



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE
BAILE FITNESS, EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO**

LUZ ADRIANA MARÍN MOLINA

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLÍN**

2015



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE
BAILE FITNESS, EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO**

Luz Adriana Marín Molina

**Trabajo de grado como requisito para optar al título de
Especialista en Gerencia de Proyectos**

Asesor

MILTON CESAR TORO CADAVID

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLÍN
2015**

CONTENIDO

	pág.
RESUMEN	13
ABSTRACT	14
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	15
2. JUSTIFICCIÓN DEL PROYECTO	18
3. OBJETIVOS	24
3.1 General.	24
3.2 Específicos.	24
4. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	26
5. MARCO DE REFERENCIA	27
5.1 Estado del arte.	27
5.2 Marco Teórico.	28
5.2.1 Historia del baile.	28
5.2.2 La danza moderna.	30
5.2.3 Historia del Fitness.	31
5.3 Marco Conceptual.	32
6. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO	34
6.1 Tipo de investigación.	34
6.2 Diseño de la investigación	35
6.3 Método y pasos de la investigación	35

	pág.
7. DIFUSIÓN DEL PROYECTO	37
8. USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS	38
9. FORMULACIÓN DEL PROYECTO	39
9.1 Análisis Sectorial.	39
9.1.1 Recreación y deporte en Colombia.	39
9.1.2 Conclusión general del análisis sectorial	43
9.1.3 Poder de negociación de los compradores o clientes.	43
9.1.4 Poder de negociación de los proveedores o vendedores.	44
9.1.5 Amenaza de nuevos competidores entrantes.	44
9.1.6 Amenaza de productos sustitutos.	45
9.1.7 Rivalidad entre los competidores.	45
9.2 Análisis de mercado.	46
9.2.1 Descripción del producto o servicio.	46
9.2.1.1 Usos.	46
9.2.1.2 Usuarios	48
9.2.1.3 Composición	48
9.2.1.4 Sustitutos.	49
9.2.1.5 Complementarios.	50
9.2.2 Demanda.	51
9.2.2.1 Comportamiento histórico.	51
9.2.2.2 Situación actual.	53
9.2.2.3 Situación futura.	57
9.2.3 Oferta.	67
9.2.3.1 Comportamiento histórico y situación actual.	67

	pág.
9.2.4 Precio.	68
9.2.4.1 Análisis histórico y actual de precios.	68
9.2.4.2 Proyección de precios.	76
9.2.5 Plaza y promoción.	79
9.3 Análisis Técnico.	80
9.3.1 Localización.	80
9.3.1.1 Factores de localización	80
9.3.1.2 Macrolocalización.	80
9.3.1.3 Microlocalización.	82
9.3.1.4 Métodos de evaluación.	82
9.3.1.5 Tamaño.	85
9.3.2 Ingeniería del proyecto.	85
9.3.2.1 Descripción técnica del producto o servicio.	85
9.3.2.2 Identificación y selección del proyecto.	87
9.3.2.3 Inversiones en maquinaria y equipos.	88
9.2.2.4 Distribución interna.	89
9.3.3 Aspectos legales.	91
9.3.3.1 Tipo de sociedad.	91
9.3.3.2 Requisitos legales.	91
9.3.4 Aspectos administrativos.	93

	pág.
9.3.4.1 Vinculación y tipo de contrato.	93
9.3.4.2 Definición de cargos y salarios.	93
9.3.3.3 Reclutamiento o selección.	97
9.3.4.4 Organigrama.	99
9.3.5 Inversiones y financiación.	99
9.3.5.1 Inversiones fijas.	99
9.3.5.2 Capital de trabajo.	99
9.3.5.3 Alternativas de financiación.	100
9.3.6 Presupuesto, ingresos, costos y gastos.	100
9.3.7 Conclusiones del análisis técnico.	101
10. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	102
10.1 Evaluación financiera.	102
10.1.1 Flujo de caja del proyecto y del inversionista.	102
10.1.2 Estado de resultados.	103
10.1.3 Balance General.	104
10.1.4 Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.	105
10.1.5 Análisis de sensibilidad y riesgo.	107
10.1.6 Conclusión general de la evaluación financiera.	109
CONCLUSIONES	113
REFERENCIAS	116
ANEXOS	118

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. ¿Le gustaría aprender a bailar?	57
Cuadro 2. ¿Qué ritmo musical le gustaría aprender a bailar?	58
Cuadro 3. ¿Frecuenta los gimnasios.	60
Cuadro 4. ¿Le gustaría recibir una clase de baile, fisionada con ejercicios físicos para reducir peso y fortalecer los músculos?	61
Cuadro 5. Sexo.	62
Cuadro 6. ¿Dónde prefiere la ubicación de la escuela de baile?	63
Cuadro 7. ¿Qué precios tiene una clase personalizada?	69
Cuadro 8. ¿Qué precio tiene una clase grupal?	72
Cuadro 9. Forma de pago en los diversos gimnasios.	74
Cuadro 10. Precios en la Escuela de Baile Fitness.	78
Cuadro 11. Método de localización por puntos.	84
Cuadro 12. Inversiones en maquinaria y equipos.	88
Cuadro 13. Inversiones (inicio de período).	99
Cuadro 14. Presupuesto, ingresos, costos y gastos.	100
Cuadro 15. Flujo de Caja del proyecto y del inversionista.	102
Cuadro 16. Estados resultados.	103
Cuadro 17. Balance General.	104
Cuadro 18. Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.	105

	pág.
Cuadro 19. Análisis de sensibilidad y riesgo.	107
Cuadro 20. Balance.	109
Cuadro 21. Estados de resultados.	110
Cuadro 22. Flujo de caja.	110
Cuadro 23. Salidas.	111

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Alumnos promedio de cada escuela.	64
Tabla 2. Crecimiento de alumnos por mes.	66
Tabla 3. Sector de ubicación de la academia.	71
Tabla 4. Proyección de indicadores macroeconómicos.	77
Tabla 5. Métodos de evaluación.	83
Tabla 6. Alternativa de ubicación.	84

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. ¿Le gustaría aprender a bailar?	58
Gráfico 2. ¿Qué ritmo musical le gustaría aprender a bailar?	59
Gráfico 3. ¿Frecuenta los gimnasios)	60
Gráfico 4. ¿Le gustaría recibir una clase de baile, fisionada con ejercicios físicos para reducir peso y fortalecer los músculos?	61
Gráfico 5. Sexo.	62
Gráfico 6. ¿Dónde prefiere la ubicación de la escuela de baile?	63
Gráfico 7. ¿Qué precio tiene una clase personalizada?	70
Gráfico 8. ¿Qué precio tiene una clase grupal?	73

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Logotipo Escuela de Baile Fitness.	47
Figura 2. Diagrama de flujo.	87
Figura 3. Distribución interna.	89
Figura 4. Organigrama.	98

LISTA DE ANEXOS

pág.

Anexo A. Encuesta.

119

RESUMEN

En primer instancia, el proyecto de realizar el estudio de prefactibilidad para la creación de una escuela de baile fitness en el municipio de Envigado, tiene como objetivo principal, dar cumplimiento a la realización del trabajo de grado, para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyectos. Adicional a esto, se trabajó para adquirir un conocimiento técnico en cada una de las áreas tratadas o vistas en la especialización.

Es importante aclarar que la falta de información, en algunos de los análisis realizados, dificultó el progreso y desarrollo, de dicho trabajo, dado que, por la carencia de información actualizada, se debió tomar información de años anteriores y fusionar dos sectores de la economía, como el de la salud y el deporte.

Sin embargo, con la tabulación de las encuestas y la información obtenida en cada uno de los estudios y análisis realizados, se puede evidenciar, que el proyecto puede tener una buena aceptación en el mercado, siendo una buena opción de creación de empresa, generando empleo y contribuyendo al crecimiento económico de la ciudad y del país.

ABSTRACT

In the first instance, the making of a pre-feasibility study for creating a dance-fitness Studio in the municipality of Envigado, has as main objective, to comply with the request for the thesis to qualify for the title of Specialist Project Management. In addition to this, we have worked to acquire a technical knowledge in each of the treated areas or views on specialization.

It is important to note that the lack of information in some of the analysis we did, hindered the progress and development of this work, given that, by the lack of the current information, we had to take information from previous years and merge two sectors of the economy such as health and sports.

