio natural y un medio de eliminación de elementos inútiles o perjudiciales para el cuerpo y agrega que existe relación entre el ejercicio y la salud mental (Toscano W. N., 2011).

El Doctor Toscano hace referencia al autor Sanchez Bañuelos (1996) para señalar que la realización de ejercicio físico puede darse dentro de diferente ámbitos, uno de ellos es el ocio y la recreación, donde se encuentran actividades cómo el baile; también habla de cómo otros autores han establecido que el ejercicio físico y el movimiento corporal mejoran tanto la salud como la sensación de bienestar, menciona que KouKouvou (2004) et. Al

trabajaron con un grupo de personas que padecía de complicaciones cardíacas quienes realizaron un programa de ejercicio aeróbicos, esto dio muestra de qué con sólo la experiencia física del ejercicio mejoró la sensación de bienestar, satisfacción, el ánimo positivo y disminuyeron factores como ansiedad y depresión (Toscano & Rodríguez de la Vega, 2008).

No obstante el baile puede llegar a tener efectos terapéuticos también, la Doctora Sarah Rodriguez Cigaran, psicóloga de la universidad de Deusto, licenciada en psicopedagogía , a estudiado acerca de la Danza Movimiento Terapia (DMT) o Danzaterapia y habla sobre la estrecha relación entre el cuerpo la mente, expone que la danza cómo terapia beneficia diferentes procesos mentales y estados emocionales, y aún más, que puede ayudar incluso a pacientes con patologías psiquiátricas (Rodríguez Cigaran, 2009).

Es importante hacer mención a una de las experiencias más inspiradoras que se pueda encontrar a nivel nacional respecto academias de baile exitosas y es la de la Fundación Escuela de Baile Swing Latino, que nació en el año 1.999, en el barrio San Pedro Claver de la ciudad de Cali, cuya población es de escasos recursos, con el objeto de mejorar la calidad de vida de los niños y jóvenes del sector y de las comunas aledañas ante las condiciones de vulnerabilidad frente a diferentes problemáticas sociales como violencia, deserción escolar, desempleo, entre otras.

Es así como ésta academia, dirigida por Luis Eduardo Hernández, conocido cómo “El Mulato” y Martha Lucía Montañez, subdirectora, ha dejado en alto su nombre a nivel nacional siendo por lo menos 7 veces campeona mundial en diferentes modalidades de salsa; En los años 2006, 2007, 2008 , 2011 y 2012 tuvo un desempeño destacable en distintas

competencias internacionales y consiguió los primeros lugares en varias categorías ganando el reconocimiento y prestigio mundial (elmulatoysuswinglatino.com).

Ahora bien, atendiendo a los objetivos de este trabajo y en lo que concierne a la academia de baile como idea de negocio, se tendrán como referente al autor Michael Porter y sus teorías administrativas acerca del entorno de las empresas, las fuerzas externas que tienen incidencia sobre las mismas, así como las consideraciones de los factores internos de trascendencia en las organizaciones.

5.2. Teoría de las Cinco Fuerzas de Porter

Michael Porter reconocido profesor y asesor de diversas empresas, en su libro: Ventaja competitiva: Creación y sostenibilidad de un rendimiento superior, describe cinco factores o fuerzas que tiene relevancia en la competencia de las organizaciones, de tal forma que afirma “Las reglas de la competencia están contenidas en cinco fuerzas de la competencia: la entrada de más competidores, la amenaza de los sustitutos, el poder negociador de los compradores, el poder negociador de los proveedores y la rivalidad entre los competidores actuales” (Porter M. , 2010)

Según Porter estas cinco fuerzas son las que establecen la rentabilidad de las organizaciones porque intervienen en los precios, los costos y en la inversión; Debido a la incidencia que tienen sobre las empresas es que las teorías de este autor constituyen el fundamento teórico de la presente investigación para desarrollar un análisis competitivo y situacional que proporcione conocimiento sobre el sector de las academias de baile en

Villavicencio en el año 2015 y que permita elaborar matrices estratégicas que ayuden a identificar las fuentes de ventaja competitiva para la academia.

Cada uno de estos elementos o factores tiene ciertas características que se explicaran más adelante, a continuación se muestra el modelo de la teoría de las cinco fuerzas de Porter.

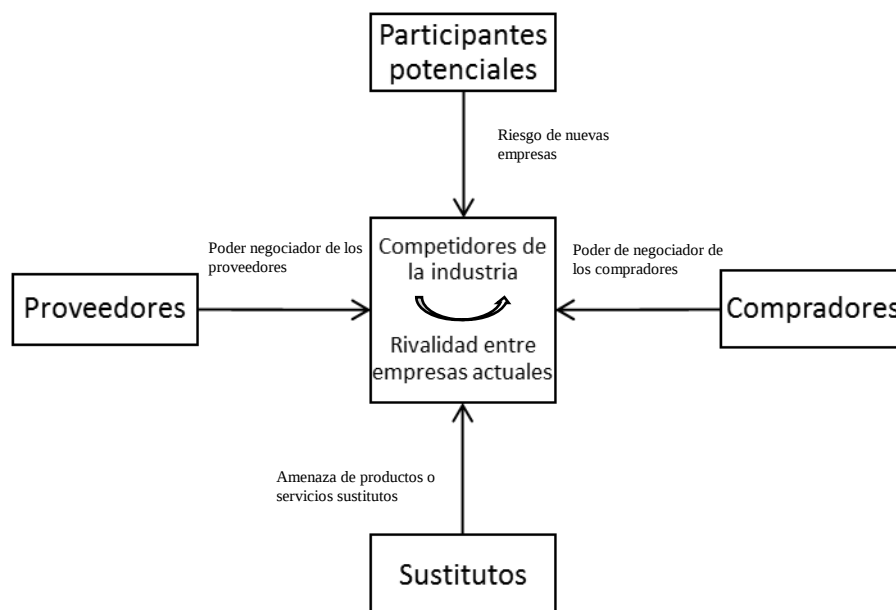


Figura 1. Los Cinco Factores de la Competencia que Determinan la Rentabilidad de una Industria.

Fuente: Porter, Michael E. Ventaja competitiva: Creación y sostenibilidad de un rendimiento superior. Ediciones Pirámide, S.A., 2010. P. 4.

5.2.1. Poder de los Compradores

Los clientes son un elemento decisivo del éxito de todo negocio y ejercen gran influencia en las organizaciones. Según Porter estos pueden comprometer a bajar los precios:

“Los clientes influyentes pueden acaparar más valor al forzar los precios a la baja, exigiendo mejor calidad o más prestaciones (lo cual hace subir los costes) y enfrentando en general a los distintos participantes en una industria. Todo ello a costa de la rentabilidad de una industria. Los compradores son poderosos si cuentan con influencia negociadora sobre los participantes en una industria, especialmente si son sensibles a los precios, porque emplean ese peso para ejercer presión en la reducción de precios” (Porter M. , 2010).

Esta amenaza depende de:

- Posibilidad de negociación, especialmente en industrias con muchos costos fijos.
- Volumen comprador.
- Costos o facilidades del CLIENTE de cambiar de empresa.
- Disponibilidad de información para el comprador.
- Capacidad de integrarse hacia atrás.
- Existencia de productos sustitutos.
- Ventaja diferenciada

5.2.2.Amenaza de Productos Sustitutos

Los productos sustitutos pueden ejercer influencia en el cliente y por ende en la organización, según Porter:

“Los sustitutos siempre están presentes...Tenemos a un sustitutivo cuando se puede prescindir de ese producto, cuando se prefiere comprar uno usado en vez de adquirir otro nuevo

o cuando lo fabrica el consumidor (trae el servicio o producto a casa). Los productos o servicios sustitutivos limitan el potencial de rendimiento de una industria al colocar un techo en los precios... Los productos sustitutivos no solo limitan los beneficios en tiempos normales, sino que también reducen la bonanza que una industria puede capitalizar en los buenos tiempos” (Porter M. , 2010).

Algunas características son:

- Limitación que pueden colocar en la fijación de precios en el sector
- Atracción del comprador frente a la relación de precio/beneficio
- Posicionamiento de marca y nombre de marca en la mente del consumidor
- Propensión del comprador a sustituir.
- Precios relativos de los productos sustitutos.
- Coste o facilidad de cambio del comprador.
- Nivel percibido de diferenciación de producto o servicio.
- Disponibilidad de sustitutos cercanos.
- Comprador tendencia a sustituir

5.2.3. Poder de los Proveedores

Los proveedores pueden limitar la calidad o inclusive determinar el precio de los productos de la organización al realizar cambios en los costos:

“Los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final” (Porter M. , 2010).

Algunos elementos en el poder de los proveedores son:

- Evolución de los precios relativos de sustitución
- Los costos de cambio de comprador
- Percepción del nivel de diferenciación de productos
- Número de productos sustitutos disponibles en el mercado
- Facilidad de sustitución.
- Producto de calidad inferior

5.2.4.Entrada de Nuevas Empresas

Las nuevas empresas que quieran entrar en el mercado pueden abarcar los clientes de la organización ya existente, así como ganar nuevos seguidores

“Los nuevos aspirantes a entrar en una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, los costes y el índice de inversión necesario para competir. En especial, cuando los nuevos aspirantes proceden de otras

industrias y deciden diversificarse, pueden influir en la capacidad existente y en los flujos de liquidez para estimular la competitividad... Así pues, la amenaza de entrada marca un límite al potencial de beneficios de una industria” (Porter M. , 2010).

Esta amenaza depende de:

- Economías de Escala
- Diferenciación del producto
- Necesidades de capital
- Costos en el cambio de proveedor
- Acceso a canales de distribución
- Políticas gubernamentales
- Acuerdos gremiales

En cuanto a la Intensidad de la Competencia, la cantidad de competidores que se encuentran en el mercado influye en la competitividad de la empresa, así mismo las diferentes estrategias que tomen los competidores.

“La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio. Una rivalidad elevada limita el rendimiento de una industria. El grado por el cual la rivalidad hace descender el potencial de beneficio de una industria depende, en primer lugar, de la intensidad con la que las empresas compiten y, segundo, de la base sobre la que están compitiendo” (Porter M. , 2010).

Algunas características son:

- Número de competidores / Poder
- Homogeneidad de las empresas
- Especificidad de los activos
- Condiciones cambiantes de la oferta y la demanda
- Perspectiva competitiva

Estos cinco factores se interrelacionan de tal forma que la competitividad de la empresa puede verse influenciada por algún cambio en uno de los factores, algunas de estas interrelaciones son:

El poder de los proveedores puede intervenir en el poder de negociación de los compradores, dado que si los proveedores ofrecen su producto a una o unas pocas empresas, los compradores no tendrán facilidades para cambiar de empresa, pues en el mercado solo existe una o unas pocas.

El poder de los compradores logra afectar a la empresa si existen productos sustitutos, en consecuencia los compradores tendrán varias opciones en el mercado, podrán elegir entre el producto ofrecido por la empresa, el producto ofrecido por las demás empresas y el producto sustituto.

La amenaza de sustitutos realiza influencia en la entrada de nuevas empresas, como resultado de limitar la fijación de precios, lo que deriva en falta de interés de aspirantes a entrar en el mercado. Es decir que dada la limitación para fijar precios, el sector o la empresa necesitan buscar estrategias para diferenciarse del sustituto.

La entrada de nuevas empresas consigue que la rivalidad entre las compañías actuales sea mayor, en efecto de tratar de mantener su cuota de mercado y buscar nuevos clientes, para esto requiere de estrategias que lo diferencien de las compañías actuales y de las empresas que están por llegar al mercado.

Porter da el siguiente ejemplo:

“El poder de los proveedores determina hasta qué punto el valor creado para los compradores se lo apropiarán los proveedores y no las compañías. Por último, la intensidad de la rivalidad tiene un efecto similar al de la amenaza de entrada. De ella depende que las, compañías destruyan con su competencia el valor que generaron para los compradores, pasándoselo a ellos mediante precios más bajos o invirtiéndolo en costos más altos” (Porter M. , 2010).

En conclusión cada uno de estos factores definidas por Porter como “las reglas de la competencia” tienen gran importancia en las organizaciones, y cada una de estas fuerzas influye notablemente en la otra, la interrelación de los elementos del modelo de Porter es un criterio importante en la presente investigación.

Una vez entendidas las postulaciones de este autor acerca de las fuerzas influyentes del entorno empresarial se hace más sencillo proceder a realizar un análisis de mercado que, entre otras cosas, servirá para desarrollar aspectos técnicos y organizacionales acordes a las necesidades del entorno y de la academia de baile, del mismo modo será importante para las proyecciones financieras de este trabajo.

5.3. Teoría Clásica de La Administración:

Para alcanzar el éxito en cualquier empresa es importante manejar conceptos básicos de la administración, así como tener en cuenta que al igual que los individuos sobresalen por su carácter y sus principios, del mismo modo, las organizaciones sobreviven en el entorno gracias a los aspectos que hacen parte de su estilo y carácter. El teórico e ingeniero Henry Fayol define la administración como un ciclo de cinco etapas: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar; Según este autor, dicho ejercicio debe realizarse teniendo en cuenta los siguientes principios básicos:

1. División del trabajo
2. Autoridad y responsabilidad
3. Disciplina
4. Unidad de mando.
5. Unidad de dirección.
6. Subordinación de los intereses individuales a los generales.

7. Remuneración del personal.
8. Centralización.
9. Cadena escalar.
10. Orden.
11. Equidad.
12. Estabilidad.
13. Iniciativa.
14. Espíritu de equipo. (Chiavenato, 2007)

5.4.Caso de Éxito de una Academia de Baile Colombiana:

Es apropiado mencionar el caso de una academia de baile que es un referente a nivel nacional e internacional, la Fundación Escuela De Baile, fue fundada en el año 1999, en la ciudad de Cali, por Luis Eduardo Hernández, bailarín y coreógrafo, cuyo cuerpo de baile cuenta con cerca de 60 bailarines, quienes han ganado en diferentes oportunidades los primeros lugares en competencias internacionales y sus presentaciones se han hecho espectáculos presenciados por millones de personas alrededor del mundo en grandes tarimas y escenarios y a través de la televisión.

Finalmente, hacer alusión al Festival Mundial de Salsa de Cali, reconocido internacionalmente, que nació con las academias populares de salsa y de donde hoy provienen los festival generó en 2013 cerca de 2.600 empleos directos e indirectos y contó con la

participación de más de 500 turistas extranjeros y 3.000 nacionales, lo cual se tradujo en millonarios ingresos para el sector hotelero (Publicación Alcaldía de Cali, 2013).

Aunque existen algunas academias en la ciudad, enfocadas básicamente en el ejercicio aeróbico, en La Cámara de Comercio de Villavicencio no hay ningún establecimiento registrado como academia de baile.

6.Diseño Metodológico

El presente trabajo se clasifica dentro del diseño descriptivo debido a que mediante la recolección de datos busca conocer los gustos y preferencias de un grupo de la población relacionados con el tema de la investigación (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006).

La investigación es de enfoque multimodal o mixto pues en su desarrollo trata variables tanto cuantitativas como cualitativas por ejemplo: preferencias, calidad y precios. y el sistema de muestreo será por prorratio donde la característica de control será el estrato socioeconómico (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006).

6.1.Población

La población objetivo del presente trabajo serán los habitantes de estratos 3,4,5 y 6 de la ciudad de Villavicencio, que según cálculos del Plan de Ordenamiento Territorial de Villavicencio (POT) a 2015, con datos de la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Villavicencio (EAAV) y la Electrificadora del Meta (EMSA) son los siguientes:

- 195.003 personas de estrato 3, en la ciudad de Villavicencio en 2015.
- 34.494 personas de estrato 4, en la ciudad de Villavicencio en 2015.
- 14.317 personas de estrato 5, en la ciudad de Villavicencio en 2015.
- 4.387 personas de estrato 6, en la ciudad de Villavicencio en 2015.

La sumatoria de estos estratos arroja un total de 248.201 personas (Planeación, 2015).

6.2.Muestra

Siguiendo a los autores Hernandez, Fernandez y Baptista, el trabajo de muestreo se realiza mediante la fórmula utilizada para hallar muestras probabilísticas (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006), en donde el número de personas que conforman la muestra es de 196 teniendo en cuenta la fórmula que nos dice:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Formula y tipo de muestreo

- D: Se acepta un porcentaje de error del 7%
- Z: El nivel de confianza manejado es del 95%
- N: El tamaño de la población es 248.201 personas
- P: Probabilidad de éxito será del 50%
- Q: Probabilidad de Fracaso será del 50%

7.Estudio de Mercado

7.1.Identificación del Servicio

7.1.1.Nombre e Imagen:

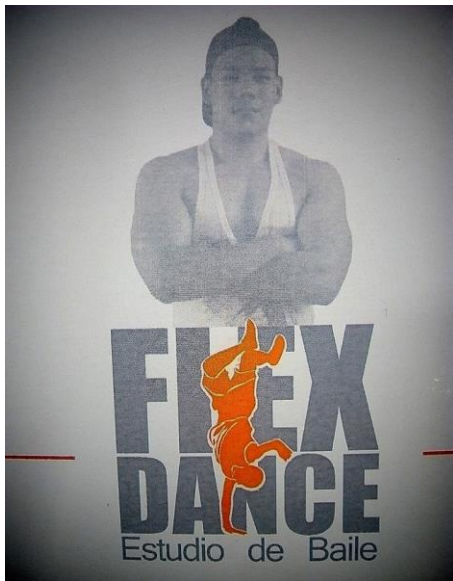


Figura 2. Imagen y Logo de la Academia de Baile Flexdance

Fuente: Autor del Proyecto.

7.1.2.Servicios

En academia de baile Flexdance se ofrecerá el servicio de enseñanza del baile (tanto ritmos latinos como extranjeros) para personas a partir de los seis años de edad; Comprendiendo la formación técnica, física y mental del bailarín para lograr un desarrollo integral del mismo, y contando además con el conocimiento necesario para potenciar las habilidades de los usuarios, así, estos podrán practicar el baile no solo como una actividad de esparcimiento social sino cómo

una alternativa para mantener un mejor estado de salud y calidad de vida que genere verdaderos resultados.

7.1.2.1.Preparación Físico-Técnica

En las clases de preparación Físico-técnica los usuarios podrán aprender toda clase de ejercicios físicos que permitan aumentar su resistencia, equilibrio, fuerza y flexibilidad, así como recibir recomendaciones prácticas para que mejoren su técnica, además de tener acceso a una asistencia más personal; De igual manera, podrán tener una instrucción detallada y reiterada para realizar paso a paso aquellos movimientos complejos y así evidenciar un mayor rendimiento en sus clases de baile.

Adicionalmente, recibirán consejos y tips útiles para el cuidado de su cuerpo, el cuál es el instrumento básico para ésta actividad, de esta manera se fomentan hábitos saludables para un mejor desempeño y salud física.

7.1.2.2.Expresión Corporal

La exploración y apropiación de movimientos, la relación con el cuerpo, su uso como instrumento de comunicación, comprender y entender que en una puesta en escena todo el cuerpo baila y transmite, la actitud y los gestos; Todo esto hace parte del elemento dramático y teatral de la danza, indispensable para un bailarín.

7.1.2.3. Asesoría y Composiciones Coreográficas

Este servicio va dirigido hacia grupos de personas que requieran un montaje coreográfico para alguna presentación, como por ejemplo, estudiantes de colegio, entre otros. Y consiste en la creación de una composición coreográfica y la asesoría respectiva para realizar el montaje de la presentación.

7.1.3. Composición del Servicio

7.1.3.1. Formación con Compromiso y Disciplina

Dos de los valores más representativos que Flexdance, academia de baile, asume como fundamento para cultivar, proyectar, transmitir, y difundir el arte y los beneficios de la danza en todas sus manifestaciones. Así como la preservación patrimonial, presente y futura, proyectándola hacia la ciudadanía; Construyendo una forma diferente y disciplinada de ejercitar el cuerpo por medio de la danza.

Así pues la instrucción brindada en la academia toma como base el acompañamiento, de la manera más personalizada posible, a cada uno de nuestros usuarios, de tal forma que estos puedan identificar el alto grado de compromiso de la academia con su progreso y evolución individuales, igualmente, la asistencia oportuna al usuario en el desarrollo de todos sus procesos, trascendiendo el ámbito de lo físico para ocuparse también de fomentar hábitos, pensamientos y actitudes que contribuyan al desarrollo de un modo de vida saludable.

Por tanto, el compromiso y la disciplina constituyen un modo de educación que complementa la formación integral de la persona. Haciendo de la danza un fenómeno potencial para el desarrollo de las habilidades y el mejoramiento de vida de una sociedad entera.

7.1.3.2.Distribución por Edades y Niveles:

La academia contara con los siguientes grupos de clasificación según la edad:

Infantil: De 5 a 14 años

Juvenil: De 15 a 26 años

Adultos: De 27 a 45 años

Mayores: De 46 años en adelante

Así, en la academia se desarrollará la enseñanza del baile teniendo en cuenta la anterior clasificación y llevando a cabo las actividades como corresponden para cada uno de estos grupos.

Sin embargo y de manera simultánea, existirá una segunda clasificación por niveles, en donde se ubicarán a los usuarios con un rendimiento sobresaliente al común, para poder organizar grupos uniformes que presenten muestras coreográficas más avanzadas y den cuenta al público del trabajo adelantado en la academia y los buenos resultados logrados; Esta clasificación se hará de la siguiente manera:

7.1.3.2.1.Nivel Intermedio: Aquellas personas que presentan un rendimiento superior al común, con algunas limitaciones aún, pero con quienes se puede empezar a trabajar

composiciones coreográficas de mayores implicaciones, impartiendo la técnica de manera más rigurosa para que puedan llegar a perfeccionar sus movimientos.

7.1.3.2.2.Nivel Avanzado: Aquellas personas y bailarines que poseen condiciones óptimas y que cuentan con las destrezas, cualidades y habilidades físicas necesarias para realizar movimientos y composiciones coreográficas complejas con limpieza, evidenciando un importante trabajo técnico.

7.1.3.3.Horarios Flexibles

Flexdance ofrece los siguientes horarios:

-De Lunes a Viernes: de 7 am – 11 am y de 3pm - 7 pm

-Sábados: de 8 am – 12 m y de 3pm- 7pm

7.1.3.4.Ritmos

-Salsa

-Merengue

-Urbano

-Bachata

-Rumba

7.2. Análisis de los Resultados de la Encuesta:

7.2.1. Estrato Social

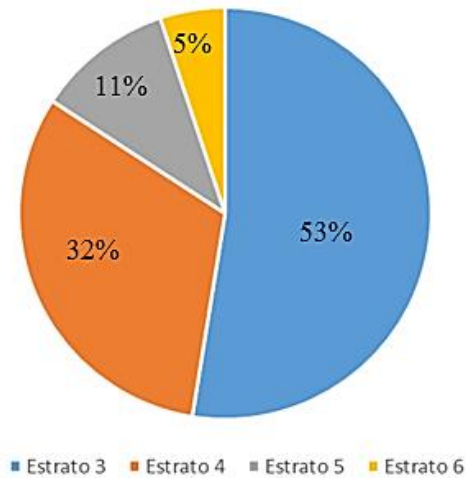


Figura 3. Estrato Social de las Personas Encuestadas

Fuente: Autor del Proyecto.

El gráfico anterior dice que 103 personas pertenecen al estrato 3, lo cual representa un 53% del total de los 196 encuestados, al estrato 4 pertenecen 62 personas, es decir, un 32%, en el estrato 5 se ubican 21 personas con un 11%, y por último el estrato 6 con 10 persona o un 5% del total de personas que participaron en la encuesta.

7.2.2. Edad

■ menores de 18 ■ de 18 a 30 ■ mas de 30

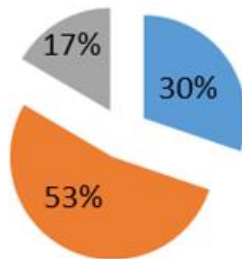


Figura 4. Rangos de Edad de las Personas Encuestadas

Fuente: Autor del Proyecto.

Como muestra la gráfica de los 196 encuestados un 53% tiene entre 18 y 30 años, un 30% es menor de 18 años y el 17 % restante corresponde a personas mayores de 30 años.

7.2.3. Sexo

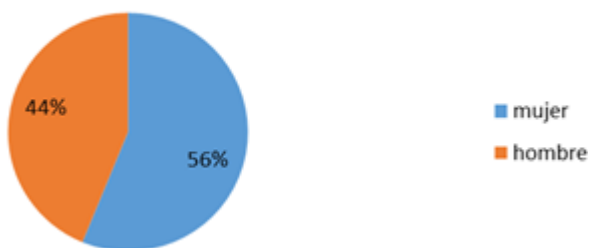


Figura 5. Sexo de las Personas Encuestadas

Fuente: Autor del Proyecto.

De los 196 encuestados el 56 % fueron mujeres y el 44% hombres

7.2.4. Nivel de ingreso

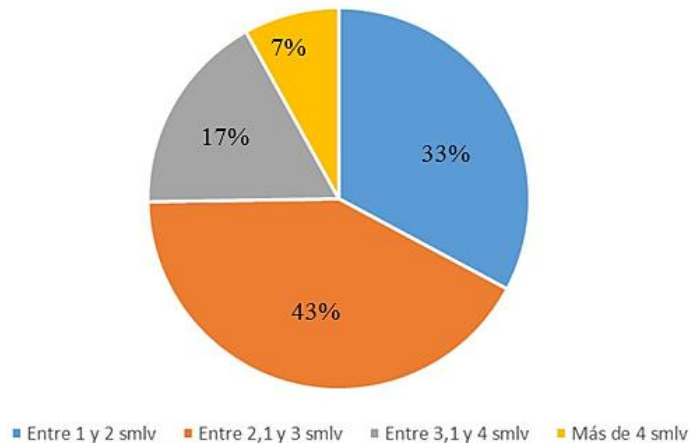


Figura 6. Niveles de Ingreso de las Personas Encuestas
Fuente: Autor del Proyecto.

