

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN  
ARTÍSTICA PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA

Autores:

CLAUDIA ANDREA GALVIS DIAZ  
DIANA CAROLINA MARTÍNEZ JIMÉNEZ

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2017

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN  
ARTÍSTICA PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA

Autoras:

CLAUDIA ANDREA GALVIS DIAZ  
DIANA CAROLINA MARTÍNEZ JIMÉNEZ

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Gestión Empresarial

Director de Proyecto de Grado  
LUIS DONALDO MAYORGA BARRIGA  
Ingeniero Industrial

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2017

## DEDICATORIA

“Puse en el Señor toda mi esperanza; Él se inclinó hacia mí y escucho mi Clamor”  
Salmo 40:1

A Dios en primera instancia por ser mi pastor, guía y testigo de cada uno de mis pasos, de cada una de mis acciones, de cada uno de los diferentes sentimientos que hube en este largo camino. No fue fácil, fue de mucha perseverancia, paciencia y sobre todo disciplina, hoy debo decir que a Él sea la Gloria y la Honra; sin lugar a duda fue mi mejor sombra y refugio para hacer este gran sueño una realidad.

A mi madre *María Esther Díaz de Galvis*, a quien debo decirle gracias madre por ser tan sincera, incondicionales y por ayudarme a no desistir en los momentos más difíciles de mi vida universitaria.

A mi hija *Anabell Archibold Galvis*, por llegaste en la mitad de mi carrera y aunque se “volvió más pesada la cosa” con tu ternura y amor, fuiste más que mi fuerza y por supuesto serás mis ganas de crecer y seguir triunfando. Gracias hija mía.

A mi esposo *Cristian Alexander Archibold Viana*, porque me demostró con su afecto y acompañamiento en trabajos y consultas que las cosas no se consiguen por si solas y como tú dices “Antes de quejarnos debemos trabajar más duro Claudia Andrea” Gracias amor de mi vida por creer en mí.

A mi cipas *Diana Carolina Martínez Jiménez*, porque siempre nos entendimos, por los miles de sentimientos encontrados, porque creíste en mi desde el primer día de clases, al igual que yo confié en ti... Lo logramos amiga!

*Claudia Andrea Galvis Díaz*

## DEDICATORIA

A Dios que me dio la sabiduría y entendimiento para cumplir esta meta tan anhelada a mis padres por darme el apoyo durante estos años de estudio y en ella la capacidad por superarme y desearme lo mejor en cada paso por este camino difícil y arduo en la vida. Gracias por ser como son, por su presencia en mi vida que me llena de bendición así mismo forjándome a ser una mujer llena de principios y valores y del temor de Dios.

A mi Hija Ariadna que fue el motivo tangible para superarme gracias a ella logre luchar en cada momento difícil de mi proceso académico, por ultimo a mi cipas Claudia Galvis gracias por su perseverancia y constancia hoy te puedo decir que lo logramos amiga definitivamente Dios no se equivocó en colocarte en mi camino.

*Diana Carolina Martínez Jiménez*

## **AGRADECIMIENTOS**

Los obstáculos no existen, lo que existe son diferentes situaciones que ponen en prueba nuestra perseverancia, fuerza y fe a nuestro padre celestial. Lo cual determinamos si paramos o seguimos (no existe otras opciones). Cada uno llega hasta dónde quiere llegar sin importar que tan duro le toca trabajar, siempre hemos recordado que no existe victoria sin lucha.

Por tal motivo es de gran alegría hoy darle gracias a DIOS primeramente, por cada una de sus bendiciones, por escucharnos y hacer sus maravillosos milagros, por hacer que cada dificultad fuera un reto más en nuestras vidas.

A nuestras madres, hijas, hermanos y esposo por el apoyo y la comprensión de nuestro ausentismo en los momentos más significativos que se comparten en una sola familia.

A los diferentes maestros que nos dictaron clases en el transcurso de nuestra carrera, en especial al ing. Luis Francisco Hernández, porque aunque no fue nuestro director de grado, estuvo presente dándonos su mejor asesoría. Gracias Luis Francisco.

A la universidad que nos permitió dejarnos ser parte de su institución donde hoy llevaremos con orgullo el título de profesionales de la UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER.

Compañeras, Director de Grado Luis Donaldo Mayorga Barriga gracias por el acompañamiento y las experiencias adquiridas compartidas.

Lluvia de Bendiciones para cada uno de nosotros!

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>20</b>
1. GENERALIDADES	22
1.1 PANORAMA DEL SECTOR	22
1.2 CONTEXTO GEOGRAFICO	28
1.3 ASPECTOS LEGALES	36
<b>2. ESTUDIO DE MERCADOS</b>	<b>36</b>
<b>2.1 OBJETIVOS</b>	<b>36</b>
2.1.1 Generales	36
2.1.2 Específicos	36
<b>2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>	<b>37</b>
2.2.1 Definición, Usos y especificaciones del servicio	37
2.2.2 Atributos Diferenciadores del Producto	48
<b>2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO</b>	<b>49</b>
2.3.1 Mercado Potencial.	49
2.3.2 Mercado Objetivo	49
<b>2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b>	<b>50</b>
2.4.1 La Demanda	50
2.4.1.1 Descripción del problema	50
2.4.1.2 Necesidades de información	51
2.4.1.3 Ficha Técnica	53
2.4.2 Tabulación, Presentación y Análisis Resultado	55

2.4.3	Estimación de la demanda prueba piloto	66
2.4.4	Proyección de la demanda	67
2.5	Oferta o Competencia	68
2.5.1	Necesidades de Información	68
2.5.2	Ficha Técnica	68
2.5.3	Tabulación y presentación de resultado de la oferta	70
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia	77
<b>2.6</b>	<b>DEMANDA POTENCIA INSATISFECHA</b>	<b>82</b>
<b>2.7</b>	<b>CANALES DE COMERCIALIZACION</b>	<b>83</b>
2.7.1	Estructura de los canales actuales	83
2.7.2	Ventaja y desventaja de los canales actuales	84
2.7.3	Selección de los canales de comercialización	85
<b>2.8</b>	<b>PRECIO</b>	<b>85</b>
2.8.1	Análisis de precios de la competencia	86
2.8.2	Estrategia de fijación de precios	86
<b>2.9</b>	<b>PUBLICIDAD Y PROMOCION</b>	<b>87</b>
2.9.1	Objetivos	87
2.9.2	Logotipo	87
2.9.3	Slogan	88
2.9.4	Análisis de Medios	89
2.9.5	Selección de Medios	90
2.9.6	Estrategias Publicitarias	91
2.9.7	Presupuesto de Publicidad y Promoción	91

2.9.7.1	De Lanzamiento	92
2.9.7.2	De Operación	93
<b>3.</b>	<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>94</b>
<b>3.1</b>	<b>TAMAÑO DEL PROYECTO</b>	<b>94</b>
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	94
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	94
3.1.3	Capacidad del proyecto	95
3.1.3.1	Capacidad total diseñada por línea de servicio	95
3.1.3.2	Capacidad instalada	97
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada	98
<b>3.2</b>	<b>LOCALIZACIÓN</b>	<b>99</b>
3.2.1	Macro localización	99
3.2.2	Micro localización	100
<b>3.3</b>	<b>INGENIERÍA DEL PROYECTO</b>	<b>103</b>
3.3.1	Ficha técnica del servicio	103
3.3.2	Descripción técnica del proceso	104
3.3.3	Diagrama de operación, procesos y procedimientos	106
3.3.4	Control de calidad	109
3.3.5	Recursos	111
3.3.5.1	Recurso humano	111
3.3.5.2	Recurso físico	111
3.3.5.3	Recurso de insumos	114
3.3.6	Análisis de proveedores	114

3.3.7	Distribución de planta	115
3.3.8	Estructura Física de la Escuela Formación Artística	116
<b>4.</b>	<b>ESTUDIO ADMINISTRATIVO</b>	<b>117</b>
<b>4.1</b>	<b>FORMA DE CONSTITUCIÓN</b>	<b>117</b>
4.1.1	Tipo de Sociedad	117
4.1.2	Gestión de creación, constitución y legalización	118
<b>4.2</b>	<b>CULTURA ORGANIZACIONAL</b>	<b>119</b>
4.2.1	Visión	119
4.2.2	Misión	119
4.2.3	Objetivos Empresariales	120
4.2.4	Políticas	120
<b>4.3</b>	<b>ESTRUTURA ORGANIZACIONAL</b>	<b>122</b>
4.3.1	Organigrama	123
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	123
4.3.3	Asignación salarial	129
<b>5.</b>	<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>130</b>
<b>5.1</b>	<b>INVERSIONES</b>	<b>130</b>
5.1.1	Inversión Fija	130
5.1.1.1	Terrenos	130
5.1.1.2	Construcción y Adecuación	130
5.1.1.3	Maquinaria y equipo	130
5.1.1.4	Muebles y enseres	131
5.1.1.5	Equipo de oficina	131

5.1.1.6	Herramientas	132
5.1.1.7	Total de Inversión Fija	132
5.1.2	Inversión Diferida	133
5.1.3	Inversión de Capital de Trabajo	134
5.1.3.1	Costos de producción	134
5.1.3.1.1	Materia Prima	134
5.1.3.1.2	Mano de Obra Directa	134
5.1.3.1.3	Costos Indirectos de Fabricación	134
5.1.3.1.4	Total Costos de Producción y/o Servicio	136
5.1.3.2	Gastos de Administración y Ventas	136
5.1.3.3	Gastos Financieros	137
5.1.3.4	Total Capital de Trabajo	138
5.1.4	Inversión Total	138
5.1.5	Fuentes de Financiación	139
<b>5.2</b>	<b>COSTOS y GASTOS</b>	<b>139</b>
5.2.1	Costos y Gastos Fijos	139
5.2.2	Costos y Gastos Variables	140
5.2.3	Costos Totales Unitarios	140
<b>5.3</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>141</b>
<b>5.4</b>	<b>PROYECCIONES FINANCIERA</b>	<b>141</b>
5.4.1	INGRESOS	141
5.4.2	EGRESOS	142
<b>5.5</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS PROYECTO A 5 AÑOS</b>	<b>142</b>

5.5.1	Estado de Resultado Proyectados a 5 años	142
5.5.2	Flujo de Caja de Proyecto	143
5.5.3	Balance General Inicial y Proyectado	144
<b>6.</b>	<b>EVALUACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>145</b>
<b>6.1</b>	<b>Evaluación Social y los Aspectos Claves RSE</b>	<b>145</b>
<b>6.2</b>	<b>EVALUCIÓN AMBIENTAL</b>	<b>146</b>
6.2.1	Matriz	146
<b>6.3</b>	<b>EVALUCIÓN FINANCIERO</b>	<b>149</b>
6.3.1	Valor Presente Neto	149
6.3.2	Tasa Interna de Retorno TIR	152
6.3.3	Periodo de Recuperación	153
6.3.4	Análisis de las Razones Financieras	153
<b>6.4</b>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>156</b>
<b>7.</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>164</b>
<b>8.</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>168</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>169</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>170</b>

## LISTA DE IMAGEN

	<b>Pág.</b>
Imagen 1. Panorámica de Barrancabermeja	30
Imagen 2. Canales de Comercialización Directo	84
Imagen 3. Canales de Comercialización Indirecto	84
Imagen 3. Logotipo	87
Imagen 4. Macro Localización del Proyecto	99
Imagen 5. Proceso de Inscripción	106
Imagen 6. Proceso de Matricula	107
Imagen 7. Proceso de Entrevista	108
Imagen 8. Distribución de la Planta	116

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Hogares estrato 3, 4, 5 y 6	49
Cuadro 2. Ficha Técnica	53
Cuadro 3. Numero de padres que quieren que sus hijos asistan	55
Cuadro 3. Hogares encuestados que tienen hijos menores de 15 años	56
Cuadro 5. Edad de los hijos menores de 15 años	57
Cuadro 6. Cantidad de hijos menores de 15 años que forman el hogar	58
Cuadro 7. Elección del área de mejor preferencia	59
Cuadro 8. Días adecuados para el desarrollo de la clases artísticas	60
Cuadro 9. Número de horas a la semana	61
Cuadro 10. Precio aceptado para la formación artística de los hijos	62
Cuadro 11. Sector de la ciudad de Barrancabermeja preferido	63
Cuadro 12. Servicio de valor agregado de Mayor aceptación	64
Cuadro 13. Instrumentos de mayor demanda	65
Cuadro 14. Estimación por horas de servicio por mes y año en la Escuela	67
Cuadro 15. Proyección de la demanda de horas por semana	68
Cuadro 16. Ficha Técnica de la Oferta	68
Cuadro 17. Selección de las áreas practicadas en las escuelas	70
Cuadro 18. Valor de la mensualidad que pagan los padres en otras es.	71
Cuadro 19. Jornadas preferidos que los niños tiene clases	72
Cuadro 20. Número de horas en las escuelas de formación artística	73
Cuadro 21. Cantidad de niño que hacen parte de las escuelas	74

Cuadro 22. Lugar donde se encuentran las escuelas de artes	75
Cuadro 23. Años de funcionamiento de las escuelas de artes	76
Cuadro 24. Cantidad de Escuelas de Formación Artística área Música	77
Cuadro 25. Cantidad de Escuelas de Formación Artística área Danzas	78
Cuadro 26. Cantidad de Escuelas de Forma. Artística área Artes Plástica	79
Cuadro 27. Debilidades y Fortalezas de la Competencia	80
Cuadro 28. Estimación de la Oferta anual	82
Cuadro 29. Proyección de la Oferta	82
Cuadro 30. Cuadro de la Demanda Insatisfecha	83
Cuadro 31. Presupuesto de Lanzamiento	92
Cuadro 32. Presupuesto de Operaciones	93
Cuadro 33. Número de grupos por área y servicios	97
Cuadro 34. Capacidad total diseñada por línea de servicios	98
Cuadro 35. Capacidad Proyectada	99
Cuadro 36. Calificación y Factores de Grado	102
Cuadro 37. Definición y Localización	102
Cuadro 38. Ficha Técnica del Producto	103
Cuadro 39. Cargos	111
Cuadro 40. Muebles y Enseres	111
Cuadro 41. Equipos de Oficina	112
Cuadro 42. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Música	112
Cuadro 43. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Plásticas	113
Cuadro 44. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Literatura	113

Cuadro 45. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Teatro	113
Cuadro 46. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Danza	113
Cuadro 47. Maquinaria y Equipos	114
Cuadro 48. Recurso de insumo	114
Cuadro 49. Distribución de la Planta	115
Cuadro 50. Perfil y Descripción de Cargo - Director	124
Cuadro 51. Perfil y Descripción de Cargo – Coordinador Académico	125
Cuadro 52. Perfil y Descripción de Cargo – Docentes	126
Cuadro 53. Perfil y Descripción de Cargo – Secretaria General	127
Cuadro 54. Perfil y Descripción de Cargo – Servicios Generales	128
Cuadro 55. Estructura Salarial	129
Cuadro 56. Carga prestacional	129
Cuadro 57. Maquinaria y Equipo	131
Cuadro 58. Muebles y Enseres	131
Cuadro 59. Equipos de Oficina	131
Cuadro 60. Herramientas (Materiales: Música, Danza, Teatro, LitPlas)	132
Cuadro 61. Total de Inversión Fija	133
Cuadro 62. Total de Inversión Diferida	133
Cuadro 63. Mano de Obra Directa	134
Cuadro 64. Depreciaciones	135
Cuadro 65. Costos Indirectos de Fabricación	135
Cuadro 66. Total de Costos de Producción y/o Servicio	136
Cuadro 67. Gastos de Administración y Venta	136

Cuadro 68. Gastos Administrativos	136
Cuadro 69. Valor a Financiar	137
Cuadro 70. Resumen de Crédito	138
Cuadro 71. Gastos Financieros	138
Cuadro 72. Total Capital de Trabajo	138
Cuadro 73. Inversión	139
Cuadro 74. Costos Fijos	140
Cuadro 75. Costos y Gastos Variables	140
Cuadro 76. Costos Totales unitarios	141
Cuadro 77. Precio de Ventas	141
Cuadro 78. Proyecciones en unidades a vender	141
Cuadro 79. Estado de Resultado	142
Cuadro 80. Flujo de Caja Proyectado	143
Cuadro 81. Balance General Inicial Proyectado	144
Cuadro 82. Matriz de Evaluación de Impacto	147
Cuadro 83. Continuación de la Matriz	147
Cuadro 84. Tasa de Descuento	150
Cuadro 85. Valor Presente Neto	150
Cuadro 86. Flujo Neto de Caja	151
Cuadro 87. Periodo de Recuperación	152
Cuadro 88. Razón Corriente	152
Cuadro 89. Capital de Trabajo	153
Cuadro 90. Nivel de Endeudamiento	153

Cuadro 91. Rotación de Activos	154
Cuadro 92. Margen bruto de ganancias	154
Cuadro 93. Punto de Equilibrio	155
Cuadro 94. Gráfico punto de equilibrio	156

## LISTA DE GRÁFICAS

	<b>Pág.</b>
Gráfica 1. Número de padres que quieren que sus hijos asistan a EFAN	55
Gráfica 2. Hogares encuestados. Tienen hijos menores de 15 años	56
Gráfica 3. Edades de los hijos menores de 15 años	57
Gráfica 4. Cantidad de hijos menores 15 años conformando hogar	58
Gráfica 5. Elección de área de mayor gusto por padres de familia	59
Gráfica 6. Días adecuados para el desarrollo de las clases	60
Gráfica 7. Número de horas que llevarían los niños	61
Gráfica 8. Precio aceptado para la formación artística	62
Gráfica 9. Número de horas a la semana que llevarían a los niños	63
Gráfica 10. Precio aceptado para la formación artística	64
Gráfica 11. Horario de atención	65
Gráfica 12. Selección de áreas practicadas en la escuela	70
Gráfica 13. Forma de pago por el servicio prestado	71
Gráfica 14. Jornadas preferidas por los niños para recibir clases	72
Gráfica 15. Número de horas que las escuelas artísticas dictan clases	73
Gráfica 16. Cantidad de niños que hacen parte de las escuelas	74
Gráfica 17. Lugar donde se encuentran las escuelas de formación	75
Gráfica 18. Años de funcionamiento de las escuelas de formación	76

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. En cuentas de la Demanda	171
Anexo B. En cuentas de la Oferta	172

## GLOSARIO

**Artes Plásticas:** Las artes plásticas son el trabajo con materiales moldeables o que tienen "plasticidad" y al manejarse con diferentes técnicas ayudan a expresar la idea que se quiere comunicar. Las artes plásticas es formar y conformar ideas con distintos materiales mediante acciones como la pintura y el dibujo (gráficas), y la arquitectura y escultura (plásticas); es decir, las artes plásticas representan un conjunto de acciones y actividades de tipo gráfico-plástico, en donde intervienen la vista y el tacto para apreciarlas y estimular nuestra imaginación y pensamiento.

**Danzas:** La danza es la acción o manera de bailar. Se trata de la ejecución de movimientos al ritmo de la música que permite expresar sentimientos y emociones. Se estima que la danza fue una de las primeras manifestaciones artísticas de la historia de la humanidad. Es importante resaltar el hecho de que la danza tiene su origen ya en la Prehistoria pues desde siempre el hombre ha tenido la necesidad de expresar sus sentimientos y no sólo a través de la comunicación verbal sino también mediante lo que sería la comunicación corporal.

**Habilidades:** El concepto de habilidad proviene del término latino *habilitas* y hace referencia a la maña, el talento, la pericia o la aptitud para desarrollar alguna tarea. La persona hábil, por lo tanto, logra realizar algo con éxito gracias a su destreza.

**Instrumentos Musicales:** Un instrumento musical es un objeto compuesto por la combinación de uno o más sistemas resonantes y los medios para su vibración, construido con el fin de reproducir sonido en uno o más tonos que puedan ser combinados por un intérprete para producir música. Al final, cualquier cosa que produzca sonido puede servir de instrumento musical, pero la expresión se reserva, generalmente, a aquellos objetos que tienen ese propósito específico.

**Literatura:** La literatura, en su sentido más amplio, es cualquier trabajo escrito; aunque algunas definiciones incluyen textos hablados o cantados. En un sentido más restringido y tradicional, es la escritura que posee mérito literario y que privilegia la literalidad, en oposición al lenguaje ordinario.

**Música:** El término música tiene su origen del latín “música” que a su vez deriva del término griego “mousike” y que hacía referencia a la educación del espíritu la cual era colocada bajo la advocación de las musas de las artes. Puede decirse que la música es el arte que consiste en dotar a los sonidos y los silencios de una cierta organización. El resultado de este orden resulta lógico, coherente y agradable al oído.

**Pintura:** Es el arte de la representación gráfica utilizando pigmentos mezclados con otras sustancias aglutinantes orgánicas o sintéticas. En este arte se emplean técnicas de pintura, conocimientos de teoría del color y de composición pictórica, y el dibujo.

**Servicios:** La palabra servicio define a la actividad y consecuencia de servir (un verbo que se emplea para dar nombre a la condición de alguien que está a disposición de otro para hacer lo que éste exige u ordena).

**Talento Artístico:** Se conoce como talento al conjunto de facultades, tanto artísticas como intelectuales, que dispone una persona y que entonces gracias a la disposición de las mismas es capaz de destacarse en algún nivel de estos campos.

## RESUMEN

### TÍTULO

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE FORMACIÓN ARTISTICA PARA NIÑOS.\*1**

### AUTOR

DIANA CAROLINA MARTINEZ JIMENEZ y CLAUDIA ANDREA GALVIS DIAZ\*\*

### PALABRAS CLAVES

Enseñanza, Música, Teatro, Danza, Artes Plásticas, Literatura, Docentes, Centro, niños y adolescentes.

### DESCRIPCIÓN

El proyecto de creación de una Escuela Artística para niños está diseñado con la finalidad de aprovechar el tiempo libre de aquellos menores que pasan en las calles donde pueden llegar a caer en vandalismo, drogadicción y delincuencia para que se dediquen a una actividad que les proporciona un sano entretenimiento, les brinda la oportunidad de desarrollar la creatividad y habilidades sociales, además de contribuir a su desarrollo educacional.

La Escuela de Formación Artística para Niños buscará abarcar los diferentes sectores de la ciudad; con áreas donde se desarrollen diversas técnicas que tiene cada una de sus especialidades: Música, Teatro, Danza, Artes Plásticas y Literatura más las presentaciones, que serán impartidos por la diversidad de artistas.

Este estudio ofrece los parámetros necesarios para crear una empresa dedicada al servicio de enseñanza que reúne las cinco áreas artísticas en un solo lugar a los niños y adolescentes de estratos 3, 4, 5 y 6 de Barrancabermeja. El estudio de mercados muestra los servicios que brindará la nueva empresa, por ser una alternativa a la oferta donde las empresas existentes no satisfacen la demanda total; por su parte, el estudio técnico indica que se facilita la localización, y la obtención de recursos.

La constitución de la empresa es sencilla y permite planear y controlar las actividades propias de la nueva empresa; el estudio financiero indica que la inversión inicial (\$133.627.423,00) y el capital de trabajo (\$100.600.000,00). La evaluación da a conocer la ausencia de impactos ambientales y sociales negativos, y la oportunidad de generar empleo en la región, mejorando la vida de la organización, los inversionistas y el sector empresarial; los indicadores TIR (48,83%) Y VPN (\$6.250.785.685) reflejan las ventajas económicas del proyecto para la recuperación de la inversión en el corto plazo. Los resultados demuestran que el proyecto es viable

---

\* Trabajo de Grado

\*\*Facultad Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Luis Donaldo Mayorga Barriga, Ingeniero Industrial

## **ABSTRACT**

### **TITLE**

**FEASIBILITY FOR CREATING A SCHOOL OF ARTISTIC TRAINING FOR CHILDREN\*2**

### **AUTHOR**

DIANA CAROLINA MARTINEZ JIMENEZ and GALVIS DIAZ CLAUDIA ANDREA

### **KEYWORDS**

Education, Music, Drama, Dance, Visual Arts, Literature, Teachers, Center, children and adolescents

### **DESCRIPTION**

The proposed creation of an Art School for children is designed in order to take advantage of the free time of minors who go on the streets where they can get to fall in vandalism, drug addiction and crime to engage in an activity that gives them a wholesome entertainment, gives them the opportunity to develop creativity and social skills, and contribute to their educational development.

Artistic Training School for Children seek cover the different sectors of the city; Music, Drama, Dance, Visual Arts and Literature more presentations, which will be taught by the diversity of artists: in areas where various techniques that have each of their specialties are developed.

This study provides the parameters needed to create a company dedicated to teaching meets the five artistic areas in one place children and adolescents layers 3, 4, 5 and 6 of Barrancabermeja. Market research shows the services that will provide the new company, to be an alternative to the offer where existing companies do not meet the total demand; meanwhile, the technical study indicates that the location is provided, and resourcing

The constitution of the company is simple and allows planning and control of the new company's own activities; financial study indicates that the initial investment (\$133.627.423,) and working capital (\$ 100,600,000.00). The evaluation discloses the absence of negative environmental and social impacts, and the opportunity to generate employment in the region, improving the life of the organization, investors and the business sector; TIR (48.83%) and VPN (\$6.250.785.685) indicators reflect the economic benefits of the project for the recovery of investment in the short term. The results show that the project is viable.

---

\* Degree Work

\*\* Facultad Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Luis Donaldo Mayorga Barriga, Ingeniero Industrial

## INTRODUCCIÓN

Este proyecto se realizó con el propósito de conocer la factibilidad para la creación de una empresa de servicios dedicada a estimular habilidades artísticas de los niños, niñas y adolescentes de los estratos 3, 4, 5 y 6 del municipio de Barrancabermeja.

La idea de este proyecto nace de la experiencia de una de las autoras en proyecto social de formación artística con la Alcaldía de Barrancabermeja donde desempeñó el cargo de asistente Logístico y logró vivenciar el talento que tiene los niños, niñas y adolescentes en cuanto a las áreas de formación artísticas en la ciudad de Barrancabermeja.

Además, de acuerdo a la observación y estudios realizados por instituciones, los niños y adolescentes dedican una gran parte de su tiempo frente a la televisión y los video-juegos<sup>3</sup>. El tiempo que los niños pasan frente al televisor es tiempo que se le resta a actividades importantes, tales como la lectura, el trabajo escolar, el juego, la interacción con la familia y el desarrollo social. Se olvidan que existe un mundo por explorar y una oportunidad valiosa sería aprovechar ese espacio para realizar actividades que los ayude a desarrollar su creatividad.

Surgió así, la necesidad de realizar un estudio para aplicar esta idea como servicio a la sociedad del municipio, donde los niños desarrollen más su interés en el aprendizaje de las habilidades artísticas, y reducir el número de horas que los niños pasan viendo televisión, aprovechando el tiempo libre en actividades que brinden entretenimiento pero que aporten conocimientos y destrezas al desarrollo educacional del niño.

En el desarrollo de este estudio se empleó el modelo de factibilidad, el cual permite conocer ciertos criterios, desde los puntos de vista de los mercados, técnico, administrativo, financiero y ambiental, que facilitan la toma de decisiones en cuanto a la creación de la empresa en mención, obedeciendo a la viabilidad en los mercados, en el estudio técnico, administrativo, financiero y ambiental.

Este proyecto tiene una perspectiva de 5 años, con una inversión inicial que afecta la creación de la empresa tanto en su constitución legal, como las instalaciones. El estudio de mercado arroja el respectivo análisis y la proyección y relación entre la demanda y la oferta; y el mercado objetivo relacionado con el proyecto.

---

<sup>3</sup> Niños, adolescentes y la violencia en la tv. Fuentes: AMERICAN ACADEMY OF CHILD AND ADOLESCENT PSYCHIATRY (AACAP); URL: [http://www.holistika.net/autores/american\\_academy\\_of](http://www.holistika.net/autores/american_academy_of)

Estudio técnico especifica el tamaño y la capacidad diseñada y utilizada del proyecto. El administrativo expresa la forma de constitución de la empresa, su misión y visión, con el personal necesario para el montaje de la empresa.

En el estudio financiero se conoce las necesidades de capital, la proyección de ingresos y egresos, y los estudios financieros con sus respectivas proyecciones. La evaluación del proyecto, se analizan los impactos sociales y ambientales, la evaluación financiera por medio del cálculo del VPN y de la TIR, el periodo de recuperación de la inversión inicial, y un análisis de las razones financieras básicas. Este proyecto tiene entre sus objetivos ofrecer una excelente alternativa educativa con la aceptación de un aprendizaje práctico, divertido, colorido, de calidad y de gran aporte para los niños y adolescentes de la comunidad, que necesita cada día más un apoyo para su crecimiento y desarrollo, adicionalmente involucrar seres humanos con sensibilidad creativa dentro de la sociedad.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 PANORAMA DEL SECTOR

El sector terciario es el que se dedica a prestar servicios a personas y a las empresas, para que puedan dedicar su tiempo a su labor central, sin necesidad de ocuparse de realizar las tareas necesarias para la vida en una sociedad desarrollada. Los primeros economistas no consideraban los servicios como un sector económico, puesto que, al contrario que la agricultura y la industria, no producía bienes materiales que intercambiar. No veían cómo, sin producir bienes, se podía aportar algo al desarrollo económico de una sociedad. Pero el bien fundamental que produce el sector servicios es tiempo, ese liberar a las personas y las empresas de realizar tareas, que son vitales para sobrevivir, pero cuya satisfacción implica emplear un tiempo que no se emplea en la producción.<sup>4</sup>

#### Historia del Arte en Colombia

La historia del arte colombiano es muy amplia y variada en artistas, técnicas, movimientos y tendencias, evidenciando que el espíritu creador nacional se remonta desde la época precolombina, hace más de 2000 años hasta el S. XXI. Se estudiará nuestro pasado indígena, conociendo la simbología de las esculturas en piedra, la cerámica y la metalurgia. A partir del descubrimiento de América el desarrollo del arte estará atado a nuestras etapas históricas: conquista, colonia, independencia y república, y por último S. XX. El curso se plantea, sin embargo, como una aproximación general acerca de las diferentes manifestaciones artísticas a lo largo de nuestra historia, observándolo de primera mano en los numerosos museos de la ciudad de Bogotá. De modo que el estudiante saque sus propias conclusiones acerca de la importancia de

---

<sup>4</sup> Aprendiendo de las ciencias sociales-Publicado 29 de Abril 2013- Fuente:  
<http://construyendocientificossociales.blogspot.com.co/2013/04/sector-terciario-o-de-servicios.html>

conocer y apreciar ese pasado artístico, y saber cómo y porqué repercute continuamente en la construcción de la identidad nacional.<sup>5</sup>

### Escuelas de Artes a Través de la Historia en Colombia

Hacia 1877 el interés de las provincias por acceder a la enseñanza de las artes y oficios era un clamor nacional, de lo cual es indicativo el sentir expresado en un artículo periodístico de la época: Aquí en nuestro país, donde la ignorancia y la miseria constituyen la única herencia positiva de la mayor parte de las clases sociales; donde los hábitos y las ciegas rutinas forman una barrera contra la cual se estrella en balde el empuje del espíritu de progreso, de por sí irresistible; donde ahora no más estamos haciendo, tímidamente, los primeros ensayos para valernos por nosotros mismos, juzgamos de grande importancia la fundación de escuelas de artes y oficios, que impulsen estos ramos hacia el desarrollo a que les llaman los copiosos elementos con que la industria ha de contribuir en breve al bienestar general.

Sin embargo, pese a estos argumentos en bien de la economía nacional, el Gobierno los desestimó y nunca realizó una inversión significativa para dotar a la Escuela de lo mínimo necesario; ni siquiera la urgencia de abrir los talleres de herrería, cerrajería, carpintería, talabartería y de corte de piedra lo estimuló a hacerlo. Cuadernos de Música, Artes Visuales y Artes Escénicas A semejanza de la Escuela Nacional de Artes y Oficios de Bogotá, fueron creados las de Medellín y Bucaramanga, las cuales prosperaron y llegaron a convertirse en el siglo XX la primera en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Antioquia y la segunda en la Universidad Industrial de Santander. La clave del éxito para lograr la continuidad de la Escuela de Artes y Oficios del Estado Soberano de Antioquia (Antioquia, 1870), y posteriormente de la Escuela de Artes y Oficios del Departamento de Santander (Gavassa, 1988), fue el circuito industria-comercio-gobierno-

---

<sup>5</sup> Departamento de Socio Humanística- <http://sociohumanisticacun.jimdo.com/materias/historia-del-arte-en-colombia/>

enseñanza de las élites de dichas ciudades, que logró imponerse en ambas experiencias. En Bogotá, en cambio, no se pusieron de acuerdo la incipiente industria, el comercio y el gobierno nacional, departamental y municipal para sacar adelante el proyecto de artes y oficios propuesto por el Estado colombiano. Los primeros no alcanzaron a beneficiarse de este servicio y, por lo tanto, no transfirieron recursos a la Escuela, y los segundos no pudieron ponerse de acuerdo para concretar el proyecto.

En 1874 el rector en San Bartolomé era Bernardino Torres Torrente. El problema académico central de la Escuela de Artes y Oficios que encontró era que los programas propuestos estaban planteados con enseñanzas de un nivel universitario, con un soporte teórico a las prácticas y ejercicios tratados en los oficios, los cuales no estaban al alcance del aprendizaje de los artesanos y jóvenes de corta edad que los cursaban. Así, no pudieron asumir con propiedad el método universitario de plantear cada oficio como un ejercicio académico y reflexivo más allá de la pura operación manual que se requería. El Estado colombiano en 1876 abandonó definitivamente el proyecto por considerar que ya no era estratégico para el desarrollo del país. Un repentino cambio de interés hacia las bellas artes, aunado a la baja escolaridad, las diferencias de edades del estudiantado y la falta de infraestructura para la enseñanza de los componentes inactivos, dio al traste con el proyecto universitario de las artes y oficios, el cual jamás se restituyó. Ese año se expidió la Ley 26 de 1876, que suspendió la Escuela, pese a contar con más de 300 alumnos para ese momento y de tener una reciente reorganización que estaba dando mejores resultados académicos. Cuando se decidió cerrar la Escuela, ésta ya no existía como tal, sus estudiantes y el programa de estudios habían sido trasladados a la Escuela de Literatura y Filosofía de la Universidad.

Esta ley del gobierno contra la voluntad de la Universidad misma sacó del régimen universitario a la Escuela de Artes y Oficios y por tanto suspendió su

enseñanza, y la posibilidad de acumulación social de saber académico en esta materia para un futuro desarrollo de los oficios e industrias de la nación, poniéndola a funcionar fuera del campus, cubierta por un régimen escolar informal. Crear el Instituto en 1886 en plena Regeneración, junto a la Escuela Nacional de Bellas Artes, que buscaba instruir a los artesanos adultos, tenía la finalidad práctica para el gobierno de congraciarse con la cada vez más numerosa cantidad de ciudadanos dedicados en Bogotá a estas tareas, y tratar de evitar así sus reiterados descontentos y los desmanes que producían en la ciudad protestando contra el Gobierno. Se abrió en el Instituto una sección para instruir a los niños que trabajaban en oficios manuales durante el día, y que en la noche asistían a los talleres. Allí más que aprender un oficio los niños cursaban materias propias de la enseñanza primaria. Se ofrecía adicionalmente una clase de dibujo inferior y otra superior.

El Gobierno en 1886 abrió una tercera institución, además de la Escuela Nacional de Bellas Artes y la Escuela Nacional de Artesanos, de naturaleza femenina, denominada Escuela de Servicios Domésticos, también llamada Escuela de Artes y Oficios Domésticos. El inspector de vigilancia de la Secretaría de Instrucción Pública visitaba el establecimiento con regularidad, encontrándolo siempre en orden, bajo la tutela y contrato de una dama bogotana. Finalmente en 1889 se agregó al Instituto Nacional de Artesanos de la capital la ya existente Escuela de Hilados, Tejidos y Tintorería, también sostenida con rubros oficiales, convirtiéndose en una materia más de sus enseñanzas<sup>6</sup>

### Escuelas de Artes a Través de la Historia en Barrancabermeja

La Propuesta curricular de las Escuelas de Formación Artística y Cultural del Municipio de Barrancabermeja nace como una respuesta educativa a la

---

<sup>6</sup> Revista javeriana- Antecedentes de las Escuelas de Artes en Colombia – Publicado por: William Vásquez – Fuente: <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cma/article/viewFile/9724/pdf>

necesidad de renovar metodologías de formación artística que optimicen el proceso de aprendizaje que se ha visto alterado por las dificultades en el orden social, cultural, político y económico, además porque las artes son los lenguajes con los que se escriben la historia de las costumbres, los sueños y las utopías, los amores y los desamores, los éxitos y los fracasos; pero, ante todo la génesis de la conciencia, el gusto por la armonía, las proporciones y la habilidad de crear, propiciar y disfrutar lo estético.

