

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE SALSA EN EL  
MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

**SANDRA PATRICIA CAMACHO AGON  
WILMER AGUSTIN GUERRERO SILVA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2012**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE SALSA EN EL  
MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

**SANDRA PATRICIA CAMACHO AGÓN  
WILMER AGUSTIN GUERRERO SILVA**

**Proyecto de grado para optar al título de Profesional en Gestión Empresarial**

**Director:  
ING. MAURICIO CARVAJAL ACELAS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2012**

## DEDICATORIA

*A Dios que me da siempre la fortaleza para seguir adelante  
A mis padres por ser mi centro de inspiración  
A mis amados hermanos por robarmen la vida  
A mi futuro esposo por hacer realidad este proyecto  
A mis compañeros por su colaboración  
Y a los tutores del instituto por sus  
Valiosos conocimientos.  
**Patricia Camacho Agón***

*Este trabajo esta dedicado primeramente a Dios, amigo y orientador de mi vida, a  
mis amados padres y hermanos por su apoyo y confianza, a mi amada novia  
Sandra Patricia Camacho apoyo incondicional en mi vida, a mis amigos y  
compañeros y a todos los tutores del IPRED – UIS quienes con sus conocimientos  
hicieron realidad este proyecto.  
**Wilmer A. Guerrero***

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores expresan sus agradecimientos a los tutores del programa de Gestión Empresarial de la **UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER**, quienes durante la carrera han aportado su conocimiento, constancia, paciencia y entrega para el desarrollo intelectual, profesional y humano.

Al ingeniero **Mauricio Carvajal Acelas**, por depositar su confianza en nuestro proyecto, apoyándonos en todas las decisiones tomadas y dirigiéndonos a lo largo de la realización de este.

A todas las personas que de una u otra forma han estado involucradas en el proceso de formación profesional.

***Muchas Gracias.***

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCION	26
1. GENERALIDADES	28
1.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR.	28
1.1.1 Panorama nacional	28
1.1.2 Panorama local	28
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	29
1.3 MARCO LEGAL	30
1.3.1 Plan de ordenamiento territorial Municipio de Floridablanca	30
1.3.1.1 Resolución 0627 del 7 de abril de 2006.	30
1.3.2 Sayco y acinpro.	31
1.3.3 Legalización de la empresa	31
1.3.4 Ley 1429 de 2010.	33
1.4 ASPECTOS GENERALES DE LA DANZA Y LA SALSA	33
1.4.1 Desarrollo cultural de la danza	34
1.4.2 La danza y sus beneficios	35
1.4.3 Situación actual de la danza en Colombia	35
1.4.4 La salsa.	36
1.4.4.1 Orígenes y evolución de la salsa	37
1.4.4.2. Estilos de la salsa	38
1.4.4.3 Países con mayor influencia salsaera	38
2. ESTUDIO DE MERCADOS	39
2.1 OBJETIVOS	39
2.1.1 Objetivo General	39
2.1.2. Específicos	39
2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO	40
2.2.1. Definición, Usos y especificaciones del servicio.	40
2.2.2 Servicios sustitutos	43
2.2.3 Servicios Complementarios	43
2.2.4 Atributos diferenciadores	44
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	45
2.3.1. Mercado potencial.	45
2.3.2 Mercado objetivo.	45
2.4 LA DEMANDA	45
2.4.1 Investigación de mercados.	45
2.4.1.1 Planteamiento del problema	45
2.4.1.2 Necesidades de información	46
2.4.1.3 Ficha técnica de la demanda	48

2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados	50
2.4.3 Estimación de la demanda	64
2.4.4 Evolución histórica de la demanda	64
2.4.5 Proyección de la demanda	65
2.5 LA OFERTA	66
2.5.1 Necesidades de información	66
2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia	67
2.5.3. Proyección de la oferta	70
2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA	71
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION	72
2.7.1 Estructura de los canales actuales	72
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	72
2.7.3 Selección de los canales de comercialización	72
2.8 PRECIO	73
2.8.1 Análisis de precios.	73
2.8.2 Estrategias de fijación de precios.	73
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCION	74
2.9.1 Objetivos	74
2.9.2 Logotipo	75
2.9.3 Lema	75
2.9.4 Análisis de medios	76
2.9.5 Selección de medios	77
2.9.6 Estrategias Publicitarias	77
2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción	78
2.9.7.1 De lanzamiento	78
2.9.7.2 De operación	79
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	79
3. ESTUDIO TÉCNICO	82
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	82
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	82
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto	82
3.1.3. Capacidad del proyecto	83
3.1.3.1. Capacidad diseñada	83
3.1.3.2 Capacidad instalada	85
3.1.3.3. Capacidad utilizada proyectada	86
3.2 LOCALIZACIÓN	87
3.2.1. Macrolocalización	88
3.2.2. Microlocalización	88
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	90
3.3.1 Ficha técnica del servicio	90
3.3.2 Descripción técnica del proceso	91
3.3.3 Diagrama de procedimiento	92
3.3.4 Control de calidad.	92
3.3.5 Recursos.	93

3.3.5.1 Recursos humano	93
3.3.5.2. Recursos físicos	94
3.3.5.3 Insumos	95
3.3.6 Análisis de Proveedores	95
3.3.7 Distribución de planta.	95
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	96
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	98
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	98
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	102
4.2.1 Visión.	102
4.2.2 Misión	102
4.2.3 Objetivos	102
4.2.4 Políticas de personal	103
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	104
4.3.1 Organigrama	104
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	104
4.3.3 Asignación salarial.	108
5. ESTUDIO FINANCIERO	110
5.1. INVERSIONES	110
5.1.1. Inversión Fija	110
5.1.1.1. Terreno.	110
5.1.1.2. Construcción.	110
5.1.1.3. Herramientas de operación	110
5.1.1.4. Muebles y enseres	111
5.1.1.5. Equipo de Computación y Comunicación	112
5.1.1.6. Flota y Equipo de Transporte	112
5.1.1.7. Total inversión fija.	112
5.1.2 Inversión diferida.	115
5.1.3. Inversión capital de trabajo	115
5.1.3.1. Costos de prestación del servicio.	116
5.1.3.1.1. Personal operativo.	116
5.1.3.1.2. Costos indirectos de prestación del servicio.	116
5.1.3.1.3 Total costos de prestar el servicio	117
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	117
5.1.3.2.1 Nomina.	117
5.1.3.2.2. Gastos generales	118
5.1.3.3. Gastos Financieros.	119
5.1.3.4. Total Capital de trabajo.	119
5.1.4. Inversión total	120
5.1.5. Fuentes de financiación	120
5.1.5.1. Recursos propios	120
5.1.5.2. Recursos terceros	120
5.2. COSTOS	122
5.2.1. Costos fijos	122

5.2.2. Costos variables	122
5.2.3. Costos totales unitarios.	123
5.3 PRECIO DEL SERVICIO	123
5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	125
5.4.1. Estado de Resultados Proyectado	125
5.4.2. Flujo de Caja Proyectado.	126
5.4.3 Balance General proyectado	126
5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	127
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	129
6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO	129
6.2 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	129
6.3 IMPACTO AMBIENTAL	130
6.4 IMPACTO FINANCIERO	130
6.4.1. Valor presente neto.	130
6.4.2 Tasa Interna de Retorno TIR	132
6.4.3 Periodo de recuperación	134
6.4.4 Análisis de las Razones Financieras	134
6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	140
CONCLUSIONES	141
RECOMENDACIONES	143
BIBLIOGRAFIA	144
ANEXOS	147

## LISTA DE CUADROS

		<b>Pág.</b>
Cuadro 1.	Estilos de salsa	40
Cuadro 2.	Niveles curso salsa	43
Cuadro 3.	Necesidades de información	46
Cuadro 4.	Ficha técnica de la demanda	48
Cuadro 5.	Realiza alguna actividad lúdico-deportiva	50
Cuadro 6.	Actividades físicas con mayor preferencia	51
Cuadro 7.	Factores que impiden su realización	52
Cuadro 8.	Integrante por rango de edad de su hogar	53
Cuadro 9.	Ritmo preferido para bailar	54
Cuadro 10.	Conoce o ha escuchado de alguna escuela de salsa	55
Cuadro 11.	Cuáles son las escuelas que conocen	55
Cuadro 12.	A través de qué medio las conoce	56
Cuadro 13.	Estaría dispuesto a recibir clases de salsa	57
Cuadro 14.	Lugar preferido para recibir las clases	58
Cuadro 15.	Día de preferencia para tomar el curso de salsa	59
Cuadro 16.	Horario de preferencia para tomar las clases	60
Cuadro 17.	Cuanto estaría dispuesto a pagar por mes.	60
Cuadro 18.	Cuántos niveles del programa tomaría	61
Cuadro 19.	Cuántos niveles del programa no tomaría	62
Cuadro 20.	Estaría usted dispuesto a subsidiar a otro miembro de su familia	63
Cuadro 21.	Que parentesco tienen	63
Cuadro 22.	Calculo demanda efectiva	64
Cuadro 23.	Evolución histórica de la demanda Floridablanca/Santander (8 a 60 años)	65
Cuadro 24.	Crecimiento población Floridablanca/Santander (8 a 60 años)	66
Cuadro 25.	Proyección de la demanda efectiva	66
Cuadro 26.	Necesidades información oferta	66
Cuadro 27.	Principales competidores	68
Cuadro 28.	Histórico de la oferta	70
Cuadro 29.	Proyección de la oferta	71
Cuadro 30.	Demanda insatisfecha	71
Cuadro 31.	Ventajas y desventajas canales	72
Cuadro 32.	Precio programa competencia	73
Cuadro 33.	Presupuesto de publicidad y promoción	78
Cuadro 34.	De operación.	79
Cuadro 35.	Horarios atención diario.	83
Cuadro 36.	Duración por niveles.	84
Cuadro 37.	Capacidad total diseñada	84
Cuadro 38.	Calculo capacidad instalada.	85
Cuadro 39.	Total capacidad utilizada proyectada.	87

Cuadro 40.	Peso por cada factor	89
Cuadro 41.	Evaluación de alternativas método por puntos	89
Cuadro 42.	Ficha técnica del servicio	90
Cuadro 43.	Recurso humano	94
Cuadro 44.	Recurso físico.	94
Cuadro 45.	Análisis de proveedores	95
Cuadro 46.	Obligaciones del empleador	101
Cuadro 47.	Porcentaje de prestaciones sociales	101
Cuadro 48.	Funciones cargo gerente	105
Cuadro 49.	Funciones del cargo de secretaria auxiliar contable	106
Cuadro 50.	Funciones del cargo de instructores	107
Cuadro 51.	Nomina	108
Cuadro 52.	Herramientas de operación	111
Cuadro 53.	Muebles y enseres	111
Cuadro 54.	Equipo de Computación y Comunicación	112
Cuadro 55.	Flota y equipo de transporte	112
Cuadro 56.	Total inversión fija	113
Cuadro 57.	Depreciación muebles y enseres	113
Cuadro 58.	Herramientas de operación	113
Cuadro 59.	Depreciación equipo de computación y comunicación	114
Cuadro 60.	Depreciación flota y equipo de transporte	114
Cuadro 61.	Total depreciaciones	114
Cuadro 62.	Inversión diferida	115
Cuadro 63.	Amortización gastos de inversión diferida	115
Cuadro 64.	Total amortización gastos de inversión diferida	115
Cuadro 65.	Costo de personal operativo	116
Cuadro 66.	Costos indirectos	117
Cuadro 67.	Costo de prestar el servicio	117
Cuadro 68.	Nomina administrativa	118
Cuadro 69.	Total gastos generales	118
Cuadro 70.	Total gastos de administración y ventas	119
Cuadro 71.	Gastos financieros	119
Cuadro 72.	Total capital de trabajo	119
Cuadro 73.	Total inversión	120
Cuadro 74.	Amortización crédito bancario	121
Cuadro 75.	Costos fijos	122
Cuadro 76.	Costos variables	122
Cuadro 77.	Costos totales unitarios	123
Cuadro 78.	Precios de la oferta	124
Cuadro 79.	Precio del servicio	124
Cuadro 80.	Precio del servicio por año	124
Cuadro 81.	Estado de resultado proyectado	125
Cuadro 82.	Flujo de caja proyectado	126
Cuadro 83.	Balance general proyectado	127
Cuadro 84.	Punto de equilibrio	129

Cuadro 85.	Presupuesto de ingresos y egresos	131
Cuadro 86.	Valor presente neto	131
Cuadro 87.	Flujos netos	132
Cuadro 88.	Tasa de interés TIR	132
Cuadro 89.	TIR modificada valores futuros	133
Cuadro 90.	Periodo de recuperación	134
Cuadro 91.	Calculo razones financieras	135
Cuadro 92.	Razón corriente	136
Cuadro 93.	Capital de trabajo	136
Cuadro 94.	Nivel de endeudamiento	137
Cuadro 95.	Rotación patrimonio (veces)	137
Cuadro 96.	Rotación activos total	137
Cuadro 97.	Margen bruto	138
Cuadro 98.	Margen operacional	138
Cuadro 99.	Margen neto	139
Cuadro 100.	Rentabilidad del capital	139
Cuadro 101.	Rentabilidad de inversión	139

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Logotipo	75
Figura 2. Diagrama de procedimiento	92
Figura 3. Distribución de la planta	96
Figura 4. Organigrama	104

## LISTA DE GRAFICAS

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1. Realiza alguna actividad lúdico-deportiva	50
Gráfico 2. Actividades físicas que la población practica	51
Gráfico 3. Factores que impiden hacer actividad física	52
Gráfico 4. Integrante por rango de edad de su hogar	53
Gráfico 5. Ritmo preferido para bailar	54
Gráfico 6. Conoce o ha escuchado de alguna escuela de salsa	55
Gráfico 7. A través de qué medio los conoce	56
Gráfico 8. Estaría dispuesto a recibir clases de salsa	57
Gráfico 9. Lugar preferido para recibir las clases	58
Gráfico 10. Día de preferencia para recibir las clases de salsa.	59
Gráfico 11. Horario de preferencia para tomar las clases	60
Gráfico 12. Cuanto estaría dispuesto a pagar por mes	61
Gráfico 13. Cuantos niveles tomaría	62
Gráfico 14. Estaría usted dispuesto a subsidiar a otro miembro de su familia	63

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Instrumento de encuesta	147
Anexo B. Plano distribución de planta	151
Anexo C. Lista de conjuntos totales	152
Anexo D. Conjuntos seleccionados para el cálculo de la muestra	153

## GLOSARIO

**Armonía:** es la disciplina que estudia la percepción del sonido en forma «vertical» o «simultánea» en forma de acordes y la relación que se establece con los de su entorno próximo.

**Bolero:** es un género musical cubano y se expandió a otros países hispanoamericanos, como México, Puerto Rico, Colombia, Ecuador, Perú, Panamá, República Dominicana, Costa Rica, Chile y Venezuela, muy popular en todos los países hispanoamericano.

**Boogaloo:** es un ritmo latino nacido de la fusión de ritmos Afro Cubanos y Soul estadounidense, cantado tanto en inglés como en español. Se desarrolló en Estados Unidos entre 1963 y 1969, creado por José Calderón y se hizo famoso en todo el mundo con el pianista Pete Rodríguez, con el pianista Ricardo Ray, con la orquesta de Joe Cuba y su sexteto con la canción «BangBang»; y con La Lupe, cantante.

**Clave:** es un instrumento de percusión de madera agitada formado por un par de bastones cilíndricos de madera maciza. Su diámetro es de aproximadamente 2.0 centímetros por una longitud de 25 cm. También se llama **clave** al instrumentista que lo ejecuta.

**Chachachá:** es un ritmo originario de Cuba creado a partir del danzón y el son montuno por el compositor y violinista habanero Enrique Jorrín en 1953.

**Danza:** es una forma de arte en donde se utiliza el movimiento del cuerpo, usualmente con música, como una forma de expresión, de interacción social, con fines de entretenimiento, artísticos o religiosos.

**Fania Records:** es un sello discográfico fundado en la ciudad de Nueva York, por el productor, promotor, y empresario Estadounidense, Jerry Masucci y el músico de origen dominicano Johnny Pacheco en 1964. La discográfica tomó su nombre de una antigua canción cubana cantada por Reinaldo Bolaño.

**Guaguancó:** es un ritmo que se originó en Cuba, más precisamente en La Habana, es una de las formas de la rumba y contiene una fusión de varios rituales profanos afro-cubanos.

**Guaracha:** es un género musical y un baile originarios de Cuba que se desarrollo y popularizo en los años 40, músicos como José Curbelo, machito, la Sonora Matancera y Arsenio Rodríguez llevaron la guaracha a Nueva York haciéndola popular, y a la cual le darían un nombre comercial salsa, en los años 70 en la ciudad de Nueva York. Los instrumentos utilizados en la guaracha son: timbales, bongo, conga, guiro, maracas, trombón, saxofón, trompetas, piano, bajo, cencerro.

**Mambo:** es un género y un baile originario de Cuba. La palabra mambo fue originada en La Habana en el año 1938 con unos estilos y arreglos al danzón por Orestes López Cachao.

**Maracas:** es un instrumento idiófono sacudido constituido por una parte esférica hueca sostenida por un mango que la atraviesa o está adherida a ella, se llena con pequeños elementos percusivos, como piedras pequeñas, semillas, pedazos de vidrio, pedazos pequeños de metal, arroz, etc., los cuales producen sonido al golpearlos contra la pared interna de la esfera.

**Movimientos:** es una parte de una composición más amplia o forma musical previsto para ser ejecutado en sucesión con otros, aunque propiamente posea un inicio y un final.

**Músculos:** son el tejido que generan movimiento en las personas y animales. Generan movimiento al contraerse. En el cuerpo humano los músculos están asociados al esqueleto, siendo los responsables de su movimiento.

**Orquesta:** procede del griego, orchestra y significa lugar para danzar. El término se refiere a un conjunto de instrumentos musicales y de los músicos que los tocan o ejecutan.

**Obesidad:** es la enfermedad crónica de origen multifactorial que se caracteriza por acumulación excesiva de grasa o hipertrofia general del tejido adiposo en el cuerpo, está asociada con numerosas complicaciones como ciertas condiciones de salud o enfermedades y un incremento de la mortalidad.

**Pachanga:** es una mezcla de son montuno y merengue. El nombre se empezó a utilizar como un género musical en Cuba en 1959. Este tipo de música tiene un estilo fiestero y movido, con letras burlonas y pícaras, tal como lo describe Celia Cruz.

**Rumba:** es tanto como una familia de ritmos musicales como un estilo de danza de Cuba. Este complejo musical es de raíz africana existen tres tipos de rumba Yambú y Columbia de matanzas Cuba y el Guaguancó de la Habana.

**Salsa:** es el nombre comercial dado al género musical resultante de una síntesis de influencias musicales cubanas con otros elementos de música caribeña, música latinoamericana y jazz, en especial el jazz afrocubano. La salsa fue desarrollada por músicos de origen latino, principalmente en el Caribe hispano y la ciudad de New York. La salsa abarca varios estilos como la salsa dura, la salsa romántica y la timba.

**Son cubano:** es un género musical originario del este de Cuba, región popularmente conocida como región oriental u oriente cubano y que comprende las provincias de Guantánamo, Santiago de Cuba, Holguín, Las Tunas y Granma.

**Yambú:** es junto con la Cumbia y el Guaguancó, una de las formas de la rumba cubana.

## **PERSONALIDADES DE LA DANZA Y LA SALSA**

**Arsenio Rodríguez:** (Güira de Macurijes, Matanzas, Cuba, 30 de agosto de 1911, Los Ángeles, Estados Unidos, 30 de diciembre de 1970), fue un compositor e intérprete de tres cubano con un importante papel en el desarrollo del llamado son montuno. Su formación de conjunto con varias trompetas, definió un sonido que, visto en perspectiva, sentó las bases para el desarrollo de lo que hoy se conoce como salsa. Fue un prolífico compositor, escribió cerca de 200 canciones, la mayoría salpicadas de humor y doble sentido

**Baryshnikov:** nació en Riga, en la República Socialista Soviética de Letonia (Unión Soviética), de padres rusos. El ballet era muy difícil de entender, no le prestó ninguna atención especial. A los once años presentó su solicitud para ingresar a la Escuela de Ballet del Teatro de la Ópera de Riga, en el cual fue aceptado un año después, en 1960, y donde continuaría sus estudios académicos.

Durante este tiempo, Barýshnikov aprendió a hablar francés y aspiraba a ser concertista de piano. Con el tiempo, se enamoró más del ballet que del piano y como resultado de su propio interés y su éxito en festivales escolares, decidió seguir la carrera de bailarín.

**Eddy Palmieri:** (Nueva York, EUA; 15 de diciembre de 1936), está reconocido como uno de los artistas más innovadores en la historia de la música latina siendo uno de los pioneros de la salsa.

**Félix Chappottin:** dirigió uno de los mejores grupos de son cubano llamado Chappottín la cual ha sido designada como tesoro nacional en Cuba y se originó en el hijo innovador de Arsenio "Rodríguez AllStar Band".

**Héctor Lavoe:** fue un cantante de salsa puertorriqueño, nació y se crio en Machuelo de ponce. Se mudó a Nueva York, estuvo en la orquesta de Roberto García, Lavoe estuvo en otros grupos, incluida la Orquesta de Nueva York, KakoAll-Stars y la orquesta de Johnny Pacheco. En 1967, Lavoe se convirtió en vocalista en la Orquesta de Willie Colón, en donde grabó grandes producciones como "El Malo", "TheHustler", "La Gran Fuga", "Cosa Nuestra", entre otros. Lavoe formó su propia orquesta, donde era vocalista. Como solista grabó canciones como El cantante, compuesta por Rubén Blades; Bandolera, por Willie Colón y El periódico de ayer, por Tite Curet Alonso. La canción El Cantante le dio el mote o apodo por el que a partir de entonces sería conocido: El Cantante de Cantantes. Desde 1968 fue vocalista de la FaniaAllStars.

**Ignacio Piñero:** fue un músico cubano que nació y murió en La Habana, fundador de la orquesta Septeto Nacional. Está considerado como uno de los más importantes exponentes del son cubano y sus variantes. Nació en la Habana el 21 de mayo de 1888. Ya inmerso en el mundo musical de la Habana de aquellos años formó parte de diferentes grupos populares como Los Roncos y Timbre de Oro. En 1926 se integró como contrabajista al Sexteto Occidente de María Teresa Vera y la acompañó a Nueva York.

**Jerry Masucy:** se convirtió en uno de los socios del bufete de abogados Pariser y Masucci, donde conoció a Johnny Pacheco, mientras le representaba en su divorcio. Masucci y Pacheco crearon la compañía Fania Records y comenzaron vendiendo discos de forma ambulante con un vehículo en las calles del Harlem hispano, firmando a jóvenes artistas con nuevos sonidos y grabándole eventualmente discos.

**Johnni Pacheco:** (Nacido como Juan Azarías Pacheco Kiniping el 25 de marzo del 1935 en Santiago), es un músico dominicano de música cubana y salsa, una de las figuras más influyentes, por ser uno de los cofundadores del sello disquero Fania. Hijo de Rafael Azarías Pacheco quien en su país era director y clarinetista de la Orquesta Santa Cecilia y Octavia Kiniping. Fue de su padre de quien recibió su primer instrumento musical. A los once años emigra con su familia a Nueva York donde aprendió a tocar instrumentos de percusión en la Academia Juilliard.

**Larry Harlow:** nació el 20 de marzo de 1939 en Brooklyn, Nueva York, como Lawrence Ira Kahn, intérprete compositor y productor, Estadounidense de son cubano, son montuno, jazz afrocubano, mambo, guaracha, chachachá, salsa. Larry Harlow nació en una familia de músicos Estadounidense de ascendencia judía, es apodado cariñosamente como el Judío Maravilloso; En su orquesta de salsa es un multi-instrumentista, a pesar de que toca principalmente el piano. Produjo más de 260 álbumes para FaniaAll-Stars. Fue director de uno de los tantos grupos de las estrellas latinas de Fania.

**Miguelito Valdez:** comenzó a cantar en 1927 con grupos que se estaban iniciando. En junio de 1937 era vocalista de la orquesta corporación Casino de la Playa, que estaba entre las cinco orquestas más populares de Cuba.

Valdez se fue de Cuba para Nueva York en abril de 1940, y se unió a la banda de Xavier Cugat en el hotel Waldorf Astoria. Sus innovaciones vocales lo hicieron el artista más popular de música latina. Comenzó su carrera solista en 1942. Grabó para varios sellos, fue visto en papeles de cameo de 12 películas y optó por un semiretiro en 1955. Murió en el escenario de un ataque al corazón en Bogotá, Colombia en 1978.

**Rafael Hernández:** también conocido como El Jibarito, (Aguadilla, 24 de octubre de 1891-11 de diciembre de 1965), fue un compositor puertorriqueño mundialmente conocido por sus boleros y canciones, principalmente El cumbanchero, Campanitas de cristal y Lamento Borincano.

Es un ícono de la cultura puertorriqueña. Con más de dos mil composiciones llegó a ser conocido a nivel mundial con canciones como Preciosa, Lamento Borincano, El Cumbanchero, Campanitas de Cristal o Cachita, entre otras.

**Ray Barretto:** (Nueva York, 29 de abril de 1929 - Nueva Jersey, 17 de febrero de 2006), conocido como Ray Barretto, fue un percusionista estadounidense, uno de

los más destacados compositores e intérpretes de jazz latino. De origen puertorriqueño, sus congas se han podido escuchar en cientos de discos, tanto de Jazz como de música latina.

Su aproximación a la música afro-caribeña y a la salsa fue a partir del jazz, a finales de los 50 sustituyó a Mongo Santamaría en la banda de Tito Puente durante cuatro años. Intentó modernizar el sonido de la charanga, dominante en la música latina de la época, reforzando la sección de viento y haciendo versiones de melodías provenientes del rock y del pop, como hicieron muchos otros artistas latinos.

**Tito Rodríguez:** a los 13 años integró el Conjunto de Industrias Nativas que dirigía el músico Ladislao Martínez, con la cual grabó su primer tema, titulado Amor perdido en 1937. Al año siguiente, le invitan a formar parte del grupo Cuarteto Mayarí, Tito tocaba las maracas y hacía la segunda voz en el conjunto, experiencia que nunca fue grabada pues permaneció solo cuatro meses con el grupo.

**Willie Colón:** es un cantante, compositor, arreglista y trombonista estadounidense de origen puertorriqueño, uno de los pioneros de la salsa durante la década de 1970 e innovador en otros géneros musicales del Caribe. En 1967, cuando tenía 17 años de edad, se integró al grupo de artistas que formaban parte de la peña de Jerry Masucci y Johnny Pacheco y que fueron responsables de impulsar el auge del nuevo sello discográfico que cohesionaría la nueva expresión musical latina: Fania. Así, grabó su primer disco para Fania, acompañado de Héctor Lavoe, titulado El Malo, en 1967.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> WIKIPEDIA, Personalidades de la salsa [en línea] <<http://es.wikipedia.org/w/index.php?search=personalidades+de+la+salsa&title=Especial%3ABuscar>> [citado en 15 de junio de 2011]

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE SALSA EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA\*

**AUTORES** PATRICIA CAMACHO AGON  
WILMER AGUSTIN GUERRERO SILVA\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Baile, salsa, educación, salud física, socialización, tiempo libre.

### CONTENIDO:

La factibilidad para la creación de una escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca, nace como respuesta a la problemática presentada por enfermedades relacionadas con el sedentarismo que afectan a la sociedad moderna, dando como resultado la necesidad de buscar espacios que estimulen el aprovechamiento del tiempo libre, creando escenarios destinados al entretenimiento.

En síntesis se busca crear una escuela dedicada a enseñar a bailar salsa estilo caleño, dirigido a la población residente en conjuntos residenciales, los cuales deben tener zonas sociales y pertenecer a los estratos 3, 4 y 5. El programa de salsa está dirigido a personas que se encuentre en un rango de edad entre los 8 a 60 años y que no tengan problemas de salud que impidan tomar el curso.

La demanda efectiva del proyecto corresponde a 22.206 personas la cual fue calculada considerando que por cada hogar tomarían el curso dos personas en promedio, por tanto, cada hogar representa dos (2) personas de las cuales el 81,02% tomaría el curso.

Finalmente el proyecto se muestra como una alternativa de inversión viable desde el punto de vista financiero, demostrando que una inversión inicial de \$36.347.071, se obtiene una TIR del 43.92%, un VPN de \$29.858.304 y un periodo de recuperación de 2,25 años aproximadamente, con una tasa de oportunidad de los inversionistas del 25%. De acuerdo a este panorama la propuesta se proyecta con una alta posibilidad para formarse en empresa y aportar al desarrollo productivo de la región y al fortalecimiento de su economía.

---

\* Proyecto de grado

\*\* Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia - INPRED. Gestión Empresarial. Director: CARVAJAL ACELAS, Mauricio

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY FOR UNA'S CREATION SCHOOL OF SAUCE IN FLORIDABLANCA'S MUNICIPALITY.\*

**AUTHORS** PATRICIA CAMACHO AGON  
WILMER AGUSTIN GUERRERO SILVA \*\*

**KEY WORDS:** Dance, sauce, education, physical health, socialization, free time.

### CONTENT:

The feasibility for the creation of a school of sauce in Floridablanca's Municipality, is born as response to the problematics presented by diseases related with the sedentarismo, which concern the modern company, giving like proved the need to look for spaces that stimulate the utilization of the free time, creating scenes destined for the entertainment.

In synthesis one seeks to create a school dedicated to teaching to dance sauce I am used caleño, directed the resident population in residential sets, which must have social zones and belong to the strata 3, 4 and 5. The program of sauce is directed persons that he is in a range of age between the 8 to 60 years and who do not have problems of health that prevent from taking the course.

The effective demand of the project corresponds to 22.206 persons which was calculated thinking every home that for every home two persons would take the course in average, therefore, it represents two (2) persons of which 81,02 % would take the course.

Finally the project appears as an alternative of viable investment from the financial point of view, demonstrating that an initial investment of 36.347.071 \$, obtains a TIR of 43.92 %, a VPN of 29.858.304 \$ and a period of recovery of 2,25 years approximately, with a rate of opportunity of the investors of 25 %. In agreement to this panorama the offer is projected by a high possibility to be formed in company and to reach to the productive development of the region and to the strengthening of his economy.

---

\* Project of degree.

\*\* Industrial university of Santander, Institute of Regional Projection and Education distantly - INPRED. Business management. The director: CARVAJAL ACELAS, Mauricio

## INTRODUCCION

Lo que se llama hoy en día música Salsa es una mezcla de ritmos afrocaribeños como el Son Montuno, el Mambo, la Bomba y la Plena. El movimiento que originó esta nueva música comenzó en Nueva York en El Barrio, y el South Bronx, la llamada "Caldera del Diablo" cuando un grupo de jóvenes músicos comenzó a mezclar sonidos y ritmos intentando crear un nuevo ritmo que conservara el "sabor" que tenían otros ritmos afrocaribeños.

La Salsa debuta en el hotel Saint-George de Brooklyn, donde los Lebrón Brothers, de origen puertorriqueño, entusiasman al público. El Chetah, Club de la Calle 52 y Broadway, en Manhattan, sustituye al Saint-George como punto de encuentro de los salseros neoyorquinos.

Algunos de estos músicos eran Ray Barretto, Bobby Valentin, Hector Lavoe, Willie Colon, Richie Ray, Bobby Cruz, Ismael Miranda, Adalberto Santiago y muchos otros, incluyendo grandes figuras como Cortijo e Ismael Rivera.

El 21 de agosto de 1971 se presenta en el Chetah la Fania All Stars, creada por el flautista dominicano Johny Pacheco y el abogado judío Jerry Massuci, en el nacimiento oficial de la Salsa, reunión inmortalizada en la película "Nuestra Cosa Latina".

El sello discográfico "FANIA" popularizó este ritmo y lo extendió a partir del año 1975 por todo el mundo, a la vez que convirtió a la salsa en un gran negocio latino que causó frustración en muchos artistas.

El país en el que se ha producido en los últimos años la expansión de la Salsa con mayor vigor es Colombia, con Joe Arroyo, el grupo Niche y la orquesta Guayacán.

Por lo anterior se evidencian aspectos en los que la salsa es un ritmo que no tiene fronteras ni lugar específico, es por eso que se quiere aprovechar que en Floridablanca no existen escuelas de baile en las cuales se enseñe el ritmo salsero y en este sentido poder atender un mercado.

El objetivo del estudio de factibilidad es conocer el grado de aceptación de la nueva idea por parte de la población y en virtud de ello comprobar su viabilidad a partir de todos los estudios pertinentes los cuales se estructuran en seis capítulos definidos a continuación.

El primer capítulo comprende un análisis general del sector económico, aspectos geográficos, regulaciones de la actividad comercial y aspectos generales de la salsa.

El segundo capítulo corresponde al estudio de mercados, donde se cuantifica el mercado potencial y objetivo relacionado con el proyecto a partir del análisis del uso del tiempo libre, preferencias culturales, lúdico-deportivas entre otras, tendientes a mejorar la calidad de vida de la población, se evalúa la oferta, se analiza el comportamiento y estrategias de los precios, se determinan los canales de comercialización y se diseñan los planes promocionales y publicitarios que permitan posicionar la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca.

En el tercer capítulo se realiza el estudio técnico, por medio del cual se define el tamaño del proyecto, la determinación de la capacidad diseñada, instalada, utilizada y proyectada a 5 años de vida útil del proyecto, de igual manera se define la localización de instalaciones y los recursos necesarios indispensables para el normal funcionamiento de nueva empresa.