However, with the tabulation of the surveys and the information obtained on each of the studies we made, it demonstrates that the project can have a good viability in the market, being a good option for business creation, creating jobs and contributing to the economic growth of the city and the country.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad en la ciudad de Medellín, las escuelas de baile, están especializadas en darles a sus alumnos el conocimiento de los pasos y la técnica de baile. Esta idea se da, pensando en las mujeres y hombres contemporáneos, porque cada vez, más personas buscan cuidar su cuerpo y lucir una buena imagen.

Según el estudio realizado sobre la adicción al ejercicio, en la monografía de estudiantes de Especialización en Educación física de la Universidad de Antioquia, se puede evidenciar que en la actualidad hay una obsesión por tener un cuerpo perfecto.

“En los últimos años se ha producido un espectacular incremento en el número de personas que acuden a los gimnasios, con el fin de realizar programas de entrenamiento muscular. Este fenómeno, aún poco estudiado, ha sido atribuido a la presión social, por mantener un cuerpo flexible, armonioso y desarrollado muscularmente, ajustándolo a unos cánones de belleza específicos. Aún son pocos los trabajos que han buscado analizar los factores motivacionales, que llevan a los sujetos a desarrollar este tipo de actividad física, y los existentes han mostrado que no son sólo variables estéticas, las que median en la iniciación a la musculación” (Gutiérrez & Ferreira, 2007).

Es por esto que se quiere combinar una rutina, donde se aprenda la técnica de baile con un ritmo en particular, fusionado con ejercicios que brindan bienestar físico y mental. Esta combinación es un factor diferenciador, dado que en la ciudad de Medellín, se encuentran muchas escuelas o academias de baile, pero aún no se identifican escuelas con dicha combinación.

Según el estudio realizado por Verónica Ochoa Patiño, estudiante de maestría en Salud Colectiva, de la Universidad de Antioquia, nos da a conocer como el interés por aprender a bailar ha aumentado en los últimos años y como las escuelas de baile, han ganado mercado en la ciudad.

Según Patiño (2004), “durante los últimos 20 años, en la ciudad de Medellín se ha observado un creciente interés por la práctica del baile popular y aunque las reuniones, fiestas y bailes de “casa” han disminuido vertiginosamente, no ha sucedido lo mismo con otros lugares dispuestos para el baile y la “rumba” (viejotecas, bares, bodegas y discotecas), los cuales son cada vez más numerosos y concurridos. Se observa un aumento considerable de instituciones como academias, escuelas, cajas de compensación familiar, colegios y universidades que ofertan la enseñanza del baile, impulsan el montaje de grupos de baile, ofrecen espectáculos de alto nivel, crean lo que se ha denominado bailarines “profesionales” la mayoría de los cuales son contratados por ellas mismas como profesores, se esfuerzan por encontrar nuevos talentos, apoya la competencia y responden al creciente número de personas, que buscan aprender la técnica, adquirir las habilidades necesarias o mejorar su desempeño dentro del baile”.

Según el texto e investigación anteriormente mencionada, se puede notar que en la ciudad de Medellín, hacen falta escuelas o academias de baile, con énfasis en ejercicios y entrenamiento físico, que permitan al cliente o usuario final, disfrutar de una clase de baile y al mismo tiempo de un entrenamiento físico agradable, el cual brinde una satisfacción y estilo de vida saludable, donde pueda complementar un aprendizaje de técnica de baile y un entrenamiento para acondicionar el cuerpo.

2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Actualmente en Colombia y en la ciudad de Medellín, hay gran variedad de gimnasios y clubes para realizar ejercicios y mantener el cuerpo saludable y obtener una buena imagen personal y es por esto, que se pretende ofrecer una propuesta diferente, dado que, podrá ser una alternativa más divertida, para las personas que nos les gusta realizar ejercicio en un gimnasio o máquinas, pero desean y les gusta tener una buena imagen de su cuerpo. Esta iniciativa se sustenta en la investigación realizada por Verónica Ochoa Patiño, la cual nos manifiesta:

“A pesar de que actualmente, en nuestro medio, no existe un número significativo de estudios que indaguen sobre el baile y su relación con la salud, esta relación suele darse por hecho, pero no se conocen instituciones que hayan incorporado las clases de baile popular, como una estrategia para promoverla. Las instituciones que han incorporado, dentro de sus planes de servicios, la práctica del baile la promueven como una actividad lúdica/recreativa y cultural” (Ochoa, 2004).

De acuerdo a la investigación realizada, en el área de la danza, hay variedad de escuelas y academias de baile en la ciudad de Medellín y algunas de ellas son especializadas en ritmos específicos como los son:

- ✓ Ballet
- ✓ Salsa
- ✓ Tango
- ✓ Contemporáneo
- ✓ Moderno
- ✓ Folklor
- ✓ Pole Dance
- ✓ Entre otros

Las academias especializadas en un ritmo específico, sólo se enfocan en transmitir a sus alumnos el conocimiento y la técnica de ese ritmo, pero adicional a esto no ofrecen una rutina de ejercicio que complemente el trabajo que se realiza en la danza y ayude a tonificar y trabajar los músculos del cuerpo empleados en el baile. Estas son las escuelas y academias de baile de la ciudad de Medellín, que hicieron parte de la muestra, de la cual se concluye que las academias de baile de la ciudad, no tienen implementado una rutina de ejercicios que se complemente con el aprendizaje de la danza.

- ✓ Estilo Cubano
- ✓ Baila Latino
- ✓ Bailando
- ✓ El Candombe
- ✓ Al Paso
- ✓ Sabor a Milonga
- ✓ Rumba
- ✓ Dancing
- ✓ Swing
- ✓ Ballet Folklórico de Antioquia
- ✓ BNF
- ✓ A Puro Tango
- ✓ Ritmos y Tangos
- ✓ Solo Ritmos

La encuesta fue realizada por internet, por medio de Google; fue respondida por 617 personas, la cual arrojó los siguientes resultados.

Según la Ubicación

110 personas prefieren la academia en el Norte de la ciudad

184 personas prefieren la academia en el Occidente de la ciudad

132 personas prefieren la academia en el Oriente de la ciudad

190 personas prefieren la academia en el Sur de la ciudad

1 persona le es indiferente la ubicación de la academia

Según el sexo

157 personas son hombres

385 personas son mujeres

75 personas no contestaron esta pregunta

También se debe tener en cuenta los gimnasios, dado que a estos lugares también acuden muchas personas para acondicionar su cuerpo y ponerlo en forma. En la actualidad, según el estudio realizado por German Valencia, David Tobón y John Bedoya, sobre los hábitos y preferencias por recreación y deporte en Medellín, indica que la práctica de la recreación y el deporte es alta, y los más practicados son el fútbol, aeróbicos, gimnasia rítmica y expresión cultural. Estas prácticas, se realizan con más frecuencia en los estratos socioeconómicos superiores entre 4, 5 y 6, donde también se puede identificar que los hombres realizan más actividad física que las mujeres, sobre todo en los países desarrollados, también la participación y práctica de recreación y deporte, aumenta con los ingresos y podría disminuir con el estado civil y con la existencia de hijos (en las mujeres) (Valencia, Tobón & Bedoya, 2011).

En los gimnasios y clubes para realizar ejercicios, ofrecen diferentes clases grupales como son: aeróbicos, rumba, bodyflow, bodycombat, spinning, entre otras, donde se puede realizar un trabajo cardiovascular, el cual ayuda a quemar calorías, fortaleciendo el corazón, los pulmones y huesos, disminuyendo los niveles de grasa en el cuerpo, brindando bienestar y salud. (Lindisima. El punto de la belleza integral, 2014).

Es importante destacar los beneficios del deporte, la recreación y la actividad física, porque mundialmente se reconoce como una buena alternativa para:

“mejorar el bienestar, la salud, la educación y la calidad de vida de las personas, debido a sus significativas contribuciones, que se evidencian en el desarrollo personal, social, económico, turístico, ambiental y cultural que generan en las personas y las sociedades” (Secretaría de Cultura Recreación y Deporte Bogotá, 2009)

Según la tendencia hoy del mercado en cuanto a la innovación en la práctica de deporte y el incentivar a asistir a los gimnasios y la manera en cómo llegar de forma atractiva al cliente final, nace una nueva estrategia, donde se realiza una serie de ejercicios cardiovasculares, basados en movimientos de baile, mezclando ejercicios para reducir calorías y al mismo tiempo tonificar los músculos del cuerpo, conocido como ZUMBA, la cual, es una disciplina Fitness, que nació en Colombia, enfocada a trabajar movimientos de baile, combinados con ejercicios aeróbicos, donde se fortalece la flexibilidad del cuerpo.