El gráfico nos dice que 65 personas afirmaron ganar entre 1 y 2 Smlv, lo cual representa un 33% del total de encuestados; Por otro lado un 43% tiene ingresos entre 2,1Smlv y 3 Smlv, estos son un número de 83 personas; El número de personas que gana entre 3,1Smlv y 4 Smlv fue 34, representados en el gráfico con un 17 % y tan solo un 7% , es decir 16 personas, afirmaron tener ingresos por más de 4 Smlv.

7.2.5. ¿Es el baile una actividad que usted practica en su tiempo libre o en reuniones sociales?

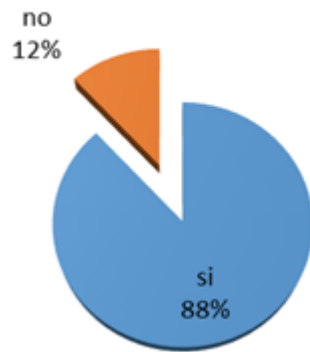


Figura 7. Personas que Practican el Baile en su Tiempo Libre

Fuente: Autor del Proyecto.

Un 88 % de los encuestados practica el baile en su tiempo libre o en reuniones sociales, el 12 % restante asegura que no.

7.2.6. ¿Considera que perfeccionar su baile es importante?

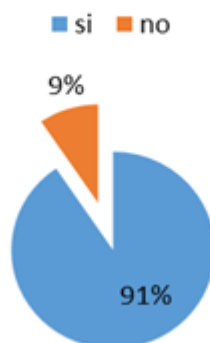


Figura 8. Personas que Consideran Importante Perfeccionar su Baile

Fuente: Autor del Proyecto.

El 91 % de los encuestados considera importante perfeccionar sus habilidades para el baile y solo el 9 % piensa que no lo és.

7.2.7. Razones por las que las Personas Bailan

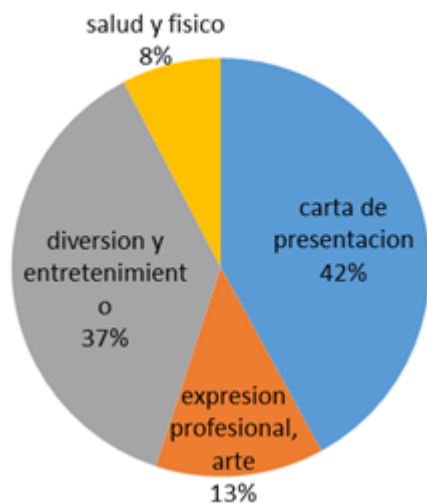


Figura 9. Razones por las Cuales las Personas Bailan

Fuente: Autor del Proyecto.

El 42% de los encuestados lo hace porque considera que el baile es una carta de presentación en reuniones sociales, mientras que el 37% lo hace por diversión y entretenimiento.

Un 13% baila porque ve el baile profesionalmente como una manifestación artística y tan solo un 8% porque considera que es un buen ejercicio físico que contribuye a su salud.

7.2.8. Sabiendo que el baile potencia la creatividad, la autoestima, las cualidades físicas, y las habilidades motrices y sociales en los niños, ¿Si tuviera hijos le gustaría que asistieran regularmente a una academia de baile durante su tiempo libre?

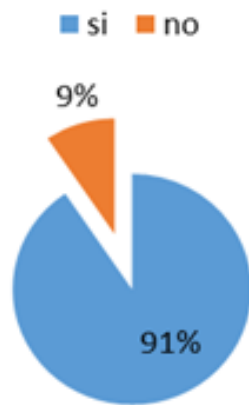


Figura 10. Personas que Estarían de Acuerdo en que sus Hijos Asistieran a una Academia de Baile

Fuente: Autor del Proyecto.

El 85 % de los encuestados manifiesta que le gustaría que su hijo asistiera a una academia de baile, por otro lado el 15 % asegura que no.

7.2.9. Ritmos de Preferencia para Bailar

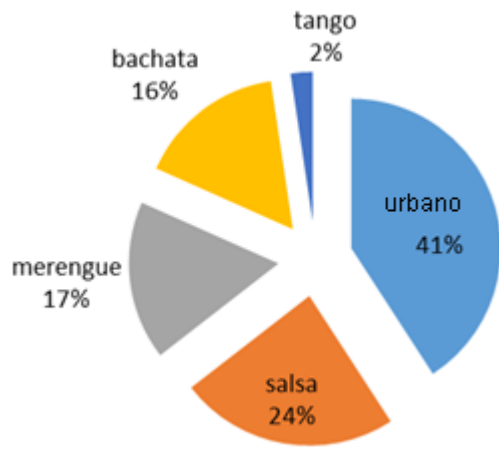


Figura 11. Ritmos Preferidos por las Personas

Fuente: Autor del Proyecto.

El 41 % de las personas encuestadas afirman que prefieren los ritmos urbanos; Un 24% eligió a la salsa como su ritmo preferido. El 35 % restante está repartido de la siguiente manera: el 17 % escogió el merengue, el 16% la bachata y el 2 % el tango.

7.2.10. ¿En cuál de los siguientes espacios cuenta usted con mayor disponibilidad para practicar alguna actividad como el baile?

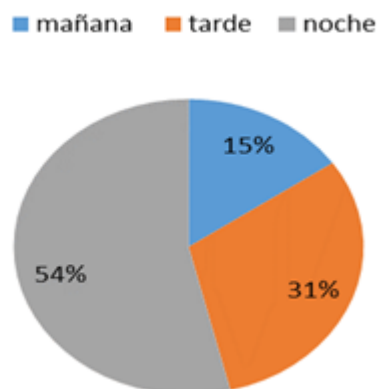


Figura 12. Momento del Día en que las Personas Tienen más Tiempo para Bailar

Fuente: Autor del Proyecto.

Más de la mitad de los encuestados, representada por un 54 %, aseguran que tienen más disponibilidad en la noche para practicar el baile; un 31% tiene mayor tiempo para esta actividad en la tarde y un 15% en la mañana.

7.2.11. ¿Pertenece o asistiría a una academia de baile?

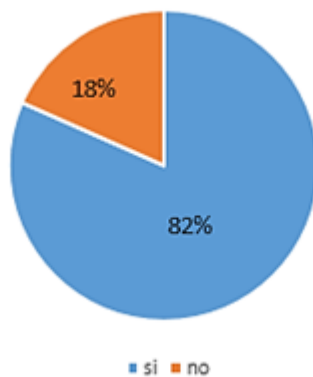


Figura 13. Personas que Asistirían a una Academia de Baile

Fuente: Autor del Proyecto.

El 82% de los encuestados asistiría o pertenecería a una academia de baile, por otro lado, el 18 % no.

7.2.12.¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para asistir a una academia de baile?

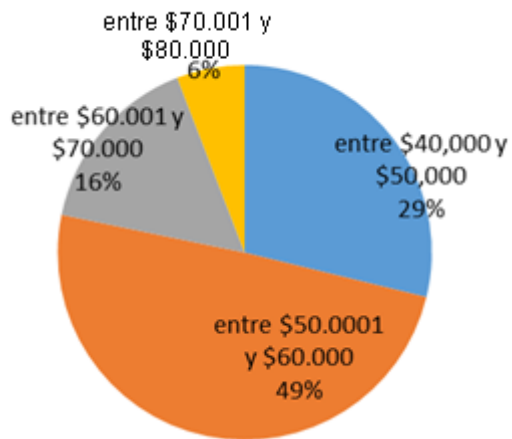


Figura 14. Cuánto Estarían Dispuestas a Pagar Mensualmente las Personas para Asistir a una Academia de Baile

Fuente: Autor del Proyecto.

Un 49% pagaría entre 50.000 y 60.000 pesos mensuales para asistir a una academia de baile. Un 29% pagaría entre 40.000 y 50.000 pesos. Un 16% pagaría entre 60.000 y 70.000 pesos. Solo un 6 % pagaría entre 70.000 y 80.000 pesos.

7.3.Estimación de la Demanda y Segmentación del Mercado

Según la información recopilada de la encuesta, para el primer año de funcionamiento la academia podría tener aproximadamente 160 clientes, además el segmento de mercado serán personas entre los 6 y 50 años, en su mayoría pertenecientes a los estratos 3 y 4 de la ciudad de Villavicencio.

7.3.1.Tipos de Demanda Según la Oportunidad:

Según lo analizado en este estudio de mercado una gran parte de la población lo conforma una demanda insatisfecha ya que las academias de baile que existen en la ciudad no presentan una infraestructura adecuada, los horarios no cubren la necesidad requerida y el personal no es el apto para la formación de bailarines integrales.

7.3.2.Tipos de Demanda Según la Necesidad

Según la necesidad, el proyecto se ubica dentro de la demanda de bienes no necesarios o de gusto, ya que no es un servicio requerido y fundamental para el desarrollo y crecimiento de la sociedad, sino más bien podría calificarse como un servicio de lujo.

7.3.3.Tipos de Demanda Según la Temporalidad

En cuanto a la temporalidad, el servicio es de demanda continua, pues el deseo de bailar es inherente a la persona y no a una determinada época del año, tampoco obedece a otra clase de factores como clima o temporada específica.

7.4.Comercialización

Flexdance ofrece su servicio como academia de baile a la ciudadanía en general, especialmente a personas de estratos 3 y 4, mayores de seis años, en la ciudad de Villavicencio. Con un alto grado de profesionalismo y calidad en la prestación del servicio busca formar personas de manera integral, para que desarrollen sus aptitudes, salud y forma física, entre muchas otras habilidades que se pueden llegar estimular mediante la danza, para lograr posicionarse en el mercado generando un impacto importante en la ciudad.

7.5.Prestación de los Servicios por Categorías

De acuerdo a la planeación de ésta propuesta, Flexdance, se desarrollarán tres categorías dentro de las cuales se clasificarán a los clientes por grupos para trabajar la intensidad según sus edades, todas las categorías contarán con los servicios que ofrece la academia, los cuales son la preparación físico-técnica, la preparación rítmica y la expresión corporal.

7.5.1.Infantil: De 6 a 14 años. En el baile como en el deporte, el inicio a temprana edad constituye una ventaja significativa, ya que es en esta primera etapa donde se cuenta con mayor flexibilidad y se puede estructurar una buena base física; La fuerza, la movilidad, la flexibilidad y la coordinación muscular, así como la genética son cruciales para el éxito de cualquier bailarín. Sin embargo, algunos de los niños, probablemente, estarán teniendo su primer encuentro serio con la música, y requieren coordinar sus habilidades rítmicas. Por tanto, las actividades que llevarán a cabo en su proceso de formación serán:

7.5.1.1.Preparación físico-técnica: Mediante una serie de ejercicios apropiados, relacionados con la gimnasia se buscará principalmente desarrollar su flexibilidad, así como el control de su cuerpo para enriquecer su bagaje motriz. Este control corporal se basa en el conocimiento y la interiorización de sensaciones fundamentalmente mediante giros, inversiones, planchas, pinos, etc, movimientos poco frecuentes en la vida diaria.

7.5.1.2.Preparación Rítmica: Actividad previa a las clases de baile. Debido a que los niños están acercándose en forma más estrecha a la música aún para algunos no resulta sencillo llevar los compases, ni coordinar su propio ritmo con la música. Es necesario entonces en forma didáctica lograr en primer lugar que puedan seguir los tiempos musicales acertadamente mediante juegos de palmas y juegos con instrumentos, entre otros, los cuales de manera divertida contribuirán a que ellos eduquen su oído y puedan transmitir a su mente y cuerpo los patrones rítmicos.

7.5.2.3.Expresión Corporal: La expresividad es fundamental para cualquier bailarín, una composición coreográfica debe ser presentada en un espectáculo como una pintura, una situación perfecta separada de la realidad para quienes la observan, por tanto juega un papel importante lo dramático y teatral, la actitud del rostro y el cuerpo entero, ya que no únicamente lo pies bailan, como se suele pensar, sino que absolutamente todo el cuerpo hace parte de aquella pintura o situación utópica que busca sacar al espectador de su propio contexto maravillándolo con una puesta en escena bien lograda. El cuidado, la precisión, de los movimientos así como la creatividad son habilidades que desarrollarán en estas clases, estimulando la motricidad fina y

haciendo que los niños empiecen a ver ese magnífico instrumento que es su cuerpo como una herramienta de comunicación.

7.5.1.4.Clases de baile: El encuentro de los niños con los diferentes ritmos musicales, para estas clases utilizarán todas las herramientas adquiridas en las anteriores y pondrán a prueba lo aprendido, realizando movimientos primero acordes a la música y también artísticos a través de coreografías, donde experimentaran el sentido de la uniformidad y sincronización al realizarlas junto a sus compañeras.

7.5.2.Juvenil (De 15 a 25 años) y Adultos (De 26 a 45 años). Con estos grupos de personas se trabajarán la siguientes actividades:

7.5.2.1.Preparación Físico técnica: con este grupo de usuarios, se trabajará tanto el refuerzo de los pasos básicos y elementales (para aquellos que no saben bailar o aún no lo logra a la perfección) como la técnica del baile (Para aquellos que tienen un mayor nivel). Igualmente, y debido a que con los años las personas vamos perdiendo la flexibilidad, aquí contarán con una serie de ejercicios para conseguir ser más flexibles y para tener mayor dominio de su cuerpo. Igualmente podrán asistir para aprender movimientos de mayor complejidad. Además de ellos recibirán tips y asesoría para gozar de una mejor salud (sobre alimentación, precalentamiento, la importancia de dejar malos hábitos como las malas posturas, el cigarrillo, el alcohol, etc). Los ejercicios físicos a realizar serán adaptados según la edad, capacidad y habilidad de cada usuario, contando con asesoría personalizada.

7.5.2.2.Preparación Rítmica: Debido a que aún en esta edad muchas personas realizan movimientos arrítmicos y poco agraciados, es importante tener en cuenta ésta preparación previa a las clases de baile para que las personas logren seguir con su cuerpo el ritmo musical.

7.5.2.3.Clases de baile: El encuentro con los diferentes ritmos musicales. Los usuarios aprenderán a bailar y pondrán en práctica lo aprendido en las otras clases para lograr un mejor nivel. Solo se hará énfasis en la expresión corporal a aquellos que estén interesados y tengan un nivel superior al común, es decir aquellos que toman el baile como expresión artística.

7.5.3.Mayores (de 46 años en adelante): Los usuarios ubicados en este grupo recibirán únicamente clases de baile al igual que los grupos anteriores y clases de preparación rítmica de ser necesario. Sin embargo si algunos de ellos se encuentran interesados podrán asistir a las clases de preparación físico técnica.

De los grupos infantil, juvenil y adulto, serán seleccionadas las personas que se encuentren un nivel superior para ubicarlas en la clasificación por niveles: **Intermedio y Avanzado**, donde se les brindaran todos los servicios anteriormente mencionados para que puedan perfeccionar su baile y llegar a conformar grupos representativos de la academia, que además de ello puedan trabajar con mayor autonomía.

7.6.Precio

De acuerdo a la investigación y a la fijación de precios en el mercado se concluye que nuestro precio no estará elevado al de la competencia ni tampoco muy por debajo de ella. De modo que los precios estarán dados así:

Mensualidad: \$65.000 (Derecho a una hora diaria de Lunes a Sábado)

Clases particulares por hora: \$10.000

Montajes coreográficos para presentaciones: A fijar según el número de personas y horas requeridas.

7.7.Promoción:

Flexdance, busca causar un gran impacto por el diferente y novedoso Portafolio de Servicios al público, para así poder ser la academia de baile número uno de Villavicencio, con nuestra siguiente propuesta de Promoción.

- Asistencia personalizada para garantizar el profesionalismo y la calidad que nos caracteriza como academia, de tal forma que estamos estrechamente vinculados con el progreso de cada uno de los usuarios.
- La preparación físico-técnica así como de expresión corporal complementaran la formación integral de los usuarios.

7.8.Publicidad

Se utilizará publicidad no muy costosa, para empezar a lanzar los servicios al mercado, allí tratando de sobresaltar todos los servicios que ofrecidos.

- Folletos y volantes.
- Anuncios en los periódicos
- Redes sociales.

8. Estudio Administrativo y Legal

8.1. Información General

La academia de Baile, al iniciar sus operaciones será una microempresa con personería jurídica sociedad limitada y tendrá un nivel de tecnología medio, pues contara con computadores, equipos de sonido, amplificadores, televisión e internet.

8.2. Diagnóstico estratégico

8.2.1. Análisis Competitivo

8.2.1.1. Intensidad de la Competencia

Villavicencio cuenta con algunas escuelas y academias de baile, aunque el número de competidores no es grande, se debe considerar que a diferencia de ciudades ubicadas especialmente en la costa atlántica (ej: Barranquilla) y en la costa pacífica (ej: Cali), la capital del Meta no tiene al baile como elemento cultural de importante arraigo, pues aparte del Joropo no hay movimientos fuertes generados con otros ritmos musicales; aún más no es una ciudad de gran tamaño y población.

De tal manera, que el Joropo, como baile folclórico no tendrá lugar en éste análisis competitivo; Así se encuentra que la competencia está representada principalmente por las siguientes escuelas:

-Ballare Escuela de Baile: Esta escuela de baile tiene una trayectoria algo considerable, pues lleva funcionando varios años en la ciudad, se encuentra ubicada frente a las instalaciones de Postobón, próxima a la glorieta. Se caracteriza por ofrecer una amplia gama de ritmos y por garantizar el aprendizaje de estos. Por otro lado sus horarios son muy limitados, pues como su misma administración lo explica, las personas que enseñan a bailar tienen otras ocupaciones que restringen los horarios de clase, además los precios no son del todo asequibles y las clases a las que se tienen derecho después de haber pagado son mínimas. Se encuentra entonces que Ballare es una alternativa para personas que quieren aprender a bailar de manera no artística o no profesional sino más bien para poder desempeñar un buen papel en reuniones sociales. Tampoco, esta escuela da cuenta de trabajo físico técnico.

- 4Dance: Ubicada en la avenida 40 zona rosa, barrio Siete de Agosto y ahora también en el barrio Panorama, cuenta, de igual modo, con diferentes ritmos, brinda algunos descuentos por inscripciones en grupo y la primera clase siempre es gratis. Sin embargo sus clases son básicamente sesiones de cardio y aeróbicos donde interactúan personas de todas las edades y niveles, se especializa en el método conocido como zumba.

-Afrosonlatino: Se encuentra ubicada en la Cr 39 No.9c-12 Esperanza 6. Ésta academia, que cuenta con unas instalaciones más adecuadas o propicias y agradables que las anteriores dos, es el primer intento por elevar el baile a un nivel superior, o por lo menos el más conocido; Aunque se especializa en salsa, se le adhieren de manera esporádica algunos breakers con un nivel bastante bueno, lo que llama mucho la atención, pues realizan movimientos de complejidad como los windmills, flares, freezes, saltos mortales etc. En cuanto a la salsa aún se queda algo

corta, trata de adoptar el estilo de la salsa caleña, que a nivel internacional, es el estilo característico colombiano, y si bien la brecha es bastante grande el esfuerzo es resaltable pues es notable el trabajo en la posturas, el trabajo de piernas y pies, el trabajo por alcanzar la velocidad que es propia del estilo vallecaucano, aunque falta condición para realizar movimiento de acrobáticos y de flexibilidad. Esta academia es relativamente nueva.

8.2.1.2.Orientación al Mercado:

La base de nuestra ventaja competitiva está constituida por la calidad en el servicio, la cual se logra al contar con el personal idóneo para la realización de las actividades de la academia que trabajará de manera comprometida con la evolución del usuario de modo que este llegue a desarrollar sus aptitudes y a evidenciar un marcado progreso a través de las clases; Así Flexdance llegará construir un diferenciador que permita dar muestra de un trabajo profesional, contrario a lo que sucede con otras academias de la ciudad.

8.2.1.2.1.Ventajas Competitivas:

- ✓ Servicios Diferenciadores
- ✓ Talento humano calificado
- ✓ Infraestructura adecuada
- ✓ Amplios horarios de atención
- ✓ Precios asequibles
- ✓ Calidad en la prestación del servicio

Tabla 1. Matriz de perfil Competitivo

	<i>Flexdance</i>			<i>Afrosonlatino</i>		<i>4Dance</i>	
<i>Factores Críticos para el Éxito</i>	Peso	Calificaci ón	peso pondera do	Calificaci ón	peso pondera do	Calificaci ón	peso pondera do
Calidad	0.15	4	0.6	3	0.45	2	0.3
Precio	0.23	4	0.92	4	0.92	2	0.46
Horarios	0.23	4	0.92	3	0.69	2	0.46
Variedad de Ritmos	0.23	3	0.69	3	0.69	3	0.69
Instalaciones	0.15	3	0.45	3	0.45	4	0.69
Total	1		3.58		3.2		2.6

Valores de Calificación	
4	Fortaleza Mayor
3	Fortaleza Menor
2	Debilidad Mayor
1	Debilidad Menor

Fuente: Autor del Proyecto.

Flexdance podría posicionarse por encima de sus competidores gracias a la calidad, precios y horarios que son los factores en los que tendría ventaja frente a otras academias.

8.2.1.3.Poder de los Compradores

En este tipo de mercado no se presenta dependencia a canales de distribución, por lo tanto no se sostiene esa clase de negociaciones con clientes de este tipo, sin embargo, aunque los clientes tienen la facilidad de cambiarse a otra academia, no existen en la ciudad un gran número de academias con las características de Flexdance, pues la mayoría están centradas en Folclor, Ballet y aérobicos.

De cualquier modo, la academia tendrá en cuenta la sensibilidad en cuanto a precios, dado que en la ciudad si hay un número considerable de gimnasios, que vendrían a ser sustitutos.

8.2.1.4.Poder de los Proveedores

Al ser una academia de baile, no se contaría con proveedores de materias primas como tal, por tanto el poder de los compradores es prácticamente nulo.

8.2.1.5.Entrada de Nuevas Empresas-Elementos

Las empresas que hacen parte de éste mercado constituyen un conjunto de características heterogéneas, pues aunque el común denominador es el baile, como ya se vio, algunas se especializan en el folclor llanero, algunas en salsa, otras en ballet, y aquellas que abarcan la mayor variedad de ritmos se quedan algo cortas en cuanto a calidad.En el mercado no existen barreras de carácter formal e informal que condicionen la entrada de nuevas empresas al mercado, por tanto la academia deberá estar ligada a una constante política de calidad y mejora continua para posicionarse como la mejor de la ciudad.

8.2.1.6.Productos Sustitutos

Aquellas personas que ingresan a una academia de baile con la idea de realizar un ejercicio de cardio, bajar de peso y estar en forma, podrían sustituir la academia por un gimnasio y sesiones de aeróbicos, no obstante, lo que buscará Flexdance es encontrar el equilibrio en la relación precio / beneficio, para que el cliente perciba la academia como una alternativa asequible, entretenida y funcional tanto para aprender a bailar como para estar en forma, de éste modo estar por encima de otras alternativas que puede ofrecer el mercado como gimnasios, centros de spinning, de aeróbicos o zumba, etc.

Además, aquellos que buscan desarrollar sus habilidades frente al baile, ejercicio de una forma divertida, Flexdance vendría a ser la mejor alternativa de la ciudad.

Tabla 2. Matriz de Calificación de Fuerzas

	Calificación de acuerdo al impacto				
	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
Factores asociados a cada fuerza	1	2	3	4	5
Variables poder comprador		x			
Variables poder proveedor	x				
Variables competencia			x		
Variables productos sustitutos		x			
Variables nuevas empresas		x			

Fuente: Autor del Proyecto.

Las variables tomadas en cuenta para cada una de las cinco fuerzas fueron las expuestas en la descripción anterior que se hizo de cada una de ellas, sin embargo, a continuación recordamos cuáles son:

Variables poder comprador: Volumen del comprador, ventaja diferenciada, capacidad de integrarse hacia atrás, ventajas de los clientes.

Variables poder Proveedor: Como tal no existe una variable que pueda causar gran impacto en la compañía dentro de ésta fuerza.

Variables Competencia: Número de competidores, Homogeneidad de las empresas, especificidad de los activos.

Variables Nuevas Empresas: Diferenciación del producto.

Variables Productos Sustitutos: Relación precio/beneficio, disponibilidad de sustitutos cercanos, propensión del comprador a sustituir, nivel percibido de diferenciación de producto o servicio, entre otras.

8.2.2.Análisis Situacional

8.2.2.1.Evaluación Externa

8.2.2.1.1.Factores Sociales:

En muchos lugares del país, el baile es una expresión cultural claramente reconocible en la sociedad, especialmente en ciudades de la costa atlántica y pacífica, tales como Barranquilla y Cali; No obstante, esta actividad cada día tiene más acogida, los nuevos estilos y el desarrollo de los ya existentes causan admiración entre las personas, al punto que ha pasado a ser protagonista de programas de entretenimiento en la televisión mundial y nacional. De tal forma que ritmos como la salsa y en especial el movimiento urbano han ido ganando espacio en la ciudad de Villavicencio, han surgido discotecas de salsa con gran éxito, además en diferentes barrios y parques de la ciudad es posible ver a jóvenes haciendo break dance con un nivel muy bueno, de hecho, el movimiento urbano se ha extendido pero aún no es significativo en la ciudad.