El cuarto capítulo corresponde al estudio administrativo, por medio del cual se establece el tipo de sociedad y sus requerimientos legales, de igual manera se determinan los perfiles de cada cargo y la descripción de sus funciones.

En el quinto capítulo se relaciona el estudio financiero y partir de él analizar los costos, gastos y ventas que se generan en el montaje y puesta en marcha de la escuela, a su vez se determinan los precios de venta por servicio y se hacen las proyecciones de ingresos y egresos para la realización de los respectivos estados financieros apoyados en los resultados del estudio de mercados y técnico.

Por último en el sexto capítulo se realiza la evaluación del proyecto, en el cual se define el punto de equilibrio, el impacto social, los aspectos correspondientes a responsabilidad social y empresarial, el impacto ambiental y el impacto financiero donde se analizan los resultados del valor presente neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de inversión y por último el análisis de las razones financieras.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR.

**1.1.1 Panorama nacional.** En la medida en que las economías van consolidando su proceso de desarrollo el sector de servicios adquiere cada vez más relevancia frente a otros sectores. En Colombia el sector servicios representa cerca del 50% del PIB, por debajo del de la participación promedio del sector en América latina, que corresponde a niveles cercanos al 60%, y de estados unidos que representa cerca del 80% del PIB, en este sentido el potencial de crecimiento del sector servicios en Colombia es cada vez mayor, teniendo en cuenta el acelerado proceso de urbanización que vive el país. La capital del país es una de las ciudades con mayor avance en este sentido, la participación del PIB de servicios en Bogotá es del orden del 70% del producto interno bruto que se genera en la ciudad.

La importancia del sector en materia de generación de empleo es muy elevada. En la actualidad el sector participa con más del 60% en la generación de empleo a nivel nacional. En lo concerniente a inversión extranjera cerca del 60% de los flujos se dirigen a este sector y más del 20% de las exportaciones globales están relacionadas con productos y servicios.<sup>2</sup>

**1.1.2 Panorama local.** El sector más importante de la economía del Municipio de Floridablanca es el sector terciario, especialmente la actividad comercial. En el sector industrial el 50% de las empresas se dedica a la producción de alimentos, el 14.3% a la fabricación de prendas de vestir y el mismo guarismo a la fabricación de minerales no metálicos, lo que significa que estos tres rubros agrupan cerca del 80% del total de establecimientos industriales localizados en el municipio.

Su principal atracción es la fabricación de obleas y dulces de paila, manjares con gran variedad de sabores que cada domingo reúne a cientos de amantes del dulce.

---

<sup>2</sup> Slideshare. Informe económico semanal [en línea] <<http://www.slideshare.net/SkandiaColombia/skandia-colomiba-informe-economico-semanal-noviembre-25-a-diciembre-02-de-2011>> [citado en junio 18 de 2011]

A todo esto se suma la Zona Franca de Santander, consolida su posicionamiento como plataforma de clase mundial para la creación y desarrollo de organizaciones competitivas y sostenibles del oriente colombianos dedicadas a la producción de bienes o servicios.<sup>3</sup>

## 1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

El proyecto se habrá de desarrollar en el Municipio de Floridablanca, departamento de Santander, dirigido a los habitantes residentes en los conjuntos residenciales de los estratos 3, 4 y 5.

El Municipio de Floridablanca, pertenece al departamento de Santander; el departamento de Santander esta dividido en 6 provincias: Soto, Mares, García Rovira, Guanentina, Vélez y la Comunera; Floridablanca pertenece a la Provincia de Soto, y junto con Bucaramanga, Girón y Piedecuesta forman el Área Metropolitana de Bucaramanga. Tiene una extensión de 100.35 Km<sup>2</sup>, ubicados a 925 metros sobre el nivel del mar y tiene una temperatura de 23 grados centígrados en la zona urbana, porque tiene zonas frías. La cabecera municipal esta localizada a los 07 03'53'' de latitud norte y 73 05'23'' de longitud del meridiano de Greenwich.

**Los Límites:** están definidos así: norte: limita con los municipios de Bucaramanga y Tona; oriente: con los municipios de Tona y Piedecuesta; sur: con el Municipio de Piedecuesta; occidente: con los municipios de Girón y Bucaramanga.

**División Política:** Floridablanca esta dividido en zona rural y zona urbana. La zona rural se dividida en 8 veredas: Aguablanca, Alsacia, Casiano, Guayanas, Helechales, Riofrío, Ruitoque y Vericute; sin embargo hay sectores rurales que si bien no están constituidos como veredas si gozan de importancia como: El Mortiño, San Ignacio, Rosablanca, Los Cauchos, Alto Mantilla, Malabar, La Paja, La Cidra. . La zona urbana consta de más de 250 barrios y conjuntos de vivienda, sobresalen por su tradición y población los siguientes: Casco Antiguo (o centro), Villabel, Santa Ana, Caldas, El Reposo, La Cumbre, Primavera I y II, Bucarica, Lagos I, II, III, IV y V, Zapamanga I, II, III, IV, V, VI, VII, y VIII, Los Alares, La Trinidad, Las Villas, El Carmen, Cañaverl, El Bosque, El Porvenir, (palomitas), Ciudad Valencia, San Bernardo, Altamira (casas y apartamentos), Los Andes,

---

<sup>3</sup> Wikipedia. Floridablanca (Santander) [en línea] <[http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca\\_\(Santander\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca_(Santander))> [citado en 21 de junio de 2011]

Limoncito, Jardín del Limoncito, Las Rondas, La Castellana, Versalles, La Paz, Villas de San Francisco, El Verde, El Recreo, y otros más.<sup>4</sup>

### 1.3 MARCO LEGAL

**1.3.1 Plan de ordenamiento territorial Municipio de Floridablanca.** De acuerdo al ámbito de aplicación y los principios definidos en el Decreto 087 de 2006, el desarrollo físico y la utilización del suelo en el territorio del Municipio de Floridablanca, se rige por las disposiciones previstas en el Plan de Ordenamiento Territorial y en los instrumentos que lo desarrollan. El Plan de Ordenamiento Territorial se convierte en el instrumento de gestión administrativa que racionaliza la toma de decisiones sobre la asignación y regulación del uso del suelo urbano y rural, la adecuada localización de los asentamientos humanos, de la infraestructura física y de los equipamientos colectivos.<sup>5</sup>

Por lo anterior se aclara que la escuela de salsa no tiene cede de actividades operativas, por el contrario se tiene que en principio solo se tendrá una oficina de atención y la ubicación estará sujeta a las normas vigentes del plan de ordenamiento territorial del Municipio de Floridablanca.

**1.3.1.1 Resolución 0627 del 7 de abril de 2006.** El Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial en ejercicio de sus facultades legales, en especial de las contenidas en el Artículo 33 del Decreto Ley 2811 de 1974, el Artículo 5 de la Ley 99 de 1993, y el Artículo 14 del Decreto 948 de 1995, y considera que corresponde al Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, de acuerdo con los numerales 10, 11 y 14 del Artículo 5 de la Ley 99 de 1993, determinar las normas ambientales mínimas y las regulaciones de carácter general aplicables a todas las actividades que puedan producir de manera directa o indirecta daños ambientales y dictar regulaciones de carácter general para controlar y reducir la contaminación atmosférica en el territorio nacional, que de conformidad con el Artículo 14 del Decreto 948 de 1995, el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, fijará mediante resolución la norma nacional de emisión de ruido y norma de ruido ambiental para todo el territorio nacional.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Ibid

<sup>5</sup> Floridablanca SIG. Presentación. [en línea] <<http://sigfloridablanca.com/documentos/presentacion.html>> [citado en 28 de junio de 2011]

<sup>6</sup> Ministerio de Ambiente , Vivienda y Desarrollo Territorial. Decreto 948 de 1995 [en línea] <<http://www.google.com.co/search?q=El+Ministerio+de+Ambiente%2C+Vivienda+y+Desarrollo+Territorial+en+ejercicio+de+sus+facultades+legales%2C+en+especial+de+las+contenidas+en+el+Art%3ADculo+33+del+Decreto+Ley+2811+&hl=es->

**1.3.2 Sayco y acinpro.** La Constitución nacional colombiana, en su artículo 61 establece que “*El Estado protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley*”. En desarrollo de ese precepto constitucional se han creado los organismos encargados de recaudar los derechos generados por la explotación comercial de la música en los establecimientos abiertos al público, derechos que deben pagar todas las personas o empresas que hagan uso de la música para explotarla comercialmente, así sea de forma indirecta como en el caso de restaurantes y almacenes.

Específicamente, para recaudar los derechos económicos de los autores, se han creado dos organizaciones encargadas del cobro de dichos derechos:

Sociedad de Autores y Compositores de Colombia SAYCO  
Asociación Colombiana de Intérpretes y Productores Fonográficos ACINPRO.

Acinpro es la encargada de recaudar el derecho conexo de comunicación de la música fonogramada, utilizada en emisoras, canales de televisión y establecimientos comerciales.

Sayco es la encargada de recaudar los derechos de autorización reproducción, ejecución en vivo y en establecimientos de comercio.

Estos derechos son cobrados a los usuarios de música, que de conformidad con el artículo 158 de la Ley 23 de 1982, son aquellos propietarios de establecimientos que en forma permanente u ocasional comuniquen la música para sus clientes, en forma directa o indirecta.

Además de recaudar los derechos económicos, estas organizaciones se encargan también de distribuir de forma equitativa a cada uno de los autores afiliados al sistema.<sup>7</sup>

**1.3.3 Legalización de la empresa.** Llegada la etapa de operación del negocio la empresa se registrará los parámetros legales que rigen el Código del Comercio, en su

---

419&gbv=2&gs\_l=hp.3..0110.1937.3391.0.4109.14.8.0.4.4.1.344.1281.0j1j3j1.5.0...0.0.enOITd5nr4> [citado en 15 de julio de 2011]

<sup>7</sup> Gerencia.com Sayco y Acinpro [en línea] <[www.gerencia.com/sayco-acinpro.html](http://www.gerencia.com/sayco-acinpro.html)> [citado en 30 de julio de 2011]

libro segundo título I y II y los artículos que ellos contienen. Constitución de la empresa.

Estatuto tributario. Artículo 555-2. Establece el registro único tributario (RUT).

Decreto Ministerio de Hacienda 2788 del 31/08/2004. Inscripción en el registro Único Tributario, RUT.

Ley 633 de 2000. Art. 26, Art 34, Decretos 400 y 401 de 1999: Impuesto del Valor Agregado.

Artículo 468 del Estatuto Tributario Nacional fija la tarifa general del IVA.

Estatuto Tributario. Artículo 22: Entidad exenta de toda clase de impuestos, tasas, contribuciones y gravámenes nacionales, departamentos y municipales. Ley 30 de 1992. Artículo 92: No responsabilidad de facturar el IVA.

Ley 590 de financiación empresarial.

La ley 50 de 1990 hace parte del derecho laboral colombiano. En ella se introducen reformas al código sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones alrededor de las relaciones laborales y la seguridad social en Colombia.

Decreto 3466 de 1982, por el cual se dictan normas relativas a la idoneidad, la calidad, las garantías, las marcas, las leyendas, las propagandas y la fijación de precios de bienes y servicios, la responsabilidad de sus productores, exportadores y proveedores, y se dictan otras disposiciones.

Circular única título IV, Promoción y Control de Normas Técnicas.

Ley 1014 de 2006 (enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento.

**1.3.4 Ley 1429 de 2010.** Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo.

**TITULO I: NORMAS GENERALES.** Artículo primero. Objeto. La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar el incentivo a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.<sup>8</sup>

#### **1.4 ASPECTOS GENERALES DE LA DANZA Y LA SALSA**

La danza se encuentra fuertemente vinculada con las primeras civilizaciones que se formaron, siendo sus inicios prácticamente los mismos y reconocida como una de las primeras artes.

Los movimientos y el baile es algo natural de todos los seres humanos, más allá que hay personas que llevan el ritmo mejor que otras, todos poseemos un sentido de las acciones corporales y eso sucede desde tiempos remotos.

Los primeros registros existentes de la historia de la danza tienen más de 10.000 años de antigüedad, habiendo antiguísimas esculturas y tallados en piedra que demuestran su existencia y sus prácticas, es una expresión tan primitiva como la conformación de las primeras sociedades triviales, donde la danza formaba parte de los rituales para la caza y la supervivencia.

La historia de la danza y sus inicios se relacionan con los egipcios, donde incluso dentro de varias pirámides se encuentran dibujos de diferentes rituales y acciones vinculadas con los bailes que se realizaban.

El renacimiento es uno de los grandes momentos dentro de la historia de la danza ya que en esa época se comienza a practicar el ballet y aparecen sus primeras expresiones depuradas. Dentro del baile contemporáneo se expresan todo el

---

<sup>8</sup> Senado de la Republica, Ley 1429 de 2010 [en línea] <[http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2010/ley\\_1429\\_2010.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2010/ley_1429_2010.html)> [citado en 5 de agosto de 2012]

sentimiento de la humanidad a través del cuerpo, siendo válidas una mayor cantidad de expresiones artísticas que no eran apreciadas.<sup>9</sup>

**1.4.1 Desarrollo cultural de la danza.** A lo largo de la historia, la danza ha estado inmersa en todas las culturas del mundo, siendo una de las bellas artes más estudiadas por hombres y mujeres, quienes se han interesado por ese hechizo que embruja a todos sus participantes y espectadores; por tal motivo, la tradición de la danza es una fuerza extraordinariamente eficaz para estudiar el devenir de las culturas.

Han (citada por Gardner, 1991,83), la define como "secuencias de movimientos corporales, no verbales con patrones determinados por las culturas, que tienen un propósito y que son intencionalmente rítmicos con un valor estético a los ojos de quienes la presencian".<sup>10</sup>

Le Boulch (1997,29) afirma a propósito que: "el término de danza sólo puede aplicarse cuando las descargas energéticas son rítmicas; es decir, obedecen a una ley de organización temporal de movimientos; de evolución normal de una motricidad espontánea que se convertirá en intencionada y controlada".

En este sentido, la Danza se puede presentar como un elemento que dinamiza la vida del hombre y la mujer de múltiples formas; entre ellas: validar y reflejar la organización social, sirve como vehículo para la expresión secular o religiosa, como diversión social o actividad de recreación, como declaración de valores estéticos y éticos, para lograr propósitos educacionales, Para poder conocer una cultura en particular. (Gardner1991,83)

Le Boulch (1998,130) habla de la forma como la danza pertenece a la expresión, es decir: "manifiesta un estado vivido". Es una comunicación viva y natural del bailarín que no está condicionado por movimientos rígidos e impuestos por un agente externo; de tal modo que el observador pueda percibir esa descarga de energía en afectos, emociones y sentimientos. Es una serie de actitudes en mímicas, miradas y gestos expresivos.

---

<sup>9</sup> Artes Escénicas. Historia de la danza. [en línea] <<http://artesescenicas.byethost15.com/danza/historia-de-la-danza.htm>> [citado en 5 de agosto de 2011]

<sup>10</sup> Efdeportes.com. La Danza y el Baile. [en línea] < <http://www.efdeportes.com/efd46/baile.htm>> [citado en 21 de agosto de2011]

La danza es una forma de comunicación y expresión por excelencia; como dice Barysknikov (citado por Gardner, 1991, 87), "un mundo de nuevos lenguajes, los cuales expanden su flexibilidad y alcance en todas las culturas". Lo anterior, porque en cada uno de los juegos dancísticos hay muchísimos lenguajes posibles; jamás suficientes, claro está, para expresar el universo infinito del deseo y la pasión humana.

**1.4.2 La danza y sus beneficios.** Bailar facilita la circulación de la sangre y el tono de la piel, favorece el drenaje de líquidos y toxinas, así como la eliminación de las grasas, mejoran la presencia física, combate el sobrepeso, la obesidad y los niveles elevados de colesterol, fortalece los grupos musculares y mejora la flexibilidad, la fuerza y la resistencia, con el baile se ejercita la agilidad y la coordinación de movimientos, así como el equilibrio, combate los dolores articulares y la osteoporosis y previene el envejecimiento, corrige trastornos congénitos y malas posturas, como método pedagógico, permite desarrollar el oído musical, el sentido del ritmo, la memoria y la expresión corporal, la danza es un buen método para superar la soledad, la timidez y establecer nuevas relaciones, permite desinhibirse y liberar tensiones, reduce el estrés, la ansiedad y la depresión, ya que ayuda a expresar las emociones y canalizar la adrenalina, fomenta la confianza en si mismo y la claridad de pensamiento, la danza es una actividad tradicionalmente vinculada a la educación, la danza y el movimiento rítmico mejoran la capacidad de socialización así como su autoestima, ya que la expresión corporal busca facilitarle al ser humano, el proceso creativo, de libre expresión y comunicación.<sup>11</sup>

**1.4.3 Situación actual de la danza en Colombia.** Colombia es un país pluriétnico y multicultural, y cada una de las culturas que habita en el territorio nacional es rica en manifestaciones dancísticas. La danza acompaña las celebraciones de los pueblos indígenas, negros y mestizos, y como manifestación escénica, está presente en las salas de teatro de las principales ciudades del país.

A través de la danza, los diversos grupos indígenas celebran hechos importantes para la comunidad

Las danzas tradicionales se recrean y consolidan mediante las fiestas populares y religiosas y la totalidad de las fiestas patronales. Entre las formas que acompañan la realización de estas festividades se encuentran los bailes cantados -modalidad de danza que se realiza dentro de un semicírculo conformado por el coro de las

---

<sup>11</sup> Salta 21. La danza y sus beneficios. [en línea] <<http://www.salta21.com/La-Danza-sus-beneficios-y.html>> [citado en 4 de Septiembre de 2011]

cantadoras, alternando la danza de pareja suelta con el canto de las coplas. Esta modalidad de danza posee múltiples variaciones y una amplia dispersión geográfica dentro del territorio colombiano. En la región Andina se encuentra la guabina, el torbellino y el rajaleña; en la costa Atlántica el bullerengue, el chandé, el fandango y la tambora; y en la costa Pacífica el currulao y la moña.

Otro espacio de recreación de las danzas tradicionales es el Carnaval, donde comparsas conformadas por danzantes enmascarados, que desfilan acompañados de conjuntos musicales, invaden durante varios días poblaciones y ciudades. El teatro, la picaresca y el color encuentran en la danza una forma de expresión conjunta, recreándose cada año, fomentando así la fantasía y la creatividad popular.

El panorama de la formación en danza en sus diferentes modalidades es bastante heterogéneo. A nivel no formal existen agrupaciones que dentro de sus actividades desarrollan labores formativas para grupos de jóvenes y aficionados, en las diversas modalidades de la danza, así como también las academias privadas y los programas de extensión de las alcaldías y los institutos departamentales de cultura. Muchas de estas entidades desarrollan dentro de sus programas procesos formativos, especialmente en lo relacionado con la danza folclórica y los bailes populares. Se destacan, principalmente por su trayectoria y continuidad en los procesos, las escuelas de danza folclórica de los departamentos de Atlántico, Boyacá, Quindío, Santander, Sucre y Valle.<sup>12</sup>

**1.4.4 La salsa.** Es un género y una cultura gestada en países latinos, principalmente del ámbito del Caribe, pero con cuna indiscutible en la ciudad de Nueva York.<sup>13</sup> Es muy importante saber que la Salsa debe ser abordada más allá de un simple patrón rítmico, o más allá de la clave; debe ser vista como todo un fenómeno cultural, étnico, armónico, y ante todo, mixto y popular, pues la salsa nace en la barriada, en la pobreza. Y es básico diferenciar tanto cronológicamente como musicalmente el llamado "Latin Jazz" de la salsa. Para describirla de una manera un tanto escueta, la salsa, musicalmente hablando, fue propulsada por influencias musicales de varios estilos nativos antillanos, como la guaracha, la bomba, el guaguancó, el mambo, chachachá, y el son montuno o la música Jibara, indistinguibles para la mayoría de la gente. La salsa principalmente incorpora en

---

<sup>12</sup> Sistema Nacional de Cultura. Danza. Descripción de la situación actual [en línea] <[http://www.sinic.gov.co/oei/paginas/informe/informe\\_53.asp](http://www.sinic.gov.co/oei/paginas/informe/informe_53.asp)> [citado en 10 de septiembre de 2011]

<sup>13</sup> Smith Master. Historia de la Salsa [en línea] <<http://smithmasters.blogspot.com/>> [citado en 10 de septiembre de 2011]

su base, rasgos armónicos de la música aborigen caribeña y elementos rítmicos de la música afro-americana como el Jazz y el Soul.

Sobre el origen del término "Salsa" hay mil teorías, aunque ninguna probada como absolutamente cierta. La más aceptada data de 1933, cuando Ignacio Piñeiro utilizara por primera vez el término, en un tema del son cubano titulado «Échale Salsita». Pero no es sino hasta los años 60's cuando se dio el "boom" terminológico de la palabra "salsa" como definición de un género musical, por la colaboración de la famosa orquesta FaniaAll-Stars dirigida por el dominicano Johnny Pacheco quien junto al desaparecido abogado Jerry Masucci fundarían el importante sello salsero Fania Records.

**1.4.4.1 Orígenes y evolución de la salsa.** Las raíces de la salsa pueden remontarse a los ancestros africanos que fueron enviados al Caribe por los españoles como esclavos. Es en África donde con mayor frecuencia la música es principalmente interpretada o acompañada por instrumentos de percusión, tales como la conga o la pandereta, comunes en la salsa.

En los años treinta, cuarenta y cincuenta, la música cubana dentro de Cuba se fue desarrollando a través de géneros nuevos derivados primariamente del son y la rumba, mientras que los cubanos en Nueva York, vivían entre muchos latinos de Puerto Rico y otros países que comenzaron a tocar géneros propios distintivos, influenciados por la música africana. En Puerto Rico ya también se veía el crecimiento de este género con mezclas de sus propias etnias. Esta música incluye el son y la guaracha, así como tango, bolero y danza, con prominentes influencias del jazz.

De cualquier forma, se dice que el crecimiento de la salsa moderna comenzó en las calles de Nueva York a finales de los años sesenta y principios de los setenta. Por esta época, el pop latino no tomó una fuerza importante en la música estadounidense, al perder terreno frente al doowop, al R&B y al rock and roll; pero hubo unos pocos ritmos jóvenes para danzas latinas tales como el soul y la fusión de mambo boogaloo, pero la música latina dejó de ser parte importante de la música popular estadounidense.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup>Sabor Auxiliador. Historia de la Salsa. [en línea] <<http://saboraauxiliador.blogspot.com/2010/05/historia-de-la-salsa.html>> [citado en 15 de septiembre de 2011]

#### 1.4.4.2. Estilos de la salsa

**Estilo Nueva York:** el «estilo Nueva York», como simbiosis del baile puertorriqueño y cubano, refleja todos los elementos del baile de ambos países, principalmente el elegante de la ciudad de la Habana («urbano»). Se caracteriza por sus formas rectilíneas, así como por el empleo de técnica de pasos y de sencillas figuras del espectáculo.

**Estilo Puertorriqueño:** el estilo puertorriqueño corresponde en el paso básico y las figuras de baile al estilo Nueva York y Los Ángeles (el primero en el tiempo 6 y el segundo en el tiempo 1). Los tres estilos son identificables a simple vista y conocidos como salsa en línea o lineal.

**Estilo Los Ángeles:** el estilo Los Ángeles, que comúnmente se abrevia como estilo L. A., surge entre 1995 y 2000. Como autores se consideran los hermanos Luis, Francisco y Johnny Vásquez.

**Estilo Cubano:** en contraste con los estilos mencionados anteriormente, el estilo cubano se baila más bien haciendo círculos.

**Estilo de Cali o Salsa Caleña:** cómo el nombre ya lo dice, este estilo viene de Cali. Cali está en Colombia y es aclamada como la capital mundial de la salsa. Este estilo se reconoce por sus muy rápidos movimientos de piernas y de cadera. Estos rápidos movimientos de piernas son la razón por la que es tan difícil aprender este estilo. Los bailarines que dominan perfectamente este estilo tienen que figurar, generalmente, entre los mejores bailarines de salsa.<sup>15</sup>

**1.4.4.3 Países con mayor influencia salsera.** Colombia, Cuba, República Dominicana, Ecuador, Estados Unidos, México, Puerto Rico, Perú, Panamá, Venezuela, Bolivia, Chile, Costa Rica, Argentina

---

<sup>15</sup> Wikipedia. Salsa (Baile). [en línea] <[http://es.wikipedia.org/wiki/Salsa\\_\(baile\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Salsa_(baile))> [citado en 22 de septiembre de 2011]

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Elaborar el estudio de mercado a partir de información primaria y secundaria que permita recolectar información referente a la creación de una escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca dirigido a los conjuntos residenciales de estratos 3, 4, y 5 que permita determinar la viabilidad comercial del proyecto a través del análisis de la oferta, la demanda, estrategias de precios, canales de distribución publicidad y promoción.

#### 2.1.2. Específicos

- Definir el servicio de la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca, a través del análisis de la población, relacionado con los gustos y/o preferencias con el fin de elaborar elementos diferenciadores en el servicio y lograr identificar las bondades y limitaciones del mismo.
- Cuantificar el mercado potencial y objetivo (demanda) relacionado con el proyecto, a partir del análisis del uso del tiempo libre, preferencias culturales, lúdico-deportivas entre otras, tendientes a mejorar la calidad de vida de la población.
- Evaluar la oferta en el Municipio de Floridablanca con el fin de analizar sus fortalezas, debilidades y estrategias de mercado, tendientes a medir las condiciones de la competencia para ofrecer un servicio diferenciado y de mejores posibilidades para el cliente.
- Analizar el comportamiento y estrategias de precios a través de observación directa y de fuentes secundarias con el fin de plantear una estrategia de precios acordes a las exigencias del mercado y la calidad del servicio.
- Determinar los canales de comercialización más adecuados para los propósitos del proyecto de modo que faciliten la incursión en el mercado objetivo a través del estudio de las necesidades, preferencias y tendencias de la población objetivo.
- Diseñar un plan promocional y publicitario que contribuya al posicionamiento de la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca a través del estudio de

medios, determinación del presupuesto, fijación de diseños y estrategias relacionadas con la promoción y publicidad de la escuela.

## 2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO

**2.2.1. Definición, Usos y especificaciones del servicio.** El servicio consiste en ofrecer un programa para enseñar a bailar salsa estilo caleño a la población entre 8 y 60 años, que habiten en conjuntos residenciales de estrato 3, 4 ó 5 con zonas deportivas del Municipio de Floridablanca. El servicio se enmarca en un programa que incluye tres niveles (básico, medio y avanzado), de manera que se garantice el aprendizaje de cada persona.

La connotación del servicio se enmarca en el estilo estándar, es decir, los pasos y figuras básicas que se aplican en cualquier estilo de salsa. De esta manera el estudiante puede aprender las variantes del patrón rítmico en cualquier estilo de salsa para luego enfocar el aprendizaje al estilo caleño.

Es importante clarificar que el estilo caleño proviene del estilo cubano y se caracteriza por la velocidad de los pies; se marcan los 8 tiempos a gran velocidad y se da mayor importancia en mover cadera y piernas, esto implica que este estilo recoge la mayoría de los ritmos de salsa por lo tanto es el más completo.

En el siguiente cuadro se especifican características de los diferentes estilos de salsa más representativos, lo que refleja al final que el estilo caleño es el más completo de todos ya que este reúne todos los estilos expuestos:

**Cuadro 1. Estilos de salsa**

ESTILO	CARACTERISTICAS
Estilo cubano	A diferencia de la gran mayoría de estilos de salsa, el estilo cubano se baila de forma no lineal, sino en forma circular. Como decimos, los giros de las parejas de baile alrededor de un punto central común es la principal característica de este estilo. Además, la chica casi nunca se suelta del compañero, lo que “relativamente” deja poco espacio libre para interpretaciones propias en el baile.

ESTILO	CARACTERISTICAS
Estilo cumbia	Sus características principales son una postura de baile más abierta y libre, la guía con sólo una mano y la forma circular del baile. La cumbia es un tipo diferente de música salsa. Es bastante similar al ritmo de salsa, pero tiene una pausa más larga entre los tres primeros y los tres últimos golpes.
Estilo Londres	El estilo Londres o "London Style" se caracteriza por ser más estático, más complejo y más preciso en sus combinaciones que el estilo NY
estilo los Ángeles	A diferencia del estilo Nueva York, el estilo Los Ángeles se baila "al 1". Además, incorpora muchos más elementos de otros bailes como el Tango, el Jazz, o incluso el baile acrobático.
Estilo mambo	El movimiento básico consiste de un paso de tres tiempos, con movimiento hacia adelante y luego atrás, al mismo tiempo desplazando el peso entre las piernas. Uno de los integrantes de la pareja cumple con los movimientos hacia atrás, mientras el otro lo hace hacia adelante. Lo que le da al mambo su estilo es el bamboleo de la cadera, inducido por el desplazamiento del peso
Estilo nueva york	El Estilo New York reúne elementos de los estilos de salsa puertorriqueña y cubana. Sus características principales son su técnica de pasos, sus sencillas figuras y sus formas rectilíneas. De hecho, con este estilo puede decirse que empieza la salsa en línea. El creador de este estilo fue Eddie Torres, nacido New York en 1950 pero de padres de origen puertorriqueño.
Estilo puerto rico	El estilo puertorriqueño es un estilo lineal, al igual que el estilo Nueva York y el estilo Los Ángeles, aunque es menos rápido y explosivo que estos dos estilos.
Estilo venezolano	Este estilo se alterna con muchos giros tanto del hombre como de la mujer. Este original estilo combina la destreza de los pies con un marcado ritmo de 8 tiempos.
Estilo rueda de casino	La Rueda de Casino es un estilo de baile de salsa circular que se creó en Cuba. Es un baile para dos o más parejas, con un líder que marca los distintos movimientos o pasos que se van a efectuar. Cuando hay más de dos parejas el baile se hace en "Rueda" o círculo. Este tipo de baile es excelente

ESTILO	CARACTERISTICAS
	para crear una mayor socialización e interacción de los bailarines, además de ser tremendamente divertido.
Estilo caleño	Sus rápidos movimientos hacen de este estilo un baile muy difícil de dominar. Los bailarines que dominan la salsa de Cali o Caleña son de los mejores bailarines del mundo. La salsa caleña es espectacular a nivel visual. Además de sus rápidos movimientos de pies y caderas, la salsa estilo Cali incorpora figuras acrobáticas a sus movimientos.

Fuente. [http://es.wikipedia.org/wiki/Salsa\\_\(baile\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Salsa_(baile))

Del cuadro anterior se deduce que estilo caleño es exigente en sus movimientos y poseedor de algunos pasos de alto grado de dificultad a diferencia de los demás estilos, por tal motivo los estudiantes deben estar en un rango de edad no menor a 8 años y no superior a 60 años, además de esto no tener ningún tipo de enfermedad o discapacidad que impida ejecutar los pasos, figuras y acrobacias propias del estilo caleño.

Se ha seleccionado el estilo caleño por ser parte de la cultura colombiana. Colombia ha sido creador de su propio estilo de salsa y se lo ha mostrado al mundo dejando huellas imborrables pues cada día es más reconocido y practicado por los bailarines del mundo.

Dada la importancia de brindar un servicio con calidad el formato a utilizar es tipo escuela, donde el estudiante no solo logre ejecutar pasos, figuras y acrobacias, también logre conocer y dominar las bases y fundamentos del baile de salsa en cuanto al timing, reconocimiento de instrumentos musicales, técnica, ritmo, expresión corporal, planimetría, desarrollo de los sentidos entre otros elementos, partiendo de un estilo estándar y finalizando con el aprendizaje del estilo caleño.

Otro elemento esencial en el aprendizaje y la optimización de resultados tiene que ver con el espacio. De acuerdo al método de observación las zonas deportivas o salones sociales de cada conjunto no pueden agrupar más de 8 parejas por lo tanto el servicio estará dado a grupos no mayores de 16 personas por espacio y grupos mínimo de 8 personas por la dinámica en el aprendizaje.

Para cumplir con el propósito de formar excelentes bailarines el programa se clasifica en tres niveles y está orientado a todas las personas que no tiene ningún conocimiento técnico de este baile, o que deseen perfeccionar su estilo.

**Cuadro 2. Niveles curso salsa**

NIVEL	ELEMENTO DE APRENDIZAJE	DURACION NIVEL	INTENSIDAD SEMANAL
Básico	1. Salsa en 1	24 horas (3 meses)	2 horas/semana
	2. Timing		
	3. Estilo mujeres		
	4. Estilo hombres		
	5. Marcación "llevar y seguir"		
	6. Desarrollo pasos básicos		
Intermedio	7. Desarrollo giros básicos	24 horas (3 meses)	2 horas/semana
	8. Expresión corporal y posturas		
	9. Desarrollo de los sentidos (oído, tacto, vista)		
	10.Reconocimiento de los instrumentos en la salsa		
	11.Introduccion estilo caleño		
Avanzado	12.pasos, figuras, acrobacias estilo caleño	24 horas (3 meses)	2 horas/semana

Fuente. Los autores del Proyecto

Los horarios y los días de programación de clases se determinan de acuerdo a las preferencias del mercado objetivo, por lo cual, este es un elemento del valor agregado del servicio considerando que la escuela busca prestar el servicio de acuerdo a las necesidades de la población teniendo en cuenta la disponibilidad de tiempo.