La Zumba tiene una mezcla de varios ritmos tropicales, los cuales son empleados para dictar las clases como merengue, salsa, cumbia, reggaetón y samba.

Existen varios tipos de Zumba entre ellos:

- **Zumba Toning:** es practicada para perder peso, quemar calorías y tonificar.
- **Zumbatomic:** es practicado por niños entre 4 y 12 años, trabajando ritmos básicos, para desarrollar el trabajo en equipo, la coordinación y la disciplina.
- **Aqua Zumba:** se practica dentro del agua. En esta práctica se queman muchas más calorías, dado que el esfuerzo físico aumenta cuando el cuerpo se encuentra en el agua, es recomendado sólo para mayores de 14 años.
- **Zumba Gold:** este tipo de ejercicio está indicado para personas de mayor edad, con ejercicios para la movilidad.

Entre los beneficios que tiene practicar la Zumba estan:

- Consumo de calorías y pérdida de grasa
- Actúa como tonificante corporal, fortaleciendo los brazos, piernas, gluteos y abdominales
- Alternativa diferente a la de practicar un deporte en específico
- Ayuda a tener buen humor y liberar tensiones, gracias a la variedad en la música.
 - Es asequible a todas las edades
 - Ya se conoce en la mayoría del mundo.

3.OBJETIVOS

3.1 General

Realizar el estudio de pre factibilidad para la creación de una escuela de Baile Fitness, en el municipio de Envigado, con el fin de ofrecer y brindar una nueva alternativa de baile, enfocado al ejercicio físico.

3.2 Específicos

Realizar una investigación de mercados, la cual permita analizar y clasificar las necesidades de las personas interesadas en tomar clases de baile, con énfasis en ejercicios físicos, para brindar un buen servicio con la estrategia implementada.

Realizar un estudio de localización, que permita de manera acertada y confiable, a definir el mejor sector de la ciudad de Medellín, para ubicar la sede de la escuela de baile.

Realizar una adecuada investigación sobre las necesidades y requerimientos técnicos y tecnológicos que se requieren para llevar a cabo la implementación de la escuela de baile Fitness.



Definir los criterios financieros para medir la viabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los resultados del VPN y TIR.

4. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

La limitación que se ha podido visualizar en el transcurso de la investigación, es la dificultad para encontrar información teórica, basada en estudios, que puedan acreditar o certificar este proyecto, porque si bien se trata de un tema que tiene que ver con la ciudadanía en general, aún no hay muchas investigaciones realizadas, sobre las escuelas de baile en la ciudad de Medellín.

Adicional a esto, la Zumba, también es una práctica reciente, la cual no tiene muchos estudios, que demuestren su efectividad.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 Estado del arte

Cuando se profundiza en el tema de escuelas de baile, se puede dar cuenta, que en la ciudad de Medellín, hay alrededor de más de 100 escuelas y academias de baile, las cuales ofrecen todo tipo de clases individuales y colectivas para sus alumnos, donde aprenden a bailar en un tiempo determinado, muchas de ellas manejan un pensum para cada nivel, en determinado ritmo musical.

Actualmente se pueden clasificar las escuelas o academias de baile en dos grandes grupos:

- Las escuelas de baile tradicionales
- Las escuelas de baile especializadas en ritmos específicos

Las escuelas de baile tradicionales, son aquellas que llevan mucho tiempo en el mercado y sólo se dedican a que sus alumnos aprendan un determinado ritmo musical, donde sólo enseñan los pasos necesarios para aprender dicho ritmo.

Las escuelas de baile especializadas en ritmos específicos, son escuelas más modernas y nuevas en el mercado, dado que algunas de ellas están especializadas en ritmos musicales que apenas están incursionando en el país como: Pole Dance, Contemporáneo, Moderno o Hip-Hop, a diferencia de las escuelas especializadas en Ballet, que llevan mucho tiempo en el mercado, debido a la concepción que se tiene de la danza y que el Ballet por ser la madre de todas las danzas, es difícil mezclarlo con otros ritmos, porque es una disciplina muy estricta y diferente a todos los otros ritmos musicales, el cual complementa y aporta al crecimiento de otros ritmos.

5.2 Marco Teórico

5.2.1 Historia del baile.

“La danza o el baile, es una forma de arte, donde se utiliza el movimiento del cuerpo, como una forma de expresión y de interacción social, con fines de entretenimiento, artístico o religioso. La danza, también es una forma de comunicación, porque se usa el lenguaje no verbal entre los seres humanos, donde el bailarín o bailarina expresa sentimientos y emociones a través de sus movimientos y gestos. Se realiza normalmente con música, ya sea una canción, pieza musical o sonidos y que no tiene una duración específica.

Dentro de la danza existe la coreografía, que es el arte de crear danzas. La persona que crea coreografía, se le conoce como coreógrafo. La danza puede bailarse con un número variado de bailarines, que va desde solista, en pareja o grupos, pero el número por lo general dependerá

de la danza que se va a ejecutar y también de su objetivo, y en algunos casos más estructurados, de la idea del coreógrafo.

La danza aparece unida al hombre, prácticamente desde sus orígenes. La danza primitiva era de carácter religioso como la mayor parte de las actividades que realizaban. Y en ella no había espectadores.

En la antigüedad, desde las altas culturas hasta el mundo greco-romano, la danza se produjo de dos formas: danza sagrada o hierática, participando en las ceremonias religiosas, y danza profana destinada a las diversiones públicas y populares. Ya en las llamadas altas culturas (Egipto y Mesopotamia), la danza se desarrolla en forma de arte. Aparece el danzante profesional, creado por la aristocracia y para el espectáculo.

En Roma la danza adquiere importancia cuando conquistan Grecia. Traen maestros griegos y la danza se convierte en una necesidad social.

Con el cristianismo, la danza pasa a estar controlada por la Iglesia y es fundamentalmente religiosa.

En la Edad Media, aparecen numerosas danzas, muchas de ellas, aun se practican actualmente.

En el Renacimiento, la danza alcanza una popularidad nueva y acrecienta su carácter de espectáculo” (Angel, s.f.).

5.2.2 La danza moderna.

La danza moderna es una expresión corporal artística, sus movimientos son una expresión libre. La danza moderna rompe con las reglas y criterios del ballet clásico. No sigue pasos ni movimientos estructurados de antemano. A diferencia del ballet clásico, cuyos movimientos son aéreos y elevados, la danza moderna se arraiga más en la tierra. La danza puede ser abstracta o narrativa, simbólica o metafórica, o simplemente basada en la improvisación. En la danza moderna no existe el concepto de pasos estructurados, que se aprenden de antemano para crear una danza (Tierra, 2014).

La danza a través del tiempo ha evolucionado e incursionado en los ritmos populares que hoy se conocen y se practican, de los cuales se han dado origen a otros géneros musicales, como el reggaetón, la bachata, kizomba, entre otros.

Es preciso también hablar de la historia y cómo nace el ejercicio físico en el mundo. Los hombres primitivos practicaban el deporte, no con herramientas, sino en el día a día con sus tareas diarias; corrían para escapar de los animales superiores, luchaban contra sus enemigos y nadaban para desplazarse de un lugar a otro a través de los ríos.

Es así como cada vez se practicaban más estas tareas y a principios del siglo XX, se convierten en una práctica saludable para la vida, siendo deportes de alto rendimiento e importantes competencias como los juegos Olímpicos.

5.2.3 Historia del Fitness.

La evolución de las actividades físicas del hombre aparece en el año 1800, en Europa durante el Renacimiento.

En los tiempos de la antigua Grecia, el deporte tuvo gran importancia, la belleza y el desarrollo físico estaban relacionados con la armonía del cuerpo y el espíritu. Y es así como en el siglo XX, se cambia la concepción de los gimnasios tradicionales, por la fusión del entrenamiento y la danza.

Según Money (2014), hacia principios de la década de los 70s se da un cambio en la actividad física, como consecuencia de las investigaciones realizadas por Kenneth H. Cooper, médico americano de las Fuerzas Armadas de EEUU, quien describía los beneficios de realizar ejercicio aeróbico, para reducir el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares.