El Joropo es el ritmo con mayor arraigo social, pues representa al Llanero y su típico estilo, la personalidad fuerte y los valores de la región, éste baile folclórico se imparte no solo en colegios y universidades sino también en corporaciones y academias que hacen presentaciones públicas y que han representado al país en el exterior. Sin embargo Flexdance, espera ser una alternativa saludable que promueva la diversidad y que cause impacto en la ciudadanía dando la oportunidad de manifestar aquellos ritmos de vanguardia que resultan tan atractivos hoy en día.

8.2.2.1.2.Factores Tecnológicos:

Al ser una academia de baile no se requiere de manera inminente la tecnología para realizar las actividades administrativas de la empresa y menos aún para las de carácter operativo,

ni ésta tiene impacto directo sobre la academia, ya que lo esencial para este tipo de empresa además del talento es contar con unas instalaciones bien adecuadas para desarrollar la actividad principal, por tanto hablamos aquí de espacios amplios, pisos propicios, aparatos de sonido, espejos de gran tamaño, etc. Prácticamente la empresa no deberá preocuparse por el movimiento de la tecnología circundante.

8.2.2.1.3. Factores Económicos:

La ciudad de Villavicencio es la capital que refleja el mayor nivel de ahorro per cápita en el país, de nuevo nos remitimos al estudio realizado por La firma Raddar, la cual ubicó, en 2012, a Villavicencio como la décima ciudad con más compras per cápita, superando a ciudades como Bucaramanga y Bogotá, encontrando que los habitantes de la capital llanera gastan gran parte de sus ingresos en diversión, recreación y entretenimiento (Llano 7 días, 2012). Por otro lado, el montaje de la academia no requiere una inversión de grandes dimensiones, los recursos que son necesarios son posibles de conseguir con relativa facilidad.

8.2.2.1.4. Factores Legales:

Además de la debida inscripción ante la Cámara de Comercio, La Administración de Impuestos Nacionales y Distritales y las debidas diligencias concernientes a la DIAN, es importante entrar a analizar algunos elementos legales y tributarios que nos atañe como empresa y que son los siguientes:

Al constituir la empresa como persona jurídica, perteneciente al régimen común que significa estar debidamente formalizado, se entiende el hecho de estar obligado a facturar, a cobrar Iva, a declarar renta y llevar la contabilidad de las actividades de la organización.

Adicional a ello, como usuario de la música, la empresa está obligada a pagar derechos de autor, los cuales son recaudados por **Sayco y Acinpro**: “De conformidad con el artículo 158 de la Ley 23 de 1982, son usuarios de la música los propietarios de establecimientos que en forma permanente u ocasional comuniquen la música para sus clientes, en forma directa o indirecta” (Alcaldía de Bogotá, 2016).

El valor del pago de derechos de autor es calculado mediante una fórmula tarifaria que tiene en cuenta factores como la categoría, el objeto social, el estrato y la ubicación del negocio. Según el reglamento de tarifas vigente de Sayco y Acinpro, Las academias de baile hacen parte de la categoría 4 , y su objeto social es de código 101, el cual identifica a los establecimientos de cualquier naturaleza que para fines de su objeto social vendan productos o presten servicios para consumidores o usuarios dentro del mismo establecimiento (Sayco y Acinpro, 2016).

Es necesario también acogerse a la norma que regula la emisión de sonidos y ruidos, la resolución 0627 de 2006 del Ministerio de Ambiente que establece los niveles máximos de ruido permitidos a nivel nacional según la zona de ubicación y determina que para áreas comerciales no es permitido sobrepasar los 70 dB en horario diurno (Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, 2016)

8.2.2.2.Evaluación Interna: Enfoque de Capacidades

8.2.2.2.1.Capacidad Directiva:

En primera instancia una fortaleza para la empresa sobre la competencia al considerar de que además de estar capacitados para bailar y desarrollar las actividades operativas, somos estudiantes de administración de empresas.

Por otro lado hay que considerar la falta de experiencia en el ejercicio de la administración.

8.2.2.2.2.Capacidad Competitiva:

El talento y los parámetros que con los cuales contará la empresa para el desarrollo de su actividad será el principal diferenciador de la empresa en cuanto a competitividad. Además, la fijación de horarios poco restrictivos y la fijación de precios asequibles constituyen otros elementos que nos proporcionarán preferencia por parte de los clientes.

8.2.2.2.3.Capacidad Financiera:

Como se ha dicho, no se requiere de una inversión grande para montar la academia, pues lo más importante es el lugar donde irá a funcionar (arriendo), el cual debe contar con espacios y pisos adecuados y el sonido.

Por ende es posible afirmar que los recursos financieros no constituyen un obstáculo o una debilidad.

8.2.2.2.4. Infraestructura Técnica y Tecnológica:

La infraestructura, que se requiere en este caso, como ya se a reiterado, no está pautada por la tecnología sino más bien por espacios adecuados, amplios, bien ambientados, agradables, pisos adecuados, espejos de gran tamaño y algunos elementos que facilitan el trabajo de estiramiento y flexibilidad.

Del mismo modo se requiere contar con personal capacitado, que cuente con el conocimiento en cuento al baile y ejercicio físico.

Tabla 3. Matriz EFE

<i>Factores determinantes de Éxito</i>	<i>Peso</i>	<i>Calificación</i>	<i>Peso Ponderado</i>
Oportunidades			
1.Competencia indirecta, especializada en nichos específicos y poco capacitada.	0.2	3	0.6
2.Popularización del baile.	0.3	4	1.2
Amenazas			
1..Cultura poco tendiente a expresiones artísticas de éste tipo.	0.2	2	0.4

2.Bajos ingresos en algunos sectores de la demanda.	0.3	3	0.9
Total	1		3.1

Fuente: Autor del Proyecto.

El total ponderado de 3,1 indica que esta empresa está por encima de la media (2,5) en su esfuerzo por adoptar estrategias que contribuyan a aprovechar las oportunidades externas y disminuir las posibles amenazas

Tabla 4.Matriz EFI

<i>Factores Determinantes de Éxito</i>	<i>Peso</i>	<i>Calificación</i>	<i>Peso Ponderado</i>
Fortalezas			
1.Propietarios con formación en administración de empresas, gimnasia y baile.	0.4	3	1,2
2.Conocimiento del mercado	0.3	4	1.2
Debilidades			
1.Poca experiencia en el ejercicio administrativo.	0.3	2	0.6
TOTAL	1		3.0

Fuente: Autor del Proyecto.

El total ponderado de 3.0 que está por encima de la media (2,5), indica que la empresa puede ser fuerte en el mercado y afrontar sus debilidades.

Tabla 5. Matriz DOFA

Externamente	Oportunidades (O)	Amenazas (A)
Internamente	1. Competencia indirecta, especializada en nichos específicos y poco capacitada. 2. Popularización del baile.	1. Cultura poco tendiente a expresiones artísticas de éste tipo. 2. Bajos ingresos en algunos sectores de la demanda.
Fortalezas (F)	Estrategias (FO)	Estrategias (FA)
1. Propietarios con formación en administración de empresas, gimnasia y baile. 2. Conocimiento del mercado	1. Brindar un servicio de calidad y una amplia gama de ritmos y fusiones. 2. Llegar a la demanda existente en los barrios populares de Villavicencio gracias a relaciones ya establecidas con diferentes	1. Extender en la ciudad el concepto de baile que maneja la empresa, especialmente en la juventud, haciendo muestra de la calidad y otras ventajas que priman sobre la competencia.

	grupos.	2. Establecer una política de fijación de precios que brinde la mayor asequibilidad posible sin afectar de manera significativa la rentabilidad.
Debilidades (D) 1. Poca experiencia en el ejercicio administrativo.	Estrategias (DO) 1. Apoyarse para el ejercicio administrativo en la universidad en caso de llegar a ser necesario.	Estrategias (DA) 1. Difundir información de la academia (redes sociales, entre otras) como un movimiento cultural que llegue a ser apropiado por los jóvenes de la ciudad.

Fuente: Autor del Proyecto.

Flexdance, entra a un mercado que tiene mucho por aprovechar; gracias al talento del personal con el que contará y a la cercana relación de éstas personas con jóvenes bailarines y aficionados de Villavicencio, así como con algunos grupos, podrá convertirse en la congregación del talento de la ciudad y llegar a posicionarse como la mejor academia de baile de la capital del Meta.

La empresa espera causar impacto en la sociedad al ofrece no solo todos los beneficios propios del baile sino calidad, desarrollando sus actividades con las pertinencias necesarias, en horarios extendidos, a precios asequibles donde las personas que ingresen puedan reconocer en sí mismos la evolución en sus procesos de formación y en su salud e integridad personal; de tal manera, que al haber identificado las falencias de las empresas que dominan el mercado y las necesidades de la demanda desarrolle competencias y estrategias que marquen la diferencia.

8.3.Misión:

Flexdance es una academia de baile creada con el propósito de cultivar y proyectar la danza como un arte a través de sus diferentes manifestaciones, así como su preservación patrimonial, apuntando de lleno a la ciudadanía y promocionando el arte y la cultura como generadores de desarrollo socioeconómico.

Nuestra academia ofrece una formación integral de calidad basada en el compromiso y la disciplina, la cual constituye igualmente una alternativa de salud, entretenimiento y belleza; Para ello contamos con personal calificado y con un alto grado de profesionalismo.

8.4.Visión:

Consolidarnos a 2021 como la mejor academia de baile de la ciudad de Villavicencio- Meta al formar bailarines integrales y contribuir con la evolución física, mental y artística de la ciudadanía, con un trabajo limpio y técnico cuya calidad pueda ser evidenciada por el público en general logrando traspasar el contexto local. De tal manera que Flexdance se convierta en un referente artístico que logre hacer historia, una historia escrita a través de los pies.

8.5.Objetivos Organizacionales :

- Flexdance tiene el objetivo de promover el baile mediante la formación integral del individuo, ampliando y diversificando las experiencias de aprendizaje y desarrollo, en un ambiente adecuado.
- Lograr que los usuarios reconozcan y desarrollen su autosuficiencia para el cumplimiento de sus metas.
- Hacer que el usuario reconozca su cuerpo como principal instrumento de esta actividad, con el cual el baile se materializa.
- Hacer que el usuario logre armonizar sus movimientos y conectar la mente con el cuerpo, para que se convierta en creador de su propio lenguaje.
- Velar por la apropiación de hábitos y costumbres saludables que permitan un óptimo estado tanto físico como mental de los usuarios.
- Hacer que el baile sea entendido como expresión artística y cultural generadora de desarrollo social y económico.
- Velar por la evolución de cada uno de los usuarios tanto en el plano artístico, como físico y mental, para llenar las expectativas de los mismos.
- Contribuir con el bienestar y la autorrealización de los usuarios.
- Fomentar las capacidades y habilidades de los usuarios.
- Facilitar a los bailarines un espacio donde se desarrolle las capacidades artísticas.

8.5.1.Objetivos Organizacionales a Corto Plazo

Darse a conocer a la ciudadanía como una academia de carácter profesional, que brinda un mejor servicio en cuanto a enseñanza y proporciona resultados reales, desarrollando

habilidades y cualidades físicas en los usuarios, así como la creatividad, el autoestima, las habilidades motrices y sociales, especialmente en niños, ya que se contará con el personal adecuado, con asesoría personalizada, con calidad en los procesos pedagógicos y un alto grado de compromiso con el progreso de cada una de las personas que asisten nuestras clases.

8.5.2.Objetivos Organizacionales a Mediano Plazo:

A mediano plazo se proyecta abarcar una gran cantidad de la población, y lograr el reconocimiento de la misma como la mejor academia de baile de la ciudad, logrando suplir la necesidades requeridas para alcanzar un posicionamiento en el nicho de mercado con sello de calidad, profesionalismo y compromiso.

8.5.3.Objetivos Organizacionales a Largo Plazo:

Finalmente, al largo plazo, tras haber logrado los objetivos anteriormente mencionados, se proyecta la ampliación y mejoramiento de la infraestructura, así como la apertura de sucursales expandiendo el buen nombre y acreditación, manteniendo vigencia y posicionamiento en el mercado gracias a la flexibilidad y adaptación al cambio del entorno.

8.6.Valores:

A continuación se presentan los valores que hacen parte de la axiología de la organización y que constituyen los ejes de la misma:

Disciplina

Compromiso

Integridad

Calidad

Respeto

Principios:

Compromiso, creatividad, trabajo en equipo, integralidad.

8.7.Actividades:

Para el cumplimiento de los objetivos la academia realizará y participará de las siguientes actividades:

- Presentaciones de Baile en escenarios públicos.
- Concursos y Torneos

8.8.Metas:

Flexdance tiene como metas:

- Lograr en 4 años contar con unas instalaciones amplias y de primera calidad, así como la creación de una segunda sede.
- Lograr en 4 años destacarse como academia en competencias nacionales de baile.
- Lograr formar excelentes bailarines que represente la academia a nivel nacional, así como composiciones coreográficas y shows que trasciendan el ámbito de lo local.

8.9.Indicadores de Gestión

8.9.1.Indicadores de Eficiencia

Para medir el desempeño de cada instructor se utilizarán los siguientes indicadores:

1. Número de horas Laboradas / Número de clientes atendidos
2. Número de ausentismo / Número de horas programadas

8.9.2.Indicadores de Eficacia:

Para medir la actividad general de la academia se aplicará el siguiente indicador:

1. Número de clientes / Número de Instructores

8.9.3.Indicadores de Efectividad:

Para medir el impacto de la academia sobre el segmento de mercado (número de personas clasificadas en los estratos socioeconómicos que conforman la población objetivo) se utilizará el siguiente indicador:

1.Número de clientes/Población objetivo

8.10.Estructura Organizacional

8.10.1.Mecanismos Para la Coordinación del Trabajo

Para coordinar el trabajo, Flexdance tendrá un administrador que emitirá instrucciones a los profesores y demás colaboradores de la academia, de manera que se encargará también de supervisar las acciones de todos ellos; Lo anterior gracias a que el administrador de la academia será una persona no solo formada en el campo de la administración sino también en el baile.

Como apoyo para realizar este trabajo, el administrador tendrá a manera de soporte escrito las normas y funciones concernientes a las personas que forman parte del talento humano de la empresa; adicionalmente la secuencia de pasos para desarrollar las actividades de la academia.

8.10.2Mecanismos Para la División del Trabajo:

En cuanto a división del trabajo, nuestra academia de baile, presenta tres grupos en los cuales fragmenta el tipo de actividades que en ella se realizan clasificando consecuentemente a sus colaboradores, siendo el primer grupo aquel que lleva a cabo el trabajo que denominamos como básico. Estas personas ocupan los siguientes cargos:

-Servicios Generales

-Secretaria-Recepcionista

Sus funciones elementales son:

- a. Asegurar las herramientas bases para el funcionamiento de la organización.
- b. Hacer seguimiento a la existencia y mantenimiento a cada uno de dichas herramientas.

- c. Distribuir eficiente y ágilmente las herramientas para que la organización funcione adecuadamente.
- d. Todas aquellas funciones de apoyo y asistencia directa al funcionamiento de la empresa.

En el segundo grupo se encuentran aquellos colaboradores que asumen la responsabilidad general del manejo de la organización y todos aquellos que suministran apoyo directivo. Estos colaboradores ocupan los siguientes cargos:

-Administrador

Funciones son:

- a. Formular y asegurar el cumplimiento de la manera más efectiva de la misión de la organización.
- b. Satisfacer las necesidades de quien controlan o ejercen influencia sobre la organización.
- c. Implementar el mecanismo coordinador de la supervisión directa
Cuando designa a los responsables de las distintas unidades.
- d. Diseñar la estrategia global.
- e. Administrar las relaciones internas y externas.

Y el tercer grupo es el que realiza conexión entre el primero y segundo grupo. En este grupo se encuentran los profesores.

8.10.3.Funcionamiento de la Organización:

Flexdance manejará un sistema de autoridad formal donde se basara en la representación por medio del organigrama del flujo de autoridad formal, de las posiciones existentes dentro de

la organización y de la agrupación de las distintas áreas. Evidenciando claramente la supervisión directa.

8.10.3.1.Organigrama

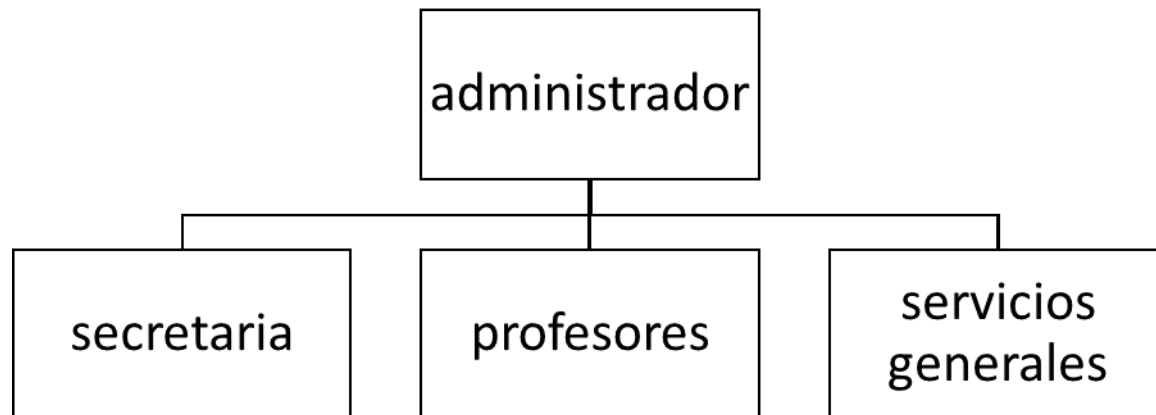


Figura 15.Organigrama de la Academia de Baile

Fuente: Autor del Proyecto.

8.11.Proceso de Administración del Recurso Humano:

8.11.1Reclutamiento: Una vez se genera la vacante se deberá revisar el manual de funciones y el perfil del cargo requerido con el fin de validar si las competencias y funciones en él consignadas son las actualmente requeridas o si es necesario realizar alguna modificación. Posteriormente se determinará el canal de difusión, para ello, se debe establecer si se utilizará una fuente interna, externa o mixta. Dado que las publicaciones internas se utilizan con mayor frecuencia en empresas de tamaño considerable, para el caso de la academia, el proceso de reclutamiento se llevará a cabo fundamentalmente por medio de publicaciones externas, en donde las redes sociales, los avisos en prensa y el voz a voz constituirán los principales medios de difusión. Finalmente se decepcionaran las hojas de vida para más adelante estudiar los antecedentes de cada candidato.

8.11.2. Selección: El proceso de selección obedecerá a variables como el número de candidatos que se postulen, así como el tiempo de respuesta de cada uno para tomar y desempeñar el cargo. Además del análisis de los antecedentes de las hojas de vida se aplicarán otras herramientas de selección tales como:

- **Prueba de Talento:** Para el caso de los profesores de baile, cada candidato deberá demostrar su talento y habilidades para el baile.
- **Entrevista:** Mediante una entrevista individual, semiestructurada se buscará determinar el nivel de conocimiento respecto al baile y la actividad física de cada aspirante, así como otros aspectos de tipo personal.
- **Test de Comportamiento:** Adicionalmente se aplicará una prueba de comportamiento conocida como 16pdf.
- **Referencias Laborales y Personales:** La verificación de las referencias laborales y personales de cada uno de ellos deberá realizarse en todo caso y podrá hacerse vía telefónica.

8.11.3. Nombramiento y Contratación: Una vez seleccionado el candidato que presente la mayor idoneidad, éste deberá aportar la documentación requerida como cédula, rut, libreta militar, certificado de antecedentes judiciales y demás especificaciones del reglamento interno de

trabajo anexo al presente trabajo; Así mismo modo se vinculará mediante un contrato de trabajo escrito a término indefinido, el cual se adiciona como documento adjunto, y se llevaran a cabo las respectivas afiliaciones a los sistemas de salud, pensión y atención a riesgos laborales.

8.11.4.Inducción y Capacitación: En su primer día de inducción, el nuevo empleado deberá conocer completamente las instalaciones de la empresa, así como los demás empleados que hacen parte de la academia, se le recordará su jornada laboral y remuneración, además de los manuales de funciones y elementos básicos de la cultura organizacional y política de calidad. A futuro se contemplará la posibilidad de enviar a los profesores de la academia a recibir instrucción en academias de renombre en el país, durante cortos periodos, de manera que puedan mejorar en aquellos aspectos en los que presentan debilidades y desarrollen un mejor trabajo en la academia.

8.12.Definición de los Puestos de Trabajo:

- ☐ Administrador
- ☐ Secretaria-Recepcionista
- ☐ Profesores/Instructores
- ☐ Servicios generales

8.12.1.Perfiles de Cada Cargo:

8.12.1.1. Administrador: Debe contar con habilidad para definir, planear, diseñar y liderar programas y estrategias, planes logísticos y operativos de acción para la gestión pedagógica y

administrativa. También debe tener habilidad para planear y definir recursos (humanos, físicos y financieros) necesarios para brindar un servicio de calidad.

Contar con visión organizacional que permita el crecimiento de la academia, habilidad para coordinar, integrar y movilizar equipos pedagógicos y administrativos, en torno a proyectos y actividades propias de cada área de trabajo, tanto artísticas como administrativas, logrando un trabajo en equipo.

Del mismo modo debe ser una persona formada en la danza para propinar una visión artística indispensable para dirigir la academia. También debe contar con conocimiento y habilidad en supervisión y seguimiento al cumplimiento de las actividades.

Adicional a lo anterior debe tener una comunicación efectiva, que le permita escuchar, para reflexionar acerca de las opiniones e intervenciones de los miembros de la academia.

Que cuente con habilidades interpersonales como el trabajo en equipo y con ética.

8.12.2. Secretaria/Recepcionista:

Debe ser una persona proactiva, que tenga un carácter amable, destreza en la atención al cliente, habilidades en relaciones humanas, lenguaje y vocabulario acorde al cargo.

8.12.3.Profesores/Instructores:

Partiendo de los principios de Flexdance, se pretende que los profesores que hagan parte de la academia deben ser:

- Facilitadores, orientadores y motivadores de los proceso de aprendizaje y formación de la academia.
- Que tengan la técnica y el talento necesario.
- Que sean promotores y socializadores de buenos hábitos que permitan a los usuarios adquirir un mejor estado físico y calidad de vida.
- Deberá estar comprometido con la metodología de la academia para posibilitar en los usuarios la autogestión.
- Deberán estar comprometidos con los principios y fundamentos de la academia.

8.12.4.Servicios Generales:

Debe ser una persona proactiva, que tenga un carácter amable, además debe ser servicial, honesta, honrada, dinámica, y con un vocabulario acorde apropiada.

8.13.Identificación dela Política de Calidad:

Contando con un personal competente, en un ambiente apto, que busca la satisfacción del cliente y comprometidos con el mejoramiento continuo en la prestación del servicio, es política de calidad de Flexdance, academia de baile, el desarrollo de las habilidades y la mejora en los estilos de vida de los usuarios, abarcando diferentes dimensiones del ser humano de manera

personalizada, por medio de la pedagogía basada en la disciplina y el compromiso, metodología de trabajo constante y progresivo tanto físico como mental, fundamentados en los principios de la academia.

8.13.1.Calidad en la Atención al Cliente

- Recepcionar a los usuarios de manera amable, con un saludo que genere calidez al cliente y denote la disposición a la hora de ofrecer y prestar el servicio.
- Contestar el teléfono siempre de la misma manera cómo se recibe e interactúa con un cliente en las instalaciones de la academia.
- Actualizar y modificar la información de los usuarios respecto pagos, datos personales, horarios, etc. De manera eficiente.
- Atender quejas, sugerencias e inquietudes con amabilidad y de manera proactiva, buscando resolverlas y brindar soluciones, así como comunicarlas a la administración con el fin de desarrollar alternativas que permitan la satisfacción del cliente.

8.13.2.Calidad en los Salones de Baile

- Preparar el salón para el inicio de las actividades de manera que siempre se trabaje en un espacio ordenado.
- Motivar incentivar, estimular y explicar en conjunto e individualmente a los usuarios, la actividad a realizar.
- Guiar y orientar a los usuarios en cada actividad

- Invitar a las personas a trabajar constantemente para mejorar y a comentar acerca de las actividades.
- Estimular a la autoevaluación de cada usuario.
- Fomentar buenos hábitos de vida y salud, así como orientar y aconsejar a los usuarios respecto a estos
- Detectar y evitar posibles riesgos de lesiones o accidentes por parte de los usuarios en el desarrollo de las actividades y ejercicios de las clases.
- Supervisar eventualmente a los profesores y revisar su metodología.