**2.2.2 Servicios sustitutos.** Los servicios sustitutos del proyecto son los demás estilos de baile, por cuanto se tienen otras opciones de aprender a bailar.

Desde esta dimensión los servicios sustitutos del proyecto son: el merengue, el vallenato, el tango, el ballet, la champeta, El reggenton, El hip hop, Entre otros.

**2.2.3 Servicios Complementarios.** Los servicios complementarios de la escuela de salsa corresponden a todo aquello que hace que la población tenga un

encuentro consigo mismo, con los demás y con el medio que los rodea y a partir de ello logre el desarrollo de competencias en el desarrollo personal

Por las bondades de bailar salsa y por sus posibilidades de expresión, la salsa permea momentos amplios para la exploración de nuevos saberes, el crecimiento personal, la interacción y la comunicación social los cuales forjan seres orientados y capaces de interactuar en el mundo actual, en este sentido, la practica de bailar salsa permite complementar la formación de cada individuo de manera que le permita desarrollar competencias individuales y grupales que le permitan participar en diferentes actividades.

**2.2.4 Atributos diferenciadores.** En la actualidad no existe una escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca y menos aún con las connotaciones del estilo caleño, con este elemento diferenciador nos permite ser pioneros en la enseñanza de bailar salsa en Floridablanca bajo un modelo estándar de todos los estilos de salsa y posteriormente la ejecución del ritmo caleño, esto habrá de permitir un impacto social una vez se cree la escuela.

El hecho de crear la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca constituye un atributo diferenciador muy fuerte respecto a la oferta de servicios similares dado que no existe una escuela especializada en salsa estilo caleño en el municipio.

Desde los inicios a nivel de idea se ha venido creando un vínculo con el director de la escuela de salsa del Instituto Municipal de Cultura y Turismo Ritmo Changó, el proyecto a través de esta alianza estratégica podría contar con instructores especializados teniendo en cuenta que en el mercado actual no es fácil encontrar personas especializadas en bailar salsa estilo caleño, de esta manera podemos llegar a muchos lugares al mismo tiempo y atender el servicio en los conjuntos residenciales del Municipio de Floridablanca.

El canal de llegada es novedoso pues no existe una escuela de baile en el municipio que llegue al lugar donde el cliente vive, así pues se propone un canal donde el interesado no tenga que trasladarse del lugar donde vive y de esta modo mitigar las incomodidades de traslado a otro lugar y la reducción en gastos adicionales al curso como transporte.

## 2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

**2.3.1. Mercado potencial.** El mercado potencial representa toda la población interesada y que no tenga ningún tipo de discapacidad en aprender a bailar salsa estilo caleño en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana entre edades de 8 a 60 años.

**2.3.2 Mercado objetivo.** El mercado objetivo que representa la demanda del proyecto, está conformado por 13.704 núcleos familiares distribuidos en 111 conjuntos residenciales de estratos 3, 4, y 5 con zona social del Municipio de Floridablanca, dirigido a la población que se encuentre en un rango de edad de 8 a 60 años sin distinción de género, limitaciones físicas y con capacidad económica o subsidiada para adquirir el servicio

## 2.4 LA DEMANDA

**2.4.1 Investigación de mercados.** De acuerdo a información demográfica, Floridablanca posee 263.041 habitantes al año 2012 de acuerdo a las proyecciones del DANE.<sup>16</sup> Floridablanca cuenta con 267 barrios de los cuales 111 corresponde a conjuntos residenciales de estratos 3, 4, 5 con un promedio de 3.8 habitantes por hogar.<sup>17</sup>

La investigación de mercados permitirá estudiar y analizar las variables económicas y sociales de los habitantes de los conjuntos residenciales de estratos 3, 4, y 5 que tengan relación directa con los propósitos del proyecto con el fin de medir y observar la aceptación del servicio y de esta manera determinar la conveniencia comercial de la escuela de salsa.

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** Uno de los principales factores por los cuales el tiempo libre no es bien aprovechado en actividades lúdico-deportivas a través de la práctica de bailar salsa, tiene que ver con la poca oferta que existe en el mercado de llevar este tipo de servicios a los lugares de residencia.

---

<sup>16</sup> Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. Información demográfica de Floridablanca. [en línea] <[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)> [citado en 2 de noviembre de 2011]

<sup>17</sup> Alcaldía de Floridablanca. Barrios del Municipio de Floridablanca [en línea] <<http://www.floridablanca.gov.co/site/>> [citado en 3 de noviembre de 2011]

En el Municipio de Floridablanca no existe una escuela especializada en salsa estilo caleño, por lo tanto, la población de este municipio interesada en aprender a bailar este género, tiene que movilizarse hasta la ciudad de Bucaramanga teniendo en cuenta que estos centros de enseñanza no prestan este tipo de servicios al lugar de residencia, y además, es escasa la oferta de estos establecimientos (escuelas especializadas en este ritmo).

Por otra parte, dados los problemas de sedentarismo que afectan a la sociedad moderna, surge la necesidad de dar pautas que estimulen al aprovechamiento y uso correcto del tiempo libre a través de nuevas alternativas empresariales.

Desde esta perspectiva nace la necesidad de generar espacios que estimulen a la sociedad al aprovechamiento y uso correcto del tiempo libre, y es por ello que se plantea la creación de una escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca, dirigida a la población residente en conjuntos residenciales de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Floridablanca, teniendo en cuenta los resultados de la investigación exploratoria realizada a este segmento poblacional a través de sondeos de opinión, de los cuales se evidencia la buena aceptación que tendría el desarrollar un programa de aprovechamiento del tiempo libre en actividades lúdico-deportivas, y específicamente en la enseñanza del ritmo de salsa caleño, dada su importancia en la cultura del país y teniendo en cuenta que el baile en general moviliza grandes grupos musculares, aspecto que resulta muy positivo para diferentes enfermedades de tipo cardiovascular al mejorar aspectos como flexibilidad, fuerza y resistencia.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Desde el punto de vista de la demanda se requiere conocer la información que se relaciona en el siguiente cuadro de acuerdo a los propósitos del proyecto.

**Cuadro 3. Necesidades de información**

<b>VARIABLE</b>	<b>NECESIDAD DE INFORAMACION</b>	<b>TIPO DE FUENTE</b>
Descripción del servicio	Se requiere reconocer los valores agregados del servicio, limitaciones, debilidades y fortalezas de la competencia.	Primarias: análisis del entorno del proyecto
Mercado potencial y objetivo	Es necesario identificar la población y a partir de ellos analizar las variables de segmentación tales como: demográficas, geográficas, sicográficas y conductuales.	Secundarias: oficina de planeación, DANE, libros y trabajos relacionados con el proyecto

<b>VARIABLE</b>	<b>NECESIDAD DE INFORMACION</b>	<b>TIPO DE FUENTE</b>
Demanda	Se requiere seleccionar el tipo de investigación, definir las fuentes de información (primarias y secundarias), construir el instrumento de encuesta para analizar variables tales como: precios de servicios similares, gustos, preferencias y capacidad de satisfacción de la competencia, definir la población y determinar el tamaño de la muestra, tabular y analizar resultados.	Primarias y secundarias: observación del área de alcance para construir el instrumento apoyando con libros y fuentes institucionales para determinar la muestra y el comportamiento de la demanda.
Oferta	Se debe realizar la descripción de las empresas que ofrecen servicios personales relacionados con el deporte, recreación y actividades lúdicas en el Municipio de Floridablanca respecto a niveles de satisfacción, localización, poder financiero, estrategia de precio, posicionamiento, imagen, políticas de servicio al cliente, número empleados, canales, personal calificado, relaciones públicas, promociones, disponibilidad del servicio.	Primarias y secundarias: observación del área de alcance para construir el instrumento apoyando con libros y fuentes institucionales para determinar la muestra y el comportamiento de la demanda.
Precios	Se hace necesario identificar políticas de precios en el sector servicios personales e indagar las leyes y entidades que regulan y controlan su fijación y aumento.	Primarias y secundarias: interacción directa con el sector, libros relacionados con la fijación de precios.
Canal	Se requiere conocer los canales de comercialización y posteriormente seleccionar el canal de llegada al consumidor más conveniente para la estrategia de incorporar valores agregados al servicio.	secundarias: libros y trabajos similares
Plan publicitario	Es necesario determinar los objetivos del plan publicitario, diseño de logotipo, lema, análisis de medios de comunicación, herramientas publicitarias en internet, publicidad en exterior (vallas), identificar ventajas y limitaciones de pautar en los diferentes medios, selección de medios, fijar	Primarias y secundarias: observación directa para desarrollar un análisis de los medios publicitarios, páginas web, directorios.

VARIABLE	NECESIDAD DE INFORMACION	TIPO DE FUENTE
	estrategias, hacer un presupuesto de publicidad.	

Fuente. Los autores del Proyecto

### 2.4.1.3 Ficha técnica de la demanda

**Cuadro 4. Ficha técnica de la demanda**

Tipo de investigación	<p>La investigación es de carácter <b>exploratorio</b> teniendo en cuenta que se fundamenta a través de fuentes secundarias de información tomada de posibles clientes, competidores, referencias bibliográficas, internet entre otras.</p> <p><b>Descriptivo</b> porque es necesario ampliar y profundizar sobre la problemática de estudio aplicando un instrumento que permita recolectar.</p> <p><b>Concluyente</b> teniendo en cuenta que una vez recolectada la información para el desarrollo del estudio se logra suministrar información que permite evaluar la factibilidad del proyecto.</p>
Método de Investigación	<p><b>Deductivo:</b> se basa en toda la información recolectada de la población objetivo, con ella se establecen conclusiones que llevan a presentar la viabilidad comercial y decidir la puesta en marcha de la escuela de salsa.</p> <p>De igual manera, se recurrirá al <b>método de observación</b> directa teniendo en cuenta que este método es el proceso de conocimiento por el cual se perciben deliberadamente rasgos existentes en el objeto de estudio y en la población demandante del servicio, información que será complementada mediante la recolección de información secundaria.</p>
Fuente de información	<p><b>Primarias.</b> La información se obtendrá directamente de los núcleos familiares de los conjuntos residenciales de estrato 3, 4, 5 del Municipio de Floridablanca, según base de datos de la oficina de planeación del Municipio de Floridablanca.</p> <p>Igualmente se obtendrá información de los Establecimientos comerciales en los que se dicten algún tipo de baile, con el fin de identificar la competencia y analizar las características de los servicios que estos ofrecen y el precio de venta.</p> <p><b>Secundaria.</b> Están constituidos por documentos bibliográficos relacionados con el tema (libros, revistas, folletos e información publicada por Internet tales como paginas web del DANE, coyuntura económica colombiana, alcaldía de Floridablanca, gobernación de Santander, cámara de comercio entre otras), con el fin de tener un punto de apoyo para la investigación,</p>

	brindando información técnica, estadística, Administrativa, financiera y legal sobre el sector en el cual se ubica la empresa.																					
Técnicas de investigación	La información primaria se obtendrá mediante la aplicación de una encuesta a una muestra representativa de la población objetivo.																					
Instrumento para recolectar la información	El medio mediante el cual se obtendrá la información es un cuestionario estructurado. Ver anexo A																					
Modo de aplicación	La aplicación se hará de forma directa.																					
Definición de la población (elemento muestral)	La población del proyecto está conformada por 13.704 núcleos familiares de los conjuntos residenciales de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Floridablanca. Información recopilada de los administradores de los conjuntos residenciales																					
Proceso de muestreo	Para la aplicación de las encuestas se utilizará un muestreo probabilístico probatorio simple que por probabilística proporcional distribuya la formula en cada conjunto con el fin de determinar el número de encuestar que se deban tomar en cada conjunto.																					
Marco muestral	Listado de conjuntos residenciales, y núcleos familiares de cada conjunto residencial de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Floridablanca. La encuesta será aplicada a los padres de familia o a un adulto con capacidad económica para subsidiar el curso, que tengan capacidad de tomar decisiones o que puedan costear el curso a otro miembro de su hogar.																					
Cálculo de la muestra	<p>La muestra representativa se determina a través de la siguiente fórmula estadística.</p> $n = \frac{N(pq)Z^2}{Z^2(pq) + e^2(N-1)}$ <table border="1"> <thead> <tr> <th>VARIABLE</th> <th>CONCEPTO</th> <th>VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>n</b></td> <td>Muestra</td> <td>?</td> </tr> <tr> <td><b>N</b></td> <td>Población</td> <td>13.704</td> </tr> <tr> <td><b>p</b></td> <td>Probabilidad de aceptación</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td><b>q</b></td> <td>Probabilidad de rechazo</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td><b>e</b></td> <td>Error estimado</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td><b>Z</b></td> <td>Nivel de confianza 95%,</td> <td>1.96</td> </tr> </tbody> </table> $n = \frac{13.704(0.5)(0.5)(1.96)^2}{1.96^2(0.5)(0.5) + (0.05)^2(13.704 - 1)} \quad n = \frac{13161,3216}{35,2179} \quad n = 373,711$	VARIABLE	CONCEPTO	VALOR	<b>n</b>	Muestra	?	<b>N</b>	Población	13.704	<b>p</b>	Probabilidad de aceptación	50%	<b>q</b>	Probabilidad de rechazo	50%	<b>e</b>	Error estimado	5%	<b>Z</b>	Nivel de confianza 95%,	1.96
VARIABLE	CONCEPTO	VALOR																				
<b>n</b>	Muestra	?																				
<b>N</b>	Población	13.704																				
<b>p</b>	Probabilidad de aceptación	50%																				
<b>q</b>	Probabilidad de rechazo	50%																				
<b>e</b>	Error estimado	5%																				
<b>Z</b>	Nivel de confianza 95%,	1.96																				

	Tomando un error estimado del 5%, un nivel de confianza del 95% y una población total de hogares de 13.704 el número de encuestas totales corresponden a 374 las cuales deben ser distribuidas en el número de conjuntos seleccionados aleatoriamente equivalentes al 50% del total de conjuntos es decir 56 tal como se muestra en el anexo D.
Alcance	Municipio de Floridablanca (Departamento de Santander).
Tipos de aplicación	La información se recolecta durante el mes de diciembre del año 2.011.

Fuente. Los autores del Proyecto

**2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** A continuación se realiza la tabulación de las encuestas realizadas a la población objeto de la investigación. En total se encuestan 374 hogares teniendo en cuenta la determinación de la muestra.

**Pregunta 1.** ¿En su tiempo libre realiza actividades lúdico-deportivas?

**Cuadro 5. Realiza alguna actividad lúdico-deportiva**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	180	48,13%
No	194	51,87%
<b>TOTAL</b>	<b>374</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>	<b>374</b>	

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 1. Realiza alguna actividad lúdico-deportiva**



Fuente. Los autores del Proyecto

Los resultados anteriores reflejan que más de la mitad de la población encuestada manifiesta no practicar algún tipo de actividad lúdico-deportiva, cifra que resulta muy importante teniendo en cuenta que el proyecto busca atacar el sedentarismo en la población objetivo a partir de la práctica de bailar salsa estilo caleño. Actividades con mayor frecuencia.

**Cuadro 6. Actividades físicas con mayor preferencia**

<b>A QUIENES RESPONDE SI LES GUSTA:</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Caminar	29	16%
Trotar	25	14%
Básquet	11	6%
Gimnasio	34	19%
Patinaje	7	4%
Natación	22	12%
Tenis	20	11%
Spinning	10	6%
Futbol	22	12%
<b>TOTAL</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 2. Actividades físicas que la población practica**



Fuente. Los autores del Proyecto

De la pregunta número uno (1) quienes respondieron que si realizan algún tipo de actividad física tienen como mayor preferencia la asistencia al gimnasio con un 19% y muy de cerca con el 16% la población encuestada siente gusto por realizar

caminatas equivalente al 16% del total de personas que realizan algún tipo de actividad lúdico-deportiva.

**Cuadro 7. Factores que impiden su realización**

<b>A QUIENES RESPONDE NO SE DEBE A:</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Tiempo	99	51%
Enfermedad	8	4%
Disposición	74	38%
Falta de espacios	13	7%
<b>TOTAL</b>	<b>194</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 3. Factores que impiden hacer actividad física**



Fuente. Los autores del Proyecto

Por otra parte los resultados reflejan que la gran mayoría de la población que no realiza algún tipo de actividad lúdico-deportiva obedece al poco tiempo que disponen para este tipo de actividades, cifra que resulta importante teniendo en cuenta que el proyecto de enseñar a bailar salsa en los conjuntos residenciales tiene como propósito evitar la pérdida de tiempo en desplazamiento con el fin de que las personas interesadas en tomar el servicio no tengan que moverse del lugar donde viven.

**Pregunta 2.** Ubique los integrantes de su hogar de acuerdo a los rangos de edad. (Inclúyase usted).

**Cuadro 8. Integrante por rango de edad de su hogar**

RESPUESTA	FRECUENCIA	%	MEDIA	PROMEDIO PONDERADO
Menor de 8 años	245	14,61%	8	1,16
8 a 18 años	423	25,22%	13	3,27
19 a 39 años	469	27,97%	29	8,11
40 a 60	381	22,72%	50	11,36
mas de 60 años	159	9,48%	60	5,68
<b>TOTAL</b>	<b>1.677</b>	<b>100%</b>		<b>29,60</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>				<b>374</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 4. Integrante por rango de edad de su hogar**



Fuente. Los autores del Proyecto

Lo anterior muestra que, de la población residente en conjunto cerrado del Municipio de Floridablanca de estrato 3, 4 y 5, una proporción significativa se encuentra en el rango de edad posible para tomar el programa de salsa teniendo en cuenta un rango de 8 a 60 años, del mismo modo se observa que existe un 25,22% de esta población que debe ser subsidiada partiendo del hecho que no son generadores de ingresos, es decir, la población que se encuentra en el rango de 8 a 18 años.

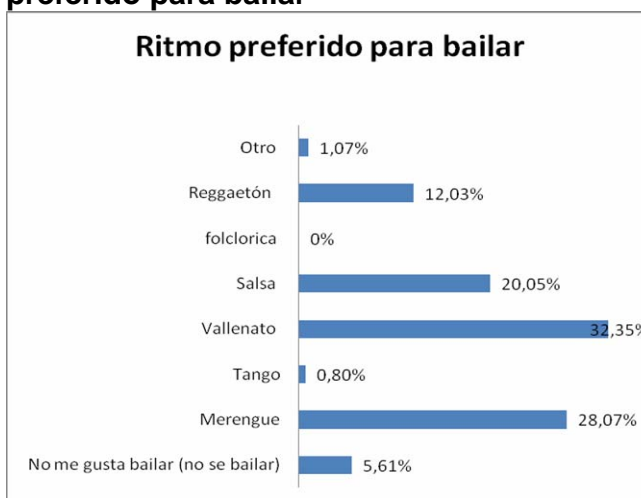
**Pregunta 3.** ¿Cuál de los siguientes ritmos es su preferido para bailar? (marque una sola opción)

**Cuadro 9. Ritmo preferido para bailar**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No me gusta bailar y/o no se bailar	21	5,60%
Merengue	105	28,10%
Tango	3	0,80%
Vallenato	121	32,40%
Salsa	75	20,10%
Folclórica	0	0,00%
Reggaetón	45	12,00%
Otro	4	1,10%
<b>TOTAL</b>	<b>374</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>374</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 5. Ritmo preferido para bailar**



Fuente. Los autores del Proyecto

Los resultados reflejan que la población prefiere el vallenato para bailar con el 32,35%, de igual manera una cifra significativa equivalente al 20,08% de la población encuestada manifiesta gusto por bailar salsa, cifra importante para el estudio teniendo en cuenta que se trata de una escuela especializada en enseñar este género, por otra parte existe una fracción que expresa no sentir gusto por el baile o no saber bailar.

**Pregunta 4.** ¿Conoce o ha escuchado de alguna(s) escuela(s) especializada(s) para enseñar a bailar salsa en Bucaramanga o su Área Metropolitana?

**Cuadro 10. Conoce o ha escuchado de alguna escuela de salsa**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	53	14,17%
No	321	85,83%
<b>TOTAL</b>	<b>374</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>374</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 6. Conoce o ha escuchado de alguna escuela de salsa**



Fuente. Los autores del Proyecto

El 85,83% manifiesta que no conocen o han escuchado de alguna escuela de este tipo. Los resultados reflejan claramente el desconocimiento que tiene la población referente a la existencia de escuelas de salsa en Bucaramanga o su área metropolitana.

**Cuadro 11. Cuáles son las escuelas que conocen**

A QUIENES RESPONDE SI		
NOBRE ESCUELA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ritmo Chango	24	45,28%
Luna Salsa	29	54,72%
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>53</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Por otra parte el 14,17% de quienes manifiestan conocer de estas escuelas solo tiene referencia de dos de ellas, que son Ritmo Changó y Luna Salsa.

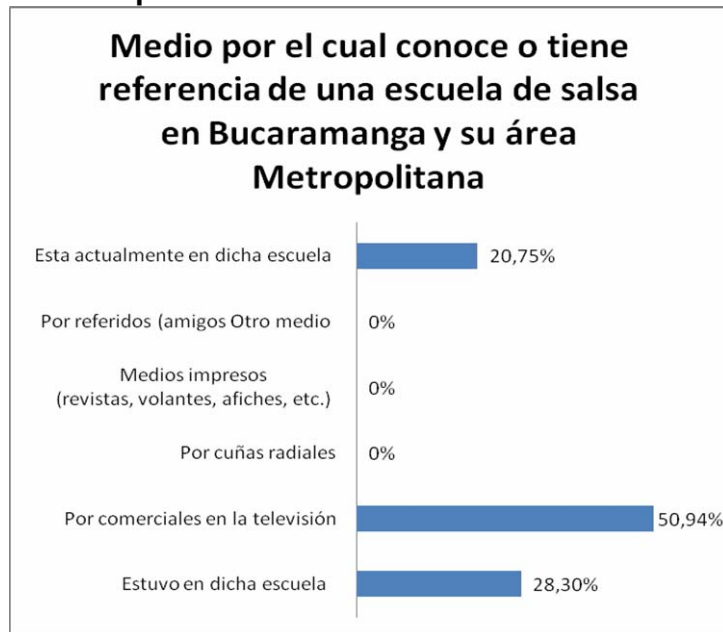
**Pregunta 5.** ¿A través de qué medio la(s) conoce o tiene referencia de ella(s)? (marque una sola opción)

**Cuadro 12. A través de qué medio las conoce**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estuvo en dicha escuela	15	28,30%
Por comerciales en la televisión	27	50,94%
Por cuñas radiales	0	0,00%
Medios impresos (revistas, volantes, afiches, etc.)	0	0,00%
Por referidos (amigos Otro medio	0	0,00%
Está actualmente en dicha escuela	11	20,75%
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>	<b>53</b>	

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 7. A través de qué medio los conoce**



Fuente. Los autores del Proyecto

De la población que responde conocer alguna escuela de salsa se ha enterado en mayor proporción por comerciales en la televisión con el 50,94%, de la misma manera en alguna oportunidad recibieron este tipo de servicios o están vinculados actualmente en alguna escuela, lo anterior refleja que el medio más utilizado en la actualidad para promocionar este tipo de programas son los medios audiovisuales (televisión).

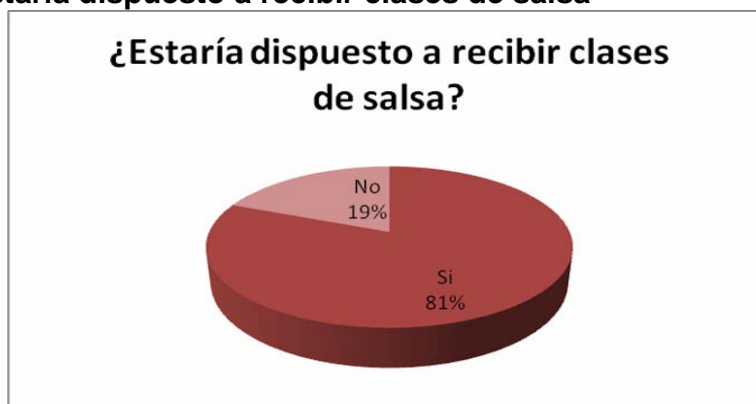
**Pregunta 6.** ¿Estaría usted dispuesto a recibir clases de salsa para aprender ó mejorar su estilo?

**Cuadro 13. Estaría dispuesto a recibir clases de salsa**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	303	81,02%
No	71	18,98%
<b>TOTAL</b>	<b>374</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>374</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 8. Estaría dispuesto a recibir clases de salsa**



Fuente. Los autores del Proyecto

El 81,02% de la población encuestada manifiesta estar dispuesto a recibir clases de salsa, cifra que refleja un alto interés en aprender o mejora el estilo de bailar salsa. Por otro lado, otra fracción de la población (18,98%) no estaría dispuesto dado que el género o esta actividad no es de su interés, apuntes tomados a través de dialogo con estas personas al momento de aplicar el instrumento.

**Pregunta 7.** ¿En dónde le gustaría recibir clases para aprender a bailar salsa?

Esta pregunta es de vital importancia para la ejecución del proyecto dado que la connotación es la creación de una escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca pero desarrollando las clases en las zonas sociales de los conjuntos residenciales de estratos 3, 4 y 5 generando con ello valor agregado en el servicio.

**Cuadro 14. Lugar preferido para recibir las clases**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sede escuela	63	20,79%
Salón social conjunto residencial	229	75,58%
Zona al aire libre	0	0,00%
otro	11	3,63%
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>303</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 9. Lugar preferido para recibir las clases**



Fuente. Los autores del Proyecto

Los resultados reflejan que el 75,58% prefieren el desarrollo del programa en el salón social de su conjunto residencial, razón por la cual el proyecto se ve respaldado en el valor agregado que se propone en la prestación del servicio, de la misma manera el 20,79% que responde la preferencia por una sede de la escuela permite abrir la posibilidad de establecer instalaciones propias a futuro.

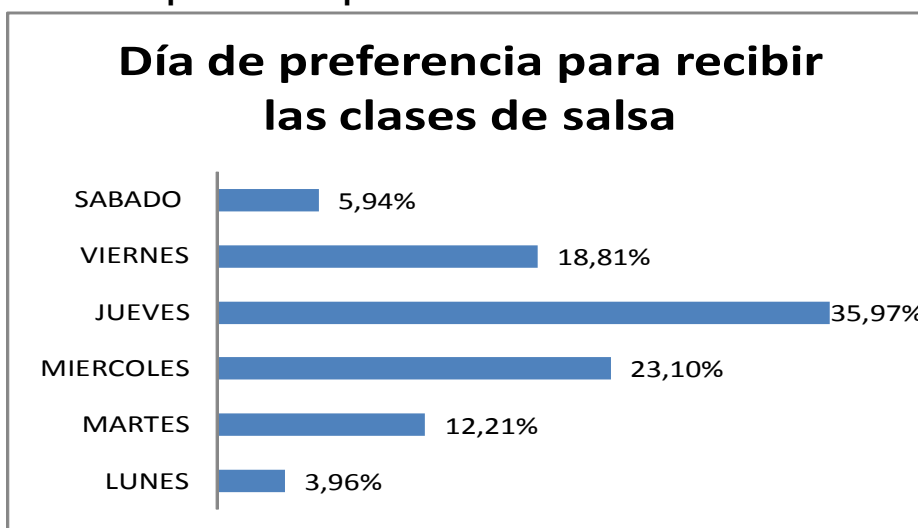
**Pregunta 8.** Indique el día de la semana y franja horaria en que a usted se le facilitaría recibir las clases (clases de 2 horas). Marque una sola opción

**Cuadro 15. Día de preferencia para tomar el curso de salsa**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LUNES	12	3,96%
MARTES	37	12,21%
MIERCOLES	70	23,10%
JUEVES	109	35,97%
VIERNES	57	18,81%
SABADO	18	5,94%
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>303</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Grafico 10. Día de preferencia para recibir las clases de salsa.**



Fuente. Los autores del Proyecto

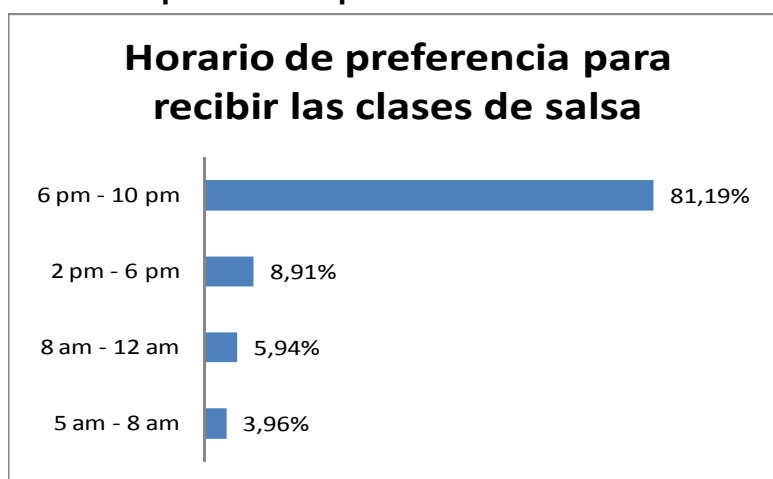
De la población que tiene la intención de tomar el curso prefieren el día jueves con una cifra significativa del 35,97%, seguido de los días miércoles y viernes con valores representativos del 23,10% y 18,81% respectivamente.

**Cuadro16.Horario de preferencia para tomar las clases**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 am - 8 am	12	3,96%
8 am - 12 am	18	5,94%
2 pm - 6 pm	27	8,91%
6 pm - 10 pm	246	81,19%
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>303</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 11. Horario de preferencia para tomar las clases**



Fuente. Los autores del Proyecto

Los resultados anteriores reflejan claramente que la población prefiere el horario de la noche entre 6pm a 10pm para tomar las clases de salsa.

**Pregunta 9.** ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por mes y cuántos niveles estaría dispuesto a tomar, teniendo en cuenta su necesidad particular de aprender o perfeccionar el estilo?

**Cuadro 17. Cuanto estaría dispuesto a pagar por mes.**

RESPUESTA	FRECUENCIA	%	PUNTO MEDIO (\$)	PROMEDIO PONDERADO (\$)
Menos de \$35.000	0	0%	35000	0
\$35.000 a \$40.000	143	47%	37500	17.698

RESPUESTA	FRECUENCIA	%	PUNTO MEDIO (\$)	PROMEDIO PONDERADO (\$)
\$40.000 a \$45.000	51	17%	42500	7.153
\$45.000 a \$50.000	67	22%	47500	10.503
Más de \$50.000	42	14%	50000	6.931
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100%</b>		<b>42.285</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>				<b>303</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 12. Cuanto estaría dispuesto a pagar por mes**



Fuente. Los autores del Proyecto

La mayor proporción de las personas interesadas en tomar el programa (47,19%), estarían dispuestos a pagar entre \$35.000 y \$40.000 por el servicio mensual, dato importante teniendo en cuenta que supera el rango más bajo, cifra que maneja el mercado actual. El promedio ponderado de la intención de pago corresponde a \$42.285

**Cuadro 18. Cuantos niveles del programa tomaría**

Si tomaría el nivel		
NIVEL	frecuencia	%
Básico	303	100%
Medio	303	100%
Avanzado	248	81,85%

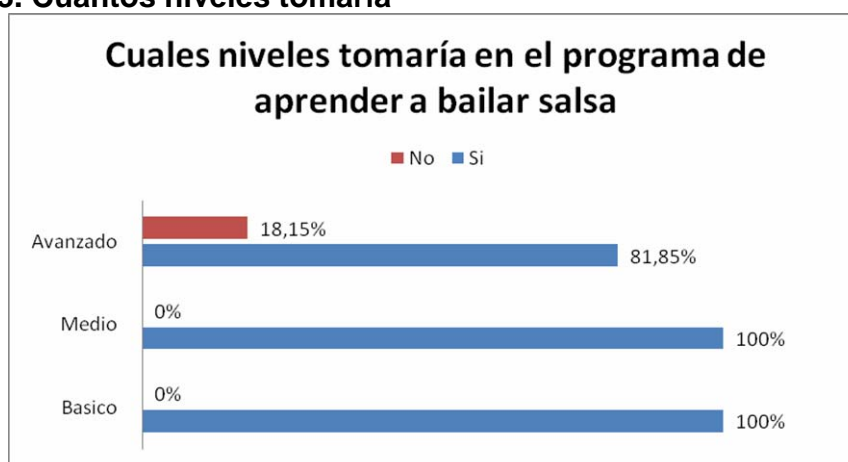
Fuente. Los autores del Proyecto

**Cuadro 19. Cuantos niveles del programa no tomaría**

No tomaría el nivel		
NIVEL	frecuencia	%
Básico	0	0%
Medio	0	0%
Avanzado	55	18,15%
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>303</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 13. Cuantos niveles tomaría**



Fuente. Los autores del Proyecto

Los resultados muestran que solamente en el nivel avanzado se perdería parte de la población que estaría dispuesta a tomar el programa. El 100% de estas personas tomarían los dos primeros niveles (básico y medio), y el nivel avanzado sería tomado por el 81,85% de esta población. De acuerdo al dialogo con los encuestados el 57% de la población que no tomaría el nivel avanzado, manifiestan que lo que buscan es aprender a bailar salsa estilo caleño en su condición básica, por ello con los dos primeros niveles es suficiente.

**Pregunta 10.** ¿Estaría usted dispuesto a subsidiar a otro miembro de su familia para que tome con usted el programa?

En la fijación de la demanda esta pregunta es fundamental dado que la encuesta se está haciendo a personas mayores de edad y con capacidad de pago. En este sentido es necesario cuantificar las personas que adicional a ellos tomarían el

programa y que por alguna razón no tienen la capacidad de pago pero que serían subsidiadas por sus familiares.