La propuesta pedagógica ha generado interrogantes acerca de las comprensiones sobre el arte infantil y juvenil que hay en cada comuna del municipio y sobre el papel que juegan las artes en la formación integral. En este análisis los formadores están experimentando y compartiendo nuevas metodologías que posibiliten su crecimiento como pedagogo artista y les facilite el descubrir talentos entre sus estudiantes de manera que puedan contribuir con la formación de mejores ciudadanos. Con esta formación artística se busca que la educación contribuya a comunicar y a generar ambientes en el cual los asuntos vitales se traten con el rigor de las ciencias y la ayuda de la tecnología, pero en un contexto de comprensión, solidaridad y valoración mutua y se comprenda que las artes coadyuvan con la idea de que la misión de la escuela no es solamente enseñarle al estudiante a ganarse la vida sino a que la disfrute plenamente. Además, para ser mejores profesores de arte esperan recibir formación que les ayude a desarrollar habilidades de pensamiento a través de los problemas que les plantean sus clases, de manera que se les oriente en el discurso y se les promueva el pensamiento estético, ético y la valoración del trabajo.

Las Escuelas de Formación Artísticas y Cultural del Municipio de Barrancabermeja están enmarcados en los fines teleológicos que definen que cada ser natural tiene una finalidad que está determinada por su forma o esencia y a la cual aspira y de la que se dice que está en potencia.

Estos principios teleológicos, en la propuesta curricular de las escuelas, se desenvuelven en tres niveles:

**Nivel filosófico o ideológico:** Con el cual se pretende una interpretación personal del mundo y del papel de cada uno de nosotros en él.

**Nivel social:** Centra al infante en una realidad histórica social concreta, en la cual debe desenvolverse de manera reflexiva. El logro de la integración y concientización social, pasará por la adquisición previa del patrimonio cultural artístico y estético, del lugar en que está ubicado el beneficiario del proyecto.

**Nivel personal:** El infante encontrará su propio papel en la colectividad y logrará su plena realización como individuo. Para conseguir este nivel, nuestro modelo curricular respetará los procesos madurativos, las actitudes y los intereses de cada educando. Por lo tanto, la elección de trabajo en una u otra modalidad, ofrecidas por la escuela, será una opción libre, la cual se respetará.

#### Amenazas del Sector de Servicios en las Escuelas de Formación Artística

Como bien se sabe, el sector de servicios no tiene un bien tangible que ofrecer, por el contrario, en la mayoría de los casos son actividades necesarias que las personas o empresas requieren el desarrollo de su fabricación. De esta manera se relaciona las siguientes amenazas que podrían visualizarse en esta área de producción:

- ❖ Fácil absceso para ser imitado. Pues en algunos asuntos puede ser visualizado de manera “fácil” de atender o exponer. La gran mayoría de las personas imitan muy rápido lo que otras personas ofrecen.
- ❖ La competencia suele bajar muy rápido de precio, para obtener su “licitación” Con la compañía solicitada.

- ❖ Por otro lado, la alcaldía de Barrancabermeja, trabaja de la mano con escuelas de formación artística (EFA) de carácter social donde se encuentran beneficiados más de 1.400 niños: 267 alumnos de teatro, 461 niños de música, 81 estudiantes de artes plásticas, 311 de danza y 290 de literatura, según informó Silvio Doria, director de las EFA. Se espera que luego del periodo de vacaciones, los alumnos y los 29 instructores que se benefician con el programa retomen las actividades de formación que se suspenden a partir del 13 de junio del 2015<sup>7</sup>.

#### Oportunidades del Sector de Servicios en las Escuelas de Formación Artística

Así como se presentan esta serie de amenazas, también se diagnostica las oportunidades las cuales son las siguientes:

- ❖ Las escuelas de formación artística actuales en Barrancabermeja solo trabajan con niños de bajos recursos, de los estratos 1,2 y 3 no tiene en cuenta los estratos 4, 5 y 6.
- ❖ Por otro lado se ejecuta por proyectos a mediano y corto plazo lo permiten que no haya continuidad.
- ❖ Adicional a esto no cuentan con instalaciones propias que los identifiquen como Centros o Instituciones de formación artística.

Cabe resaltar que dentro de las oportunidades también se estipula que no existe en la ciudad de Barrancabermeja, ningún centro o escuela de artes para niños que cuenten con las cinco (5) áreas de formación en un solo lugar. Lo que se quiere decir es que cada una de estas presenta su énfasis en el área de mayor potencial por separado.

---

<sup>7</sup>Municipal de Barrancabermeja- Sala de Prensa Institucional- Fuente:  
<https://www.barrancabermeja.gov.co/Salaprensa/Paginas/Las-Escuelas-de-formaci%C3%B3n-art%C3%ADstica-y-cultural,-diversi%C3%B3n-para-los-ni%C3%B1os-barranque%C3%B1os.aspx>

## 1.2 CONTEXTO GEOGRAFICO

Barrancabermeja Temperatura: Promedio 32°C, Altitud: 75 a 146 msnm, Superficie: 1.154 km<sup>2</sup>, Población: 300.000 habitantes aproximadamente, Extensión Territorial: 1.154 Km<sup>2</sup>, Humedad Relativa: 72 a 77%<sup>8</sup>. Es una ciudad colombiana, ubicada en el departamento de Santander. Es sede de la refinería de petróleo más grande del país y es la capital de la Provincia de Mares. Está ubicada a 101 km al occidente de Bucaramanga, a orillas del Río Magdalena, en la región del Magdalena Medio, de la cual es la ciudad más importante y segunda en todo el departamento<sup>9</sup>.

La actividad económica depende de la industria petrolera, en Barrancabermeja se encuentra la sede central de la empresa **ECOPETROL**, la refinería más grande del país. Fue testigo de enormes acontecimientos históricos, desde la llegada de los conquistadores hasta el descubrimiento de los yacimientos de petróleo.

Barrancabermeja limita al Norte con el Municipio de Puerto Wilches, al Sur con los Municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucuri, al Oriente con el Municipio de San Vicente de Chucuri y Girón, y al Occidente con el río Magdalena.<sup>10</sup>

Sus lugares de interés y turismo. La Refinería de Barrancabermeja: La más importante del territorio colombiano y donde se produce el 95% del combustible que abastece la demanda nacional. El Cristo Petrolero: Esta estructura está ubicada en la ciénaga artificial Miramar, frente a un malecón. En el malecón funciona el centro de información turística de la ciudad. Museo del Petróleo Samuel Schneider Uribe: Ubicado en el Corregimiento El Centro,

---

<sup>8</sup> Alcaldía Municipal de Barrancabermeja- Fuente: [http://www.barrancabermeja-santander.gov.co/alcaldia/index.php?option=com\\_content&view=article&id=448&Itemid=688](http://www.barrancabermeja-santander.gov.co/alcaldia/index.php?option=com_content&view=article&id=448&Itemid=688)

<sup>9</sup> Alcaldía Municipal de Barrancabermeja- Fuente <https://es.wikipedia.org/wiki/Barrancabermeja>

<sup>10</sup> Alcaldía Municipal de Barrancabermeja- Fuente [http://www.guiarte.com/destinos/america-del-sur/poblacion\\_colombia\\_barrancabermeja.html](http://www.guiarte.com/destinos/america-del-sur/poblacion_colombia_barrancabermeja.html)

a 10 minutos del casco urbano. Allí se puede apreciar todo lo relacionado con la extracción del petróleo desde la década de 1920 hasta nuestros días en esta región del Magdalena medio Colombiano. Paseo Yuma: Por la Avenida de los Fundadores sobre el separador se encuentran los monumentos del maestro Lambona, quien con sus propias manos hizo realidad la historia de la fauna y la flora de Barrancabermeja representados en pumas, iguanas, garzas, tortugas, chigüiros y finaliza en la plazoleta del Cacique Pipatón y la princesa Yarima.

### **Imagen N°1 Panorámica de Barrancabermeja**



### **1.3 ASPECTOS LEGALES**

**Ley 222 de 1995.** Por la cual se modifica el libro II del Código del Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos y se dictan todas las disposiciones para la constitución de empresas y el respectivo pago a los empleados según mandato mínimo estatal.

**Ley 590 de 2000.** Por la cual se dictan las disposiciones para promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas. Analizar las disposiciones del gobierno nacional en materia del fortalecimiento empresarial.

Adicionalmente, el Ministerio de Desarrollo Económico, en concordancia con las políticas económicas para el desarrollo de las PYMES, promovidas por el plan de gobierno de Álvaro Uribe Vélez, amplió los beneficios y comodidades para acceder a las diversas líneas de crédito promovidas por el Instituto de Fomento Industrial (IFI), actualmente en liquidación, y creó el fondo nacional de garantías con el fin de servir como respaldo, solidez y confianza a los empresarios que pretenden acceder a créditos mediante intermediarios financieros.

**Ley 397 de 1997 (Ley General de Cultura):** Define los principios fundamentales y definiciones del sector y la acción del estado con el patrimonio cultural de la nación, el fomento a la creación y la gestión cultural.

**Ley 1429 de 29 de diciembre de 2010.** Con la promulgación de esta ley, los emprendedores en creación de empresas cuyo personal no sea superior a 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes, podrán acceder de inmediato a beneficios impositivos tales como:

- ✓ Pago del impuesto sobre la renta.
- ✓ Pago de los parafiscales y otras contribuciones de nómina
- ✓ Pago del impuesto de industria y comercio y otros impuestos.

**Decreto 2888 31 Julio de 2001. Ministerio de Educación Nacional.** Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas y se dictan otras disposiciones.

**Ley 99 de diciembre de 1993.** Sirve para dar los lineamientos respectivos en materia del manejo ambiental de las empresas y el cumplimiento que éstas

deben tener en miras a la preservación del medio ambiente evitando su deterioro y debido a las exigencias en la prevención de impactos ambientales para la creación de empresas más aún si se trata de material artesanal demostrar que no genera impactos negativos en el medio ambiente y obtener la respectiva licencia ambiental a que diera lugar según las CAS.

**Ley 1014 de 2006:** de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, la cual lo compromete como actor responsable de la política pública en la materia.

La política de emprendimiento en Colombia tiene cinco objetivos estratégicos que son:

- ❖ Facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial.
- ❖ Promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación.
- ❖ Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.
- ❖ Fomentar la industria de soporte “no financiero”, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha.
- ❖ Promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.

**Ley 388 de 1997.** Por el cual se reglamenta el ordenamiento del territorio, el uso equitativo y racional del suelo, la preservación y defensa del patrimonio ecológico y cultural localizado en su ámbito territorial y la prevención de desastres en asentamientos de alto riesgo, así como la ejecución de acciones urbanísticas eficientes, la utilización del suelo por parte de sus propietarios, la ejecución de actuaciones urbanas integrales, en las cuales confluyan en forma coordinada la iniciativa, la organización y la gestión municipales con la política urbana nacional, así como con los esfuerzos y recursos de las entidades encargadas del desarrollo de dicha política.

**Ley 12 de 1991 y convención sobre los derechos de los niños:** es la ley que obliga al país a respetarla y cumplirla a partir de la fecha en que se perfeccionó el vínculo internacional, es decir, el 28 de enero de 1991, fecha de su publicación. La ley conformada en su totalidad por 54 artículos desarrolla todo lo relacionado con los derechos y aspectos de protección para los niños en su Parte I artículos del 1 al 41, a través de los artículos 6 y 24 haciendo referenciado al derecho a la vida y a la salud respectivamente.

**Ley 1075 de 2015:** Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Educación. Ministerio de Educación Nacional es la entidad cabeza del sector educativo, cual tiene como objetivos los siguientes:

- 1). Establecer las políticas y los lineamientos dotar al sector educativo de un servicio calidad con acceso equitativo y con permanencia en el sistema.
- 2.) Diseñar estándares que definan el nivel fundamental de calidad de la educación que garantice la formación de las personas en convivencia pacífica, participación y responsabilidad democrática, así como en valoración e integración de las diferencias para una cultura de derechos humanos y ciudadanía en la práctica del trabajo y la recreación para lograr el mejoramiento social, cultural, científico y la protección del ambiente.
- 3) Garantizar y promover, por parte del Estado, a través políticas públicas, derecho y acceso a un sistema educativo público sostenible que la calidad y la pertinencia en condiciones de inclusión, así como la permanencia en el mismo, tanto en la atención integral de calidad la primera infancia como en todos los niveles: preescolar, media y superior.
4. Generar directrices, efectuar seguimiento y apoyar a las entidades territoriales una adecuada gestión de los recursos humanos del sector educativo, en función de las políticas nacionales de ampliación de cobertura, mejoramiento de la calidad y la eficiencia del servicio educativo y la pertinencia.
5. Orientar la educación superior en marco de la autonomía universitaria, garantizando el acceso con equidad a ciudadanos colombianos, fomentando la calidad académica, la operación sistema de aseguramiento la calidad, la pertinencia los programas,

la evaluación permanente y sistemática, la eficiencia y transparencia de la gestión para facilitar la modernización las de educación superior e implementar un modelo administrativo por resultados y la asignación de recursos con racionalidad de los mismos.<sup>11</sup>

**Decreto 1443 de 2014:** Por medio del cual se dictan disposiciones para la implementación del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST). este pretende garantizar la aplicación de las medidas de Seguridad y Salud en el trabajo, el mejoramiento del comportamiento de los trabajadores, las condiciones y el medio ambiente laboral y el control eficaz de los riesgos en el lugar de trabajo, dándole una gran responsabilidad a los empleadores pues al ser un sistema de gestión, está basado en el ciclo PHVA (planear, hacer, verificar y actuar), que busca siempre una mejora continua en todos los procesos. Dentro de este Decreto está contemplado en el Artículo 8 que informa sobre: las Obligaciones de los Empleadores. El empleador está obligado a la protección de la seguridad y la salud de los trabajadores acorde con lo establecido en la normatividad vigente.<sup>12</sup>

**Ley 1429 de 2010:** Por la cual se expide la ley de formalización y generación de Empleo. La presente Ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos 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. Tipos de informalidad de empleo: para los efectos de esta ley, existirán 2 tipos de informalidad de empleo: a) Informalidad por subsistencia. Es aquella que se caracteriza por el ejercicio de una actividad por fuera de los parámetros legalmente constituidos, por un individuo, familia o núcleo social para poder garantizar su

---

<sup>11</sup> Ministerio de Educación Nacional – Decreto 1075 de 2015 – Fuente: [http://redes.colombiaaprende.edu.co/ntg/men/pdf/decreto\\_1075\\_de\\_2015.pdf](http://redes.colombiaaprende.edu.co/ntg/men/pdf/decreto_1075_de_2015.pdf)

<sup>12</sup> Obligaciones del Empleador Frente a la Organización del SG- SST – Elaborado: Yuli Paola Sánchez Moreno – Fuente: <http://www.gerencie.com/obligaciones-del-empleador-frente-a-la-organizacion-del-nuevo-sistema-de-gestion-de-la-seguridad-y-salud-en-el-trabajo-sg-sst.html>

mínimo vital. b) Informalidad con capacidad de acumulación. Es una manifestación de trabajo informal que no necesariamente representa baja productividad.<sup>13</sup>

**Ley 49 de 1990:** por la cual se reglamenta la repatriación de capitales, se estimula el mercado accionario, se expiden normas en materia tributaria, aduanera y se dictan otras disposiciones. 1). Saneamiento fiscal de divisas. Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios que hubieren omitido activos representados en moneda extranjera o bienes poseídos en el exterior, podrán acogerse al saneamiento fiscal de divisas, incluyendo el valor de los mismos en la declaración de renta correspondiente al año gravable de 1990, la cual deberá ser presentada a más tardar el 30 de junio de 1992. Podrá igualmente ser incluido en la declaración de corrección presentada hasta la misma fecha, sin que haya lugar a sanción por corrección por este motivo. 2). Autorización para emitir títulos de deuda pública interna en moneda extranjera. Autorízase al Gobierno Nacional, para que dentro de los cupos de endeudamiento autorizados, pueda emitir, colocar y redimir títulos de deuda pública interna denominados en dólares de los Estados Unidos de América o en otras divisas, llamados Bonos Especiales de Saneamiento Fiscal, los cuales sólo podrán ser adquiridos con divisas, por los contribuyentes del impuesto sobre la renta que se acojan al saneamiento fiscal de que trata el artículo anterior.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Ley 1429 29-12-2010 documento PDF- Fuente:  
<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley142929122010.pdf>

<sup>14</sup> Congreso de Colombia - Ley 14 28-12-1990 Fuente:  
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6545>

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS**

### **2.1 OBJETIVOS**

#### **2.1.1 Objetivo General.**

Desarrollar un estudio de mercados mediante la recolección de información sobre canales de comercialización, análisis de la demanda y la oferta, precio, publicidad y promoción de un producto que permita la recolección de información sobre canales de comercialización, análisis de la demanda y la oferta, precio, publicidad y promoción de un producto, necesaria para la realización de una empresa de formación artística y cultural para niños entre los 4 y 15 de edad en el municipio de Barrancabermeja, periodo comprendido entre julio a diciembre del 2016.

#### **2.1.2 Objetivos Específicos.**

Se formula los siguientes objetivos para cumplir con las diversas variables del mercado:

- ❖ Presentar una descripción explícita del servicio, enfatizando en sus características generales y específicas las cuales le permitan conocer al consumidor todas las áreas artísticas que se van a ofrecer.
- ❖ Identificar el mercado objetivo y mercado potencial para tener claro las características y el gusto de los niños en cada en cada uno de las áreas a ofrecer.
- ❖ Analizar el comportamiento de la demanda, mediante la observación y el monitoreo del servicio en el mercado, con el fin de determinar las necesidades y características de los mismos.
- ❖ Investigar los factores determinantes de la oferta para ampliar la visión del mercado, y permita obtener la forma como se han atendido las demandas

de las áreas de formación artística en Barrancabermeja, así mismo como se implantarían en un futuro.

- ❖ Determinar el precio del servicio mediante un análisis de costos para que sea competitivo en el mercado del municipio de Barrancabermeja
- ❖ Analizar las actividades de promoción que cumplan con el objetivo de informar, persuadir y recordar al público en general de la comunidad de la ciudad de Barrancabermeja para que ellos conozcan la existencia del servicio, sus características, ventajas y beneficios, el donde lo pueden adquirir y por qué hacerlo.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

### **2.2.1 Descripción, Usos y Especificaciones del Servicio.**

#### **AREA DE MÚSICA**

##### **NÚCLEOS DE FORMACIÓN**

Cuando decimos iniciación musical estamos omitiendo que todo el mundo está iniciado en la música. Directa o indirectamente escuchamos, tarareamos, arrullamos, en fin, es raro no haber tenido algún contacto con la música. Por eso la propuesta de este proceso de formación es profundizar distintos aspectos teóricos y prácticos “iniciándonos” en la música, haciendo música, conociendo los instrumentos (Acordeón, Guitarra, Flautas, Percusión, instrumentos folklóricos, de banda, de vallenato, Voz, etc.) y distintos tipos de música, practicando en ensamble e individualmente. Descubriendo aspectos teóricos a partir de la práctica (tipos de compás, ritmos, escalas, formas, armonías, estructuras). La actividad estará orientada hacia el manejo del código musical (lectura y escritura) y el audio percepción. En el nivel avanzado se profundizarán los conocimientos y las prácticas adquiridas.

## **EXPLORATORIO:**

- ❖ Trabajo rítmico y desplazamientos a partir del pulso, la doble velocidad, la doble lentitud
- ❖ Trabajo corporal e instrumental
- ❖ Desarrollo auditivo a partir de las cualidades del sonido: [Altura (Alto - bajo), Intensidad (fuerte - piano), duración (corto - largo), y timbre (instrumentos musicales, sonidos, ritmos)
- ❖ Cantos sencillos por grado conjunto sobre la escala y el pentacordio
- ❖ Canto al unísono y afinado
- ❖ La canción tradicional
- ❖ El cuento musical.
- ❖ Noción de Pulso / El Metrónomo.
- ❖ Iniciación a la Lectura Rítmica.
- ❖ Ejercicios de Lectura y Dictado Rítmico con notación básica.
- ❖ Iniciación al lenguaje musical / Negras, Blancas, Redondas y sus respectivos silencios / El Pentagrama.
- ❖ Dictados rítmicos con notación musical estándar. El Compás / La altura de las notas representada en el pentagrama / La "Cuenta de Referencia" / Dictados Rítmicos.

## **CICLO 1**

- ❖ Iniciación
- ❖ Sensibilización
- ❖ Estimulación al desarrollo motriz-motricidad fina y gruesa
- ❖ Estimulación al desarrollo vocal
- ❖ Estimulación al desarrollo rítmico
- ❖ Estimulación al desarrollo auditivo
- ❖ Introducción a los instrumentos musicales
- ❖ Introducción a la vida en grupo y en sociedad como uno de los valores principales

- ❖ Toda la iniciación se representa conjunta en juegos, cantos y rondas infantiles.

## **CICLO 2**

- ❖ Introducción al lenguaje musical.
- ❖ Conocimiento y sensibilización hacia los instrumentos musicales.
- ❖ Ampliación de los conceptos pulso y métrica.
- ❖ Estimulación del desarrollo auditivo exaltando las alturas de los sonidos.
- ❖ Ampliación y desarrollo de la parte vocal
- ❖ Ensamblés en grupo ya sean vocales, rítmicos o instrumentales.
- ❖ Constante estimulación de los valores de la vida en sociedad.
- ❖ Bases de lectoescritura musical. Primer contacto con el uso de partituras.
- ❖ Refuerzo de la práctica colectiva

## **CICLO 3**

- ❖ Desarrollo en el conocimiento del lenguaje musical.
- ❖ Asignación de instrumento como saxofón, flautas, acordeón, tambores,
- ❖ Iniciación real en el instrumento y desarrollo de las habilidades básicas en el instrumento.
- ❖ Afianzamiento de conceptos técnicos, teóricos e interpretativos de acuerdo a su edad y a los avances del repertorio.
- ❖ Empezar a diferenciar subniveles: infantil - iniciación, infantil, juvenil, mayores, especial, o cualquier denominación que se les quiera brindar.
- ❖ Estudio específico de su instrumento asignado
- ❖ Introducción al trabajo-ensamble grupal instrumental.
- ❖ Montaje de obras teniendo en cuenta el nivel del grupo determinado.
- ❖ Promover continuamente los valores personales para la vida en convivencia y para el funcionamiento de una sociedad.

## **METODOLOGÍA**

Las clases se trabajarán a partir de la canción y el movimiento, trabajando las cualidades del sonido y la música como son Altura, duración, intensidad, timbre, melodía y ritmo. Parte importante es el movimiento, en esta edad el moviendo será libre, pero expresivo. En este nivel el niño no estará en función de la música, sino la música en función del niño.

Es muy importante la continuidad del niño en el programa, ya que los logros son paulatinos, no inmediatos, estos se observaran en el tiempo. Al realizarse el trabajo en grupos pequeños el profesor tiene la posibilidad de observar y trabajar con los niños las dificultades que presente individualmente.

## **AREA DE TEATRO**

### **NÚCLEOS DE FORMACIÓN**

- ❖ **Lúdico:** Se caracteriza por el juego personal y es reconocido porque el niño está completamente absorto en lo está haciendo. Se trata en una vigorosa forma de concentración infantil que sustenta sus primeras manifestaciones expresivas.
  
- ❖ **Exploratorio:** Es una actitud creativa individual, solitaria y ensimismada que excluye la necesidad de público. Continuando este proceso con el juego proyectado, donde el niño experimenta la necesidad emocional de comunicarse y compartir con otro para jugar.
  
- ❖ **Introductorio:** Es el juego dirigido con la interacción de un tercero para desarrollar capacidades y destrezas específicas teatrales como la potencialización de la imitación, base referencial, mediante la introducción de experiencias personales en la actividad lúdica que le permitan diferenciar entre realidad y fantasía. Es importante mantener

un equilibrio entre la acción y la palabra, la economía y la sencillez de recursos materiales.

- ❖ Medio: Se caracteriza por la edad de la pandilla, en donde es muy importante la relación con su par, es el juego dramático que apunta especialmente a la toma de conciencia de los mecanismos y conceptos fundamentales del teatro, tales como tema o argumento, personaje, situación, diálogo, conflicto y desenlace en torno a un líder, donde el concepto de amistad y unidad se caracteriza anclada en la pubertad y el trabajo diferenciado por sexos. Es fundamental estimular la sensibilidad y el respeto grupal.
- ❖ Superior: En el proceso de dramatización se define una técnica de actuación que es la improvisación. El preadolescente representa algo imprevisto, no preparado e inventado al calor de una acción, mediante esta forma de juego, él experimenta modelos de identificación personal que le permite potenciar su capacidad creativa, profundamente afectada por los cambios psicológicos
- ❖ Corporales propios de la edad. Busca la integración con el sexo opuesto a través de creaciones colectivas y necesita afianzar su concepto de teatralidad, utilizando escenario, vestuario y maquillaje para denotar la diferencia entre realidad y fantasía. Existe una gran atracción por lo coreográfico, por la escritura y particularmente por el teatro realista.

#### **CICLO 1:**

- ❖ Sensibilización en el escenario.
- ❖ Destreza para la expresión corporal.
- ❖ Asociación: ritmo – movimiento.
- ❖ Manejo del espacio en todas las dimensiones teatrales.
- ❖ creatividad física

## **CICLO 2:**

- ❖ Voz para el teatro.
- ❖ Respiración, vocalización, modulación, entonación en una escena teatral.
- ❖ Diferenciar los tipos de resonadores.
- ❖ Manejo de la respiración.
- ❖ caracterización vocal
- ❖ expresión vocal
- ❖ creatividad vocal

## **CICLO 3:**

- ❖ Elementos de actuación.
- ❖ Puesta en escena.
- ❖ Elementos operativos.
- ❖ Puesta en escena para el público.
- ❖ Interpretación del texto teatral.
- ❖ Puesta en escena para el público.

## **METODOLOGÍA DE LA CLASE**

El tallerista debe contar con un buen equipo de sonido para que la música suene cuando los estudiantes entran a la clase. La música juega un papel muy importante en la creación de la atmósfera del trabajo grupal, como una parte integral de los ejercicios de improvisación que se pueden ayudar con otros instrumentos, palmas y/o, canciones.

Además, es requisito indispensable el uso de la utilería y vestuarios adquiridos como sombreros, ropas, telas. El uso de un sombrero transforma los pensamientos y sentimientos para sentirse diferente. Estos materiales están allí simplemente para ser usados en el desarrollo de los personajes. Es importante que el tallerista haga que sus estudiantes se despojen de los zapatos y medias, se ubiquen en el piso, se presenten y que él les diga lo agradable que es verlos, estar con ellos, manifestarles que el lugar está hecho para ellos. No habrá cuadernos de notas, ni tomarán apuntes, el

aprendizaje es experimental, se debe seguir la guía del programa académico soportado con el material bibliográfico necesario.

## **AREA DE DANZA**

En esta área los temas a trabajar serán las danzas o juegos folclóricos Colombianos, en nuestro país existen un gran número de danzas o juegos folclóricos especiales para niños.

### **PROPÓSITOS**

- ❖ Crear movimientos con sentido.
- ❖ Desarrollar la capacidad de los alumnos para sentir, imaginar y crear imágenes en movimiento con fluidez y energía.
- ❖ Reflexionar sobre el significado que producen las expresiones corporales presentes en la clase y el entorno social.

### **CONTENIDOS**

- ❖ Observación del cuerpo como medio de expresión y comunicación de emociones, sentimientos e ideas en diferentes situaciones
- ❖ Exploración de las posibilidades de movimiento del propio cuerpo
- ❖ Observación e interpretación de las emociones e ideas que sugieren las expresiones corporales presentadas por los alumnos, o aquellas presentes en el contexto sociocultural.
- ❖ Interpretación del significado que evoca un colectivo de cuerpos en el interior de una manifestación dancística

### **CICLO 1.**

- ❖ Emitir juicios críticos sobre las producciones elaboradas en la clase.
- ❖ Valorar la importancia de la danza como parte de su formación personal.
- ❖ Contenidos

- ❖ Elaboración de danzas creativas
- ❖ Elaboración de una danza en grupo
- ❖ Creación colectiva de diferentes secuencias de movimientos
- ❖ Culturas.
- ❖ cumbia
- ❖ son corrido
- ❖ tambora

## **CICLO 2.**

- ❖ Danza de la región andina
- ❖ Danza de la región llanera
- ❖ Danza de la región pacífica
- ❖ Danza de la región caribe.

## **CICLO 3.**

- ❖ Mosaico de bailes típicos Colombianos.
- ❖ Niveles para la conformación de grupos artísticos.
- ❖ Danza contemporánea.
- ❖ Baile moderno
- ❖ Desarrollo de la propuesta que permitan apropiarse de experiencias significativa de los otros compañeros.

## **METODOLOGÍA DE LA CLASE.**

El objetivo principal de la clase es hacer hincapié en que el niño llegue a dominar los distintos estilos coreográficos pertenecientes a la danza así como también que logre incorporar el lenguaje técnico específico del baile. La clase comienza con una entrada en calor para preparar adecuadamente al cuerpo y evitar posibles lesiones. Se trabajarán diferentes rutinas de ejercicios técnicos y posturales, basados en la técnica clásica, contemporánea.

Se trabajaran aislamientos, los que permitirán aprender a disociar las diferentes partes del cuerpo. La parte coreográfica se trabajará mediante diagonales de estilo y secuencias, donde además de poner en practica la técnica aprendida, se enfatizará la expresividad y la interpretación. Es importante que los niños dominen, disfrute cada movimiento y sea consciente de quién es, dónde está y por qué se mueve de determinada forma. Cada secuencia coreográfica tendrá una duración mínima de dos horas. Se utilizarán elementos tales como, distintos tipos de sombreros, sillas, bastones, etc., si es que el estilo lo requiere.

### **AREA DE LITERATURA**

El área de literatura se propuso desarrollar cinco (5) líneas de acción:

1. Reconocimiento del contexto
2. Plan Lector Biblioteca Escolar
3. Talleres de animación de lectura
4. Promoción de lectura y gestión para la consolidación de política pública del libro
5. Ensamble

### **ACTIVIDADES A REALIZAR**

- ❖ Postre de letras: conversación, contextualización y reflexión acerca de lo leído partiendo del principio de respeto e igualdad de condiciones.
- ❖ El Libro y yo: partiendo del concepto de “libro” y sus partes integrantes, se desarrollan juegos que estimulan la imaginación, la construcción de conocimiento y sentido crítico.
- ❖ Lectura al aire libre: Puesta de libros en lugares no convencionales para permitir el acceso a la lectura de la población en general, con el acompañamiento de Aquí-Leo, la mascota del área.
- ❖ Somos más que dos: Apoyo en la realización de eventos tendientes a la implementación de una política pública del libro.

- ❖ Ensamble. Participación del área en el evento final de La Fiesta de las Escuelas de Formación.

### **CONTENIDOS A DESARROLLAR:**

- ❖ Rimas
- ❖ Cuento corto
- ❖ Trabalenguas
- ❖ Escritura de cuento cortó.
- ❖ Interior de una manifestación dancística

### **CICLO 1.**

- ❖ Del juego a la palabra: Juegos donde intervienen los sentidos, juegos donde predomina el ritmo, juegos con palabras donde se enfatiza en la melodía; rondas, nanas, retahílas, conjuros, sortilegios, trabalenguas, adivinanzas, palíndromos, anagramas, poesías otros juegos.
- ❖ Trabalenguas: ¿Qué son? ¿Para qué sirven? Cómo juego ¿Cómo hacerlas? Para seguir leyendo.
- ❖ Retahílas: ¿Qué son? ¿Para qué sirven? Como juego ¿Cómo hacerlas? Para seguir leyendo.
- ❖ Adivinanzas: ¿Qué son? ¿Para qué sirven? Como juego ¿Cómo hacerlas? Para seguir leyendo.
- ❖ Monosílabos: ¿Qué son? ¿Para qué sirven? Como juego. ¿Cómo hacerlos? Para seguir leyendo.

### **CICLO 2.**

- ❖ Los sentidos, oído, vista, olfato, gusto y tacto; las sensaciones en relación con el mundo circundante; los olores agradables, los desagradables, y demás manifestaciones enlazadas con éstos. Los sentidos, oído, vista, olfato, gusto y tacto; las sensaciones en relación con el mundo

circundante; los olores agradables, los desagradables, y demás manifestaciones enlazadas con éstos.

- ❖ La creación y los sentidos: los recursos creativos a partir de lo sensorial.
- ❖ La poesía: Origen. Elementos de la poesía. ¿Qué función cumple la poesía?
- ❖ La oralidad: los primeros relatos orales en el hogar y la sociedad. El cuento popular. Los grandes relatos orales. Los relatos anónimos.
- ❖ Cuentos mínimos
- ❖ El mito: definición. ¿Qué es? Grandes mitos. La diversidad de mitos y pueblos. Temas de los mitos
- ❖ La leyenda: definición. ¿Qué es? Elementos de la leyenda. Leyendas universales y nacionales.

### **CICLO 3**

- ❖ La creación y los sentidos: los recursos creativos a partir de lo sensorial
- ❖ El cuento literario: concepto. El cuento fantástico. Origen.
- ❖ El cuento moderno: Origen, precursores. Teoría del cuento
- ❖ Literatura y cultura: Concepto de cultura. Importancia de la literatura.
- ❖ Aspectos gramaticales: artículo, sustantivo, adjetivo, verbo, adverbio.
- ❖ La poesía: La palabra deseada. El verso elaborado.
- ❖ Elaboración textual: la oración, el párrafo, coherencia y cohesión.
- ❖ Ejercicios de escritura creativa: aspectos mínimos autobiográficos, el diario,

## **AREA ARTES PLASTICAS**

### **CICLO 1: Sensibilización Lúdico Práctica con Materiales Plásticos**

- ❖ Juegos dirigidos hacia las artes plásticas
- ❖ Exploración personal
- ❖ Recortado
- ❖ Pegado
- ❖ Rasgado

- ❖ Arrugado
- ❖ Alto y bajo relieve
- ❖ Mancha dirigida
- ❖ Monotipia
- ❖ Esgrafiado
- ❖ Collage
- ❖ Cuerpos humanos
- ❖ Dibujo libre

### **CICLO 2: EXPLORACIÓN (PERCEPCIÓN)**

- ❖ A partir de la utilización de los sentidos de la vista y el tacto se pueden lograr texturas visuales y táctiles y con la música se pueden estimular los sentimientos para realizar representaciones plásticas artísticas.
- ❖ Representación de lecturas: A partir del lenguaje oral o escrito el niño representa gráficamente lo comprendido.

### **CICLO 3: INICIACIÓN A LAS ARTES PLÁSTICAS**

- ❖ Dibujo: el punto, la línea, la forma
- ❖ Pintura: teoría del color: el color, el círculo cromático, clasificación de las diferentes clases de pintura

#### **2.2.2. Atributos Diferenciadores del Servicio con Respecto a la Competencia.**

A diferencia de las demás escuelas Artísticas que ofrecen una formación por áreas separadas, donde el niño debe escoger la habilidad que quiere practicar para matricularse en ella. La Escuela de formación artística promoverá la participación en diferentes áreas durante todo el año (música, literatura, danzas, teatro y artes plásticas), de modo que el infante pueda descubrir sus talentos artísticos naturales y posteriormente enfocarse en

aquella área que les sea más atractiva y para el cual tengan las habilidades y destrezas naturales necesarias.

Otro factor diferenciador, son los salones que tendrán figuras geométricas tales como: cuadrados, rectángulos y círculos con amenidad de colores. Es considerado así, porque en la actualidad ninguna escuela de formación artística en la ciudad de Barrancabermeja dentro de sus instalaciones cuenta con dicha innovación. Adicionalmente tendrá: luces y aires acondicionados necesarios en cada área para captar la atención del niño y brindar un espacio cómodo y agradable para su mejor desempeño. A su vez, habrá invocación en el uso de las tecnologías donde cada salón tendrá cámaras y se instalará un software que cada padre de familia independientemente del lugar donde se encuentre podrá ver lo que su hijo está realizando.

Nuestro fortalecimiento está marcado, en la motivación y consagración del menor donde se visualizará por medio de presentaciones y exposiciones que muestren los resultados obtenidos en un periodo de tiempo. De tal manera, que estos jóvenes puedan ser patrocinados por alguna entidad promotora que observe al menor como un futuro artista.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado Potencial:** Está conformado por los 58.425 hogares que pertenecen a los estratos 3, 4, 5 y 6 del Municipio de Barrancabermeja, con niños, niñas y jóvenes interesados y dispuestos a adquirir el servicio.<sup>15</sup>

**2.3.2. Mercado Objetivo:** Los principales grupos o segmentos del mercado objetivo son todos los niños, niñas y jóvenes de 4 a 15 años de los Estratos 3, 4, 5 y 6 en la ciudad de Barrancabermeja. Partiendo de la información estadística encontrada que establece la existencia de 46.100 <sup>16</sup> hogares que

---

<sup>15</sup>. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE, URL:[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)  
Página Oficial de la Alcaldía Municipal de Barrancabermeja, URL:[www.barrancabermeja.gov.co/](http://www.barrancabermeja.gov.co/)  
<sup>16</sup>Planeación Municipal Barrancabermeja, Oficina de Asesorías, 2005. Junio 5 de 2011.

pertenecen a estos estratos en la ciudad y sobre estos hogares se hará la respectiva investigación de mercados.