9. Estudio Técnico

9.1. Localización

Figura 14. Cómo llegar a FLEXDANCE Academia de Baile:

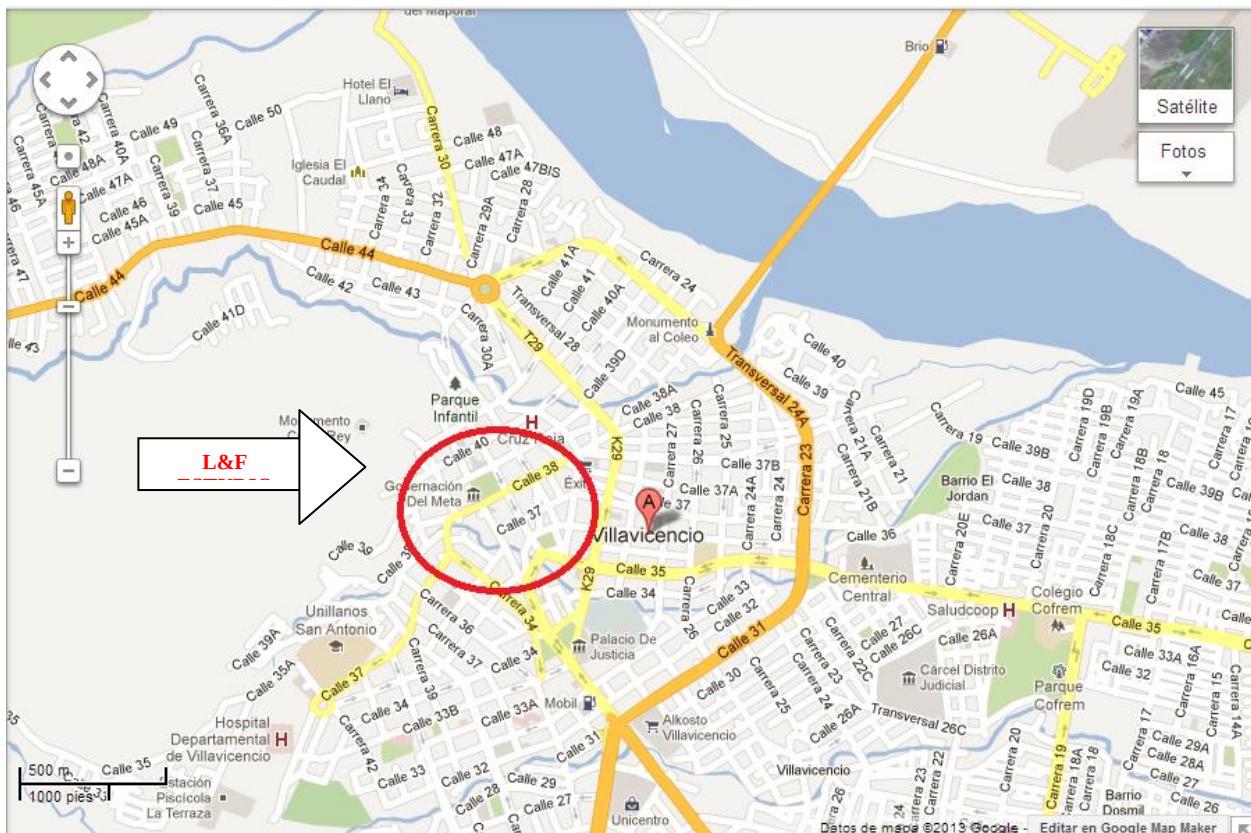


Figura 16. Mapa de Villavicencio

Fuente : Google Maps

La academia de baile Flexdance se planea ubicar en la ciudad de Villavicencio, capital del departamento del Meta, según informa la Secretaría de Planeación con cifras expuestas en el Plan de Ordenamiento Territorial proveniente de las empresas de servicios públicos, se calcula a 2015 una población de 531.862 habitantes aproximadamente (Planeación 2015), Además es el centro comercial más importante de los Llanos Orientales, situado en el pie de monte de la Cordillera Oriental, al noroccidente del departamento del Meta, en la margen derecha del río

Guatiquía, a 86 km del sur de Bogotá D.C , a dos horas y media de ésta por la autopista al Llano, sostiene una temperatura de 27C (Wikipedia, 2016).

Villavicencio, al ser la ciudad con el mayor crecimiento y desarrollo urbano de la región, es la ciudad que más evidencia manifestaciones culturales globales en los Llanos orientales; Se procurará que Flexdance se ubique en el centro de la ciudad, dentro del perímetro del círculo rojos que representa el área de ubicación en el mapa anterior. La ubicación central de la academia constituye una fortaleza, pues es un espacio concurrido, donde confluyen personas de todos los estratos y edades.

9.2.Ingeniería del Proyecto

A continuación se presenta el diagrama de flujo de los procesos principales de cada cargo; En primer lugar el proceso de Dirección, el cual se encuentra a cargo del Administrador quien es la cabeza del esquema organizacional, por tanto, el encargado de liderar la academia y lograr que cumpla con los objetivos planeados.

En segunda instancia el proceso de la venta del servicio que es desarrollado por la secretaria, seguido del proceso de impartir la clase del cual se encargan los profesores y para finalizar el aseo de la planta a cargo de la persona de servicios generales.

9.2.1.Proceso: Dirección

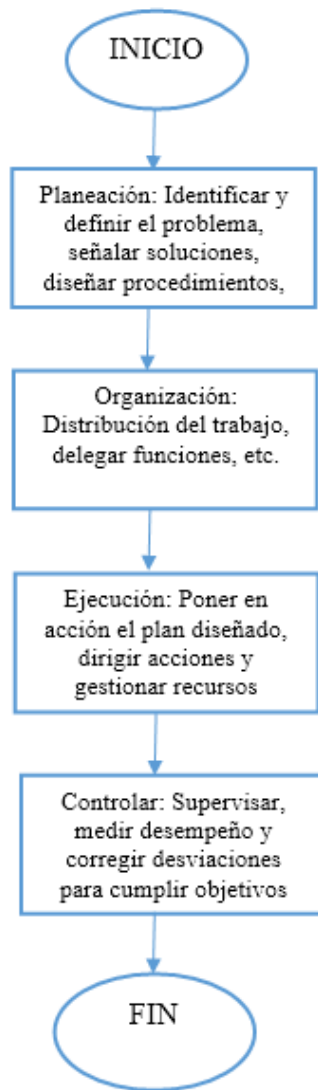


Figura 17. Flujograma del Proceso de Dirección

Fuente: Autor del Proyecto.

9.2.2.Proceso: Venta

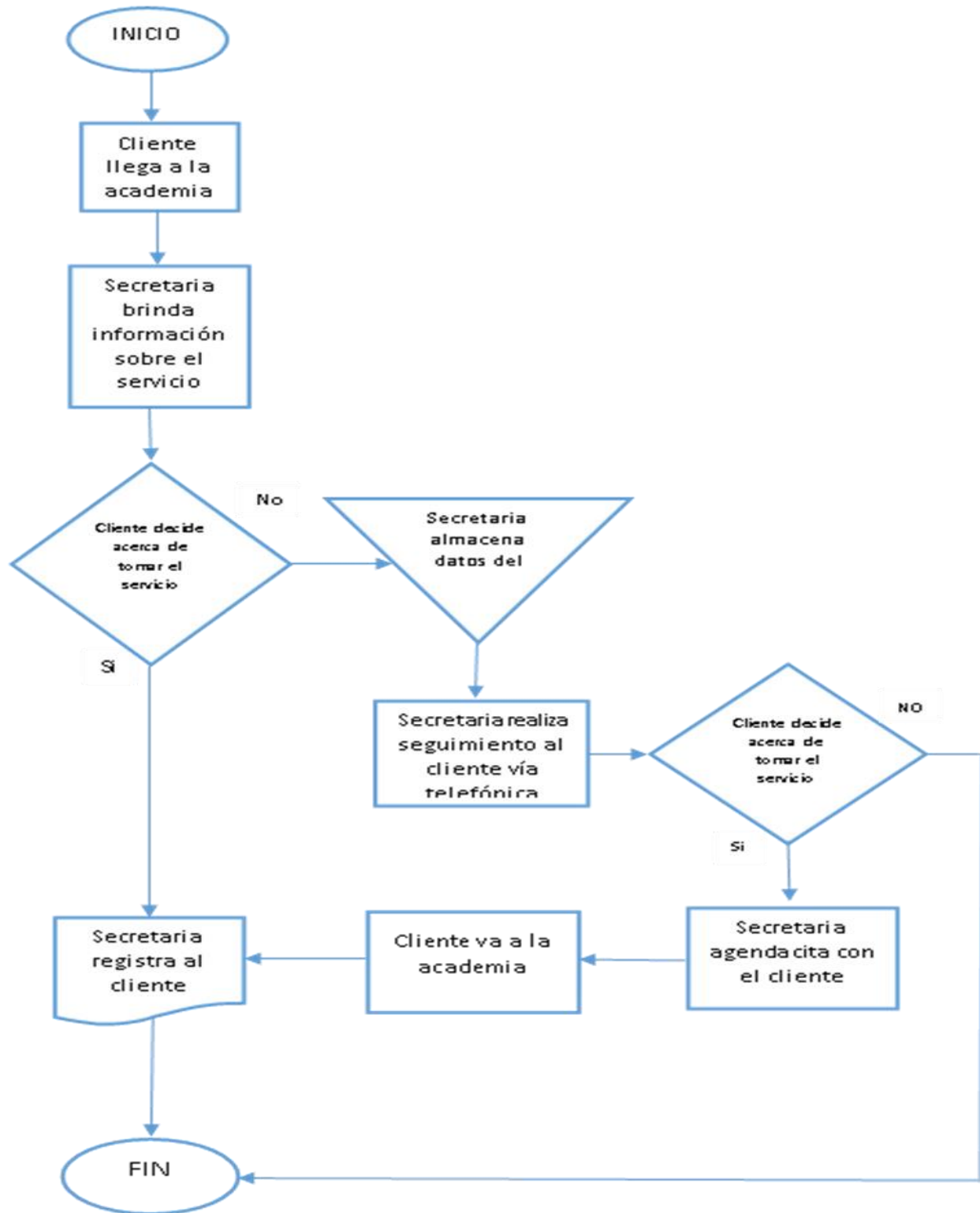


Figura 18. Flujograma del Proceso de Venta

Fuente: Autor del proyecto

9.2.3.Proceso: Clase de Baile

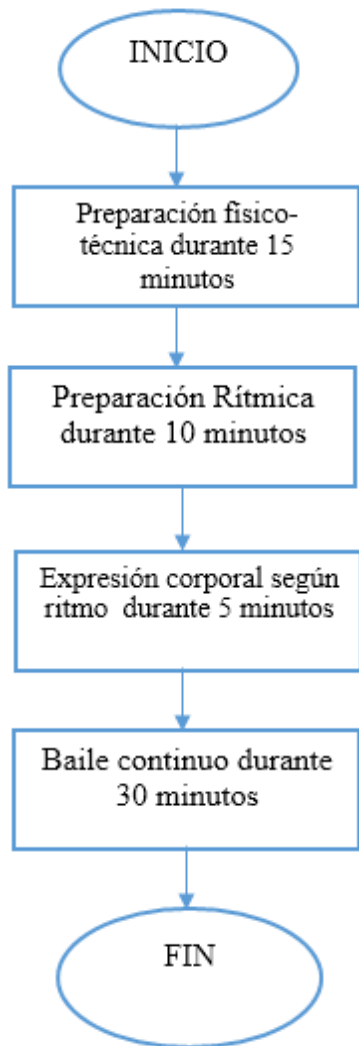


Figura 19. Flujograma Proceso de Clase

Fuente: Autor del proyecto

9.2.4.Proceso: Aseo

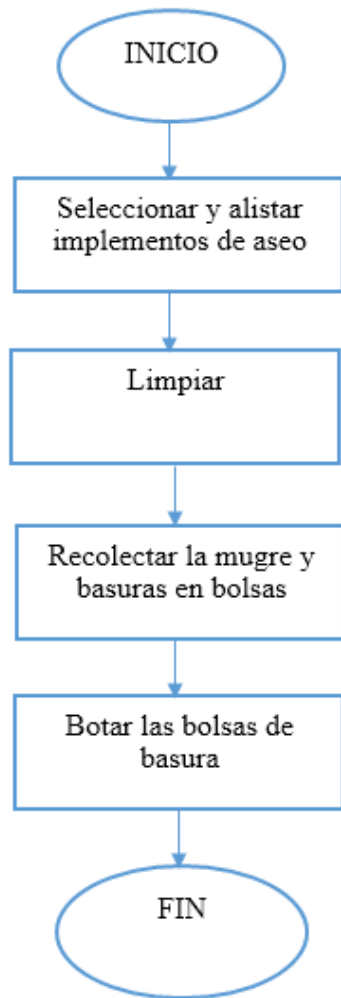


Figura 20. Flujograma del Proceso de Aseo

Fuente: Autor del proyecto

9.3.Servicios Públicos

- ❖ **-Energía Eléctrica:** La empresa que nos suministrara el servicio de luz será la entidad EMSA, ya que es la empresa que abarca todo el departamento del Meta.
- ❖ **-Agua:** Este servicio nos lo suministrara la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Villavicencio E.S.P. (eaav).

9.3.1.Comunicaciones:

La empresa que nos prestará este servicio será CLARO (Antiguamente Telmex), el cual constará de teléfono, televisión e internet.

9.4.Tamaño del Proyecto

La academia de baile Flexdance está enfocado a personas mayores de seis años de estratos 3, y 4 los cuales pueden aquí desarrollar sus habilidades para el baile.

El servicio prestado es intangible ya que no hay un producto terminado, y es una prestación de servicios profesionales diaria que se retribuye mensualmente satisfaciendo la necesidad de los usuarios. Flexdance como academia de baile prestará un servicio de calidad y de carácter profesional.

La academia contará inicialmente con un número de 5 empleados , de los cuales 2 son profesores de baile, quienes se encargarán de la formación integral de los usuarios; Además de ello, un administrador, una recepcionista y una persona encargada de los servicio generales.

Como condiciones mínimas se contará con:

- ❖ Un estudio de baile lo suficientemente amplio (con Espejos, pisos en madera, entre otros elementos)
- ❖ Baños para los alumnos
- ❖ Bodega para guardar suministros o equipos
- ❖ Área administrativa

9.4.1.Diseño de la Planta:

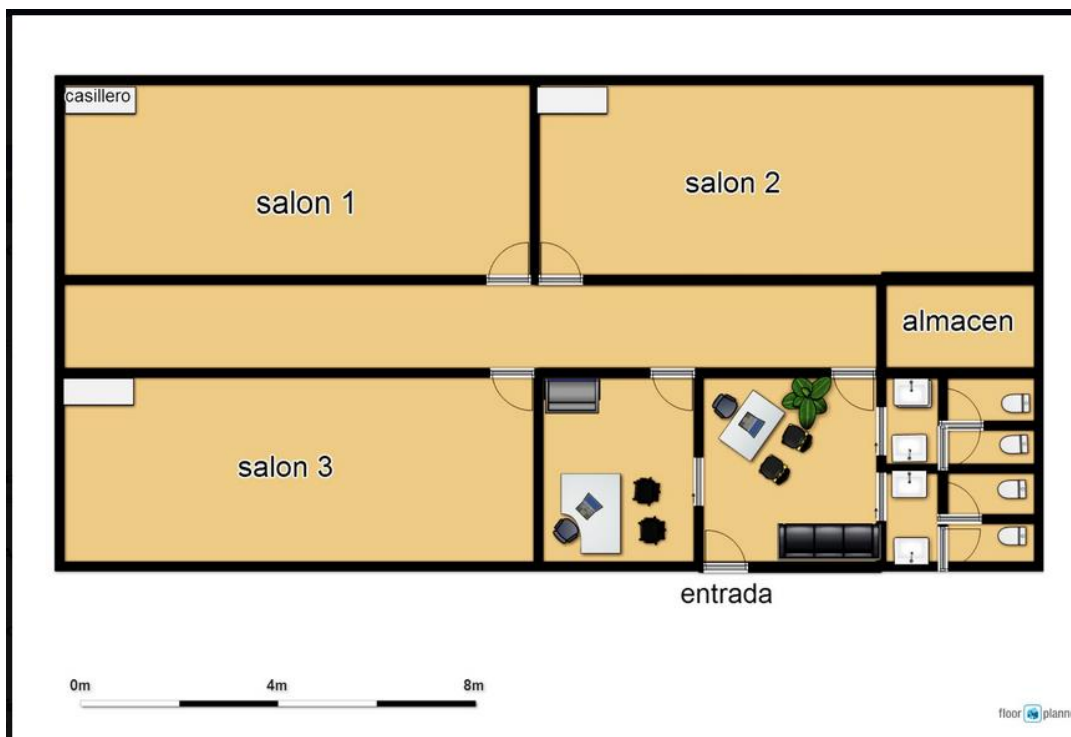


Figura 21. Diseño de la Planta del Proyecto

Fuente: Autor del Proyecto.

9.4.2.Capacidad Instalada:

Se deberá contar con unas instalaciones de 20 X 10 mts (200 m²), y un equipo de 5 empleados, todos con la mejor formación y competencias para brindar el mejor servicio, oportuno y de calidad.

Para los espacios de entrenamiento se implementarán tres salones cada uno con una superficie de 40 m², los cuales contarán con capacidad para trabajar con 20 personas por sesión calculando que cada una debe tener alrededor de dos metros de espacio libre entre sí.

Otros 40 m² serían destinados para las áreas administrativas y sanitarias, que sumadas al área de los tres salones representan 160m² del total de la superficie de la academia, el restante está destinado para una pequeña bodega, pasillo, etc.

Sabiendo que la academia contará con tres salones, cada uno con capacidad para 20 personas, la capacidad máxima con la que contará la academia de baile Flexdance será la de recibir a 60 clientes dentro de sus instalaciones utilizando al mismo tiempo el servicio.

Dado que durante el primer año se espera un aproximado de 160 clientes y teniendo en cuenta la capacidad de los salones, se trabajará en 8 grupos de 20 personas.

9.5.Estimación del Costo de una Clase de Baile a un Cliente

Para estimar el costo de prestar el servicio al cliente durante una hora diaria se utilizará la siguiente información:

9.5.1. Estimación del Consumo de Energía de la Academia por una Clase

Según informa Electricaribe en promedio un Equipo de Sonido de 100w con 2 horas de uso al mes tiene un consumo de 6 Kwh al mes, adicionalmente una bombilla ahorradora de 20 w funcionando dos horas diarias consumiría al mes 1,2 Kwh. De ser necesario un ventilador de motor grande de 300w funcionando dos horas diarias consumiría al mes 18 Kwh (Electricaribe, 2016).

Con base en el árbol tarifario de la Electrificadora del Meta Emsa del mes de Julio de 2016, el Kwh en área comercial tiene un costo de alrededor de \$488,59 , y adicionalmente se grava con una contribución de \$48,85 lo que haría subir el precio del Kwh a \$537,44 (EMSA, 2016).

Ahora debemos hallar el consumo diario de los aparatos eléctricos funcionando dos horas por día, de tal manera que los elementos eléctricos necesarios para brindar una clase de baile:

Equipo de sonido: $6 \text{ Kwh al mes} / 30 = 0,2 \text{ Kwh al día}$

3 Bombillas ahorradoras: $3,6 \text{ Kwh al mes} / 30 = 0,12 \text{ Kwh al día}$

Ventilador grande: $18 \text{ Kwh al mes} / 30 = 0,6 \text{ Kwh al día}$

Luego hallamos el valor en pesos del consumo diario de los aparatos eléctricos necesarios para brindar el servicio a una persona durante una sesión de dos horas:

Equipo de Sonido: $0.2 \text{ Kwh} \times \$537,44 = \$107,48$

3 Bombillas Ahorradoras: $0,12 \text{ Kwh} \times \$ 537,44 = \$64,49$

Ventilador grande: $0,6 \text{ Kwh} \times \$ 537,44 = \$322,46$

La sumatoria de estos valores arroja un total de \$ 494,43 que es el costo total diario de energía eléctrica por persona para una sesión de dos horas.

9.5.2. Estimación de Consumo de Servicio de Agua de la Academia por una Clase

Según informa Empresas Públicas de Medellín EPM, una persona consume en promedio alrededor de 3,8 metros cúbicos de agua al mes (EPM, 2016), sin embargo, dado que en la academia una persona solo permanecería durante dos horas máximo al día, sin realizar todas actividades que realiza en su hogar, sino que el uso del agua se relaciona básicamente que el uso de las unidades sanitarias y el aseo de las instalaciones, los cálculos se harán tomando como base la quinta parte del promedio de consumo de agua al mes por persona en su hogar, esto sería:

$3.8 \text{ m}^3 / 5 = 0,76 \text{ m}^3 \text{ al mes}$, se aproxima éste valor a 1 m³ para realizar con mayor facilidad el cálculo mediante el simulador online de la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Villavicencio EAAV, la cual nos arroja un valor mensual de \$21.665.

Simulación calculo de consumo

USO
Sector Comercial

CONSUMO
1



Subsidio	0%
Aporte	60%

Acuerdo Municipal No 125 de 2011

Acueducto

Descripcion	Cantidad	Costo	Unidad	Valor a pagar
Cargo Fijo Acueducto	1	\$ 9471		\$ 9471
Consumo Basico Acueducto	0 - 20	1	\$ 2889	\$ 2889
Consumo Complementario Acueducto	21 - 40	0	\$ 2889	\$ 0
Consumo Suntuario Acueducto	Mayor 40	0	\$ 2889	\$ 0
Total Acueducto:				\$12360

Alcantarillado

Descripcion	Cantidad	Costo	Unidad	Valor a pagar
Cargo Fijo Alcantarillado	1	\$ 6586		\$ 6586
Consumo Basico Alcantarillado	0 - 20	1	\$ 2718	\$ 2718
Consumo Complementario Alcantarillado	21 - 40	0	\$ 2718	\$ 0
Consumo Suntuario Alcantarillado	Mayor 40	0	\$ 2718	\$ 0
Total Alcantarillado:				\$ 9304

TOTAL MES:

\$ 21665

Figura 22. Consumo de Agua de Una Persona al Mes
Fuente: Simulador Virtual de Consumo EAAV.

$\$21.665 / 30 = \$722,16$ al día.

9.5.3. Estimación de Costos de Arrendamiento

El valor estimado del arrendamiento del local será de \$1'800.000 al mes. Para obtener el valor del arriendo de dos horas del local se realiza el siguiente cálculo:

$\$1'800.000 / 30$ días: \$60.000 diarios.

$\$60.000 / 24$ horas: \$2.500

$\$2.500 \times 2$ Horas: \$5.000

9.5.4. Estimación Costo de Mano de Obra

El sueldo mensual de un profesor será de \$900.000.

$\$900.000 / 30 \text{ días} = \30.000

$\$30.000 / 8 \text{ horas} = \$ 3.750$

$\$3.750 \times 2 \text{ horas} = \7.500

Así, tenemos entonces que para hallar el costo operacional diario durante dos horas hacemos el siguiente cálculo:

Energía Eléctrica	\$ 494,43
Servicio de agua	\$722,16
Arrendamiento	\$5.000
Mano de Obra	\$7.500
Total:	\$ 13.716,46

Al dividir en dos tenemos el costo operacional diario durante una sesión de una hora:

$\$ 13.716,46 / 2 = \$6.858,23.$

9.6. Aprovechamiento de la Capacidad Instalada

Horario de Funcionamiento de la Academia:

Ya que se trabajará en una jornada ordinaria de 8 horas diarias de lunes a sábado, el total de horas laboradas a la semana es de 48 horas.

9.6.1. Tiempo Normal de Operación

El tiempo normal de operación T.N.O , se calculará tomando como base la información anterior y adicionalmente teniendo en cuenta que para el año 2017 los días laborables serán 295, pues para el caso de la academia se considerarán los días comprendidos de lunes a sábado eximiendo los domingos y festivos.

$$\text{T.N.O} = (295 \text{ días} * 8 \text{ hrs diarias})$$

$$\text{T.N.O} = 2.360 \text{ horas al año}$$

9.6.2. Estimación del Tiempo Improductivo por Empleado

Tabla 6. Estimación del Tiempo Improductivo por Empleado

Tiempo de receso por Empleado al día	25 minutos
Tiempo para imprevistos y/o necesidades fisiológicas al día.	20 minutos

Total de Tiempo improductivo por Empleado al día.	45 minutos
--	------------

Fuente: Autor del Proyecto.

9.6.3. Estimación del Tiempo Productivo

Para calcular el tiempo productivo por empleado, se debe tener en cuenta que el tiempo normal de operación T.N.O de una hora sería de 60 minutos, por tanto se resta el tiempo improductivo:

T.N.O por día = 60 minutos* 8 horas diarias

T.N.O por día = 480 minutos al día – 45 minutos tiempo improductivo

T.N.O por día= 435 minutos / 60 = 7,25 Horas al día de tiempo productivo

9.7. Identificación de la Tecnología

Tabla 7. Lista de Materiales

Producto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Colchonetas	12	48.000	576.000
Pelotas	12	34.000	408.000
Espejos	6	280.000	1.680.000
steps	12	60.000	720.000
Palos	12	1.000	12.000

Equipo de Sonido	3	1'430.000	4'290.000
Amplificadores	2	324.000	648.000
Escritorios	2	700.000	1'400.000
Sillas	6	35.000	210.000
Computadores Portátiles	2	803.000	1'606.000
Ventilador	3	150.000	450.000
		Total:	12'000.000

Fuente: Autor del Proyecto

El uso de la tecnología en Flexdance, comprende el sistema de sonido que manejará la academia, la cuál contará con un equipo de sonido adecuado, amplificadores de sonido, además de esto, Internet wifi que permita tener acceso a contenidos relacionados con baile; del mismo modo computadores para poder así llevar de manera ordenada una base de datos de los usuarios y el registro de sus pagos.