**Cuadro 20. Estaría usted dispuesto a subsidiar a otro miembro de su familia**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Cifra mas repetida en relación a la persona adicional (moda) dato tomado al momento de realizar la encuesta.
Si	173	57,10%	
No	130	42,90%	
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>100%</b>	
<b>TOTAL RESPONDEN</b>			<b>303</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gráfico 14. Estaría usted dispuesto a subsidiar a otro miembro de su familia**



Fuente. Los autores del Proyecto

**Cuadro 21. Que parentesco tienen**

<b>QUIENES RESPONDIERO SI:</b>		
PARENTESCO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cónyuge	77	44,70%
Hijos	82	47,47%
Otro (primos, hermanos)	14	7,83%
<b>TOTAL</b>	<b>173</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL RESPONDEN</b>		<b>173</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

El 57,10% de las personas encuestadas estarían dispuestas a subsidiar el programa a otro miembro de su familia para que tome el curso. Preferencialmente las personas subsidiadas son los hijos, cifra que debe ser tenida en cuenta al momento de cuantificar la demanda del proyecto considerando que esta población es adicional. Para efectos de cuantificación y manteniendo una política conservadora en las proyecciones de la demanda se toma la Moda como el promedio de personas adicionales por hogar la cual asciende a una persona adicional por hogar, dato adicional tomado al momento de realizar la encuesta.

**2.4.3 Estimación de la demanda.** Mediante trabajo de campo se logra estimar la demanda efectiva para la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

En primera instancia se toman el total de los hogares existentes en los conjuntos residenciales de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Floridablanca equivalentes a 13.704 de acuerdo a investigación exploratoria; cada hogar representa una persona teniendo en cuenta que la encuesta se dirige a personas mayores de edad con capacidad de subsidiar el programa.

Por otro lado se tiene una población adicional correspondiente a todos aquellos que no tienen capacidad de pago y que puede ser subsidiadas teniendo en cuenta la pregunta número 10 del instrumento de encuesta, en este sentido se mantiene una política conservadora en las proyecciones de la demanda por tanto, se toma la moda como el promedio de personas adicionales por hogar, en consecuencia la demanda efectiva corresponde a 22.206 personas.

**Cuadro 22. Calculo demanda efectiva**

<b>Demanda efectiva</b>
$13.704 * 81,02\% * 2 = 22.206$ personas

Fuente. Autores del Proyecto

La demanda efectiva corresponde a 22.206 personas la cual fue calculada teniendo en cuenta que por hogar tomarían el curso dos personas en promedio, por tanto, cada hogar representa dos (2) personas de las cuales el 81,02% tomaría el curso. Véase el cálculo en el cuadro anterior.

**2.4.4 Evolución histórica de la demanda.** Corresponde al crecimiento poblacional del Municipio de Floridablanca que se encuentren en el rango de edad

de 8 a 60 considerando las proyecciones de población para el Municipio de Floridablanca 2005 – 2020 según el Departamento Nacional de Estadística DANE, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 23. Evolución histórica de la demanda Floridablanca/Santander (8 a 60 años)**

<b>Periodo</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Año</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Hombres	94.642	95.343	95.944	96.475	96.956	97.376
Mujeres	106.359	106.638	106.801	106.875	106.886	106.819
Total	201.001	201.981	202.745	203.350	203.842	204.195
Diferencia		980	764	605	492	353
<b>% crecimiento población</b>		<b>0,488%</b>	<b>0,378%</b>	<b>0,298%</b>	<b>0,242%</b>	<b>0,173%</b>

Fuente. Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE

El crecimiento de la demanda descrito en el cuadro anterior corresponde a la población que se encuentra en el rango de 8 a 60 años del Municipio de Floridablanca, teniendo en cuenta que el servicio esta dirigido a esta población específica contemplando las características y las exigencias del programa tal como se especifica en la descripción del servicio.

**2.4.5 Proyección de la demanda.** La demanda se proyecta de acuerdo al crecimiento poblacional del Municipio de Floridablanca considerando las proyecciones del DANE (2005-2020) en el rango de edad definido para la prestación del servicio.

Definida la demanda efectiva equivalente a 22.206 personas se divide en 5 años (horizonte de operación del proyecto) considerando que las personas que reciben el curso por primera vez no vuelven a tomarlo, por tanto, se aplica el porcentaje del crecimiento poblacional para determinar la proyección de la demanda en los 5 años de vida útil del proyecto.

El cuadro siguiente muestra el crecimiento de la población del Municipio de Floridablanca que se encuentra en el rango de edad definido para la prestación del servicio, la tasa de crecimiento poblacional se calcula con el fin de realizar la proyección de la demanda efectiva para los 5 años de vida útil del proyecto.

**Cuadro 24. Crecimiento población Floridablanca/Santander (8 a 60 años)**

Periodo	0	1	2	3	4	5
Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hombres	97.376	97.732	98.021	98.250	98.437	98.576
Mujeres	106.819	106.688	106.501	106.266	106.000	105.689
Total	204.195	204.420	204.522	204.516	204.437	204.265
Diferencia		225	102	-6	-79	-172
<b>% crecimiento población</b>		0,110%	0,050%	-0,003%	-0,039%	-0,084%

Fuente. Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE

Considerando el factor de crecimiento poblacional del Municipio de Floridablanca en el rango de edad de 8 a 60 años se determina la proyección de la demanda efectiva del proyecto para cada año mediante la técnica de valor presente a valor futuro.  $VP (i+1)^t$  donde  $(i+1)$  corresponde al factor de crecimiento. Véase cuadro siguiente.

**Cuadro 25. Proyección de la demanda efectiva**

Periodo	Año	Demanda efectiva (No. Personas)	Factor de crecimiento $(i+1)$	Proyección demanda efectiva (No. Personas)
1	2013	4.441	$(0,110\% + 1)$	4.446
2	2014	4.441	$(0,050\% + 1)$	4.443
3	2015	4.441	$(-0,003\% + 1)$	4.441
4	2016	4.441	$(-0,039\% + 1)$	4.439
5	2017	4.441	$(-0,084\% + 1)$	4.437

Fuente. Los autores del Proyecto

## 2.5 LA OFERTA

### 2.5.1 Necesidades de información

**Cuadro 26. Necesidades información oferta**

<b>NECESIDADES DE INFORMACION</b>
Existencia de escuelas de salsa
Ritmos que ofrecen
Precios
Localización

<b>NECESIDADES DE INFORMACION</b>
Intensidad y duración de los cursos
Estrategias promoción y publicidad
Condiciones del personal (calidad)
Número de empleados
Canales
Relaciones públicas
Características de los servicios

Fuente. Los autores del Proyecto

**2.5.2 Análisis de la situación actual de la competencia.** A través de trabajo de campo e investigación exploratoria se determina que no existe competencia directa en el Municipio de Floridablanca, por lo tanto el análisis de la oferta se centra en las dos únicas escuelas de salsa que existen en la ciudad de Bucaramanga.

De acuerdo al estilo de salsa que se ofrecen en la ciudad de Bucaramanga, solo la escuela de salsa Ritmo Changó es quien ofrece el estilo caleño.

En el Municipio de Floridablanca existen escuelas de diferentes tipos de bailes donde la persona aprende a mover el cuerpo y hacer actividad física, por lo tanto no se consideran competencia directa dado que el proyecto busca ofrecer un servicio de especialización con el fin de aprender a bailar salsa partiendo de los estilos estándar y finalmente formar bailarines con la connotación caleña.

En este sentido se aclara que aunque las demás escuelas que manejan diferentes estilos son competencia no se tienen en cuenta para el análisis por tanto no son especializadas en el estilo de salsa caleña, de este modo, se tienen en cuenta todas aquellas que trabajen como único ritmo la salsa aun cuando no tenga la connotación caleña y que de acuerdo a la investigación de campo corresponde solo a dos con sede en al ciudad de Bucaramanga.

**Cuadro 27. Principales competidores**

Variables de comparación	PRINCIPALES COMPETIDORES	
	LUNA SALSA	RITMO CHANGÓ
Servicios	Enseñar a bailar salsa, estilos new york, los Ángeles, cubano y demás estilos de salsa que tenga relación con la salsa contemporánea y moderna.	Ofrece el servicio de enseñar a bailar salsas partiendo del estilo estándar con el fin de entender los demás estilos que comprende la salsa; posteriormente se llega al estilo caleño, este estilo es la identidad de la escuela y el servicio que ofrece es enseñar a bailar salsa caleña.
Precios	Por una duración de 3 horas semanales el precio asciende a \$ 60.000/mes.	Por una duración de 4 horas semanales la escuela cobra \$ 60.000 mensual.
Tiempo en el mercado	Luna salsa ha venido trabajando en la ciudad por más de 10 años ensañando a bailar salsa a la población que siente gusto por este ritmo	Ritmo Changó tiene en el mercado 4 años enseñando a bailar salsa estilo caleño en la ciudad de Bucaramanga y el Municipio de Girón
Ubicación	La escuela aún no tiene sede propia. Las clases se dictan en las instalaciones del colegio militar en razón a que colegio presta las instalaciones deportivas de acuerdo a un convenio de cooperación.	Ritmo tiene sede en el instituto municipal de cultura y turismo de la ciudad de Bucaramanga y en la casa de la cultura del Municipio de Girón, la sede de la escuela se da en razón a que esta escuela es promotora de la cultura en el departamento y por ello las instalaciones son facilitadas por este tipo de instituciones.
Canales de distribución	El canal de distribución es directo pues quien dicta las clases es el mismo director de la escuela, es decir no existen intermediarios.	El canal de llegada es directo, no existen intermediarios en la enseñanza y las clases se dictan en las sedes mencionadas anteriormente

Variables de comparación	PRINCIPALES COMPETIDORES	
	LUNA SALSA	RITMO CHANGÓ
Publicidad y promoción	Hace dos años se publicitaba en canal ciudadano TVC, hoy en día se hace a través de facebook, volantes y periódicos.	El Instituto Municipal de cultura y turismo maneja publicidad a través de los periódicos culturales y la emisora Luis Carlos Galán Sarmiento, por otra parte utilizan publicidad a través de afiches en los colegios de la ciudad, en la actualidad se promociona la escuela por parte del director en algunos eventos de la ciudad en razón a que dicha escuela participará en el mundial de salsa en la ciudad de Cali.
Ventajas de la competencia	Tiene como único género la salsa lo cual es llamativo para la población que siente gusto por bailar salsa.	Tiene como estilo único el caleño con apoyo institucional, la participación en Cali dejara grandes ventajas frente a la competencia ya que sería la primera escuela de la ciudad que estaría representado a la ciudad en el evento más importante de salsa en Colombia.
Desventajas de la competencia	Carece de publicidad y apoyo financiero e institucional de modo que el reconocimiento ha sido muy difícil, además de esto no se tiene una cede propia y esto hace que no sea reconocida por la ciudad de acuerdo a la variable de la ubicación	La capacidad financiera es la desventaja más representativa frente a la competencia teniendo en cuenta que su estructura financiera carece de recursos de manera que esta variable limita el rápido posicionamiento frente a la competencia.

Fuente. Los autores del Proyecto

Una vez considerada la oferta se observa que la salsa en la ciudad de Bucaramanga no es muy fuerte en relación a los lugares donde se enseña este tipo de baile aun cuando las instituciones culturales han venido respaldando a una de las escuelas de la ciudad de Bucaramanga (Ritmo Changó), existen múltiples debilidades en relación a la promoción del género y los espacios donde se originan este tipo de programas.

Según lo evidenciado y a través de entrevista con los directores de las dos escuelas mencionadas en la ficha de análisis, la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana aún carecen de identidad y por lo tanto posicionar el ritmo ha sido muy difícil. Por otro lado, el factor principal que ha limitado el buen desarrollo de las escuelas de salsa en esta región tiene que ver con el canal de llegada, en este sentido, la demanda debe movilizarse a estas sedes generando incremento en los costos y pérdida de tiempo en su desplazamiento, por tal razón la población opta por ocupar sus ratos libres en otro tipo de actividades.

De tal manera que la oferta de enseñar a bailar salsa atraviesa grandes falencias respecto a temas de promoción, innovación en el servicio, expansión cultural, direccionamiento estratégico entre otros factores que han limitado el buen desarrollo de la salsa en Bucaramanga y su Área metropolitana.

De acuerdo a lo anterior la ejecución del proyecto deberá considerar todas aquellas debilidades y fortalezas de la oferta con el fin de prestar un servicio que llene las expectativas de la población objetivo y en cuyo sentido logre satisfacer sus necesidades respecto al aprovechamiento del tiempo libre, rescate cultural y mejor calidad de vida a partir de la práctica de bailar salsa estilo caleño.

**2.5.3. Proyección de la oferta.** Para la proyección de la oferta se considera el número de personas atendidas históricamente por las empresas que ofrecen el servicio de enseñar a bailar salsa en la ciudad de Bucaramanga. A continuación se relacionan el total de usuarios por cada escuela durante los 5 periodos anteriores.

**Cuadro 28. Histórico de la oferta**

Año	Periodo	Escuela Luna Salsa	Escuela Ritmo Changó	Total oferta/año
		total alumnos/año	total alumnos/año	
2008	1	32	15	47
2009	2	85	38	123
2010	3	65	57	122
2011	4	78	69	147
2012	5	60	85	145

Fuente. Escuelas de salsa Luna salsa – Ritmo Changó

Para calcular la oferta proyectada en los próximos 5 años se utiliza el método regresión lineal a través de la calculadora modelo CASIO SCIENTIFIC

CALCULATOR fx-570 ES. Véase proyección en el siguiente cuadro teniendo en cuenta la fórmula de regresión lineal  $y = a + b(x)$

**Cuadro 29. Proyección de la oferta**

Año	Periodo	a	b	Periodo x	Oferta proyectada
2013	6	50,8	22	6	183
2014	7	50,8	22	7	205
2015	8	50,8	22	8	227
2016	9	50,8	22	9	249
2017	10	50,8	22	10	271

Fuente. Los autores del Proyecto

## 2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA

Corresponde a toda la población que no alcanza a cubrir la oferta en términos de enseñar a bailar salsa, por tanto, se requiere hacer la diferencia de la demanda efectiva proyectada y la oferta proyectada tal como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 30. Demanda insatisfecha**

Año	Proyección demanda efectiva (No. Personas)	Oferta proyectada (No personas)	Demanda insatisfecha
2014	4.443	205	4.238
2015	4.441	227	4.214
2016	4.439	249	4.190
2017	4.437	271	4.166
<b>Total</b>	<b>22.207</b>	<b>1.135</b>	<b>21.071</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Se observa que en los 5 periodos de vida útil del proyecto la demanda es mayor a la oferta, en virtud de ello, se puede afirmar que es conveniente entrar a competir. La demanda insatisfecha refleja que en los años estimados para la realización del proyecto existirá la posibilidad de participar en el mercado de prestar el servicio de enseñar a bailar salsa estilo caleño en el Municipio de Floridablanca.

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** Por la naturaleza del servicio la estructura de los canales actuales se da a partir del origen del servicio, teniendo en cuenta que es necesario tener contacto directo con el cliente



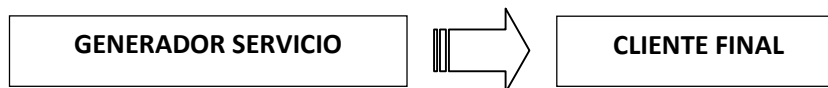
### 2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales

**Cuadro 31. Ventajas y desventajas canales**

<b>CANALES DIRECTOS</b>	
<b>Ventajas</b>	Mayor control de la prestación del servicio por parte de la empresa productora.
	Más efectividad a esfuerzos promocionales, más flexible a los cambios del mercado.
	Correcciones inmediatas en la prestación del servicio
	Fácil reconocimiento de las necesidades de la población atendida.
	Mayor grado de expansión corporativa en el sector
<b>Desventajas</b>	Mayor inversión de bienes de uso para prestar el servicio
	Control complejo en la prestación del servicio
	Mayor esfuerzo para lograr una mejor cobertura.

Fuente. Los autores del proyecto

### 2.7.3 Selección de los canales de comercialización



Por lo anterior el canal más conveniente es un canal directo donde se tenga contacto con el cliente final en donde el demandante reciba el servicio desde el momento que este se genere dado que esta es la connotación que presentan los servicios personales de enseñanza.

## 2.8 PRECIO

**2.8.1 Análisis de precios.** No existen leyes que regulen la fijación de precios para enseñar a bailar salsa o algún otro tipo de baile, de acuerdo a esto las escuelas de baile que existe en el mercado fijan sus precios de acuerdo a su estructura de costos.

A través de trabajo de campo se tiene que un curso de baile sin importar el género, puede estar en un rango de \$ 70.000 a 120.000 y su valor varía de acuerdo al número de horas recibidas en un periodo mensual.

En el género de la salsa el curso más económico lo registra la escuela Ritmo Changó teniendo en cuenta el costo por hora equivalente a \$3.750. Por el contrario la escuela de salsa Luna Salsa Club registra el valor más alto con un valor de \$5.000/hora. Véase cuadro siguiente.

**Cuadro 32. Precio programa competencia**

Escuela	cantidad niveles	Total horas mensuales	Total meses	Total horas programa	valor hora	Valor total programa completo
Luna Salsa Club	3 (cada nivel de 40 horas)	12	10	120	\$ 5.000	\$ 600.000
Ritmo changó	16 (cada nivel de 10 horas)	16	10	160	\$ 3.750	\$ 600.000

Fuente. Los autores del proyecto

Por otra parte la población estaría dispuesta a pagar en promedio \$42.285/mes de acuerdo al instrumento de encuesta, en este sentido la disposición de pago por hora estaría en el orden de los 5,285 pesos, es decir 5,7% por encima de la escuela Luna Salsa Club quien ofrece el servicio más costoso en el mercado.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** El precio se establecerá de acuerdo a los costos en que incurre el servicio y según los precios de la competencia, siempre y cuando garanticen la permanencia de la empresa en el mercado.

El precio de cada servicio buscará competir con calidad, seguridad y rapidez en el aprendizaje.

Para competir en el mercado se fijará un precio que esté por debajo de la competencia en un rango del 5% al 10% con el fin de ser atractivos en el mercado conservando excelentes estándares de calidad y garantizando la permanencia en el mercado.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCION**

### **2.9.1 Objetivos**

Comunicar al mercado objetivo las ventajas que ofrece aprender a bailar salsa caleña y los valores agregados referentes a la prestación del servicio a partir de la expansión publicitaria de la escuela “salsa en tu conjunto residencial”.

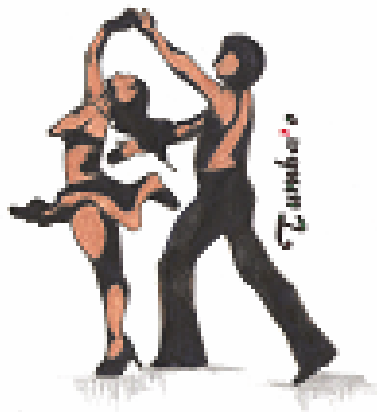
Recordar a los futuros alumnos la necesidad de aprovechar el tiempo libre en actividades lúdico-deportivas como una forma de prevenir y mejorar la calidad de vida a través del uso de medio publicitarios con el fin generar interés en el proyecto de baile.

Promover en los interesados una actitud dinámica en la selección de la salsa como un género propio de nuestro país a partir del uso publicitario y promocional en cada conjunto residencial.

Captar clientes a través de planes promocionales con el fin de afianzar la escuela en el mercado.

## 2.9.2 Logotipo

Figura 1. Logotipo



El nombre de la nueva escuela de salsa es **TUMBA´O**. La palabra tumba´o hace relación a las personas que tienen cadencia o un aire de gracia al momento de bailar, en Cuba esta palabra quiere decir que tiene ritmo o que sabe moverse al momento de bailar. La elección del nombre obedece a la identidad del servicio teniendo en cuenta que el servicio busca enseñar a bailar salsa a tal punto que los clientes tengan su tumba´o cada vez que bailen salsa caleña.

La imagen simboliza la armonía de la pareja cuando baila salsa teniendo en cuenta la delicadeza, cadencia o el tumba´o en cada movimiento, de igual manera, el color oro hace referencia a la fortaleza del cuerpo, mientras que el negro representa el poder, la elegancia y la formalidad, por último el pequeño color rojo en el logotipo se relaciona con la energía, la vitalidad, la fuerza y la pasión.

## 2.9.3 Lema

*¡Quien lo baila es quien lo goza!*

El lema pretende en un corto mensaje incitar a bailar salsa como un instrumento de diversión

**2.9.4 Análisis de medios.** En el Municipio de Floridablanca existen como medios de comunicación diferentes alternativas de promoción ejecutables al público en diferentes espacios adecuados al entorno urbano, en este sentido se habrá de tener en cuenta en el análisis de medios todos aquellos que puedan ser útiles para publicitar la escuela de salsa de acuerdo al presupuesto destinado para tal fin.

### **Canales regionales y locales (Santander)**

TRO

Telesantander (publicaciones DIME)

Televisión ciudadana (TVC)

**Periódicos.** Actualmente en Bucaramanga y su Área Metropolitana circulan diferentes periódicos de los cuales se destacan:

Vanguardia Liberal

El Espacio

El Espectador

Que hubo

El Tiempo

Gente Cañaveral

Estos medios circulan diariamente y abarcan diferentes sectores socioeconómicos del municipio. En general en sus contenidos registran novedades publicitarias respecto a cambios, remodelaciones y apertura de nuevas empresas. Cuenta entre sus secciones una especial para publicación de clasificados y oportunidades de negocio.

Registran boletines promocionales a dos colores o más, folletos en diferentes contextos (académico, social, empresarial y farándula)

**Emisoras.** En el Municipio de Floridablanca existen múltiples emisoras con cobertura local regional y nacional, en este sentido se mencionan las más representativas en la banda radial FM con el fin de seleccionar este medio para publicitar el servicio de enseñar a bailar salsa caleña.

Emisoras radiales en Bucaramanga y su Área Metropolitana Fm:

Radio Uno

La Vallenata

Policía Nacional

Universidad Industrial De Santander

Amor Estéreo  
Cultural Luis C Galán S  
Rumba Estéreo  
Olímpica Estéreo  
Tropicana Estéreo  
La Mega

**Directorios telefónicos.** En la ciudad de Bucaramanga, se expenden 4 directorios diferentes: Legis publicar, Telebucaramanga, Danaranjo.

**2.9.5 Selección de medios.** Para el desarrollo de la estrategia publicitaria y en función del mercado objetivo que se planea abordar, se selecciona los siguientes medios bajo la conveniencia de frecuencia de publicación, costo y cobertura.

**Medios escritos.** Para publicitar la escuela de salsa, se acude a un medio publicitario llamado DIME (Digital Media) comunicaciones. Consiste básicamente en la promoción en pantallas de plasma en lugares de acceso moderado del municipio.

**Radio.** Es conveniente publicitar en la emisora Colombia Stereo teniendo en cuenta que dentro de su programación se encuentran espacios dedicados únicamente para la salsa.

**Publicación en directorio-internet:** Con el propósito de garantizar recordación se proyecta asistir como publicarte en los directorios telefónicos de las conocidas páginas amarillas, aprovechando además la oportunidad de promoción en la página de internet que la misma empresa preside.

**Periódicos:** El periódico Gente se selecciona por ser de carácter local en el Municipio de Floridablanca y se considera como medio publicitario de gran importancia teniendo en cuenta que todos los conjuntos residenciales del municipio tienen acceso a este medio de forma gratuita, de igual manera el periódico Vanguardia Liberal.

**2.9.6 Estrategias Publicitarias.** Como estrategia de promoción se pretende incidir en los niveles de expectación de los habitantes del Municipio de Floridablanca. En consecuencia, como primera medida se inicia con una campaña de presentación de espectáculos de salsa en los lugares mas

representativos del Municipio de Floridablanca denominada “baila tu salsa”. Simultaneo a ello se entrega volantes con mensajes insinuadores de la nueva propuesta de enseñar a bailar salsa. En total corresponde a 12 bailarines uniformados con trajes propios del arte de bailar salsa con el logo y nombre de la nueva escuela de salsa.

En una etapa posterior y que corresponde al lanzamiento y etapa de información sobre la apertura de la nueva escuela de salsa TUMBA´O se hará uso de los periódicos vanguardia liberal y el periódico local Gente de Cañaveral.

Por otra parte la estrategia de publicidad normal o de operación se enmarca en la publicación de textos e imágenes en las páginas amarillas físicas y en la web, complementario a ello se busca informar de la nueva escuela mediante volantes y cuñas radiales con el fin de potencializar el posicionamiento de la escuela haciendo uso de medios publicitarios eficientes para dar a conocer la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca.

## 2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción

### 2.9.7.1 De lanzamiento

**Cuadro 33. Presupuesto de publicidad y promoción**

PUBLICIDAD MES DE LANZAMIENTO					
TIPO DE MEDIO	EMPRESA	Descripción	Especificaciones	Cantidad	VALOR
VISUAL	Ritmo changó	Corresponde a un número determinado de presentaciones en lugares representativos del Municipio de Floridablanca con el propósito de generar expectativa entre sus habitantes.	coreografías de duración aproximada de 3 minutos con un número mínimo de 2 parejas y máximo 4	10 presentaciones	\$ 900.000
Escrito	Periódico Gente de cañaveral	Se refiere a los anuncios publicitarios en el periódico de mayor difusión en el Municipio	publicidad del servicio en primera página de 25 cm * 25 cm	2 Semanas	\$ 146.200

PUBLICIDAD MES DE LANZAMIENTO					
TIPO DE MEDIO	EMPRESA	Descripción	Especificaciones	Cantidad	VALOR
	Vanguardia Liberal	de Floridablanca en especial en los conjuntos residenciales, por otro lado se pretende dar a conocer el nuevo servicio a través del periódico más importante del departamento.	sábado y domingo durante dos fines de semana en primera página 25 cm *25 cm	4 días	\$ 1.002.400
<b>Sub total</b>					<b>\$ 2.048.600</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

**2.9.7.2 De operación.** El valor estimado para cubrir la estrategia de publicidad de operación normal de la escuela de salsa Tumba'o se relaciona en el siguiente cuadro

**Cuadro 34. De operación.**

PUBLICIDA NORMAL			
TIPO PUBLICIDAD	EMPRESA	MES	AÑO
Texto e imágenes	Páginas amarillas (plan básico)	\$ 10.000	\$ 120.000
Texto e imágenes	Páginas amarillas (web)	\$ 15.000	\$ 180.000
Texto e imágenes	Periódico Gente de cañaveral	\$ 25.000	\$ 300.000
Texto e imágenes	Vanguardia Liberal	\$ 50.000	\$ 600.000
Volantes publicitarios	Visual publicity	\$ 60.000	\$ 720.000
Tarjetas de presentación	Visual publicity	\$ 40.000	\$ 480.000
Cuña radial	Colombia Stereo	\$ 50.000	\$ 600.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$250.000</b>	<b>\$3.000.000</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Una vez precisados los resultados del estudio de mercados se concluye lo siguiente:

El mercado objetivo que representa la demanda del proyecto, está conformado por 13.704 núcleos familiares distribuidos en 111 conjuntos residenciales de estratos 3, 4, y 5 con zona social del Municipio de Floridablanca, dirigido a la población que

se encuentre en un rango de edad de 8 a 60 años sin distinción de género, limitaciones físicas y con capacidad económica o subsidiada para adquirir el servicio.

El número de encuestas aplicadas en el estudio correspondió a 374, cifra que fue calculada a través de muestreo probabilístico probatorio simple puntualizando los siguientes resultados:

51,87% de la población encuestada manifiesta no realizar ningún tipo de actividad física, en su gran mayoría (51,87%) por efectos de tiempo, motivo por el cual se refleja la necesidad de asistir a la población ofreciendo el servicio de enseñar a bailar salsa y a partir de ello centrar la actividad en la formación como bailarines y el desarrollo de actividades lúdico-deportivas.

Si bien la salsa no es el género preferido para bailar existe una cifra significativa equivalente al 20,08% de la población encuestada por debajo del Vallenato y el Merengue respectivamente, resultado que es muy alentador teniendo en cuenta que se trata de una escuela especializada en enseñar este género.

Por otra parte se refleja que la población desconoce de la existencia de las escuelas de salsa de la ciudad de Bucaramanga y su Área Metropolitana, teniendo en cuenta que el 85,83% de la población manifiesta no saber de alguna de ellas.

Así mismo existe un alto interés en aprender o mejora el estilo de bailar salsa con una cifra favorable del 81,02%; de la misma manera se observa la preferencia por recibir las clases de baile en el salón social del conjunto donde viven, soportados con el 75,58% de la población encuestada.

De las personas interesadas en tomar el programa 47,19% estarían dispuestos a pagar entre \$35.000 y \$40.000. El promedio ponderado de la intención de pago corresponde a \$ 42.285,48 así mismo 57,10% de las personas encuestadas estarían dispuestas a subsidiar el programa a otro miembro de su familia para que tome el curso, dato que resulta optimista teniendo en cuenta la futura demanda de la escuela de salsa.

La demanda efectiva corresponde a 22.206 personas cifra que debe ser dividida en los 5 periodos de vida útil del proyecto teniendo en cuenta que no existe recompra en el servicio, por lo anterior existe una demanda efectiva de 4.441

personas por cada año más el crecimiento poblacional del Municipio de Floridablanca para cada periodo, es decir al final del quinto periodo la demanda efectiva corresponde a 22.207 personas, la razón del bajo crecimiento en los 5 periodos obedece a la disminución de la población en el rango de edad de 8 a 60 años en los años 2015, 2016 y 2017 de acuerdo a las proyecciones del DANE 2005 - 2020.

En el Municipio de Floridablanca no existen escuelas especializadas en enseñar a bailar salsa estilo caleño, por tanto, para hacer el cálculo de la demanda insatisfecha se tomo como referencia las dos escuelas de la ciudad de Bucaramanga, el método utilizado corresponde al de regresión lineal, con base en ello la demanda en cada periodo es superior a la oferta, razón por la cual se puede afirmar la conveniencia de entrar a participar en el mercado teniendo en cuenta que la oferta no cubre la totalidad de la demanda en el Municipio de Floridablanca evidenciando una diferencia de 21.072 personas en los 5 años de vida útil del proyecto.

El canal de llegada se dará de manara directa teniendo en cuenta que se trata de un servicio personal, en este sentido no es necesario el uso de intermediarios.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto esta representado por la cantidad de servicios que la escuela de salsa Tumba'ó puede atender, representado en el número de instructores y el número de horas trabajadas en un periodo considerando los factores que se relacionan a continuación.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.** Para determinar las limitaciones o ventajas en el tamaño del proyecto, se han de tener en cuenta los siguientes factores con el fin de observar la favorabilidad o dificultad en cada uno de ellos.

**Tamaño del mercado.** Tratándose de una nueva modalidad de prestar este tipo de servicio en el mercado y la aceptación que ha tenido en los resultados del instrumento de encuesta equivalente al 81,02% de disposición a tomar el curso, muestra una ventaja favorable en el mercado, de modo que la proyección de prestar el servicio se ha determinado en 22.206 personas en los 5 años de vida útil del proyecto, por tanto, no es un factor limitante en el desarrollo del proyecto.

**Disponibilidad de recurso humano.** En este sentido el mercado laboral carece de personal capaz de enseñar a bailar salsa estilo caleño, por esta razón el proyecto se apoya en la escuela de salsa Ritmo Changó con el fin de mitigar las dificultades que se puedan encontrar en relación a la disponibilidad del recurso humano.

**Impacto ambiental.** La escuela de salsa presenta mínimos riesgos ambientales que afecten la alteración del ecosistema por lo tanto el desarrollo del proyecto no se verá afectado por este factor.

**Tecnología.** La prestación del servicio no requiere de alto nivel tecnológico, por tanto, no es necesario el uso de equipos sofisticados, la compañía requiere software de control administrativo y seguimiento de clientes, para ello el mercado ofrece programas que son accesibles, de modo que el nivel tecnológico no es inconveniente en el tamaño del proyecto.

**Disponibilidad de capital.** Por la dimensión del proyecto es necesario contar con recurso de terceros teniendo en cuenta que no se cuenta con un capital propio para el desarrollo del proyecto, por lo anterior, el factor capital es considerado un limitante en la ejecución del proyecto, en este sentido se habrá de contemplar la posibilidad de participar en convocatorias del gobierno que promuevan nuevas ideas de negocio.

**3.1.3. Capacidad del proyecto.** Corresponde a la determinación de la capacidad total diseñada, instalada y utilizada del proyecto considerando las variables de mano de obra (instructores), horarios de preferencia, duración del programa y demás que tienen estrecha relación con la prestación del servicio de enseñar a bailar salsa.

**3.1.3.1. Capacidad diseñada.** Corresponde a la máxima capacidad que se puede atender el servicio según las necesidades reales de la demanda. A continuación se relaciona el cálculo de la capacidad diseñada teniendo en cuenta las siguientes variables.

**Total de horas/día disponible por instructor.** La cantidad de horas disponibles corresponde a 14 teniendo en cuenta los horarios disponibles para el desarrollo de las actividades operativas de la escuela, la relación de horarios se muestra a continuación en su máxima capacidad.