5.3 Marco Conceptual

Después de recopilar los antecedentes de cada uno de los componentes del proyecto se puede llegar a la conclusión que la escuela de Baile Fitness, puede ser un proyecto interesante, dado que en la actualidad y gracias al modernismo, surgen nuevas estrategias y técnicas para conseguir y conservar una buena figura corporal, que fusionando la danza y el ejercicio se puede lograr un estado integral saludable del cuerpo y la mente.

Entender el concepto de escuela de Baile Fitness, en algún momento, puede ser mal interpretado por las personas que no conozcan el significado, que se pretende con esta nueva estrategia, sin embargo, se debe fusionar los dos términos para lograr que las personas conozcan esta nueva estrategia combinando la diversión con la salud.

- Baile: se trata de realizar una consecución de movimientos, de acuerdo al tipo de música.
- Fitness: actividad física, donde se realizan movimientos repetitivos, para mejorar y mantener el cuerpo en buenas condiciones.
- Zumba: es una disciplina fitness, para mantener el cuerpo saludable, mediante movimientos de baile, combinado con ejercicios aeróbicos.
- Aeróbicos: son los ejercicios físicos que necesitan de una buena respiración.

- Danza clásica: también conocida como Ballet, sus movimientos se basan en el control total y absoluto del cuerpo, la cual se debe practicar desde temprana edad. Es una disciplina que requiere concentración, dado que cada paso está codificado.
- Danza contemporánea: surge por la necesidad de expresarse más libremente con el cuerpo. Con ella se busca expresar a través del bailarín, un sentimiento, una emoción o una idea.
- Danza moderna: es una danza de libre expresión, pero a diferencia de la danza contemporánea y de la danza clásica, sus movimientos rompen con los códigos y sus movimientos son más arraigados a la tierra.

6. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

6.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se utilizará, según el objeto de estudio, será la investigación de campo y al mismo tiempo será cuantitativa, la cual trata de una investigación aplicada, para comprender y resolver alguna situación, necesidad o problema en un contexto determinado. Se trabaja en el ambiente natural en que conviven las personas y las fuentes consultadas, de las que obtendrán los datos más relevantes a ser analizados, son individuos y grupos, dirigidas a descubrir relaciones e interacciones entre variables sociológicas, psicológicas y educativas en estructuras sociales reales y cotidianas.

Igualmente es importante conocer las necesidades de los clientes, las cuales se clasificarán y se les podrá realizar una memoria de datos, para direccionar de manera efectiva al cliente, brindándole una asesoría para comenzar su trabajo y clases dirigidas. Es importante tener en cuenta, que inicialmente, definir las necesidades es un poco difícil, porque, éstas se centran y se relacionan en la información expresada individualmente por cada interesado, pero para obtener dicha información, es necesario realizar encuestas, que puedan arrojar las necesidades de las personas, tanto de aprendizaje, como de satisfacción de las necesidades, tabulando las respuestas más enunciadas y así definir un plan de trabajo, realizando una segmentación de la población encuestada.

También es fundamental definir un buen sector para ubicar la escuela, dado que esto también ayudará a consolidar el proyecto como exitoso, apoyado de una buena divulgación de la información y del proyecto como tal, para que la población interesada pueda conocerlo y experimentar una nueva propuesta. Por esto es importante tener muy claro el análisis que hace Michael Porter, con su modelo de las cinco fuerzas competitivas, donde el objetivo principal, es conocer las fuerzas oportunas y amenazadoras, entender los determinantes de la rentabilidad, el atractivo del sector, las tendencias, el grado de competencia y rivalidad de los competidores, el poder de negociación, tanto de los clientes, como de los proveedores y los posibles beneficios del sector.

6.2 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación será la investigación de diseño no experimental, la cual se utiliza en la investigación cuantitativa, indagando las incidencias y cómo se manifiestan en una o más variables.

6.3 Método y pasos de la investigación

La investigación es un proceso constituido por diversas etapas o fases interconectadas de manera lógica y dinámica. El proceso cuantitativo es secuencial, donde cada etapa precede a la siguiente y no se puede eludir ninguna otra (Pérez, 2014).

- ✓ Concebir la idea
- ✓ Planteamiento del problema
- ✓ Revisión de la literatura y desarrollo del marco teórico
- ✓ Visualización del alcance del estudio
- ✓ Elaboración de hipótesis y definición de variables
- ✓ Desarrollo del diseño de investigación
- ✓ Definición y selección de la muestra
- ✓ Recolección de los datos
- ✓ Análisis de los datos
- ✓ Elaboración del reporte de resultados (Pérez, 2014)

7. DIFUSIÓN DEL PROYECTO

Inicialmente, se utilizará ese voz a voz de los usuarios, con sus buenas experiencias e implementación de esta nueva estrategia.

También, se utilizarán las redes sociales más visitadas como, Facebook, Instagram, Twitter, mail corporativo, entre otras, para promocionar y dar a conocer el proyecto y la implementación de una nueva escuela de baile Fitness en la ciudad.

Es importante destacar, que como trabajo de grado, quedará en la biblioteca de la Institución Universitaria ESUMER y en su página Web, donde se podrá tener como base de una investigación en el sector cultural y de entretenimiento y todas las personas tendrán acceso al trabajo de grado, siendo un referente de información para otros trabajos en este campo.

8. USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS

Los usuarios potenciales serán personas interesadas en tomar clases de baile y al mismo tiempo deseen trabajar su cuerpo, para mantener su figura, así mismo el sector beneficiado, será donde quede ubicada finalmente la escuela de baile.

Se beneficiarán de este proyecto: personas entre 18 y 60 años de edad, que deseen aprender a bailar cualquier ritmo de baile, de los estratos 4, 5 y 6, de la ciudad de Medellín. Adicional a esto para las clases de FitDance, los usuarios potenciales serán personas entre los 18 y 40 años de edad, que deseen aprender a bailar, pero al mismo tiempo puedan realizar una rutina de ejercicio más exigente, de los estratos 4, 5 y 6 de la ciudad de Medellín.

9. FORMULACIÓN DEL PROYECTO

9.1 Análisis Sectorial

Actualmente en Colombia, según la encuesta de consumo cultural, publicada en la página del DANE, el sector económico de entretenimiento, cultura y danza tiene un resultado para el año 2012 del 16,2% y para el año 2014 tiene un crecimiento del 16,6%, lo que indica que cada año crece dos puntos porcentuales. Es importante destacar que en general, el sector cultural tiene dificultades para hallar información actualizada del sector. Es por esto, que se tomará el análisis de varios sectores económicos, que están involucrados en el proyecto como el deporte y la salud.

Según el análisis de estos sectores y la información de cada uno, se realizará el análisis enfocado en las fuerzas de Porter.

9.1.1 Recreación y deporte en Colombia.

Es importante precisar en qué estado se encuentra el deporte en Colombia y la importancia que tiene para el sector de la salud.

“Según el Foro Latinoamericano de Clubes y Gimnasios Deportivos, Colombia posee un mercado actual de 9.5% de la población que practica ejercicio”, siendo este porcentaje mucho menor con respecto a otros países latinoamericanos, pero para nuestro país es un indicador positivo, dado que da a entender que las personas cada vez se preocupan más por su salud y su cuerpo y por llevar estilos de vida saludables. Aunque en Colombia el porcentaje de crecimiento ha sido visible, gracias a la penetración en el mercado de los gimnasios Bodytech, este porcentaje de penetración en el mercado es bajo, dado que en Colombia no se tiene una cultura muy arraigada por la práctica del deporte. También es importante precisar que: “Según el estudio de Gallup en el año 2007, la actividad física es más común entre los hombres con un 61% y entre las mujeres con un 47%”.

La UNESCO ha planteado una visión del deporte diferente, en varios aspectos y situaciones, desde el deporte de alto rendimiento, hasta el deporte social y el aprovechamiento del tiempo libre. Es por esto que en algunos países americanos y europeos como Canadá, Estados Unidos, Grecia y España, el deporte es concebido como una forma de estilo de vida saludable, donde se trabaja para obtener un cuerpo sano y al mismo tiempo, se comparte en comunidad.

Es importante precisar que en Colombia, la recreación y el deporte, ha sido un sector asociado al ocio y la diversión, sin embargo poco a poco, ha ganado el reconocimiento gracias a los deportistas de talla internacional en los diferentes mundiales y juegos olímpicos. *“El deporte se puede denominar un sector transversal porque en él se integran diferentes actividades guiadas hacia un fin único: la actividad física. No obstante, el deporte recreativo no ha sido reconocido en su verdadera dimensión e importancia social, no sólo debido a sus aportes en el*

PIB, sino también los aportes a la salud de las poblaciones, lo cual redundará en una disminución sostenida de riesgos de enfermedades crónicas.