9.7.1.Mantenimiento de Equipos e Instalaciones

Se debe velar por el buen estado de los equipos y de solicitar los mantenimientos necesarios cuando se requieran y en forma preventiva, es de especial cuidado aquellos como los equipos de cómputo y de sonido. Las herramientas utilizadas por los usuarios, ya que son de bajo costo y poco cuidado para su uso, no requieren un mantenimiento especial, sin embargo periódicamente deben ser revisadas para tomar las medidas pertinentes.

9.7.2. Manejo de Inventarios

Para el manejo inventarios se revisa mensualmente la materia prima conforme a la política de inventario se establecerá el pedido cuando la cantidad de materia prima disponible no alcanza para el servicio o se modifica la orden de compra, pero la cantidad a pedir no es fija, sino es la diferencia entre el nivel máximo fijado y la cantidad disponible en el momento de la revisión.

El manejo de inventario para equipos y muebles se realizara cada año mediante la validación física de los activos versus la información que se encuentra en el sistema contable en módulo de inventarios.

10. Estudio de Impacto Ambiental

10.1. Información General

Si bien es fácil deducir que una academia de baile es un tipo de negocio que no representa una afectación severa para el medio ambiente, es importante considerar el impacto que podría tener la organización en el entorno; Para ello se presenta un análisis donde el instrumento base es la conocida matriz de impacto ambiental de Leopold, ésta matriz de causa y efecto es uno de los primeros esquemas desarrollados en Estados Unidos por el Ministerio del Interior como guía para la elaboración de informes (Andrés Abellán, 2006).

10.2. Impacto Ambiental

Tabla 8. Matriz de Impacto Ambiental de Leopold

Componentes	Acciones impactantes Factores impactantes		Acciones del Proyecto			
			Clases	Ventas	Aseo	Administración
Físico	Atmósfera	Aire				
		Ruido	1			
	Hidrología	Cantidad				
	Paisaje	Calidad				
	Suelo	Calidad				
		Compactación				
Biológico	Fauna	Desplazamiento				
	Flora	Cobertura				
Socio-económico	Población	Salud	2			
	Económica	Empleo				2
		Industriales				
		Agropecuaria				

		Transporte				
		Turismo				
		Comercio				

Fuente: Autor del Proyecto

Ponderación de Impactos

Impacto débil 1

Impacto Moderado 2

Impacto Fuerte 3

En la Matriz se presentan los factores del ambiente que impacta la organización con cada uno de sus procesos: Dirección o administración, clases, ventas y aseo de la planta y se encuentra que el desarrollo de estas acciones tiene influencia en cuanto al ambiente físico, específicamente en relación con la atmosfera debido a la emisión de ruido, del mismo modo en el plano social y económico en lo que atañe a la salud y el empleo.

10.2.1. Impactos Sobre la Atmósfera

-Ruido: Como se aprecia en la Matriz de Impacto Ambiental, la academia de baile afecta la atmósfera debido a la emisión de ruido, no obstante, éste impacto tiene una ponderación de 1, lo cual quiere decir que se trata de una repercusión débil en el ambiente puesto que se tendrá como regla el acatamiento de la norma, la resolución 0627 de 2006 del Ministerio de Ambiente que establece que el nivel máximo de ruido permitido en área comerciales es de 70 dB en horario diurno (Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, 2016), por lo tanto, la academia cuidará de mantenerse por debajo de los parametros legales.

10.2.2.Impactos Sobre la Población

-Salud: Dado que uno de los beneficios que la academia ofrece a sus clientes es el mejoramiento del bienestar y calidad de vida a través de la práctica frecuente del baile, existe un impacto positivo, de carácter moderado sobre la salud de las personas, que como ya se ha mencionado pueden llegar a reducir la propensión a padecer de enfermedades cardiovasculares, sobrepeso, entre otros padecimientos.

10.2.3.Impactos Sobre la Economía

-Empleo: En cuanto a la economía nacional el impacto también es positivo ya que se generan cinco empleos directos con las condiciones de ley.

11.Estudio Financiero

11.1.Inversión en Maquinaria y Equipo y Muebles y Enseres con el Cálculo de la Depreciación

La siguiente tabla muestra el valor de la inversión inicial en Muebles y Enseres junto con la inversión en Maquinaria y Equipo por cada elemento junto con su correspondiente vida útil, al dividir el valor de la inversión entre los años de vida útil se obtiene la depreciación anual de cada ítem.

Tabla 9.Inversión en Maquinaria y Equipo y Muebles y Enseres con el Cálculo de la Depreciación

Detalle	Total Inversión	Vida Años	Depreciación Total Anual
Colchonetas	\$ 576.000	5	\$ 115.200
Pelotas	\$ 408.000	5	\$ 81.600
Espejos	\$ 1.680.000	5	\$ 336.000
steps	\$ 720.000	5	\$ 144.000
Palos	\$ 12.000	5	\$ 2.400
Equipo de Sonido	\$ 4.290.000	3	\$ 1.430.000
Amplificadores	\$ 648.000	3	\$ 216.000
Escritorios	\$ 1.400.000	5	\$ 280.000
Sillas	\$ 210.000	5	\$ 42.000
Computadores	\$ 1.606.000	3	\$ 535.333
Ventiladores	\$ 450.000	4	\$ 112.500
Total Depreciación	\$ 12.000.000		\$ 3.295.033

Fuente: Autor del proyecto

11.1.1.Depreciación de Maquinaria y Equipo

La siguiente tabla muestra únicamente los elementos que se encuentran en la categoría de Maquinaria y Equipo, el valor de la inversión requerida y su correspondiente depreciación.

Tabla 10. Depreciación Anual de Maquinaria y Equipo

Maquinaria y equipo	Total Inversión	Vida Años	Depreciación Total Anual
Colchonetas	\$ 576.000	5	\$ 115.200
Pelotas	\$ 408.000	5	\$ 81.600
steps	\$ 720.000	5	\$ 144.000
Palos	\$ 12.000	5	\$ 2.400
Equipo de Sonido	\$ 4.290.000	3	\$ 1.430.000
Amplificadores	\$ 648.000	3	\$ 216.000
Computadores	\$ 1.606.000	3	\$ 535.333
Total Depreciación	\$ 8.260.000		\$ 2.524.533

Fuente: Autor del proyecto

11.1.2. Depreciación de Muebles y Enseres

La tabla muestra sólo los elementos categorizados como muebles y enseres, el valor de la inversión inicial y su respectiva depreciación.

Tabla 11. Depreciación Anual de Muebles y Enseres

Muebles y enceres	Total Inversión	Vida Años	Depreciación Total Anual
Espejos	\$ 1.680.000	5	\$ 336.000
Escritorios	\$ 1.400.000	5	\$ 280.000
Sillas	\$ 210.000	5	\$ 42.000
Ventiladores	\$ 450.000	4	\$ 112.500
Total Depreciación	\$ 3.740.000		\$ 770.500

Fuente: Autor del proyecto

Tenemos entonces que la depreciación año a año se da de la siguiente manera:

Tabla 12. Depreciación Año a Año

Concepto	Valor Total	Año1	Año2	Año3	Valor residual
Maquinaria y Equipo	\$ 8.260.000	\$ 2.524.533	\$ 2.524.533	\$ 2.524.533	\$ 686.400
Muebles y Enceres	\$ 3.740.000	\$ 770.500	\$ 770.500	\$ 770.500	\$ 1.428.500
Total	\$ 12.000.000	\$ 3.295.033	\$ 3.295.033	\$ 3.295.033	\$ 2.114.900

Fuente: Autor del proyecto

11.2.Costos de Producción

11.2.1.Sueldos de Ventas

Los sueldos de ventas se encuentran en la categoría de costos de producción, de ésta manera se reflejarán en el estado de resultados, se consideran como la mano de obra directa, y son los siguientes:

Tabla 13. Sueldo Básico de los Profesores Año 1

Empleados	Cargo	Sueldo Mensual Año 1
2	Profesores	\$900.000

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 14. Sueldos de Ventas Año 1

AÑO 1	EMPLEADOS	CARGO	SUELDO BASICO	PRESTACIONES	CESANTIAS	TOTAL
	2	Profesor	\$ 21.600.000	\$ 11.664.000	\$ 1.800.000	\$

es					35.064.000
TOTAL					\$ 21.600.000 \$ 11.664.000 \$ 1.800.000 35.064.000

Fuente: Autor del proyecto

11.2.2.Carga Prestacional Especificada de los Sueldos de Ventas Año 1

La sumatoria de las prestaciones sociales, seguridad social y parafiscales de cada profesor es \$511.597 y representa un 54% de su sueldo básico de \$900.000.

Tabla 15. Prestaciones por Profesor Año 1

	Aux.Trans	Basico+AuxTran s	Cesantias	Intereses /ces.	Prima
Profesores	\$ 77.700	\$ 977.700	\$ 81.442	\$ 814	\$ 81.442

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 16. Seguridad Social y Parafiscales por Profesor Año 1

	Salud	Pensión	A.R.L	Caja compe.	Sena	Icbf
Profesores	\$ 76.500	\$ 108.000	\$ 4.698	\$ 36.000	\$ 18.000	\$ 27.000

Fuente: Autor del proyecto

Teniendo en cuenta que las prestaciones representan un 54% del sueldo básico de cada trabajador y que cada año el sueldo de cada uno aumenta en un 6% , se calculan los sueldos de ventas para los años 2 y 3.

Tabla 17. Sueldos de ventas Año 2

Año 2	SUELDO BASICO	PRESTACIONES	CESANTIAS	TOTAL
2 Profesores	\$ 22.896.000	\$ 12.363.840	\$ 1.908.000	\$ 37.167.840

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 18. Sueldos de ventas Año 3

Año 3	SUELDO BASICO	PRESTACIONES	CESANTIAS	TOTAL
2 Profesores	\$ 24.269.760	\$ 13.105.670	\$ 2.022.480	\$ 39.397.910

Fuente: Autor del proyecto

11.3.Gastos de Administración

11.3.1.Servicios Públicos

11.3.1.1.Estimación del Consumo General Mensual de Energía Eléctrica de la Academia

Según la información obtenida de la página web de Electricaribe un equipo de sonido de 100w funcionando 2 horas al día consume al mes 6kwh (Electricaribe, 2016), por tanto si funcionara 8 hora diaria el consumo mensual sería de 24 kwh, ya que la academia contaría con tres equipos de sonido el consumo mensual de estos aparatos será de 72 kwh.

72 Kwh x \$537,44= \$38.695,68

Una bombilla ahorradora de 20w funcionando 2 horas diaria consume al mes 1,2 Kwh, es decir que de funcionar 8 horas al día, el consumo sería de 4,8 Kwh mensuales; dado que cada salón tendrá tres bombillas, en cada una de las dos oficinas habrá una bombilla, tres bombillas

más distribuidas a lo largo del pasillo, una en el almacén o bodega, una bombilla en el baño de las mujeres y otra en el de los hombre, la academia contará con un total de 17 bombillas.

$$17 \text{ bombillas} \times 4,2 \text{ kwh} = 71,4 \text{ Kwh}$$

$$71,4 \text{ Kh} \times \$537,44 = \$38.373,21$$

En cuanto a los ventiladores, un ventilador grande de 300w funcionando dos horas diarias consumiría al mes 18 kwh, si funcionara 8 horas al día consumiría al mes 32Kwh, ya que se contará con tres ventiladores el consumo de estos llegaría a ser 96 Kwh al mes.

$$96 \text{ kwh} \times \$537,44 = \$51.594,24$$

Por último un computador de 565w, en promedio, con cuatro horas de uso diario consume al mes 68Kwh, si funcionara 8 horas consumiría 136kwh al mes, ya que se dispondrá de dos equipos el consumo esperado sería 272 Kwh al mes.

$$272 \text{ kwh} \times \$537,44 = \$146.183,68$$

El Total del consumo mensual de energía eléctrica de la academia al mes tendría un costo de \$ 274.846,81 aproximadamente.

11.3.1.2. Estimación del Consumo General Mensual de Agua de la Academia:

En la academia no se desarrollaran actividades típicas del hogar como lavado de ropas, no habrá cocina ni duchas, que son algunas de las que representan mayor consumo del servicio,

de cualquier manera, se tomará el consumo de una familia promedio que es de 15mts3 mensuales según lo reporta Empresas Públicas de Medellín EPM (EPM, 2016).

Simulación calculo de consumo



USO

Sector Comercial

CONSUMO

15

Subsidio 0%

Aporte 60%

Acuerdo Municipal No 125 de 2011

Acueducto

Descripcion	Cantidad	Costo	Unidad	Valor a pagar
Cargo Fijo Acueducto	1	\$ 9471		\$ 9471
Consumo Basico Acueducto	0 - 20	15	\$ 2889	\$ 43341
Consumo Complementario Acueducto	21 - 40	0	\$ 2889	\$ 0
Consumo Suntuario Acueducto	Mayor 40	0	\$ 2889	\$ 0
Total Acueducto:				\$52812

Alcantarillado

Descripcion	Cantidad	Costo	Unidad	Valor a pagar
Cargo Fijo Alcantarillado	1	\$ 6586		\$ 6586
Consumo Basico Alcantarillado	0 - 20	15	\$ 2718	\$ 40776
Consumo Complementario Alcantarillado	21 - 40	0	\$ 2718	\$ 0
Consumo Suntuario Alcantarillado	Mayor 40	0	\$ 2718	\$ 0
Total Alcantarillado:				\$ 47362
TOTAL MES:				\$ 100174

Figura 23. Consumo Mensual de Agua de la Academia de Baile

Fuente: Simulador Virtual de Consumo EAAV.

El costos del consumo mensual de agua de la academia se estima en \$100.174 aproximadamente.

11.3.1.3Total Gastos de Servicios Públicos

El cálculo del costo total de servicios se hace al sumar el costo del servicio de energía más el servicio de agua y luego multiplicar por 12 meses del año de la siguiente manera:

$$\text{\$ } 274.846,81 + \text{\$ } 100.174 = \text{\$ } 375.021$$

\$ 375.021 x 12= \$4.500.250 Costo Total de Servicios

11.3.2.Presupuesto General de Gastos de Administración:

Junto con los gastos de servicios se contemplan otros de tipo administrativos especificados en la siguiente tabla, los cuales aumentan anualmente en un 2%:

Tabla 19. Presupuesto General de Gastos de Administración

Gastos (aumentan anualmente 2%)	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$ 4.500.250	\$ 4.590.255	\$ 4.682.060
Mantenimiento de Maquinaria	\$ 200.000	\$ 204.000	\$ 208.080
Impuestos diferentes Renta	\$ 300.000	\$ 306.000	\$ 312.120
Gastos Varios	\$ 120.000	\$ 122.400	\$ 124.848
TOTAL	\$ 5.120.250	\$ 5.222.655	\$ 5.327.108

Fuente: Autor del proyecto

11.4.Sueldos de Administración

Los sueldos de los empleados de éste departamento, al igual que los de ventas se incrementarán en un 6% anual, al igual que en el caso de los sueldos de ventas, el total de las prestaciones de cada empleado representa un 54% de su sueldo, estos son los siguientes para el primer año:

Tabla 20. Sueldo Básico de Empleados del Área Administrativa Año 1

Empleados	Cargo	Sueldo Mensual Año 1
1	Administrador	\$ 1.200.000
1	servicios generales	\$ 689.455
1	secretaria	\$ 689.455

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 21. Sueldos de Administración Año 1

AÑO 1	EMPLEADOS	CARGO	SUELDO BASICO	PRESTACIONES	CESANTIAS	TOTAL
	1	Administrador	\$ 14.400.000	\$ 7.776.000	\$ 1.200.000	\$ 23.376.000
	1	Secretaria servicios generales	\$ 8.273.460	\$ 4.467.668	\$ 689.455	\$ 13.430.583
	1		\$ 8.273.460	\$ 4.467.668	\$ 689.455	\$ 13.430.583
	TOTAL		\$ 30.946.920	\$ 16.711.337	\$ 2.578.910	\$ 50.237.167

Fuente: Autor del proyecto

11.4.1.Carga Prestacional Especificada del primer año de los Sueldos de Administración Año 1

Tabla 22. Prestaciones Por cada Empleado del Departamento Administrativo Año 1

	Aux.Trans	Basico+AuxTransporte	Cesantias	Intereses /ces.	Prima
Administrador	\$ 77.700	\$ 1.277.700	\$ 106.432	\$ 1.064	\$ 106.432
Secretaria	\$ 77.700	\$ 767.155	\$ 63.904	\$ 639	\$ 63.904
Servicios Generales	\$ 77.700	\$ 767.155	\$ 63.904	\$ 639	\$ 63.904

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 23. Seguridad Social y Parafiscales por cada Empleado del Departamento Administrativo Año 1

	Salud	Pensión	A.R.L	caja compe.	sena	icbf
Administrador	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 6.264	\$ 48.000	\$ 24.000	\$ 36.000
Secretaria	\$ 58.604	\$ 82.735	\$ 3.599	\$ 27.578	\$ 13.789	\$ 20.684
Servicios Generales	\$ 58.604	\$ 82.735	\$ 3.599	\$ 27.578	\$ 13.789	\$ 20.684

Fuente: Autor del proyecto

A continuación la suma de las prestaciones, seguridad social y parafiscales de cada empleado, los cuales representan un 54% de cada sueldo.

Tabla 24. Total Prestaciones, Seguridad Social y Parafiscales de Cada Empleado Año 1

	Total prestaciones (54%)
Administrador	\$ 651.893
Secretaria	\$ 413.135
Servicios Generales	\$ 413.135

Fuente: Autor del proyecto

Conociendo que los sueldos aumentan cada año en un 6% y que las prestaciones de cada empleado representan un 54% de su sueldo, se calculan los sueldos de administración para los años 2 y 3.

Tabla 25. Sueldos de Administración Año 2

Año 2	SUELDO BASICO	PRESTACIONES	CESANTIAS	TOTAL
Total empleados	\$ 32.803.735	\$ 17.714.017	\$ 2.733.645	\$ 53.251.397

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 26. Sueldos de Administración Año 3

Año 3	SUELDO BASICO	PRESTACIONES	CESANTIAS	TOTAL
Total Empleados	\$ 34.771.959	\$ 18.776.858	\$ 2.897.663	\$ 56.446.481

Fuente: Autor del proyecto

11.5.Gastos de Arrendamiento

El valor mensual de arrendamiento para el primer año será de \$2'000.000 y se calcula que aumentará en un 2% cada año. Por tanto el valor del primero año de arrendamiento es de \$24'000.000.

11.6.Gastos Pre-operativos

A continuación se presentan algunos pre-operativos como el estudio de pre-inversión, gastos de constitución, registro mercantil ante la cámara de comercio, entre otros a tener en cuenta.

Tabla 27. Gastos Pre-operativos

Detalle de Inversión	COSTO
Estudio de prefactibilidad	\$ 2.500.000
Gastos de constitución	\$ 500.000
Licencias	\$ 200.000
Montaje y pruebas para puesta en marcha	\$ 600.000
Imprevistos y otros	\$ 1.000.000
Total Gastos Preoperativos	\$ 4.800.000

Fuente: Autor del proyecto

La amortización de los gastos Pre-operativos será de la siguiente manera:

Tabla 28. Amortización de Gastos Pre-operativos

Amortización	Años		
	1	2	3
Gastos Preoperativos	1.600.000	1.600.000	1.600.000
Total Gtos Preoperativos	1.600.000	1.600.000	1.600.000

Fuente: Autor del proyecto

11.7.Gastos de Publicidad:

El valor del gasto de publicidad para el primer año será de \$1'000.000 y aumentará anualmente en un 2% de tal modo que para el segundo año será de \$1'020.000 y para el tercero de \$1'040.400.

11.8.Presupuesto General de Gastos de Administración y Ventas:

A continuación un consolidado de los gastos de Administración y ventas de cada uno de los tres años.

Tabla 29. Consolidado de Gastos de Administración y Gastos Ventas

Gastos	Año 1	Año2	Año3
Arrendamientos	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600
Sueldos de Administración	\$ 50.237.167	\$ 53.251.397	\$ 56.446.481
Gastos Preoperativos	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Gastos generales de Admon...	\$ 5.120.250	\$ 5.222.655	\$ 5.327.108
Sueldos de Ventas	\$ 35.064.000	\$ 37.167.840	\$ 39.397.910
Propaganda y otros gastos	\$ 1.000.000	\$ 1.020.000	\$ 1.040.400
TOTAL	\$ 117.021.417	\$ 122.741.892	\$ 128.781.499

Fuente: Autor del proyecto

11.9.Presupuesto de Ventas:

El primer año de ventas según el estudio de mercado arroja un total de 160 clientes para el primer año, los cuales producirían un total de 1920 mensualidades al año, el precio de cada mensualidad será de \$65.000 y se estima un aumento anual del precio del servicio de un 9%. Al igual se espera que las ventas aumenten en un 10% para el segundo año y en un 20% para el tercer año.

Tabla 30. Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS				
	PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
Año 1	Mensualidades	1.920	\$ 65.000	\$ 124.800.000
	TOTAL			\$ 124.800.000
Año 2	Mensualidades	2.112	\$ 70.850	\$ 149.635.200
	TOTAL			\$ 149.635.200
Año 3	Mensualidades	2.304	\$ 77.227	\$ 177.929.856
	TOTAL			\$ 177.929.856

Fuente: Autor del proyecto

11.10.Punto de Equilibrio

Conociendo los gastos y costos , así como las depreciaciones de la Maquinaria, Equipo y Muebles y Enseres podemos elaborar la distribución de costos y gastos para cada año y a partir de ésta hallar el punto de equilibrio para cada año, así como el grado de apalancamiento.

11.10.1.Distribución de Costos y Gastos Año 1

Tabla 31. Distribución de Costos y Gastos Año 1

Detalle	Costo total	Distribución	CF	CV
Total Mano de Obra Directa Proyectada	35.064.000	100%	35.064.000	
Total Mano de Obra Indirecta Proyectada	-	100%		-
Materiales Directos	-	100%		-
Costos de Materiales Indirectos	-	100%		-
Total Costo de Servicios	4.500.250	100%		4.500.250
Total Depreciaciones	2.524.533	100%		2.524.533
Subtotal	42.088.783	100%	35.064.000	7.024.783
Total Personal Admon	50.237.167	100%	50.237.167	
Total Otros Gastos	24.000.000	100%	24.000.000	
Total Depreciaciones	770.500	100%	770.500	
Total Gtos Preoperativos	1.600.000	100%	1.600.000	
Subtotal	76.607.667	100%	76.607.667	
Total Personal de ventas	-	100%	-	
Total Publicidad y Promocion	1.000.000	100%	1.000.000	
Subtotal	1.000.000	100%	1.000.000	
Total Costos y Gastos	119.696.450		112.671.667	7.024.783

Fuente: Autor del proyecto

11.10.1.1. Punto de Equilibrio en Mensualidades Año 1

Precio de Venta **\$ 65.000**

Costo Unitario $\frac{\text{Costo Variable}}{\text{Mensualidades}} = \frac{7.024.783}{1.920}$

Costo Unitario Variable **3.659**

Punto de Equilibrio es $\frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$

Punto Equilibrio es $\frac{112.671.667}{61.341} = \mathbf{1.837}$ mensualidades al año

Para el primer año el punto de equilibrio son 1.837 mensualidades, es decir, 153 clientes

Tabla 32. Punto de Equilibrio en Mensualidades y Dinero Año 1

Precio Venta	65.000
Coste Unitario	3.659
Gastos Fijos Mes	112.671.667
Pto. Equilibrio	1.837
\$ Ventas Equilibrio	119.392.045
\$ Ventas Proyectadas	124.800.000
Diferencia	5.407.955

Fuente: Autor del proyecto

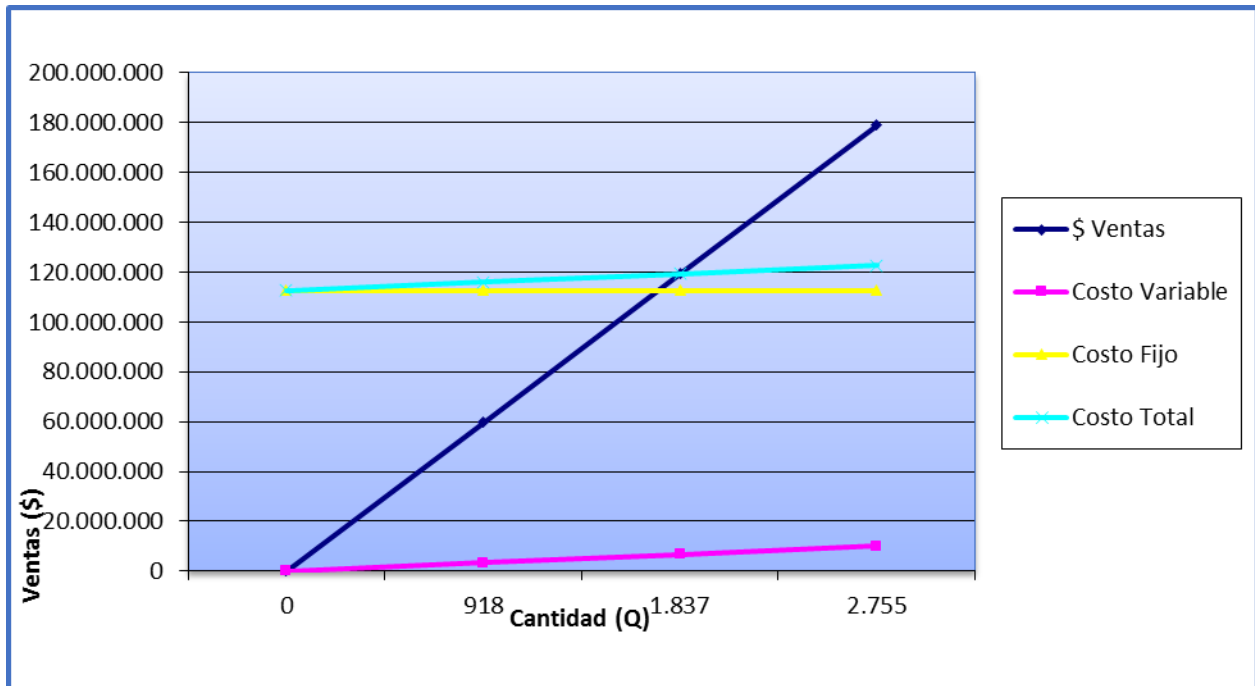


Figura 24. Punto de Equilibrio Año 1

Fuente: Autor del Proyecto

11.10.1.2. Grado de Apalancamiento Año 1

El grado de apalancamiento será el resultado de la siguiente división:

$$\frac{\# \text{ Mensualidades de Equilibrio} \times (\text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario})}{\# \text{ Mensualidades de Equilibrio} \times (\text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario}) - \text{Total Costos fijos}}$$

Tenemos entonces que el grado de apalancamiento es 23.