**Cuadro 1. Hogares estrato 3, 4, 5 Y 6 de Barrancabermeja**

Municipio	Estrato 3	Estrato 4	Estratos 5	Estratos 6	Totales
Barrancabermeja	23.050	12.200	8.500	2350	<b>46.100</b>
Total					<b>46.100</b>

## **2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **2.4.1 La Demanda.**

La identificación de la demanda y los posibles beneficios que aportaría, es el punto de partida para evaluar un proyecto. La comprensión de estos factores es clave porque éstos determinan si la inversión en verdad se justifica. La medida de la demanda para un servicio será la cantidad de personas que hacen uso del mismo. La evaluación de la demanda no determina únicamente la factibilidad general de la inversión y la magnitud del servicio, sino que además puede tener un impacto importante en las características del servicio a ser generado, la tecnología aplicada, los materiales que se pueden utilizar; y la programación de actividades.

Por lo tanto es indispensable realizar un estudio para estimar la demanda y sus posibles resultados, siendo la evaluación de la demanda (existente o potencial) para un servicio propuesto, el primer paso que se tome para determinar si la inversión es factible o no.

Con el fin de evaluar y seleccionar la estrategia adecuada para que la empresa se posicione en el mercado, se procederá a realizar una investigación concluyente que permite obtener información acerca de las expectativas de los padres sobre la educación de sus hijos, las actividades que estos realizan fuera del horario de clases y el nivel de aceptación para tomar los talleres.

#### **2.4.1.1 Descripción del Problema de Investigación de Mercados.**

En la década de los 90, Barrancabermeja sufrió violencia por aquellos grupos armados al margen de la ley. Como consecuencia de estos actos fueron los vandalismos, drogadicción, delincuencia y prostitución. Los más afectados fueron los niños, niñas y adolescentes, ya que para dichos grupos eran los menores los de mayor presencia. Al parecer, los menores llegaban de sus acciones rutinarias (ir al colegio) y por falta de atención de los padres de familia más las pocas actividades de la ciudad en recreación, deporte y cultura, hacían de estos la “caída” más fácil en cualquiera de los daños anteriores.

Actualmente, nuestra ciudad ha mostrado un desarrollo en infraestructura, educación, salud, entre otros. Sin embargo la evolución y motivación en fuentes deportivas, artísticas y culturales para nuestros niños se queda corta. Las razones por el cual, no ha emprendido como en otras ciudades del país es porque no existe diversidad de artes y cultura. Así como la motivación desde los padres de familia hasta el menor para que emprendan un camino deportivo y/o artístico que vayan de la mano con valores y educación.

En la ciudad de Barrancabermeja, existen aproximadamente 15 escuelas de formación artística para niños legalmente constituidas donde su valor varía de acuerdo al arte a desarrollar y el tipo de organización. Sin embargo, realizando una investigación detallada se puede informar que el precio promedio es de \$120.000 mensuales para el proceso de formación artística al menor. Su ubicación es en las diferentes comunas y barrios de la ciudad, pero sobre todo en los barrios de bajos recursos. Su aspecto comercial se desarrolla a través de entes gubernamentales como la Secretaria de Desarrollo Económico y Social y la Alcaldía Municipal brindan aportes económicos, donde dichas escuelas tienen el deber de aceptar a niños de bajos recursos cuyos padres o adulto responsable no puede pagar una escuela de este tipo.

#### **2.4.1.2 Necesidades de Información.**

Teniendo como base, el servicio factor principal en el desarrollo del estudio de mercados, se determina que para alcanzar este foco, es indispensable la comunicación verbal y visual de la competencia, para estar al día con los requerimientos exigentes de los consumidores y detectar los atributos valorados por el cliente en la prestación del servicio; para esta realización también se apoya en las estadísticas actuales de la ciudad Barrancabermeja, que permiten ver a qué tiende este sector y los gustos del cliente.

- ❖ **Hábitos del cliente:** Se recopila información necesaria acerca de la cultura de servicio formas de pago, preferencias, rutinas, gustos, que tienen los habitantes de la región – Barranqueña - con el fin de implementar las estrategias de servicio y calidad que el centro de formación deportiva necesita para garantizar la fidelización de los clientes.
  
- ❖ **Oferta:** Indagar a la competencia, escuelas de formación artística, centros de formación. etc., existentes en la ciudad de Barrancabermeja acerca de los servicios que ofrecen, cómo fidelizan sus clientes, cuáles son sus atributos diferenciadores, valores, sus estrategias, sólo de esta manera se podrán diseñar estrategias de mercadeo que lleven a la escuela hacia el la excelencia.
  
- ❖ **Publicidad:** Conocer el medio por el cual los clientes desean tener información de los servicios que se prestarán en el centro de formación deportiva.
  
- ❖ **Precio:** Unificar el precio adecuado a la calidad y variedad de los servicios prestados en la escuela de formación artística en Barrancabermeja.

- ❖ **Demanda:** Se pretende realizar un estudio profundo y verídico de la población objetivo dispuesto a utilizar el servicio de la factibilidad propuesta. Este ítem se mide de acuerdo al comportamiento de los niños, su crecimiento y los factores económicos de Barrancabermeja.

### 2.4.1.3 Ficha Técnica.

**Cuadro 2. Ficha Técnica**

Tipo de investigación	En la investigación se aplica un estudio de carácter exploratorio, ya que en esta investigación se visualizará de manera vaga las necesidades de los clientes, así como la determinación del arte de mayor gusto. También se utilizará descriptivo, con lo que se pretende: Establecer las características demográficas de las unidades investigadas (número de población, distribución por edades, nivel de educación, etc. Por lo general es la necesidad implementar una escuela de formación artística para niños donde el menor cumpla a cabalidad el deseo de ser un gran artista en cualquiera de sus áreas.
Método de investigación	Para este tipo de investigación el método a utilizar es el inductivo, ya que a través del trabajo de campo se puede conocer las preferencias de los padres de familia en la escuela de formación y las diferentes actividades artísticas.
Fuentes de información	Es necesario la utilización de fuentes primarias y secundarias Fuentes primarias: Padres de familia con niños y jóvenes con edades entre los 4 y 15 años. Fuentes secundarias: Están los textos, normas, leyes y manuales que permiten cumplir con los estándares en la creación y formación de una escuela de formación artística para niños. Sobre el tema investigado como de galería en Metas Educativas 2021, entre otras que se establecen de acuerdo al punto específico a tratar.
Técnicas de investigación	La encuesta y Observación directa.
Instrumento para la recolección de información	Cuestionario estructurado
Modo de Aplicación	Directa

Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<p>Definición de la población: según la Revista Barrancabermeja en Cifras de la Alcaldía Municipal de Barrancabermeja, existen aproximadamente 300.000 habitantes.</p> <p>Para esta investigación, se escogieron 46.100 hogares de los estratos 3, 4, 5 y 6 del Municipio de Barrancabermeja, que están en condiciones aptas de diligenciar la encuesta.</p> <p>Elementos: Padres de familia con niños y jóvenes con edades entre los 4 y 15 años</p> <p>Unidad de muestreo: Parques, ciclo vías, colegios.</p>																								
Proceso de muestreo	<p>Muestreo aleatorio simple</p> <p>Se aplicó la fórmula:</p> $n = \frac{N(p*q)Z^2}{Z^2(p*q) + e^2(N-1)}$ <p>Donde n, tamaño de la muestra</p> <p>N: es la población representada por 46.100 hogares.</p> <p>Z: grado de confiabilidad, 95 por ciento. Valor de Z = 1.96</p> <p>P: probabilidad de acertar. P = 50% = 0.5</p> <p>Q: probabilidad de fracaso. Q = 50% = 0.5</p> <p>e: error, 5 por ciento error máximo permitido. e = 0.05</p> $n = \frac{46.100 * (1,96)^2 * (0,5) (0,5)}{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) + (0,05)^2 * (46.100-1)} = 366$ <table border="1" data-bbox="581 1325 1390 1549"> <thead> <tr> <th>ESTRATOS</th> <th>DISTRIBUCIÓN POR ESTRATOS</th> <th>%</th> <th>NUMERO DE CUESTIONARIOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>23.050</td> <td>50%</td> <td>183</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>12.200</td> <td>26%</td> <td>95</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8.500</td> <td>18%</td> <td>65</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>2350</td> <td>6%</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td><b>TOTALES</b></td> <td>46.100</td> <td>100</td> <td>366</td> </tr> </tbody> </table>	ESTRATOS	DISTRIBUCIÓN POR ESTRATOS	%	NUMERO DE CUESTIONARIOS	3	23.050	50%	183	4	12.200	26%	95	4	8.500	18%	65	6	2350	6%	23	<b>TOTALES</b>	46.100	100	366
ESTRATOS	DISTRIBUCIÓN POR ESTRATOS	%	NUMERO DE CUESTIONARIOS																						
3	23.050	50%	183																						
4	12.200	26%	95																						
4	8.500	18%	65																						
6	2350	6%	23																						
<b>TOTALES</b>	46.100	100	366																						
Alcance	Municipio de Barrancabermeja.																								
Tiempo de aplicación	Entre el 12 y el 23 de octubre del 2015																								

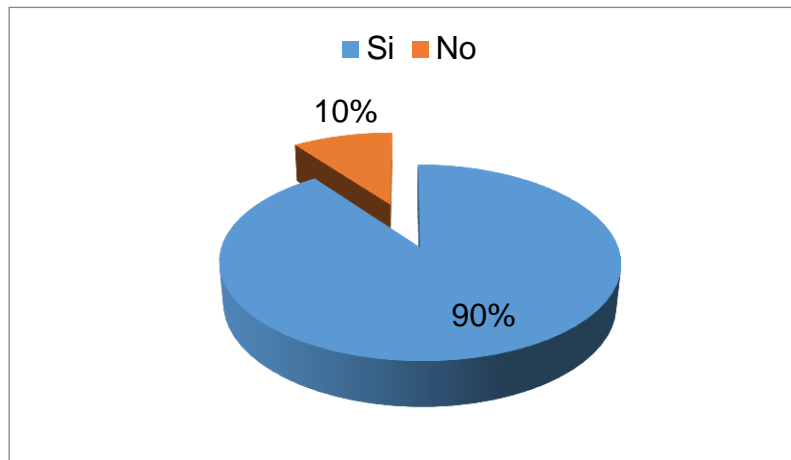
#### 2.4.2 Tabulación, Presentación y Análisis de Resultados.

PREGUNTA 1. ¿Le gustaría que sus hijos se inscribieran en una escuela de formación artística para niños de carácter privada?

Cuadro 3. Número de padres que quieren que sus hijos hagan parte de un centro de formación artística.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	332	90%
No	34	10%
TOTAL	366	100%

Gráfica 1 Número de padres que quieren que sus hijos hagan parte de un centro de formación artística



Análisis:

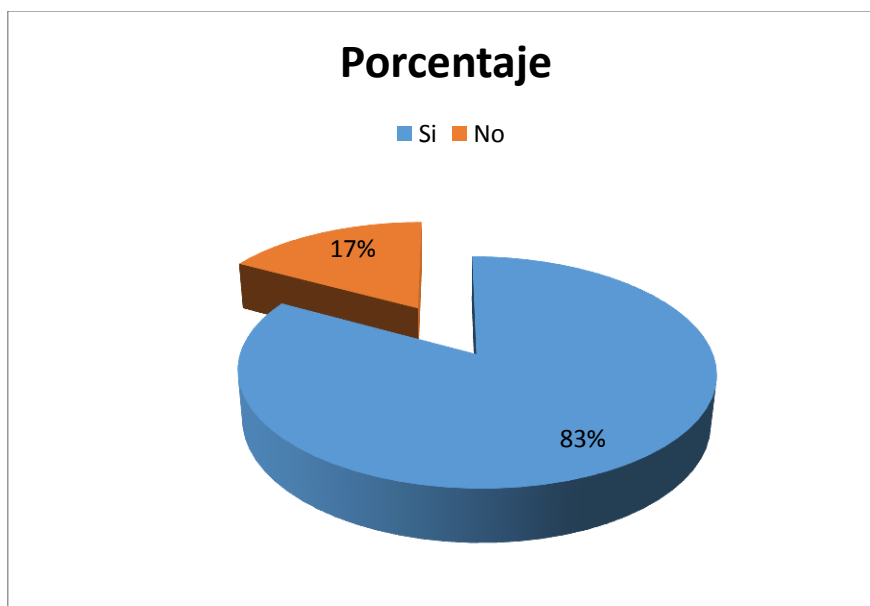
El nivel de aceptación de que sus hijos se escribieran en una escuela de formación artística ha es alto (90%), lo que hace más atractivo este proyecto para el mercado objetivo; sin embargo resultaría útil detallar las razones por las cuales los padres no les agrada la idea. Este porcentaje permite estimar la demanda efectiva del servicio.

PREGUNTA 2: Tiene hijos menores de 15 años?

Cuadro 4: Hogares encuestados que tienen hijos menores de 15 años

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	277	83%
No	55	17%
Totales	332	100%

Gráfica 2: Hogares encuestados que tienen hijos menores de 15 años



Análisis:

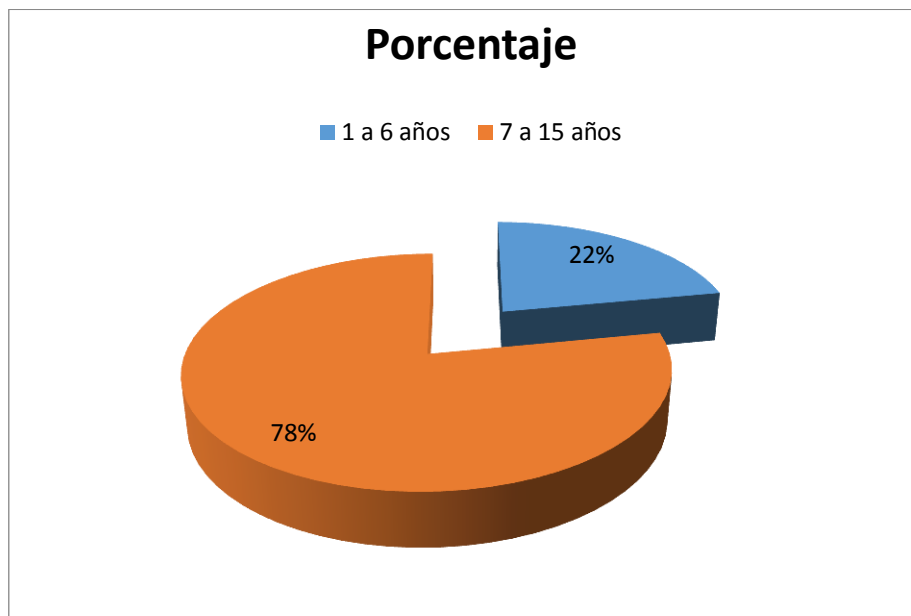
Según la gráfica se puede observar que el 83% de la población en cuenta tiene hijos menores de 15 años, este porcentaje es bastante atractivo para el mercado de la formación y capacitación artística de los niños y jóvenes que tiene como límite esta edad en el nuevo proyecto que se quiere hacer en la ciudad de Barrancabermeja.

PREGUNTA 3. ¿En qué edad están sus hijos?

Cuadro 5. Edad de los hijos menores de 15 años

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 años	72	22%
4 a 15 años	260	78%
TOTAL	332	100%

Gráfica 3. Edad de los hijos menores de 15 años



Análisis:

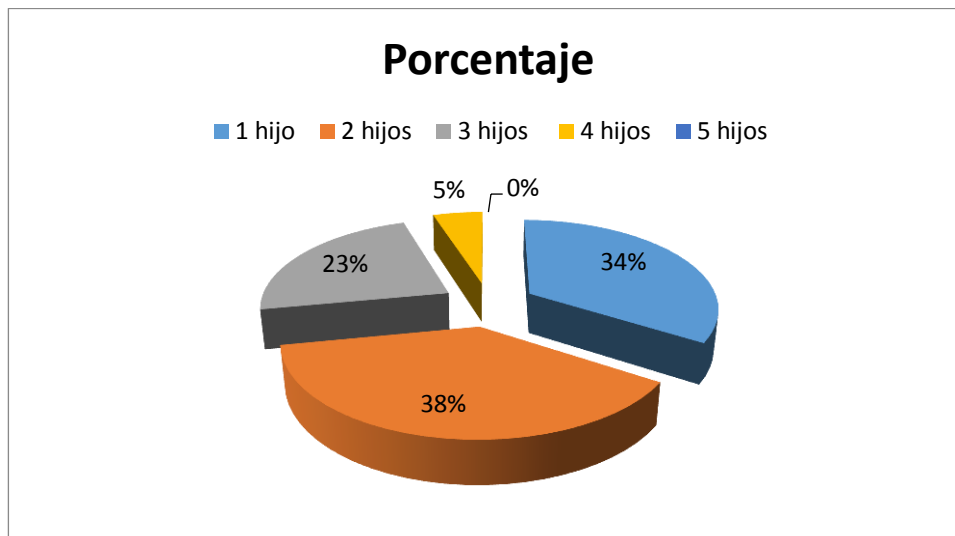
Este porcentaje (78%) tan representativo favorece al proyecto por cuanto permite inferir que la demanda del servicio es alta, y a la vez, el porcentaje obtenido ayuda a estimar la demanda anual del servicio de acuerdo al mercado objetivo que precisamente es para hijos en edades entre 4 y 15 años.

REGUNTA 4: ¿Cuántos hijos tienen entre las edades de 4 a 15 años?

Cuadro 6: Cantidad de hijos menores de 15 años que conforman el hogar

Concepto	Frecuencia	Porcentaje	Promedio
1 hijo	89	34%	0,34
2 hijos	100	38%	0,76
3 hijos	60	23%	0,69
4 hijos	11	5%	0.2
5 hijos	0	0%	0,00
Total	260	100%	1,99

Gráfica 4: Cantidad de hijos menores de 15 años que conforman el hogar



Análisis:

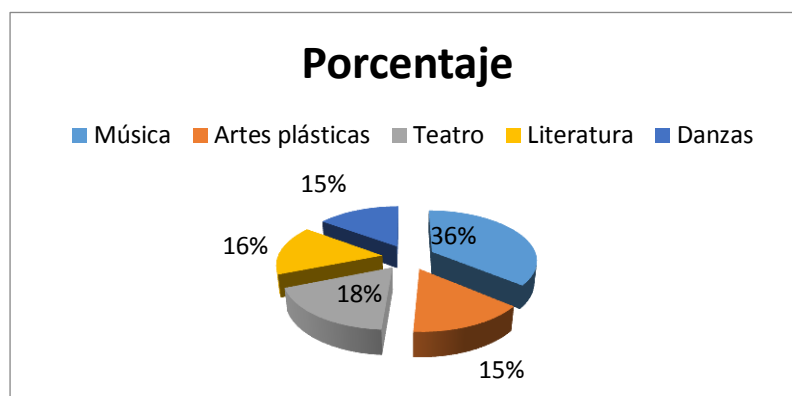
Se concluye que los mayores porcentajes muestran que el 38% tienen dos hijos entre las edades de 4 a 15 años y el 34% cuentan con un hijo entre las mismas edades mencionadas para un total de promedio ponderado es de un total 1.99 hijos. Con esta información se puede ayudar a calcular la demanda en el servicio de una escuela de formación artística para niños en la ciudad de Barrancabermeja.

PREGUNTA 5 ¿cuáles de las siguientes opciones artísticas le gustaría que su hijo (s) desarrollen o practiquen?

Cuadro 7: Elección del área que le gusta a los padres para que se les enseñen a sus hijo.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Música	94	36%
Artes plásticas	41	15%
Teatro	45	18%
Literatura	42	16%
Danzas	38	15%
Total	260	100%

Grafica 5: Elección del área que le gusta a los padres para que se les enseñen a sus hijos.



Análisis:

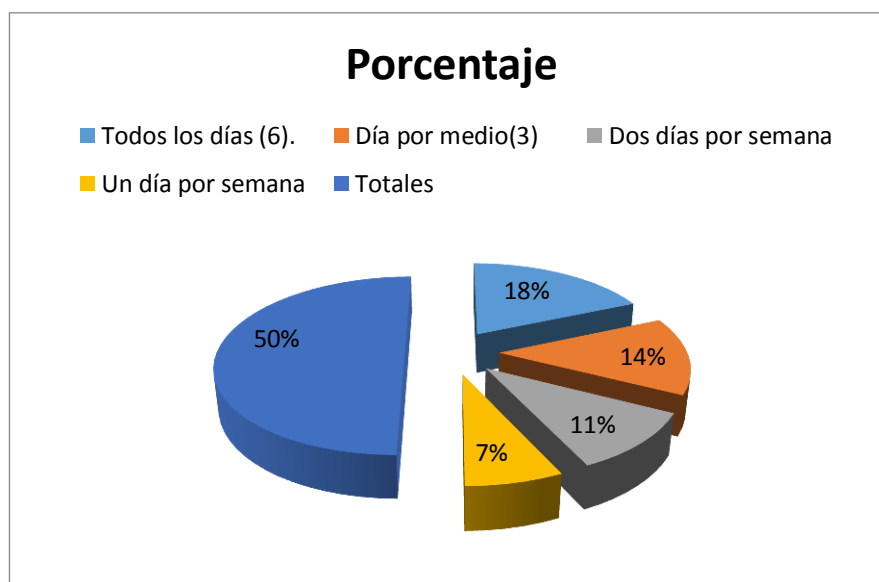
Entre las áreas que más les gustan a los padres encuestados para que sus hijos la desarrollen son la de música con el 36% y teatro con el 18 %, sin desmeritar a la de artes pláticas con un porcentaje del 15%. Estos porcentajes permiten inferir cuales habilidades artísticas tiene mayor demanda en el mercado objetivo, lo que orienta las estrategias de promoción del servicio y la necesidad de mayor o menor espacio para las clases y en la adquisición de los instrumentos musicales y materiales para las misma.

PREGUNTA 6: ¿Con que frecuencia usaría los servicios ofrecidos por la Escuela de formación artística para sus hijos?

Cuadro 8: Días adecuados para el desarrollo de la clases artísticas.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	PONDERADO
Todos los días (6). Incluyendo festivos	97	37%	2.22
Día por medio(3)	75	28%	0.84
Dos días por semana	54	21%	0.42
Un día por semana	34	14%	0.14
Totales	260	100%	3.62

Gráfica 6: Días adecuados para el desarrollo de la clases artísticas



Análisis:

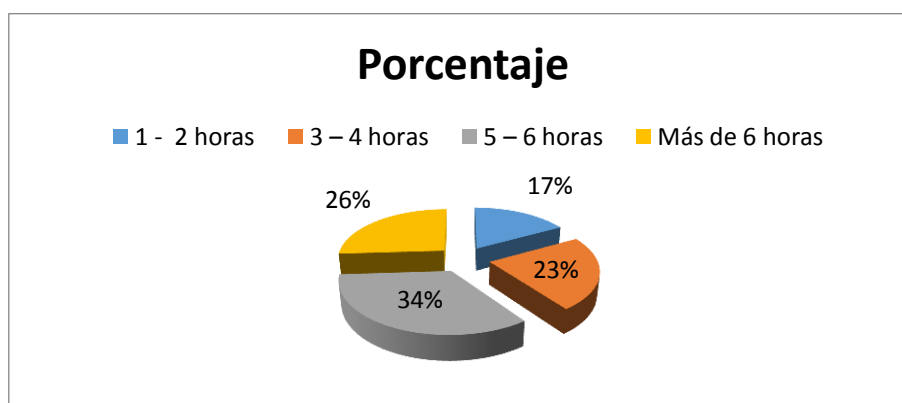
Se concluye que el 37% usaría todos los días la escuela de formación artística, y el 28% día por medio se tiene un promedio ponderado de 3.62 días a la semana. Por esta razón los siete días de la semana (lunes a sábado) por mayor preferencia, de acuerdo al resultado arrojado en la encuesta.

PREGUNTA 7 ¿Cuántas horas por semana llevaría usted a sus hijos a la escuela de formación artística?

Cuadro 9. Número de horas a la semana que llevarían los padres a sus hijos a la escuela artística

Cantidad	media	frecuencia	Porcentaje	Promedio
1 - 2 horas	1,5	45	17%	0.255
3 – 4 horas	3,5	60	23%	0.805
5 – 6 horas	5,5	89	34%	1.87
Más de 6 horas	7,5	66	26%	1.95
<b>TOTAL</b>		260	<b>100%</b>	<b>4.88 horas</b>

Gráfica 7: Número de horas a la semana que llevaría los padres a sus hijos a la escuela artística.



Interpretación:

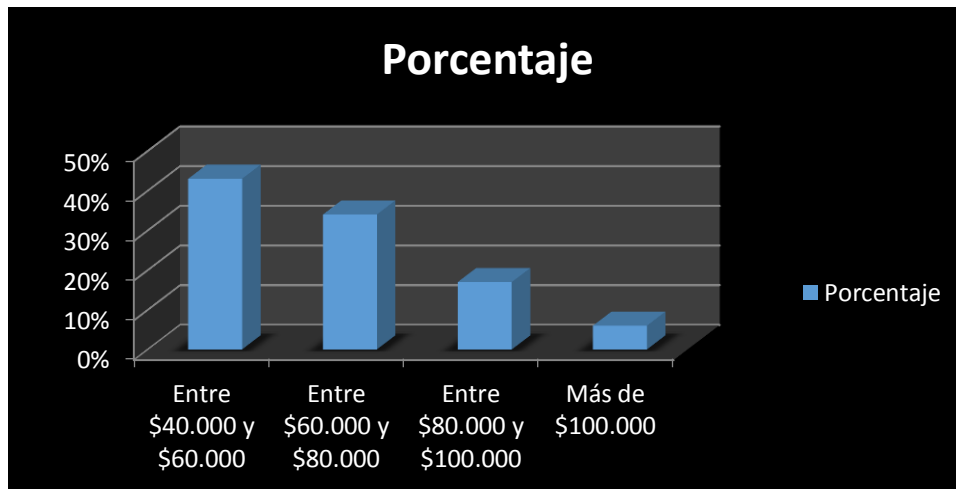
Se observa que el 34% llevaría de 5 a 6 horas a la escuela, el 26% más de 6 horas. Sigue el 23 % de 3 a 4 y por último el 17% de 1 a 2 horas, se calcula un promedio ponderado de 4.88 horas. Estos datos le sirven al proyecto para conocer la frecuencia de horas a la semana en la escuela de formación artística.

PREGUNTA 8 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar mensualmente por los servicios de la escuela de Formación artística?

Cuadro 10. Precio aceptado para la formación artística de los hijos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Media De Clase	Promedio
Entre \$40.000 y \$60.000	112	43%	50,000	21.500
Entre \$60.000 y \$80.000	90	34%	70,000	23.800
Entre \$80.000 y \$100.000	45	17%	90,000	15.300
Más de \$100.000	13	6%	110,000	6.600
TOTAL	260	100%		67.200

Gráfica 8: Precio aceptado para la formación artística de los hijos



Análisis:

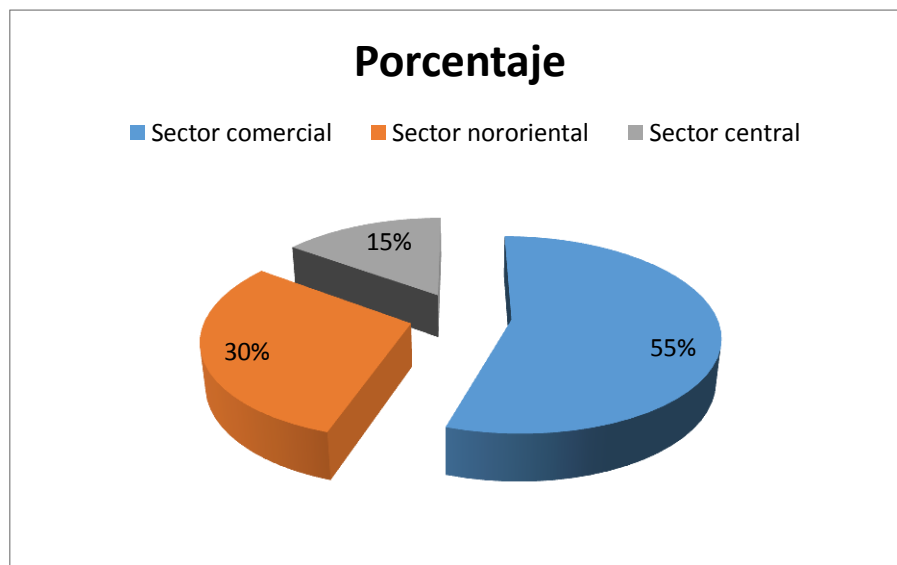
Como la tendencia de los padres de familia es pagar lo mínimo, se halla un valor ponderado de \$67.200 que se debe tener en cuenta como criterio de decisión para definir el precio mensual del servicio que brindará la nueva empresa.

PREGUNTA 9 ¿En qué sector de la ciudad de Barrancabermeja le gustaría que funcionara la escuela de formación artística?

Cuadro 11: Sector de la ciudad de Barrancabermeja preferido para el funcionamiento de la Escuela de Formación Artística.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Sector comercial	145	55%
Sector nororiental	78	30%
Sector central	37	15%
total	260	100%

Gráfica 9: Sector de la ciudad de Barrancabermeja para el funcionamiento de la Escuela de Formación Artística



#### Análisis

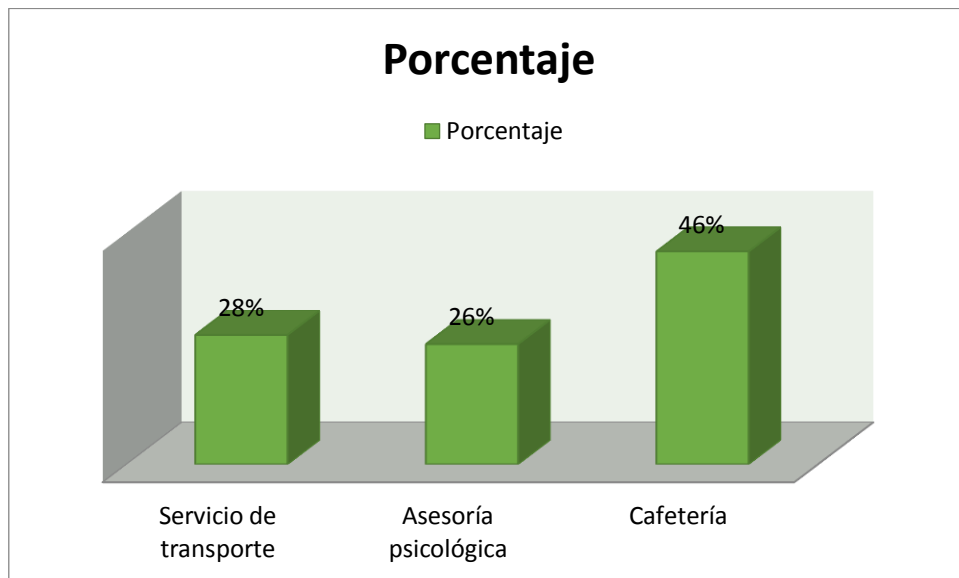
El mercado objetivo (55%) tienen cierta preferencia porque la ubicación de la escuela de formación artística sea el sector comercial, en segundo lugar se presenta la opción nororiental 30% y central con el 15%. Las anteriores consideraciones influyen en la decisión de micro localización de la nueva empresa.

PREGUNTA 10 ¿Qué tipo de servicios adicionales o de valor agregado le gustaría o estaría dispuesto(a) a adquirir?

Cuadro 12. Servicios de valor agregado de mayor aceptación

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Servicio de transporte	71	28%
Asesoría psicológica	67	26%
Cafetería	122	46%
TOTAL RESPUESTAS	260	100

Gráfica 10: Servicios de valor agregado de mayor aceptación



Análisis:

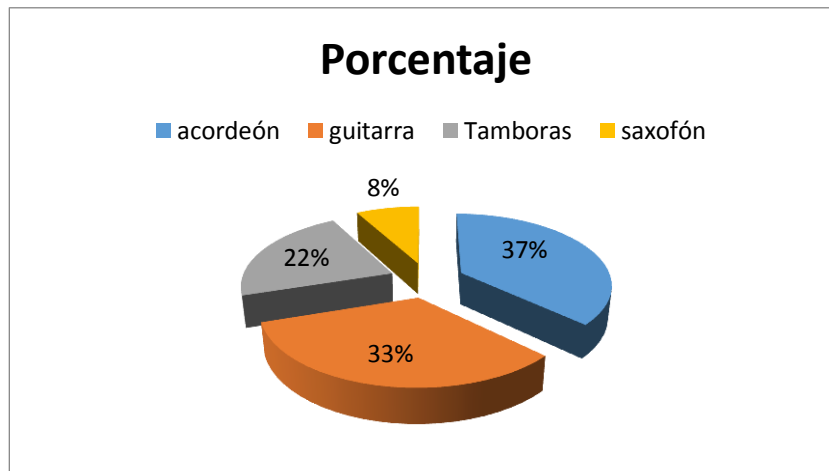
Se observa que el 46% se inclina por el servicio de cafetería el cual es el de mayor preferencia. En segunda opción el servicio de transporte con un 28% y por último esta la asesoría psicológica con un porcentaje del 26%, estos valores agregados serán considerados en la oferta que se haga del servicio de la nueva empresa.

PREGUNTA 11: ¿Cuáles de estos instrumentos les gustaría que sus hijos aprendieran a interpretar?

Cuadro 13: Instrumentos que más demanda tienen por la población encuestada

Concepto	Frecuencia	Porcentaje
acordeón	98	37%
guitarra	87	33%
Tamboras	56	22%
saxofón	19	8%
Total	260	100%

Gráfica 11: Instrumentos que más demanda tienen por la población encuestada



Análisis:

Se observa que el 37% se inclinan por el acordeón, seguido la guitarra con el 33%, luego las tamboras con el 22% por último el saxofón con el 8%. Estos porcentajes les sirven al proyecto para escoger estos instrumentos en el área de música como los que los padres prefieren que aprendan sus hijos.

### 2.4.3 Estimación de la demanda.

Con toda la información que se ha recolectado, mediante la aplicación de la encuesta, se pretende realizar con el uso de la técnica de extrapolación, la estimación de la demanda para el primer año de servicio de la Escuela de formación artística tomando como año base el año 2017.

Entonces de acuerdo a la anterior información se concluye que para el total de la población de los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Barrancabermeja en el 2015 y teniendo en cuenta el análisis de la información, realizado en el numeral 2.3.2 del mercado objetivo son de 46.100hogares.

**Pregunta 1:** el 90% de los encuestados les gustaría que sus hijos estuvieran en una escuela de formación artística es decir que.

$$46.100 * 0.90 = 41.490 \text{ hogares estarían interesados.}$$

**Pregunta 2:** El 83% de los hogares encuestados tienen hijos menores de 15 años.

$$41.490 * 0.83 = 34.436 \text{ hogares encuestados que tiene hijos} \\ \text{Menores de 15 años.}$$

**Pregunta 3:** El 78% de los hogares tiene hijos de 4 a 15 años

$$34.436 * 0.78 = 26.860 \text{ hogares con hijos de 4 a 15 años}$$

**Pregunta 4:** La Cantidad de hijos menores entre los 4 y 15 años que conforman el hogar es el 1.99 promedio ponderado

$$26.860 * 1.99 = 53.451 \text{ cantidad de hijos entre las} \\ \text{Edades de 4 a 15 años}$$

**Pregunta 6:** La frecuencia con que usarían los servicios ofrecidos por la escuela son de 3.62 días a la semana

$$53.451 * 3.62 = 193.492 \text{ días a la semana}$$

**Pregunta 7:** El 4.88 son el Número de horas a la semana que llevarían los padres a sus hijos a la escuela artística es de

$$193.492 * 4.88 = 944.240 \text{ Horas a las semana}$$

Por último se realiza la estimación de horas por las cinco Áreas de Formación Artística (pregunta 5) para conocer la demanda del servicio en horas realizadas en el mes y año

**Cuadro No 14 Estimación por horas servicio por mes y año en la Escuela de Formación Artística para niños.**

Opciones	Porcentaje	Horas/mes	Horas/año
Música	36%	28.327	339.926
Artes plásticas	15%	11.803	141.636
Teatro	18%	14.163	169.963
Literatura	16%	12.589	151.078
Danzas	15%	11.803	141.637
Total	100%	78.685	944.240

#### **2.4.4. Proyección de la demanda.**

Dado que el consumo analizado es de la población de Barrancabermeja, se tiene en cuenta para la proyección de la demanda del producto el índice de crecimiento de la población que es del 1,5%, proyección que se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro 15. Proyección anual de la demanda de horas por la semana.**

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>MÚSICA</b>	339.926	345.025	350.200	355.453	360.785	366.197
<b>ASTES</b>	141.636	143.761	145.917	148.106	150.327	152.582
<b>TEATRO</b>	169.963	172.512	175.100	177.727	180.393	183.098
<b>LITERATURA</b>	151.078	153.344	155.644	157.979	160.349	162.754
<b>DANZA</b>	141.637	143.762	145.918	148.107	150.328	152.583
Total	944.240	958.404	972.780	987.371	1.002.182	1.017.215

## **2.5 OFERTA O COMPETENCIA**

### **2.5.1 Necesidades de Información.**

Se realiza una investigación constructiva, donde tiene como principal objetivo conocer la oferta o competencia en el mercado actual sobre las Escuelas de Formación Artísticas para niños. Como principal fuente se habla directamente con el señor Iver Enrique García Badillo. Coordinador General de las Escuela de Formación Artísticas en la ciudad de Barrancabermeja de la Secretaria de Desarrollo y Social.