Este reconocimiento social, como un sector de negocios y como un sector de aporte social fundamental, se ha tardado algunas décadas” (Crissien Castillo & Sandoval Escobar, 2012).

Es por esto que la información del sector económico es difícil encontrarla documentada, porque el deporte en Colombia, sólo hasta hace poco tiempo, se tiene en cuenta dentro del sector económico del país. Si se evalúa todo lo que influye el deporte en la economía de un país, de un departamento y de una ciudad, se puede identificar fácilmente, que varios sectores de la economía se dinamizan y aportan al crecimiento del PIB. Por ejemplo, la realización de un mundial de fútbol, de juegos suramericanos, nacionales o departamentales, activan la economía, de manera que los diversos sectores como: el sector del turismo, el sector hotelero, el sector de la construcción y el empleo, entre otros, se ven altamente impactados de manera positiva, porque aumenta considerablemente la actuación de la población en dichos sectores, aportando un crecimiento importante a la economía nacional y local.

Según el INDER, (2013), en su plan estratégico del deporte, la recreación y la actividad física para Medellín 2013 – 2023, se evidencia claramente que el sector de la recreación en el país y en el departamento, ha sido el área menos desarrollada a nivel sectorial, puesto que sólo se ha reconocido como un factor de inclusión social y no como un sector potencial, para la economía del país y del departamento.

La recreación, *“ha sido un área poco explorada y no existe una formación específica, que ayude a orientar este subsector de manera unificada”* (INDER, 2013).

Es importante destacar también el sector de la salud, y de qué manera se puede entrelazar con el deporte. *“Las cifras de la OMS (Organización Mundial de la Salud) sobre los desórdenes alimenticios como la obesidad, la anorexia y las enfermedades asociadas con éstas, como la diabetes y problemas psicológicos, indican que existen condiciones estructurales que las generan y mantienen, lo cual ha llevado a las naciones a realizar altas inversiones para contrarrestar estas situaciones, incluyendo el problema del tabaquismo”*. Esto revela que son cifras un poco altas, debido a los malos hábitos que se tienen.

Según la OMS, *“La obesidad aumenta la probabilidad de diabetes, hipertensión, cardiopatía coronaria, accidente cerebrovascular y ciertos tipos de cáncer. A nivel mundial, la obesidad casi se ha duplicado desde 1980. En 2014, el 10% de los hombres y el 14% de las mujeres de 18 años o más eran obesos. Más de 42 millones de niños menores de cinco años tenían sobrepeso en 2013. La prevalencia mundial de la diabetes en 2014 se estimaba en un 10%. La obesidad y la diabetes se pueden prevenir mediante una acción multisectorial que simultáneamente abarque diferentes sectores, que contribuyen a la producción, distribución y comercialización de alimentos y creando al mismo tiempo un entorno que facilite y promueva niveles adecuados de actividad física.*

En las personas de alto riesgo, el riesgo de diabetes se puede reducir mediante una pérdida moderada de peso y una actividad física diaria moderada". (Organización Mundial de la Salud, 2014).

9.1.2 Conclusión general del análisis sectorial.

Es importante destacar la actividad económica en la cual se centra el proyecto y para esto se tienen en cuenta los códigos CIIU de cámara de comercio. El código del sector es el 8553 "Enseñanza cultural". Actualmente en Antioquia, se trabaja en la educación cultural, dado que la Gobernación de Antioquia en su plan de desarrollo, le apunta al crecimiento en la educación formal y al crecimiento cultural.

Para realizar la conclusión sobre el sector, es importante destacar, que según la investigación realizada, sobre el sector y siguiendo la estructura del análisis de las cinco fuerzas de Porter, se puede concluir, como se afecta el microentorno, en cuanto a los clientes, proveedores y competidores.

9.1.3 Poder de negociación de los compradores o clientes.

Para el proyecto específicamente, el poder de los compradores o clientes, no son tan influenciables, dado que el precio regularmente lo establecen las escuelas de baile. En este caso, los clientes aceptan el precio del mercado, por el servicio que reciben, ya sea por aprender a bailar, si se trata de una escuela de baile o de realizar ejercicio físico en el caso de los gimnasios.

A diferencia de otros sectores, en este caso, los clientes no tienen la posibilidad de negociar el precio, ya que esto será un producto nuevo y novedoso en el mercado, aunque existe la Zumba, este producto, tendrá una característica muy importante, la cual lo identificará de las otras escuelas de baile tradicionales y este será el factor estratégico del producto a ofrecer, incentivando a los clientes a tomar el servicio sin importar el precio.

9.1.4 Poder de negociación de los proveedores o vendedores.

Para este caso, los proveedores o vendedores, son los instructores de baile y deporte, los cuales, serán personas capacitadas para ejercer y transmitir el conocimiento a los clientes, en ese caso alumnos. Normalmente, en las escuelas de baile, la contratación de los instructores, se da por horas o por clases dictadas, sin pagarles prestaciones sociales legales, a diferencia de los gimnasios, que realizan legalmente un contrato de trabajo con cada instructor, pagándole todas sus prestaciones legales y un salario, de acuerdo a su profesión. Es por este motivo que los proveedores en este caso, tampoco tendrían un fuerte poder de negociación, porque a cada instructor contratado para la escuela de baile, se le pagará por prestación de servicios.

9.1.5 Amenaza de nuevos competidores entrantes.

Este es un punto, en el cual se puede tener una gran amenaza, a la llegada de nuevos competidores, teniendo en cuenta, que esto, es un tema muy nuevo en el país y en la ciudad. Si se

da un vistazo por todo lo que es el fitness, es un producto novedoso, que actualmente está generando mucho ruido en la sociedad y esto hace que cualquier persona, entidad u organización, pueda entrar a competir con el mismo producto, dado las pocas restricciones que se tiene para adecuar una escuela de baile fitness.

9.1.6 Amenaza de productos sustitutos.

Este es un aspecto a tener muy presente, porque, si bien es cierto, que el producto a ofrecer es algo nuevo, también hay muchos otros productos e instituciones que brindan, clases similares y que pueden tener el mismo efecto y objetivo del producto ofrecido, como lo son:

Los gimnasios, donde ofrecen gran variedad de clases fitness y al mismo tiempo, se puede obtener otros beneficios como, realizar ejercicio en las máquinas, zonas húmedas y tiendas de ropa.

Las escuelas de baile, las cuales ofrecen sus clases tradicionales de baile y enseñan a sus alumnos los pasos de cada ritmo musical.

Las clases gratuitas, que ofrecen a la comunidad en los parques bibliotecas, dado que son clases, que el Gobierno, por medio de la Alcaldía de Medellín, le brindan a la comunidad y tiene los mismos fines para ejercitar el cuerpo.

9.1.7 Rivalidad entre los competidores.

La rivalidad entre los competidores, se puede decir que también es alta. Si se evalúa cada una de fuerzas anteriores, se puede evidenciar que nos encontramos con una alta rivalidad entre los competidores, porque no existen muchas barreras de entrada al mercado, no hay una política pública, que impida o restrinja la adecuación e implementación de escuelas de baile, porque no están reguladas, por el Ministerio de Educación, por considerarse como una actividad de ocio y esparcimiento.

Por consiguiente, se puede concluir que los productos, deben ser diferenciados en el mercado y darlos a conocer de una manera atractiva al público, que la escuela sea reconocida por brindar un excelente servicio y ofrecer unos productos novedosos.

9.2 Análisis de mercados

9.2.1 Descripción del producto o servicio.

9.2.1.1 Usos.

Los productos y/o servicios de la Escuela de Baile Fitness, están encaminados a satisfacer las necesidades del cliente, especialmente, en la combinación de dos disciplinas muy importantes en la vida de las personas, como lo es el baile y el deporte. Ambas disciplinas, aportan al

crecimiento personal de cada individuo, siendo la combinación perfecta, para llevar un estilo de vida saludable.

Esto significa el acceso a las clases de baile, fusionada con ejercicios cardiovasculares, de fortalecimiento y estiramiento.

Figura 1. Logotipo Escuela de Baile Fitness.