11.10.2.Distribución de Gastos y Costos Año 2

Tabla 33. Distribución de Gastos y Costos Año 2

Detalle	Costo total	Distribución	CF	CV
Total Mano de Obra Directa Proyectada	37.167.840	100%	37.167.840	
Total Mano de Obra Indirecta Proyectada	-	100%		-
Materiales Directos	-	100%		-
Costos de Materiales Indirectos	-	100%		-
Total Costo de Servicios	4.590.255	100%		4.590.255
Total Depreciaciones	2.524.533	100%		2.524.533
Subtotal	44.282.628	100%	37.167.840	7.114.788
Total Personal Admon	53.251.397	100%	53.251.397	
Total Otros Gastos	24.480.000	100%	24.480.000	
Total Depreciaciones	770.500	100%	770.500	
Total Gtos Preoperativos	1.600.000	100%	1.600.000	
Subtotal	80.101.897	100%	80.101.897	
Total Personal de ventas	-	100%	-	
Total Publicidad y Promocion	1.020.000	100%	1.020.000	
Subtotal	1.020.000	100%	1.020.000	
Total Costos y Gastos	125.404.525		118.289.737	7.114.788

Fuente: Autor del proyecto

11.10.2.1. Punto de Equilibrio en Mensualidades Año 2

Precio de Venta **\$ 70.850**

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Mensualidades}} = \frac{7.114.788}{2.112}$$

Costo Unitario Variable **3.369**

$$\text{Punto de Equilibrio es} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{Punto Equilibrio es} = \frac{118.289.737}{67.481} = 1.753 \text{ mensualidades al año}$$

El punto de Equilibrio para el año 2 es de 1.753 mensualidades, es decir 146 clientes.

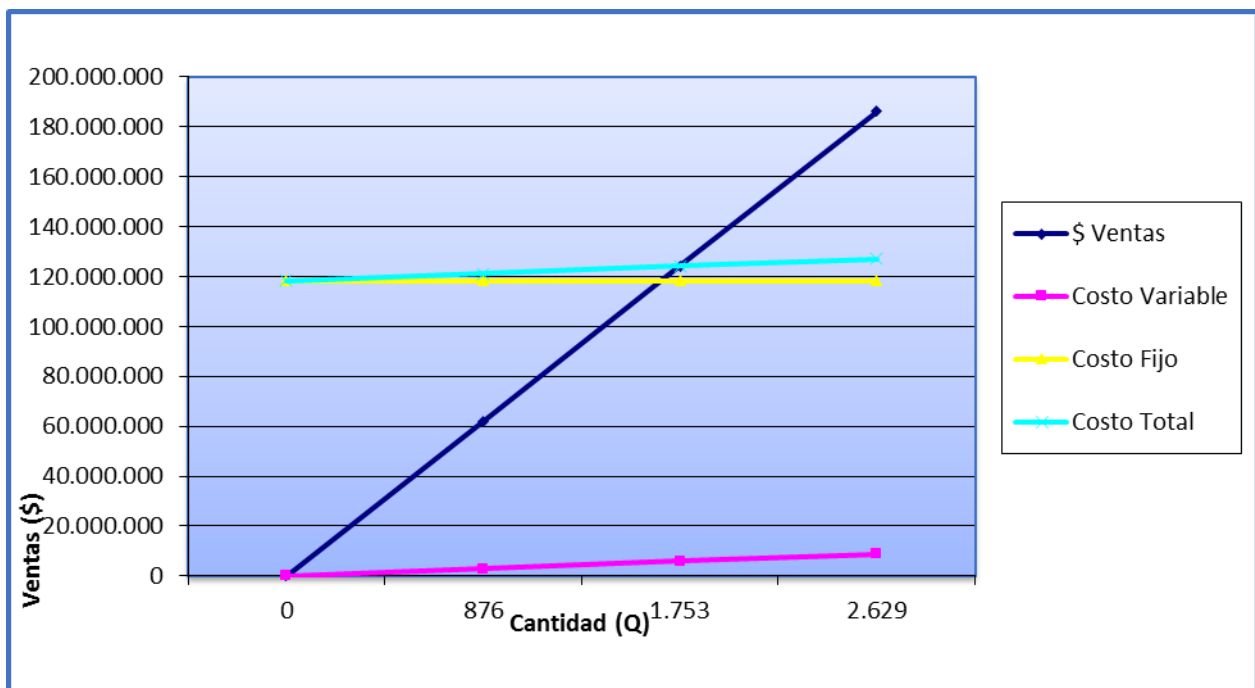


Figura 25. Punto de Equilibrio Año 2

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 34. Punto de Equilibrio en Mensualidades y Dinero Año 2

Precio Venta	70.850
Coste Unitario	3.369
Gastos Fijos Mes	118.289.737
Pto. Equilibrio	1.753
\$ Ventas Equilibrio	124.194.901
\$ Ventas Proyectadas	149.635.200
Diferencia	25.440.299

Fuente: Autor del proyecto

11.10.2.2. Grado de Apalancamiento Año 2

El grado de apalancamiento será el resultado de la siguiente división:

$$\# \text{ Mensualidades de Equilibrio} \times (\text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario}) / \# \text{ Mensualidades de Equilibrio} \times (\text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario}) - \text{Total Costos fijos}$$

Tenemos entonces que el grado de apalancamiento es 6.

11.10.3. Distribución de Costos y Gastos Año 3

Tabla 35. Distribución de Gastos y Costos Año 3

Detalle	Costo total	Distribución	CF	CV
Total Mano de Obra Directa Proyectada	\$ 39.397.910	100%	\$ 39.397.910	
Total Mano de Obra Indirecta Proyectada	\$ -	100%		\$ -
Materiales Directos	\$ -	100%		\$ -
Costos de Materiales Indirectos	\$ -	100%		\$ -

	-			-
Total Costo de Servicios	\$ 4.682.060	100%		\$ 4.682.060
Total Depreciaciones	\$ 2.524.533	100%		\$ 2.524.533
Subtotal	\$ 46.604.504	100%	\$ 39.397.910	\$ 7.206.593
Total Personal Admon	\$ 56.446.481	100%	\$ 56.446.481	
Total Otros Gastos	\$ 24.969.600	100%	\$ 24.969.600	
Total Depreciaciones	\$ 770.500	100%	\$ 770.500	
Total Gtos Preoperativos	\$ 1.600.000	100%	\$ 1.600.000	
Subtotal	\$ 83.786.581	100%	\$ 83.786.581	
Total Personal de ventas	\$ -	100%	\$ -	
Total Publicidad y Promocion	\$ 1.040.400	100%	\$ 1.040.400	
Subtotal	\$ 1.040.400	100%	\$ 1.040.400	
Total Costos y Gastos	\$ 131.431.484		124.224.891	7.206.593

Fuente: Autor del proyecto

11.10.3.1.Punto de Equilibrio en Mensualidades Año 3

Precio de Venta **\$ 77.227**

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Mensualidades}} = \frac{7.206.593}{2.304}$$

Costo Unitario Variable **3.128**

$$\text{Punto de Equilibrio es} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{Punto Equilibrio es } \frac{124.224.891}{74.099} = 1.676 \text{ mensualidades al año}$$

El punto de Equilibrio para el año 3 es de 1.676 mensualidades, es decir 139 clientes durante un año.

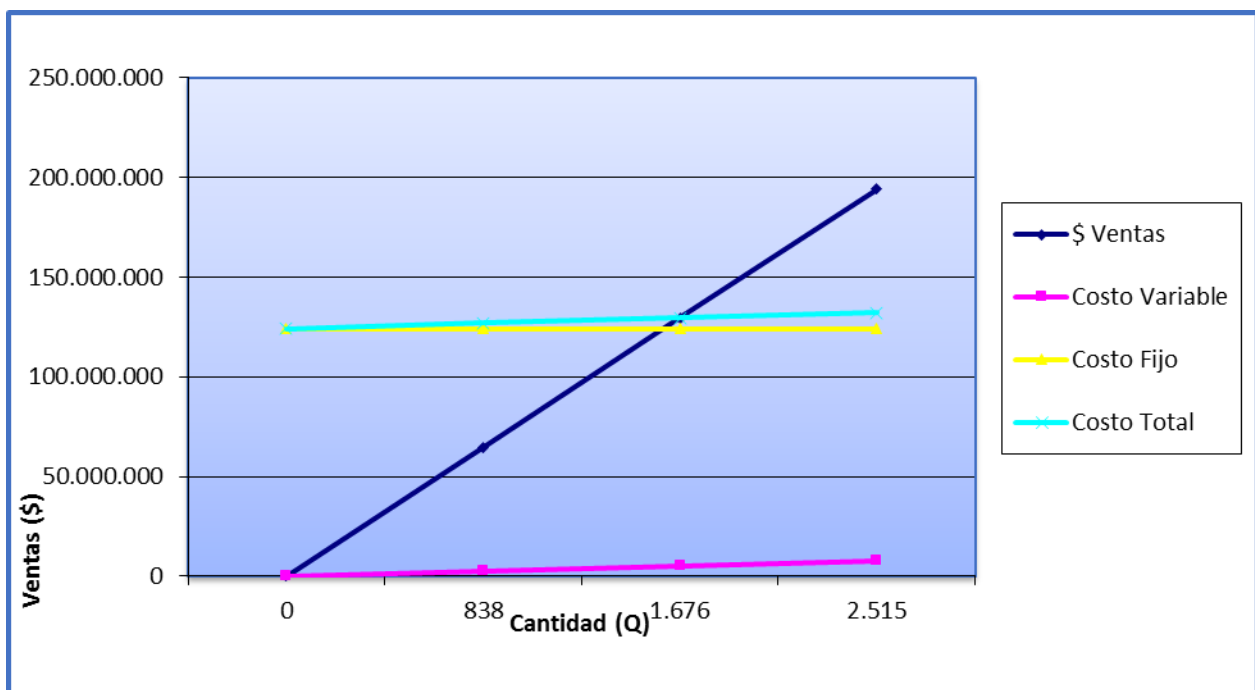


Figura 26. Punto de Equilibrio Año 3

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 36. Punto de Equilibrio en mensualidades y Dinero Año 3

Precio Venta	77.227
Coste Unitario	3.128
Gastos Fijos Mes	124.224.891
Pto. Equilibrio	1.676
\$ Ventas Equilibrio	129.468.689
\$ Ventas Proyectadas	177.929.856
Diferencia	48.461.167

Fuente: Autor del proyecto

11.10.3.2.Grado de Apalancamiento Año 3:

El grado de apalancamiento será el resultado de la siguiente división:

$$\# \text{ Mensualidades de Equilibrio} \times (\text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario}) / \# \text{ Mensualidades de Equilibrio} \times (\text{Precio Venta} - \text{Costo Variable Unitario}) - \text{Total Costos fijos}$$

Tenemos entonces que el grado de apalancamiento es 4

11-11-Capital de Trabajo

Para determinar el capital de trabajo se tendrán en cuenta los datos de la distribución de costos y gastos elaborada para hallar el uno de equilibrio del año 1 y se realiza el siguiente cálculo:

Total Costos operacionales	\$ 119.696.450
-Depreciaciones	\$ 3.295.033
-Amortización De Diferido	\$ 1.600.000
-Gastos de Venta (Publicidad)	\$ 1.000.000

	=	\$113.801.417
/ Días del año		365

	=	\$311.785
--	---	------------------

x Días del mes		30
----------------	--	----

= Capital de Trabajo		\$ 9.353.541
----------------------	--	--------------

11.11.1. Inversión Anual en capital de Trabajo

Anualmente el capital anual de trabajo aumentará un 5% que será el porcentaje de la inflación proyectado para el 2017, esto debido a que en algunos informes recientes del Banco de la República aseguran que los analistas expertos esperan que la inflación para el 2017 esté cerca del 4,15% (Banco de la República, 2016), además diferentes Sitios Web especializados en temas económicos aseguran que el próximo año la inflación estará cerca del 4,3% (Dinero, 2016).

Tabla 37. Inversión Anual en capital de Trabajo

Detalle		Años		
		1	2	3
Capital de Trabajo	\$ 9.353.541	\$ 467.677	\$ 491.061	\$ 515.614

Fuente: Autor del proyecto

11.12. Programa de Inversiones:

Se debe tener en cuenta que en el tercer años algunos elementos de maquinaria y equipo llegan al final de su vida útil por lo tanto es necesario invertir nuevamente para reemplazarlos, ésta nueva inversión sería de \$6.544.000 para compra de equipos de sonido, amplificadores, etc.

Tabla 38. Programa de Inversiones

Concepto	Años			
	-	1	2	3
Inversion Fija				-

	\$12.000.000	-	-	\$6.544.000
Capital de Trabajo	\$9.353.541	\$467.677	\$491.061	\$515.614
Total de Inversiones	\$21.353.541	\$467.677	\$491.061	\$7.059.614

Fuente: Autor del proyecto

11.13. Valor de Salvamento

Tabla 39. Valor de Salvamento

Concepto	Años		
	1	2	3
Activos Producción			\$ 5.857.600
Activos Administrativos			\$ 1.428.500
Subtotal Valor Salvamento de Activos Fijos			\$ 7.286.100
Capital de Trabajo			\$ 10.827.893
Total Valor Residual			\$ 18.113.993

Fuente: Autor del proyecto

11.14. Inversión Inicial Total

Tabla 40. Inversión Total

Total Inversión	Costo
Terreno	\$ -
Construcciones y Adecuaciones	\$ -
Maquinaria y equipo	\$ 6.994.000
Equipo de transporte	\$ -
Inversión de muebles y enseres	\$ 5.006.000
Capital de Trabajo	\$ 9.353.541
TOTAL INVERSIONES	\$ 21.353.541

Fuente: Autor del proyecto

Dado que el monto total de la inversión inicial necesaria para el proyecto es de \$21.353.541, se considera necesaria la financiación de \$12'000.000, el restante se completará con recursos propios.

11.15.Financiación

Para financiar los \$12'000.000 requeridos para completar la inversión total inicial del trabajo se recurrirá a un crédito de libre inversión, a una tasa efectiva anual del 28,7%, dado que según se indagó a través del sitio web Rankia Colombia, en promedio las entidades bancarias manejan un tipo de interés semejante (Rankia Colombia, 2016), esta información se corroboró al consultar en algunos portales oficiales de entidades bancarias nacionales como Bancolombia (Grupo Bancolombia, 2016).

Con una tasa efectiva anual de 28,7%, nominal anual de 0,2549% y periódica de 0,0212% la amortización del crédito a dos años se da de la siguiente manera:

Tabla 41. Amortización del Crédito de \$12.000.000 a Dos Años

N	saldo	Interés	Cuota	Abono
0	\$ 12.000.000			
1	\$ 11.611.522	\$ 254.985	\$ 643.464	\$ 388.478
2	\$ 11.214.788	\$ 246.731	\$ 643.464	\$ 396.733
3	\$ 10.809.625	\$ 238.300	\$ 643.464	\$ 405.163
4	\$ 10.395.853	\$ 229.691	\$ 643.464	\$ 413.772
5	\$ 9.973.288	\$ 220.899	\$ 643.464	\$ 422.565
6	\$ 9.541.745	\$ 211.920	\$ 643.464	\$ 431.544
7	\$ 9.101.031	\$ 202.750	\$ 643.464	\$ 440.713
8	\$ 8.650.953	\$ 193.386	\$ 643.464	\$ 450.078
9	\$ 8.191.312	\$ 183.822	\$ 643.464	\$ 459.642
10	\$ 7.721.903	\$ 174.055	\$ 643.464	\$ 469.408

11	\$	7.242.520	\$	164.081	\$	643.464	\$	479.383
12	\$	6.752.951	\$	153.895	\$	643.464	\$	489.569
13	\$	6.252.980	\$	143.492	\$	643.464	\$	499.972
14	\$	5.742.384	\$	132.868	\$	643.464	\$	510.596
15	\$	5.220.939	\$	122.019	\$	643.464	\$	521.445
16	\$	4.688.414	\$	110.939	\$	643.464	\$	532.525
17	\$	4.144.573	\$	99.623	\$	643.464	\$	543.841
18	\$	3.589.177	\$	88.067	\$	643.464	\$	555.397
19	\$	3.021.979	\$	76.266	\$	643.464	\$	567.198
20	\$	2.442.728	\$	64.213	\$	643.464	\$	579.250
21	\$	1.851.170	\$	51.905	\$	643.464	\$	591.559
22	\$	1.247.041	\$	39.335	\$	643.464	\$	604.129
23	\$	630.075	\$	26.498	\$	643.464	\$	616.966
24	\$	(0)	\$	13.388	\$	643.464	\$	630.075

Fuente: Autor del proyecto

11.16.Estado de Resultados Projectado

Tabla 42. Estado de resultados proyectado

	Año1	Año2	Año3
ventas brutas	\$ 124.800.000	\$ 149.635.200	\$ 177.929.856
descuento por ventas	\$ -	\$ -	\$ -
Ventras Netas	\$ 124.800.000	\$ 149.635.200	\$ 177.929.856
Costo de venta o servicio	\$ 35.064.000	\$ 37.167.840	\$ 39.397.910
Utilidad Bruta	\$ 89.736.000	\$ 112.467.360	\$ 138.531.946
Gastos de Admon y Ventas	\$ 85.252.450	\$ 88.869.085	\$ 92.678.622
Arrendamientos	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600
sueldos de Administración	\$ 50.237.167	\$ 53.251.397	\$ 56.446.481
Depreciación muebles y en.	\$ 3.295.033	\$ 3.295.033	\$ 3.295.033
Gastos generales de admon.	\$ 5.120.250	\$ 5.222.655	\$ 5.327.108
Propaganda y otros gastos	\$ 1.000.000	\$ 1.020.000	\$ 1.040.400
Gastos Preoperativos	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Utilidad Operacional	\$ 4.483.550	\$ 23.598.275	\$ 45.853.324
Mas otros ingresos	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.500.000
Menos Gastos Financieros	\$ 2.474.515	\$ 968.613	\$ -

Utilidad antes de impuesto	\$ 8.009.035	\$ 28.629.663	\$ 52.353.324
33%			
Provisión Impuesto de Renta	\$ 2.642.981	\$ 9.447.789	\$ 17.276.597
Utilidad Neta	\$ 5.366.053	\$ 19.181.874	\$ 35.076.727

Fuente: Autor del proyecto

11.17.Flujos de Caja Proyectados

Tabla 43. Flujo de caja Proyectado

INGRESOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3
ventas del periodo	\$ 124.800.000	\$ 149.635.200	\$ 177.929.856
recuperación de cartera	-	-	-
préstamos a largo plazo	-	-	-
préstamos a corto plazo	-	-	-
prestamos socios	-	-	-
otros ingresos	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.500.000
Total Ingresos	\$ 130.800.000	\$ 155.635.200	\$ 184.429.856
EGRESOS			
Compra de materias primas	-	-	-
Pago a Proveedores	-	-	-
Pago Arrendamiento	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600
Sueldos de Administración-(Cesantías)	\$ 47.658.257	\$ 50.517.752	\$ 53.548.817
Gastos Generales de Admon y ventas	\$ 5.120.250	\$ 5.222.655	\$ 5.327.108
Sueldos de Ventas-(cesantías)	\$ 33.264.000	\$ 35.259.840	\$ 37.375.430
Propaganda y otros Gastos	\$ 1.000.000	\$ 1.020.000	\$ 1.040.400
Gastos Preoperativos	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Pago de Cesantías Año anterior	-	\$ 4.378.910	\$ 4.641.645

Gastos de financiación	\$ 2.474.515	\$ 968.613	\$ -
Compra de Edificios y Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Obligaciones Bancarias	\$ 5.247.049	\$ 6.752.951	\$ -
Pago de Impuesto de Renta	\$ -	\$ 2.642.981	\$ 9.447.789
Reparto de Utilidades		\$ 3.756.237	\$ 13.427.312
Inversiones Temporales	\$ -		
Pago Créditos Socios	\$ -		
Total Egresos	\$ 120.364.071	\$ 136.599.940	\$ 151.378.101
Flujo de Caja Neto del Periodo	\$ 10.435.929	\$ 19.035.260	\$ 33.051.755
Saldo Inicial de Caja	9.353.541	\$ 19.789.471	\$ 38.824.731
Saldo Final de Caja	\$ 19.789.471	\$ 38.824.731	\$ 71.876.486

Fuente: Autor del proyecto

11.18. Balance General Proyectado

Tabla 44. Balance general Proyectado

Activo	año1	año2	año3
Corriente			
Caja y Bancos	\$ 19.789.471	\$ 38.824.731	\$ 71.876.486
Inversiones temporales	\$ -	\$ -	\$ -
cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -
inventario materias primas	\$ -	\$ -	\$ -
inventario producto en proceso	\$ -	\$ -	\$ -
inventario producto terminado	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activo Corriente	\$ 19.789.471	\$ 38.824.731	\$ 71.876.486
Fijo			
terrenos	\$ -	\$ -	\$ -
edificios	\$ -	\$ -	\$ -
maquinaria	\$ 8.260.000	\$ 8.260.000	\$ 8.260.000

muebles y enseres	\$ 3.740.000	\$ 3.740.000	\$ 3.740.000
menos depreciación acumulada	\$ 3.295.033	\$ 6.590.067	\$ 9.885.100
Total Activo Fijo	\$ 8.704.967	\$ 5.409.933	\$ 2.114.900
Total Activo	\$ 28.494.437	\$ 44.234.664	\$ 73.991.386
Pasivo			
Corriente			
Porcion corriente obligación Ban. Ip	\$ -	\$ -	\$ -
Cesantias Consolidadas	\$ 4.378.910	\$ 4.641.645	\$ 4.920.143
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto de renta por pagar	\$ 2.642.981	\$ 9.447.789	\$ 17.276.597
préstamos socios	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo Corriente	\$ 7.021.891	\$ 14.089.433	\$ 22.196.740
Largo Plazo			
Obligaciones Bancarias	\$ 6.752.951	\$ (0)	\$ -
Total Pasivo Largo Plazo		\$ (0)	\$ -
Total Pasivo	\$ 13.774.843	\$ 14.089.433	\$ 22.196.740
Patrimonio			
Capital social	\$ 9.353.541	\$ 9.353.541	\$ 9.353.541
Reserva Legal		\$ 536.605	\$ 2.454.793
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ 1.073.211	\$ 4.909.585
Utilidades del Ejercicio	\$ 5.366.053	\$ 19.181.874	\$ 35.076.727
Total Patrimonio	\$ 14.719.594	\$ 30.145.231	\$ 51.794.646
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 28.494.437	\$ 44.234.664	\$ 73.991.386

Fuente: Autor del proyecto

11.19 Razones Financieras

11.19.1. Razones de Liquidez

Tabla 45. Razón Corriente

RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE		x 100
	PASIVO CORRIENTE		
		19.789.471	
RAZON CORRIENTE AÑO 1			
		7.021.891	
RAZON CORRIENTE AÑO 1		2,82	
		38.824.731	
RAZON CORRIENTE AÑO 2			X 100
		14.089.433	
RAZON CORRIENTE AÑO 2		2,76	
		71.876.486	
RAZON CORRIENTE AÑO 3			X 100
		22.196.740	
RAZON CORRIENTE AÑO 3		3,24	

Fuente: Autor del proyecto

La razón de liquidez o razón corriente dice que por cada peso que se debe a corto plazo la empresa tiene \$2,82 pesos para responder en el primer año, y así respectivamente con cada año según la tabla anterior.

11.19.2.Razones de Endeudamiento:

Tabla 46. Razón de Endeudamiento

PASIVO TOTAL		X 100	
NIVEL ENDEUDAMIENTO		ACTIVO TOTAL	
		13.774.843	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 1			X 100
		28.494.437	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 1		48,34	
		14.089.433	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 2			X 100
		44.234.664	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 2		31,85	
		22.196.740	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 3			X 100
		73.991.386	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 3		30,00	

Fuente: Autor del proyecto

La razón de endeudamiento nos dice que de cada peso invertido terceros son dueños de 48,34 centavos en el primer año y así respectivamente con cada año según la tabla anterior.