### **2.5.2 Ficha Técnica.**

**Cuadro 16. Ficha Técnica de la Oferta**

Tipo de investigación	En la investigación se aplica un estudio de carácter concluyente y descriptivo, ya que se puede visualizar e indagar por medio de cuestionarios la oferta existente, también se toma de fuentes primarias que cuenten con la información necesaria como lo es (Secretaria de Desarrollo, Económico y Social). De esta manera se conocerá la competencia que trae consigo ventajas y desventajas
Método de investigación	Para este tipo de investigación el método a utilizar es el inductivo, ya que a través del trabajo de campo se puede conocer los tipos de escuelas de formación artística existentes, sus servicios y productos.

Fuentes de información	<p>Fuentes primaria: vía telefónica donde se obtuvo información primordial con las diferentes competencias</p> <p>Fuentes secundaria: Están los textos, normas, leyes y entidades gubernamentales que establezcan información masiva y directa sobre las organizaciones de formación existente en la ciudad</p>
Técnicas de recolección de información	Entrevista.
Instrumento	Cuestionario estructurado
Modo de Aplicación	Por Teléfono
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<p>La unidad de muestreo: Sitios de mayor frecuencia de adultos como comercio, centros comerciales, escuela y colegios de la ciudad de Barrancabermeja. Por otro lado las Escuelas de las diferentes artes de la ciudad tales como: (Los Ribereñitos, Musichicos, Escuela Vallenato, Simanconga, Ballet Escuela Nueva Imagen, Compañía El Rio, Laboratorio Escenario del Nororiente)</p> <p>El elemento muestra: Hombre o mujer que atienda o responda la encuesta.</p>
Proceso de muestreo	El proceso de muestreo a utilizar es el muestreo aleatorio simple.
Marco Muestra	Sitios concurridos por mayores de 18 años
Alcance	Municipio de Barrancabermeja.

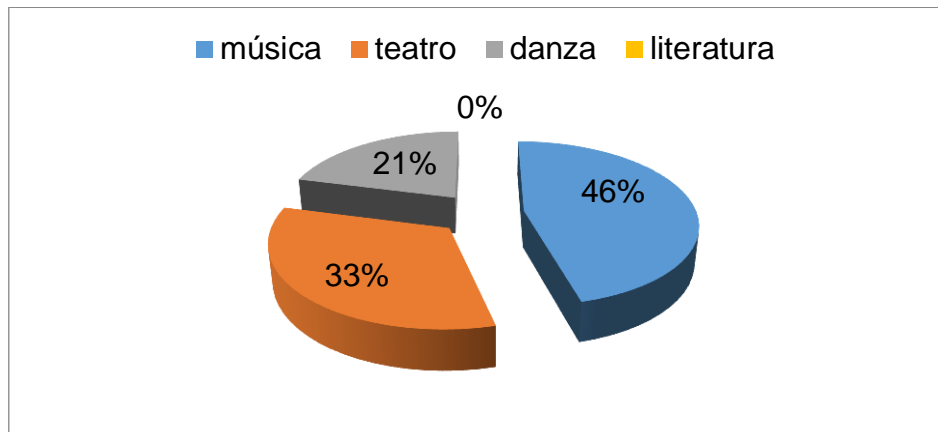
### 2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta.

PREGUNTA 1. ¿Qué áreas de formación artística aplican en su organización?

Cuadro 17. Selección de las áreas practicadas en las escuelas de formación existentes en la ciudad de Barrancabermeja.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Música	7	46%
Teatro	5	33%
Danza	3	21%
Literatura	0	0%
Total	15	100%

Gráfica 12 Selección de las áreas de las áreas practicadas en las escuelas de formación existentes en la ciudad de Barrancabermeja.



#### Análisis

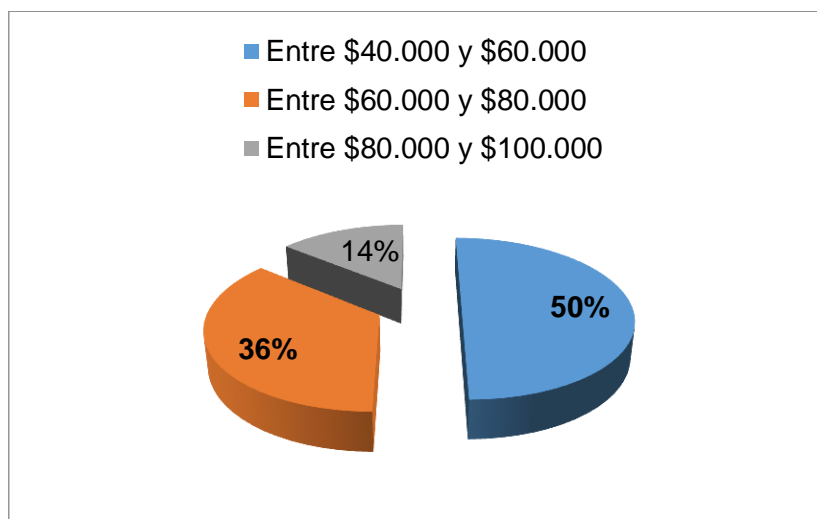
Se observa que el 46% de las empresas encuestadas aplican el área de música, la sigue el área de teatro con 33 % y las áreas de danzas con él 21%. Es importante consolidar cuál es el área que tiene más demanda actualmente en el mercado para que la nueva empresa presente nuevos instrumentos en el área de música que actualmente no enseñan las escuelas existentes.

PREGUNTA 2. ¿Cuál es el valor a cancelar mensual por la formación artística del niño?

Cuadro 18. Valor de la mensualidad que pagan los padres por la formación artística en las escuelas que existe en la ciudad de Barrancabermeja.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Media De Clase	Promedio
Entre \$20.000 y \$40.000	1	0.8%	30,000	2.400
Entre \$40.000 y \$60.000	7	46%	50,000	23.000
Entre \$60.000 y \$80.000	5	33%	70,000	23.100
Entre \$80.000 y \$100.000	2	13%	90,000	11.700
Total	15	100%		60.200

Gráfica 13. Valor de la mensualidad que pagan los padres por la formación artística en las escuelas que existe en la ciudad de Barrancabermeja.



#### Análisis

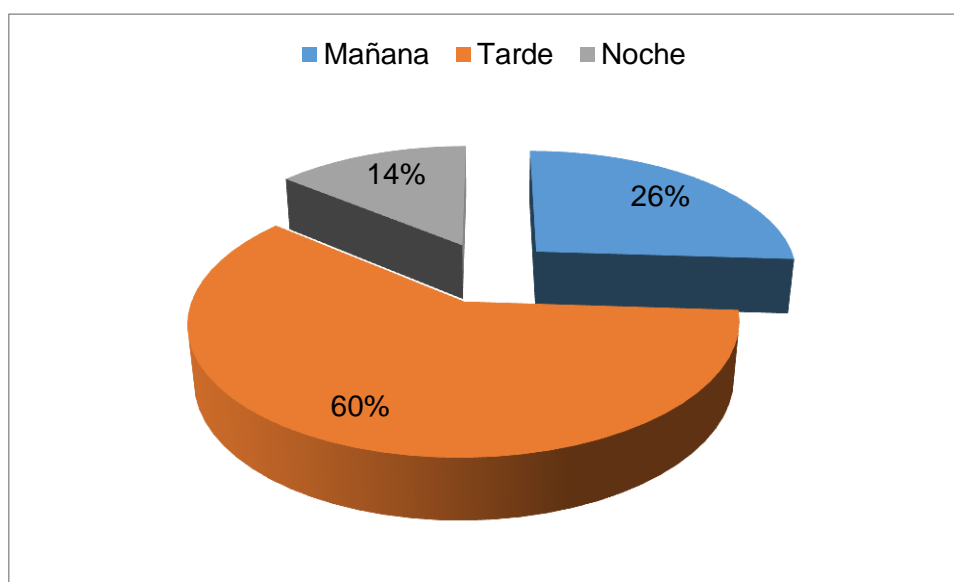
La tendencia de los padres de familia es pagar lo mínimo, se halla un valor ponderado de \$60.200 que es el precio que cobran las escuelas que existen en Barrancabermeja. Este valor le sirve a la nueva empresa para definir el precio mensual por el servicio ofrecido.

PREGUNTA 3. ¿En qué jornada asisten más niños en clases?

Cuadro 19. Jornadas preferida que los niños tienen las clases de formación artística

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	4	26%
Tarde	9	60%
Noche	2	14%
Total	15	100%

Gráfica 14. Jornadas preferida que los niños tienen las clases de formación artística



Análisis

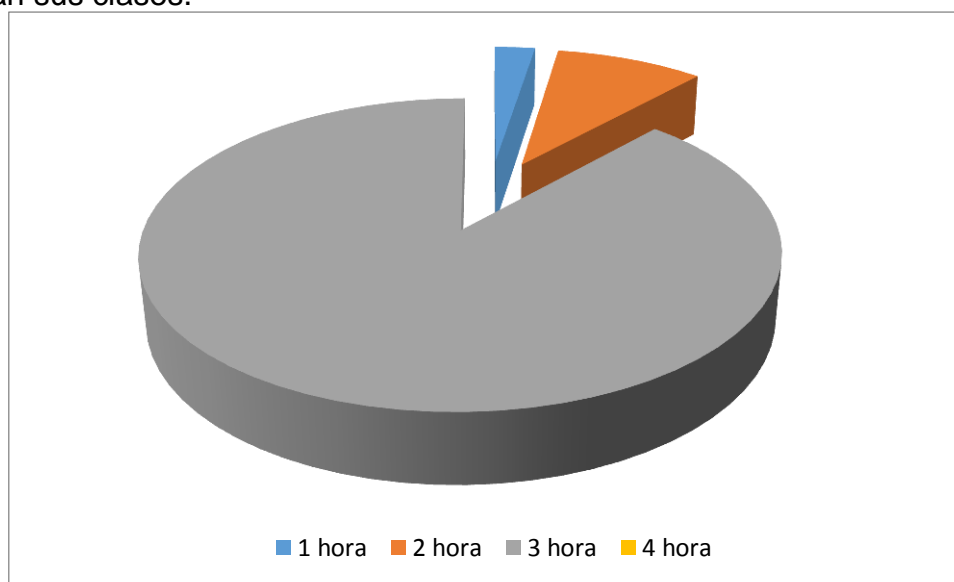
El 60 % de los niños asisten en la jornada de la tarde, el 26 % en la mañana y por último el 14 % en la noche. Se hace esencial conocer la jornada preferida por los niños de la competencia para que la nueva empresa pueda dictar las clases en las horas de la tarde debido que es el espacio que los niños tienen más tiempo libre para desarrollar el área artística que desean aprender.

PREGUNTA 4. ¿Cuántas horas a la semana reciben clases los niños?

Cuadro 20. Número de horas que las escuelas artísticas de Barrancabermeja dictan sus clases.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Promedio
1 hora	3	20%	0,20
2 hora	11	73%	0,73
3 hora	1	7%	0,07
4 hora	0	0%	0,00
Total	15	100%	1

Grafica 15: Número de horas que las escuelas artísticas de Barrancabermeja dictan sus clases.



Análisis

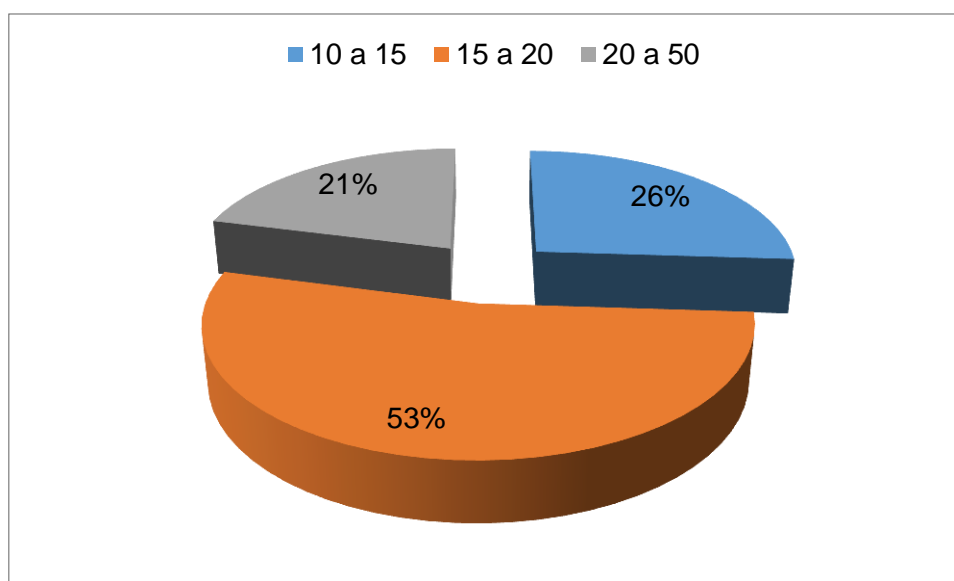
Los mayores porcentajes muestran que las escuelas de formación artísticas que existen en la ciudad de Barrancabermeja dictan de 2 a 3 horas en la semana, esta información le sirve al nuevo proyecto para determinar el número de horas que se pueden trabajar en la semana es evidente que se necesitan dedicar un poco más de tiempo para obtener un mejor desempeño de los infantes en cada área seleccionada.

PREGUNTA 5. ¿Cuántos niños asisten en el centro de formación?

Cuadro 21. Cantidad de niños que hacen parte de las escuelas de formación artísticas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
10 a 15	4	26%
15 a 20	8	53%
20 a 50	3	21%
total	15	100%

Gráfica 16 Cantidad de niños que hacen parte de las escuelas de formación artísticas



Análisis

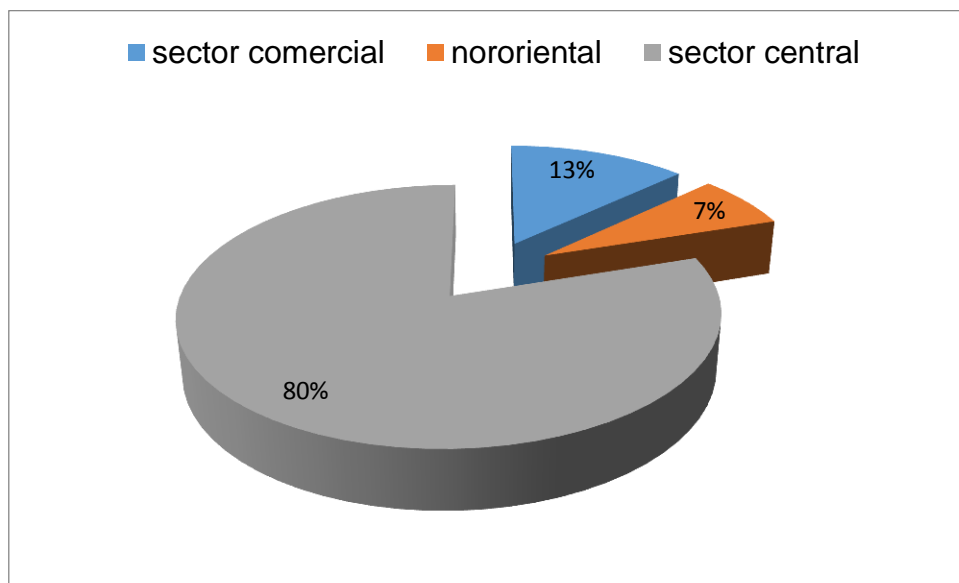
Se puede observar que el 26 % de las empresas tienen alrededor de 10 a 15 niños y el 53% tiene 15 a 20 participantes, esto quiere decir que hay un porcentaje de demanda insatisfecha y la nueva empresa tiene la oportunidad de acoger a los demás niños y brindarle un servicio de calidad para que los infantes se sientan a gusto y puedan explorar sus habilidades en cada área seleccionada.

PREGUNTA 6: ¿En qué sector de la ciudad se encuentra la escuela de formación artística para niños?

Cuadro 22. Lugar Donde se encuentran las escuelas de formación artística conformada en Barrancabermeja

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
sector comercial	2	13%
nororiental	1	7%
sector central	12	80%
Total	15	100%

Grafica 17. Lugar Donde se encuentran las escuelas de formación artística conformada en Barrancabermeja.



#### Análisis

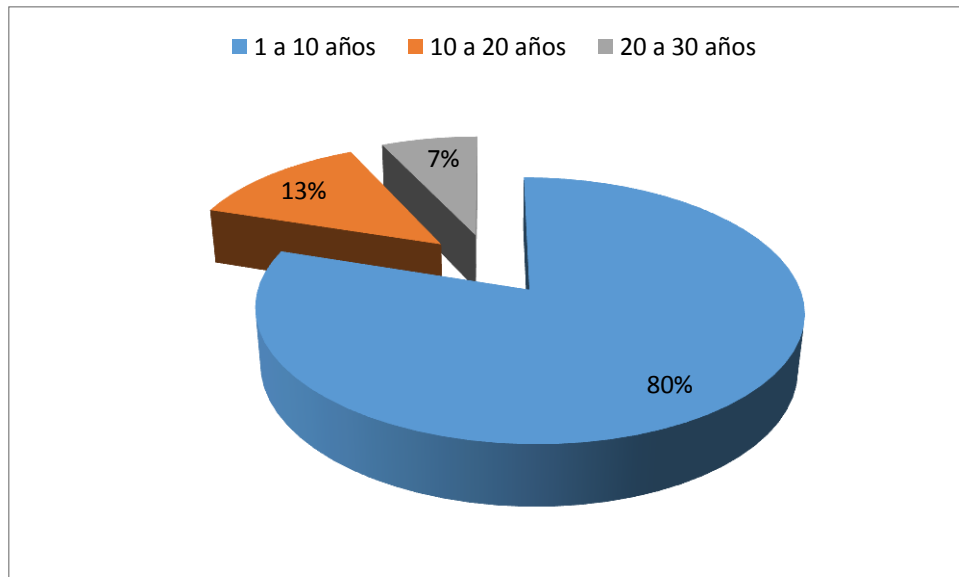
El 80% tiene la escuela de formación artística en sector central de la ciudad de Barrancabermeja, el 13% en el sector comercial, 7 % en el sector nororiental. Es importante saber dónde están ubicados los centros de formación para buscar otros sectores y lograr captar otra población para la nueva empresa.

PREGUNTA 7 ¿cuantos años de funcionamiento tiene el centro de formación?

Cuadro 23. Años de funcionamientos de las escuelas de formación que tiene en el mercado

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
1 a 10 años	12	80%
10 a 20 años	2	13%
20 a 30 años	1	7%
total	15	100%

Grafica 18. Años de funcionamientos de las escuelas de formación que tiene en el mercado



### Análisis

De las empresas encuestadas el 13 % tienen alrededor de 10 a 20 años de existencia, el 80% tiene de 1 a 10 años y finalmente el 7 % tienen de 20 a 30 años de mantenerse en el mercado. Es importante saber el tiempo y la experiencia que tiene la competencia en la formación de niños en las áreas artísticas para que la nueva empresa tenga la expectativa de mantenerse en el mercado con miras a un mejoramiento continuo en los procesos de formación e innovación.

## 2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia.

Para la presente investigación se relacionarán algunas entidades competidoras que se encuentran posicionados en el mercado actual; presentando sus debilidades y fortalezas a continuación.

**Cuadro 24 Escuelas de Formación Artística de carácter privado en Barrancabermeja. Datos suministrados Secretaría Desarrollo Económico y Social.**

<b>ESCUELAS DE MÚSICA</b>		
<b>ENTIDAD</b>	<b>FUNDACIÓN BATUTA BARRANCABERMEJA</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 52B No. 24-25 Barrio Galán / Teléfono: 6220689, 3125488679	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Entre los instrumentos que enseñan a tocar se encuentran: violín, viola, violoncelo, contrabajo, trompeta, teclado, guitarra, flauta travesa, trombón, etc.	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$180.000. Nota: en algunos casos aumenta el precio en un 10%, de acuerdo al instrumento a tocar.	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	De lunes a viernes	4:00 p.m. – 9:00 p.m.
	Sábados	8:00 a.m. – 12:00 m. y 2:00 a 6:30 p.m.
	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.
<b>EMPRESA</b>	<b>ACADEMIA MUSICAL MUSICHICOS</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 58 No. 27-104 Barrio Galán	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Entre los instrumentos que enseñan a tocar se encuentran: flauta dulce, flauta travesa, organeta, violín, guitarra, el clarinete, etc.	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$220.000.	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	De martes a viernes: 3:00 p.m. – 7:00 p.m.	
	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.
<b>EMPRESA</b>	<b>ESCUELA MUSICAL DEL MAGDALENA MEDIO</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Carrera 27 No. 53-91 Barrio Galán	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Entre los instrumentos que enseñan a tocar se encuentran: organeta, violín, guitarra, el clarinete, batería, trombón, flauta dulce y travesa, etc.	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$150.000.	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	De lunes a viernes	3:00 p.m. – 9:00 p.m.

	Sábados	8:00 a.m. – 12:00 m.
	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.
<b>EMPRESA</b>	<b>ESCUELA MUSICHICOS</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	CI 64 # 15d-34 Aguas Claras	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Entre los instrumentos que enseñan a tocar se encuentran: organeta, violín, guitarra, el clarinete, batería, trombón, flauta dulce y travesa, etc.	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$100.000.	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	De lunes a viernes	3:00 p.m. – 7:30 p.m.
	Sábados	8:00 a.m. – 12:00 m.
	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.

**Cuadro 25. Escuelas de Formación Artística de carácter privado en Barrancabermeja. Datos suministrados Secretaria Desarrollo Económico y Social**

<b>ESCUELAS DE DANZAS</b>		
<b>ENTIDAD</b>	<b>SIMANCONGA</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 60 N 28-129- 4to Piso- Paseo de la Cultura. Tel. (57) (7) 611 88 88 E	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Danza folclórica y moderna dedicada a la formación e implementación de esta cultura en los niños de 7 a 15 años	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$85.000	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	Lunes, Miércoles y Viernes	4: 00 p.m. a 6:00 p.m.
	Sábados	8:00 a.m. a 4: 00 p.m.
<b>EMPRESA</b>	<b>BALLET ESCUELA NUEVA IMAGEN</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Carrera 52 No. 22-14 B. Parnaso	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Escuela de Ballet donde tienen origen a formar niña, niños, jóvenes y adultos	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$120.000	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>		
	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.

<b>EMPRESA</b>	<b>COMPAÑÍA EL RIO</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 29 A No. 32-70	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Dedicada a la formación de danzas folclóricas para los niños menores de 17 años	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.
<b>EMPRESA</b>	<b>CONSTRUYENDO HUELLAS</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	<b>Diagonal 52 No. 25-3</b>	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Formación de Danza moderna, folclórica e instrumentos musicales como el violín y tambores	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>		
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	De lunes a viernes	4:00 p.m. – 8:00 p.m.
	Sábados	8:00 a.m. – 12:00 m.
	Intensidad Horaria	2 horas semanales., cada clase de una hora. Las horas para realizar las actividades son acordadas entre la institución y el tiempo que dispone el niño o joven para su realización.

**Cuadro 26. Escuelas de Formación Artística de carácter privado en Barrancabermeja. Datos suministrados Secretaria Desarrollo Económico y Social**

<b>ESCUELAS DE TEATRO</b>		
<b>ENTIDAD</b>	<b>ESCUELA DE ARTES LAS TABLAS</b>	
<b>DIRECCIÓN</b>	Carrera 28 No. 45-19 B. Galán	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Dedicada a la formación actores en varios campos. Sus diferentes campos: Cine, Teatro y TV	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$150.000	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	Lunes, Miércoles y Viernes	4: 00 p.m. a 6:00 p.m.
	Sábados	8:00 a.m. a 4: 00 p.m.

**Cuadro 27. Escuelas de Formación Artística de carácter privado en Barrancabermeja. Datos suministrados Secretaria Desarrollo Económico y Social**

## ESCUELA DE ARTES PLASCAS

ENTIDAD	ESCUELA BELLAS ARTES	
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 52 No. 109 B. Parnaso	
<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	Formadora de niños y jóvenes que gusten de las artes plásticas	
<b>PRECIOS MENSUAL</b>	\$100.000	
<b>HORARIO ATENCIÓN</b>	Lunes a	8:00 a.m. a 12: 00 m.
	Viernes	4: 00 p.m. a 6:00 p.m.
	Sábados	8:00 a.m. a 4: 00 p.m.

**Cuadro 27. Debilidades y Fortalezas de la competencia**

FUNDACIÓN BATUTA BARRANCABERMEJA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con unos buenos acabados para la realización de los proyectos.</li> <li>• Horarios accesibles.</li> <li>• Producto más económico que la competencia</li> <li>• Excelente servicio al cliente</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad escasa.</li> <li>• Son talleres especialmente para mujeres.</li> <li>• Los servicios que ofrece son cursos o talleres por temporadas</li> </ul>
ACADEMIA MUSICAL MUSICHICOS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitiva en precios.</li> <li>• Horarios accesibles.</li> <li>• Excelente servicio al cliente</li> <li>• Precios más bajos que la competencia</li> <li>• Cuentan con ayuda económica por parte de la Alcaldía municipal</li> <li>• Durante todo el año está abierto al público en general para la persona que debe hacer un proyecto o una manualidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su planta física es pequeña</li> <li>• Falta infraestructura para el mercadeo del servicio.</li> <li>• Muy poco publicidad.</li> <li>• Son talleres exclusivamente de arte country.</li> <li>• Los servicios que ofrece no son cursos con una secuencia específica, es sólo lo que el cliente guste.</li> <li>• No Disponen de los materiales necesarios para la realización de proyectos.</li> </ul>
BALLET ESCUELA NUEVA IMAGEN	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitiva en precios.</li> <li>• Sus cursos variados.</li> <li>• Horarios accesibles.</li> <li>• Producto más económico que la competencia.</li> <li>• Excelente servicio al cliente</li> <li>• Cuentan con ayuda económica por parte de la Alcaldía municipal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su planta física es relativamente pequeña.</li> <li>• Falta infraestructura para el mercadeo del servicio.</li> <li>• Publicidad escasa.</li> <li>• Son talleres especialmente para mujeres.</li> </ul>

<b>ESCUELA DE ARTES LAS TABLAS</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitiva en precios.</li> <li>• Sus cursos variados.</li> <li>• Horarios accesibles.</li> <li>• Producto más económico que la competencia.</li> <li>• Excelente servicio al cliente</li> <li>• Cuentan con ayuda económica por parte de la Alcaldía municipal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su planta física es relativamente pequeña.</li> <li>• Son talleres especialmente para mujeres.</li> <li>• Los servicios que ofrece son cursos o talleres por temporadas, especialmente la comprendida entre noviembre y diciembre (realización de manualidades navideñas).</li> </ul>
<b>ESCUELA DE ARTES PLASCAS</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitiva en precios.</li> <li>• Sus cursos variados.</li> <li>• Horarios accesibles.</li> <li>• Producto más económico que la competencia.</li> <li>• Excelente servicio al cliente</li> <li>• Compromiso con el medio ambiente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su planta física es relativamente pequeña.</li> <li>• Falta infraestructura para el mercadeo del servicio.</li> <li>• Publicidad escasa.</li> <li>• Son talleres especialmente para mujeres.</li> <li>• Los servicios que ofrece son cursos o talleres por temporadas, especialmente la comprendida entre noviembre y diciembre (realización de manualidades navideñas).</li> </ul>

Según la prueba aplicada a las escuelas de formación que existen en Barrancabermeja se pudo confirmar que aunque existen no cuentan con una instalación adecuada y cómoda para que los niños se sientan a gusto y puedan encontrar un lugar agradable para cada clase.

Se analiza la oferta de las 15 escuelas que existen en Barrancabermeja y se hace el siguiente análisis. El 46% de las escuelas encuestadas ofrecen el área de música como la que más le gusta a los niños de la ciudad de Barrancabermeja. Es importante para el nuevo proyecto conocer cuáles son los servicios que ofrecen estos centros y cuál es la habilidad que más tiene demanda en la comunidad. Actualmente la competencia ofrece un precio ponderado de pesos \$90.200 como pago de la mensualidad en la escuela, cada una quiere ofrecer un precio bajo y justo al servicio que ellos brindan, cabe resaltar que muchas de ellas no cuentan con los instrumentos en un buen estado y otros tiene un alto grado de depreciación en el cual hace que el número de niños sea reducido durante su trimestre.

**Estimación de la Oferta.** Para realizar esta estimación se acude a la información recogida en el cuadro 21. Aplicando la medida de clase y multiplicando por la frecuencia, se obtiene que la oferta cubre 591 niños en la región.

**Cuadro 28. Estimación de la oferta anual**

Cantidad de Niños	Media	Frecuencia	TOTAL
Entre 10 A 15	26	4	104
Entre 15 A 20	53	8	424
Entre 20 A 50	21	3	63
Total niños realizando actividades			591

**Proyección de la Oferta.** Conociendo que en la actualidad existen 591 personas en 10 entidades como son las Escuelas de: Música, Teatro y Artes Plásticas. Entonces:

Cantidad de personas por empresa  $591/10 = 59$  personas.

Con esta medida se puede determinar cómo será la oferta en los próximos cinco años

**Cuadro 29. Proyección de la Oferta**

AÑO	Número de Personas
2016	591
2017	650
2018	709
2019	768
2020	827

## 2.6 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la estimación de la demanda y de la oferta, se procede a calcular la diferencia entre ellas, con lo que se obtendrá el grado de relación existente, y si hay demanda insatisfecha o no.

**Cuadro 30. Demanda potencial insatisfecha**

<b>Año</b>	<b>niñas Y Adolescentes)</b>	<b>OFERTA</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2017	7.560	650	6.910
2018	7.884	709	7.175
2019	8.208	768	7.440
2020	8.532	827	7.705
2021	8.856	886	7.970
<b>TOTAL</b>	<b>41.040</b>	<b>3840</b>	<b>44.880</b>

Fuente: Cuadro 15 (Estimación de la demanda, pasada a Niños por el 70% de la capacidad proyectada). Cuadro 30 (Proyección de la oferta)

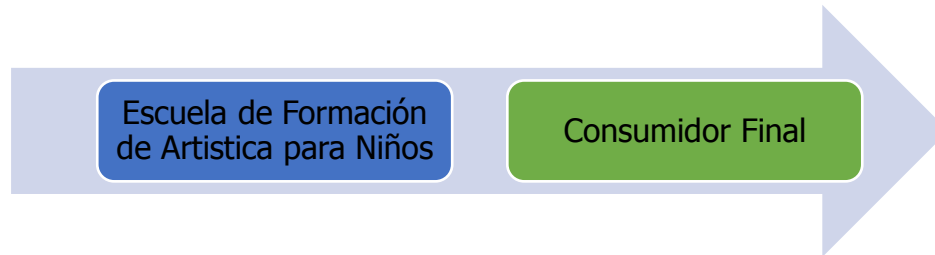
Según la tabla anterior la demanda insatisfecha si existe porque las empresas existentes sólo pueden cubrir aproximadamente el 3% de ella, quedando por cubrir un 97 %, llegando a la conclusión que sí hay una demanda insatisfecha; lo que permite plantear que aunque se debe competir en determinados aspectos, como precio y la prestación con calidad del servicio, se entrará a satisfacer la demanda que en estos momentos no se encuentra satisfecha por la oferta actual, la cual podrá ser atendida por la nueva Escuela de Formación Artística para Niños.

## **2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

**2.7.1 Estructura de los canales actuales:** Teniendo en cuenta la información recolectada en el presente proyecto se pudo observar, se pudo observar que para la comercialización del servicio de la Escuela de Formación Artística para Niños en la ciudad de Barrancabermeja se utilizan dos canales de comercialización que son:

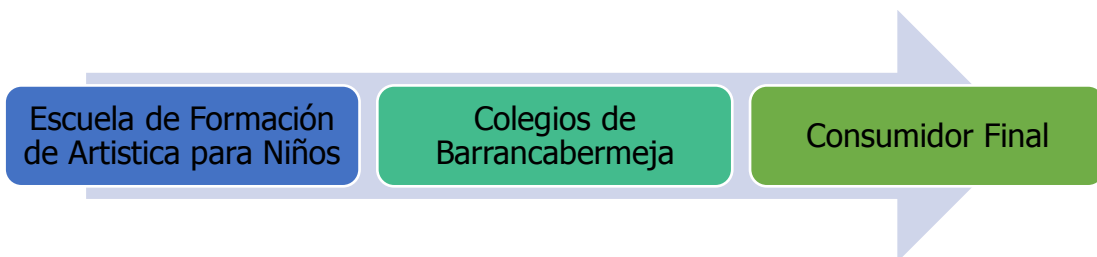
- ❖ **Canal directo:** Este tipo de canal no tiene ningún intermediario, ya que el servicio de la escuela realiza toda la laboral de mercadeo.

**Imagen 2. Canal de Comercialización directo**



- ❖ **Canal Indirecto:** Este tipo de canal contiene dos niveles ya que puede presentarse del siguiente caso: El que intervine los colegios para hacer llegar el servicio al consumidor final.

**Imagen 3. Canal de Comercialización indirecto**



### **2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.**

#### **Canal Directo**

##### **Ventajas:**

- ❖ Permite fijar precios económicos para obtener un mayor beneficio por medio del volumen de ventas en el servicio, lo que beneficia al consumidor final que paga lo justo
- ❖ Facilita el contacto directo entre el servidor y consumidor final con la posibilidad en brindar soluciones inmediatas a las necesidades requeridas por el cliente.
- ❖ Agiliza la adaptación a los cambios del mercado en el servicio prestado.

**Desventajas:**

- ❖ Alto esfuerzo administrativo para llegar a la mayor cantidad de clientes.
- ❖ Es un mercado limitado, porque limita a la escuelas a conocer nuevas posibilidades

**Canal Indirecto****Ventajas**

- ❖ Se puede asegurar un mercado permanente, por lo que se puede dedicar a otras actividades de la escuela, bien sea administrativas, productivas o de mercadeo.
- ❖ Es uno de los canales más usados, facilita el servicio a la Escuela de Formación Artística encontrando clientes potenciales y ayudando a establecer tratos comerciales

**Desventajas**

- ❖ Debido a que actúan dos intermediarios, el consumidor final recibe un servicio con un mayor incremento en costos.
- ❖ La competencia es un poco leal, ya que otras escuelas tienen el mismo servicio y esto afecta al comercio.
- ❖ Se debe contar con un gran capital de dinero y mano de obra para poder competir y llegar a diferentes mercados nacionales e internacionales.

### **2.7.3 Selección de los canales de comercialización.**

Para la comercialización del servicio ofrecido por la Escuela de Formación Artística para Niños, se utilizara en canal directo, es decir, el que se ejecutará funciones de mercadeo, publicidad, eventos en la escuela para llegar al consumidor final sin intermediarios.

## **2.8 PRECIO**

Antes de realizar un plan de precios para la empresa o idea emprendedora que se legalizará, es necesario observar, visualizar y realizar una crítica constructiva de los precios actuales de la competencia. No solo para adquirir el conocimiento e información, sino, para realizar diferentes estrategias de adquisición de clientes potenciales y fijos que ayuden al desarrollo proactivo de la organización.

### **2.8.1 Análisis de precios de la competencia.**

Servicio en la escuela de formación es de \$60.000. Adicionalmente se investigó el precio cobrado por la oferta y se encontró que el valor de un curso está entre \$ 90.000 y \$ 110.000 pesos. Estas tarifas son fijadas por cada escuela de formación artística con base en el análisis de sus costos y gastos, y la utilidad marginal que cada uno de ellos define, pero no con base en la competencia.