Clases de baile: aplica para todo el público en general, las cuales tienen como objetivo principal, aprender a bailar cualquier ritmo musical, con la técnica de baile adecuada, entre ellos: salsa, merengue, bachata, porro, entre otros. Estas clases pueden ser personalizadas o grupales.

Clases de baile fitness: estas clases aplican para el público en general, las cuales tiene dos objetivos, el aprender a bailar, con la respectiva técnica y al mismo tiempo realizar ejercicios que permitan trabajar el cuerpo de una manera consecuente a la clase. Los ritmos musicales que se utilizarán para esta fusión son: salsa colombiana o caleña,

salsa cubana (salsa casino), porro, reggaetón y hip hop. Estas clases también pueden ser personalizadas o grupales.

9.2.1.2 Usuarios.

Los usuarios son hombres y mujeres, entre 18 y 60 años, los cuales tomarán los servicios, de acuerdo a su necesidad.

Los usuarios se segmentarán, según los productos a ofrecer.

Clases de baile (cualquier ritmo musical): hombres y mujeres entre 18 y 60 años, que deseen aprender a bailar cualquier ritmo musical, de estrato 4, 5 y 6

Clases de FitDance: (requiere un mayor esfuerzo físico): hombres y mujeres entre 18 y 40 años, que deseen aprender a bailar, pero al mismo tiempo, puedan ejercitar su cuerpo con rutinas más exigentes. Para estas clases se requiere tener un buen estado físico, en cuanto a resistencia. De estratos 4, 5 y 6.

9.2.1.3 Composición.

Las clases de baile fitness son ideales para aprender a bailar y obtener unos hábitos de vida saludable, contribuyendo a reducir los niveles de obesidad, enfermedades cardiovasculares, el sedentarismo y la depresión, proporcionando cada día fuerza y flexibilidad, para el buen funcionamiento del cuerpo.

Las clase de baile, de cualquier ritmo musical, su objetivo principal, es el de aprender la técnica de un ritmo específico. Estas clases están enfocadas para las personas o usuario que sólo deseen aprender a bailar.

Las clases de baile tendrán una duración según sean clases personalizadas o grupales, las cuales serán así:

Clases personalizadas, su duración es de una hora. La intensidad, es de acuerdo a lo que decida el cliente.

Clases grupales, su duración es de una hora y media. La intensidad horaria, será de acuerdo a las clases programadas en la semana por la escuela. Estas clases se realizarán en las horas de la noche y fines de semana.

9.2.1.4 Sustitutos.

Como se mencionó anteriormente en el análisis de las cinco fuerzas de Porter, este proyecto tiene varios sustitutos, porque por ser algo tan novedoso y nuevo en el mercado, las barreras de entradas no son fuertes y hay muchos otros productos y servicios que pueden sustituirlo.

Entre ellos se encuentran, principalmente las escuelas de baile tradicionales, las cuales ofrecen el servicio para aprender a bailar cualquier ritmo o género musical, con su respectiva técnica y pasos. También están todos los clubes deportivos y gimnasios de la ciudad, los cuales ofrecen diversas clases, ya sean, personalizadas y/o grupales, para mejorar la condición física del cuerpo.

Es importante considerar como sustituto, las clases grupales gratuitas, que ofrece la Alcaldía de Medellín, aunque éstas son dirigidas a un público diferente, de estratos 1, 2 y 3, también ofrece los mismos beneficios, actividad y bienestar físico.

9.2.1.5 Complementarios.

Actualmente, los negocios aparte de ofrecer su producto estrella, diversifica su mercado, ofreciendo productos y/o servicios adicionales, que se convierten en productos complementarios

a la hora de tomar el producto principal, como por ejemplo, en este caso, se puede considerar como complementarios, lo siguiente:

La venta de CDs, con las instrucciones de cómo realizar una clase de baile fitness, con sus debidos pasos de baile y ejercicios físicos.

La venta de comida saludable dentro del establecimiento, para mantener una dieta sana y conscientizar a los clientes de llevar un estilo de vida saludable.

También puede considerarse como un complemento, la venta de ropa, tenis y accesorios deportivos, para realizar la práctica del ejercicio y sentirse más cómodo.

9.2.2 Demanda

9.2.2.1 Comportamiento histórico.

En los últimos años, el deporte en Colombia, ha logrado tener un auge muy alto y esto se debe a la actuación de los diferentes deportistas colombianos, en todos los juegos importantes a nivel internacional y nacional, como: los juegos olímpicos, mundial de fútbol, juegos suramericanos, torneos de ciclismo, bicigrós, atletismo, natación, entre otros. Esto ha generado un boom en todos los ciudadanos, no sólo dinamizando la economía mundial, sino que también, ha despertado ese sentimiento y pasión por nuestra tierra y por el país; esto demuestra una vez,

que todo el país estuvo unido en un mismo sentimiento “Apoyando a nuestros jugadores”. Esto tan simple como un partido de fútbol, todo lo que conlleva a dinamizar la economía de un país, porque los locales comerciales, restaurantes, tiendas deportivas, sector financiero, el sector de la construcción, el sector de entretenimiento con todos los dispositivos tecnológicos, entre otros, pueden elevar sus ventas y obtener unas utilidades más altas en esta temporada del mundial.

Esto deja evidenciar como un solo sector de la economía, afecta positiva o negativamente a un país. En este caso el fútbol, es un deporte que mundialmente es más conocido y practicado, pero no se debe dejar relegado, otros deportes que han sido importantes para el país, los cuales han dejado en alto el nombre de Colombia, como el atletismo con Catherine Ibargüen y Nairo Quintana en el ciclismo.

En los últimos años, el deporte ha tenido un avance significativo en la manera de verlo, desde el punto de vista económico, porque, poco a poco, el gobierno se ha dado cuenta de la importancia que tiene el deporte en la economía mundial y es por esto que en los últimos años, se ha invertido un poco más en este rubro del presupuesto público.

El término fitness y zumba, ha tomado un auge en los últimos 10 años muy elevado, a finales de los años 90, un profesor de un gimnasio en Cali, se olvidó de la música para dictar la clase y no tuvo otra opción, que utilizar la música latín, que tenía en su carro. Desde la fecha, siempre utiliza este tipo de música. Esto se ha convertido en un referente internacional, el cual rápidamente ha incursionado en los Estados Unidos y Europa, cuando Alberto Pérez viaja a

Miami, a dar a conocer esta nueva tendencia deportiva. La tendencia del mercado de hoy, es que éste toma más popularidad, entre las personas que les gusta practicar algún deporte y es un factor muy importante, el cual se debe aprovechar para incursionar en este nuevo producto que se quiere ofrecer con la escuela de baile.

Cabe anotar, que en la actualidad es un término que está “de moda” y que la gente se encuentra inquieta e interesada en el tema, dado que brinda satisfacción y beneficios a las necesidades de los clientes. Esto se traduce en la combinación de las dos disciplinas y el bienestar que se les puede brindar a los clientes, satisfaciendo al mismo tiempo dos necesidades.

9.2.2.2 Situación actual.

En el caso de los gimnasios, estos han crecido muy progresivamente en los últimos años, especialmente Bodytech, el cual ya tiene presencia en las ciudades principales de Colombia como Medellín, Bogotá, Bucaramanga, Soledad (Atlántico), Neiva, Cartagena, Tuluá (Valle del Cauca) y Pasto. Esto se puede evidenciar también con la adquisición de los gimnasios Forma en el año pasado.

Hoy, los gimnasios se reglamentan por el Artículo 81 de la ley 181 de 1995 y el numeral 11 del Artículo 189 de la Constitución Política de Colombia. Para esto se enuncia la ley anteriormente descrita:

DEFINICIONES, FUNCIONES Y DEBERES DE LOS GIMNASIOS

Artículo 1º. Interpretación. Las expresiones empleadas en este decreto se entenderán en su sentido natural y obvio, según el uso general de las mismas salvo las definiciones contenidas en él, a las cuales se les dará el significado expresamente establecido en sus disposiciones o en las que regulen la materia.

Artículo 2º. Gimnasio. Establecimiento destinado a la práctica del ejercicio físico dirigido, bajo un proceso sistemático, científico, y pedagógico, que busca mantener o mejorar la condición física de las personas Los gimnasios atenderán a cualquier persona sin consideración de raza, creencias políticas o religiosas, edad, género o clase social y deberán cumplir con las exigencias que establece el presente decreto.