11.19.3.Razones de Rentabilidad:

Tabla 47. Razón de Rentabilidad

MARGEN NETO UTILIDAD		UTILIDAD NETA	X 100	
		VENTAS NETAS		
		5.366.053		
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 1		124.800.000	X 100	
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 1		4,30		
		19.181.874		
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 2		149.635.200	X 100	
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 2		12,82		
		35.076.727		
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 3		177.929.856	X 100	
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 3		19,71		

Fuente: Autor del proyecto

La Razón de rentabilidad nos dice que por cada peso vendido en el primer año genero 4,30 centavos y así respectivamente para cada año según la tabla anterior.

11.20.Evaluación del Proyecto

Tabla 48. Flujo de Caja Libre del Proyecto

Flujo de Caja Libre del Proyecto				
Concepto	Años			
	0	1	2	3
Inversion Inicial	\$ (21.353.541)	\$ (467.677)	\$ (491.061)	\$ 18.113.993
Flujo de Caja		\$ 19.789.471	\$ 38.824.731	\$ 71.876.486
Totales	\$ (21.353.541)	\$ 19.321.793	\$ 38.333.670	\$ 89.990.479

Fuente: Autor del Proyecto

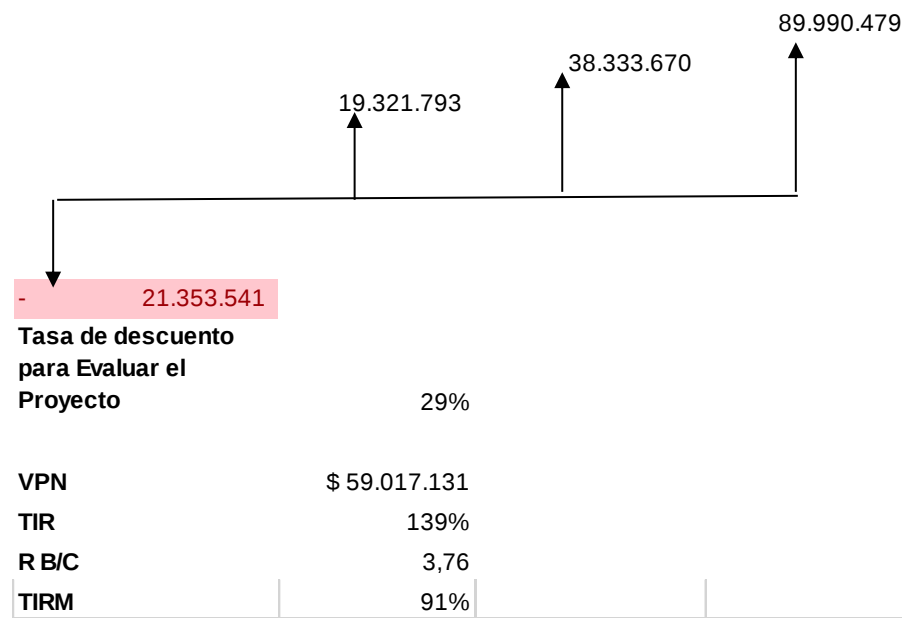


Figura 27. Evaluación del Proyecto

Fuente: Autor del Proyecto

Al evaluar el proyecto a una tasa del 29%, la cual está ligeramente por encima de la tasa a la que se adquiere el crédito para el montaje de la academia que fue del 28,7% efectiva anual, se encuentra que el proyecto es viable dado que la tasa interna de retorno de éste, siendo de 139%, es superior a la del mercado. Además de ellos la relación beneficio costo dice que por cada peso invertido en el proyecto el beneficio es de \$5,99. Para finalizar y dado a que los ingresos obtenidos se reinvertirán en el mismo proyecto, la tasa interna de retorno modificada sigue siendo superior a la del mercado, lo que confirma la viabilidad de la academia como inversión para el gestor del plan de negocio.

Tabla 49. Payback Estático

Payback Estático		
	flujo neto de caja	flujo neto de caja acumulado
AÑO 0	-\$ 21.353.541	
AÑO 1	\$ 19.321.793	\$ 19.321.793
AÑO 2	\$ 38.333.670	\$ 57.655.463
AÑO 3	\$ 89.990.479	\$ 147.645.943

Fuente: Autor del Proyecto

Como se puede apreciar en la tabla anterior la inversión total requerida para la creación de la academia se recupera en el segundo año.

Tabla 50. Payback Dinámico

Paybac Dinámico		
	flujo neto de caja	flujo neto de caja acumulado
AÑO 0	-\$	
	21.353.541	
AÑO 1	\$	\$
	14.312.440	14.312.440
AÑO 2	\$	\$
	28.395.311	42.707.751
AÑO 3	\$	\$
	66.659.614	109.367.365

Fuente: Autor del Proyecto

El Payback dinámico que tiene en cuenta la tasa de oportunidad del mercado también dice que la inversión se recupera en el segundo año.

11.20.1. Análisis del Riesgo: Escenario Optimista

A continuación, se presenta ahora el análisis del riesgo en un escenario optimista donde los ingresos en el flujo de caja se aumentan un 10%.

Tabla 51. Flujo de Caja Escenario Optimista

INGRESOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3
ventas del periodo	\$ 137.280.000	\$ 164.598.720	\$ 195.722.842
recuperación de cartera	-	-	-
prestamos a largo plazo	-	-	-
prestamos a corto plazo	-	-	-
prestamos socios	-	-	-
otros ingresos	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.500.000
Total Ingresos	\$ 143.280.000	\$ 170.598.720	\$ 202.222.842
EGRESOS			
Compra de materias primas	-	-	-
Pago a Proveedores	-	-	-
Pago Arrendamiento	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600
Sueldos de Administración-(Cesantias)	\$ 47.658.257	\$ 50.517.752	\$ 53.548.817
Gastos Generales de Admon y ventas	\$ 5.120.250	\$ 5.222.655	\$ 5.327.108
Sueldos de Ventas-(cesantias)	\$ 33.264.000	\$ 35.259.840	\$ 37.375.430
Propaganda y otros Gastos	\$ 1.000.000	\$ 1.020.000	\$ 1.040.400
Pago de Cesantias Año anterior	-	\$ 4.378.910	\$ 4.641.645
Gastos de financiación	\$ 2.474.515	\$ 968.613	-
Compra de Edifios y Maquinaria	-	-	-
Pago de Obligaciones Bancarias	\$ 5.247.049	\$ 6.752.951	-
Pago de Impuesto de Renta	-	\$ 2.642.981	\$ 9.447.789
Reparto de Utilidades	\$	\$ 3.756.237	\$ 13.427.312

	-		
Inversiones Temporales	\$ -	\$ -	\$ -
Pago Créditos Socios	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos	\$ 118.764.071	\$ 134.999.940	\$ 149.778.101
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 24.515.929	\$ 35.598.780	\$ 52.444.741
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 9.353.541	\$ 19.789.471	\$ 38.824.731
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 33.869.471	\$ 55.388.251	\$ 91.269.472

Fuente: Autor del Proyecto

Tabla 52. Flujo de Caja Libre Escenario Optimista

Flujo de Caja Libre del Proyecto (Escenario Optimista)				
Concepto	Años			
	0	1	2	3
Inversion Inicial	\$ (21.353.541)	\$ (467.677)	\$ (491.061)	\$ 18.113.993
Flujo de Caja		\$ 33.869.471	\$ 55.388.251	\$ 91.269.472
Totales	\$ (21.353.541)	\$ 33.401.793	\$ 54.897.190	\$ 109.383.465

Fuente: Autor del Proyecto

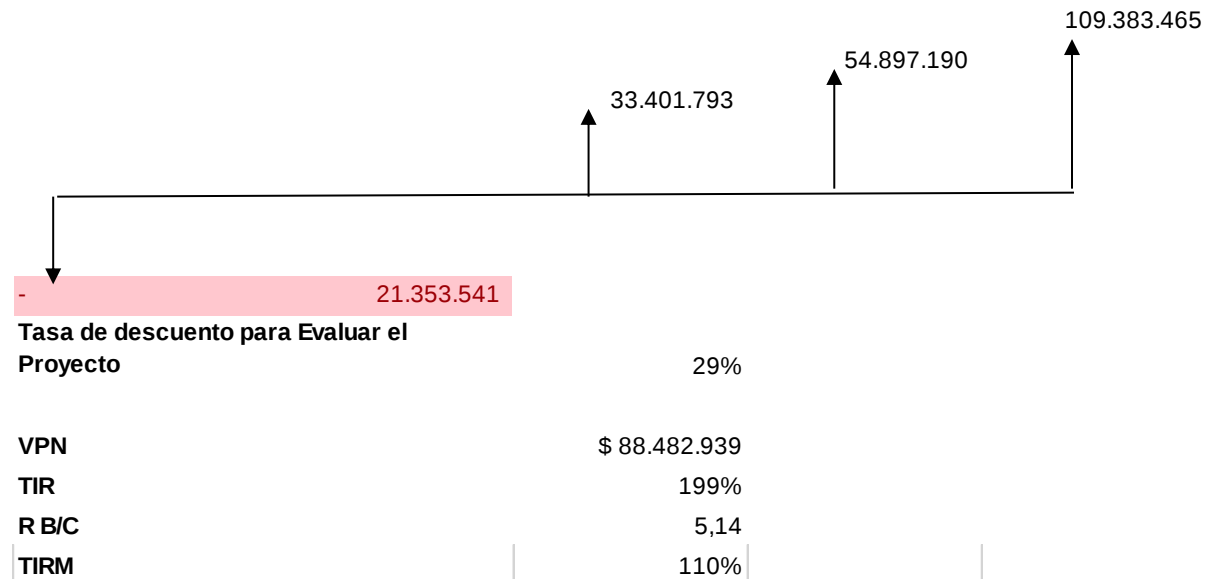


Figura 28. Evaluación del Proyecto Escenario Optimista

Fuente: Autor del Proyecto

Al evaluar el proyecto en un escenario optimista, a la misma tasa del 29 % se encuentra que la tasa interna de retorno sigue siendo mayor a la tasa del mercado e igualmente sucede con la tasa interna de retorno modificada.

Tabla 53. Payback Estático Escenario Optimista

	PAYBACK ESTATICO	
	flujo neto de caja	flujo neto de caja acumulado
AÑO 0	-\$ 21.353.541	
AÑO 1	\$ 33.401.793	\$ 33.401.793
AÑO 2	\$ 54.897.190	\$ 88.298.983
AÑO 3	\$ 109.383.465	\$ 197.682.448

Fuente: Autor del Proyecto

A diferencia de la evaluación anterior, en este caso la inversión se recupera en el primer año.

Tabla 54. Payback Dinámico Escenario Optimista

PAYBACK DINAMICO	
	flujo neto de caja acumulado
AÑO 0	flujo neto de caja -\$ 21.353.541
AÑO 1	\$ 24.742.069
AÑO 2	\$ 40.664.585
AÑO 3	\$ 81.024.789

Fuente: Autor del Proyecto

11.20.2. Análisis del Riesgo: Escenario Pesimista

A continuación se analiza el riesgo en un escenario pesimista donde los ingresos en el flujo de caja se reducen en un 10%.

Tabla 55. Flujo de Caja Escenario Pesimista

INGRESOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3
ventas del periodo	\$ 112.320.000	\$ 134.671.680	\$ 160.136.870
recuperación de cartera	-	-	-
prestamos a largo plazo	-	-	-
prestamos a corto plazo	-	-	-
prestamos socios	-	-	-
otros ingresos	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.500.000
Total Ingresos	\$ 118.320.000	\$ 140.671.680	\$ 166.636.870

EGRESOS			
Compra de materias primas	\$ -	\$ -	\$ -
Pago a Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Pago Arrendamiento	\$ 24.000.000	\$ 24.480.000	\$ 24.969.600
Sueldos de Administración-(Cesantias)	\$ 47.658.257	\$ 50.517.752	\$ 53.548.817
Gastos Generales de Admon y ventas	\$ 5.120.250	\$ 5.222.655	\$ 5.327.108
Sueldos de Ventas-(cesantias)	\$ 33.264.000	\$ 35.259.840	\$ 37.375.430
Propaganda y otros Gastos	\$ 1.000.000	\$ 1.020.000	\$ 1.040.400
Pago de Cesantias Año anterior	\$ -	\$ 4.378.910	\$ 4.641.645
Gastos de financiación	\$ 2.474.515	\$ 968.613	\$ -
Compra de Edifios y Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Obligaciones Bancarias	\$ 5.247.049	\$ 6.752.951	\$ -
Pago de Impuesto de Renta	\$ -	\$ 2.642.981	\$ 9.447.789
Reparto de Utilidades	\$ -	\$ 3.756.237	\$ 13.427.312
Inversiones Temporales	\$ -	\$ -	\$ -
Pago Créditos Socios	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos	\$ 118.764.071	\$ 134.999.940	\$ 149.778.101
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (444.071)	\$ 5.671.740	\$ 16.858.770
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 9.353.541	\$ 19.789.471	\$ 38.824.731
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 8.909.471	\$ 25.461.211	\$ 55.683.501

Fuente: Autor del Proyecto

Tabla 56. Flujo de Caja Libre Escenario Pesimista

Flujo de Caja Libre del Proyecto (Escenario Pesimista)				
Concepto	Años			
	0	1	2	3
Inversion Inicial	\$ (21.353.541)	\$ (467.677)	\$ (491.061)	\$ 18.113.993

Flujo de Caja		\$ 8.909.471	\$ 25.461.211	\$ 55.683.501
Totales	\$ (21.353.541)	\$ 8.441.793	\$ 24.970.150	\$ 73.797.494

Fuente: Autor del Proyecto

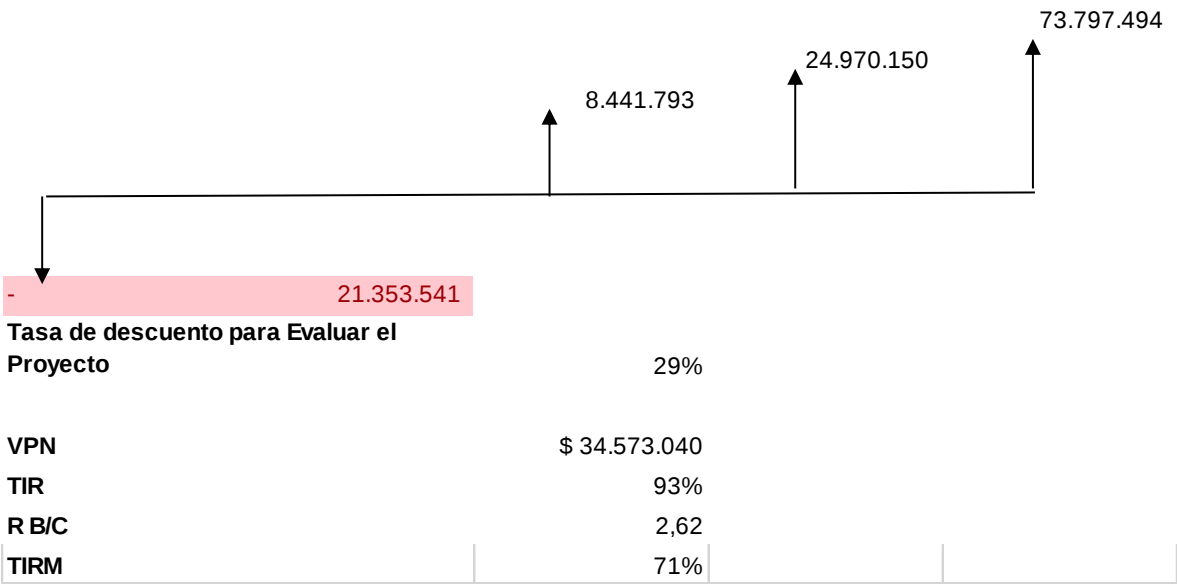


Figura 29. Evaluación del Proyecto Escenario Pesimista

Fuente: Autor del Proyecto

Aunque el ingreso se redujo en un 10%, continua siendo más viable para el gestor del proyecto invertir en la academia de baile que tener el dinero en el mercado.

Tabla 57. Payback Estático Escenario Pesimista

PAYBACK ESTÁTICO	
	flujo neto de caja flujo neto de caja acumulado
AÑO 0	-\$ 21.353.541
AÑO 1	\$ 8.441.793 \$ 8.441.793
AÑO 2	\$ 24.970.150 33.411.943

	\$	\$
AÑO 3	73.797.494	107.209.437

Fuente: Autor del proyecto

En este caso la inversión se recupera en el segundo año.

Tabla 58. Payback Dinámico Escenario Pesimista

PAYBACK DINAMICO		
	flujo neto de caja	flujo neto de caja acumulado
AÑO 0	-\$ 21.353.541	
AÑO 1	\$ 6.253.180	\$ 6.253.180
AÑO 2	\$ 18.496.407	\$ 24.749.588
AÑO 3	\$ 54.664.810	\$ 79.414.398

Fuente: Autor del Proyecto

Conclusiones y Recomendaciones

Por medio de éste proyecto de pre-inversión se llega a la conclusión de que es viable la creación de una academia de baile en la ciudad de Villavicencio como una idea de negocio rentable, que además de ello la inversión requerida es moderada y desde el ejercicio administrativo se puede llegar a desarrollar empresa en el ámbito del baile.

La segmentación del mercado está dada principalmente por los estratos 3 y 4, y el servicio estará adaptado y disponible para personas que estén en el rango de edad de entre los 6 a los 50 años, manejando variedad de ritmos y horarios.

Las proyecciones financieras basadas en el estudio de mercado que arrojó un estimado de 160 clientes para el primer año y que son suficientes para sobrepasar el punto de equilibrio de 153 clientes para éste periodo, muestran que se llega a alcanzar rentabilidad manejando un asequible precio mensual de \$65.000, de tal modo que es posible mantener 5 empleos directos y formales y además cubrir los gastos de financiación de \$12'000.000 necesarios para completar la inversión inicial requerida de \$21'353.541.

Al evaluar con tasas del mercado del 6% se encontró que la tasa interna de retorno y la tasa interna de retorno modificada del proyecto son superiores a las tasas del mercado, aún en escenarios pesimistas donde los ingresos pueden llegar a disminuirse en un 10%. De igual manera se determinó que la inversión inicial total en el proyecto será recuperable en el segundo año.

Es importante acatar la normatividad legal que establece no sobrepasa el límite de 70 dB de ruido en áreas comerciales, del mismo modo a nivel técnico es recomendable diseñar los salones de baile de tal modo que cada persona tenga un espacio de dos metros cuadrados para llevar a cabo sus movimientos.

El estudio reveló además que éste tipo de negocio no genera un impacto negativo representativo en el medio ambiente y que por otro lado si tiene una influencia positiva en aspectos económicos y poblacionales como el empleo y la salud.

Bibliografía

Alcaldía de Bogotá. (10 de 11 de 2016). *www.alcaldiabogota.gov.co*. Obtenido de

www.alcaldiabogota.gov.co:

http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=3431

Andrés Abellán, M. (2006). *La Evaluación del Impacto Ambiental de Proyectos y Actividades Agorforestales*. España: Universidad de Castilla-La Mancha.

Banco de la República. (17 de Noviembre de 2016). *www.banrep.gov.co*. Obtenido de

www.banrep.gov.co: http://www.banrep.gov.co/economia/dsbb/emisor-prensa.pdf

Chiavenato, I. (2007). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN* . MÉXICO: McGraw-Hill Interamericana.

Concejo Municipal de Villavicencio . (31 de 05 de 2016). *camacol.co*. Obtenido de *camacol.co:*

http://camacol.co/sites/default/files/VILLAVICENCIO_ACUERDO%20No%20293%20DE%202016.PDF

DANE. (03 de 2009). *www.dane.gov.co*. Obtenido de *www.dane.gov.co:*

http://www.dane.gov.co/files/comunicados/cp_ecultural_000.pdf

Dinero. (2016, Noviembre 22). *www.dinero.com*. Retrieved from *www.dinero.com*:

<http://www.dinero.com/economia/articulo/expectativas-de-inflacion-y-crecimiento-en-colombia-de-fedesarrollo/239178>

Electricaribe. (10 de 11 de 2016). *www.electricaribe.com/co*. Obtenido de

www.electricaribe.com/co:

<http://www.electricaribe.com/co/hogar/consejos/consejos+de+ahorro+de+energia/1297110312235/consumo+de+tus+electrodomesticos.html>

elmulatoysuswinglatino.com. (s.f.). Obtenido de *elmulatoysuswinglatino.com*:

<http://elmulatoysuswinglatino.com/>

EMSA. (10 de 11 de 2016). *www.electrificadoradelmeta.com.co*. Obtenido de

www.electrificadoradelmeta.com.co:

http://www.electrificadoradelmeta.com.co/media/k2/attachments/Arbol_Tarifario_Publica_201607_PUBLI.pdf

ENDS. (11 de 2005). *www.minsalud.gov.co*. Obtenido de *www.minsalud.gov.co*:

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/GCFI/Base%20de%20datos%20ENDS%202005%20informe.pdf>

ENSIN. (2010). *www.icbf.gov.co*. Obtenido de *www.icbf.gov.co*:

<http://www.icbf.gov.co/portal/page/portal/Descargas1/Resumenfi.pdf>

EPM. (10 de 11 de 2016). *www.epm.com.co*. Obtenido de *www.epm.com.co*:

http://www.epm.com.co/site/clientes_usuarios/Clientesyusuarios/Hogaresypersonas/Agua/Tipsparaelusointeligente.aspx

Gobierno del Municipio de Villavicencio. (2012). *http://cdim.esap.edu.co/*. Obtenido de

<http://cdim.esap.edu.co/>:

<http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/villavicencio%20meta%20pd%202012%20-%202015.pdf>

Grupo Bancolombia. (20 de Noviembre de 2016). *www.grupobancolombia.com*. Obtenido de

www.grupobancolombia.com:

<http://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion/>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. MÉXICO: Mc Graw Hill.

Llano Siete Días. (23 de 08 de 2012). *www.Eltiempo.com*. Obtenido de *www.Eltiempo.com*:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12153306>

Llano Siete Días (15 de 05 de 2015). *WWW.ELTIEMPO.COM*. Obtenido de

WWW.ELTIEMPO.COM: <http://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/movilidad-en-villavicencio/15763118>

Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. (18 de Noviembre de 2016).

www.alcaldiabogota.gov.co. Obtenido de www.alcaldiabogota.gov.co:

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=19982>

Planeación, S. d. (2015). www.villavicencio.gov.co. Obtenido de www.villavicencio.gov.co:

http://www.villavicencio.gov.co/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=1649&Itemid=209

Porter, M. (2010). *VENTAJA COMPETITIVA. CREACIÓN Y SOSTENIBILIDAD DE UN RENDIMIENTO SUPERIOR*. MADRID: PIRÁMIDE.

Porter, M. E. (2008). *ESTRATEGIA COMPETITIVA*. MÉXICO: Grupo Editorial Patria.

Publicación Alcaldía de Cali. (14 de 08 de 2013). www.cali.gov.co. Obtenido de

www.cali.gov.co:

<http://www.cali.gov.co/catastro/publicaciones.php?id=53133&dPrint=1>

Rankia Colombia. (7 de Marzo de 2016). www.rankia.co. Obtenido de www.rankia.co:

<http://www.rankia.co/blog/mejores-creditos-y-prestamos-colombia/3149239-mejores-creditos-libre-inversion-2016>

Radio, C. (01 de 08 de 2010). Caracolradio.com.co. Obtenido de Caracolradio.com.co:

http://caracol.com.co/radio/2010/08/01/nacional/1280660400_334947.html

Rodríguez Cigaran, S. (07 de 2009). *www.psiquiatria.com/*. Obtenido de *www.psiquiatria.com/*:
<http://www.psiquiatria.com/bibliopsiquis/assetstore/13/90/39/139039798933210743133017539769177171458>

Salud, C. d. (01 de 2015). *www.who.int*. Obtenido de *www.who.int*:
<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs317/es/>

Sayco y Acinpro. (10 de Noviembre de 2016). *www.saycoacinpro.org.co*. Obtenido de *www.saycoacinpro.org.co*: http://www.saycoacinpro.org.co/osa-web/sites/all/themes/responsive/descargas/REGLAMENTO_DE_TARIFAS.pdf

Toscano, W. N. (28 de Marzo de 2011). *WWW.PALERMO.EDU*. Obtenido de *WWW.PALERMO.EDU*:
http://www.palermo.edu/cienciassociales/publicaciones/pdf/Psico11/11Psico_07.pdf

Toscano, W., & RODRÍGUEZ DE LA VEGA, L. (02 de 09 de 2008).
WWW.CIENCIARED.COM.AR. Obtenido de *WWW.CIENCIARED.COM.AR*:
http://www.cienciared.com.ar/ra/usr/3/484/hologramatica_n9_v1pp3_17.pdf

Wikipedia. (10 de Noviembre de 2016). *Wikipedia La Enciclopedia Libre*. Obtenido de *Wikipedia La Enciclopedia Libre*: <https://es.wikipedia.org/wiki/Villavicencio>.