**Cuadro 35. Horarios atención diario.**

<b>HORARIOS GRUPOS ATENDIDOS/DIA</b>		
<b>Grupo</b>	<b>Horarios</b>	<b>Horas atendidas/día</b>
1	6 am - 8 am	2
2	8 am - 10 am	2
3	10 am - 12 am	2
4	2 pm - 4 pm	2
5	4 pm - 6 pm	2
6	6 pm - 8 pm	2
7	8 pm - 10 pm	2
<b>Total horas</b>		<b>14</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

**Días semanas disponibles por instructor:** Corresponde a los días en los cuales la escuela de salsa presta el servicio de enseñar a bailar salsa a su máxima capacidad. Los días disponibles corresponden a 7 (de lunes – domingo).

**Total horas disponibles semana por instructor:** Corresponden al total de horas posibles de atender el servicio semanalmente, es decir 98/horas.

**Total semanas año por instructor.** Equivalen al total de semanas totales al año disponible para la prestación del servicio las cuales ascienden a un total de 52.

**Total horas año disponibles por instructor:** son las horas totales al año en las 52 semanas anuales es decir, 98 horas/semana x 52 semanas/año, en total las horas anuales corresponden a 5.096 horas/año.

**Duración programa completo:** el programa tiene una duración de 72 horas de acuerdo a la descripción del servicio clasificado en 3 niveles, cada uno de ellos tiene una duración de 24 horas, por tanto el programa esta diseñada para 9 meses por lo tanto, mensualmente se dictan 8 horas, es decir dos (2) horas semanales.

**Cuadro 36. Duración por niveles.**

<b>DURACION PROGRAMA</b>	
<b>NIVEL</b>	<b>HORAS POR NIVEL</b>
Básico	24
Medio	24
Avanzado	24
<b>TOTAL HORAS CURSO</b>	<b>72</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

**Mínimo de personas posibles por grupo.** Hace referencia al número mínimo posible de personas atendidas por cada grupo que para efectos de dinámica en el aprendizaje corresponden a 8, es decir, cuatro parejas.

**Total instructores.** Corresponde al máximo de instructores que atienden el servicio de enseñar a bailar salsa estilo caleño, para el proyecto el máximo de instructores posibles son 6.

**Cuadro 37. Capacidad total diseñada**

<b>Variable</b>	<b>Capacidad diseñada</b>
Total horas día disponibles por instructor	14
Días semana disponibles por instructor	7

Variable	Capacidad diseñada
Total horas semana disponibles por instructor	98
Total semanas año por instructor	52
Total horas año disponibles por instructor	5.096
Duración programa completo	72
Total cursos atendidos por instructor	71
Mínimo de personas posibles por grupo	8
Total persona/año por instructor	566
Total instructores	6
<b>Total personas/año</b>	<b>3.397</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

En el cuadro anterior se señala la capacidad diseñada de la escuela de salsa la cual corresponde a 3.397 personas teniendo en cuenta las variables mencionadas anteriormente.

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** Hace relación a la capacidad real de la escuela de salsa, por tanto, es necesario tener en cuenta las siguientes consideraciones.

Horas/día disponibles por instructor: 14 horas – tiempo de ocioso (15%) = 12 horas/día

Días/semana disponibles por instructor = 6 (se considera un día de descanso semanal).

Total semanas/año por instructor = 52  
 Duración del programa completo = 72 horas  
 Mínimo de personas posibles por grupo = 8  
 Total instructores = 6

En el cuadro siguiente se relaciona el cálculo de la capacidad instalada para el proyecto.

**Cuadro38. Calculo capacidad instalada.**

Variable	Capacidad diseñada	Capacidad Instalada
Total horas día disponibles por instructor	14	12
Días semana disponibles por instructor	7	6

Variable	Capacidad diseñada	Capacidad Instalada
Total horas semana disponibles por instructor	98	72
Total semanas año por instructor	52	52
Total horas año disponibles por instructor	5.096	3.744
Duración programa completo	72	72
Total cursos atendidos por instructor	71	52
Mínimo de personas posibles por grupo	8	8
Total persona/año por instructor	566	416
Total instructores	6	6
<b>Total personas/año</b>	<b>3.397</b>	<b>2.496</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

El cuadro anterior refleja que la capacidad instalada para el proyecto corresponde a 2.496 personas.

**3.1.3.3. Capacidad utilizada proyectada.** Corresponde a una fracción de la capacidad instalada y su crecimiento se da en virtud de la penetración del mercado al paso de cada periodo.

En la cuantificación de la capacidad utilizada y proyectada es necesario hacer referencia a las mismas variables utilizadas en el cálculo de la capacidad diseñada e instalada, tal como se definen a continuación con el fin de tener claridad en el cálculo desarrollado.

**Horas/día disponibles por instructor.** El número de horas se determinan de acuerdo a la preferencia de horarios teniendo en cuenta el estudio de mercados, por lo tanto, para los tres primeros periodos se consideran 4 horas laborales en el horario de 6pm a 10 pm (horario de preferencia con el 81,19% de acuerdo a la pregunta 9 del instrumento de encuesta), de igual manera se espera incrementar en 2 horas para los dos últimos periodos tal como se observa en el cuadro 39.

**Días/semana disponibles por instructor.** Corresponden a 5 días teniendo en cuenta los resultados del instrumento de encuesta en donde el día lunes resulta poco atractivo por su bajo porcentaje de preferencia, en este sentido, solo se contemplan 5 días laborales (martes a sábado) con el fin de ser conservadores en la proyecciones.

**Total semanas/año por instructor = 52**

**Duración del programa completo por instructor = 72 horas**

**Mínimo de personas posibles por grupo = 8**

**Total instructores.** El número de instructores se incrementan en la medida que se logre penetrar el mercado, en este sentido, se pretende iniciar con 4 instructores de baile para llegar al quinto año con 6. Véase cuadro siguiente.

**Cuadro 39. Total capacidad utilizada proyectada.**

Variable	Capacidad utilizada y proyectada				
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Total horas día disponibles por instructor	4	4	4	6	6
Días semana disponibles por instructor	5	5	5	5	5
Total horas semana disponibles por instructor	20	20	20	30	30
Total semanas año por instructor	52	52	52	52	52
Total horas año disponibles por instructor	1.040	1.040	1.040	1.560	1.560
Duración programa completo	72	72	72	72	72
Total cursos atendidos por instructor	14	14	14	22	22
Mínimo de personas posibles por grupo	8	8	8	8	8
Total persona/año por instructor	116	116	116	173	173
Total instructores	4	4	5	5	6
Total numero personas/año)	462	462	578	867	1.040
% Capacidad instalada	19%	19%	23%	35%	42%
% Participación demanda efectiva	2,08%	2,08%	2,60%	3,90%	4,68%

Fuente. Los autores del proyecto.

En el cuadro anterior se puede observar la capacidad utilizada en los 5 periodos de vida útil del proyecto, en resumen el cuadro refleja que la escuela de salsa Tumbá'o entra a participar en la demanda efectiva con un porcentaje moderado equivalente al 2,08% hasta llegar al orden del 4,68% en el quinto año.

### **3.2 LOCALIZACIÓN**

El estudio de localización está encaminado a determinar el lugar de ubicación final del proyecto, buscando la mejor utilización de los recursos tendientes a la disminución de los costos.

Este proceso se divide en dos fases, que corresponden a la macrolocalización, es decir, la determinación de una región para la ubicación del proyecto y la microlocalización referida a la fijación de un sitio específico donde funcionará la escuela de salsa.

**3.2.1. Macrolocalización.** El proyecto se ubica en el Municipio de Floridablanca Departamento de Santander. Floridablanca y sus alrededores ofrecen excelentes alternativas para el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta su alta concentración de conjuntos residenciales y la multiplicidad de actividades económicas de tipo industrial y comercial.

**3.2.2. Microlocalización.** Para definir el lugar donde estarán ubicadas las instalaciones administrativas de la escuela de salsa, es conveniente el análisis de microlocalización para definir el lugar que más convenga a los propósitos de la escuela, en este sentido es necesario hacer la valoración de aquellos aspectos que son considerados determinantes para fijar el lugar más conveniente.

Para efectos de localización de la escuela de salsa se evalúan tres alternativas con el fin de seleccionar aquel que brinde mayores ventajas comparativas.

Lugares considerados:

1. Sector el bosque
2. Zona Cañaveral
3. Parque central de Floridablanca

El método de selección consiste en la asignación de factores cualitativos y que son considerados relevantes para la localización de la escuela.

Factores relevantes:

1. **Canon arrendamiento y tarifas servicios públicos:** este factor corresponde a las tarifas de arrendamientos y servicios públicos en una determinada zona teniendo en cuenta la ubicación y desarrollo socio-económico.
2. **Infraestructura servicios públicos y comunicaciones:** corresponde a la cobertura de las empresas de servicios públicos en la zona.
3. **Vías de acceso y rutas de transporte:** facilidad de acceso y cobertura de rutas de transporte para trabajadores, clientes y proveedores.

**4. Zonas de parqueo:** facilidad o existencia de lugares de parqueo.

**5. Ventajas del sector:** tendencias de desarrollo en el sector terciario (servicios personales).

Posterior a la selección de las tres alternativas se otorga un valor o peso, dependiendo de su importancia a cada factor. Los factores se ponderan en una escala de 100 puntos, donde el valor que toma el factor indica el peso del mismo tal como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 40. Peso por cada factor**

FACTOR	PONDERACIÓN (%)
1. Canon arrendamiento y tarifas servicios públicos	20%
2. Infraestructura servicios públicos y comunicaciones	25%
3. Vías de acceso y rutas de transporte	15%
4. Zonas de parqueo	25%
5. Ventajas del sector	15%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

Ahora, se procede a evaluar los factores en cada zona dando una calificación de 1 a 4, donde 1 representa un mínimo atractivo del factor en dicha zona (debilidad mayor) y 4 un muy buen atractivo (fortaleza mayor), la calificación obtenida se multiplica por el peso del factor y se halla la sumatoria total por zona, la zona que obtenga la mayor sumatoria será la que resulte más atractiva o con mejores posibilidades de localización respecto a los factores evaluados.

**Cuadro 41. Evaluación de alternativas método por puntos**

FACTORES	PESO ASIGNADO	Sector el bosque		Zona Cañaveral		Centro de Floridablanca	
		CALIFI.	TOTAL	CALIFI.	TOTAL	CALIFI.	TOTAL
Canon arrendamiento y tarifas servicios públicos	0,2	3	0,6	1	0,2	2	0,4
Infraestructura servicios públicos y comunicaciones	0,25	4	1	4	1	4	1
Vías de acceso y rutas de transporte	0,15	2	0,3	4	0,6	3	0,45
Zonas de parqueo	0,25	1	0,25	3	0,75	2	0,5
Ventajas del sector	0,15	2	0,3	4	0,6	3	0,45
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,45</b>		<b>3,15</b>		<b>2,8</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

De acuerdo con el procedimiento descrito y los resultados obtenidos la zona que ofrece mayores ventajas para la localización de la escuela de salsa es la opción 2, zona Cañaveral.

Las ventajas que hicieron más atractivo este sector están relacionadas principalmente con las mejores vías de acceso y rutas de transporte sumándole el desarrollo y tendencias del sector terciario, por ende la zona cañaveral ofrece las mejores condiciones de ubicación de la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto resolverá todo lo referente a la instalación y el funcionamiento de la escuela de salsa partiendo de la descripción del proceso, adquisición de herramientas y equipo hasta la determinación de la distribución de planta.

#### 3.3.1 Ficha técnica del servicio

**Cuadro 42. Ficha técnica del servicio**

Servicio	Enseñar a bailar salsa estilo caleño en el Municipio de Floridablanca
Horarios disponibles	Lunes a Sábado de 5 am a 10 pm
Niveles	Básico, medio avanzado
Duración por nivel	cada nivel tiene una intensidad de 24 horas
Características del conjunto residencial	conjuntos residenciales de estrato 3, 4 ó 5 con zonas deportivas con capacidad de atender como mínimo 4 parejas de acuerdo a las exigencias de bailar salsa
Duración clase	cada clase tiene una intensidad de 2 horas
Connotación del servicio	La connotación del servicio se enmarca en el estilo estándar, es decir, los pasos y figuras básicas que se aplican en cualquier estilo de salsa. De esta manera el estudiante puede aprender las variantes del patrón rítmico en cualquier estilo de salsa para luego enfocar el aprendizaje al estilo caleño

Fuente. Los autores del proyecto

**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** El proceso del servicio de enseñar a bailar salsa estilo caleño está definido por las siguientes etapas:

1. Observación y análisis del entorno
2. Selección conjunto residencial
3. Visita al conjunto seleccionado
4. Publicitar el servicio
5. Visita contacto cliente
6. Análisis viabilidad de prestar el servicio

La descripción de cada una de las etapas se presenta a continuación:

**Observación y análisis del entorno:** la primera etapa para ofrecer el servicio de enseñar a bailar salsa estilo caleño requiere de un análisis del entorno en el cual se pueda analizar las ventajas y desventajas del sector residencial.

**Selección conjunto residencial:** posterior al análisis del entorno es necesario seleccionar los conjuntos que tengan más favorabilidad en cuanto a la población e instalaciones deportivas o zonas sociales, de tal manera que se logren consolidar un numero importante de estudiantes con espacios cómodos para recibir las clases de salsa.

**Visita al conjunto seleccionado:** una vez definido el conjunto es necesario hacer una visita, de tal manera que se pueda solicitar los permisos necesarios con la administración para ejecutar el proyecto de baile allí mismo.

**Publicitar el servicio:** posterior a la visita y la autorización de ingreso al conjunto residencial es necesario desarrollar actividades de publicidad con el fin de generar expectativa e interés en los residentes.

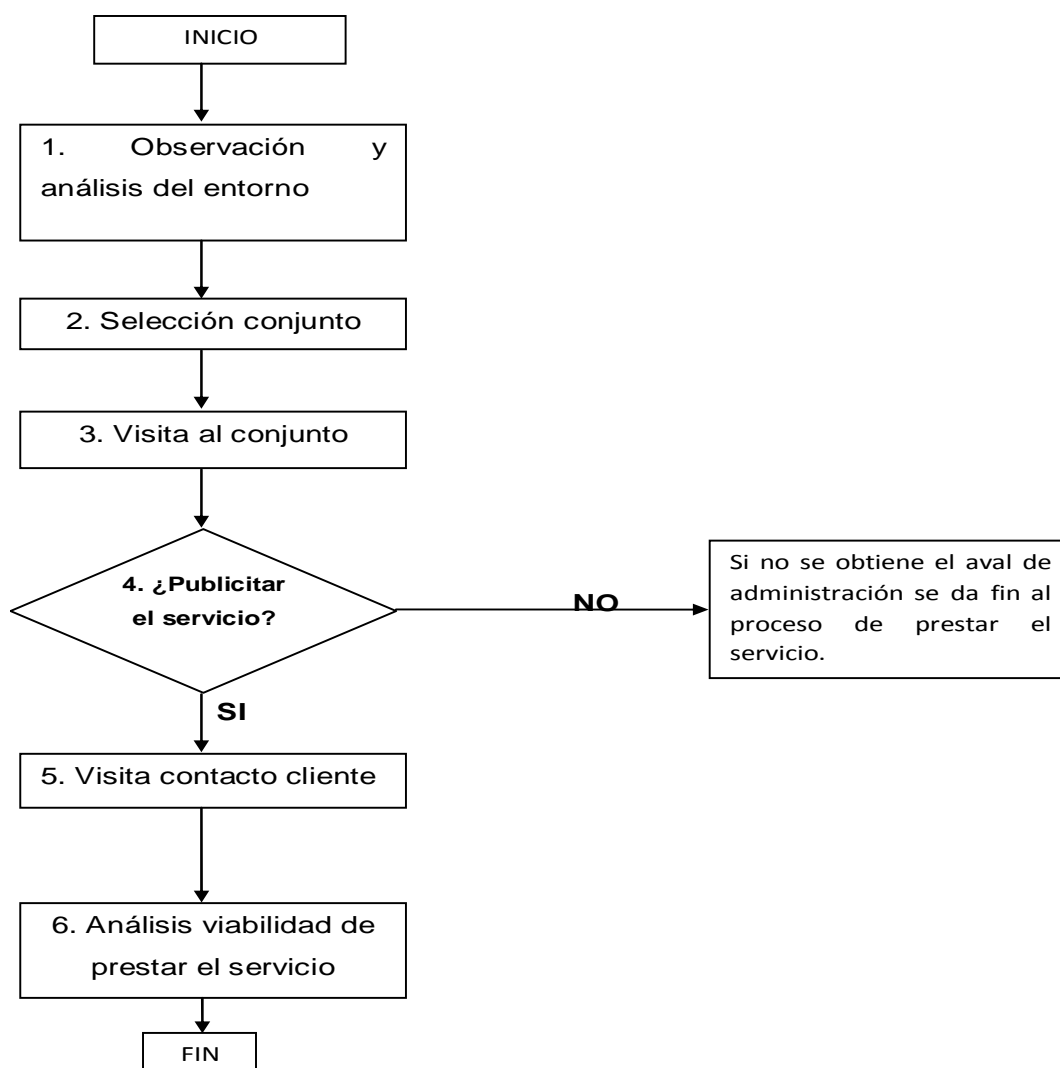
**Visita contacto cliente:** esta actividad consiste en el segundo traslado al conjunto residencial con el fin de hacer un contacto directo con el cliente.

**Análisis viabilidad de prestar el servicio:** este análisis corresponde al resumen final de todo el proceso con el fin de conocer la viabilidad del desarrollo del programa en los conjuntos seleccionados, en este sentido se habrá de tener en cuenta el numero de interesados en tomar el curso en cifras reales teniendo en cuenta que como mínimo se atienden a 8 personas, de la misma manera se analiza las zonas autorizadas para dictar las clases. La viabilidad de prestar el

servicio estará siempre bajo el marco del orden interno de cada conjunto con el fin de no alterar las actividades diarias de los residentes

### 3.3.3 Diagrama de procedimiento

Figura 2. Diagrama de procedimiento



Fuente. Los autores del Proyecto

**3.3.4 Control de calidad.** La escuela de salsa establecerá como política de calidad la satisfacción de los clientes, ofreciendo un servicio basado en la planificación y mejora de sus procesos, por tanto, se considera necesaria:

**Registro y seguimiento de los clientes:** corresponde a la hoja de vida de cada persona que tome el programa y el registro de los avances en su aprendizaje con el fin de detectar debilidades y fortalezas en su aprendizaje.

**Capacitación al personal:** tiene relación a temas de manejo de personal, atención al cliente, avance en técnicas de baile, Sistemas de Gestión de Calidad, manejo de publicidad, procesos administrativos y de gestión.

**Trazabilidad de los procesos:** corresponde al registro, revisión, archivo y marcación adecuada de documentos, con el fin de mantener una línea visual de procesos operativos y administrativos de forma tal, que la información sea rápida y precisa en el momento de necesitarla.

**Verificación de actividades:** tiene que ver con el cumplimiento de las actividades programadas.

**Evaluación de desempeño:** valoración del desempeño realizado durante un periodo determinado teniendo en cuenta las responsabilidades de cada cargo.

**Encuestas de satisfacción:** instrumento mediante el cual se busca identificar el grado de satisfacción de los clientes con el fin de identificar debilidades y fortalezas.

**3.3.5 Recursos.** Para la puesta en marcha de la escuela de salsa se requiere de los siguientes recursos:

Recursos humanos  
Recursos físicos  
Insumos

**3.3.5.1 Recursos humano.** Teniendo en cuenta la dimensión del proyecto y las características del servicio se demanda el siguiente personal.

**Cuadro 43. Recurso humano**

CARGO	ÁREA	año 1 y 2	año 3, 4	año 5
Secretaria	Administrativa	1	1	1
Instructores	Operativa	4	5	6
TOTAL		6	7	8

Fuente. Los autores del proyecto.

Teniendo en cuenta una proyección conservadora en las ventas se incrementa el número de instructores en la medida que se posicione la escuela en el mercado. Véase cuadro anterior.

**3.3.5.2. Recursos físicos.** Con el fin de brindar un servicio de calidad y garantizar el seguimiento y acompañamiento de cada cliente se requiere de los siguientes recursos físicos.

**Cuadro 44. Recurso físico.**

<b>Muebles y Enseres</b>		
Nombre	Especificaciones	Cant.
Escritorio tipo gerencial	Mueble escritorio computador 1.56x1.56 x 0.75.a.	1
Escritorio Sencillo	Escritorio de trabajo multifuncional de 180*60*77 de altura	1
Sillas escritorio	Silla giratoria ergonómica en malla con brazos soporte lumbar neumática	2
Archivador	Archivador metálico de tres puestos (46 frente*60*104cm)	1
Juego sillas de espera	Tándem de 3 puestos asiento y espaldar en polipropileno	1
Sillas atención al público	silla de atención con malla sin brazos	4
<b>Total Muebles y Enseres</b>		
<b>Maquinaria y Equipo</b>		
Minicomponente	Minicomponente Lg rad125	4
Ext. eléctricas 12 mts	Extensiones eléctricas multitoma con carretel enrollable	4
Memorias USB	Memoria USB 4gb Kingston	8
Morrales	Morral High Sierra Sentinel 65 Lts.	4
Juego de clave	Clave De Madera Clásica Meinl	5
Set de maracas	Set De Maracas Lp 281 Profesionales	5
<b>Total Maquinaria y Equipo</b>		

<b>Equipo de Computación y Comunicación</b>		
Computadores	Dual Core, Ram 2gb, Hhd 500, Monitor Lcd 19	2
Impresora	Impresora Multifuncional Epson Tx135 Sistema De Tinta Nueva	1
Teléfono móvil	Nokia 2220	1
Teléfonos fijo	Teléfono De Mesa Panasonic Kx -ts500	2
<b>Total Equipo de Computación y Comunicación</b>		
<b>Flota y Equipo de Transporte</b>		
Motocicleta	BWS 2012	1
<b>Total Flota y Equipo de Transporte</b>		

Fuente. Los autores del proyecto.

**3.3.5.3 Insumos.** Tratándose de un servicio personal no existen insumos excepto por concepto de papelería y útiles de aseo.

**3.3.6 Análisis de Proveedores.** En la ciudad de Bucaramanga existen diversas empresas que pueden suministrar materiales e insumos para la escuela de salsa, a continuación se relacionan las más importantes

**Cuadro 45. Análisis de proveedores**

EMPRESA	CIDUDAD	LOCALIZACION	TELEFONO
Bocetos papelería	Bucaramanga	Carrera 27 # 9-22	645 55 94
Despensa San Agustín	Bucaramanga	cil 45 No.14B-12	652 15 46
Ritmo Changó	Bucaramanga	Cra 33 No. 33-48	320 412 30 93
Electrogangas	Bucaramanga	cil 45 No. 17-71	652 15 06

Fuente. Los autores del proyecto.

**3.3.7 Distribución de planta.** El diseño de la planta se diseña teniendo en cuenta las necesidades de atención al público considerando que no se requieren instalaciones operativas, por tanto estas corresponden a las zonas deportivas de cada conjunto donde tendrá lugar las actividades que corresponden a la enseñanza de bailar salsa estilo caleño.

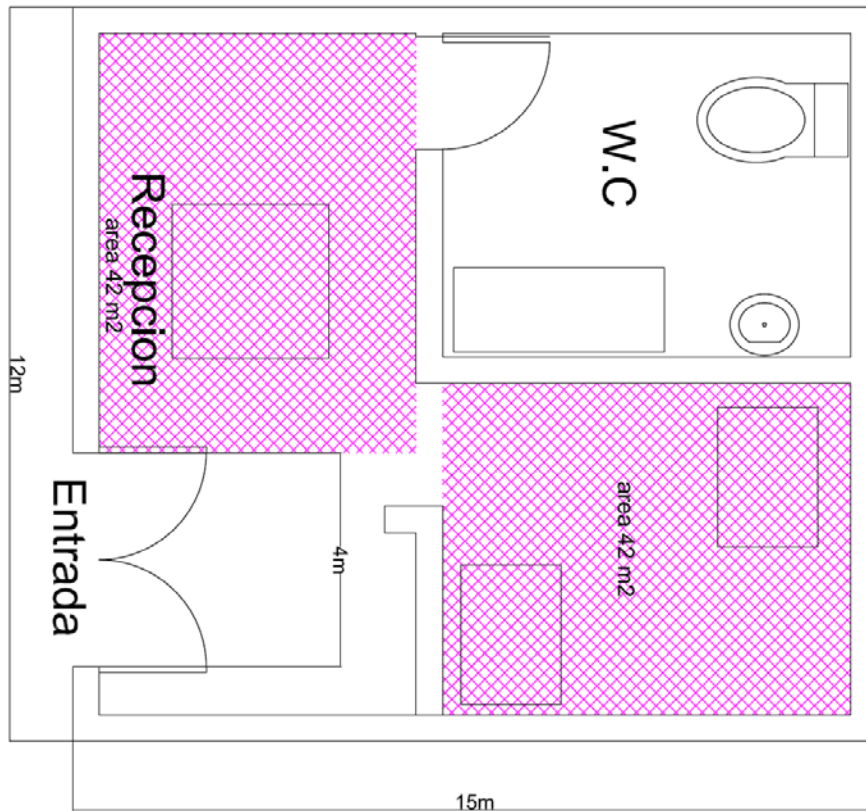
Por lo anterior se debe disponer de un local de aproximadamente 10 mts<sup>2</sup> de manera que se pueda hacer las distribución de los siguientes espacios.

1. Oficina gerente
2. Recepción

### 3. Baño

Las instalaciones de la escuela de salsa estarán distribuidas de la siguiente manera y deberán efectuarse las respectivas adecuaciones para el buen funcionamiento en cada área de trabajo.

**Figura 3. Distribución de la planta**



Fuente. Los autores del proyecto

### 3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Una vez terminado el estudio técnico se concluye:

Existe una demanda efectiva de 22.206 personas en los 5 años de vida útil del proyecto, es decir, 4.441 personas en cada año considerando que no existe recompra del servicio tal como se expuso en la cuantificación de la demanda.

Por otro lado el factor que puede limitar el proyecto tiene que ver con la capacidad de adquirir recursos de financiación y la poca disponibilidad de instructores capaces de enseñar a bailar salsa estilo caleño.

De acuerdo a los resultados de la capacidad del proyecto la participación respecto a la demanda efectiva se encuentra en el orden del 2,08% en el primer año y 4,68% en el último año, el incremento obedece al aumento de número de horas laborales y el número de instructores.

Las instalaciones administrativas de la escuela de salsa se ubicaran en la zona de cañaveral de acuerdo a los resultados obtenidos pero el método de puntos, cañaveral es la zona que ofrece mayores ventajas para la localización de la escuela principalmente por las vías de acceso, rutas de transporte y tendencias del sector terciario.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La escuela de Salsa Tumbao se constituirá legalmente como una Sociedad de responsabilidad limitada, conformada por dos socios, cada uno con una participación del 50%, quienes responden con sus respectivos aportes y en algunos casos se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para algunos socios.

**Constitución legal:** Toda empresa debe estar debidamente legalizada ante el estado Colombiano, mediante el cumplimiento de varios requisitos legales establecidos por el gobierno nacional donde se desarrolle libremente las operaciones y actividades comerciales.

En este aspecto, los requisitos son de carácter legal, comercial, de funcionamiento, laboral y tributario donde rigen las empresas creadas.

**Legalización comercial:** Hace referencia a la inscripción y obtención de registro y matrícula mercantil en la cámara de comercio.

El procedimiento para la legalización comercial de las sociedades de responsabilidad limitada es la siguiente:

Estudio del nombre comercial ante la Cámara de Comercio.

Realización ante un notario público de la correspondiente escritura pública, debidamente autenticada. La escritura debe contener por lo menos la razón social del nuevo negocio, nombres completos de los socios, participación, domicilio comercial, capital social aportado, facultades del representante legal y nombramientos respectivos.

El Representante legal debe presentar en la oficina de Registro Mercantil de la Cámara de Comercio los siguientes documentos:

- ✓ Escritura digitalizada, el notario debe enviar la escritura digitalizada a la Cámara de Comercio, soportada con la firma digital.
- ✓ Cartas de aceptación de las personas que aparecen en los nombramientos de la escritura de constitución.
- ✓ El empresario debe diligenciar los formularios de: - Registro Único Empresarial. - Registro Único anexo Matrícula Mercantil. - Formulario adicional de registro para fines tributarios. - Formulario de Registro de Industria y Comercio. Estos formularios los debe imprimir y firmarlos el representante legal.
- ✓ El empresario debe realizar el pago del impuesto en el Banco Ganadero que queda dentro de la Gobernación de Santander o en el Banco Agrario sede centro, presentando la escritura de constitución.
- ✓ Diligenciados los formularios bajo el sistema WEB y enviados por internet, se debe proceder a realizar la liquidación del registro mercantil desde Internet y realizar el pago.

Una vez se realice la matrícula se proceda a solicitar el certificado de existencia y representación legal.

**Legalización de funcionamiento.** El permiso de funcionamiento del nuevo negocio se debe solicitar en la oficina de Planeación Municipal, el cual otorgará un concepto sobre el manejo y el uso del suelo del lugar donde se instalará la empresa para ser presentado en la Cámara de Comercio.

**Sayco y Acinpro.** Teniendo en cuenta la actividad de la escuela es necesario hacer el pago de este impuesto a la Sociedad de Autores y Compositores, Sayco y a la Asociación Colombiana de interpretes y productores, Acinpro; para realizar dicho trámite se debe haber realizado la inscripción de cámara y comercio y tener la carta de aceptación del representante legal y la actividad que realizara la empresa, este trámite tiene una vigencia desde el día en que se expide al 31 de diciembre del año en curso, su entrega es inmediata.

Estos derechos son cobrados a los usuarios de música, que de conformidad con el artículo 158 de la Ley 23 de 1982, son aquellos propietarios de establecimientos que en forma permanente u ocasional comuniquen la música para sus clientes, en forma directa o indirecta.

**Normatividad aplicable a derechos de autor en Colombia.** Los derechos de autor sobre los cuales Sayco y Acinpro recaudan los derechos económicos respectivos, están reglamentados entre otras, por las siguientes normas.

**Código Penal, Artículo 271.** “Defraudación a los derechos patrimoniales de autor. Incurrirá en prisión de dos (2) a cinco (5) años y multa de veinte (20) a mil (1.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes quien, salvo las excepciones previstas.

**Ley 44 de 1993.** Según sus artículos 11, 13 y 54.

**Ley 33 de 1987.** Según sus artículos 11 y 11 bis.

**Ley 23 de 1982.** Según sus artículos 1, 2, 3, 4, 12, 44, 158, 164, 242 y 243.

**Ley 232 de 1995.** Según sus artículos 3 y 4.

**Legalización tributaria:** Hace referencia a las obligaciones tributarias, a que están sujetos los nuevos empresarios, que desarrollan actividades de la industria, comercio de servicios, para dar inicio y cumplimiento a estas obligaciones se debe tramitar el NIT, cuyo procedimiento para su obtención es el siguiente:

Certificado de existencia y Representación legal, expedida por la Cámara de Comercio.

Fotocopia de la cedula del Representante legal al 150%.

La oficina respectiva entrega de manera inmediata el RUT con el número de NIT, de igual manera, incluye las actividades mercantiles, donde el empresario debe ser consciente de las obligaciones a que está sujeto con la creación de una empresa, entre ellas se encuentran:

**Impuesto del valor agregado IVA:** es el tributo exigido por el estado a productores, comerciantes, prestadores de servicios, importadores, exportadores con respecto a los artículos que se produzcan o comercialicen.

**Retención en la fuente:** todas las personas Jurídicas y sociedades de hecho, deben efectuar retención en la fuente: sobre pagos, abonos, comisiones, servicios arrendamientos, y demás pagos susceptibles para constituir ingresos. Los porcentajes de retención son los señalados por la ley a través de los denominados Agentes Retenedores.

**Impuesto de industria y comercio:** los trámites para el cumplimiento de esta obligación tributaria consisten en solicitar en la alcaldía municipal el formulario de

declaración y pago del Impuesto de Industria y Comercio y realizar los pagos anualmente dentro de los plazos y fechas estipuladas por la ley.

**Legislación laboral:** hace referencia a las prestaciones de pago indirecto que la nueva empresa debe realizar a las diferentes instituciones públicas y privadas.

La ley 100 de 1993, define claramente las obligaciones que el empleador tiene para con el trabajador por concepto de prestaciones sociales, las cuales tiene la obligación de apropiar la nueva empresa.

**Cuadro 46. Obligaciones del empleador**

A CARGO DEL EMPLEADOR	A CARGO DE ENTIDADES DE SEGURIDAD SOCIAL	A CARGO DE CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR
Prima de servicios	Enfermedad común.	
Dotación (*)	Maternidad.	
Cesantías	Enfermedad profesional.	
Int. Sobre cesantías	Accidente de trabajo.	Subsidio familiar
Permisos de maternidad	Pensiones.	
Vacaciones	Prestaciones por muerte.	
Auxilio de transporte (*)	Atención inicial de urgencias.	
(*) Depende del sueldo devengado por el trabajador.		

Fuente. Los autores del proyecto.

**Cuadro 47. Porcentaje de prestaciones sociales**

PRESTACIONES SOCIALES	PORCENTAJE
PRESTACIONES DE PAGO DIRECTO	
Cesantías	8.33%
Int. Sobre cesantías	1%
Vacaciones	4.1%
Prima de servicios	8.33%
<b>TOTAL PRESTACIONES DIRECTAS</b>	<b>21.76%</b>
PRESTACIONES DE PAGO INDIRECTO	
SEGURIDAD SOCIAL	
E.P.S	8.5%
F.P	12%

PRESTACIONES SOCIALES	PORCENTAJE
A.R.P.	0,52%
APORTES PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	4%
Sena	2%
I.C.B.F.	3%
<b>TOTAL PRESTACIONES INDIRECTAS</b>	<b>30,02%</b>

Fuente. Los autores del proyecto.