Artículo 3º. Examen preparticipación. Es el examen médico realizado por un profesional especialista en el área de la actividad física y/o el deporte, el cual se realiza previo al ingreso a un gimnasio. El resultado de esta evaluación arrojará la prescripción del ejercicio o la justificación de la limitación del mismo.

Con respecto a las escuelas de baile, hay escuelas de baile nuevas, pero realmente, no es un mercado que crece rápido, en este mercado, se posicionan las escuelas de baile, que llevan mucho tiempo en el mercado y ya son reconocidas en la ciudad. Esto se debe a un trabajo de publicidad y de ese voz a voz de los clientes. En el año 2010, Venus Albeiro Silva Gómez, un

representante a la Cámara por Bogotá por el Polo democrático Alternativo, realizó un proyecto de ley, en el cual se dicta la ley de la danza, pero no se conoce que esta ley se haya sancionado.

Actualmente se conoce que existe un Consejo Nacional de Danza, el cual funciona como un organismo asesor del Ministerio de Cultura, en los temas relacionados con la difusión y la proyección de la danza en el país. Según la OIE, Organización de Estados Iberoamericanos, en el informe del sistema nacional de cultura en Colombia, se dice que:

“El Consejo se instaló por primera vez en 1997, convocado por la dirección del entonces Instituto Colombiano de Cultura. Un año después, al realizarse el Primer Congreso Nacional de Danza, la comunidad dancística eligió a sus representantes de manera democrática, en una asamblea realizada para este fin. Estos elegidos reemplazaron a los nombrados por Colcultura y fueron posesionados como tales en el año 2000, cuando se instaló el Primer Consejo Nacional de Danza del naciente Ministerio de Cultura.

Se reúne cuatro veces al año de manera ordinaria, durante dos días, y está conformado por los tres representantes elegidos por el Congreso Nacional, un delegado nombrado por el Ministro de Cultura y el Director de Artes o su delegado. La Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Danza la ejerce el Área de Danza del Ministerio de Cultura, que se encarga de reunirlos, recoger sus sugerencias e implementarlas para trabajar de manera conjunta por el desarrollo de la danza.

El Consejo Nacional de Danza, entre otras, cumple desde 1997, con las siguientes funciones: asesorar al Ministerio de Cultura, en la formulación de las políticas, planes y programas de la respectiva área; promover mecanismos de evaluación y seguimiento de las políticas, planes, programas y proyectos del área; propender por la concertación de los criterios generales, para la difusión de esta manifestación artística; y promover la organización del sector de la danza, mediante formas alternativas de asociación y agremiación.

Red Nacional de Escuelas y Academias de Danza. *Creada en la ciudad de Cali, durante el Primer Encuentro Nacional de Escuelas y Academias de Danza, convocado por el Ministerio de Cultura y el Instituto Colombiano de Ballet Clásico, Incolballet, el propósito de esta red es la unificación de la enseñanza de la danza en Colombia, a través de la creación y puesta en marcha de un Sistema Nacional de Formación en Danza. En la actualidad adelanta la elaboración de un diagnóstico, sobre la formación en danza en Colombia, a fin de avanzar en el diseño e implementación de dicho sistema”. (OIE - Organización de Estados Iberoamericanos).*

En la actualidad, existe un incremento en el ingreso a clubes deportivos y gimnasios y por ende se ha incrementado la realización de la actividad física, esto se debe a la necesidad que se tiene, de llevar un estilo de vida saludable. El mercado con la nueva moda del fitness, se ha encargado inconscientemente de motivar esta nueva disciplina y es por esto, cada día el ejercicio fitness, tiene más reconocimiento a nivel nacional e internacional. Es una oportunidad en este momento, poder contar con esta tendencia, dado que se puede explorar de muchas maneras y sacarle el mejor provecho.

9.2.2.3 Situación futura.

Según la situación actual de sector y del mercado, con respecto a los gimnasios, el deporte fitness, se encuentra en el mejor momento, porque tiene gran reconocimiento en el país y lo más importante es que ha tenido gran acogida por los usuarios y deportistas.

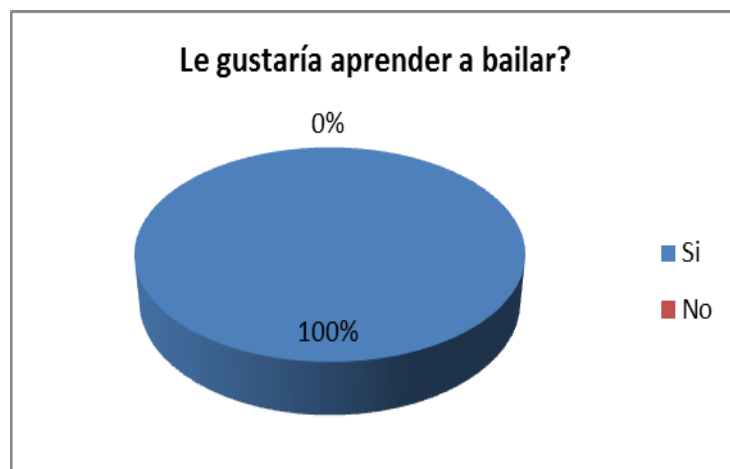
Esto es un punto a favor para el mercado actual y futuro, porque existe la probabilidad de que el mercado siga creciendo activamente y con el tiempo, se pueda acondicionar no sólo una escuela de baile fitness, sino acondicionar otras sedes a nivel nacional. Este fenómeno, aumentará la demanda en el mercado y por ende, los clientes o consumidores finales del servicio, aumentará, influyendo considerablemente en la cifras de penetración en el mercado.

Para establecer preferencias por parte de las personas, se realizó una encuesta online y dicho formulario, se realizó a través de Google Drive, y arrojó los siguientes resultados:

Cuadro 1. ¿Le gustaría aprender a bailar?

Respuesta	Cantidad de respuesta
Sí	617
No	0
Total respuesta	617

Gráfico 2. ¿Le gustaría aprender a bailar?

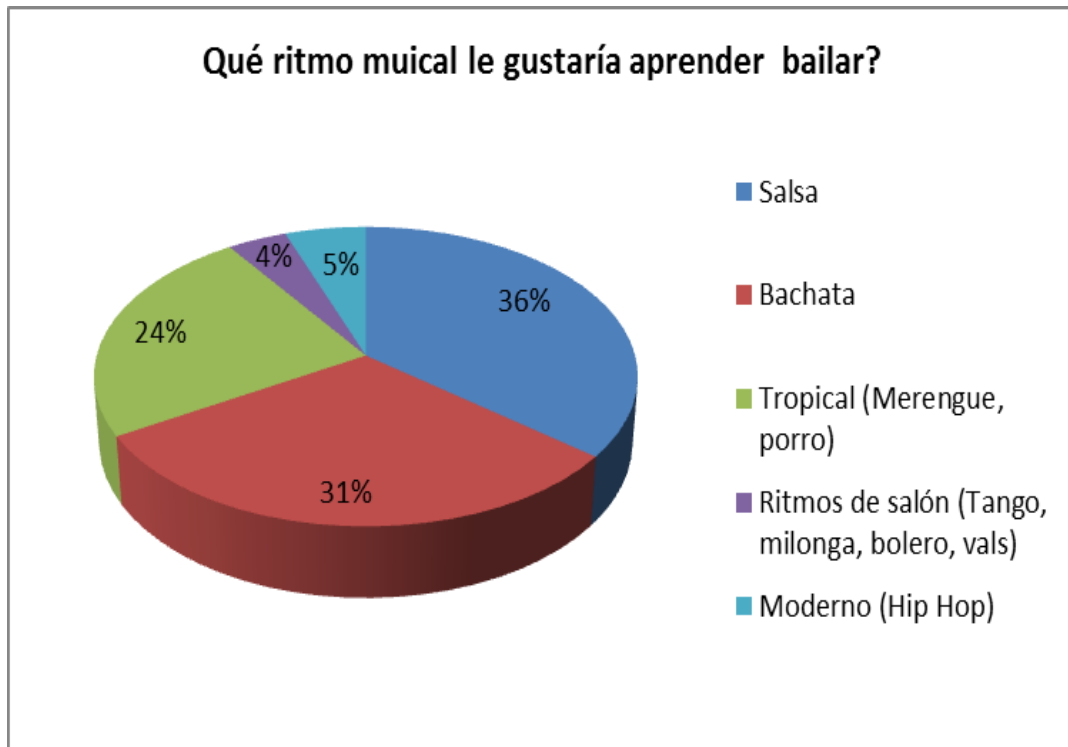


Según la pregunta 1, el 100% de las personas encuestadas, respondieron que les gustaría aprender a bailar, lo que significa que en general se tiene una alta preferencia por el baile.