Anexos

Anexo 1. Manual de funciones

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	
CARGO:	Administrador
DEPENDENCIA:	administrativa
PERSONAS EN EL CARGO:	Una (1)
DESCRIPCION DEL CARGO	
El profesional Debe realizar aquellas actividades de planificación, organización, dirección y control, además debe coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa	
FUNCIONES DEL CARGO:	
a.	Orientar la ejecución del proyecto organizacional y aplicar las decisiones del gobierno de la academia como empresa.
b.	Velar por el cumplimiento de las funciones de los profesores y el oportuno aprovisionamiento de los recursos necesarios para su efecto
c.	Promover el proceso continuo de mejoramiento de la calidad de la pedagogía y formación en el establecimiento.
d.	Mantener activas las relaciones con los patrocinadores o auspiciadores de la academia y con la comunidad local, para el continuo progreso y mejoramiento de la misma.
e.	Establecer canales de comunicación entre los diferentes estamentos de la organización.
f.	Orientar el proceso formativo con la asistencia y observaciones a los profesores.
g.	Ejercer las funciones disciplinarias que le atribuyan la Ley, los reglamentos.
h.	Identificar las nuevas tendencias, aspiraciones e influencias para canalizarlas en favor del mejoramiento del proyecto organizacional.
i.	Promover actividades de beneficio social que vinculen al establecimiento con la comunidad local.
j.	Las demás funciones afines o complementarias con las anteriores que le atribuya el proyecto organizacional.
k.	Definir metas organizacionales.
l.	Establecer planes de gestión para la administración de la academia.
m.	Establecer planes operativos de acción para el equipo de profesores.
n.	Plantear directrices para documentar innovaciones pedagógicas en la academia.
o.	Establecer los cronogramas y asignar las cargas a cada jornada

y profesor, cuando amerite. p. Generar los lineamientos para las políticas de planeación y diseño curricular en las que se aplique el conocimiento de diversas metodologías de enseñanza en la academia. q. Tratar los temas principales de los niños, como lo son sus padres, tratos en la casa y comportamiento de los niños en el jardín. r. Dirigir el establecimiento sobre la base del proyecto organizacional de la academia. s. supervisar las tareas y responsabilidades del personal a su cargo. t. administrar la academia haciendo un eficiente uso de los recursos humanos y materiales que disponen. . u. Las demás funciones afines o complementarias con las anteriores que le atribuya el proyecto organizacional.
PERFIL
Debe contar con habilidad para definir, planear, diseñar y liderar programas y estrategias, planes logísticos y operativos de acción para la gestión pedagógica y administrativa. También debe tener habilidad para planear y definir recursos (humanos, físicos y financieros) necesarios para brindar un servicio de calidad. Contar con visión organizacional que permita el crecimiento de la academia, habilidad para coordinar, integrar y movilizar equipos pedagógicos y administrativos, en torno a proyectos y actividades propias de cada área de trabajo, tanto artísticas como administrativas, logrando un trabajo en equipo. Del mismo modo debe ser una persona formada en la danza para propinar una visión artística indispensable para dirigir la academia. También debe contar con conocimiento y habilidad en supervisión y seguimiento al cumplimiento de las actividades. Adicional a lo anterior debe tener una comunicación efectiva, que le permita escuchar, para reflexionar acerca de las opiniones e intervenciones de los miembros de la academia. Que cuente con habilidades interpersonales y con ética.
HABILIDADES
Planeación Dirección y control. toma de decisiones Organización Responsabilidad Trabajo en equipo
REQUISITOS DEL CARGO
Título en Bailarín, coreógrafo y Administrador de Empresas.
EXPERIENCIA
1 año, en cargos afines.
ESFUERZO

No requiere mayor esfuerzo dado que el cargo es administrativo
RIESGO
Disminución en la visión, riesgo por trabajo repetitivo, riesgo psicológico, riesgo por sedentarismo

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	
CARGO:	Profesor
DEPENDENCIA:	Operativa
PERSONAS EN EL CARGO:	Tres (3)
DESCRIPCION DEL CARGO	
Debe realizar aquellas actividades de planificación, organización, dirección y control, además debe coordinar, analizar, calcular y delegar el trabajo de la empresa	
FUNCIONES DEL CARGO:	
a.	Fomentar en los alumnos valores y hábitos positivos a través del ejemplo personal.
b.	planificar, desarrollar y evaluar los procesos de formación.
c.	preparar el contenido y trabajo de clase para el nivel correspondiente.
d.	contribuir al correcto funcionamiento del establecimiento, resguardando los bienes y responsabilizándose de aquellos que le confíen.
e.	participar en las reuniones de carácter técnico a que sean citados en forma positiva y colaboradora.
f.	Cumplir las normativas e instrucciones emanadas de la administración.
g.	Mantener un dialogo constante y fluido con los usuarios.
h.	Realizar y participar en actividades de perfeccionamiento y/o capacitación tanto para los usuarios como para ellos mismos.
i.	velar por la integridad física y psíquica de los alumnos evitándoles en todo momento situaciones de riesgo durante las clases.
j.	supervisar y participar en las actividades de los alumnos concernientes a la academia.
k.	Las demás funciones afines o complementarias con las anteriores que le atribuya el proyecto organizacional
PERFIL	
Partiendo de los principios de FLEXDANCE, se pretende que los profesores que hagan parte de nuestra academia sean:	
•Facilitadores, orientadores y motivadores de los proceso de aprendizaje y formación de la academia. •Que tengan la técnica y el talento necesario. •Que sean promotores y socializadores de buenos hábitos que permitan a los usuarios adquirir un mejor estado físico y calidad de vida. •Deberá estar comprometido con la metodología de la academia para posibilitar en los usuarios la autogestión. •Deberán estar comprometidos con los principios y fundamentos de la academia.	

HABILIDADES
Debe ser un Muy Buen Bailarín Buena Comunicación Entusiasta Lidarazgo Trabajo En Equipo Sentido de pertenencia
REQUISITOS DEL CARGO
Estudio relacionados con Acondicionamiento Físico y Baile Estar en excelente forma física
EXPERIENCIA
1 año, en cargos afines.
ESFUERZO
Esfuerzo medio dado que se encontrara en constante movimiento
RIESGO
Disminución en la visión, riesgo por trabajo repetitivo, riesgo psicológico

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	
CARGO:	Secretaria
DEPENDENCIA:	Administrativa
PERSONAS EN EL CARGO:	Una (1)
DESCRIPCION DEL CARGO	
Debe realizar la actividad de llevar el control y registro de los clientes y sus pagos, atención al cliente, ventas, etc.	
FUNCIONES DEL CARGO:	
a.	Recibir y atender a los clientes y al público en general de manera amable.
b.	Brindar información de manera veraz y oportuna a las personas que la solicitan.
c.	Llevar ordenada y continuamente el registro de los usuarios, así como sus pagos y horarios.
d.	Informar a los usuarios de las novedades y cambios que surjan en la academia.
e.	Recordar a los usuarios el pago oportuno de la mensualidad.
f.	Resolver oportunamente las inquietudes de los usuarios y ser puente de comunicación entre el usuario y la administración.
g.	Recibir las sugerencias de los usuarios.
h.	cumplir las instrucciones y normativas emanadas por la administración de la academia.
i.	participar activamente en reuniones que se le cita.
PERFIL	
Que tenga un carácter compatible, destreza en la atención al cliente, habilidades en relaciones humanas, lenguaje y vocabulario acorde al cargo.	
HABILIDADES	

Amabilidad Comunicación Talento en Ventas Servicio al Cliente Trabajo en Equipo Honradez
REQUISITOS DEL CARGO
Técnico administrativa
EXPERIENCIA
1 año, en cargos afines.
ESFUERZO
No requiere mayor esfuerzo dado que el cargo es administrativo
RIESGO
Disminución en la visión, riesgo por trabajo repetitivo, riesgo psicológico, riesgo por sedentarismo

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS	
CARGO:	Servicios generales
DEPENDENCIA:	Servicios generales
PERSONAS EN EL CARGO:	Una (1)
DESCRIPCION DEL CARGO	
Debe realizar todas las actividades concernientes al aseo y mensajería de la empresa.	
FUNCIONES DEL CARGO:	
a. realizar y mantener el aseo general de oficina, sala, baños, pasillos, salones y demás áreas de la academia. b. llevar correspondencia y pedido las veces que sea necesario. c. velar por el mantenimiento de equipos a su cargo. d. Ordenar salones y escritorio cuando sea necesario. e. velar por el cumplimiento de las normativas higiénicas de las dependencias a su cargo. f. cumplir las instrucciones y normativas emanadas por la administración de la academia. g. participar activamente en reuniones que se le cita. h. sacar la basura del servicio i. retirar pedido de las distintas bodegas j. Las demás funciones afines o complementarias con las anteriores que le atribuya el proyecto educativo institucional	
PERFIL	
Que tenga un carácter compatible, siendo una persona servicial, honesta, dinámica, y vocabulario acorde al cargo y lugar de trabajo.	
HABILIDADES	
Trabajo en Equipo Sentido de Pertenencia	

Honradez Amabilidad
REQUISITOS DEL CARGO
Bachiller
EXPERIENCIA
1 año, en cargos afines.
ESFUERZO
Esfuerzo medio dado que se encontrara en constante movimiento
RIESGO
Disminución en la visión, riesgo por trabajo repetitivo, riesgo psicológico

Anexo 2. Contrato de trabajo

Del Ingreso

Artículo 1°: Al ingresar al servicio del Establecimiento, todo trabajador deberá presentar los siguientes documentos:

- a) Cédula de Identidad R.U.T.
- b) Certificado de antecedentes
- d) Certificado de estudios cursados.
- f) Si fuere menor de 18 años y mayor de 15, autorización escrita por su Padre o Madre, o guardadores legales.
- g) Los menores de 15 y mayor de 14, deberán presentar autorización indicada en el inciso anterior, además un certificado en el que conste que haya cumplido con la obligación escolar.

Artículo 2°: La comprobación posterior de que para ingresar se hubieren presentado documentos falsos o adulterados, será causal de terminación inmediata del contrato de trabajo que se hubiere celebrado.

Artículo 3°: Cada vez que tengan variaciones los antecedentes personales que el trabajador indicó en su solicitud de ingreso deberá presentarlo al Empleador con las certificaciones pertinentes.

Artículo 4°: Cumplidos los requisitos señalados en el artículo 1° y dentro de los 15 días a la incorporación del trabajador, procederá a celebrarse por escrito el respectivo contrato de trabajo que se extenderá en un formulario único que consta de la siguiente distribución:

Original empleador, 1° copia trabajador, 2° copia Inspección del Trabajo. En el original constará, bajo firma del dependiente, la recepción del ejemplar de su respectivo contrato.

Artículo 5°: El contrato de trabajo de los menores de 18 años de edad deberá ser firmado, conjuntamente con estos, por el representante legal del menor, o en su defecto, por la persona o institución que lo tenga a su cuidado y, a falta de todos los anteriores, deberá acompañarse la autorización del Inspector del Trabajo respectivo.

Artículo 6°: Las modificaciones del contrato de trabajo se consignarán por escrito al dorso de los ejemplares del mismo o en documentos anexos firmados por ambas partes. La remuneración del trabajador se actualizará en el contrato por lo menos una vez al año, incluyendo los reajustes legales.

De la Jornada ordinaria de Trabajo

Artículo 7: Para el personal profesional la jornada general u horario normal será:

a) De lunes a viernes de 09.00 a 14.00 horas.

b) De lunes a viernes de 13.30 a 22.30 horas.

Artículo 9: El trabajador no podrá abandonar el lugar de su trabajo durante el horario referido en el artículo anterior sin autorización escrita de su jefe directo.

De Las Licencias

Artículo 10°: Por enfermedad. El trabajador enfermo o imposibilitado para asistir al trabajo dará aviso al jardín, por sí o por medio de un tercero, dentro de las 24 horas de sobrevenida la enfermedad.

De Las Remuneraciones

Artículo 11°: Se entiende por remuneración las contraprestaciones en dinero y las adicionales en especies evaluables en dinero que deba percibir el trabajador del empleador por causa del contrato de trabajo, sueldo y gratificación.

Para los efectos provisionales la indemnización por año de servicio no constituirá remuneración.

Artículo 16°: Constituyen remuneración, entre otras las siguientes:

- a) Sueldo o jornal, que es el estipendio fijo, en dinero, pagado por períodos iguales determinados en el contrato, que recibe el trabajador por la prestación de sus servicios.
- c) Bonos, tratos y otros ingresos percibidos por desempeño de las labores propias del contrato.
- d) Gratificación, que corresponde a la parte de las utilidades con que el empleador beneficia el sueldo del trabajador.

Artículo 17°: La remuneración podrá fijarse por unidades de tiempo, día, semana, quincena o mes. En ningún caso la unidad de tiempo podrá exceder de un mes. El monto mensual de la remuneración no podrá ser inferior al ingreso mínimo mensual. Si se convinieren jornadas parciales de trabajo, la remuneración no podrá ser inferior a la mínima vigente, proporcionalmente calculada en relación con la jornada ordinaria de trabajo.

De Las Obligaciones

Artículo 18°: Es obligación de los trabajadores de la academia cumplir fielmente las estipulaciones del contrato de trabajo y las de este Reglamento a continuación:

- a) Ser respetuosos con sus superiores y observar las órdenes que estos impartan en orden al buen servicio y/o intereses del Establecimiento.
- b) Ser corteses con sus compañeros de trabajo, con sus subordinados y con las personas que concurran al Establecimiento.
- c) Emplear la máxima diligencia en el cuidado de los bienes del Establecimiento.
- d) Dar aviso de inmediato a la Dirección de las pérdidas, deterioros que sufran los objetos a su cargo.

e) Registrar diariamente su hora de entrada y salida. Se considera falta grave que un trabajador firme indebidamente el libro de asistencia de otros dependientes.

f) Denunciar las irregularidades que adviertan en el Establecimiento y los reclamos que se les formulen.

g) Dar aviso dentro de 24 horas a la Dirección en caso de inasistencia por enfermedad u otra causa que le impida concurrir transitoriamente a su trabajo.

h) Cumplir estrictamente el contrato de trabajo y las obligaciones contraídas, observando en forma especial las horas de entrada y salida diarias.

i) Preocuparse de la buena conservación, orden y limpieza del lugar de trabajo, elementos que tengan a su cargo.

De Las Prohibiciones

Artículo 19°: Se prohíbe a los trabajadores:

a) Formar aglomeraciones, ocuparse de asuntos ajenos a su trabajo u otros que perturben el normal desempeño de la jornada laboral.

- b) Ausentarse del lugar de trabajo durante las horas de servicio sin autorización.
- c) Atrasarse más de cinco minutos, cuatro o más días en el mes calendario.
- d) Revelar antecedentes que hayan conocido con motivo de sus relaciones con la academia cuando se le hubiere pedido reserva sobre ellos.
- e) Desarrollar, durante las horas de trabajo, y dentro del Establecimiento, actividades sociales, políticas o sindicales.
- f) Dormir, comer o preparar comida o refrigerios en el lugar de trabajo.
- g) Introducir, vender o consumir bebidas alcohólicas.
- h) Introducir, vender o usar barajas, naipes u otros juegos de azar.
- i) Adulterar el libro de asistencia de hora de llegada y salida al trabajo, firmar o registrar la llegada o salida de algún otro trabajador.

j) Desconectar, bloquear u operar sistemas computacionales, máquina u otros sin la previa autorización por escrito de la Administración.

Anexo 3. Encuesta

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

La información suministrada a continuación será utilizada con fines académicos, agradecemos su participación y honestidad al responder. Por favor marque con X su respuesta.

1. Seleccione el estrato social al cual pertenece:
☐ Estrato 3
☐ Estrato 4
☐ Estrato 5
☐ Estrato 6
2. Seleccione el rango que corresponda según su edad:
☐ Menos de 18 años
☐ De 18 a 30 años
☐ Más de 30 años
3. Seleccione su sexo:
☐ Femenino
☐ Masculino
4. Seleccione su nivel de ingresos mensuales:
☐ 1 smlv y 2 smlv
☐ Entre 2,1 y 3 smlv
☐ Entre 3,1 y 4 smlv
☐ Más de 4 smlv
5. ¿ Es el baile una actividad que usted practica en su tiempo libre o en reuniones sociales?
☐ Si
☐ No
6. ¿ Considera que es importante perfeccionar sus habilidades respecto al baile?
☐ Si
☐ No
7. ¿ Por cuál de las siguientes razones usted baila?
☐ Porque el baile es una carta de presentación en eventos y reuniones sociales.
☐ Por diversión y entretenimiento
☐ Para desarrollar mis habilidades de manera artística y profesional
☐ Porque contribuye a mantener un mejor estado de salud y forma física
8. Sabiendo que el baile potencia la creatividad, el autoestima, las cualidades físicas, así como las habilidades motrices y sociales en los niños, ¿Le gustaría que su hijo(a) asistiera regularmente a una academia de baile en su tiempo libre?

☐ Si
☐ No

9. De los siguientes ritmos ¿Cuál es de su preferencia a la hora de bailar?

☐ Salsa
☐ Urbano (rap, hip hop, r&b, regueton, dance hall, Kizomba)
☐ Merengue
☐ Bachata
☐ Tango

10. ¿En cuál de los siguientes espacios cuenta usted con mayor disponibilidad para practicar alguna actividad como el baile?

☐ Mañana
☐ Tarde
☐ Noche

11. ¿Asistiría usted a una academia de baile?

☐ Si
☐ No

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para asistir a una academia de baile?

☐ Entre 40.000 y 50.000 pesos
☐ Entre 50.001 y 60.000 pesos
☐ Entre 60.001 y 70.000 pesos
☐ Entre 70.001 y 80.000 pesos

Artículo Publicable

EL BAILE: UNA SALUDABLE APUESTA DE NEGOCIO

LUIS FELIPE ORTIZ PEREZ

Cod. 146002525

Estudiante de Administración de Empresas

Décimo semestre

Pipe_col20@hotmail.com

Resumen: El baile representa una alternativa de emprendimiento que puede llegar a ser exitosa dentro de los habitantes de la ciudad de Villavicencio, así lo refleja el estudio adelantado dentro del marco del programa de Administración de Empresas de la Universidad de los Llanos para establecer la viabilidad de crear una academia de baile como idea de negocio.

Palabras Clave: Viabilidad, enfermedades cardiovasculares, sobrepeso, sedentarismo, movimiento corporal

Abstract: The dance represents an alternative of entrepreneurship that can be successful within the inhabitants of the city of Villavicencio, as reflected in the study carried out within the framework of the Business Administration program of the University of the Llanos to establish the feasibility of creating a dance academy as a business idea.

Keywords: Feasibility, cardiovascular diseases, overweight, sedentary lifestyle, body movement.

EL BAILE: UNA SALUDABLE APUESTA DE NEGOCIO

A la hora de emprender es esencial preguntarse qué tan viable es la idea de negocio que se planea desarrollar, usualmente se pretende que sea una idea fresca e innovadora pero a la vez que cuente con aceptación en el mercado y sea rentable; Una apuesta que aún tiene mucho por explotar es el baile, una actividad que casi todos habremos realizado al menos una vez en la vida y que a muchas personas les llama la atención.

En éste artículo se presenta información relevante de los resultados del Estudio de Pre-inversión para la Creación de una Academia de Baile en la Ciudad de Villavicencio en el año 2017, en donde se pretende conocer, entre otros aspectos, los gustos y preferencias de las personas, así como diferentes temas de talante teórico y técnico a tener en cuenta a la hora de entrar en esta clase de negocio.

Cómo bien comunica la Organización Mundial de la Salud (OMS), las personas tienden cada vez más a adoptar hábitos menos saludables como el sedentarismo y tener mayor propensión a sufrir de enfermedades cardiovasculares, las cuales, fueron en 2012 la causa de la muerte de 17,5 millones de personas alrededor del mundo (Centro de Prensa OMS, 2015); Según informó en 2010 la Encuesta Nacional de La situación Nutricional (ENSIN), uno de cada dos colombiano tenía sobrepeso en este año, además señala la relación directa de éste padecimiento con las enfermedades cardiovasculares y afirma que en los próximos años ésta tendencia iría en aumento (ENSIN,2010).

Lo anterior suscita la necesidad de desarrollar con frecuencia alguna actividad física entre otros hábitos saludables, no obstante para algunas personas la sensación de inseguridad

en la ciudad puede influir en la decisión de no realizar cualquier práctica al aire libre como caminar o correr para no verse expuestas ante una posible situación peligrosa , pues según un estudio divulgado por la cadena de radio Caracol en 2010 y realizado por la Fundación Seguridad y Democracia, Villavicencio fue categorizada como la ciudad más insegura del país (Caracol Radio, 2010); Otras persona quizá no han tenido una estrecha relación con el ejercicio a lo largo de su vida y pueden considerar que establecimientos como los gimnasios no son una alternativa lo suficientemente amena y amigable con el estilo de vida que han llevado.

Dadas las circunstancias, una academia de baile viene a ser una solución práctica y divertida para quienes quieren lucir y sentirse mejor, pues como algunos autores señalan el baile genera beneficios para la salud y, cómo más adelante se expone, las personas tienen razones parar considerar el baile como una actividad importante en diferentes ámbitos.

El baile se compone de una serie de movimientos estéticos y rítmicos, estos movimientos tienen injerencia sobre la salud y el bienestar de las personas; El Doctor en ciencias de la actividad física y el deporte Walter Toscano, profesor de la Universidad de León, de España, ha escrito varios artículos acerca de la influencia del ejercicio físico y el movimiento corporal en la salud de los seres humanos, él aborda la teoría Hipocrática al remontarse a la antigua Grecia y relaciona los beneficios del movimiento con la salud (Toscano W. N., 2011).

Es así como para los médicos y filósofos de la antigua Grecia el ejercicio físico hizo parte de su ocupación, en especial para Hipócrates, creador de la escuela médica Griega, quién además de exponer la importancia de las dietas y los masajes, argumentó que el

exceso de ejercicio físico y el ejercicio violento puede ser perjudicial para la salud, y que así como cada persona es diferente se hace difícil calcular la cantidad de ejercicio adecuada para quien; De tal modo que Hipócrates reconoce el movimiento como un ejercicio natural y un medio de eliminación de elementos inútiles o perjudiciales para el cuerpo y agrega que existe relación entre el ejercicio y la salud mental (Toscano W. N., 2011).

El Doctor Toscano hace referencia al autor Sánchez Bañuelos (1996) para señalar que la realización de ejercicio físico puede darse dentro de diferente ámbitos, uno de ellos es el ocio y la recreación, donde se encuentran actividades como el baile; también habla de cómo otros autores han establecido que el ejercicio físico y el movimiento corporal mejoran tanto la salud como la sensación de bienestar, menciona que KouKouvou (2004) et. Al trabajaron con un grupo de personas que padecía de complicaciones cardíacas quienes realizaron un programa de ejercicio aeróbicos, esto dio muestra de qué con sólo la experiencia física del ejercicio mejoró la sensación de bienestar, satisfacción, el ánimo positivo y disminuyeron factores como ansiedad y depresión (Toscano & Rodríguez de la Vega, 2008).

No obstante el baile puede llegar a tener efectos terapéuticos también, la Doctora Sarah Rodríguez Cigaran, psicóloga de la universidad de Deusto, licenciada en psicopedagogía , ha estudiado acerca de la Danza Movimiento Terapia (DMT) o Danzaterapia y habla sobre la estrecha relación entre el cuerpo la mente, expone que la danza como terapia beneficia diferentes procesos mentales y estados emocionales, y aún más, que puede ayudar incluso a pacientes con patologías psiquiátricas (Rodríguez Cigaran, 2009).

En este orden de ideas, se aplicó una encuesta a 196 personas pertenecientes a los estratos 3,4 y 5 de la ciudad de Villavicencio para conocer la aceptación que tendría una

academia de baile y se encontró que el 82% de los encuestados estarían dispuestos a asistir a una academia de este tipo. Adicionalmente el estudio reveló las razones por las cuales las personas bailan, el 42% considera que el baile es una manera de presentarse y causar un buen impacto a nivel social, mientras que un 37% lo hace por diversión, un 13% lo considera un arte y un 8% lo practica por salud. De tal modo que el baile resulta atractivo por muchas razones, es un servicio del cual se puede tomar ventaja de diferentes maneras y aún más el 91% considera que saber bailar y perfeccionar las habilidades en cuanto al baile es importante.

Este estudio de pre-inversión presenta además algunas pautas de tipo técnico que son importantes para crear una academia de baile, entre ellas se debe tener en cuenta que es ideal que los salones de baile tengan una cabida superficial de alrededor de 40 metros cuadrados, de modo que tengan una capacidad máxima de aproximadamente 20 personas, calculando que cada una de ellas ocupe alrededor de dos metros.

Desde el punto de vista administrativo se resalta la necesidad de ejercer control en las operaciones para mantener la calidad en la prestación del servicio, por tanto, aunque se considere un negocio sencillo no debe ser subestimado, en este orden de ideas, la investigación contempla la utilización de indicadores de gestión para medir la eficiencia, eficacia y efectividad, que al igual que contar con una plataforma estratégica adecuada constituyen factores claves de éxito sin importar el tipo de negocio con el cuál se desee emprender.

A nivel social y ambiental, el proyecto utiliza la conocida matriz medioambiental de Leopold para estimar el impacto que puede generar, respecto a ámbitos como la salud y el empleo, la academia tiene un impacto positivo ya que contribuye a la generación de empleo y

al mejoramiento del bienestar y calidad de vida de las personas, no obstante, uno de los factores en los cuales se debe tener mayor precaución es en la contaminación auditiva, es entonces necesario acogerse a la norma, la resolución 0627 de 2006 del Ministerio de Ambiente que establece los niveles máximos de ruido permitidos según la zona de ubicación y determina que para áreas comerciales no es permitido sobrepasar los 70 dB en horario diurno (Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, 2016).

Finalmente, en cuanto al componente financiero, el estudio reveló que se puede incursionar en este negocio con una inversión inicial moderada y que es importante manejar precios asequibles que permitan atraer y mantener a los clientes pero a la vez alcanzar un margen de rentabilidad.