### **2.8.2 Estrategias de fijación de precios.**

Para toda empresa y organización iniciar con menos precios al del mercado actual, el cual sería estrategia de penetración, resultaría ser más factible, acogedora y se podría determinar como un proceso para atraer clientes, darse a conocer al mercado, llamar la atención de diferentes consumidores y usuarios. En fin, un sin números de beneficios y alcances que cualquier entidad necesitaría para el logro de sus metas.

Pero cuando hablamos de creación de habilidades en una escuela de formación artística, es un proyecto llamativo para los clientes, de alta calidad y líder de nuevas competencias, no se puede manejar una estrategia de penetración.

Por esta razón, realizado el análisis de precios actuales de la competencia, se procede a realizar la estrategia de precios que estará enfocada en trabajar con precios iguales al del mercado actual, como es la fijación de Paridad, para llegar a realizar la innovación en el servicio y producto que ofrezcamos mas no en los precios y de esta manera cumplir con las siguientes políticas:

- ❖ Alcanzar una tasa de rendimiento sobre la inversión
- ❖ Evitar la guerra de precios, es decir, fijarlos de acuerdo al mercado
- ❖ Maximizar utilidades
- ❖ Evitar comparaciones por precios antes los clientes

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1 Objetivos**

- ❖ Informar a la ciudad de Barrancabermeja sobre el nuevo Centro de Formación Artística para Niños.
- ❖ Posicionamiento del centro y sus servicios por medios de habilidades estratégicas donde formen impacto en la zona de influencia.
- ❖ Persuadir al mercado potencial en la adquisición del servicio
- ❖ Generar expectativas en los clientes que los motive indagar en el servicio
- ❖ Conservar publicidad a través de los diferentes medios para capturar nuevos clientes
- ❖ Programarse como una empresa sólida, a través de campañas que permitan acceder nuevos mercados
- ❖ Gestionar mecanismos principales que permitan establecer alianzas corporativas con entidades gubernamentales

- ❖ Realizar contactos con entidades educativas de básica primaria y secundaria donde se pueda hablar y llevar información sobre el nuevo centro de Formación de Artes

### 2.9.2 Logotipo (Explicado)

#### Imagen 3. Logotipo



#### La Excelencia de Aprender un Arte

**Las fuentes:** El Nombre jurídico de la escuela de formación artística para niños que se utiliza para la palabra MarGal, cuya fuente es Brush Script MT, donde el tamaño de letra es 48. Es un tipo de letra llamativa e interactiva que demuestra arte, seguridad y calidad. De fondo se puede visualizar letras musicales y niños dibujados o dinámicos para atraer la atención de los menores ya que es por ellos que se establece dicho centro artístico. Se aclara que en la parte inferior ira con tipo de letra Harrington tamaño 28 el objeto social de la empresa, es un poco más clara para mayor entendimiento del adulto o padre de familia que desea incorporar aquel menor a nuestra institución.

**Nombre o razón social:** MarGal, se escogió este nombre en honor a las fundadoras o titulares de la idea emprendedora, cuyos apellidos son Martínez y Galvis, adicionalmente es auténtico y totalmente diferente a los nombres de las escuelas implementados en la ciudad de Barrancabermeja. Por esta razón la Escuela de Formación MarGal nace como un valor agregado a la formación de los participantes, es poder expresar a través de las diversas manifestaciones artísticas, sus ideas y sentimientos. Igualmente, se apoya el rescate del legado cultural de la ciudad de Barrancabermeja donde sus fundadoras son las pioneras de esta visión en miras a fortalecer la

capacidad creativa, compositiva, analítica y cognitiva de niños, niñas y jóvenes. Esto se hace posible, gracias a la enseñanza de distintos géneros como la música, danza, teatro, artes plásticas y literatura, los cuales se ofertan en nuestra escuela artística. Con este nombre además de ser incomparables con la oferta, es la manera de valorar nuestro compromiso con la sociedad y que se ha fácil de aprender donde se lleve en alto en nuestros aprendices, actos culturales y sociales que nos acredita orgullo empresarial.

### **2.9.3 Slogan (Explicado)**

#### **“La Excelencia de Aprender un Arte”**

La Excelencia de Aprender un Arte, hace referencia a todas y cada una de las áreas artísticas a desempeñar en el Centro de Formación Artística y su importancia en el proceso de aprendizaje. Para la organización es importante no solo elevar artistas competentes con capacidades intelectuales, sino; personas que crezcan con responsabilidades y un sin número de valores que se brindara en cada gestión lucrativa en la excelencia.

Dicho Slogan hace de MarGal una marca sabía que produce motivación y perseverancia en el menor que requiere de un transcurso de dedicación y disciplina para enfrentarse al mundo real.

### **2.9.4 Análisis de Medios.**

Al momento de legalizar y constituir una empresa, se necesita de una serie de comunicaciones que tenga como objetivo principal dar a conocer a todos las personas sobre su existencia. Actualmente existen variedad de medios de comunicación donde día a día se hace más fácil llegar a cada uno de nosotros, los cuales son:

- ❖ **Radio:** Hoy en día no están fuerte este medio, sin embargo no se descarta su funcionalidad ya que es un medio que llega a grupos específicos de audiencia, su costo depende de la emisora y de la sintonía del programa.
- ❖ **Volantes:** Este tipo de comunicación son utilizadas en la “calle” además de ser económicas dependiendo la calidad de impresión pero son de corta duración.
- ❖ **Televisión:** se tendría que pensar en un canal regional; su tele audiencia está limitada por los programas y los horarios en que se transmiten. Su alto precio y efectividad no garantizada lo hace no recomendable para el proyecto.
- ❖ **Periódico:** su gran influencia en Barrancabermeja, a través de periódicos como la Vanguardia Liberal, Q’Hubo y la revista Urbano lo hacen recomendable para el proyecto. Hay que definir claramente el presupuesto para ello pues el anuncio es costoso dependiendo del día de circulación, del tamaño del anuncio y del número de colores utilizados. Es una buena opción para la campaña de lanzamiento del servicio.
- ❖ **Pasacalles:** tienen una vida útil limitada por el permiso de las autoridades competentes; su costo lo hace recomendables sólo para etapa de lanzamiento del Centro de Artes Plásticas.
- ❖ **Vallas:** es muy efectivo pero también muy costoso; el impacto visual que se puede lograr es alto; algunos lo recomiendan para la etapa de lanzamiento del servicio. Deben ser ubicadas en lugares estratégicos de Barrancabermeja, pero de ello depende también su costo.

- ❖ **Medio Informáticos y Celulares:** Actualmente la mayoría de las personas cuentan con medio sociales, que hace mucho más fácil la comunicación. Los medio más utilizados son Facebook, twitter, whtasApp.

### 2.9.5 Selección de Medios.

Cada uno de los medios anteriormente establecidos hace parte de una comunicación importante dentro de cualquier organización. Sin embargo, unos se vuelven más estratégicos que otros dependiendo lo que se quiere mostrar del producto o servicio, lo que quieren informar y sobre todo hasta donde pueden llegar para que las personas interesadas busquen o indaguen más como lo es en este caso la escuela de formación artística.

Los medio primordiales en este proceso son:

- ❖ **Volantes:** Se repartirán 5000 volates, con detalles primordiales como (logotipo, eslogan, dirección y teléfonos de contacto, servicio que brinda) e imágenes muy llamativas
- ❖ **Periódico:** El anuncio será en 4cm x 2 columnas, en la Vanguardia Liberal y revista Urbano. El anuncio se sacara dos sábados y dos domingos antes de la inauguración del centro de formación artística para niños
- ❖ **Teléfono:** Se realizarán anuncios televisivos en la franja del Informativo de Noticias de Enlace 10 Televisión, durante 30 días; una emisión en cada informativo para un total de 5 impactos diarios de lunes a viernes, y los sábados, domingos y festivos.
- ❖ **Afiches:** Este medio permitirá posicionar el servicio del Centro de Artes Plásticas en Barrancabermeja. Se elaborarán 1.000 ejemplares

en papel bond 90 gramos, tamaño ¼ de pliego, a todo color, Más todo la información necesaria para el respectivo contacto.

### 2.9.6 Estrategias Publicitarias.

Se utilizara información a la mano como quienes somos, donde encontrarnos, horarios de atención y de formación y personas contacto. Además de utilizar imágenes llamativas que generen atracción visual done este implementado las cinco (5) áreas de formación artística. Por otro lado se mostrara las instalaciones y se dará a conocer el personal altamente calificado para cada área. Esto se repartirá en lugares transitados de la ciudad tales como: Escuelas, Colegios, Centros Comerciales, Semáforos y Locales comerciales. Por otro lado se utilizaran los medios informáticos que serán el “voz a voz” para gestionar el reconocimiento del plantel educativo

### 2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.

Este presupuesto está dividido por dos secciones importantes: durante la inauguración, que es el lanzamiento y conocimiento del centro de formación artística para niños y el de operaciones que se ejecuta durante toda la vida institucional

#### 2.9.7.1 De lanzamiento.

**Cuadro 31. Presupuesto de Lanzamiento**

MEDIO	CAMPAÑA	CANTIDAD	VALOR TOTAL
<b>Volantes</b>	<b>Entidad: Dussan Litografía.</b> Se realizaran volantes, impresos en papel periódico tamaño 10 x 15 cm. a color, papel bond 60 gramos.	5.000	200.000
<b>Afiches</b>	<b>Entidad: Dussan Litográfica.</b> Se imprimirán afiches en papel bond 90 gramos, tamaño ¼ de pliego, a todo color	1.000	500.000
<b>Prensa</b>	<b>Entidad: Vanguardia Liberal.</b> El anuncio se publicará de 4 cm. x 2 columnas en la Sección Anuncios Destacados a una	20	214.400

	sola tinta, con entre 13 y 16 palabras. Será publicado durante un mes, los días jueves, viernes, sábados y domingos. El anuncio se empezará a publicar una semana antes de la inauguración del Centro de Artes.		
<b>Televisión</b>	<b>Entidad: Enlace 10 Televisión E.U.</b> 126 emisiones mensuales, durante 30 días, una emisión en cada informativo para un total de 5 impactos diarios de Lunes a viernes: 6:30 a.m.-12:00 m - 6:00 p.m. en Directo. 1:30 p.m. y 10:00 p.m. en Diferido Los sábados, domingos y festivos una emisión en cada noticiero 6:30 p.m. y 10:00 p.m. Cada.	126	980.000
<b>Revista</b>	<b>Entidad: URBANO La Revista</b> Se publicará un aviso en la revista de Urbano de circulación gratuita en la ciudad de Barrancabermeja de acuerdo a especificaciones escritas con anterioridad; el cual estará ubicado en la portada, parte superior izquierda de la revista, y su tamaño será de 1/8 x 10 cm de ancho y 6.5 cm de alto.	1	70.000

### 2.9.7.2 De operación.

**Cuadro 31. Presupuesto de Operaciones**

<b>MEDIO</b>	<b>CAMPAÑA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Volantes</b>	<b>Entidad: Dussan Litografía.</b> Se realizaran volantes, impresos en papel periódico tamaño 10 x 15 cm. a color, papel bond 60 gramos.	5.000	200.000
<b>Revista</b>	<b>Entidad: URBANO La Revista</b> Se publicará un aviso en la revista de Urbano de circulación gratuita en la ciudad de Barrancabermeja de acuerdo a especificaciones escritas con anterioridad; el cual estará ubicado en la portada, parte superior izquierda de la revista, y su tamaño será de 1/8 x 10 cm de ancho y 6.5 cm de alto.	1	70.000

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del Tamaño del Proyecto:** El tamaño de este proyecto se define en número de niños anuales: cada servicio mensual corresponde al servicio de la escuela de formación artística prestado a los niños entre 4 y 15 años de edad de la ciudad de Barrancabermeja

#### 3.1.2 Factores que Determinan el Tamaño de un Proyecto.

- ❖ **El Tamaño del Proyecto y la Demanda.** La demanda para este proyecto es igual al porcentaje de la demanda insatisfecha, ya que el riesgo de la inversión por realizar aumenta en la medida que ese tamaño se acerque más a esta demanda. Este factor no es limitante para el proyecto por tanto, la escuela puede ofrecer servicios adicionales requeridos por la demanda.
- ❖ **El Tamaño del Proyecto y la Tecnología y Equipos.** La tecnología disponible constituye un determinante ya que principalmente solo se produce solución razonable a partir de un determinado volumen de servicios. En la actividad de la escuela de formación artística impera la excelente atención y profundos conocimientos en instrumentos musicales, obras teatrales, redacción de textos obras de artes, por lo tanto este proyecto tendrá tecnología básica para desarrollar su actividad como lo es la base de datos y programas contables y administrativos. Este factor no es limitante por cuanto en el Área Metropolitana de Barrancabermeja hay total disponibilidad para acceder a dicha tecnología.
- ❖ **El Tamaño del Proyecto y Los Suministros e Insumos** Se requieren proveedores de servicios (energía, acueducto, internet, etc.), de insumos, y de accesorios e instrumentos musicales; su facilidad de consecución y

la calidad que ofrecen hacen que este factor no limite el tamaño del proyecto.

- ❖ **El Tamaño del Proyecto y la Localización.** Para las instalaciones de la escuela se necesitan espacios administrativos y operativos; entre los operantes se tendrán espacios para practicar las obras teatrales, sala de musical, muro de la creatividad, biblioteca, y el salón múltiple. Este factor limita el tamaño del proyecto por el área total de los lugares posibles de ubicación de la empresa.
  
- ❖ **El Tamaño y El Financiamiento:** Este se constituye en otro condicionante crítico del tamaño del proyecto, el capital proviene fundamentalmente de tres fuentes, recursos propios, de nuevos inversionistas y de crédito con una entidad financiera, teniendo en cuenta la capacidad de endeudamiento. Este factor limita el tamaño del proyecto por las garantías que la empresa puede llegar a ofrecer tanto a socios como a entidades financieras.

### **3.1.3 Capacidad del Proyecto**

El tamaño del proyecto se precisa por la cantidad de niños, niñas y jóvenes al año que se puedan atender, teniendo en cuenta los cálculos realizados en la capacidad utilizada y proyectada, además por ser un servicio ofrecido a este tipo de población.

#### **3.1.3.1 Capacidad total Diseñada por Línea de Producto o Servicio:**

A continuación se describe de manera detallada la capacidad diseñada de la Escuela de Formación:

Las cinco Áreas de Formación (**Música, Teatro, Danza, Literatura y Artes Plásticas**), cada una constará de 3 ciclos los cuales tendrán una duración de: Ciclo I (3 meses), Ciclo II (4 meses), Ciclo III (4 meses). Se determina que la cada una de las áreas tendrá un total de 18 grupos por área, para un total de 90 grupos por semana. Los cuales están comprendidos en 2 horas

diarias y 4 horas semanales para un total de 48 horas mensuales en el ciclo I (se multiplica 16 horas mensuales X 3 que son los meses por el Ciclo I). En el Ciclo II y Ciclo III serían 64 horas mensuales (se multiplica 16 horas mensuales X 4 que son los meses que durarían en cada ciclo. Ciclo II y Ciclo III) debido a que estos ciclos tendrán una duración de cuatro meses comprendidos de la siguiente manera:

Lunes y miércoles:	8:00 a 10:00 a.m.	Grupo 1
	10:00 a 12:00 a.m.	grupo 2
	2:00 a 4:00 p.m.	grupo 3
	4:00 a 6:00 p.m.	grupo 4
	6:00 a 8:00 p.m.	grupo 5
	8:00 a 10:00 p.m.	grupo 6
Martes y viernes:	8:00 a 10:00 a.m.	Grupo 7
	10:00 a 12:00 a.m.	grupo 8
	2:00 a 4:00 p.m.	grupo 9
	4:00 a 6:00 p.m.	grupo 10
	6:00 a 8:00 p.m.	grupo 11
	8:00 a 10:00 p.m.	grupo 12
Jueves y sábado:	8:00 a 10:00 a.m.	Grupo 13
	10:00 a 12:00 a.m.	grupo 14
	2:00 a 4:00 p.m.	grupo 15
	4:00 a 6:00 p.m.	grupo 16
	6:00 a 8:00 p.m.	grupo 17
	8:00 a 10:00 p.m.	grupo 18

18 Grupos por cada área X 5 áreas de formación = 90 grupos por semana  
 Cada grupo tendrá la capacidad máxima de 15 niños, para un total de: 18 grupos X 15 niños = 270 niños por área semanales, para un total 1.350 niños

en todas las áreas por semana y 16.200 niños al año que sería de (1350 X 12 meses que trae el año).

**3.1.3.2. Capacidad instalada:** Para el cálculo de la capacidad instalada se establece lo siguiente:

El Centro iniciará actividades con dos jornadas (mañana y tarde), aprovechando mejor la planta física, para la distribución de los Cursos y Niveles, se tuvo en cuenta la información suministrada por la demanda en el estudio de mercado, como se indica:

**Jornada de la mañana.** Horario de 8:00 de la mañana a las 12:00 del mediodía, para una actividad académica por curso con los educando de 2 horas por grupo. Estarán distribuidos en los salones de acuerdo al curso y nivel que se esté realizando.

**Jornada de la tarde.** Horario de 2:00 a 6:00 de la tarde, para una actividad académica con los estudiantes de acuerdo al curso o nivel que se esté desarrollando.

**Cuadro 33. Número de grupos por Áreas y Jornadas**

Áreas	Jornada Mañana	Jornada Tarde
<b>Música</b>	11	11
<b>Teatro</b>	6	5
<b>Danza</b>	4	4
<b>Literatura</b>	5	5
<b>Artes Plásticas</b>	5	4
Tota Grupos	31	29
60 grupos		

En el cuadro número 33 se puede observar la cantidad de grupos por área y jornadas. Esto se estima de la pregunta número de 5 en la ejecución de las encuestas, donde los padres de familia informan:

- ❖ Música 36% X 60 grupos en todas las áreas = 22 grupos en el área de música
- ❖ Teatro 18% X 60 grupos en todas las áreas = 11 grupos en el área de teatro
- ❖ Danza 15% X 60 grupos en todas las áreas = 8 grupos en el área de Danza
- ❖ Literatura 16% X 60 grupos en todas las áreas = 10 grupos área Literatura
- ❖ Art. Plásticas 15 % X 60 grupos en todas las áreas= 9 grupos área Artes Plásticas.

Entonces, si existen 60 grupos por semana donde cada grupo tendrá la capacidad de tener 15 niños, sería  $60 \times 15 = 900$  niños por semana es decir 900 cursos al mes (ya que los que asisten semanalmente pagarán una mensualidad) y 10.800 niños en cursos al año

FACTOR	POBLACIÓN	AREA DE FORMACION
Total de cupos para la prestación de servicios mensuales	10.800 niños y adolescentes entre 4 y 15 años de edad.	Música, Danza, Teatro, Literatura, Artes Plásticas
Porcentaje de cupos a atender en cada jornada.	100% del cupo total.	Música, Danza, Teatro, Literatura, Artes Plásticas
Cantidad de niñas y niños a atender en cada jornada.	5.400 anuales niños y adolescentes entre 4 y 15 años de edad.	Música, Danza, Teatro, Literatura, Artes Plásticas

**Cuadro 34. Capacidad total instalada por línea de servicio.**

**Número de docentes.** El Centro de Formación Artística para Niños contará con cinco (5) docentes que se encargarán de dirigir a los estudiantes en cada una de sus áreas de formación por los tres ciclos de formación.

**3.1.3.3 Capacidad Utilizada y Proyectada.** En la Escuela de Formación Artística para Niños, se tuvo presente los valores calculados en la demanda. Por otro lado, se tiene en cuenta que es una escuela nueva y que por tal razón no iniciaría con su capacidad total diseñada, mientras obtiene reconocimiento y publicidad. Por tal motivo, inicia sus actividades con un 70% de la capacidad instalada. Por lo anterior se determina que son 10.800 niños al año (capacidad instalada) X 70 % = 7.560 niños al año para el inicio de sus actividades.

Conjuntamente, se proyecta un incremento del 3% para el segundo, tercer y cuatro año, es decir, en el quinto año el Centro de Artes espera tener una capacidad Utilizada del 85% y allí en adelante se proyecta mantener esta capacidad. Para el inicio y puesta en marcha se contará con cinco (5) docentes y de acuerdo al crecimiento del Centro de Formación Artística.

**Cuadro 35. Capacidad Proyectada**

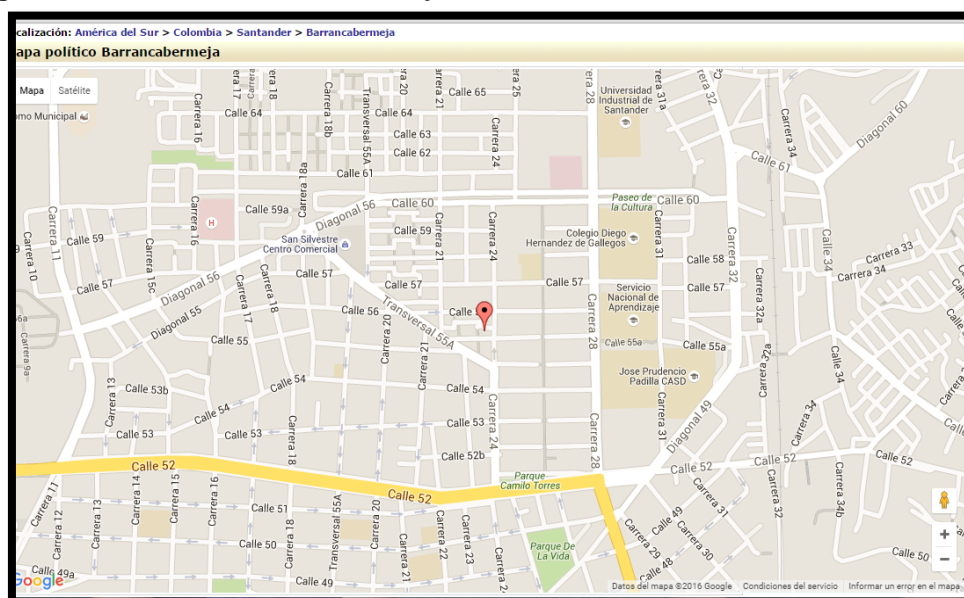
<b>Año</b>	<b>Música</b>	<b>Teatro</b>	<b>Literatura</b>	<b>Danza</b>	<b>Artes Plásticas</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
2017	2.683	1.463	975	1.219	1.219	7.560
2018	2.798	1.526	1.017	1.272	1.272	7.884
2019	2.913	1.589	1.059	1.324	1.324	8.208
2020	3.027	1.651	1.101	1.376	1.376	8.532
2021	3.142	1.714	1.143	1.428	1.428	8.856
<b>TOTAL</b>	<b>14.563</b>	<b>7.943</b>	<b>5.295</b>	<b>6.619</b>	<b>6.619</b>	<b>41.040</b>

Para la ejecución del cuadro 35, se utiliza la capacidad proyecta real de 7.560 niños anuales dividido en el porcentaje (%) de la demanda. Música 36%, Teatro 18%, literatura 16%, Danza 15%, Artes Plástica 15% (pregunta 7)

## 3.2 LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macro Localización.** El Centro de Formación Artística para Niños será ubicado en el Municipio de Barrancabermeja; Por ser esta ciudad el de mayor interés para las autores del proyecto además de brindar una institución diferente e innovadora que enseñe las cinco (5) áreas de formación.

**Imagen 4. Macro Localización del Proyecto**



**3.2.2 Micro Localización.** Para la Micro-Localización de la Escuela de formación artística para niños se tienen tres alternativas que son:

- ❖ **Alternativa 1:** Calle 52 No 27-75 sector comercial
- ❖ **Alternativa 2:** Carrera 10 No. 49-16 la 10
- ❖ **Alternativa 3:** Nororiente cerca 1 de mayo

Para definir cuál de estas alternativas es la mejor se utiliza el método de asignación de puntos, por lo que se definen los siguientes factores y grados:

**Selección de los factores:** los factores seleccionados son los siguientes:

- ❖ **Arriendo:** corresponde a la cantidad de dinero que el arrendatario paga al arrendador por el uso de un bien de propiedad del arrendador.
- ❖ **Costos de los servicios:** este factor hace referencia al costo de los servicios públicos según el estrato y la ubicación del local.
- ❖ **Flujo de personas:** se refiere de a la cantidad de personas que transitan por la zona donde se ubica el local.
- ❖ **Tamaño del local:** hace referencia al tamaño del inmueble donde funcionara la escuela y se define en unidades básicas de metros cuadrados (m<sup>2</sup>).
- ❖ **Vías de acceso:** hace referencia al estado en que se encuentran las vías de acceso al local.

**Grados:** los factores relacionados anteriormente se dividen en tres grados para asignar valoraciones cualitativas, de la siguiente manera:

**F<sub>1</sub>- Arriendo**

Grado 1: Más de un 1.000.000

Grado 2: entre 700.000 y 1.000.000

Grado 3: Menos de 600.000

## **F<sub>2</sub>- Costos de los servicios**

Grado 1: muy costoso

Grado 2. Costoso

Grado 3. Poco costoso

## **F<sub>3</sub>- Flujo de personas**

Grado 1: Poco

Grado 2. Regular

Grado 3. Mucho

## **F<sub>4</sub>- tamaño del local**

Grado 1: Menos de 150 m<sup>2</sup>

Grado 2. Regular entre 150 y 250 m<sup>2</sup>

Grado 3. Mas 250 m<sup>2</sup>.

## **F<sub>5</sub> -Vías de acceso**

Grado 1: Regulares

Grado 2. Buenas

Grado 3.excelentes

## **Ponderación de los Factores**

**FACTOR 1: 25 %**

**FACTOR 2: 20%**

**FACTOR 3. 10%**

**FACTOR 4: 25%**

**FACTOR 5: 20**

## Calificación y Factores de Grados

Cuadro 36. Calificación y Factores de Grado

Factor	Grado	Puntación	
factor 1	1	0	250
	2	125	
	3	250	
factor 2	1	0	200
	2	100	
	3	200	
factor 3	1	0	100
	2	50	
	3	100	
factor 4	1	0	250
	2	125	
	3	250	
factor 5	1	0	200
	2	100	
	3	200	
<b>TOTAL</b>			1000

## Definición de localización

Cuadro 37. Definición de evaluación



FACTO R	ALTERNATIVA 1		ALTERNATIVA 2		ALTERNATIVA 3	
	GRADO	PUNTAJE	GRADO	PUNTAJE	GRADO	PUNTAJE
<b>F 1</b>	3	250	2	125	1	0
<b>F 2</b>	2	100	2	100	1	0
<b>F3</b>	2	50	3	100	3	100
<b>F 4</b>	2	125	3	250	3	250
<b>F 5</b>	2	100	3	200	1	0
<b>TOTAL</b>	625		775		350	

Según el método de asignación de puntos, el local más indicado para la escuela de formación artística para niños es la alternativa 2 Carrera 10 No. 49-16 sector de la diez es una zona comercial y además tiene un buen flujo de posibles clientes.

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del Servicio.

Cuadro 38. Ficha técnica del Servicio

SERVICIO PRINCIPAL	EDUCACION INICIAL
<b>Producto Principal</b>	Proyecto Educativo implementado con las cinco (5) áreas de formación artística para niños
<b>Diseño</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div> <p>Fuentes: cultura norte Santander – Gobernación de Caquetá – radio Ipiales</p>
<b>Especificaciones Técnicas</b>	<p><b>MÚSICA:</b> Las clases se trabajarán a partir de la canción y el movimiento, trabajando las cualidades del sonido y la música como son Altura, duración, intensidad, timbre, melodía y ritmo. Parte importante es el movimiento, en esta edad el moviendo será libre, pero expresivo. En este nivel el niño no estará en función de la música, sino la música en función del niño.</p> <p>Es muy importante la continuidad del niño en el programa, ya que los logros son paulatinos, no inmediatos, estos se observaran en el tiempo. Al realizarse el trabajo en grupos pequeños el profesor tiene la posibilidad de observar y trabajar con los niños las dificultades que presente individualmente.</p> <p><b>TEATRO:</b> A través del juego personal, proyectado, dirigido y dramático, cada instructor o formador debe cooperar en la formación del alumno, guiados por los principios que orientan la Pedagogía Teatral y presentar un resultado artístico solemne que legitime su actividad ante los padres del infante.</p> <p><b>DANZA:</b> Crear movimientos con sentido, desarrollar la capacidad de los alumnos para sentir, imaginar y crear imágenes en movimiento con fluidez y energía, reflexionar sobre el significado que producen las expresiones corporales presentes en la clase y el entorno social.</p> <p><b>LITERATURA:</b> Reconocimiento del contexto, Plan Lector Biblioteca Escolar, Talleres de animación de lectura, Promoción de lectura y gestión para la consolidación de política pública del libro, Ensamble.</p>

	<p><b>ARTES PLÁSTICAS:</b> Fomentar en el niño y la niña el espíritu investigativo a través del estímulo sensorial, la observación y la realización de dibujos con diferentes técnicas artísticas.</p> <p>Observación: Salida de campo que permita determinar los principales elementos de un paisaje y el modo de dibujarlos.</p>
<b>Vida Útil</b>	Proyecto inicialmente tendrá un horizonte de cinco años, con tendencia a convertirse en una institución que incremente su cobertura académica y artística.

**3.3.2 Descripción Técnica del Proceso:** El Centro de Formación Artística para Niños cumplirá con todos los parámetros establecidos por el Ministerio de Educación para su normal funcionamiento, y a su vez atenderá el desarrollo de la educación de conformidad con el artículo 67 de la Constitución Política, fines manifestados anteriormente en las generalidades del proyecto.

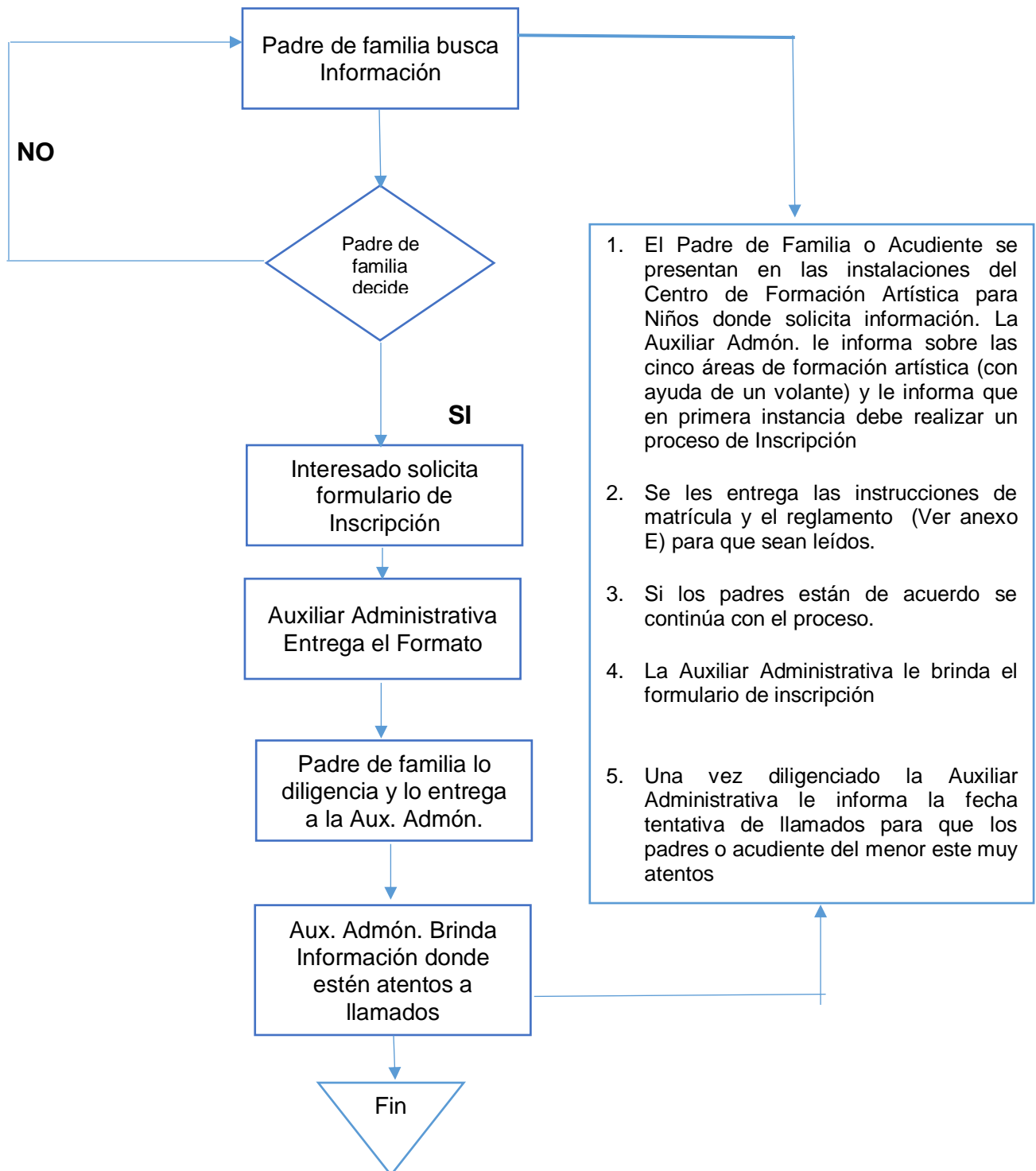
- ❖ **El Proceso de Inscripción.** Proceso que se gestiona para aquellos niños y adolescentes entre las edades de 4 a 15 años que desean ingresar al Centro de Formación Artística que establece las cinco áreas de formación. Con esta información daremos a conocer sobre la cantidad interesados (Ver figura 4).
- ❖ **Proceso de Matricula:** Una vez ejecutado la inscripción se procede a recepcionar documentos importantes, también se ejecuta el pago de la mensualidad
- ❖ **Proceso de Entrevista.** En este punto se contactara con el padre de familia y el menor donde se tratara varios puntos (Ver figura 5)
  - a. **Conocimiento del Centro de Formación:** se dará una breve información de la misión y visión del Centro de Formación Artística, así como las diferentes áreas y servicios a disposición, también se dará a

conocer los diferentes docentes que estarán a cargo del joven artista. Ya por último se le brindara un recorrido por las instalaciones del plantel educativo para que observen los diferentes salones.

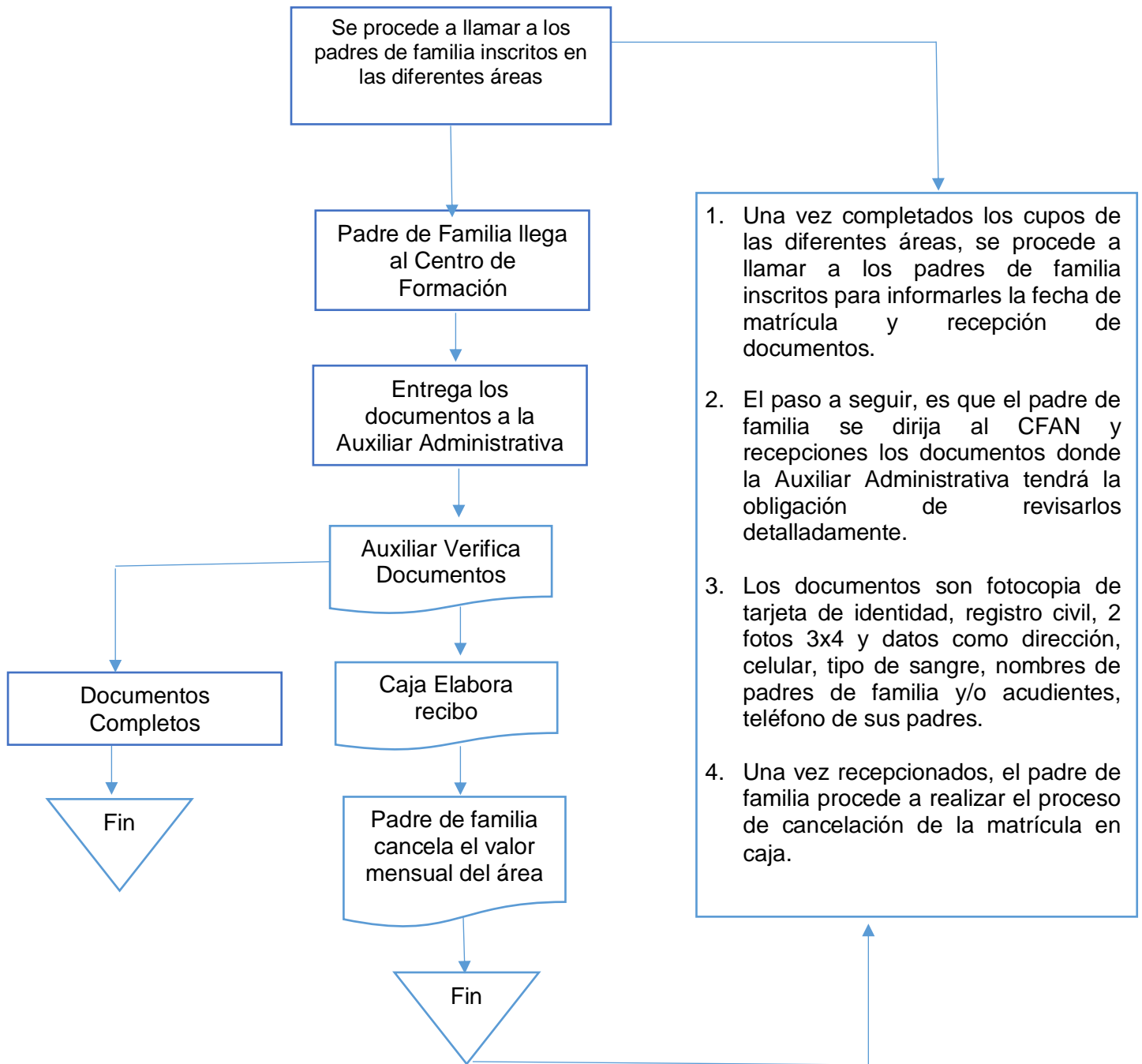
- b. Preguntas al menor:** En este acto se pretende dialogar brevemente con el artista donde se destaque que área quiere escoger, porque la quiere escoger y sobre todo si tiene cualidades y virtudes para evaluar su nivel de aprendizaje.
  