## 4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

**4.2.1 Visión.** La Escuela de Salsa se identificará en el año 2016, como la mejor escuela de salsa estilo caleño en el Municipio de Floridablanca, que brinde espacios donde las personas puedan aprender y/o mejorar la técnica de baile estilo caleño en los conjuntos residenciales del Municipio de Floridablanca.

**4.2.2 Misión.** Crear un espacio de formación de baile estilo salsa caleña en el Municipio de Floridablanca que permita ofrecer a todos los clientes una enseñanza de calidad, desarrollando sus capacidades rítmicas, de expresión corporal, brindando seguridad y confianza en si mismos.

**4.2.3 Objetivos.** Lograr que la población del Municipio de Floridablanca aproveche su tiempo libre en actividades lúdico-deportivas a través de la práctica de bailar salsa estilo caleño, con el fin de promover la prevención de enfermedades y estimular el aprendizaje y desarrollo de competencias individuales y grupales de cada persona.

Ofrecer un programa de enseñar a bailar salsa estilo caleño en el Municipio de Floridablanca de acuerdo a las necesidades de la población con el fin de motivar el aprovechamiento del tiempo libre.

Atender la demanda de acuerdo a las capacidades de la compañía para brindar un servicio de calidad.

Orientar e incentivar al equipo de trabajo para cumplir con las metas de la escuela de salsa a partir de la participación de todos los integrantes con el fin de escuchar sugerencias e ideas que permitan mejorar el desempeño de la empresa.

Mantener un buen clima organizacional mediante el suministro de recursos suficientes a cada integrante con el propósito de estimular las buenas relaciones personales.

Ofrecer a los trabajadores excelentes condiciones de trabajo a través de un salario justo de acuerdo a las leyes vigentes colombianas de manera que se estimule el sentido de pertenencia hacia la escuela de salsa.

#### **4.2.4 Políticas de personal**

**Reclutamiento.** La escuela tendrá como fuente principal de reclutamiento la escuela de salsa Ritmo Changó teniendo en cuenta la alianza estratégica con el director de la escuela en mención con el fin de hacer realidad el proyecto.

**Selección.** La selección se hace mediante entrevista directa, prueba de conocimiento y pruebas psicotécnicas.

**Contratación.** Los trabajadores administrativos se contratan de forma directa por la compañía, los instructores estarían vinculados a través de la modalidad de prestación de servicios teniendo en cuenta que este grupo de colaboradores trabajan por horas de servicio.

**Salario.** La asignación salarial se determina a través de la escala salarial del mercado.

**Dotación.** El personal administrativo contará con su respectiva dotación acorde a su cargo y de la misma manera a cada instructor se le suministrara la dotación necesaria para que pueda desarrollar sus tareas de manera eficiente y de muy buena calidad.

## Políticas de ventas

Precios accesibles y competitivos

Las ventas deben generar utilidades razonables para la escuela.

Definir cuotas de servicios y estimular a superarlas.

La modalidad de pago es al contado y en efectivo.

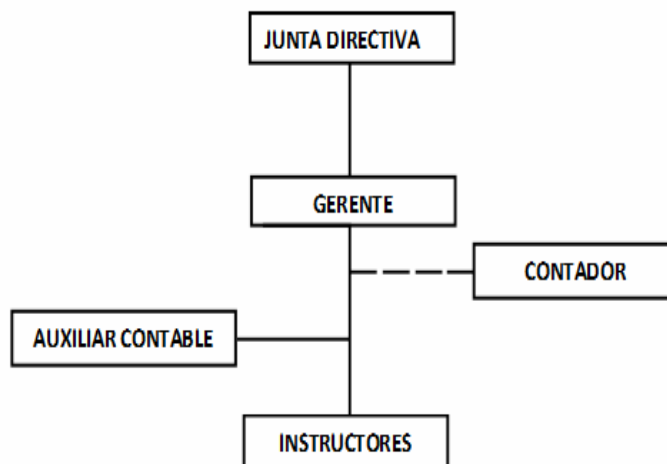
Se hará reembolso de dinero en caso de no llenar las expectativas del cliente.

Las ventas se harán en pesos colombianos

## 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

### 4.3.1 Organigrama

Figura 4. Organigrama



Fuente. Los autores del Proyecto

### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos

**Gerente:** encargado de administrar los bienes de la escuela de forma eficiente manteniendo las buenas relaciones con los clientes, proveedores y trabajadores, con el fin de cumplir las metas propuestas.

**Cuadro 48. Funciones cargo gerente**

<b>FUNCIONES DEL CARGO</b>	
<b>Cargo: Gerente</b>	
<b>Jefe inmediato: junta directiva</b>	
<b>Número de cargos iguales: único</b>	
<b>Función principal</b>	Supervisar todas las áreas para saber las necesidades de la empresa, y tomar decisiones inteligentes que mejoren la situación de esta.
<b>Funciones específicas</b>	Tomar decisiones prontas e inteligentes que ayuden a coordinar y actualizar cada una de las áreas de la empresa.
	Es necesario que mantenga una línea directa de comunicación con sus colaboradores para estar bien informado.
	Hacer una empresa inteligente, dinámica, activa y rentable.
	Lograr ventajas competitivas para la empresa que se vean reflejadas en una mayor remuneración económica necesaria para seguir siendo líder en su rama.
	Cumplir y hacer cumplir el reglamento interno de trabajo.
	Ejerce autoridad de aprobación definitiva sobre estructura orgánica y dotación del personal, remuneraciones, designación, despido, transferencia y ascenso del personal de todos los departamentos bajo su dirección.
	Representar jurídica y legalmente a la empresa ante terceros.
	Establecer contactos con clientes.
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>CONOCIMIENTO</b>	
<b>Educación</b>	Profesional en gestión empresarial o carreras afines
<b>Experiencia</b>	Mínimo un año
<b>HABILIDADES</b>	
<b>Mentales</b>	Planeación y desarrollo de estrategias que sean favorables para la organización.
<b>Manuales</b>	Dominio de herramientas informáticas
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>Supervisión</b>	Supervisa toda actividad y operación financiera de la compañía
<b>Herramientas y Equipos</b>	Equipos de multimedia
<b>Documentos y valores</b>	Documentos legales de la compañía y de tipo bancario
<b>Contactos</b>	Personas externas para la comercialización del producto, además del personal interno.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>Físico</b>	Bajo
<b>Mental</b>	Alta concentración y desarrollo de estrategias
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Medio ambiente</b>	Excelente
<b>Riesgos</b>	Mínimos

Fuente. Los autores del proyecto.

**Secretaria auxiliar contable:** debe contribuir de manera eficiente el alcance de los objetivos de la compañía a través de las labores asignadas.

**Cuadro 49. Funciones del cargo de secretaria auxiliar contable**

<b>FUNCIONES DEL CARGO</b>	
<b>Cargo: Secretaria Auxiliar contable</b>	
<b>Jefe inmediato: Gerente</b>	
<b>Número de cargos iguales: único</b>	
<b>Función general</b>	Control de caja menor y desarrollo de todas las actividades indicadas por el gerente, Obtener y registrar datos contables, estadísticos y financieros, y efectuar pagos y cobros.
<b>Funciones específicas</b>	Hacer asientos en los registros o libros de contabilidad.
	Efectuar cálculos.
	Hacer Transacciones bancarias
	Calcular los salarios a pagar partiendo de los registros de horas trabajadas por cada trabajador.
	Encargarse de Tesorería, realizando pagos y cobros.
	Atender correos electrónicos, teléfono y fax.
	Entrega de documentos a los departamentos.
	Llevar archivo.
	Llevar control de actividades gerenciales.
	Realizar, controlar y justificación de pagos varios.
Elaborar solicitud y requisición de cheque.	
<b>Educación</b>	Titulación universitaria media o superior, preferentemente Empresariales, Económicas o Administración de Empresas.
	Auxiliar contable del SENA.
	Conocimientos de contabilidad, matemáticas financieras, legislación mercantil, tesorería.
<b>Experiencia</b>	1 años en adelante.
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>CONOCIMIENTO</b>	
<b>Educación</b>	Bachiller comercial, técnica en contabilidad y secretariado, con conocimiento en herramientas multimedia y contables
<b>Experiencia</b>	Mínimo un año
<b>HABILIDADES</b>	
<b>Mentales</b>	Concentración, creatividad, orden con informes y documentos.
<b>Manuales</b>	Dominio de herramientas informáticas
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>Supervisión</b>	Ninguna
<b>Herramientas y Equipos</b>	Equipos de multimedia
<b>Documentos y valores</b>	Documentos legales, comerciales y financieros.
<b>Contactos</b>	Clientes y personal interno.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>Físico</b>	Bajo
<b>Mental</b>	Alta concentración
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Medio ambiente</b>	Excelentes
<b>Riesgos</b>	Mínimos

Fuente. Los autores del proyecto.

**Instructores:** deben contribuir de manera responsable y con sentido de pertenencia las metas propuestas por la escuela, deben mostrar interés por las tareas asignadas e identificarse con las políticas de la compañía, de sus conocimientos es necesario que se encuentren capacitados en un nivel de educación media y con conocimientos técnicos en el baile específicamente el estilo salsa caleño.

**Cuadro 50. Funciones del cargo de instructores**

<b>FUNCIONES DEL CARGO</b>	
<b>Cargo: Instructores</b>	
<b>Jefe inmediato: Gerente</b>	
<b>Número de cargos iguales: cuatro – seis</b>	
<b>Función general</b>	Desarrollar las clases de baile en cada conjunto de acuerdo al programa establecido por la gerencia.
<b>Funciones específicas</b>	Dictar la clase
	Preparar el espacio o lugar de clase
	Preparar equipos y materiales necesarios para cada clase
	Diligenciar formatos de inscripción y asistencia
	Portar la dotación correspondiente al cargo
	Responder por los equipos y materiales suministrados por la escuela para el desarrollo de las actividades
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>CONOCIMIENTO</b>	
<b>Educación</b>	Bachiller, con formación mínima de 1 años en bailar salsa estilo caleño en la escuela de salsa ritmo changó.
<b>Experiencia</b>	1 en adelante.
<b>HABILIDADES</b>	
<b>Mentales</b>	Planeación de clases
<b>Manuales</b>	Dominio del arte de bailar salsa
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>Supervisión</b>	ninguno
<b>Herramientas y Equipos</b>	Equipos de sonido, extensiones eléctricas, memorias USB, Cd y demás que se le asigne para dictar las clases de salsa.
<b>Documentos y valores</b>	Planillas de registros de matrícula y asistencias.
<b>CONTACTOS</b>	
<b>ESFUERZO</b>	
<b>Físico</b>	Alto
<b>Mental</b>	Alta concentración y desarrollo de estrategias
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Medio ambiente</b>	Excelente
<b>Riesgos</b>	Alto

Fuente. Los autores del proyecto.

**4.3.3 Asignación salarial.** La asignación se determina de acuerdo a la escala salarial del mercado y será pactado para pago quincenal.

Los cargos a liquidar corresponden a todos aquellos trabajadores que sean vinculados directamente por la escuela.

Los instructores serán contratados por orden de prestación de servicios teniendo en cuenta la escala salarial del mercado al igual que el contador de la escuela teniendo en cuenta que este personal trabaja por horas de servicio.

**Relación de puestos de trabajo:**

1. Gerente
2. Secretaria auxiliar contable
3. Instructores

**Cuadro 51. Nomina**

<b>Elementos salario</b>	<b>Gerente</b>	<b>Secretaria auxiliar contable</b>	<b>Instructores</b>
Sueldo básico	\$ 1.800.000,00	\$566.700,00	El pago de nomina de los instructores se paga por orden de prestación de servicio, por tanto, no está incluida dentro de la nomina del personal directo de la empresa.
Aux. de transporte	-	\$67.800,00	
Cesantías	\$ 150.000,00	\$52.875,00	
Int. Cesantías	\$ 1.500,00	\$528,75	
Prima de servicios	\$ 150.000,00	\$52.875,00	
Vacaciones	\$ 75.000,00	\$23.612,50	
EPS	\$ 153.000,00	\$48.169,50	
AFP	\$ 216.000,00	\$68.004,00	
ARP	\$ 9.396,00	\$2.958,17	
Caja de compensación.	\$ 162.000,00	\$51.003,00	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.716.896,00</b>	<b>\$934.525,92</b>	

Fuente. Los autores del proyecto.

**4.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO**

La escuela de salsa se constituirá como una sociedad limitada teniendo en cuenta un mínimo de socios equivalente a dos personas y la responsabilidad que cada uno de ellos debe asumir a partir de su constitución.

Atendiendo las disposiciones legales correspondientes a trámites de constitución, pago de impuestos y obligaciones laborales, se han definido los trámites pertinentes, con el fin de dar cumplimiento a la ley colombiana.

La estructura organizacional de la escuela es de tipo lineal, así mismo esta conformada en su máxima capacidad por 2 trabajadores directos y 6 instructores de baile contratados por orden de prestación de servicio, por tanto se liquidan de acuerdo a la legislación laboral vigente de acuerdo al tipo de contrato.

Con el fin de llevar a cabo un proceso de selección de personal, que cumplan con las características de cada puesto de trabajo se ha definido los perfiles y funciones para la conformación del equipo de trabajo de la escuela de salsa Tumba'ó.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

Una vez obtenidos los resultados del estudio de mercado y técnico, se procede a realizar el estudio financiero con el fin de observar los costos y gastos que se generen en el montaje y puesta en marcha de la escuela de salsa en el Municipio de Floridablanca con el fin de analizar la viabilidad financiera del proyecto.

### 5.1. INVERSIONES

La inversión inicial está determinada en los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo necesario para la implementación del proyecto, de este modo se podrá cumplir con las expectativas del mercado y así mismo ser competitivos.

**5.1.1. Inversión Fija.** Representa lo que se requiere para fines de prestar el servicio sin ser destinado para la venta.

**5.1.1.1. Terreno.** Considerando las necesidades del proyecto inicialmente no se contempla la compra de un terreno.

**5.1.1.2. Construcción.** Inicialmente no se contempla la compra de un bien inmueble, considerando las facilidades para adquirir instalaciones en arrendamientos con precios razonables considerando las ofertas del mercado inmobiliario.

**5.1.1.3. Herramientas de operación.** Para el funcionamiento operativo del presente proyecto, se requiere disponer de equipos adecuados para la correcta prestación del servicio de enseñar a bailar salsa estilo caleño. La herramienta de operación se relaciona en el siguiente cuadro.

**Cuadro 52. Herramientas de operación**

<b>Herramientas de operación</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Especificaciones</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
Minicomponente	Minicomponente Lg rad125	4	\$ 270.000	\$1.080.000
Ext. eléctrica 12 mts	Extensiones eléctricas multitoma con carretel enrollable	4	\$ 74.000	\$ 296.000
Memorias USB	Memoria USB 4gb Kingston	8	\$ 14.500	\$ 116.000
Morrales	Morral High Sierra Sentinel 65 Lts.	4	\$ 260.000	\$ 1.040.000
Juego de clave	Clave De Madera Clásica Meinl	5	\$ 22.500	\$ 112.500
Set de maracas	Set De Maracas Lp 281 Profesionales	5	\$ 46.600	\$ 233.000
<b>Total herramientas de operación</b>				<b>\$ 2.877.500</b>

Fuente. Almacenes Éxito

**5.1.1.4. Muebles y enseres.** Hace relación a los muebles y enseres necesarios para el desarrollo de las funciones administrativas de la escuela de salsa.

**Cuadro 53. Muebles y enseres**

<b>Muebles y Enseres</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Especificaciones</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio tipo gerencial	Mueble escritorio computador 1.56x1.56 x 0.75.a.	1	\$ 455.000	\$ 455.000
Escritorio Sencillo	Escritorio de trabajo multifuncional de 180*60*77 de altura	1	\$ 220.000	\$ 220.000
Sillas escritorio	Silla giratoria ergonómica en malla con brazos soporte lumbar neumática	2	\$ 145.000	\$ 290.000
Archivador	Archivador metálico de tres puestos (46 frente*60*104cm)	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Juego sillas de espera	Tandem de 3 puestos asiento y espaldar en polipropileno	1	\$ 223.000	\$ 223.000
Sillas atención al publico	silla de atención con malla sin brazos	4	\$ 70.000	\$ 280.000
<b>Total Muebles y Enseres</b>				<b>\$ 1.618.000</b>

Fuente. Compofi Ltda.

**5.1.1.5. Equipo de Computación y Comunicación.** Hace relación a los equipos de computación y comunicación necesarios para el desarrollo de las actividades administrativas de la escuela de salsa.

**Cuadro 54. Equipo de Computación y Comunicación**

<b>Equipo de Computación y Comunicación</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Especificaciones</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
Computadores	Dual Core, Ram 2gb, Hhd 500, Monitor Lcd 19	2	\$ 1.345.000	\$ 2.690.000
Impresora	Impresora Multifuncional Epson Tx135 Sistema De Tinta Nueva	1	\$ 270.000	\$ 270.000
Teléfono móvil	Nokia 2220	1	\$ 120.000	\$ 120.000
Teléfono fijo	Teléfono De Mesa Panasonic Kx -ts500	2	\$ 35.000	\$ 70.000
<b>Total Equipo de Computación y Comunicación</b>				<b>\$3.150.000</b>

Fuente. Almacenes Éxito., Exservice Computadores y Movistar.

**5.1.1.6. Flota y Equipo de Transporte.** Equipo de transporte mediante el cual se agiliza las actividades operativas y administrativas de la escuela teniendo en cuenta su fácil movilidad.

**Cuadro 55. Flota y equipo de transporte**

<b>Flota y Equipo de Transporte</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Especificaciones</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
Motocicleta	BWS 2012	1	\$ 6.200.000	\$ 6.200.000
<b>Total Flota y Equipo de Transporte</b>				<b>\$ 6.200.000</b>

Fuente. Yamaha Motos.

**5.1.1.7. Total inversión fija.** El valor total de la inversión fija está representado por el dinero necesario para la adquisición de muebles y enseres, Herramientas de operación, equipo de computación y comunicación, flota y equipo. Los elementos fueron cotizados a través de distribuidores mayoristas de la ciudad de Bucaramanga, considerando el cumplimiento de las especificaciones de acuerdo a las exigencias de prestar el servicio y el desarrollo de labores administrativas.

**Cuadro 56. Total inversión fija**

Inversión Fija	Total
Muebles y Enseres	\$ 1.618.000
Herramientas de operación	\$ 2.877.500
Equipo de computación y comunicación	\$ 3.150.000
Flota Y Equipo De Transporte	\$ 6.200.000
<b>Total inversión fija</b>	<b>\$ 13.845.500</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Depreciación inversión fija.** Las depreciaciones corresponden a la pérdida del valor a causa del paso del tiempo. Se calculan a través del método de línea recta.

**Depreciación Muebles Y Enseres.** La depreciación de muebles y enseres se efectúa a 5 años

**Cuadro 57. Depreciación muebles y enseres**

Año	Saldo Libros	Compra Periodo	Valor Final	Depreciación Periodo	Depreciación Acumulada	Saldo a Depreciar
0	\$ -	\$ 1.618.000	\$1.618.000	\$ -	\$ -	\$ 1.618.000
1	\$1.618.000	\$-	\$1.618.000	\$ 323.600	\$ 323.600	\$ 1.294.400
2	\$1.294.400	\$ -	\$1.618.000	\$ 323.600	\$ 647.200	\$ 970.800
3	\$970.800	\$ -	\$1.618.000	\$ 323.600	\$ 970.800	\$ 647.200
4	\$647.200	\$ -	\$1.618.000	\$ 323.600	\$ 1.294.400	\$ 323.600
5	\$323.600	\$ -	\$1.618.000	\$ 323.600	\$ 1.618.000	\$ -

Fuente. Los autores del Proyecto

**Depreciación Herramientas de operación.** La depreciación de las Herramientas de operación se calcula a 5 años, según se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 58. Herramientas de operación**

Año	Saldo Libros	Compra Periodo	Valor Final	Depreciación Periodo	Depreciación Acumulada	Saldo a Depreciar
0	\$ -	\$ 2.877.500	\$2.877.500	\$ -	\$ -	\$ 2.877.500
1	\$ 2.877.500	\$ -	\$2.877.500	\$ 575.500	\$ 575.500	\$ 2.302.000
2	\$ 2.302.000	\$ -	\$2.877.500	\$ 575.500	\$ 1.151.000	\$ 1.726.500
3	\$ 1.726.500	\$ -	\$2.877.500	\$ 575.500	\$ 1.726.500	\$ 1.151.000
4	\$ 1.151.000	\$ -	\$2.877.500	\$ 575.500	\$ 2.302.000	\$ 575.500
5	\$ 575.500	\$ -	\$2.877.500	\$ 575.500	\$ 2.877.500	\$ -

Fuente. Los autores del Proyecto

**Depreciación Equipo de computación y comunicación.** Se efectúa a 5 años

**Cuadro 59. Depreciación equipo de computación y comunicación**

Año	Saldos Libros	Compra Periodo	Valor Final	Depreciación Periodo	Depreciación Acumulada	Saldo a Depreciar
0	\$ -	\$ 3.150.000	\$3.150.000	\$ -	\$ -	\$ 3.150.000
1	\$ 3.150.000	\$ -	\$3.10.000	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 2.520.000
2	\$ 2.520.000	\$ -	\$3.150.000	\$ 630.000	\$ 1.260.000	\$ 1.890.000
3	\$ 1.890.000	\$ -	\$3.150.000	\$ 630.000	\$ 1.890.000	\$ 1.260.000
4	\$ 1.260.000	\$ -	\$3.150.000	\$ 630.000	\$ 2.520.000	\$ 630.000
5	\$ 630.000	\$ -	\$3.150.000	\$ 630.000	\$ 3.150.000	\$ -

Fuente. Los autores del Proyecto

**Depreciación Flota Y Equipo De Transporte.** Se efectúa a 10 años, el saldo a favor en el quinto periodo se utiliza como un valor de salvamento teniendo en cuenta que el proyecto tiene una vida útil de 5 años tal como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 60. Depreciación flota y equipo de transporte**

Año	Saldos Libros	Compra Periodo	Valor Final	Depreciación Periodo	Depreciación Acumulada	Saldo a Depreciar
0	\$ 0	\$ 6.200.000	\$6.200.000	\$ 0	\$ 0	\$ 6.200.000
1	\$6.200.000	\$ 0	\$6.200.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 5.580.000
2	\$5.580.000	\$ 0	\$6.200.000	\$ 620.000	\$ 1.240.000	\$ 4.960.000
3	\$4.960.000	\$ 0	\$6.200.000	\$ 620.000	\$ 1.860.000	\$ 4.340.000
4	\$4.340.000	\$ 0	\$6.200.000	\$ 620.000	\$ 2.480.000	\$ 3.720.000
5	\$3.720.000	\$ 0	\$6.200.000	\$ 620.000	\$ 3.100.000	\$ 3.100.000

Fuente. Los autores del Proyecto

**Total depreciaciones.** Corresponde el valor total depreciado periódicamente de acuerdo al valor de cada activo tal como se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 61. Total depreciaciones**

Concepto	Costo Activo	Valor Anual	Valor Mes
Muebles y Enseres	\$1.618.000	\$ 323.600	\$ 26.967
Herramientas de operación	\$2.877.500	\$ 575.500	\$ 47.958
Equipo de computación y comunicación	\$3.150.000	\$ 630.000	\$ 52.500
Flota Y Equipo De Transporte	\$6.200.000	\$ 620.000	\$ 51.667
<b>Total Depreciaciones</b>		<b>\$2.149.100</b>	<b>\$179.092</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.2 Inversión diferida.** Corresponde a los valores estimados para estudio de factibilidad, gastos de constitución, publicidad de lanzamiento y licencia de Sayco y Acimpro.

**Cuadro 62. Inversión diferida**

<b>Costos de Inversión Diferida</b>	
<b>Diferido</b>	<b>Valor</b>
Estudio de factibilidad	\$ 2.000.000
Gastos de Constitución	\$ 405.685
Publicidad de Lanzamiento	\$ 2.048.600
<b>Total</b>	<b>\$ 4.454.285</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Amortización gastos de inversión diferida.** Corresponde al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero, bajo el anterior concepto se calcula la amortización de la inversión diferida.

**Cuadro 63. Amortización gastos de inversión diferida**

<b>Año</b>	<b>% Amort. Período</b>	<b>Saldo Libros</b>	<b>Valor Final</b>	<b>Amortización Período</b>	<b>Amortización Acumulada</b>	<b>Saldo a Amortizar</b>
0	20%	\$ -	\$ 4.454.285	\$ -	\$ -	\$ 4.454.285
1		\$ 4.454.285	\$ 4.454.285	\$ 890.857	\$ 890.857	\$ 3.563.428
2		\$ 3.563.428	\$ 4.454.285	\$ 890.857	\$ 1.781.714	\$ 2.672.571
3		\$ 2.672.571	\$ 4.454.285	\$ 890.857	\$ 2.672.571	\$ 1.781.714
4		\$ 1.781.714	\$ 4.454.285	\$ 890.857	\$ 3.563.428	\$ 890.857
5		\$ 890.857	\$ 4.454.285	\$ 890.857	\$ 4.454.285	\$ -

Fuente. Los autores del Proyecto

**Cuadro 64. Total amortización gastos de inversión diferida**

<b>Concepto</b>	<b>Periodos</b>	<b>Total Amortización</b>	<b>Amortización/año</b>	<b>Amortización/mes</b>
Amortización diferida	5	\$ 4.454.285	\$ 890.857	\$ 74.238
<b>Total Amortizaciones</b>		<b>\$ 4.454.285</b>	<b>\$ 890.857</b>	<b>\$ 74.238</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3. Inversión capital de trabajo.** El capital de trabajo representa el valor en dinero por el cual se permitirá las operaciones de la escuela de salsa. Está

descrito por los costos de producir el servicio gastos de administración y venta, gastos financieros y diferidos.

**5.1.3.1. Costos de prestación del servicio.** Corresponde al costo del personal operativo y costos indirectos de prestar el servicio.

**5.1.3.1.1. Personal operativo.** Corresponde a la remuneración de los instructores vinculados a través de orden de prestación de servicio, por tal razón, es necesario el cálculo de horas utilizadas para determinar el costo real en cada periodo. Los servicios proyectados corresponden a la capacidad utilizada calculada en el estudio técnico.

El costo de la hora laborada corresponde a la escala ofrecida en el mercado actual en servicios similares. En el cuadro siguiente se muestra la forma como fue calculado el costo del personal operativo para los 5 años de vida útil del proyecto.

Anteriormente en el estudio técnico se calculó la capacidad utilizada determinado los servicios proyectados en cada periodo y la cantidad de horas anuales.

**Cuadro 65. Costo de personal operativo**

Periodo	MOD	Total horas/año	Costo hora	costo anual x instructor	Total instructores	Costo MOD/año	Costo MOD/mes
1	Instructores	1040	\$ 8.000	\$ 8.320.000	4	\$33.280.000	\$2.773.333
2	Instructores	1040	\$ 8.000	\$ 8.320.000	4	\$33.280.000	\$2.773.333
3	Instructores	1040	\$ 8.000	\$ 8.320.000	5	\$41.600.000	\$3.466.667
4	Instructores	1560	\$ 8.000	\$12.480.000	5	\$62.400.000	\$5.200.000
5	Instructores	1560	\$ 8.000	\$12.480.000	6	\$74.880.000	\$6.240.000

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3.1.2. Costos indirectos de prestación del servicio.** Corresponde a la depreciación de la herramienta de operación y los costos de alquiler de los salones sociales.

El costo de alquiler de los salones sociales en los conjuntos residenciales corresponde a una reserva que se habrá de tener en caso de ser necesario, puesto que a través de diálogo directo con los administradores de los conjuntos encuestados en el estudio de mercados manifiestan que este tipo de actividades

son muy importantes para la integración de sus residentes, por lo tanto no fijan algún costo de arrendamiento.

**Cuadro 66. Costos indirectos**

Concepto	Costo Activo	Vida Útil (años)	Valor Anual	Valor Mes
Depreciación Maquinaria y equipo	\$ 2.877.500	5	\$ 575.500	\$ 47.958
Alquileres salones sociales	-----	-----	\$ 1.500.000	\$ 125.000
<b>Total Costos Indirectos de Prestación del Servicio</b>			<b>\$ 2.075.500</b>	<b>\$ 172.958</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3.1.3 Total costos de prestar el servicio.** El valor total de los costos de prestar el servicio corresponde a \$255.817.500 en la vida útil del proyecto. Véase la depuración por periodo en el siguiente cuadro

**Cuadro 67. Costo de prestar el servicio**

Periodo	Mano de obra/año	Mano de obra/mes	Costos indirectos año	Costos indirectos mes	Total costos producción mes	Total costos producción año
1	\$33.280.000	\$2.773.333	\$2.075.500	\$172.958	\$2.946.292	\$35.355.500
2	\$33.280.000	\$2.773.333	\$2.075.500	\$172.958	\$2.946.292	\$35.355.500
3	\$41.600.000	\$3.466.667	\$2.075.500	\$172.958	\$3.639.625	\$43.675.500
4	\$62.400.000	\$5.200.000	\$2.075.500	\$172.958	\$5.372.958	\$64.475.500
5	\$74.880.000	\$6.240.000	\$2.075.500	\$172.958	\$6.412.958	\$76.955.500
<b>Total</b>						<b>\$255.817.500</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.** Contiene los gastos en que incurre la escuela de salsa en el desarrollo de sus funciones administrativas y gastos generales.

**5.1.3.2.1 Nomina.** Representa el personal directo por la compañía

**Cuadro 68. Nomina administrativa**

PRESACIONES	CARGO	
	GERENTE	SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE
Sueldo básico	\$ 1.800.000	\$ 566.700
Auxilio de transporte	\$ -	\$ 67.800
Cesantías	\$ 150.000	\$ 52.875
Intereses cesantías	\$ 18.000	\$ 6.345
Prima de servicios	\$ 150.000	\$ 52.875
Vacaciones	\$ 75.000	\$ 23.613
EPS	\$ 153.000	\$ 48.170
AFP	\$ 216.000	\$ 68.004
ARP	\$ 9.396	\$ 2.958
Caja de compensación	\$ 162.000	\$ 51.003
<b>Sub total costo de personal</b>	<b>\$ 2.733.396</b>	<b>\$ 940.342</b>
	<b>Total costo de personal</b>	<b>\$ 3.673.738</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3.2.2. Gastos generales.** Están representados por todos aquellos elementos necesarios para el desarrollo administrativo y de ventas de la escuela de salsa, entre ellos se encuentra la nomina administrativa, honorarios contador, servicios públicos y de telefonía, canon de arrendamiento, publicidad normal, papelería, depreciación administrativa, amortización diferida, elementos de aseo y cafetería y licencia de Saico & Acimpro.

**Cuadro 69. Total gastos generales**

Concepto	Gastos mensual	Gasto Anual
Nomina administrativa	\$ 3.673.738	\$ 44.084.858
Honorarios contador	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Servicio de Luz	\$ 80.000	\$ 960.000
Servicio de Agua	\$ 50.000	\$ 600.000
Servicio telefónico e internet	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Arriendo	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Publicidad	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Papelería	\$ 70.000	\$ 840.000
Depreciaciones Admón.	\$ 131.133	\$ 1.573.600
Amortización diferida	\$ 74.238	\$ 890.857
Saico&Acimpro	\$ 10.333	\$ 124.000
Elementos de Aseo y cafetería	\$ 60.000	\$ 720.000
Plan telefonía celular	\$ 112.000	\$ 1.344.000
<b>Total Gastos Generales</b>	<b>\$ 6.381.443</b>	<b>\$ 76.577.315</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**Gastos de administración y de ventas.** Los gastos de administración y de ventas de la escuela de salsa ascienden a \$6.381.443 mensual, es decir \$76.577.315 anual.

**Cuadro 70. Total gastos de administración y ventas**

Concepto	Valor/mes	Valor/año
Nomina administrativa	\$ 3.673.738	\$ 44.084.858
Gastos generales	\$ 2.707.705	\$ 32.492.457
<b>Total Gastos Generales</b>	<b>\$ 6.381.443</b>	<b>\$ 76.577.315</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3.3. Gastos Financieros.** Representan los intereses sobre saldos del crédito de \$15.000.000 con una tasa de interés EA del 29,70%. (Véase amortización del crédito).

**Cuadro 71. Gastos financieros**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos financieros	\$3.509.194,64	\$2.389.948,24	\$ 938.416,65	\$ -	\$ -

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.3.4. Total Capital de trabajo.** El capital de trabajo representa el valor de dinero por el cual se permitirá las operaciones de la escuela de salsa para los primeros 60 días de operación. Está descrito por los gastos del personal operativo, nomina administrativa, gastos generales según se muestra en el cuadro siguiente.

**Cuadro 72. Total capital de trabajo**

CONCEPTOS	Valor / Mes	No. Meses	Valor Total
Personal Operativo	\$ 2.773.333	2	\$ 5.546.667
Nomina Administrativa	\$ 3.673.738	2	\$ 7.347.476
Gastos Generales	\$ 2.707.705	2	\$ 5.415.410
(-) Depreciación Administrativa	\$ 131.133	2	\$ 262.267
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 18.047.286</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

La inversión en capital de trabajo asciende a \$18.047.286, recursos necesarios en forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo equivalente a 60 días.