- c. Proceso de Inicio de Clases:** Mediante este proceso se realizan las actividades de inicio de clases con una integración de animación y motivación a los menores de cada grupo y curso para que se conozcan.

### 3.3.3 Diagrama de Procedimiento

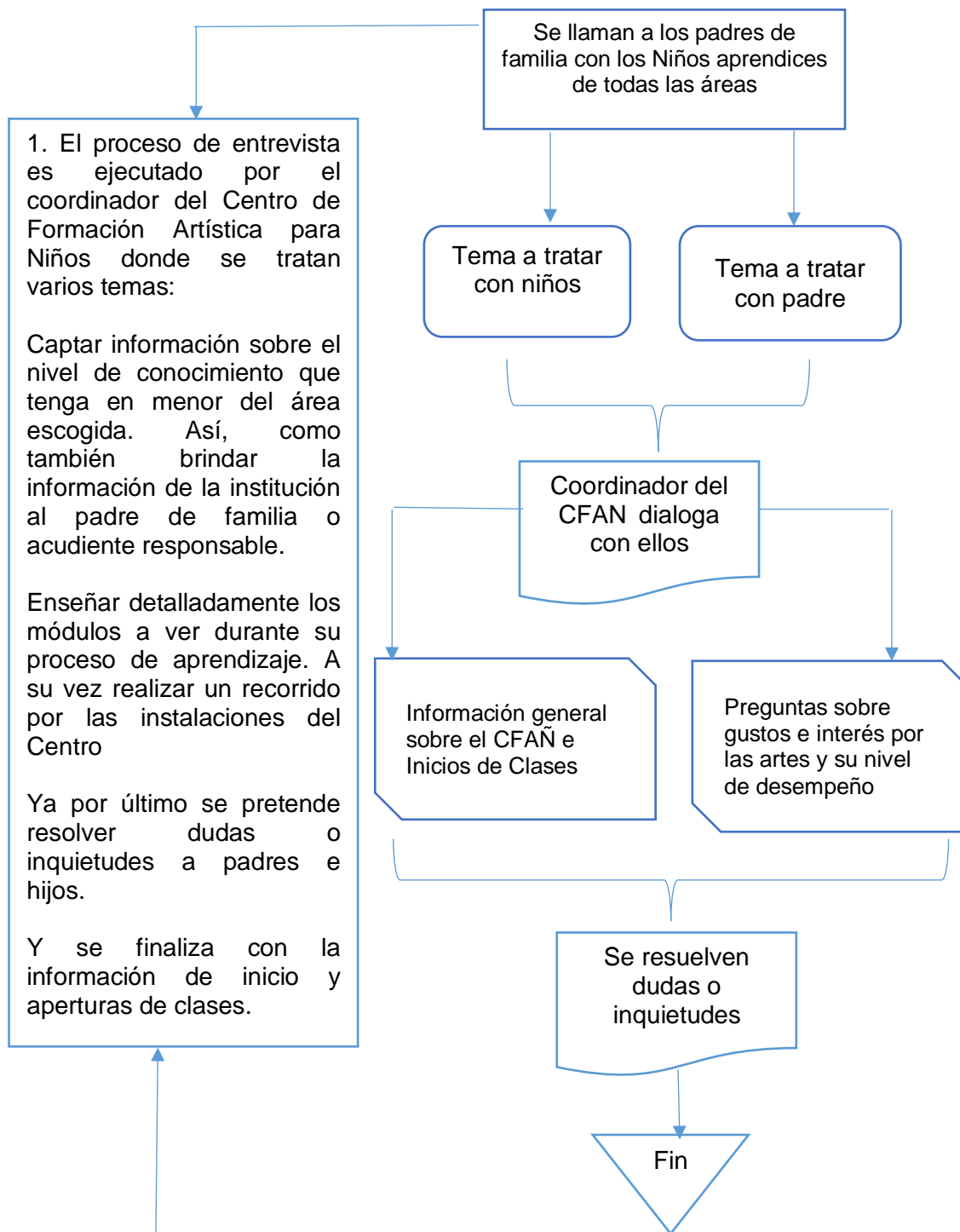
Imagen 5. Proceso de Inscripción



**Imagen 6. Proceso de Matricula**



**Imagen 7. Proceso de Entrevista**



**3.3.4 Control de calidad:** El Centro de Formación Artística para niños es un lugar donde se enfocaran en formar Artistas con Talentos y capacidades competitivas conformados con los valores, cultura, y diversidad de competitividad en cualquiera de sus cinco (5) áreas de formación. Por lo anterior, se presenta un conjunto detallado de las medidas implementadas como Control de Calidad:

- ❖ Para la contratación de los docentes, se tendrá en cuenta la verificación de datos, confirmación por vía telefónica sobre las referencias laborales y personales que ellos estipulen en sus currículos. Adicionalmente, se tendrá en cuenta el nivel profesional para la selección del mismo.
- ❖ Se procederá a ejecutar un filtro dependiendo la calificación en la entrevista para implementar las diferentes pruebas tales como: psicotécnicas (wartek, 16 pf, etc) y de esta manera seleccionar el grupos de docentes idóneos con capacidades, destrezas y habilidades en las diferentes áreas.
- ❖ Se aplicará a los procesos administrativos, de apoyo, de prestación de servicios, pedagógicos o curriculares, la metodología conocida como PHVA (Planear, hacer, verificar y actuar); implementando procesos necesarios para su cumplimiento y toma de decisiones que permitan la mejora continua de los procesos.
- ❖ La Escuela controlará que los docentes, porten en un lugar visible el carnet de identificación; así mismo, que el trato que se brinde a los niños, niñas y adolescentes sea respetuoso; realizará sondeos entre los padres de familia para evaluar el desempeño de los funcionarios.
- ❖ El Coordinador académico debe velar porque se cumplan los horarios establecidos para cada jornada académica.

- ❖ El Director quien va a realizar las veces de Coordinador académico será el encargado de verificar que el cronograma académico estipulado para cada grado se cumpla, o de lo contrario deberá reunirse con el docente, detectar y solucionar las falencias.
- ❖ Se exigirá que al momento de la matrícula, los padres de familia cumplan con todos los requisitos exigidos, con el fin de tener la información de cada estudiante y poder solucionar cualquier situación que se pueda presentar. Así mismo que realicen oportunamente el pago de la matrícula
- ❖ Los padres de familia se deberán comprometer con los horarios estipulados por la escuela y avalados por ellos, para garantizar un proceso de calidad en el menor.
- ❖ Implementar políticas de calidad coherentes con el direccionamiento estratégico del Centro de Artes Plásticas y Manualidades (Misión, Visión y Valores) orientada por el Director y basada en el numeral 5.4.1 de la Norma NTC ISO: 9000, entendida como un medio para conducir a establecimientos educativos, hacia el mejoramiento de sus resultados, lo cual sirve de marco o base para definir los objetivos de la institución.
- ❖ El Coordinador Académico debe enfocar a todo el personal a mantener un buen clima institucional y apto para aprendizaje de niños y adolescentes
- ❖ Para garantizar los niños, niñas y jóvenes cumplieron a cabalidad lo planeado en las áreas artísticas, deberán demostrar por medio de diferentes presentaciones, las cuales podrán ser ( exposiciones de lienzos- área artes plásticas, mosaicos de bailes modernos y contemporáneos – área de danza, obras de teatro y presentaciones

musicales – ara de teatro y música, composiciones de cuentos, poesía, fabula y comprensión lectora – área literatura)

**3.3.5 Recursos.** Los recursos deben permitir el montaje del Centro de Formación Artística para Niños deben determinar teniendo en cuenta la capacidad del proyecto y las instalaciones previamente señaladas.

**3.3.5.1 Recurso humano.** El recurso humano necesario para el funcionamiento ideal del Centro de Artes Formación Artística para Niños. (Ver Cuadro 41).

**Cuadro 39. Cargos**

NÚMERO	CARGO	TIPO DE CONTRATO
1	Director – Coordinador Académico	Indefinido
1	Asistente Administrativa	Termino fijo a un año
5	Docentes Profesionales en su área	Prestación de Servicio
1	Servicios Generales	Prestación de servicios
1	Contador	Prestación de servicios
<b>Total</b>	Cinco (5) cargos	

**3.3.5.2 Recursos Físicos.** El Centro de Formación Artística para Niños contará con materiales didácticos acto para el desarrollo de las actividades a realizar con los niños. Todos los materiales a utilizar serán higiénicamente mantenidos, además que cada padre deberá traer una lista de materiales, los cuales serán utilizados en la realización de sus trabajos para mejor calidad de los servicios, pues el Centro de Artes no debe quitar esta responsabilidad a los padres de familia.

### Muebles y Enseres

**Cuadro 40. Muebles y enseres.**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Escritorio Director	1
2	Escritorio pequeño	5
3	Mesas rectangulares (6 puestos-área Artes Plásticas)	20

4	Mesas rectangulares (1 puesto – Área Literatura)	20
5	Sala de juntas (Mesa y sillas) (10 puestos)	1
7	Silla giratoria ergonómica Gerente	1
8	Silla giratoria sencilla	1
9	Sillas plásticas rimax	15
10	Sillas de espera interlocutor	2
11	Stand de madera para materiales en cada área (10 puestos)	3

### Equipos de oficina

**Cuadro 41. Equipo de oficina**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Computador Dell Inspiron de Escritorio	1
2	Computador Portátil Dell Inspiron 14Z	1
3	Impresora Multifuncional Hp 4400	1
4	Teléfono inalámbrico Vtech Dect 6.0 Gemelos	2
5	Calculadora Científica Casio Kx Ft - 33	1
6	Cámara de Seguridad	7

### Materiales a utilizar por Cada Área: Música, Artes Plásticas, Literatura, Teatro y Danza

**Cuadro 42. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Música**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	TIPO DE ELEMENTO	CANTIDAD
1	Instrumentos Musical: tipo ballenato	Acordeón	3
2	Instrumentos Musical: tipo ballenato	Caja	3
3	Instrumentos Musical: tipo ballenato	Guacharacas	5
4	Instrumentos Musical: tipo clásico	Piano (organeta)	2
5	Instrumentos Musical: tipo clásico	Trompeta	2
6	Instrumentos Musical: tipo clásico	Violín	1
7	Instrumentos Musical: tipo clásico	Clarinete	2
9	Instrumentos Musical: Variado	Batería	1
10	Instrumentos Musical: Variado	Guitarra	2
11	Instrumentos Musical: Variado	Triangulo	5
12	Instrumentos Musical: tipo salsa	Maracas	3
13	Instrumentos Musical: tipo salsa	La Clave	3

14	Instrumento para Canto	Micrófonos	2
----	------------------------	------------	---

**Cuadro 43. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Artes Plásticas**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
1	Lápices de colores	Caja	2
2	Crayones	Caja	2
3	Pinturas Acrílicas	Unidad	5
4	Carboncillos	Unidad	10
5	Óleos	Caja	3
7	Témperas	Caja	10
8	Pinceles – Estuche	Caja	2
9	Paleta	Unidad	5
10	Otros	Unidad	1

**Cuadro 44. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Literatura**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	TIPO DE TEXTOS	CANTIDAD
1	Lengua Española: Lecturas	Lecturas, Comprensión de Lectura, Guía de Lectura y Velocidad de Lectura	15
2	Lengua Española: Vocabulario	Ortografías, Gramáticas, Expresión Escrita, Expresión Oral	10
3	Lengua Española: Tema 1	Diccionarios, Reglas de Acentuación	10
4	Lengua Española: Tema 2	Sinónimo y Antónimos, Tilde en Monosílabas	7
5	Textos varios, llamativos e ilustrativos	Cuentos, Fabula, Rondas, Mitos, Leyendas	10

**Cuadro 45. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Teatro**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	TIPO DE ELEMENTO	CANTIDAD
1	Escenografía	Iluminación	5
2	Escenografía	Sonido	5
3	Escenografía	Consola para Centro luces	15

**Cuadro 46. Kit de materiales de enseñanza para el Área de Danza**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
1	Vestuarios para diferentes tipo de danzas (hombre y	20

	mujeres)	
	Se comparte los materiales con el área de Música	

### **Maquinaria y Equipos (Cafetería)**

**Cuadro 47. Maquinaria y equipos (cafetería)**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Estufa	1
2	Nevera	1
3	Cafetera	1
4	Licuada	1

### **3.3.5.3 Recurso de insumos**

Los insumos como papelería e implementos de oficina se comprarán mensualmente, ya que es mínima la cantidad a utilizar. La materia prima a utilizar en el Centro de Formación Artística para Niños será de buena calidad y de marcas reconocidas y garantizadas

**Cuadro 48. Recursos de Insumos**

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDADES
1	Lapiceros	Unidad
2	Lápices	Unidad
3	Crayones	Caja
4	Papel tamaño carta	Block
5	Carpetas	Unidad
6	Libretas de notas	Unidad
7	Libros	Caja
7	Óleos	Caja
8	Acrílicos	Caja
9	Otros	Unidad

**3.3.6 Análisis de proveedores.** La ciudad de Barrancabermeja ofrece una cantidad de proveedores de los recursos físicos y de insumos que se requieren para el funcionamiento del Centro de Artes. Sin embargo, no todos los materiales fueron encontrados en los proveedores de la ciudad. Para ellos, se indaga proveedores de toda parte del país donde fueron han sido seleccionado los siguientes, teniendo en cuenta su experiencia, buen servicio y calidad de productos.

❖ **Proveedores de materiales para las Áreas**

- ☞ Audio luces = Área Teatro, dirección: Calle 17 No. 5-15 Santiago de Cali, Teléfono 8842593-8803333
- ☞ El hueco = Área de Artes Plásticas y Área de Literatura, dirección: Calle 49 No. 10 – 86 Sector Comercial, Teléfono: 6024832
- ☞ La Nota= Área de Música, dirección: Calle 34 No. 22-71 Bucaramanga

❖ **Proveedores de muebles**

- ☞ Ofikasa  
Calle 50 No. 19-12 B. Colombia, Teléfono 6027552

❖ **Maquinaria y Equipo**

- ☞ Andina Calle 49 No. 12-04 B. Colombia, Teléfono 6222868
- ☞ La Bodega del Computador, Calle 52 No. 20 -24, B. Parque Uribe

**3.3.7 Distribución en Planta.** La planta estará distribuida de la siguiente manera. El inmueble es de un piso donde se ubicará:

**Cuadro 49. Distribución de Planta**

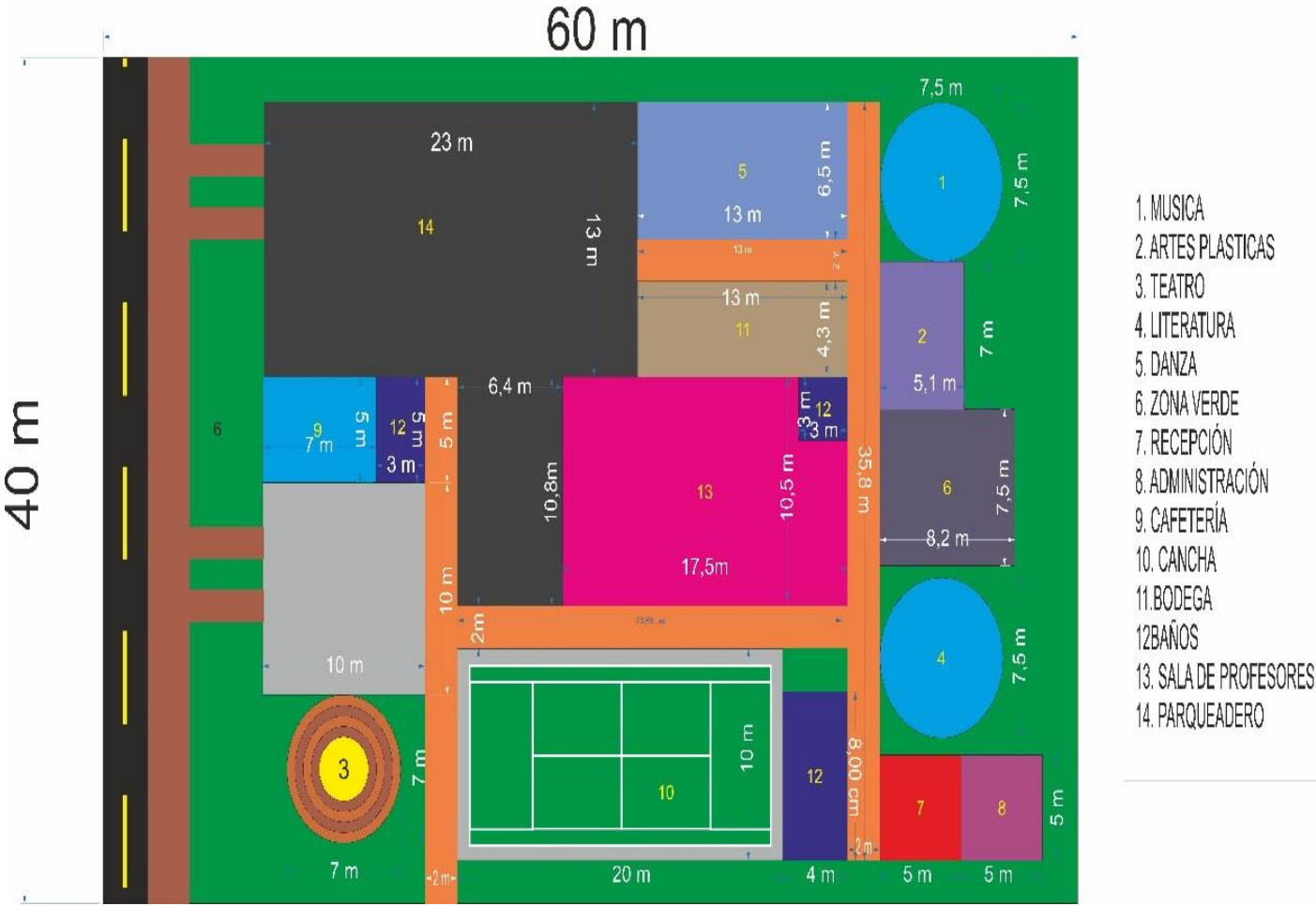
<b>Zona</b>	<b>Área (m<sup>2</sup>)</b>
Área de Música	15,0
Área Artes Plásticas	13,0
Área de Teatro	14,0
Área de Danzas	19,0
Área de Literatura	15,0
Recepción	05,0
Coordinación	09,0
Cafetería	12,0
Cancha	32,0
Bodega	17,3
Baños	12,0
Parqueadero	36,00

<b>Total</b>	187.7
--------------	-------

El inmueble cuenta con todos los servicios públicos (acueducto, alcantarillado, aseo, energía eléctrica); también telefonía e internet.

Imagen 8. Distribución de la Planta

# ESTRUCTURA FÍSICA DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN ARTÍSTICA PARA NIÑOS



## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En este estudio administrativo se definirán el tipo de sociedad, y la filosofía interna (la visión, misión, objetivos y las políticas empresariales), mediante los cuales se dará orientación a todos los procesos de la organización.

Es importante definir los cargos, los perfiles, las funciones y las respectivas asignaciones salariales del talento humano requerido para el Centro de Artes.

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

**4.1.1 Tipo de sociedad.** El Centro de Formación de Artística para Niños será constituido como Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)<sup>17</sup>, del sector servicios. Esta sociedad presenta las siguientes características:

- ❖ Razón social. **“MARGAL”** Escuela de formación artística.
- ❖ Socios. Diana Martínez Jiménez, quien aportará el capital inicial de la empresa por valor de \$ 60.000.000 y Claudia Andrea Galvis Díaz aportará la suma de \$ 40.600.000.
- ❖ Documentos de constitución: documento privado.
- ❖ Administración: estará delegada en la Profesional en Gestión Empresarial Claudia Galvis Díaz como Representante Legal.
- ❖ Duración. Se pactará en el documento privado, 10 años de vida para la sociedad.

---

<sup>17</sup> Página Virtual Secretaría del Senado, Congreso de la República;  
[www.secretariasenado.gov.co/senado/.../ley/2008/ley\\_1258\\_2008.ht](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/.../ley/2008/ley_1258_2008.ht).

Responsabilidad. Está limitada al valor de los aportes sociales, Salvo lo previsto en el artículo 42 de la ley 1258 de 2008, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Disolución. Aparte de las causales generales estipuladas en el Artículo 34 de la Ley 1258 de 2008, se prevé especialmente, la pérdida que reduzcan el capital por debajo del 50%, y se producirá la disolución de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales.

**4.1.2 Gestión de creación, constitución y legalización.** En la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, diligenciando el Registro Único Empresarial, se hacen las gestiones necesarias para la Escuela de formación artística inicie su funcionamiento, cumpliendo con los requisitos de ley. Para ello hay que cumplir con los siguientes requisitos:

- ❖ Consulta de nombre
- ❖ Dirección del Establecimiento
- ❖ Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento
- ❖ Fotocopia de Cédula de Ciudadanía
- ❖ Consulta de actividad económica. Código CIIU

Una vez realizado el paso anterior, se obtienen los siguientes trámites:

- ❖ Inscripción en el Registro Mercantil
- ❖ Asignación del NIT
- ❖ Inscripción en el RUT
- ❖ Notificación de la apertura del establecimiento a la Secretaría de Planeación.
- ❖ Certificado de matrícula, existencia y representación legal

- ❖ Registro de libros del comerciante

Cuando la empresa haya sido constituida, deberá realizar las siguientes gestiones que garantizan el legal funcionamiento de la compañía y del establecimiento:

- ❖ Permisos ambientales; se tramitan en la Secretaría de Medio Ambiente.
- ❖ Permiso otorgado por SAYCO – ACINPRO.
- ❖ Inscripción ante la Administración de Riesgos Profesionales.
- ❖ Afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.
- ❖ Afiliación de trabajadores a los Fondos de Cesantías.
- ❖ Inscripción en una Caja de Compensación Familiar.
- ❖ Elaboración del Reglamento de Trabajo e Inscripción en el Ministerio de Protección Social.
- ❖ Elaboración del programa de Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y el Reglamento de Higiene para la empresa. Se puede lograr la asesoría de la ARP de la empresa.

## **4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL**

### **4.2.1 Visión.**

La Escuela de formación artística Margal aspira a ser en el año 2025 una institución posicionada en el mercado local y regional con proyección nacional que favorezca el potencial de aprendizaje artístico desde la temprana edad, apropiando se de los cambios innovadores del entorno y generando satisfacción y confianza contribuyendo al desarrollo integral de los niños y aprestamiento para su vida escolar afianzando los lazos de afecto con su entorno familiar.

#### **4.2.2 Misión.**

Somos una Escuela de Formación artística al servicio del desarrollo humano de los niños y adolescentes, fortaleciendo sus habilidades, valores y competencias, mediante un equipo interdisciplinario que aplica estrategias centradas en la sana competencia, formación personal, con capacidad técnica para representar a la ciudad de Barrancabermeja en actos culturales.

#### **4.2.3 Objetivos empresariales.**

- ❖ Ofrecer servicios de un alto nivel de calidad, sentido humano y con valor agregado que garantice el crecimiento y la sostenibilidad de la organización.
- ❖ Mantener en constante evolución las mejoras prácticas, procesos y metodologías de formación artística, con miras al mejoramiento continuo y la satisfacción de nuestros clientes.
- ❖ Fomentar una formación integral que a base de habilidades artísticas que forme niños y niñas de bien, mejorando calidad de vida y tejido social.
- ❖ Formar y descubrir talentos a temprana edad, facilitando y promoviendo su evolución artística y cultural.

#### **4.2.4 Políticas.**

importante plasmar los lineamientos que enmarcan las estrategias para el correcto manejo y desarrollo de los principios morales, éticos y competitivos que le atañen a la escuela; entre las más importantes se encuentran:

La escuela procurará seleccionar recurso humano idóneo y calificado para cubrir todas sus áreas funcionales y vacantes disponibles, para lo cual aplicará un proceso de selección objetivo que evalúe los niveles de competencias de los aspirantes en relación con los perfiles y necesidades de la escuela

**Política de Personal:** Toda relación laboral deberá ser formalizada mediante contrato escrito. Cada contrato es específico en cada caso y estará enmarcado dentro de la legislación vigente y las políticas del Centro de Formación deportiva, y serán celebrados entre las partes.

- ❖ **Reclutamiento y selección.** Toda vacante que se genere en la empresa será suplida siguiendo los procesos de reclutamiento, selección e inducción de personal, ajustándose al perfil establecido por el Centro para esos cargos.
- ❖ **Contratación.** Toda vinculación de personal a la empresa se hará mediante contrato de trabajo a término fijo por un año por escrito, un periodo de prueba de un mes, salario asignado al cargo de acuerdo a una estructura salarial, en horarios que estén dentro de los límites establecidos por la ley, y la vinculación a las entidades responsables de la salud, riesgos profesionales, pensiones, y cajas de compensación.
- ❖ **Capacitación.** El personal que labore en la empresa, participará en seminarios y/o talleres que se programen para mejorar la calidad del servicio que presta.
- ❖ **Evaluación de desempeño.** Cada tres meses se realizará esta evaluación para encontrar fortalezas y debilidades en la ejecución de las funciones propias de cada cargo.

- ❖ **Dotación.** Al personal operativo se le entregará su uniforme correspondiente para cumplir con los requisitos de sanidad.

### **Política de Compras**

- ❖ **Manera de pago.** Cada proveedor de servicios o productos, informará las formas de pago que acepta. El Director decidirá la forma de pago, dependiendo de las alternativas existentes entre los proveedores preseleccionados y basada en el costo de oportunidad que se quiera lograr.
- ❖ **inventarios.** Debido a que los insumos necesarios no son difíciles de comprar, se mantendrá inventarios en pequeñas cantidades calculadas para el consumo por mes.

### **Política de Ventas**

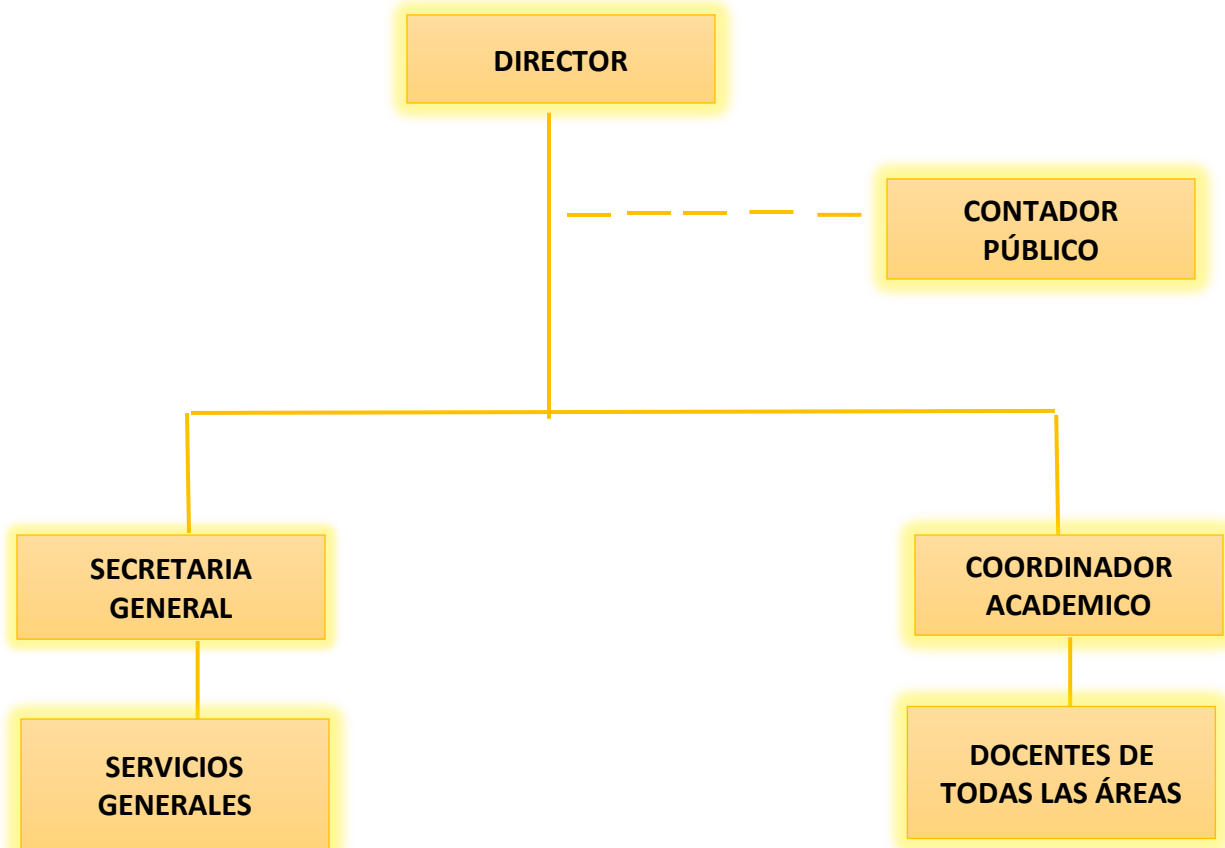
- ❖ Las formas de pago serán las siguientes:
  1. Se brinda la posibilidad que los padres de familia cancelen de contado. Dentro y únicamente (posteriormente) a la cajera del Centro de Formación Artística, dándoles como garantía su factura de venta o documento equivalente.
  2. Por otro lado existe la posibilidad que los padres de familia cancelen a crédito dando una inicial del 50% del valor del curso y el resto se cancela a cuotas en un plazo máximo de 30 días (antes de finalizar el mes)

- ❖ Se empleara un contrato o acuerdo pactado de prestación de servicio que contendrá clausulas legales para el bien de la compañía y seguridad del cliente

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La Estructura Organizacional del Centro de Formación Artística para niños muestra en formada detalla las personas que harán un cuerpo de trabajo eficiente el beneficio de la organización.


#### 4.3.1 Organigrama.




### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos

Se procede a ejecutar las siguientes tablas con la descripción detallada de los perfiles y cargos existentes en el Centro de Formación Artística para Niños.


**Cuadro 51. Perfil y Descripción del Cargo- Director**

TITULO DE CARGO	DIRECTOR 	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	UNIDAD	ADMINISTRACIÓN
	CARGO AL QUE REPORTA	SOCIOS
	CARGOS QUE LE REPORTAN	* SECRETARIA GENERAL * COORDINADOR ACADÉMICO
OBJETIVOS DEL CARGO	Liderar, Dirigir y encausar todos los procesos de administración y desarrollo de la organización y coordinar la consecución de todas las novedades de nómina y procesar toda la información para el pago correcto y oportuno de las compensaciones de los trabajadores de la empresa	
<b>FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Desarrollar estrategias de mercadeo del servicio de la Escuela de Formación Artística</li> <li>* Representar Legalmente a la Escuela ante las autoridades competentes</li> <li>* Liderar Procesos de Decisión para determinar lo mejores y mayores objetivos de la Escuela</li> <li>* Coordinar y supervisar los procesos Académicos y manejar las finanzas de la institución velando por su crecimiento empresarial *</li> <li>Autorizar los pagos de nómina prestamos, premisos, vacaciones y bonificaciones a los docentes y administrativos *</li> <li>Diseñar políticas y correctivos orientados al mejoramiento continuo de los procesos</li> <li>* Representar a la Escuela en los eventos a los que sean invitados</li> </ul>		
<b>AUTORIDAD PARA TOMAR DECISIONES</b>	Toma decisiones administrativas y técnicas en la organización	
<b>COMPETENCIAS</b>	EDUCACIÓN	Profesional en Gestión Empresarial o Administrador de Empresas o afines
	EXPERIENCIA	Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
	FORMACIÓN	* Conocimientos en formulación y presentación de proyectos. * Conocimientos en Legislación Laboral * Conocimiento de Administración
<b>RESPONSABILIDADES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Por documentos</li> <li>2. Por Supervisión de los cargos en la Escuela</li> <li>3. Por la buena imagen Institucional</li> </ol>	
<b>ESFUERZO</b>	<b>Mental:</b> requiere Concentración: requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos	
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	<b>Ambiental:</b> Aceptable. <b>Riesgos:</b> Visuales, estrés, ergonómicos	


**Cuadro 51. Perfil y Descripción del Cargo- Coordinador Académico**

<b>TITULO DE CARGO</b>	 <b>COORDINADOR ACADÉMICO</b>	
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	UNIDAD	ADMINISTRACIÓN
	CARGO AL QUE REPORTA	SOCIOS
	CARGOS QUE LE REPORTAN	* SECRETARIA GENERAL *DOCENTES
<b>OBJETIVOS DEL CARGO</b>	Liderar, Dirigir y encausar todos los procesos de académicos y desarrollo de la escuela y coordinar la consecución de todos procesos que cada aréa artística, velando por la calidad en nivel de aprendizaje del niño.	
<b>FUNCIONES</b>		
* Supervisar que cada docente cumpla con el horario establecido por la escuela. *Velar por el buen funcionamiento academico de cada aré artistica dictada en la escuela. * Liderar Procesos en la toma deciones que competen al funcionamiento de la institución. * Realizar el cronograma anual de todas las actividades de la escuela. * realizar reuniones con el personal docente para evaluar las debilidades en el proceso de aprendizaje del niño, Representar a la Escuela en los eventos a los que sean invitados como apayo al director.		
<b>AUTORIDAD PARA TOMAR DECISIONES</b>	Toma decisiones adémicas y técnicas en la organización	
<b>COMPETENCIAS</b>	EDUCACIÓN	Licenciado en areas de la educación
	EXPERIENCIA	Mínimo 3 años de experiencia en cargos similares
	FORMACIÓN	* Conocimientos en la formulación y presentación de proyectos acedémicos . * Conocimiento en pedagogía infantil
<b>RESPONSABILIDADES</b>	1. Por documentos 2. Por Supervisión en el desempeño de cada docente 3. Por la buena imagen Institucional	
<b>ESFUERZO</b>	<b>Físico:</b> moderado debido a que no esta espuesto a lessiones graves en su cuerpo. <b>Mental:</b> requiere Concentración: requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos y procesos académico.	
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	<b>Ambiental:</b> Aceptable. <b>Riesgos:</b> Visuales, estrés, ergonómicos	


**Cuadro 52. Perfil y Descripción del Cargo- Docentes (todas las áreas)**

TITULO DE CARGO	DOCENTE TODAS LAS ÁREAS 	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	UNIDAD	ACADEMICA
	CARGO AL QUE REPORTA	COORDINADOR ACADÉMICO
	CARGOS QUE LE REPORTAN	NINGUNO
OBJETIVOS DEL CARGO	Desarrollar Excelentemente la labor de enseñanza de cada una de las áreas: Música, Danza, Tetro, Artes Plásticas, Literatura	
<b>FUNCIONES</b>		
<p>*Recibir los niños y adolescentes que llegan a la institución                      *Asumir el Rol correspondientes a cada una de las áreas: Música, Danza, Tetro, Artes Plásticas, Literatura                      *Planear, ejecutar y evaluar actividades a realizar con el grupo encargado                      *Ayudar a elaborar estrategias pedagógicas adecuadas para la enseñanza de las áreas                      *Presentar Informes detallados de las actividades ejecutadas por los menores de la sgte manera:                      Área de Musica: Fotos/Videos de las presentaciones en las diferentes actividades                      Área de Danza: Fotos/Videos de las presentaciones en las diferentes actividades                      Área de Teatro: Fotos/Videos de las presentaciones en las diferentes actividades                      Área de Artes Plastica: Fotos de las presentaciones y exposiciones en el Centro                      Área de Literatura: Videos sobre los niveles academicos del menor</p>		
AUTORIDAD PARA TOMAR DECISIONES	Toma decisiones administrativas y técnicas en la organización	
COMPETENCIAS	EDUCACIÓN	Profesionales y/o Especialistas en las diferentes áreas artísticas
	EXPERIENCIA	Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
	FORMACIÓN	* Conocimientos en las diferentes artes (Música, Teatro, Danza, Artes Plásticas, Literatura * Conocimiento en pedagogía
RESPONSABILIDADES	1. Se ejecuta un informe bimestral detallado con soportes sobre el avance o refuerzo que requiera el el menor acuerdo a cada área 2. Vigilancia estricta sobre las actividades ejecutadas con el menor dentro de la institución	
ESFUERZO	<b>Mental:</b> Agilidad para atender niños y adolescentes a su cargo	
CONDICIONES DE TRABAJO	<b>Ambiental:</b> Aceptable. <b>Riesgos:</b> Visuales, estrés, ergonómicos	


**Cuadro 53. Perfil y Descripción del Cargo- Secretaria General**

<b>TITULO DE CARGO</b>		
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	UNIDAD	ADMINISTRACIÓN
	CARGO AL QUE REPORTA	DIRECTOR Y COORDINADOR ACADÉMICO
	CARGOS QUE LE REPORTAN	NINGUNO
<b>OBJETIVOS DEL CARGO</b>	Mantener actualizada y legalizada la contabilidad y área Financiera de la empresa así mismo ejecutar y controlar las actividades de carácter administrativo que tiene que ver las funciones asinadas por el director de la escuela.	
<b>FUNCIONES</b>		
<p>* Achivar los soportes financieros: notas debitos y créditos, servicios públicos. <span style="float: right;">*Velar</span>          por el buen funcionamiento academico de cada aré artistica dictada en la escuela.</p> <p>* Liderar Procesos en la toma de decisiones que competen al funcionamiento de la institución.</p> <p>* Realizar el cronograma anual de todas las actividades de la escuela.</p> <p>* realizar reuniones con el personal docente para evaluar las debilidades en el proceso de aprendizaje del niño, <span style="float: right;">*</span></p> <p>Representar a la Escuela en los eventos a los que sean invitados como apoyo al director.</p>		
<b>AUTORIDAD PARA TOMAR DECISIONES</b>	Toma decisiones sobre sus actividades basándose en prácticas y estudios estandarizados generales del trabajo	
<b>COMPETENCIAS</b>	EDUCACIÓN	técnicos o tecnólogos en ciencias contables
	EXPERIENCIA	Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
	FORMACIÓN	<p>* Conocimientos de contabilidad.</p> <p>* Redacción de textos y manejo del sistema de office.</p>
<b>RESPONSABILIDADES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Por documentos</li> <li>2. Por encomienda recibida.</li> <li>3. Atención del público en general.</li> </ol>	
<b>ESFUERZO</b>	<p><b>Físico:</b> moderado debido a que no está expuesto a lesiones graves en su cuerpo.</p> <p><b>Mental:</b> requiere Concentración en la redacción de circulares y notas contables.</p>	
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	<p><b>Ambiental:</b> Aceptable.</p> <p><b>Riesgos:</b> Visuales, estrés, ergonómicos</p>	

**Cuadro 56. Perfil y Descripción del Cargo- Servicios Generales**

TITULO DE CARGO	<b>SERVICIOS GENERALES</b> 	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	UNIDAD	ADMINISTRACIÓN
	CARGO AL QUE REPORTA	SECRETARIA GENERAL
	CARGOS QUE LE REPORTAN	NINGUNO
OBJETIVOS DEL CARGO	Mantener ordenada y aseado todos lo lugares de la institucion; asi, como reportar daños o inconsistencias en la misma	
<b>FUNCIONES</b>		
<p>*Organización y Limpieza: Encargada de organizar puestos de trabajo, salones de las direntes áreas                      *Ayuda en el area de Cafeteria: Debera de tener la cafeteria organizada, asi como informar al administrador cuando haga falta insumos tales como: de Aseo y Cafeteria (café, azucar, aromaticas)                      *Atención Adecuada al personal interno y externo de la organización                      *Puntualidad y Responsabilidad sobre las diferentes activiades diarias encomendadas</p>		
AUTORIDAD PARA TOMAR DECISIONES	NINGUNA	
COMPETENCIAS	EDUCACIÓN	Bachiller
	EXPERIENCIA	Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares
	FORMACIÓN	Cursos en cuidados, orden Y/o aseos
RESPONSABILIDADES	1. Son conjuntas con las funciones	
ESFUERZO	<b>Físico:</b> Resistencia Física	
CONDICIONES DE TRABAJO	<b>Ambiental:</b> Aceptable. <b>Riesgos:</b> Visuales, estrés, ergonómicos	

**Cuadro 57. Perfil y Descripción del Cargo- Contador Público**

TITULO DE CARGO	<b>CONTADOR PUBLICO</b> 	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	UNIDAD	ADMINISTRACIÓN
	CARGO AL QUE REPORTA	DIRECTOR
	CARGOS QUE LE REPORTAN	* SECRETARIA GENERAL
OBJETIVOS DEL CARGO	Mantener actualizada y Legalizada la Contabilidad y Área Financiera de la Escuela de Formación Artística para Niños	
<b>FUNCIONES</b>		
*Revisar los movimientos Contables *Elaborar Estados Financieros *Elaborar Declaraciones Tributarias: IVA, Retefuente, Renta y Complementarios de Industria y CCIO *Contestar requerimientos de la DIAN *Elaborar Consiliaciones Bancarias *Presentar Informes Financieros que el Director Solicite		
AUTORIDAD PARA TOMAR DECISIONES	En relacion a la parte Contable y Financiera de la Escuela	
COMPETENCIAS	EDUCACIÓN	Profesional en Contaduría Publica
	EXPERIENCIA	Mínimo 2 años de experiencia
	FORMACIÓN	* Conocimientos en matemáticas, financieras y análisis de datos * Manejo de herramientas office, internet, programas contables
RESPONSABILIDADES	1. Acciones generales de finanzas 2. Manejo de información confidencial 3. Supervisión y control en los estados financieros	
ESFUERZO	<b>Mental:</b> requiere Concentración: requiere atención mental inmediata y prolongada, a veces supone coordinación considerable de varios sentidos	
CONDICIONES DE TRABAJO	<b>Ambiental:</b> Aceptable. <b>Riesgos:</b> Visuales, estrés, ergonómicos	

### 4.3.3 Asignación salarial.

Los empleados tendrán contratos con prestaciones de ley, excepto el Contador que será contratado por prestación de servicios. (Ver Cuadro 58)

**Cuadro 58. Estructura Salarial**

CARGO	CANTIDAD	ASIGNACION SALARIA / MES	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	TOTAL MES
Director	1	2.500.000,00	-	2.500.000,00
Contador Público (prestación de servicios)	1	700.000,00	-	700.000,00
Coordinador Académico	1	1.500.000,00	-	1.500.000,00
Servicios Generales	1	800.000,00	77.700,00	877.700,00
Docentes	10	1.200.000,00	-	12.000.000,00
Servicios Generales	1	689.000,00	77.700,00	766.700,00
TOTAL AL MES				18.344.400,00

**Cuadro 59. Carga prestacional**

PRESTACIONES SOCIALES	%
<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>	
APORTES A EPS	8,50%
APORTES A PENSIONES	12,00%
APORTE ARP	0,52%
<b>PRESTACIONES</b>	
CESANTÍAS	8,33%
INTERESES DE LA CESANTÍAS	1,00%
VACACIONES ANUALES	4,16%
PRIMA DE SERVICIO	8,33%
<b>APORTE PARAFISCALES</b>	
CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR	4,00%
SENA	
ICBF	
<b>TOTAL LIQUIDAR</b>	<b>46,84%</b>

## **ESTUDIO FINANCIERO**

### **5.1. INVERSIONES**

#### **5.1.1 Inversión Fijo.**

La inversión fija del proyecto está constituida por el Activo fijo necesario para el inicio de las operaciones propias de la Escuela de Formación Artística para Niños, también denominado Capital fijo, y por diversos bienes o derechos que sirven para la prestación de servicios educativos.

##### **5.1.1.1 Terreno.**

El estudio de Micro localización permitió identificar plenamente la instalación final de la institución tanto operativa como administrativa. La nueva escuela no incurrirá en la compra de terrenos para sus operaciones, por lo tanto las erogaciones que se realizarán, estarán dadas mes a mes en la cancelación de cuotas de arriendos.

##### **5.1.1.2 Construcción y Adecuación.**

Al no adquirir terrenos el nuevo centro incurre en el gasto de construcción. Para la adecuación de salones en forma de figuras geométricas; así mismo, las zonas verdes, parqueadero y cafetería.

##### **5.1.1.3 Maquinaria y Equipo.**

Las inversiones en maquinaria y equipos que incurrirá el nuevo Formación Artística para Niños donde incluye la adquisición de elementos necesarios en la cafetería para su buen funcionamiento.

**Cuadro 60. Maquinaria y Equipo**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estufa	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Nevera	1	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Cafeteria	1	\$ 65.000	\$ 65.000
Licadora	1	\$ 130.000	\$ 130.000
TOTAL			\$ 2.095.000

**5.1.1.4 Muebles y enseres.**

Los muebles que se requieren para el Centro de Formación Artística para Niños son los nombrados en la siguiente tabla.

**Cuadro 61. Muebles y enseres**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios Director	1	\$ 870.000	\$ 870.000
Escritorio pequeño madera	5	\$ 230.000	\$ 1.150.000
Mesas rectangulares (2 puestos-área Artes Plásticas)	20	\$ 230.000	\$ 4.600.000
Mesas rectangulares (1 puesto - Área Literatura)	20	\$ 200.000	\$ 4.000.000
Sala de juntas (Mesa y sillas) (5 puestos)	1	\$ 430.000	\$ 430.000
Silla giratoria ergonómica Gerente	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Sillas plásticas rimax	15	\$ 120.000	\$ 1.800.000
Stand de madera para materiales en cada área (10 puestos)	3	\$ 500.000	\$ 1.500.000
TOTAL			\$ 14.700.000

**5.1.1.5 Equipo de oficina.**

Los siguientes equipos de oficina son los de mayor importancia para el Centro de Formación Artística para Niños

**Cuadro 62. Equipos de Oficina**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Computador portátil	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Impresoras	1	\$ 650.000	\$ 650.000
Kit de cámaras de seguridad	9	\$ 600.000	\$ 5.400.000
Calculadora Científica Cassio	1	\$ 65.000	\$ 65.000
Teléfono	2	\$ 55.000	\$ 110.000
TOTAL			\$ 9.125.000

### 5.1.1.6 Herramientas (Kit de materiales).

Cuadro 63. Herramientas (Materiales: Música, Teatro, Artes Plásticas, Danza, Literatura)

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Acordeon	3	\$ 960.000	\$ 2.880.000
Caja	3	\$ 115.900	\$ 347.700
Guacharacas	5	\$ 14.990	\$ 74.950
Piano Organeta	2	\$ 275.900	\$ 551.800
Trompeta	2	\$ 488.800	\$ 977.600
Violin	1	\$ 280.000	\$ 280.000
Clarinete	2	\$ 500.000	\$ 1.000.000
Bateria	1	\$ 650.000	\$ 650.000
Guitarra	2	\$ 100.000	\$ 200.000
Triangulo	5	\$ 15.000	\$ 75.000
Clave	3	\$ 55.000	\$ 165.000
Maracas	2	\$ 65.000	\$ 130.000
Microfono (caja 5)	2	\$ 200.000	\$ 400.000
Iluminacion	5	\$ 260.000	\$ 1.300.000
Consola Profesional centro	1	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000
Sonido	1	\$ 850.000	\$ 850.000
Lapiceros de Cobres	2	\$ 8.500	\$ 17.000
Crayoles	5	\$ 11.000	\$ 55.000
Pinturas Acrilicas	5	\$ 2.000	\$ 10.000
Carboncillos	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Oleos	3	\$ 11.900	\$ 35.700
Temperas	10	\$ 2.500	\$ 25.000
Pinceles	2	\$ 12.900	\$ 25.800
Paletas de Oleo	5	\$ 2.500	\$ 12.500
Vestuario Danza Niñas	10	\$ 25.000	\$ 250.000
Vestuario Danza Niños	10	\$ 25.000	\$ 250.000
Libros: Lectura Comprension	15	\$ 4.000	\$ 60.000
Libros: Gramatica Escrita	10	\$ 5.900	\$ 59.000
Diccionarios	10	\$ 2.500	\$ 25.000
Textos Sinonimos y Antonimos	7	\$ 3.500	\$ 24.500
Cuentos Infantiles	15	\$ 10.000	\$ 150.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12.141.550</b>

### 5.1.1.7 Total de inversión fija.

El total de la inversión fija requerida para este proyecto se observa de la

Siguiente manera:

**Cuadro 64. Total de Inversión Fija**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Maquinaria y Equipos	\$ 2.095.000
Muebles y enseres	\$ 14.700.000
Equipos de oficina	\$ 9.125.000
Herramientas	\$ 12.141.550
TOTAL	\$ 38.061.550

### **5.1.2 Inversión diferida.**

La inversión diferida incluye todos los gastos necesarios antes que el Centro abra sus puertas al público, y que se pueden amortizar en los 5 primeros años de vida de la empresa; entre ellos están: el valor del estudio de factibilidad, el valor de los trámites de legalización de la empresa ante las entidades oficiales y privadas, y el valor correspondiente a la publicidad de lanzamiento del servicio, detallada en el estudio de mercados. Esta inversión será de \$ 24.194.400.

**Cuadro 65. Total de Inversión diferida**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Estudio de Factibilidad	\$ 5.000.000
Escritura de Constitución	\$ 800.000
Registro de libros y documentos	\$ 2.000.000
Software contable	\$ 3.500.000
Adecuaciones Locativas	\$ 11.000.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 1.894.400
TOTAL	\$ 24.194.400

En el estudio de factibilidad se realizara las operaciones pertinentes a estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero y evaluación de proyecto

### 5.1.3 Inversión de capital de trabajo.

Para determinar el capital de trabajo necesario para que la Escuela de Formación Artística para Niños inicie actividades adecuadamente, se calculará el valor de los insumos, de la mano de obra directa, los costos indirectos, gastos de administración y ventas.

#### 5.1.3.1 Costos de producción.

El costo de producir el servicio será determinado a través de la determinación de los siguientes parámetros: insumos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio

##### 5.1.3.1.1 Materias Primas.

Para el caso de la Escuela de Formación Artística para Niños, no se utilizara procesos de materias primas, pues nuestros insumos es la utilización de herramientas

##### 5.1.3.1.2 Mano Obra Directa.

La mano de obra directa la representan los 5 profesores quienes laborarán durante el año con un contrato a término fijo y el Director que está al frente de la Coordinación Académica, con contrato a término indefinido, los cuales contarán con prestaciones establecidas por la Ley

**Cuadro 66. Mano de Obra directa**

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONA	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
<b>Docentes</b>	5	\$ 1.200.000	\$ 77.700	\$ 752.029	\$ 2.029.729	\$ 10.148.643	\$ 121.783.720
TOTAL	5					\$ 10.148.643	\$ 121.783.720

##### 5.1.3.1.3 Costos Indirectos Fabricación.

Para este costo se consideran las depreciaciones, mano de obra indirecta, insumos indirectos y otros CIF.

- ❖ Depreciaciones: Se deprecian todos los bienes teniendo en cuenta la vida útil de estos recursos.

**Cuadro 67. Depreciaciones**

ÍTEM	VALOR	TIEMPO A DEPRECIAR	VALOR DE SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Maquinaria y Equipos	\$ 2.095.000	10	\$ 1.047.500	\$ 1.047.500	\$ 17.458	\$ 209.500
Muebles y enseres	\$ 14.700.000	5	\$ -	\$ 14.700.000	\$ 245.000	\$ 2.940.000
Equipos de oficina	\$ 9.125.000	5	\$ -	\$ 9.125.000	\$ 152.083	\$ 1.825.000
Herramientas	\$ 12.141.550	5	\$ -	\$ 12.141.550	\$ 202.359	\$ 2.428.310
TOTAL				\$ 37.014.050	\$ 616.901	\$ 7.402.810

DEPRECIACIÓN	VALOR AÑO	DISTRIBUCIÓN DEPRECIACIÓN	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y equipo	\$ 209.500	199025	10475
Muebles y enseres	\$ 2.940.000	294000	2646000
Equipo de oficina	\$ 1.825.000	182500	1642500
Herramientas	\$ 2.428.310	2185479	242831

- ❖ Costos indirectos de fabricación: Se consideran dentro de este rubro los elementos relacionados con el mantenimiento de Escuela de Artes Plásticas, el seguro, la depreciación de la maquinaria y equipos, los servicios, arriendo y otros.

**Cuadro 68. Costos indirectos de fabricación**

ÍTEM		VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	6%	\$ 10.475	\$ 125.700
Seguros	2%	\$ 25.500	\$ 306.003
Depreciación Maquinaria y Equipos		\$ 16.585	\$ 199.025
Depreciación Muebles y enseres		\$ 24.500	\$ 294.000
Depreciación Equipos de oficina		\$ 15.208	\$ 182.500
Depreciación Herramientas		\$ 182.123	\$ 2.185.479
Servicios		\$ 4.885.000	\$ 58.620.000
Arrendamiento		\$ 4.800.000	\$ 57.600.000
TOTAL		\$ 9.959.392	\$ 119.512.707

### 5.1.3.1.4 Total Costos de Producción y/o del Servicio.

**Cuadro 69. Total de costos de producción y/o servicios**

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	\$ 10.148.643	\$ 121.783.720
Costos Indirectos	\$ 9.959.392	\$ 119.512.707
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.108.036</b>	<b>\$ 241.296.427</b>

### 5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.

Se consideran los salarios y prestaciones sociales del personal administrativo, la cual tendrá contrato a término fijo de un año, entre gastos Administrativos.

**Cuadro 70. Gastos de Personal Administrativo**

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Director	1	\$ 2.500.000		\$ 1.471.450	\$ 3.971.450	\$ 3.971.450	\$ 47.657.400
Coordinador Académico	1	\$ 1.500.000		\$ 882.870	\$ 2.382.870	\$ 2.382.870	\$ 28.594.440
Secretaria General	1	\$ 800.000	\$ 77.700	\$ 516.597	\$ 1.394.297	\$ 1.394.297	\$ 16.731.560
Servicios Generales	1	\$ 689.454	\$ 77.700	\$ 451.532	\$ 1.218.686	\$ 1.218.686	\$ 14.624.226
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>\$ 5.489.454</b>	<b>\$ 155.400</b>	<b>\$ 3.322.448</b>	<b>\$ 8.967.302</b>	<b>\$ 8.967.302</b>	<b>\$ 107.607.626</b>

**Cuadro 71. Gastos de Administración**

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	6%	\$ 45.625
Seguros	2%	\$ 37.936
Depreciación Maquinaria y Equipos		\$ 873
Depreciación Muebles y enseres		\$ 220.500
Depreciación Equipos de oficina		\$ 136.875
Depreciación Herramientas		\$ 20.236
Arrendamiento		\$ 1.200.000
Servicios		\$ 715.000
Cafetería		\$ 100.000
Publicidad de operación		\$ 270.000
Amortización de Direridos		\$ 403.240
Contratación Externa (Servicios Contables)		\$ 700.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.050.285</b>

### 5.1.3.3 Gastos Financieros (Intereses).

**Cuadro 72. Valor a Financiar**

VALOR A PRESTAR	\$ 32.483.672
TIEMPO	60,00
TASA MENSUAL	1,02%
VALOR PAGO	\$ 726.527,13

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				\$ 32.483.672,00
1	\$ 726.527,13	\$ 331.333,45	\$ 395.193,68	\$ 32.088.478,32
2	\$ 726.527,13	\$ 327.302,48	\$ 399.224,65	\$ 31.689.253,67
3	\$ 726.527,13	\$ 323.230,39	\$ 403.296,74	\$ 31.285.956,93
4	\$ 726.527,13	\$ 319.116,76	\$ 407.410,37	\$ 30.878.546,56
5	\$ 726.527,13	\$ 314.961,17	\$ 411.565,96	\$ 30.466.980,61
6	\$ 726.527,13	\$ 310.763,20	\$ 415.763,93	\$ 30.051.216,68
7	\$ 726.527,13	\$ 306.522,41	\$ 420.004,72	\$ 29.631.211,96
8	\$ 726.527,13	\$ 302.238,36	\$ 424.288,77	\$ 29.206.923,19
9	\$ 726.527,13	\$ 297.910,62	\$ 428.616,51	\$ 28.778.306,68
10	\$ 726.527,13	\$ 293.538,73	\$ 432.988,40	\$ 28.345.318,28
11	\$ 726.527,13	\$ 289.122,25	\$ 437.404,88	\$ 27.907.913,39
12	\$ 726.527,13	\$ 284.660,72	\$ 441.866,41	\$ 27.466.046,98
13	\$ 726.527,13	\$ 280.153,68	\$ 446.373,45	\$ 27.019.673,53
14	\$ 726.527,13	\$ 275.600,67	\$ 450.926,46	\$ 26.568.747,07
15	\$ 726.527,13	\$ 271.001,22	\$ 455.525,91	\$ 26.113.221,16
16	\$ 726.527,13	\$ 266.354,86	\$ 460.172,27	\$ 25.653.048,88
17	\$ 726.527,13	\$ 261.661,10	\$ 464.866,03	\$ 25.188.182,85
18	\$ 726.527,13	\$ 256.919,47	\$ 469.607,66	\$ 24.718.575,19
19	\$ 726.527,13	\$ 252.129,47	\$ 474.397,66	\$ 24.244.177,53
20	\$ 726.527,13	\$ 247.290,61	\$ 479.236,52	\$ 23.764.941,01
21	\$ 726.527,13	\$ 242.402,40	\$ 484.124,73	\$ 23.280.816,27
22	\$ 726.527,13	\$ 237.464,33	\$ 489.062,80	\$ 22.791.753,47
23	\$ 726.527,13	\$ 232.475,89	\$ 494.051,24	\$ 22.297.702,23
24	\$ 726.527,13	\$ 227.436,56	\$ 499.090,57	\$ 21.798.611,66
25	\$ 726.527,13	\$ 222.345,84	\$ 504.181,29	\$ 21.294.430,37
26	\$ 726.527,13	\$ 217.203,19	\$ 509.323,94	\$ 20.785.106,43
27	\$ 726.527,13	\$ 212.008,09	\$ 514.519,04	\$ 20.270.587,38
28	\$ 726.527,13	\$ 206.759,99	\$ 519.767,14	\$ 19.750.820,24
29	\$ 726.527,13	\$ 201.458,37	\$ 525.068,76	\$ 19.225.751,48
30	\$ 726.527,13	\$ 196.102,67	\$ 530.424,46	\$ 18.695.327,02
31	\$ 726.527,13	\$ 190.692,34	\$ 535.834,79	\$ 18.159.492,22
32	\$ 726.527,13	\$ 185.226,82	\$ 541.300,31	\$ 17.618.191,91
33	\$ 726.527,13	\$ 179.705,56	\$ 546.821,57	\$ 17.071.370,34
34	\$ 726.527,13	\$ 174.127,98	\$ 552.399,15	\$ 16.518.971,19
35	\$ 726.527,13	\$ 168.493,51	\$ 558.033,62	\$ 15.960.937,56
36	\$ 726.527,13	\$ 162.801,56	\$ 563.725,57	\$ 15.397.212,00
37	\$ 726.527,13	\$ 157.051,56	\$ 569.475,57	\$ 14.827.736,43
38	\$ 726.527,13	\$ 151.242,91	\$ 575.284,22	\$ 14.252.452,21
39	\$ 726.527,13	\$ 145.375,01	\$ 581.152,12	\$ 13.671.300,09
40	\$ 726.527,13	\$ 139.447,26	\$ 587.079,87	\$ 13.084.220,23
41	\$ 726.527,13	\$ 133.459,05	\$ 593.068,08	\$ 12.491.152,14
42	\$ 726.527,13	\$ 127.409,75	\$ 599.117,38	\$ 11.892.034,76
43	\$ 726.527,13	\$ 121.298,75	\$ 605.228,38	\$ 11.286.806,39
44	\$ 726.527,13	\$ 115.125,43	\$ 611.401,70	\$ 10.675.404,68
45	\$ 726.527,13	\$ 108.889,13	\$ 617.638,00	\$ 10.057.766,68
46	\$ 726.527,13	\$ 102.589,22	\$ 623.937,91	\$ 9.433.828,77
47	\$ 726.527,13	\$ 96.225,05	\$ 630.302,08	\$ 8.803.526,69
48	\$ 726.527,13	\$ 89.795,97	\$ 636.731,16	\$ 8.166.795,54
49	\$ 726.527,13	\$ 83.301,31	\$ 643.225,82	\$ 7.523.569,72
50	\$ 726.527,13	\$ 76.740,41	\$ 649.786,72	\$ 6.873.783,00
51	\$ 726.527,13	\$ 70.112,59	\$ 656.414,54	\$ 6.217.368,46
52	\$ 726.527,13	\$ 63.417,16	\$ 663.109,97	\$ 5.554.258,49
53	\$ 726.527,13	\$ 56.653,44	\$ 669.873,69	\$ 4.884.384,79
54	\$ 726.527,13	\$ 49.820,72	\$ 676.706,41	\$ 4.207.678,39
55	\$ 726.527,13	\$ 42.918,32	\$ 683.608,81	\$ 3.524.069,58
56	\$ 726.527,13	\$ 35.945,51	\$ 690.581,62	\$ 2.833.487,96
57	\$ 726.527,13	\$ 28.901,58	\$ 697.625,55	\$ 2.135.862,41
58	\$ 726.527,13	\$ 21.785,80	\$ 704.741,33	\$ 1.431.121,07
59	\$ 726.527,13	\$ 14.597,43	\$ 711.929,69	\$ 719.191,38
60	\$ 726.527,13	\$ 7.335,75	\$ 719.191,38	\$ -0,00

Se informa que la tasa de interés que utilizamos el cual es del 1,02% efectiva mensual, es debido a que una de las autoras del proyecto (Diana Martínez) es empleada directa del Banco de Bogotá, el cual le otorgan una tasa preferencial en cualquiera de sus créditos por funcionaria de este Banco

**Cuadro 73. Resumen del Crédito**

<b>AÑO</b>	<b>PAGOS</b>	<b>INTERESES</b>	<b>ABONO A CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
1	\$ 8.718.325,56	\$ 3.700.700,54	\$ 5.017.625,02	\$ 27.466.046,98
2	\$ 8.718.325,56	\$ 3.050.890,24	\$ 5.667.435,32	\$ 21.798.611,66
3	\$ 8.718.325,56	\$ 2.316.925,90	\$ 6.401.399,66	\$ 15.397.212,00
4	\$ 8.718.325,56	\$ 1.487.909,10	\$ 7.230.416,46	\$ 8.166.795,54
5	\$ 8.718.325,56	\$ 551.530,02	\$ 8.166.795,54	\$ -0,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 43.591.627,80</b>	<b>\$ 11.107.955,80</b>	<b>\$ 32.483.672,00</b>	

**Cuadro 74. Gastos Financieros**

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>VALOR MES</b>
Monto de Intereses mes 1	\$ 331.333
Monto de intereses mes 2	\$ 327.302
monto de intereses mes 3	\$ 323.230

#### **5.1.3.4 Total Capital de Trabajo.**

La inversión de capital de trabajo necesaria para La Escuela de Formación Artística para Niños, corresponde al efectivo necesario para cubrir los dos primeros meses de funcionamiento.

**Cuadro 75. Total Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>VALOR A NECESITAR</b>
Costos del producto (Prestación del servicio)	\$ 20.108.036	\$ 40.216.071
Gastos de Administración y Ventas	\$ 14.017.587	\$ 28.035.173
Gastos Financieros	\$ 331.333	\$ 658.636
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 151.200	\$ 302.400
(Depreciaciones y amortizaciones)	\$ 1.020.141	\$ 2.040.282
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 33.588.015</b>	<b>\$ 67.171.999</b>

#### 5.1.4 Inversión Total.

Se consideran todas las erogaciones correspondientes a la Inversión Fija, Diferida y Capital de trabajo requeridas para el proyecto

**Cuadro 76. Inversión**

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>VALOR</b>
Inversión Fija	\$ 38.061.550
Inversión Diferida	\$ 24.194.400
Inversión en Capital de Trabajo	\$ 67.171.999
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 129.427.949</b>

#### 5.1.5 Fuentes de Financiación.

Para el montaje de la Escuela de Formación Artística para Niños, las autoras del proyecto cuentan con las siguientes fuentes financieras:

- ❖ **Recursos Propios.** Para la puesta en marcha del proyecto se cuenta con recursos propios por valor de \$100.600.000, estos corresponden al 75,59% de la Inversión total.
- ❖ **Recursos de terceros.** Para obtener los \$ 32.496.760,76 (24,41%) restantes para satisfacer los costos de producción del servicio y los gastos de operación inicial, se va a recurrir a un préstamo en una entidad Bancaria

## 5.2. COSTOS Y GASTOS

### 5.2.1. Costos y Gastos Fijos.

Comprende aquellos costos que no sufren variación en un periodo de tiempo determinado para este proyecto, ese periodo será de un año. La base para un nivel de producción anual es de 7.560 unidades por año, contando que cada profesor dará 5 cursos trimestrales por cada área con un total de 60 cursos al año.

Cuadro 77 - Costos Fijos

COSTOS FIJOS		VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD		\$ 121.783.720
Costos Indirectos Fijos		\$ 72.616.707
Arriendo	\$ 57.600.000,00	
Servicios	\$ 11.724.000,00	
Depreciación	\$ 2.861.004,00	
Mantenimiento	\$ 125.700,00	
Seguros	\$ 306.002,90	
TOTAL		\$ 194.400.427

### 5.2.2. Costos y Gastos Variables.

Se han incluido los costos que pueden tener variaciones durante un periodo de tiempo, equivalente a un año.

**Cuadro 78. Costos y Gastos Variables**

<b>COSTOS Y GASTOS VARIABLES</b>		<b>VALOR ANUAL</b>
Costos Indirectos Variables		\$ 46.896.000
Servicios	\$ 46.896.000,00	
TOTAL		\$ 46.896.000

### 5.2.3. Costo y gasto total unitario.

La determinación de este costo permite hallar el costo unitario del Servicio. El nivel de producción para el cual fueron calculados los Costos es 7.560 niños al año. (Ver cuadro 77).

**Cuadro 79. Costos totales unitarios**

<b>COSTOS</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>COSTO POR UNIDAD</b>
Total Anual de Costos Fijos	\$ 194.400.427	\$ 25.714
Total Anual de Costos Variables	\$ 46.896.000	\$ 6.203
TOTAL	\$ 241.296.427	\$ 31.918

### 5.3. PRECIO DE VENTA

El precio de venta será de \$60.000 por área (Música, Teatro, Danza, Literatura, y Artes Plásticas), de acuerdo a los totales entre Costos Fijos y Costos Variables. Del Cuadro 80; con un margen de Utilidad del 45%

**Cuadro 80. Precios de ventas**

Costos Totales Unitarios	\$ 31.917,52
Margen de Utilidad	45%
Precio de Venta	\$ 58.031,85
Precio de Venta	\$ 60.000

Se realiza un ajuste para redondear el precio de venta el cual sería \$60.000

## 5.4. PROYECCIONES FINANCIERAS

Las proyecciones financieras se estipulan a 5 años donde el incremento

Anual es del 3%

### 5.4.1. Ingresos

**Cuadro 81. Proyección en unidades a vender**

	Mes	Año	Año	Año	Año	Año
		1	2	3	4	5
Unidades a Vender		7.560	7.884	8.208	8.532	8.856
Incremento anual en Ventas			3,00%	3,00%	3,00%	3,00%

### 5.4.2. Egresos

## 5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

Después de haber realizado los cálculos anteriores, se elaboran los presupuestos de ingresos y egresos, se hace su respectiva proyección para los 5 primeros años del Centro de Formación Artística para Niños.

### 5.5.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años.

En el Estado de Resultados Proyectados, se relacionan los ingresos y egresos proyectados a 5 años, es decir desde el año 2017 al 2021.