**5.1.4. Inversión total.** Comprende la adquisición de los activos fijos, inversión diferida y capital de trabajo necesario para el inicio de operaciones de la escuela de salsa.

**Cuadro 73. Total inversión**

CONCEPTOS	VALOR TOTAL	%
Inversión fija	\$ 13.845.500	38%
Inversión diferida	\$ 4.454.285	12%
Inversión capital de trabajo	\$ 18.047.286	50%
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 36.347.071</b>	<b>100%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.1.5. Fuentes de financiación.** Para la puesta en marcha del proyecto, es necesario contar con aportes de los socios, que en adelante se llamará como recursos propios y fuentes de financiación que se llamará recursos de terceros.

**5.1.5.1. Recursos propios.** En la financiación del proyecto, los socios (que son 2) aportan \$21.347.071, es decir, cada socio aportará \$10.673.535 que en suma corresponde al 58.73% de la inversión inicial del proyecto.

**5.1.5.2. Recursos terceros.** Para la financiación del 41.27% restante de la inversión inicial, se opta por considerar la entidad financiera Colpatria por un valor de \$15.000.000 en cuotas mensuales financiadas a una tasa del 29,70% EA con un plazo de 3 años.

La elección obedece al vínculo comercial que uno de los socios ha tenido durante los últimos 6 años.

$$i_m = \sqrt[12]{1 + 0,297} - 1 = 0,0219 \quad A = P \left[ \frac{i(1+i)^{26}}{(1+i)^{26} - 1} \right]$$

$$A = \$15.000.000 \left[ \frac{0,0219(1+0,0219)^{26}}{(1+0,0219)^{26} - 1} \right] = A = \$15.000.000 \frac{0,04776903679}{1,181234557}$$

$$A = \$15.000.000 (0,04043992491) = \$606.598,87$$

**Cuadro 74. Amortización crédito bancario**

<b>N</b>	<b>Cuota A</b>	<b>Interés i</b>	<b>Abono K</b>	<b>Saldo</b>
0				\$ 15.000.000
1	\$ 606.599	\$ 328.500	\$ 278.099	\$ 14.721.901
2	\$ 606.599	\$ 322.410	\$ 284.189	\$ 14.437.712
3	\$ 606.599	\$ 316.186	\$ 290.413	\$ 14.147.299
4	\$ 606.599	\$ 309.826	\$ 296.773	\$ 13.850.526
5	\$ 606.599	\$ 303.327	\$ 303.272	\$ 13.547.254
6	\$ 606.599	\$ 296.685	\$ 309.914	\$ 13.237.340
7	\$ 606.599	\$ 289.898	\$ 316.701	\$ 12.920.638
8	\$ 606.599	\$ 282.962	\$ 323.637	\$ 12.597.001
9	\$ 606.599	\$ 275.874	\$ 330.725	\$ 12.266.277
10	\$ 606.599	\$ 268.631	\$ 337.967	\$ 11.928.310
11	\$ 606.599	\$ 261.230	\$ 345.369	\$ 11.582.941
12	\$ 606.599	\$ 253.666	\$ 352.932	\$ 11.230.008
13	\$ 606.599	\$ 245.937	\$ 360.662	\$ 10.869.347
14	\$ 606.599	\$ 238.039	\$ 368.560	\$ 10.500.786
15	\$ 606.599	\$ 229.967	\$ 376.632	\$ 10.124.155
16	\$ 606.599	\$ 221.719	\$ 384.880	\$ 9.739.275
17	\$ 606.599	\$ 213.290	\$ 393.309	\$ 9.345.966
18	\$ 606.599	\$ 204.677	\$ 401.922	\$ 8.944.044
19	\$ 606.599	\$ 195.875	\$ 410.724	\$ 8.533.320
20	\$ 606.599	\$ 186.880	\$ 419.719	\$ 8.113.600
21	\$ 606.599	\$ 177.688	\$ 428.911	\$ 7.684.689
22	\$ 606.599	\$ 168.295	\$ 438.304	\$ 7.246.385
23	\$ 606.599	\$ 158.696	\$ 447.903	\$ 6.798.482
24	\$ 606.599	\$ 148.887	\$ 457.712	\$ 6.340.770
25	\$ 606.599	\$ 138.863	\$ 467.736	\$ 5.873.034
26	\$ 606.599	\$ 128.619	\$ 477.979	\$ 5.395.055
27	\$ 606.599	\$ 118.152	\$ 488.447	\$ 4.906.607
28	\$ 606.599	\$ 107.455	\$ 499.144	\$ 4.407.463
29	\$ 606.599	\$ 96.523	\$ 510.075	\$ 3.897.388
30	\$ 606.599	\$ 85.353	\$ 521.246	\$ 3.376.142
31	\$ 606.599	\$ 73.938	\$ 532.661	\$ 2.843.480
32	\$ 606.599	\$ 62.272	\$ 544.327	\$ 2.299.154
33	\$ 606.599	\$ 50.351	\$ 556.247	\$ 1.742.906
34	\$ 606.599	\$ 38.170	\$ 568.429	\$ 1.174.477
35	\$ 606.599	\$ 25.721	\$ 580.878	\$ 593.599
36	\$ 606.599	\$ 13.000	\$ 593.599	\$ 0

Fuente. Los autores del Proyecto

## 5.2. COSTOS

Los costos incurridos en la prestación del servicio de enseñar a bailar salsa estilo caleño son la base para la realización del análisis financiero.

**5.2.1. Costos fijos.** Representa los costos cuyos valores permanecen constantes al paso del tiempo independiente de la existencia de actividad operativa. Dichos costos se relacionan a continuación.

**Cuadro 75. Costos fijos**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nomina administrativa	\$44.084.858	\$44.084.858	\$44.084.858	\$44.084.858	\$44.084.858
Honorarios contador	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000
Servicios públicos	\$1.560.000	\$1.560.000	\$1.560.000	\$1.560.000	\$1.560.000
Servicio telefónico e internet	\$1.440.000	\$1.440.000	\$1.440.000	\$1.440.000	\$1.440.000
Cannon de arrendamiento	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000
Publicidad	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000
Papelería	\$840.000	\$840.000	\$840.000	\$840.000	\$840.000
Depreciaciones	\$2.149.100	\$2.149.100	\$2.149.100	\$2.149.100	\$2.149.100
Amortización diferida	\$890.857	\$890.857	\$890.857	\$890.857	\$890.857
Saico & Acimpro	\$124.000	\$124.000	\$124.000	\$124.000	\$124.000
Elementos de aseo y cafetería	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000
Plan telefonía celular	\$1.344.000	\$1.344.000	\$1.344.000	\$1.344.000	\$1.344.000
<b>Total</b>	<b>\$77.152.815</b>	<b>\$77.152.815</b>	<b>\$77.152.815</b>	<b>\$77.152.815</b>	<b>\$77.152.815</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

**5.2.2. Costos variables.** Corresponden a los costos que tienen variación según el incremento o disminución de la capacidad de prestar el servicio. Los costos variables del presente proyecto están representados por el costo del personal operativo y el alquiler de los salones sociales de cada conjunto.

**Cuadro 76. Costos variables**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Costos anuales	Costos anuales	Costos anuales	Costos anuales	Costos anuales
Personal operativo	\$33.280.000	\$33.280.000	\$41.600.000	\$62.400.000	\$74.880.000
Arriendo salones sociales	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000
<b>Total</b>	<b>\$34.780.000</b>	<b>\$34.780.000</b>	<b>\$43.100.000</b>	<b>\$63.900.000</b>	<b>\$76.380.000</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

El alquiler de los salones sociales es considerado variable teniendo en cuenta que este valor puede cambiar de acuerdo a las exigencias de los administradores de los conjuntos residenciales, en la tabla anterior se muestra como un valor constante teniendo en cuenta que es una reserva que la escuela toma para efectos de pago de alquiler de los salones sociales.

**5.2.3. Costos totales unitarios.** La determinación del costo total unitario se calcula de la suma del costo fijo unitario y el costo variable unitario para los diferentes años de operación tal como aparecen en el siguiente cuadro.

**Cuadro 77. Costos totales unitarios**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos	\$77.152.815	\$77.152.815	\$77.152.815	\$77.152.815	\$77.152.815
Costos variables	\$34.780.000	\$34.780.000	\$43.100.000	\$63.900.000	\$76.380.000
<b>Total</b>	<b>\$111.932.815</b>	<b>\$111.932.815</b>	<b>\$120.252.815</b>	<b>\$141.052.815</b>	<b>\$153.532.815</b>
Capacidad utilizada	462	462	578	867	1040
<b>Costo unitario</b>	<b>\$242.162</b>	<b>\$242.162</b>	<b>\$208.130</b>	<b>\$162.753</b>	<b>\$147.628</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

### 5.3 PRECIO DEL SERVICIO

El precio de venta se fija de acuerdo a la política establecida en el estudio de mercados con el fin de asegurar un rápido reconocimiento en el Municipio de Floridablanca. El precio del servicio corresponde a la totalidad del programa, es decir 72 horas (\$3.500 hora x 72 horas = \$252.000), en este sentido el valor total del programa debe ser cancelado en cuotas mensuales equivalentes a \$28000 durante los nueve meses de duración del programa.

A continuación se presenta la descripción de los programas que actualmente se encuentran en el mercado con el propósito de definir el precio de venta del servicio.

**Cuadro 78. Precios de la oferta**

Escuela	cantidad niveles	Total horas programa	valor hora	Valor total programa completo
LUNA SALSA	3 (cada nivel de 40 horas)	120	\$ 5.000	\$ 600.000
Ritmo chango	16 (cada nivel de 10 horas)	160	\$ 3.750	\$ 600.000

Fuente. Escuelas en mención

De acuerdo a la tabla anterior se observa que la escuela de salsa Ritmo changó ofrece el servicio más económico en el mercado correspondiente a \$3.750/hora, por tanto, la escuela Tumba ó fija su precio de venta un 6,6% por debajo de dicho valor, es decir, el precio se establece en \$3.500/hora, por lo tanto, el precio del programa completo corresponde a \$252.000. Véase tabla siguiente

**Cuadro 79. Precio del servicio**

Escuela	cantidad niveles	Total horas programa	valor hora	Valor total programa completo
Escuela de salsa Tumba ó	3 (cada nivel de 24 horas)	72	\$ 3.500	\$ 252000

Fuente. Los autores del Proyecto

Los márgenes de utilidad sobre el costo que se obtienen con el precio de venta fijado se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro 80. Precio del servicio por año**

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos totales	\$111.932.815	\$111.932.815	\$120.252.815	\$141.052.815	\$153.532.815
servicios	462	462	578	867	1040
Costo unitario	\$ 242.162	\$ 242.162	\$ 208.130	\$ 162.753	\$ 147.628
precio de venta	\$ 252.000	\$ 252.000	\$ 252.000	\$ 252.000	\$ 252.000

Fuente. Los autores del Proyecto

Los resultados de la tabla anterior reflejan resultados positivo para cada año teniendo en cuenta que el precio de venta es superior al costo unitario del servicio, de igual manera para los tres últimos periodos se observa un incremento considerable en el margen de utilidad debido al aumento de servicios prestados tal como se determino en el estudio técnico.

## 5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

Los estados financieros hacen relación de cifras monetarias vinculadas con los aspectos definidos del negocio y son presentados en un orden específico.

El objetivo principal de los estados financieros es presentar información que permita tomar decisiones de la organización de acuerdo a los intereses de los socios.

**5.4.1. Estado de Resultados Proyectado.** Corresponde a la utilidad obtenida por la escuela en cada periodo de vida útil, por tanto, refleja la operación de la empresa en cada periodo para dar a conocer detallada y ordenadamente el resultado del ejercicio contable.

El estado de resultados está compuesto por las cuentas transitorias o de resultado, es decir, ingresos, gastos y costos. Véase el cuadro siguiente.

**Cuadro 81. Estado de resultado proyectado**

Rubro	Años				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
Menos Costo de Venta	\$35.355.500	\$35.355.500	\$43.675.500	\$64.475.500	\$76.955.500
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$81.124.500</b>	<b>\$81.124.500</b>	<b>\$101.924.500</b>	<b>\$153.924.500</b>	<b>\$185.124.500</b>
Gastos de Admon. y Ventas	\$76.577.315	\$76.577.315	\$76.577.315	\$76.577.315	\$76.577.315
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>\$4.547.185</b>	<b>\$4.547.185</b>	<b>\$25.347.185</b>	<b>\$77.347.185</b>	<b>\$108.547.185</b>
Menos intereses	\$3.509.195	\$2.389.948	\$938.417	\$-	\$-
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$1.037.990</b>	<b>\$2.157.237</b>	<b>\$24.408.768</b>	<b>\$77.347.185</b>	<b>\$108.547.185</b>
Impuesto Sobre la Renta	\$363.297	\$ 755.033	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
<b>Utilidad Acum</b>	<b>\$674.694</b>	<b>\$ 1.402.204</b>	<b>\$15.865.699</b>	<b>\$50.275.670</b>	<b>\$70.555.670</b>
Reserva legal	\$67.469	\$ 140.220	\$1.586.570	\$5.027.567	\$7.055.567
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$607.224</b>	<b>\$ 1.261.983</b>	<b>\$14.279.129</b>	<b>\$45.248.103</b>	<b>\$63.500.103</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Un análisis global del estado de resultados, muestra la generación de utilidades a lo largo del proyecto. Analizando las cifras podemos apreciar que en los dos primeros años los márgenes de utilidad son bajos como consecuencia de las ventas generadas para estos periodos.

**5.4.2. Flujo de Caja Proyectado.** Presenta los ingresos y egresos de efectivo que se pueden llegar a concretar de acuerdo con las actividades de la escuela de salsa. Permite conocer las necesidades de financiación a corto plazo para atender las salidas de dinero durante un periodo o la disponibilidad al finalizar el mismo

**Cuadro 82. Flujo de caja proyectado**

Rubro	Año					
	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
Ventas	\$ -	\$ 116.480.000	\$ 116.480.000	\$ 145.600.000	\$ 218.400.000	\$262.080.000
Aporte social	\$21.347.071	\$-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito	\$15.000.000	\$ -	\$ -	\$-	\$-	\$ -
<b>Total ingresos</b>	<b>\$36.347.071</b>	<b>\$116.480.000</b>	<b>\$ 116.480.000</b>	<b>\$145.600.000</b>	<b>\$218.400.000</b>	<b>\$262.080.000</b>
<b>EGRESOS</b>						
<b>Inversión fija</b>	\$13.845.500	\$ -	\$ -	\$-	\$ -	\$ -
Diferidos	\$4.454.285	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo del servicio	\$ -	\$ 35.355.500	\$35.355.500	\$ 43.675.500	\$ 64.475.500	\$76.955.500
Gastos de admón.	\$ -	\$ 76.577.315	\$76.577.315	\$76.577.315	\$76.577.315	\$ 76.577.315
(-) Depreciación admón. y amortización	\$ -	\$ (2.464.457)	\$ (2.464.457)	\$ (2.464.457)	\$ (2.464.457)	\$(2.464.457)
Gastos financieros	\$ -	\$ 3.509.195	\$2.389.948	\$938.417	\$ -	\$ -
Abono a capital	\$ -	\$ 3.769.992	\$4.889.238	\$6.340.770	\$ -	\$-
Impuesto de renta	\$ -		\$363.297	\$755.033	\$8.543.069	\$ 27.071.515
<b>Total egresos</b>	<b>\$ 18.299.785</b>	<b>\$ 116.747.545</b>	<b>\$117.110.841</b>	<b>\$125.822.577</b>	<b>\$147.131.427</b>	<b>\$178.139.873</b>
<b>Flujo de caja</b>	<b>\$ 18.047.286</b>	<b>\$ (267.545)</b>	<b>\$ (630.841)</b>	<b>\$19.777.423</b>	<b>\$71.268.573</b>	<b>\$83.940.127</b>
<b>Saldo inicial</b>	\$ -	\$18.047.286	\$17.779.741	\$ 17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896
<b>Saldo final</b>	<b>\$ 18.047.286</b>	<b>\$17.779.741</b>	<b>\$17.148.900</b>	<b>\$ 36.926.323</b>	<b>\$108.194.896</b>	<b>\$192.135.023</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Un análisis general del flujo de efectivo nos muestra una significativa liquidez a partir del primer año, esto resulta muy importante puesto que la escuela de salsa al tener capital de trabajo disponible no tendrá problemas para responder a las obligaciones adquiridas.

**5.4.3 Balance General proyectado.** Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital.

Se elabora normalmente uno por cada año y a 31 de Diciembre. A continuación se presenta el Balance General proyectado para la escuela de salsa Tumba'ó.

### Cuadro 83. Balance general proyectado

Rubro	Años					
	0	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO</b>						
Activo corriente	\$18.047.286	\$17.779.741	\$17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896	\$192.135.023
Disponibles	\$18.047.286	\$17.779.741	\$17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896	\$192.135.023
Activo fijo	\$18.299.785	\$15.835.328	\$13.370.871	\$10.906.414	\$8.441.957	\$5.977.500
inversión fija	\$13.845.500	\$13.845.500	\$13.845.500	\$13.845.500	\$13.845.500	\$13.845.500
Diferidos	\$4.454.285	\$3.563.428	\$2.672.571	\$1.781.714	\$ 890.857	\$ -
(-) Depreciaciones	\$-	\$1.573.600	\$3.147.200	\$4.720.800	\$6.294.400	\$7.868.000
<b>Activo total</b>	<b>\$36.347.071</b>	<b>\$33.615.069</b>	<b>\$30.519.771</b>	<b>\$47.832.737</b>	<b>\$116.636.853</b>	<b>\$198.112.523</b>
<b>PASIVO</b>	\$15.000.000	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
Impuesto de renta	\$-	\$363.297	\$755.033	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
Obligaciones financieras	\$3.769.992	\$4.889.238	\$6.340.770	\$-	\$-	\$-
Obligaciones financieras	\$11.230.008	\$6.340.770	\$-	\$-	\$-	\$-
<b>PATRIMONIO</b>	\$21.347.071	\$22.021.765	\$23.423.968	\$39.289.668	\$ 89.565.338	\$160.121.008
Aportes sociales	\$21.347.071	\$21.347.071	\$21.347.071	\$21.347.071	\$21.347.071	\$21.347.071
Reserva legal	\$-	\$67.469	\$140.220	\$1.586.570	\$5.027.567	\$7.055.567
Utilidad del ejercicio	\$-	\$607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
Utilidad acumulada	\$-	\$-	\$674.694	\$2.076.898	\$ 17.942.597	\$68.218.267
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$36.347.071</b>	<b>\$33.615.069</b>	<b>\$30.519.771</b>	<b>\$47.832.737</b>	<b>\$116.636.853</b>	<b>\$198.112.523</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

En el Balance General Proyectado, se observa que la escuela de salsa Tumba'ó presenta importante solidez financiera reflejada principalmente en la participación de los activos corrientes los cuales reflejan alta liquidez en la vida útil del proyecto.

### 5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

Los estados de resultados muestran utilidades en todos los periodos, por tanto, el proyecto es atractivo desde el punto de vista financiero, de la misma manera el flujo de caja refleja liquidez suficiente para los cinco años de vida del proyecto, lo cual es muy importante en el sentido de poder llevar a cabo el desarrollo de la nueva empresa con flujos de caja positivos.

La inversión total de proyecto corresponde a \$36.347.071, este valor requiere ser financiado por terceros en un 41,76% y el 58,73% corresponde a los aportes de

los socios en dinero efectivo. El capital de trabajo calculado para el proyecto representa el 50% de la inversión total y la inversión fija representa el 38, siendo la inversión diferida el rubro que tiene menor representación en la inversión con el 12%.

El capital de trabajo se fija para 60 días por cuanto este tipo de servicios se pagan de forma anticipada, lo cual permite tener dinero en efectivo para la financiación de las actividades normales de la escuela de salsa Tumba'ó.

Por último el proyecto de crear la escuela de salsa Tumba'ó es viable desde el punto de vista financiero, ya que representa oportunidad de negocio favorable a los socios inversionistas, condicionadas bajo las estimaciones económicas planteadas en el estudio financiero.

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, denominado punto muerto, es donde se determina el nivel de ventas necesario para que la empresa cubra sus costos.

Para la determinación del punto de equilibrio, se precisa conocer el valor entre costos fijos y costos variables, para poder representar la relación. Véase cuadro siguiente.

**Cuadro 84. Punto de equilibrio**

Año	Costos fijos	Costos variables	Costos totales	Ventas totales	b (% costo variable)	Punto de equilibrio	Margen de utilidad	
1	\$77.152.815	\$34.780.000	\$111.932.815	\$116.480.000	29,86%	\$109.997.061	\$4.547.185	4,06%
2	\$77.152.815	\$34.780.000	\$111.932.815	\$116.480.000	29,86%	\$109.997.061	\$4.547.185	4,06%
3	\$77.152.815	\$43.100.000	\$120.252.815	\$145.600.000	29,60%	\$109.594.633	\$25.347.185	21,08%
4	\$77.152.815	\$63.900.000	\$141.052.815	\$218.400.000	29,26%	\$109.062.620	\$77.347.185	54,84%
5	\$77.152.815	\$76.380.000	\$153.532.815	\$262.080.000	29,14%	\$108.886.429	\$108.547.185	70,70%

Fuente. Los autores del Proyecto

De los datos del cuadro anterior se observa que en todos los periodos las ventas se encuentran por encima del punto de equilibrio razón por la cual se genera utilidad en los 5 periodos de operación de la escuela de salsa. Del cuadro también se observa que el margen de utilidad se incrementa a medida que aumenta el número de servicios, pasa de 4,06% en el primer año al 70,70% en el último año.

### 6.2 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La creación de una escuela de salsa estilo caleño, busca generar un impacto social positivo para el Municipio de Floridablanca mejorando la calidad de vida de los ciudadanos en la implementación del tiempo libre en actividades lúdico deportivas, aprendiendo a bailar un estilo de salsa único en el mundo, con el que se pretende disminuir el sedentarismo y aumentar el ejercicio físico, sin necesidad de desplazarse a largas distancias.

El convivir con los vecinos y amigos, compartiendo espacios en los que todos aprenden, es la oportunidad para conocer y tolerar aquellos que conviven a su alrededor y que por el trabajo y las ocupaciones diarias del hogar no se dan la oportunidad de saber quién es su vecino.

Este proyecto también genera a la comunidad seis nuevos empleos los cuales contribuirán a mejorar la calidad de vida de su hogar.

### **6.3 IMPACTO AMBIENTAL**

En el planteamiento y desarrollo de este proyecto no hay acciones humanas que demuestren que esta actividad genera un impacto ambiental negativo, se debe tener en cuenta que los estudiantes pueden generar algunos desechos en cantidades mínimas, para los cuales se dispondrán recipientes de recolección de los mismos y que para el funcionamiento de los equipos se necesita energía eléctrica la cual se debe utilizar de forma responsable, también es importante destacar que el ruido generado para el desarrollo de las actividades no supera los decibeles que esta permitido por norma, ya que las clases se darán en las zonas sociales y estas están en campos abiertos, por lo que el ruido no se concentra en un solo lugar y por el contrario se dispersa.

Los horarios de clases se establecen en horas en las que no se generen molestia a la comunidad, de esta forma se evita la incomodidad de quienes están más cerca a las zonas sociales.

### **6.4 IMPACTO FINANCIERO**

Para desarrollar la evaluación financiera de las condiciones del proyecto, se realiza un análisis con base en los índices de evaluación, tales como el valor presente neto (VPN) la Tasa Interna de Retorno (TIR), la TIR modificada, periodo de recuperación de inversión y el análisis de razones financieras, esto con el propósito de poder determinar la viabilidad financiera del proyecto.

**6.4.1. Valor presente neto.** Como su nombre lo indica, se estima con base en el estado de los ingresos y egresos totales en el momento presente. Para el cálculo de la VPN es conveniente definir una tasa de oportunidad actual, esta debe condensar la tasa más alta por inversión (se toma de la tasa más alta que las entidades financieras pagan por CDT's) y una tasa o factor de riesgo.

Tasa de oportunidad = Tasa en CDT + Tasa de riesgo

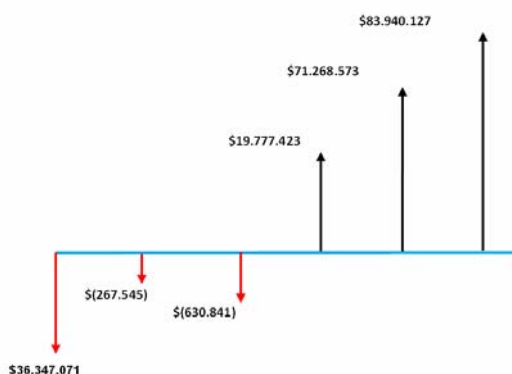
De acuerdo a los bancos consultados, la entidad financiera Finandina S.A es la que concede la tasa más alta equivalente a 7,17% efectivo anual. Considerando una tasa de riesgo para las actividades que desarrollará la empresa se fija un valor de 17,83% efectivo anual. La tasa de oportunidad equivale entonces al 25%. Antes de calcular los índices de evaluación, es importante definir los flujos netos para cada periodo. Véase el siguiente cuadro.

El periodo 6 hace relación al valor de salvamento de la flota y equipo de transporte teniendo en cuenta que la depreciación de este rubro se hizo a 10 años.

**Cuadro 85. Presupuesto de ingresos y egresos**

Año	0	1	2	3	4	5	6
Ingresos	\$36.347.071	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000	\$3.100.000
Egresos	\$18.299.785	\$116.747.545	\$117.110.841	\$125.822.577	\$147.131.427	\$178.139.873	\$ -
<b>Flujo Neto</b>	<b>\$18.047.286</b>	<b>\$(267.545)</b>	<b>\$( 630.841)</b>	<b>\$19.777.423</b>	<b>\$ 71.268.573</b>	<b>\$83.940.127</b>	<b>\$3.100.000</b>

Fuente. Los autores



**Cuadro 86. Valor presente neto**

Año	Flujo neto	Factor VPN (1+i) <sup>n</sup>	VPN	VPN acumulado
0*	\$ (36.347.071)	(1+0,25) <sup>0</sup>	(\$ 36.347.071)	(\$ 36.347.071)
1	\$ (267.545)	(1+0,25) <sup>1</sup>	(\$ 214.036)	(\$ 36.561.107)
2	\$ (630.841)	(1+0,25) <sup>2</sup>	(\$ 403.738)	(\$ 36.964.845)
3	\$19.777.423	(1+0,25) <sup>3</sup>	\$ 10.126.040	(\$ 26.838.805)
4	\$ 71.268.573	(1+0,25) <sup>4</sup>	\$ 29.191.608	\$ 2.352.803
5	\$83.940.127	(1+0,25) <sup>5</sup>	\$ 27.505.501	\$ 29.858.304

\* En este periodo se considera el VPN

Fuente. Los autores del Proyecto

El VPN demuestra que el proyecto es viable económicamente, por cuanto además de obtener la tasa de interés de oportunidad o tasa de descuento, genera un ingreso adicional de \$29.858.304 durante la vida útil del proyecto.

**6.4.2 Tasa Interna de Retorno TIR.** La tasa interna de retorno es aquella que hace que el valor de los ingresos del proyecto sea equivalente al valor presente de los egresos, es decir, es la tasa de interés que hace que el Valor Presente neto sea igual a cero. La TIR se calcula con base a la información del flujo neto de caja.

**Cuadro 87. Flujos netos**

<b>Año</b>	<b>Flujo neto</b>
<b>0*</b>	(\$ 36.347.071,00)
<b>1</b>	(\$ 267.544,53)
<b>2</b>	(\$ 630.841,12)
<b>3</b>	\$ 19.777.422,64
<b>4</b>	\$ 71.268.573,02
<b>5</b>	\$ 83.940.127,19

Fuente. Los autores del Proyecto

El siguiente cuadro muestra la tasa interna de retorno calculada a través de la herramienta Excel 2007.

**Cuadro 88. Tasa de interés TIR**

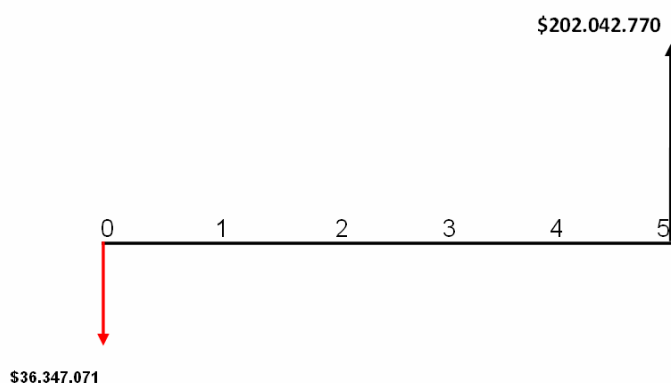
<b>Año</b>	<b>Flujo neto</b>	<b>Factor VPN (1+i)^n</b>	<b>VPN</b>	<b>VPN acumulado</b>
0*	\$ (36.347.071)	(1+0,4392)^0	\$ (36.347.071)	\$ (36.347.071)
1	\$ (267.545)	(1+0,4392)^1	\$ (185.894)	\$ (36.532.965)
2	\$ (630.841)	(1+0,4392)^2	\$ (304.551)	\$ (36.837.516)
3	\$19.777.423	(1+0,4392)^3	\$ 6.634.064	\$ (30.203.452)
4	\$71.268.573	(1+0,4392)^4	\$ 16.610.320	\$ (13.593.132)
5	\$ 83.940.127	(1+0,4392)^5	\$ 13.593.132	\$ 0

Fuente. Los autores del Proyecto

El interés que satisface la ecuación (VPN=0) corresponde a la TIR y equivale a 43,92% en consecuencia se puede afirmar que el proyecto es rentable y conviene la financiación, ya que la TIR es mayor que la tasa de oportunidad.

La tasa interna de retorno calculada anteriormente deja un margen de maniobra alto, en este sentido se pueden reducir el número de servicios a ofrecer (capacidad utilizada) o disminuir el precio de venta con el fin de ser más competitivos en el mercado.

**Tasa Interna de Retorno Modificada.** Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno Modificada, es preciso mover los flujos de dinero al periodo 5, con la consideración de que el proyecto se ve afectado con la tasa de oportunidad, que para las consideraciones anteriores se fijó en el 25%.



**Cuadro 89. TIR modificada valores futuros**

Año	Flujo neto	F = P (1+i)^n	Valor futuro	F. Acumulado
1	\$ (267.545)	(1+0,25)^4	\$ (653.185)	\$ (653.185)
2	\$ (630.841)	(1+0,25)^3	\$ (1.232.112)	\$ (1.885.296)
3	\$ 19.777.423	(1+0,25)^2	\$ 30.902.223	\$ 29.016.926
4	\$ 71.268.573	(1+0,25)^1	\$ 89.085.716	\$ 118.102.643
5	\$ 83.940.127	(1+0,25)^0	\$ 83.940.127	\$ 202.042.770

Fuente. Los autores del Proyecto

$$i = \sqrt[n]{F/P} - 1 = \sqrt[5]{202.042.770 / 36.347.071} - 1 = 40,92\%$$

La Tasa Interna de Retorno corresponde realmente a 40,92% valor que aun es mayor que la tasa de oportunidad por tanto se puede afirmar que el proyecto es rentable y la financiación es conveniente.

**6.4.3 Periodo de recuperación.** Mide el tiempo que tarda recuperar la inversión.

**Cuadro 90. Periodo de recuperación**

Año	Flujo neto	Acumulado
1	\$ (267.545)	\$ (267.545)
2	\$ (630.841)	\$ (898.386)
3	\$ 19.777.423	\$ 18.879.037
4	\$ 71.268.573	\$ 90.147.610
5	\$ 83.940.127	\$ 174.087.737

Fuente. Los autores del Proyecto

*CNR = Valor de la inversión – Valor acumulado en el periodo anterior*

*CNR = \$36.347.071 – \$18.879.037 = \$17.468.034*

$$\text{Periodo de recuperacion} = \frac{\text{CNR}}{\text{Flujo año en que se recupera}}$$

*Periodo de recuperacion = 17.468.034/71.268.573 = 3,25 años*

Se puede apreciar que la recuperación de la inversión se dará en el segundo año, el Costo No Recuperado (CNR) equivale entonces a \$17.468.034 en función de ello el Pay-Back o tiempo de retorno de la inversión, es de 2,25 años.

**6.4.4 Análisis de las Razones Financieras.** Los indicadores financieros representan la relación de las cifras extraídas de los estados financieros, balance general, estado de resultados y flujo de caja con el propósito de medir la situación de la escuela en términos de liquidez, endeudamiento, de actividad o rotación y rentabilidad. Véase cuadro siguiente y análisis posterior.