**Cuadro 82. Estado de Resultado**

	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales por ventas	\$ 453.600.000	\$ 473.040.000	\$ 492.480.000	\$ 511.920.000	\$ 531.360.000
TOTAL INGRESOS	\$ 453.600.000	\$ 473.040.000	\$ 492.480.000	\$ 511.920.000	\$ 531.360.000
Mano de Obra Directa MOD	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720
Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Indirectos de P. S Fijos	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707
Costos Indirectos de P. S Variables	\$ 46.896.000	\$ 48.905.829	\$ 50.915.657	\$ 52.925.486	\$ 54.935.314
COSTOS DE PRESTACION SERVICIO	\$ 241.296.427	\$ 243.306.255	\$ 245.316.084	\$ 247.325.913	\$ 249.335.741
UTILIDAD BRUTA	\$ 212.303.573	\$ 229.733.745	\$ 247.163.916	\$ 264.594.087	\$ 282.024.259
Gastos de Personal	\$ 107.607.626	\$ 107.607.626	\$ 107.607.626	\$ 107.607.626	\$ 107.607.626
Gastos de Administración	\$ 60.603.414	\$ 60.603.414	\$ 60.603.414	\$ 60.603.414	\$ 60.603.414
Gastos de Personal de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	\$ 44.092.533	\$ 61.522.704	\$ 78.952.876	\$ 96.383.047	\$ 113.813.219
Gastos Financieros	\$ 3.700.701	\$ 3.050.890	\$ 2.316.926	\$ 1.487.909	\$ 551.530

## 5.5.2 Flujo de Caja Proyecto

**Cuadro 83. Flujo de Caja Proyecto**

	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Ingresos operacionales	\$ 415.800.000	\$ 433.620.000	\$ 451.440.000	\$ 469.260.000	\$ 487.080.000
Recuperación de Cartera		\$ 37.800.000	\$ 39.420.000	\$ 41.040.000	\$ 42.660.000
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>	<b>\$ 415.800.000</b>	<b>\$ 471.420.000</b>	<b>\$ 490.860.000</b>	<b>\$ 510.300.000</b>	<b>\$ 529.740.000</b>
<b>Pagos de Costos</b>					
Pago de Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Mano de Obra Directa	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720
Pago Costos Indirectos Fijos	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707
Depreciaciones	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004
Pago Costos Indirectos Variables	\$ 46.896.000	\$ 48.905.829	\$ 50.915.657	\$ 52.925.486	\$ 54.935.314
<b>Total Pagos de Costos Operacionales</b>	<b>\$ 238.435.423</b>	<b>\$ 240.445.251</b>	<b>\$ 242.455.080</b>	<b>\$ 244.464.909</b>	<b>\$ 246.474.737</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>\$ 177.364.577</b>	<b>\$ 230.974.749</b>	<b>\$ 248.404.920</b>	<b>\$ 265.835.091</b>	<b>\$ 283.265.263</b>
<b>Pagos de Gastos</b>					
Pago de Gastos de Administración	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040
Amortizaciones	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880
Depreciaciones	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806
Pago de Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Impuestos	\$ -	\$ 12.730.553	\$ 18.671.286	\$ 24.639.790	\$ 30.639.661
<b>Total Pago de Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 158.830.354</b>	<b>\$ 171.560.907</b>	<b>\$ 177.501.640</b>	<b>\$ 183.470.144</b>	<b>\$ 189.470.015</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>	<b>\$ 18.534.223</b>	<b>\$ 59.413.842</b>	<b>\$ 70.903.280</b>	<b>\$ 82.364.947</b>	<b>\$ 93.795.248</b>
<b>Inversiones</b>					
Inversión Fija					
Inversión Diferida					
Inversión en Capital de Trabajo					
<b>Total de Inversiones</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>\$ 18.534.223</b>	<b>\$ 59.413.842</b>	<b>\$ 70.903.280</b>	<b>\$ 82.364.947</b>	<b>\$ 93.795.248</b>
<b>Financiación</b>					
Aportes de los socios					
Crédito Financiero					
Otras Fuentes (Valor en libros de Activos)					
<b>Total Ingresos de Financiación</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Egresos de Financiación</b>					
Abonos a capital	\$ 5.017.625	\$ 5.667.435	\$ 6.401.400	\$ 7.230.416	\$ 8.166.796
Pago de Intereses	\$ 3.700.701	\$ 3.050.890	\$ 2.316.926	\$ 1.487.909	\$ 551.530
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 1.814.400	\$ 1.892.160	\$ 1.969.920	\$ 2.047.680	\$ 2.125.440
Pago de Utilidades					
<b>Total Egresos de Financiación</b>	<b>\$ 10.532.726</b>	<b>\$ 10.610.486</b>	<b>\$ 10.688.246</b>	<b>\$ 10.766.006</b>	<b>\$ 10.843.766</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN</b>	<b>\$ -10.532.726</b>	<b>\$ -10.610.486</b>	<b>\$ -10.688.246</b>	<b>\$ -10.766.006</b>	<b>\$ -10.843.766</b>
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>\$ 8.001.497</b>	<b>\$ 48.803.356</b>	<b>\$ 60.215.034</b>	<b>\$ 71.598.942</b>	<b>\$ 82.951.482</b>
Flujo de caja del período	\$ 8.001.497	\$ 48.803.356	\$ 60.215.034	\$ 71.598.942	\$ 82.951.482
Saldo anterior de Caja y Bancos	\$ 67.171.999	\$ 75.173.496	\$ 123.976.852	\$ 184.191.887	\$ 255.790.829
<b>SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS</b>	<b>\$ 75.173.496</b>	<b>\$ 123.976.852</b>	<b>\$ 184.191.887</b>	<b>\$ 255.790.829</b>	<b>\$ 338.742.311</b>

### 5.5.3 Balance General Inicial y proyectado

**Cuadro 84. Balance General inicial y proyectado.**

	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Caja y Bancos	\$ 75.173.496	\$ 123.976.852	\$ 184.191.887	\$ 255.790.829	\$ 338.742.311
Cartera (Cuentas por Cobrar)	\$ 37.800.000	\$ 39.420.000	\$ 41.040.000	\$ 42.660.000	\$ 44.280.000
Total Activo Corriente	\$ 112.973.496	\$ 163.396.852	\$ 225.231.887	\$ 298.450.829	\$ 383.022.311
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 2.095.000	\$ 2.095.000	\$ 2.095.000	\$ 2.095.000	\$ 2.095.000
Muebles y Enseres	\$ 14.700.000	\$ 14.700.000	\$ 14.700.000	\$ 14.700.000	\$ 14.700.000
Equipos de Oficina	\$ 9.125.000	\$ 9.125.000	\$ 9.125.000	\$ 9.125.000	\$ 9.125.000
Herramientas	\$ 12.141.550	\$ 12.141.550	\$ 12.141.550	\$ 12.141.550	\$ 12.141.550
Depreciación Acumulada	\$ -7.402.810	\$ -14.805.620	\$ -22.208.430	\$ -29.611.240	\$ -37.014.050
Total Activo Fijo Neto	\$ 30.658.740	\$ 23.255.930	\$ 15.853.120	\$ 8.450.310	\$ 1.047.500
Activos Diferidos	\$ 24.194.400	\$ 24.194.400	\$ 24.194.400	\$ 24.194.400	\$ 24.194.400
Amortización Diferida	\$ -4.838.880	\$ -9.677.760	\$ -14.516.640	\$ -19.355.520	\$ -24.194.400
Activo Diferido Neto	\$ 19.355.520	\$ 14.516.640	\$ 9.677.760	\$ 4.838.880	\$ -
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 162.987.756</b>	<b>\$ 201.169.422</b>	<b>\$ 250.762.767</b>	<b>\$ 311.740.019</b>	<b>\$ 384.069.811</b>
Obligaciones Financieras	\$ 5.667.435	\$ 6.401.400	\$ 7.230.416	\$ 8.166.796	\$ -0
Impuestos por pagar	\$ 12.730.553	\$ 18.671.286	\$ 24.639.790	\$ 30.639.661	\$ 36.674.962
Total Pasivo Corriente	\$ 18.397.988	\$ 25.072.686	\$ 31.870.206	\$ 38.806.457	\$ 36.674.962
Obligaciones de Largo Plazo	\$ 21.798.612	\$ 15.397.212	\$ 8.166.796	\$ -0	\$ -
<b>PASIVO TOTAL</b>	<b>\$ 40.196.600</b>	<b>\$ 40.469.898</b>	<b>\$ 40.037.002</b>	<b>\$ 38.806.457</b>	<b>\$ 36.674.962</b>
Aportes Sociales	\$ 96.944.277	\$ 96.944.277	\$ 96.944.277	\$ 96.944.277	\$ 96.944.277
Utilidades Ejercicios Anteriores	\$ -	\$ 23.262.192	\$ 57.379.723	\$ 102.403.339	\$ 158.390.357
Utilidades del Presente Ejercicio	\$ 23.262.192	\$ 34.117.531	\$ 45.023.616	\$ 55.987.017	\$ 67.015.158
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)	\$ 2.584.688	\$ 6.375.525	\$ 11.378.149	\$ 17.598.929	\$ 25.045.057
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	<b>\$ 122.791.157</b>	<b>\$ 160.699.525</b>	<b>\$ 210.725.765</b>	<b>\$ 272.933.562</b>	<b>\$ 347.394.849</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 162.987.756</b>	<b>\$ 201.169.422</b>	<b>\$ 250.762.767</b>	<b>\$ 311.740.019</b>	<b>\$ 384.069.811</b>

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

Cuando se diseña un proyecto emprendedor se debe buscar la optimización de los recursos y lograr la recuperación de la inversión en el menor tiempo posible, a su vez generar las utilidades que satisfagan las expectativas de los inversionistas. Sin embargo, la puesta en marcha de cualquiera idea de negocio, también lleva implícita una cuota de responsabilidad social y ambiental.

En la evaluación del proyecto se encontrará el punto de equilibrio del proyecto, el Impacto Social o Responsabilidad Social Empresarial, el Impacto Ambiental y Financiero del proyecto. Se definirán las ganancias a generar, el aporte que hace al desarrollo regional, la generación de empleo; la preservación de los recursos renovables y no renovables, mediante el cumplimiento de las normas ambientales vigentes. Se determinará el VPN, la TIR, el periodo de recuperación de la inversión y el Análisis de las razones financieras básicas.

### **6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**

La creación de una Escuela artística es de carácter privado, más que ser una empresa con mirar a generar utilidades, va en busca de obtener ingresos que le permita generar nuevos empleos, y principalmente produce beneficios a la población porque suple una necesidad educativa para niños y adolescentes, y el de los inversionistas del proyecto.

Los hogares de los estratos 3,4, 5 y 6 del municipio de Barrancabermeja, y en especial los niños, adolescentes y padres de familia, resultan beneficiados de este proyecto porque estos niños aprovecharán mejor el tiempo libre, desarrollando habilidades artísticas y los padres estarán tranquilos y a gusto porque sus hijos están bien ubicados y aprendiendo cosas nuevas e interesantes.

Otro beneficio de gran impacto social es que con el ingreso de sus hijos a la escuela artística, las madres dedicadas al cuidado de sus hijos, podrán realizar otras actividades que ayude a su economía y desarrollo personal. Además los padres que trabajan, estarán tranquilos sabiendo que durante su ausencia, sus hijos no están dependiendo de una computadora o la televisión, sino que están dedicados a otras labores que les ayudará en su crecimiento personal.

Esta Escuela es de carácter privado que además de responder a las expectativas de sus inversionistas, también aporta para el desarrollo del Municipio, mejorando la calidad de vida de los hogares que van a ser beneficiarios del servicio e incrementando la cobertura de la educación artística. Otros beneficios positivos que trae consigo el proyecto es la generación de empleos tanto directos como indirectos, contribuyendo así a disminuir la tasa de desempleo de la región.

Con el proyecto también se contribuye al fortalecimiento de la producción de servicios educativos; además genera ingresos a la nación mediante pagos de impuestos por Licencias de Funcionamiento, Industria y Comercio, Impuesto de Renta, etc.

También se puede observar un impacto social en cuando a lo económico porque brinda una experiencia temprana de socialización que resulta determinante para el desarrollo posterior de niños y adolescente.

## **6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL**

**6.2.1 Matriz de evaluación de impactos.** (agua, suelo, aire, manejo de desechos, depreciación de recursos naturales)

**Cuadro 85. Matriz de evaluación de impactos**

Actividad	Aire			A		Suelo			Biota			
	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Consumo de energía eléctrica		5		9					3		6	
Generación de residuos sólidos			2			3					6	
Generación de residuos líquidos			3	7			8			7		
Recibir la solicitud del servicio			1	7			7				6	
Emisión de ruido en los salones	10			7			7				6	
Limpieza de la Escuela		6		8			8			9		
Impresión de documentos		6				3		5			6	
Disposición inadecuada de residuos en la		5		7			7			7		
A: Alto 7 a 10    M: Medio 4 a 6    B: Bajo 1 a 3												

## 6.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

La Escuela de formación artística, se evaluará teniendo en cuenta las siguientes variables:

- ❖ Valor Presente Neto – VPN
- ❖ Tasa Interna de Retorno – TIR

### 6.4.1 Valor Presente Neto.

El valor presente neto o el valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar las suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto con respecto a las variables económicas y financiera del mercado, con una tasa de interés de oportunidad (TIO) del

mercado o tasa mínima atractiva de retorno, la cual es utilizada como tasa de descuento.

Con el fin de calcular técnicamente la tasa de descuento, se utilizará El WACC (del inglés Weighted Average Cost of Capital) denominado en ocasiones en español Promedio Ponderado del Costo de Capital o Coste Medio Ponderado de Capital (CMPC). Se trata de la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valuar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos. El resultado que se obtiene será un porcentaje, y se aceptarán cualquier inversión que esté por encima de esta. La necesidad de utilización de este método se justifica en que los flujos de fondos operativos obtenidos, se financian tanto con capital propio como con capital de terceros. El WACC lo que hace es ponderar los costos de cada una de las fuentes de capital.

La necesidad de utilización de este método se justifica en que los flujos de fondos operativos obtenidos, se financian tanto con capital propio como con capital de terceros. El WACC lo que hace es ponderar los costos de cada una de las fuentes de capital.

Desde el punto de vista matemático se utiliza la siguiente fórmula:

$$WACC(cpp) = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

Dónde: WACC Promedio Ponderado del Costo de Capital

Ke :Tasa de costo de oportunidad de los accionistas (patrimonio) basado en una tasa libre de riesgo (TES a 10 años<sup>18</sup>) más una prima de riesgo Medio (10%)

CAA Capital aportado por los accionistas

D Deuda financiera contraída

Kd Costo de la deuda financiera

T Tasa de Impuestos

Es de aclararse también que como las proyecciones se están realizando a precios constantes esta tasa debe deflactarse para ajustarla a la situación presente. De acuerdo con lo anterior se tiene una tasa del 12,32% efectivo anual.; valor obtenido sobre el riesgo que implica desarrollar una actividad comercial como lo es la prestación de servicios en el aprendizaje de una habilidad artística (Ver cuadro 86)

**Cuadro 86. Tasa de Descuento**

Tasa Libre de Riesgo	6,25%	TES a 5 a
Prima de Riesgo Media	18,00%	Anual
<b>Ke</b>	<b>25,38%</b>	Anual
Tasa del Crédito	12,95%	Anual
Beneficio Tributario	33,00%	Anual
<b>Kd</b>	<b>8,68%</b>	Anual
<b>COSTO PROMEDIO DE CAPITAL</b>	<b>21,18%</b>	Anual
Tasa de Inflación	6,00%	Para 2.016
<b>Tasa de Descuento Deflactada</b>	<b>14,32%</b>	Anual

<sup>18</sup> Página oficial Banco de Republica, tasas de captación semanales, Url: [www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_tas\\_inter\\_capt\\_sem\\_men.htm](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_tas_inter_capt_sem_men.htm), fecha de consulta 06 junio 2016

Una vez obtenida la tasa de descuento a utilizar se procede a aplicarla al flujo de caja neto operativo (Cuadro 86) con el fin de traer a presente (pesos del año cero) los flujos futuros generados por la operación de la escuela y deducir de éstos el valor de las salidas de efectivo al iniciar el proyecto. De acuerdo con esto, en el cuadro 85 se tiene el cálculo del Valor presente neto.

**Cuadro 85. Valor Presente Neto**

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
Año	0	\$ -129.427.949	14,32%	1,000000	\$ -129.427.949
Año	1	\$ 18.534.223	14,32%	0,874702	\$ 16.211.923
Año	2	\$ 59.413.842	14,32%	0,765104	\$ 45.457.747
Año	3	\$ 70.903.280	14,32%	0,669238	\$ 47.451.150
Año	4	\$ 82.364.947	14,32%	0,585384	\$ 48.215.090
Año	5	\$ 93.795.248	14,32%	0,512036	\$ 48.026.565
<b>VALOR PRESENTE ANUAL</b>					<b>\$ 75.934.526</b>

**Cuadro 86. Flujo neto de caja**

	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
<b>Ingresos operacionales</b>	\$ 415.800.000	\$ 433.620.000	\$ 451.440.000	\$ 469.260.000	\$ 487.080.000
Recuperación de Cartera	\$ -	\$ 37.800.000	\$ 39.420.000	\$ 41.040.000	\$ 42.660.000
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>	<b>\$ 415.800.000</b>	<b>\$ 471.420.000</b>	<b>\$ 490.860.000</b>	<b>\$ 510.300.000</b>	<b>\$ 529.740.000</b>
<b>Pagos de Costos</b>					
Pago de Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Mano de Obra Directa	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720	\$ 121.783.720
Pago Costos Indirectos Fijos	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707	\$ 72.616.707
Depreciaciones	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004	\$ -2.861.004
Pago Costos Indirectos Variables	\$ 46.896.000	\$ 48.905.829	\$ 50.915.657	\$ 52.925.486	\$ 54.935.314
<b>Total Pagos de Costos Operacionales</b>	<b>\$ 238.435.423</b>	<b>\$ 240.445.251</b>	<b>\$ 242.455.080</b>	<b>\$ 244.464.909</b>	<b>\$ 246.474.737</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>\$ 177.364.577</b>	<b>\$ 230.974.749</b>	<b>\$ 248.404.920</b>	<b>\$ 265.835.091</b>	<b>\$ 283.265.263</b>
<b>Pagos de Gastos</b>					
Pago de Gastos de Administración	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040	\$ 168.211.040
Amortizaciones	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880	\$ -4.838.880
Depreciaciones	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806	\$ -4.541.806
Pago de Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Impuestos	\$ -	\$ 12.730.553	\$ 18.671.286	\$ 24.639.790	\$ 30.639.661
<b>Total Pago de Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 158.830.354</b>	<b>\$ 171.560.907</b>	<b>\$ 177.501.640</b>	<b>\$ 183.470.144</b>	<b>\$ 189.470.015</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>	<b>\$ 18.534.223</b>	<b>\$ 59.413.842</b>	<b>\$ 70.903.280</b>	<b>\$ 82.364.947</b>	<b>\$ 93.795.248</b>
<b>Inversiones</b>					
Inversión Fija	\$ 38.061.550				
Inversión Diferida	\$ 24.194.400				
Inversión en Capital de Trabajo	\$ 67.171.999				
<b>Total de Inversiones</b>	<b>\$ 129.427.949</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>\$ -129.427.949</b>	<b>\$ 18.534.223</b>	<b>\$ 59.413.842</b>	<b>\$ 70.903.280</b>	<b>\$ 82.364.947</b>

Como el valor presente neto arrojado en el cuadro 86 es positivo \$93.795.248 se deduce que el proyecto se acepta.

**6.4.2 Tasa Interna de Retorno.** La TIR es aquella tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a la inversión aproximadamente y su utilidad sea igual a cero u otros términos que sean iguales la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial<sup>19</sup>.

La tasa aproxima donde se alcanza que los flujos netos de efectivo sean aproximadamente igual a la inversión total, tiene la TIR del 32,02%, con base en las variables económicas es relativamente por lo tanto se concluye que el proyecto es rentable desde el punto de vista financiero.

#### **6.4.3. Período de recuperación.**

Es el tiempo promedio estipulado donde los flujos netos efectivos sin actualizar cubren el monto total de la inversión. Por tanto se calcula de la siguiente manera:

**Cuadro 87. Periodo de recuperación**

<b>Año 0</b>	\$	-129.427.949
<b>Año 1</b>	\$	18.534.223
<b>Año 2</b>	\$	59.413.842
<b>AÑO 3</b>	\$	70.903.280
<b>Año 4</b>	\$	82.364.947
<b>Año 5</b>	\$	93.795.248
<b>TIR</b>		<b>32,02%</b>

#### **6.4.4. Análisis de las Razones Financieras**

Se analizan a continuación las razones financieras de liquides y endeudamiento para el primer año de funcionamiento de la Escuela de formación artística en la ciudad de Barrancabermeja, según el anterior Balance General, ver cuadro 88

---

<sup>19</sup> Evaluación de proyectos, Mac Graw Hill, quinta edición, 2008. Pág. 183

- Razón corriente

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Cuadro 88. Razón corriente**

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
6,14	6,52	7,07	7,69	10,44

Se analiza que la Escuela de formación artística, durante su primer periodo contable, por cada \$1 que debe a corto plazo tiene 3,09 representado en activos corrientes para responder lo cual es favorable.

- Capital de trabajo

**Cuadro 89. Capital de trabajo**

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
\$ 94.575.508	\$ 138.324.167	\$ 193.361.680	\$ 259.644.372	\$ 346.347.349

Aunque no es exactamente una razón, este representa la diferencia entre el total de activos corrientes y los pasivos de igual naturaleza, es decir con vencimiento o cumplimiento menor o igual a un año. Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal, para obtener rendimientos financieros sobre los sobrantes temporales.

Para este caso, la empresa cuenta con \$94.575.508 de capital de trabajo disponible para la operación del primer año. Este valor es muy razonable dada la inversión inicial que la empresa está requiriendo para su correcto funcionamiento.

- Nivel de endeudamiento

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total de Activos}}$$

**Cuadro 90. Nivel de endeudamiento**

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
24,66%	20,12%	15,97%	12,45%	9,55%

Esta razón tiene por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa

En este caso se observa que para el año uno, por cada peso que la empresa tiene el invertido en los activos, se ha financiado en 24,66 centavos, es decir que inicialmente que el 40% de los activos de la escuela fueron adquiridos a través de fuentes de financiación diferentes a los recursos de los socios

- Rotación de activos.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ingresos por venta}}{\text{Total Activos}}$$

**Cuadro 91. Rotación de activos**

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
2,78	2,35	1,96	1,64	1,38

Este es un Indicador de productividad, Mide cuántos pesos genera cada peso invertido en activo total.

De acuerdo con lo anterior, la rotación de los activos totales de la empresa para el año 1 fue de 2,78 veces para el primer año y del 1,38 veces para el último año; es decir que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de 2,78 centavos para el primer año y de 1,38 centavos para el año 5 de operaciones.

- Margen bruto de ganancia

$$\text{Margen Bruto de Ganancia} = \frac{\text{Utilidad antes de impuesto}}{\text{Ingresos Totales}}$$

**Cuadro 92. Margen bruto de ganancia**

<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
46,80%	48,57%	50,19%	51,69%	53,08%

## **6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas. Se calcula con precios de venta y costos promedio por persona que se hospede en el hotel.

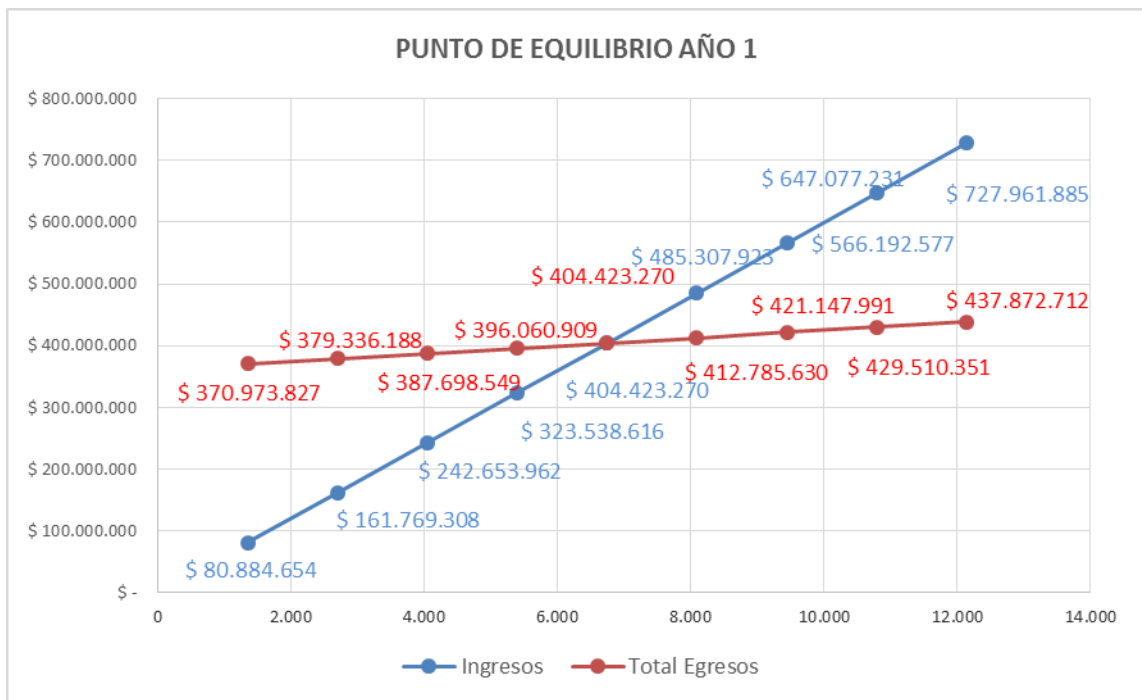
Para determinar el punto de equilibrio se hará sobre las cantidades a vender usando la siguiente fórmula:

$$\text{Cantidad a vender en punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos y gastos fijos}}{\text{Precio vta. / Und.} - \text{costo y gasto Variable / und.}}$$

**Cuadro 93. Punto de Equilibrio**

Costos Fijos	\$ 194.400.427
Gastos Fijos	\$ 168.211.040
Precio de Venta	\$ 60.000
Costo Variable Unitario	\$ 6.203
Punto de Equilibrio	6.740

**Cuadro 94. Grafico del Punto de Equilibrio**



## 7. CONCLUSIONES

Al terminar el estudio de investigación se establece que la puesta en marcha de la Escuela de formación artística para niños en el Municipio de Barrancabermeja, es una empresa económicamente factible en el mediano plazo; así observados por los indicadores financieros en el primer año.

Se observó en el estudio de mercados que algunas de las escuelas existentes en el Municipio de Barrancabermeja, escuelas de música; y los sitios donde enseñan cursos de artes y manualidades no están dedicados exclusivamente a la enseñanza de las 5 áreas, sino que son talleres donde ofrecen cursos relacionados con el artes, pero su mayor ingreso lo reciben de las manualidades.

- **Estudio de mercados**

Teniendo en cuenta que en Barrancabermeja cuenta con una demanda anual insatisfecha de 97,%, servicios, podemos plasmar que favorece al proyecto, por lo que no se requiere entrar a competir para lograr su posicionamiento y con base en los resultados del proyecto la demanda estimada anual de la escuela de Formación es de 7.560 servicios anual, por lo que supera la necesidad de crear en forma inmediata, de una escuela artísticas que llene las expectativas del cliente y cubra la poca oferta existente en el mercado objetivo el cual a un precio mensual de \$60.000 el cual es aceptado por las familias de la ciudad de Barrancabermeja por que reúne las expectativas esperadas para el bienestar de los niños y jóvenes de Barrancabermeja. El canal de comercialización del servicio más adecuado es el directo por sus grandes ventajas de reducción de costos, y mayor control de la oferta del servicio, así como los medios estratégicos para promoverlo; por lo cual el precio fijado en el mercado no incurre ni

depende de otras estrategias para fijar precio y entrar a competir con otras entidades.

- **Estudio técnico**

Con base en el estudio técnico realizado en el presente proyecto, se presenta la viabilidad de la existencia de la escuela de formación artística de la siguiente manera:

Las instalaciones físicas para el desarrollo de habilidades, será adquirida mediante arriendo, la cual contará con una planta, dotada de espacios administrativos como oficina de gerencia, contador y auxiliar administrativa. Operativos, espacios para la práctica de cada de las áreas de música, teatro ,artes plásticas, literaturas y danzas la cual funcionará con la capacidad de los servicios proyectados mensualmente para los 900 niños y jóvenes entre los 4 y 15 años, según su capacidad diseñada de 10.800 servicios por año, teniendo en cuenta que para el primer año se piensa utilizar una capacidad utilizada de 7.560 servicios, los cuales se ampliarán para el próximo en un 3%.de crecimiento.

En cuanto al capital disponible para invertir proviene de tres fuentes, como: capital propio de las inversionistas y de crédito con una entidad financiera, teniendo en cuenta su capacidad de endeudamiento, al igual será manejado para la adquisición de muebles y enseres, soluciones favorables para esta viabilidad.

Si se habla de Recurso humano, se debe tener en cuenta que son profesionales que en la gran mayoría laborarán por contrato de servicios profesionales, fundamentados en la tecnología la cual facilita y agiliza el trabajo, mediante programas contables y administrativos, base de datos etc. Según la demanda del servicio, se contratarán docentes idóneos para lograr la calidad del servicio, el cual inicialmente se contará con 5 instructores inicialmente los cuales disponen y se dividen en 15 niños o jóvenes por grupo. Considerando que la empresa inicia la oferta de sus servicios en un

mercado, se pronostica vender para el primer año de operaciones el 75% de la capacidad instalada con incremento anual de ventas del 3%.

- **Estudio Administrativo**

A continuación se plasma la viabilidad del proyecto, en cuanto a la Escuela y su organización:

La escuela de formación artística para niños, se encuentra en el sector servicios, constituido como una Sociedad Anónima Simplificada, donde el capital social está dividido en cuotas sociales de diferente valor, representadas por títulos y en la que la responsabilidad de los socios se circunscribe exclusivamente al capital monetario aportado por cada uno, el cual será de 60.000.000 y \$ 45.600.000, lo cual genera confianza y honestidad.

El organigrama o estructura organizacional se determinó con base en los diferentes procesos administrativos y actividades que contará cada contrato directo e indirecto el cual incluye las responsabilidades de cada perfil de manera precisa y ordenada para su implementación, basados en la calidad del servicio, los valores éticos y morales que distinguen a la Escuela de Formación.

Desde el inicio de su creación plasmó su filosofía, sus principios y atributos, los cuales estarán forjados en la misión, la visión, objetivos y estrategias competitivas, al igual que sus valores éticos y morales, los cuales harán la diferencia con otras escuelas.

- **Estudio Financiero**

La viabilidad financiera que presenta de la escuela de Formación artística en la ciudad de Barrancabermeja basado en tres ciclos de aprendizajes; se considera altamente favorable según lo demuestran los siguientes resultados:

El precio de venta por la prestación mensual del servicio de formación deportiva sugerido por la demanda en el estudio de mercados y el análisis de

costos es de \$60.000, precio asequible en los hogares de Barrancabermeja.

La inversión total para la creación de la empresa por \$ 133.096.761 es un valor ajustado a los objetivos del nuevo centro de formación artística que a su vez estará soportado en un 60,00% por recursos propios de las socias fundadoras (\$105.600.000), donde una socia aporta un capital de \$60.000.000, el otro \$45.600.000. Y un préstamo bancario sustentado en \$32.483.672, con posibilidades de ser aprobado con una tasa preferencial del 12,95% E.A debido a que una de las socias es funcionaria del Banco de Bogotá y sería un prestamos por libranza.

## **8. RECOMENDACIONES**

La viabilidad del proyecto está condicionada a la demanda del servicio por lo tanto se hace especial énfasis en el desarrollo de una metodología de educación muy adecuada, especialmente para los niños más pequeños. La Escuela debe contar con una excelente organización que muestre la seriedad de la institución y el excelente servicio que prestará. Esta será la mejor forma de vender su imagen corporativa.

Es fundamental que la Escuela de formación artística para niños logre un concepto muy claro de posicionamiento dentro del mercado, que le permita diferenciarse en forma positiva de la competencia, haciendo publicidad efectiva sobre los servicios que presta y sus beneficios.

Por tratarse de una Institución educativa nueva en el mercado se debe desarrollar la publicidad de lanzamiento durante los meses de octubre, noviembre y diciembre, previos a su funcionamiento, que permita dar a conocer la escuela y los servicios que ofrecerá.

El personal docente deberá ser minuciosamente seleccionado de manera que garantice las condiciones deseadas para el buen funcionamiento de la escuela

Teniendo en cuenta que el proyecto está dirigido también al estrato 3 del Municipio de Barrancabermeja, se recomienda recurrir a entidades como la Alcaldía Municipal con el fin de recibir subsidios que permitan patrocinar costos educativos y de esta forma reducir los precios del servicio.

De acuerdo con la aceptación de la idea de negocio y el éxito que tenga la nueva escuela de formación artística, se pensará en ofrecer nuevos servicios.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL; Planeación Municipal, Barrancabermeja en Cifras, Barrancabermeja 2001-2003, Pág. 107.

ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA; URL: [www.barrancabermeja.gov.co/](http://www.barrancabermeja.gov.co/).

BIBLIOTECA VIRTUAL WIKIPEDIA; URL: [es.wikipedia.org/wiki/Historia\\_del\\_arte](http://es.wikipedia.org/wiki/Historia_del_arte).

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER; Censo Empresarial de Barrancabermeja, Barrancabermeja 2010.

COMPENDIO DE POLÍTICAS CULTURALES; 2001; URL: [www.mincultura.gov.co](http://www.mincultura.gov.co);

MUSEO INTERNACIONAL DE ARTE INFANTIL Y JUVENIL - Mundo Arte, URL <http://arteymercado.com/menudoarte/>

MÚSICA Y ARTES PLÁSTICAS; Revista: El Artista, de investigación en música y Artes Plásticas, Universidad distrital; Pamplona Colombia. P.P 19-27, 2014

PLANEACIÓN MUNICIPAL; Plan de Ordenamiento Territorial; Alcaldía de Barrancabermeja, 2010.

PROYECTOS, Formulación y criterios de evaluación, MURCIA, Jairo Darío; Editorial Alfa omega; Septiembre de 2009.

LA PINTURA Y LOS NIÑOS; Los beneficios de la pintura para los niños; URL: <http://www.guiainfantil.com/la-pintura-infantil-y-los-ninos.htm>.

SAPAG CHAIN, Nassir y demás. Preparación y Evaluación de Proyectos; Tercera edición, Bogotá; Editorial McGraw-Hill, 1997, 404 p.

SEGUNDO CENSO EMPRESARIAL DE BARRANCABERMEJA 2008, Cámara de Comercio de Barrancabermeja, Julio de 2009

VARELA VILLEGAS, Rodrigo; Evaluación Económica de Proyectos de Inversión; Sexta edición, Colombia; Grupo editorial Ibero América, 1997, 604

# **ANEXOS**

**A) ENCUESTA DE LA DEMANDA**

**EL PRESENTE CUESTIONARIO TIENE COMO FIN ESTABLECER UNA ESCUELA DE FORMACION ARTISTICA PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA. SOLICITAMOS AMABLEMENTE RESPONDER CON OBJETIVIDAD.**

- 1. ¿LE GUSTARÍA QUE SUS HIJOS SE INSCRIBIERAN EN UNA ESCUELA DE FORMACIÓN ARTÍSTICA PARA NIÑOS DE CARÁCTER PRIVADA?**
  - a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_ si su respuesta es no haga caso omiso a las siguientes preguntas.
- 2. ¿TIENE HIJOS MENORES DE 15 AÑOS?**
  - a. Si \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_
- 3. ¿EN QUÉ EDAD ESTÁN SUS HIJOS?**
  - a. 1 a 6 años \_\_\_\_\_ b. 7 a 15 años \_\_\_\_\_
- 4. ¿CUÁNTOS HIJOS MENORES O IGUAL AÑOS CONFORMAN SU HOGAR?**
  - a. 1 hijo \_\_\_\_\_ b. 2 hijos \_\_\_\_\_ c. 3 hijos \_\_\_\_\_ d. 4 hijos \_\_\_\_\_ e. 5 hijos \_\_\_\_\_
- 5. ¿CUÁLES DE LAS SIGUIENTES OPCIONES ARTÍSTICAS LE GUSTARÍA QUE SU HIJO (S) DESARROLLEN O PRACTIQUEN?**
  - a. Música \_\_\_\_\_ b. Teatro \_\_\_\_\_ c. Danza \_\_\_\_\_ d. Literatura \_\_\_\_\_ e. Artes Plásticas \_\_\_\_\_
- 6. ¿CON QUE FRECUENCIA USARÍA LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ESCUELA DE FORMACIÓN ARTÍSTICA PARA SUS HIJOS?**
  - a. Todos los días (7) \_\_\_\_\_ b. Día por medio (4) \_\_\_\_\_ c. Dos días por semana \_\_\_\_\_ d. Un día por semana \_\_\_\_\_
- 7. ¿CUÁNTAS HORAS POR SEMANA LLEVARÍA USTED A SUS HIJOS A LA ESCUELA DE FORMACIÓN ARTÍSTICA?**
  - a. 1 - 2 horas \_\_\_\_\_ b. 3 - 4 horas \_\_\_\_\_ c. 5 - 6 horas \_\_\_\_\_ d. Más de 6 horas \_\_\_\_\_
- 8. ¿QUÉ PRECIO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE POR LOS SERVICIOS DEL CENTRO DE FORMACIÓN ARTÍSTICA?**
  - a. Entre \$40.000 y \$60.000 \_\_\_\_\_ b. Entre \$60.000 y \$80.000 \_\_\_\_\_ c. Entre \$80.000 y \$100.000 \_\_\_\_\_ d. Más de \$100.000 \_\_\_\_\_
- 9. ¿: CUALES SERÍAN LOS DÍAS ADECUADOS O PREFERIDOS PARA LAS CLASES ARTÍSTICA POR PARTE DE SUS HIJOS?**
  - a. Lunes a viernes \_\_\_\_\_ b. Solo fines de semana \_\_\_\_\_ c. Cualquier día de la semana incluyendo fines de semana \_\_\_\_\_
- 10. ¿QUÉ TIPO DE SERVICIOS ADICIONALES O DE VALOR AGREGADO LE GUSTARÍA O ESTARÍA DISPUESTO(A) A ADQUIRIR O HACERSE PARTÍCIPE?**
  - a. Servicio de transporte \_\_\_\_\_ b. Asesoría psicológica \_\_\_\_\_ c. Descuentos especiales \_\_\_\_\_
- 11. CUÁLES DE ESTOS INSTRUMENTOS LES GUSTARÍA QUE SUS HIJOS APRENDIERAN A INTERPRETAR**
  - a. acordeón \_\_\_\_\_ b. guitarra \_\_\_\_\_ c. tambora \_\_\_\_\_ c. saxofon \_\_\_\_\_

**B) ENCUESTA DE LA OFERTA**

**EL PRESENTE CUESTIONARIO TIENE COMO FIN ESTABLECER UNA ESCUELA DE FORMACION ARTISTICA PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA. SOLICITAMOS AMABLEMENTE RESPONDER CON OBJETIVIDAD.**

**1. ¿NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN PRESTADORA DEL SERVICIO?**

**2. ¿QUE AREAS DE FORMACION ARTISTICA APLICAN EN SU ORGANIZACION?**

a. Música \_\_\_\_ b. Teatro \_\_\_\_ c. Danza \_\_\_\_ d. Literatura \_\_\_\_ e. Artes Plásticas \_\_\_\_

**3. ¿CUAL ES EL VALOR A CANCELAR MENSUAL POR LA FORMACION ARTISTICA DEL NIÑO?**

a. 20.000 A 40.000 \_\_\_\_ b. 40.000 A 60.000 \_\_\_\_ c. 60.000 A 80.000 \_\_\_\_ c. 80.000 A 100.000 \_\_\_\_

**4. ¿EN QUÉ JORNADA S EXISTEN MÁS NIÑOS EN CLASES?**

Mañana \_\_\_\_ b. Tarde \_\_\_\_ c. Noche \_\_\_\_

**5. ¿CUANTAS HORAS A LA SEMANA RECIBEN CLASES LOS NIÑOS?**

a. 1 hora \_\_\_\_ b. 2 horas \_\_\_\_ c. 3 horas \_\_\_\_ d. 4 horas \_\_\_\_

**6. ¿CUANTOS NIÑOS EXISTEN EN EL CENTRO DE FORMACION?**

10 a 15 \_\_\_\_ b. 15 a 20 \_\_\_\_ c. 20 a 50 \_\_\_\_

**7. ¿EN QUE SECTOR DE LA CIUDAD SE ENCUENTRA LA ESCUELA DE FORMACION ARTISTICA PARA NIÑOS?**

Sector Comercial \_\_\_\_ b. sector Nororiental \_\_\_\_ c. Sector Central \_\_\_\_

**8. ¿CUANTOS AÑOS TIENE EL CENTRO DE FORMACION?**

a. 1 A 10 \_\_\_\_ b. 10 A 20 \_\_\_\_ c. 20 a 30 \_\_\_\_

**GRACIAS POR SU RESPUESTA**