**Cuadro 91. Calculo razones financieras**

Indicador	Rubro	1	2	3	4	5
Liquidez	Activo Corriente	\$17.779.741	\$17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896	\$192.135.023
	Pasivo Corriente	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
	<b>Razón Corriente</b>	<b>\$1,53</b>	<b>\$2,42</b>	<b>\$4,32</b>	<b>\$4,00</b>	<b>\$5,06</b>
	Activo Corriente	\$17.779.741	\$17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896	\$192.135.023
	Pasivo Corriente	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
	<b>Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 6.186.437</b>	<b>\$ 10.053.098</b>	<b>\$28.383.254</b>	<b>\$ 81.123.381</b>	<b>\$154.143.508</b>
Endeuda.	Pasivo Total	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
	Activos Total	\$33.615.069	\$30.519.771	\$47.832.737	\$116.636.853	\$198.112.523
	<b>Nivel de Endeudamiento</b>	<b>34%</b>	<b>23%</b>	<b>18%</b>	<b>23%</b>	<b>19%</b>
Actividad	Ventas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
	Patrimonio	\$22.021.765	\$23.423.968	\$39.289.668	\$89.565.338	\$160.121.008
	<b>Rotación Patrimonio (veces)</b>	<b>5,29</b>	<b>4,97</b>	<b>3,71</b>	<b>2,44</b>	<b>1,64</b>
	Ventas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
	Activos totales	\$33.615.069	\$30.519.771	\$47.832.737	\$116.636.853	\$198.112.523
	<b>Rotación de Activos Total (veces)</b>	<b>3,47</b>	<b>3,82</b>	<b>3,04</b>	<b>1,87</b>	<b>1,32</b>
Rentabilidad	Utilidad Bruta	\$ 81.124.500	\$ 81.124.500	\$101.924.500	\$153.924.500	\$185.124.500
	Ventas netas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
	<b>Margen Bruto</b>	<b>69,65%</b>	<b>69,65%</b>	<b>70,00%</b>	<b>70,48%</b>	<b>70,64%</b>
	Utilidad Operativa	\$4.547.185	\$4.547.185	\$25.347.185	\$77.347.185	\$108.547.185
	Ventas netas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
	<b>Margen Operacional</b>	<b>3,90%</b>	<b>3,90%</b>	<b>17,41%</b>	<b>35,42%</b>	<b>41,42%</b>
	utilidad Neta	\$607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
	ventas netas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
	<b>Margen Neto</b>	<b>0,52%</b>	<b>1,08%</b>	<b>9,81%</b>	<b>20,72%</b>	<b>24,23%</b>
	Utilidad Neta	\$607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
	Patrimonio	\$22.021.765	\$23.423.968	\$39.289.668	\$89.565.338	\$160.121.008
	<b>Rentabilidad del capital</b>	<b>2,76%</b>	<b>5,39%</b>	<b>36,34%</b>	<b>50,52%</b>	<b>39,66%</b>
	Utilidad Neta	\$607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
	Activo total	\$33.615.069	\$30.519.771	\$47.832.737	\$116.636.853	\$198.112.523
<b>Rentabilidad de inversión</b>	<b>1,81%</b>	<b>4,13%</b>	<b>29,85%</b>	<b>38,79%</b>	<b>32,05%</b>	

Fuente. Los autores del Proyecto

**Bloque de liquidez.** La liquidez es la capacidad que tiene la empresa de generar los fondos suficientes para el cubrimiento de sus compromisos de corto plazo. A continuación se relacionan los índices de liquidez de acuerdo a las características del proyecto.

### Cuadro 92. Razón corriente

Rubro	1	2	3	4	5
Activo Corriente	\$17.779.741	\$17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896	\$192.135.023
Pasivo Corriente	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
<b>Razón Corriente</b>	<b>\$1,53</b>	<b>\$2,42</b>	<b>\$4,32</b>	<b>\$ 4,00</b>	<b>\$5,06</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

La escuela de salsa para el primer año cuenta con \$1,53 como respaldo a cada peso que deba a corto plazo, es decir, que del cien por ciento de los ingresos el 65,20% son para obligaciones corrientes y el sobrante queda como valor disponible, de igual manera en el año 5 la compañía de baile solo destina el 18% para las obligaciones corrientes por tanto, queda como valor disponible el 82% de los ingresos totales.

### Cuadro 93. Capital de trabajo

Rubro	1	2	3	4	5
Activo Corriente	\$17.779.741	\$17.148.900	\$36.926.323	\$108.194.896	\$192.135.023
Pasivo Corriente	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$ 37.991.515
<b>Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 6.186.437</b>	<b>\$10.053.098</b>	<b>\$28.383.254</b>	<b>\$81.123.381</b>	<b>\$154.143.508</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Una vez la escuela de salsa cancele el total de las obligaciones corrientes queda como valor disponible \$6.186.437 para el primer año. En el cuadro anterior se puede observar los valores disponibles para los siguientes años, con el propósito de atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de actividades.

El incremento del valor disponible en cada año obedece al incremento en la capacidad utilizada y en la disminución de las obligaciones financieras.

**Bloque de endeudamiento.** Mide la importancia relativa de la deuda y su estructura como proporción de los recursos totales empleados por la escuela de salsa, es decir muestra la proporción de los activos que pertenecen a los acreedores.

#### Cuadro 94. Nivel de endeudamiento

Rubro	1	2	3	4	5
Pasivo Total	\$11.593.305	\$7.095.803	\$8.543.069	\$27.071.515	\$37.991.515
Activos Total	\$33.615.069	\$30.519.771	\$47.832.737	\$116.636.853	\$198.112.523
<b>Nivel de Endeudamiento</b>	<b>34%</b>	<b>23%</b>	<b>18%</b>	<b>23%</b>	<b>19%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Podemos concluir que la participación de los acreedores para el primer año es del 34% y el último año es del 19% sobre el total de los activos de la compañía lo cual no es un nivel de alto riesgo.

**Bloque de actividad o rotación.** Hace referencia a la medición de la eficiencia con que la compañía hace uso de sus recursos. Entre mas alto sea el índice quiere decir que se esta haciendo un mejor uso de los recursos.

#### Cuadro 95. Rotación patrimonio (veces)

Rubro	1	2	3	4	5
Ventas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
Patrimonio	\$22.021.765	\$23.423.968	\$39.289.668	\$89.565.338	\$160.121.008
<b>Rotación Patrimonio (veces)</b>	<b>5,29</b>	<b>4,97</b>	<b>3,71</b>	<b>2,44</b>	<b>1,64</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

La rotación del patrimonio se da en el primer año en 5,29 veces y 1,64 en el último año, es decir que por cada peso invertido en capital para el periodo 1 se puede generar \$5,29 en ventas. Véase cuadro anterior para los siguientes años.

#### Cuadro 96. Rotación activos total

Rubro	1	2	3	4	5
Ventas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
Activos totales	\$33.615.069	\$30.519.771	\$47.832.737	\$116.636.853	\$198.112.523
<b>Rotación de Activos Total (veces)</b>	<b>3,47</b>	<b>3,82</b>	<b>3,04</b>	<b>1,87</b>	<b>1,32</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Podemos interpretar que la rotación de los activos totales de la escuela de sala para el primer años fue de 347 veces, es decir que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de \$3,47 para el primer año y \$1,32 para el último año.

**Bloque de rentabilidad.** Se entiende por rentabilidad el beneficio que los inversionistas esperan por el sacrificio económico que realizan comprometiendo fondos en el proyecto, en ese sentido se define como la medida de la productividad de los fondos comprometidos.

**Cuadro 97. Margen bruto**

Rubro	1	2	3	4	5
Utilidad Bruta	\$81.124.500	\$81.124.500	\$101.924.500	\$153.924.500	\$185.124.500
Ventas netas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
<b>Margen Bruto</b>	<b>69,65%</b>	<b>69,65%</b>	<b>70,00%</b>	<b>70,48%</b>	<b>70,64%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

De lo anterior se puede decir que para el primer y segundo año la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de venta fue del 69,65%, de igual manera se observa un leve incremento para los siguientes años en función del incremento de las ventas. Lo anterior indica que por cada peso que la empresa venda se genera una utilidad bruta del 69,65% hasta llegar al 70,64%.

**Cuadro 98. Margen operacional**

Rubro	1	2	3	4	5
Utilidad Operativa	\$4.547.185	\$4.547.185	\$25.347.185	\$77.347.185	\$108.547.185
Ventas netas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
<b>Margen Operacional</b>	<b>3,90%</b>	<b>3,90%</b>	<b>17,41%</b>	<b>35,42%</b>	<b>41,42%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Podemos observar que la escuela para los dos primeros periodos genera una utilidad equivalente al 3,90% y a partir del tercer año existe un crecimiento de la utilidad originado por el aumento de la capacidad utilizada, por lo anterior se concluye que por cada peso invertido el desarrollo de la empresa genera \$3,90 para los dos primeros años y \$41,42 en el último año. Véase cuadro anterior

### Cuadro 99. Margen neto

Rubro	1	2	3	4	5
utilidad Neta	\$ 607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
ventas netas	\$116.480.000	\$116.480.000	\$145.600.000	\$218.400.000	\$262.080.000
<b>Margen Neto</b>	<b>0,52%</b>	<b>1,08%</b>	<b>9,81%</b>	<b>20,72%</b>	<b>24,23%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

El cuadro anterior muestra que a un margen neto de 0,52% quiere decir que por cada peso vendido se gana \$0,52. Posterior al periodo uno, se observa un incremento en el margen neto hasta llegar al 24,23% lo que quiere decir que por cada peso vendido en el último año se gana \$0,2423.

### Cuadro 100. Rentabilidad del capital

Rubro	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	\$607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
Patrimonio	\$22.021.765	\$23.423.968	\$39.289.668	\$89.565.338	\$160.121.008
<b>Rentabilidad del capital</b>	<b>2,76%</b>	<b>5,39%</b>	<b>36,34%</b>	<b>50,52%</b>	<b>39,66%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

Lo anterior permite concluir que la rentabilidad del patrimonio bruto para el primer año es positiva, la razón a este resultado tiene que ver con la superioridad de los ingresos totales frente a los egresos. Posterior a lo anterior se refleja un incremento en la rentabilidad del patrimonio considerando que a partir del segundo años comienza a disminuir los interese del crédito adquirido, de la misma manera en el tercer año la capacidad utilizada aumenta en relación a los servicios prestados tal como se observa en el estudio técnico.

### Cuadro 101. Rentabilidad de inversión

Rubro	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	\$ 607.224	\$1.261.983	\$14.279.129	\$45.248.103	\$63.500.103
Activo total	\$33.615.069	\$30.519.771	\$47.832.737	\$116.636.853	\$198.112.523
<b>Rentabilidad de inversión</b>	<b>1,81%</b>	<b>4,13%</b>	<b>29,85%</b>	<b>38,79%</b>	<b>32,05%</b>

Fuente. Los autores del Proyecto

El cuadro anterior muestra que por cada peso invertido en activos en el primer año se genera una utilidad relativamente baja equivalente a \$0,081, posterior a este periodo indica que por cada peso invertido en activos se genera una utilidad de \$0,0413 hasta llegar a \$0,3205 en el último año.

## **6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO:**

Desde el punto de vista de la evaluación financiera el proyecto de crear la escuela de salsa Tumbao resulta viable bajo las siguientes consideraciones

El Valor Presente Neto, que corresponde a \$29.858.304 demuestra la viabilidad económica, pues además de obtener la tasa de interés de oportunidad, genera un ingreso adicional.

La TIR es de 43,92%, siendo esta mayor que la tasa de oportunidad fijada en 25%, generando una rentabilidad, donde los inversionistas recuperaran la inversión en 2,25 años, y además obtendrán utilidades durante toda la vida útil del proyecto. También refleja que es conveniente realizar la inversión con recursos de apalancamiento financiero.

## CONCLUSIONES

Una vez culminado el estudio de factibilidad para la creación de la escuela de salsa Tumbá'o en el Municipio de Floridablanca se indican las siguientes conclusiones:

En aspectos referentes al estudio de mercados se logró precisar que el mercado objetivo está representado por 13.704 núcleos familiares y de ellos en promedio dos personas por hogar tomarían el curso, es decir, 27.408 personas de las cuales el 81,02% tienen disposición de tomar el programa de aprender a bailar salsa estilo caleño, por tanto, la demanda efectiva corresponde a 22.206 personas en los cinco años de vida útil del proyecto, de igual manera existe una demanda insatisfecha de 21.071 personas debido a que no existen escuelas con estas características en el Municipio de Floridablanca, en esta sentido es conveniente el proyecto desde el punto de vista del estudio de mercados teniendo en cuenta que existe la intención de recibir el curso por una cifra significativa y del mismo modo existe una demanda insatisfecha lo suficientemente grande para poner en marcha el proyecto desde el punto de vista comercial.

Desde el punto de vista técnico el proyecto resulta viable teniendo en cuenta que existen las condiciones y recursos necesarios para iniciar la puesta en marcha de la escuela de salsa con una capacidad utilizada equivalente a 462 personas en el primer año y 1.040 en el quinto año. Por otra parte la localización de las instalaciones administrativas de la futura escuela se determinó a través del método por puntos fijando como sitio la zona de cañaveral teniendo en cuenta que este lugar ofrece mejores posibilidades de promover la escuela en el Municipio de Floridablanca

La escuela de Salsa Tumbá'o se constituirá como una sociedad limitada teniendo en cuenta un mínimo de socios equivalente a dos personas y la responsabilidad que cada uno de ellos debe asumir a partir de su constitución atendiendo las disposiciones legales correspondientes a trámites de constitución, pago de impuestos y obligaciones laborales. Por otra parte se define una estructura lineal con dos colaboradores directos en el área administrativa y 4 instructores en el primer año y 6 en el quinto periodo vinculados por contrato de prestación de servicios

Por ultimo el proyecto se muestra como una alternativa viable desde el punto de vista financiero donde se logra precisar que con una inversión de \$36.347.071 los inversionista obtienen un valor presente neto de \$29.858.304 durante la vida útil del proyecto, la tasa interna de retorno corresponde al 43,92% cifra favorable puesto que se encuentra por encima de la tasa de oportunidad, y por ultimo el periodo de recuperar la inversión corresponde a 2,25, tiempo aceptable y atractivo para invertir en la nueva empresa.

## **RECOMENDACIONES**

Al terminar el estudio de factibilidad de la creación de la Escuela de Salsa Tumbao en el Municipio de Floridablanca, se dan las siguientes recomendaciones:

La escuela deberá contar con instructores altamente calificados en el arte de bailar salsa estilo caleño, con el fin de prestar un servicio de calidad y progreso en el aprendizaje, de modo que brinde satisfacción a las personas al momento de recibir el programa de aprender a bailar salsa estilo caleño en los conjuntos residenciales del Municipio de Floridablanca; por ultimo mantener y fortalecer las relaciones sociales entre las escuelas de salsa de la Ciudad de Bucaramanga con el fin de formar equipos de trabajo donde permitan ayudar al crecimiento de prestar este tipo de servicio.

## BIBLIOGRAFIA

Alcaldía de Floridablanca. Barrios del Municipio de Floridablanca [en línea]  
<<http://www.floridablanca.gov.co/site/>>

Artes Escénicas. Historia de la danza. [en línea]  
<<http://artesescenicasyethost15.com/danza/historia-de-la-danza.htm>>

ARBOLEDA Germán, Formulación, Evaluación y Control de proyectos, editorial AC editores, Quinta edición, pág. 31

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. Información demográfica de Floridablanca. [en línea] <[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)>

Estudio del trabajo - Ingeniería de métodos y medición del trabajo. Autor: Roberto García Criollo. Editorial: McGrawHill

Efdeportes.com. La Danza y el Baile. [en línea] <  
<http://www.efdeportes.com/efd46/baile.htm>>

Floridablanca SIG. Presentación. [en línea]  
<<http://sigfloridablanca.com/documentos/presentacion.html>>

GALINDO García Germán, Introducción al empresarismo, Primera edición, Tercera reimpresión, Alfa omega colombiana S.A., Bogotá D.C., 2007

Gerencia.com Sayco y Acinpro [en línea] <[www.gerencie.com/sayco-acinpro.html](http://www.gerencie.com/sayco-acinpro.html)>

GUDIÑO, Coral. Contabilidad 2000. Tercera Edición, 1998 Pág. 107-110

MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos, identificación, formulación, evaluación financiera, económica y social. Tercera edición. Santafé de Bogotá, 1997. Página 181-232

Matemáticas Financieras y Evaluación de Proyectos. Autor: Javier Serrano Rodríguez. Ediciones UNIANDES Facultad de Administración / Alfahomega.  
MÉNDES A. Carlos Eduardo. Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con énfasis en ciencias empresariales, Limusa Noriega Editores, Colombia, P.68

Matemáticas Financieras y Evaluación de Proyectos. Autor: Javier Serrano Rodríguez. Ediciones UNIANDES Facultad de Administración / Alfahomega.

Ministerio de Ambiente , Vivienda y Desarrollo Territorial. Decreto 948 de 1995 [en línea] <  
[http://www.google.com.co/search?q=El+Ministerio+de+Ambiente%2C+Vivienda+y+Desarrollo+Territorial+en+ejercicio+de+sus+facultades+legales%2C+en+especial+de+las+contenidas+en+el+Art%C3%ADculo+33+del+Decreto+Ley+2811+&hl=es-419&gbv=2&gs\\_l=hp.3..0l10.1937.3391.0.4109.14.8.0.4.4.1.344.1281.0j1j3j1.5.0...0.0.enOITdD5nr4](http://www.google.com.co/search?q=El+Ministerio+de+Ambiente%2C+Vivienda+y+Desarrollo+Territorial+en+ejercicio+de+sus+facultades+legales%2C+en+especial+de+las+contenidas+en+el+Art%C3%ADculo+33+del+Decreto+Ley+2811+&hl=es-419&gbv=2&gs_l=hp.3..0l10.1937.3391.0.4109.14.8.0.4.4.1.344.1281.0j1j3j1.5.0...0.0.enOITdD5nr4)>

PABÓN, Barajas Hernán. Fundamentos de Costos, Ediciones UIS, Unidad 6 Costos por Procesos.  
Sabor Auxiliador. Historia de la Salsa. [en línea] <  
<http://saborauxiliador.blogspot.com/2010/05/historia-de-la-salsa.html>>

Salta 21. La danza y sus beneficios. [en línea] <  
<http://www.salta21.com/La-Danza-sus-beneficios-y.html>>

Senado de la Republica, Ley 1429 de 2010 [en línea] <  
[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2010/ley\\_1429\\_2010.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2010/ley_1429_2010.html)>

Sistema Nacional de Cultura. Danza. Descripción de la situación actual [en línea] <  
[http://www.sinic.gov.co/oei/paginas/informe/informe\\_53.asp](http://www.sinic.gov.co/oei/paginas/informe/informe_53.asp)>

Slideshare. Informe económico semanal [en línea]  
<<http://www.slideshare.net/SkandiaColombia/skandia-colomiba-informe-economico-semanal-noviembre-25-a-diciembre-02-de-2011>>

Smith Master. Historia de la Salsa [en línea] <<http://smithmasters.blogspot.com/>>

WIKIPEDIA, Personalidades de la salsa [en línea]  
<<http://es.wikipedia.org/w/index.php?search=personalidades+de+la+salsa&title=Especial%3ABuscar>>

WIKIPEDIA. Floridablanca (Santander) [en línea]  
<[http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca\\_\(Santander\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca_(Santander))>

Wikipedia. Salsa (Baile). [en línea] <[http://es.wikipedia.org/wiki/Salsa\\_\(baile\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Salsa_(baile))>

## ANEXOS

### Anexo A. Instrumento de encuesta



UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

En el marco del desarrollo de los procesos formativos del programa Gestión Empresarial, se adelantan estudios de factibilidad, en tal sentido, se presenta la siguiente encuesta con el fin de conocer las necesidades, gustos y/o preferencias que tiene usted como residente del conjunto en materia de deporte, recreación, ocio, tiempo libre y su interés en participar en actividades lúdico- deportivas que contribuyan al buen desarrollo de la personalidad, buena salud física y mental.

**La información recopilada en esta encuesta tendrá tratamiento estadístico.**

Por favor marque su respuesta por el frente y el revés de la hoja

**1- ¿En su tiempo libre realiza actividades lúdico-deportivas?**

a. Si\_\_\_ ¿cuál?(es) \_\_\_\_\_ b. No\_\_\_ ¿Por qué razón?\_\_\_\_\_

**2- Ubique los integrantes de su hogar de acuerdo a los rangos de edad (inclúyase usted).**

EDAD	NUMERO
Menor de 8 años	
8 a 18 años	
19 a 39 años	
40 a 60	
mas de 60 años	

**3- ¿Cuál de los siguientes ritmos es su preferido para bailar? (marque una sola opción)**

a. No me gusta bailar (no se bailar) b. Merengue c. Tango

- d. Vallenato
- g. Reggaetón

- e. Salsa
- h. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

f. Folclórica

**4- ¿Conoce o ha escuchado de alguna(s) escuela(s) especializada(s) para enseñar a bailar salsa en Bucaramanga o su Área Metropolitana?**

- a. Si \_\_\_\_\_ ¿Cuál(es)? \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

**5- ¿A través de qué medio la(s) conoce o tiene referencia de ella(s)? (marque una sola opción)**

- a. Estuvo en dicha escuela
- b. Por comerciales en la televisión
- c. Por cuñas radiales
- d. Medios impresos (revistas, volantes, afiches, etc.)
- e. Por referidos (amigos Otro medio ¿Cuál? \_\_\_\_\_)
- f. Esta actualmente en dicha escuela

**6- ¿Estaría usted dispuesto a recibir clases de salsa para aprender ó mejorar su estilo?**

- a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_ ¿Por qué razón? \_\_\_\_\_

***(Si la respuesta es No, dar por terminada la encuesta, en caso contrario continuar en la siguiente pregunta)***

**7- ¿En donde le gustaría recibir clases para aprender a bailar salsa?**

- a. Sede escuela
- b. salón social del conjunto residencial donde vive
- c. zona al aire libre
- d. otro ¿cuál? \_\_\_\_\_

**8- Indique el día de la semana y franja horaria en que a usted se le facilitaría recibir las clases (clases de 2 horas). Marque una sola opción**

HORA	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
5 am - 8 am							
8 am - 12 am							
2 pm - 6 pm							
6 pm - 10 pm							

9- El programa que se propone para aprender, o perfeccionar el ritmo de salsa consta de tres niveles (básico, medio y avanzado). Cada nivel se trabajará en un lapso promedio de 3 meses, distribuido en 8 horas mes, para un total de 24 horas por nivel, esto es, el programa completo está planificado para desarrollarse durante 9 meses. La descripción de cada nivel se presenta a continuación.

Con base en dicha descripción y la intensidad horaria expuesta, por favor manifieste cuánto estaría dispuesto usted a pagar por mes y cuántos niveles estaría dispuesto a tomar, teniendo en cuenta su necesidad particular de aprender o perfeccionar el estilo (todos los participantes inician en el nivel básico).

Nivel	Descripción	Horas mes	Horas totales x nivel	Disponibilidad a pagar mes*	Disponibilidad a tomar el nivel (Marque Sí o No)
Básico	Introducción al estilo Nueva York, Puertorriqueño, los Ángeles, Cubano con los pasos y giros básicos	8	24	a. _____ b. _____	
Medio	Además de aplicar los conceptos del primer nivel se incluye expresión corporal, reconocimiento de instrumentos musicales y patrones rítmicos, introducción al estilo caleño.	8	24	c. _____ d. _____	
Avanzado	pasos y figuras estilo caleño	8	24	e. _____	

\*Disponibilidad a pagar:

- a. Menos de \$35.000 (¿cuánto?) \_\_\_\_\_ b. \$35.000 a \$40.000  
 c. \$40.001 a \$45.000 d. \$45.001 a \$50.000  
 e. Más de \$50.000 (¿cuánto?) \_\_\_\_\_

10- ¿Estaría usted dispuesto a subsidiar a otro miembro de su familia para que tome con usted el programa?

a. Si \_\_\_\_\_

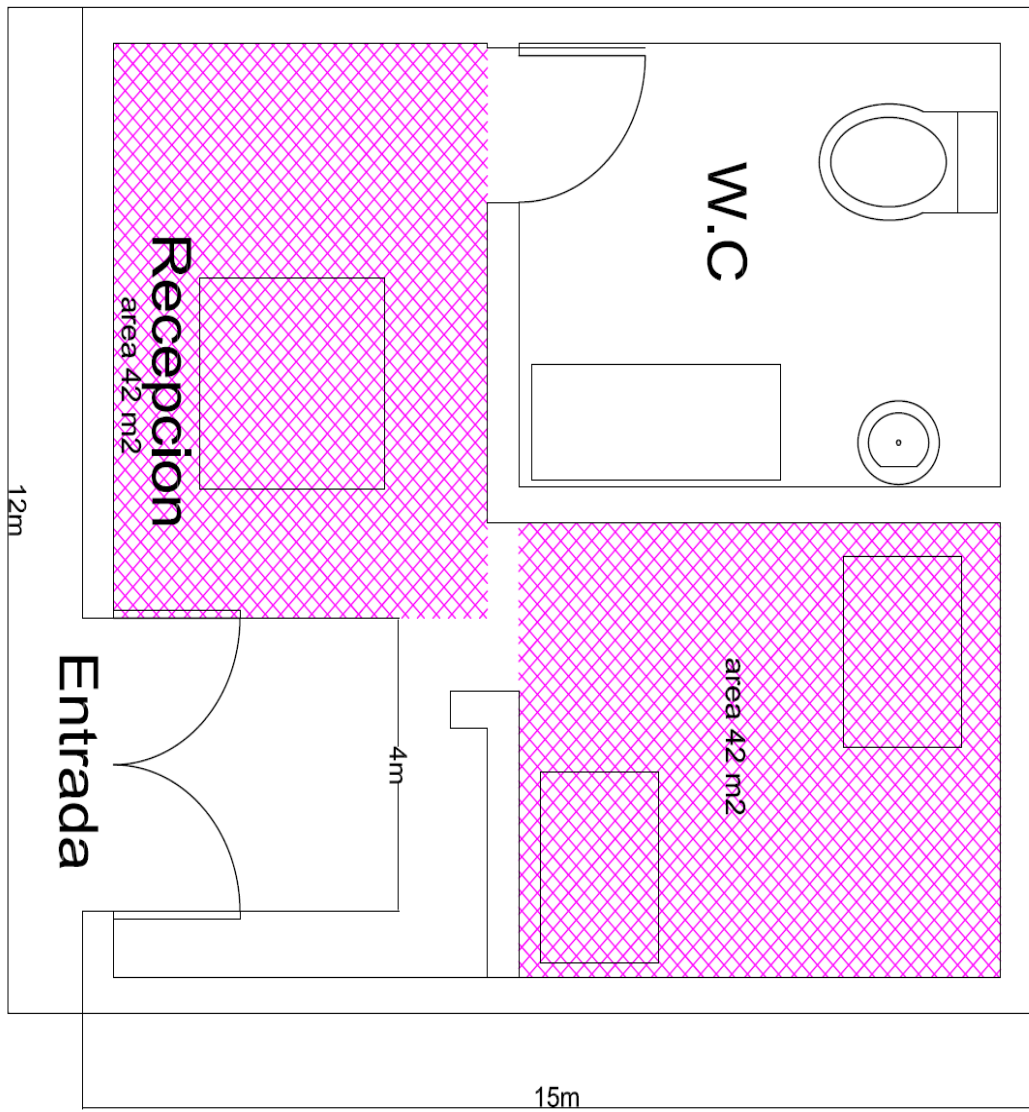
(Por favor relaciónelas en el siguiente cuadro, especificando su número, según corresponda)

<b>Parentesco</b>	<b>Cantidad (según aplique)</b>
Cónyuge	
Hijos	
Otro(s)	
<b>Total</b>	

b. No \_\_\_\_\_

***Muchas gracias por su colaboración.***

## Anexo B. Plano distribución de planta



### Anexo C. Lista de conjuntos totales

NUMERO CONGLOMERADO	CONJUNTO RESIDENCIAL	NUMERO APTOS	NUMERO CONGLOMERADO	COJUNTO RESIDENCIAL	NUMERO APTOS
1	Alameda de cañaveral	105	57	Lagos V	105
2	Alamos parque	119	58	Los pirineos	82
3	Altamira I	80	59	Mirador del campestre	40
4	Altamira II	70	60	Mirador del valle	168
5	Altamira III	85	61	Palmar del campo	100
6	Altos de cañaveral campes	170	62	Palmar del viento	96
7	Altos de cañaveral I	120	63	Panorama (aptos)	320
8	Altos de cañaveral II	135	64	Paragüitas	162
9	Altos de cañaveral III	90	65	Paragüitas real	120
10	Altos de cañaveral IV	160	66	Parque campestre	150
11	Altos de cañaveral V	140	67	Parque cañaveral	130
12	Altos de cañaveral VI	140	68	Parque san Agustín	400
13	Altos del valle	200	69	Piamonte	340
14	Andalucía	112	70	Pinar de Versalles	82
15	Arawak	180	71	Plaza Marsella	47
16	Arcos del campestre	68	72	Plazuela cañaveral	124
17	Belhorizonte I	50	73	Portal de castilla	150
18	Belhorizonte II	50	74	Portal de Oviedo	50
19	Belhorizonte III	50	75	Portal del bosque	160
20	Belhorizonte IV	50	76	Portal siglo XXI	120
21	Belhorizonte V	50	77	Portales del campestre	73
22	Bosques de la florida	326	78	Prados de cañaveral	230
23	Buganvilla	120	79	Prados de Fátima	77
24	Carabelas	79	80	Quintas de cañaveral	87
25	Cerros de cañaveral	50	81	Quintas de florida	35
26	Cerros del campestre	160	82	Quintas del campestre	50
27	Ciudadela comfenalco	200	83	Quintas del palmar	105
28	Club el lago	140	84	Redil del country	80
29	Club house I	74	85	San Ángel	155
30	Club house II	31	86	San diego	112
31	Club house III	114	87	Santa catalina	195
32	Condado campestre	200	88	Santa Coloma	180
33	Condominio parque cañaveral	70	89	Santa María de cañaveral	244
34	Payador	65	90	Santorini	120
35	Andalucía	12	91	Torres de Aragón	165
36	Cracovia II	90	92	Torres de cañaveral	90
37	El bosque A	120	93	Torres de madeira	170
38	El bosque B	150	94	Torres de san Felipe	250
39	El bosque C	140	95	Torres de Sevilla	160
40	El bosque D	120	96	Trinitarios	210
41	El bosque E	70	97	Urbanización Fátima	110
42	El bosque E-1	120	98	Valmonti	170
43	El bosque F	200	99	Valverde	120
44	El bosque G-1	145	100	Versalles campestre	80
45	El bosque G-2	70	101	Versalles I	122
46	Favuis	80	102	Villa cañaveral	118
47	Florida real	130	103	Villa claver	150
48	Iroka	120	104	Villa firenze	100
49	Jardín de Versalles	98	105	Villa Italia	22
50	Jardines del campestre	61	106	Villa Natalia	130
51	La península	100	107	Villa piedra del sol	140
52	La pera	72	108	Villa Tarragona	170
53	La Riviera	80	109	Villas del Mediterráneo	178
54	La ronda	130	110	Vista azul	130
55	La zafra	95	111	Vista campestre	54
56	Lagos IV	120		<b>TOTAL HOGARES</b>	<b>13.704</b>

Fuente. Alcaldía Floridablanca

#### Anexo D. Conjuntos seleccionados para el cálculo de la muestra

NUMERO	NOMBRE	NUMERO HOGARES	%	NUMERO DE ENCUESTAS
1	Alameda de cañaveral	105	2%	6
2	Álamos parque	119	2%	7
3	Altamira I	80	1%	4
4	Altamira II	70	1%	4
5	Altos de cañaveral I	120	2%	7
6	Altos de cañaveral III	90	1%	5
7	Altos de cañaveral V	140	2%	8
8	Altos de cañaveral VI	140	2%	8
9	Andalucía	112	2%	6
10	Belhorizonte I	50	1%	3
11	Belhorizonte V	50	1%	3
12	Bosques de la florida	326	5%	18
13	Buganvilia	120	2%	7
14	Carabelas	79	1%	4
15	Cerros del campestre	160	2%	9
16	Club el lago	140	2%	8
17	Club house I	74	1%	4
18	Club house III	114	2%	6
19	Conjunto payador	65	1%	4
20	El bosque A	120	2%	7
21	El bosque B	150	2%	8
22	El bosque C	140	2%	8
23	El bosque D	120	2%	7
24	El bosque E	70	1%	4
25	El bosque G-1	145	2%	8
26	Favuis	80	1%	4
27	Iroka	120	2%	7
28	Jardín de Versailles	98	1%	5
29	La pera	72	1%	4
30	La ronda	130	2%	7
31	La zafra	95	1%	5
32	Lagos IV	120	2%	7
33	Los pirineos	82	1%	5
34	Paragüitas	162	2%	9
35	Paragüitas real	120	2%	7
36	Parque campestre	150	2%	8
37	Parque san Agustín	400	6%	22
38	Plazuela cañaveral	124	2%	7
39	Portal de Oviedo	50	1%	3
40	Portal siglo XXI	120	2%	7
41	Prados de Fátima	77	1%	4
42	Quintas de florida	35	1%	2
43	Quintas del palmar	105	2%	6
44	Redil del country	80	1%	4
45	San diego	112	2%	6
46	Santa catalina	195	3%	11
47	Torres de Aragón	165	2%	9

<b>NUMERO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>NUMERO HOGARES</b>	<b>%</b>	<b>NUMERO DE ENCUESTAS</b>
48	Torres de cañaveral	90	1%	5
49	Torres de Sevilla	160	2%	9
50	Trinitarios	210	3%	12
51	Valverde	120	2%	7
52	Villa firenze	100	1%	6
53	Villa Italia	22	0%	1
54	Villa Tarragona	170	3%	9
55	Villas del Mediterráneo	178	3%	10
56	Vista campestre	54	1%	3
<b>TOTAL</b>		<b>6.695</b>	<b>100%</b>	<b>374</b>

Fuente. Los autores del Proyecto