Cuadro 2. ¿Qué ritmo musical le gustaría aprender a bailar?

Respuesta	Cantidad de respuesta
Salsa	221
Bachata	189
Tropical (Merengue, porro)	148
Ritmos de salón (Tango, milonga, bolero, vals)	25
Moderno (Hip Hop)	34
Total respuesta	617

Gráfico 2. ¿Qué ritmo musical le gustaría aprender a bailar?



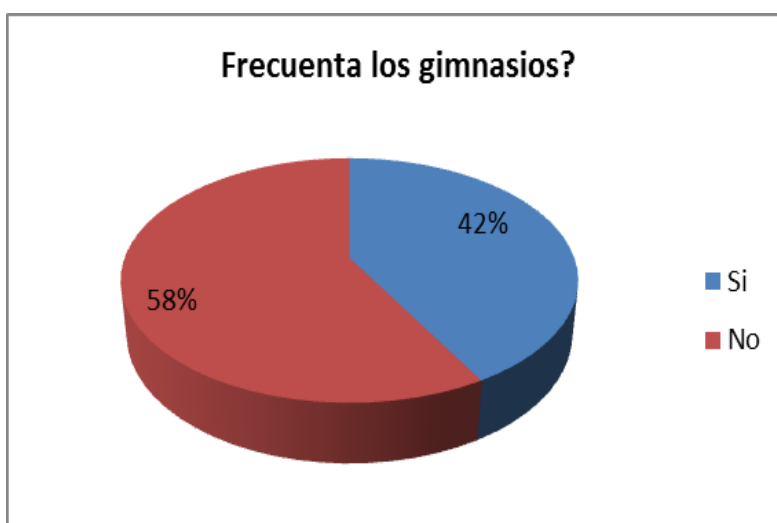
Según la pregunta 2, del total de las personas encuestadas, el 36% les gustaría aprender a bailar salsa, el 31% bachata, el 24% ritmos tropicales, el 5% ritmos modernos y el 4% ritmos de salón.

Esto claramente, muestra los ritmos que prefieren las personas, siendo la salsa, bachata y ritmos tropicales los de mayor preferencia, lo que indica que las clases de baile fitness, pueden ser exitosas, dado que se aplicarán con estos ritmos musicales en específico.

Cuadro 3. ¿Frecuenta los gimnasios?

Respuesta	Cantidad de respuesta
Sí	258
No	359
Total respuesta	617

Gráfico 3. ¿Frecuenta los gimnasios?

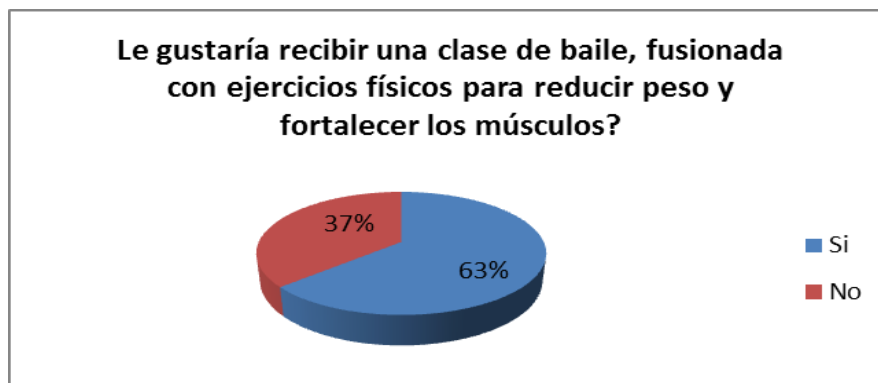


En la pregunta 3, del total de las personas encuestadas, el 58%, no frecuenta los gimnasios y el 42% si lo hace, esto indica que la mayoría de personas no realiza ejercicio físico en un gimnasio, pero aun con este resultado, se puede observar que un gran porcentaje, si frecuenta los gimnasios y tiene un estilo de vida saludable practicando ejercicio. Este podría ser un buen indicador para el proyecto, dado que, estas personas pueden ser clientes potenciales.

Cuadro 4. ¿Le gustaría recibir una clase de baile, fusionada con ejercicios físicos para reducir peso y fortalecer los músculos?

Respuesta	Cantidad de respuesta
Sí	391
No	226
Total respuesta	617

Gráfico 4. ¿Le gustaría recibir una clase de baile, fusionada con ejercicios físicos para reducir peso y fortalecer los músculos?

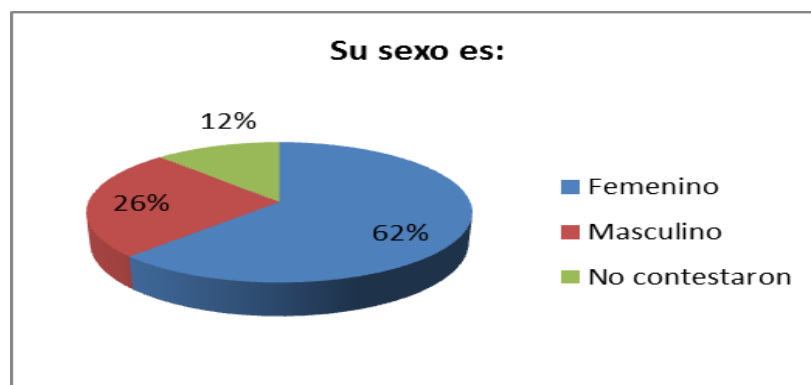


A la pregunta 4, del total de las personas, el 63 % le gustará recibir una clase de baile, fusionada con ejercicios físicos, y el 37%, no le gustaría, esto indica que 133 personas, que no frecuentan los gimnasios, les gustaría recibir este tipo de clases, esto equivale al 21% de las personas encuestadas.

Cuadro 5. Sexo.

Respuesta	Cantidad de respuesta
Femenino	385
Masculino	157
No contestaron	75
Total respuesta	617

Gráfico 5. Sexo.

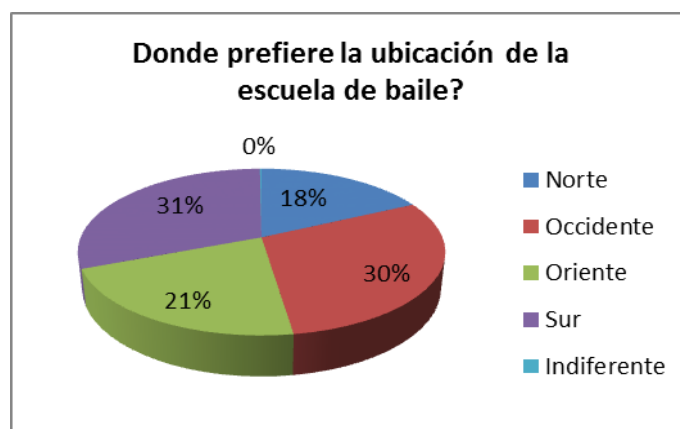


En la pregunta 5, el 62% del total de las personas encuestadas, son mujeres, el 26%, son hombres y el 12% no contestaron esta pregunta. Esto indica que las mujeres tienen mayor preferencia por aprender a bailar.

Cuadro 6. ¿Dónde prefiere la ubicación de la escuela de baile?

Respuesta	Cantidad de respuesta
Norte	110
Occidente	184
Oriente	132
Sur	190
Indiferente	1
Total respuesta	617

Gráfico 6. ¿Dónde prefiere la ubicación de la escuela de baile?



En la pregunta 6, del total de las persona encuestadas, el 31% prefiere la ubicación de la escuela de baile en el Sur, el 30% en el Occidente, el 21% en el Oriente, el 18% en el Norte y el 0%, le es indiferente dicha ubicación. Lo que indica que la mayor preferencia según la ubicación de las personas, se encuentra en el Sur y el Occidente de la ciudad.

Para proyectar la demanda de los próximos cinco años, se tomó como referencia la cantidad de alumnos de cada escuela de baile y con base a ello, es lo que la escuela de baile Fitness, estima crecer.

De todas las academias encuestadas, se tiene el número de alumnos promedio en el mes, dado que es una actividad comercial, donde las ventas varían mucho mes a mes, dado que, los alumnos no tienen una permanencia obligada en las academias o escuelas.

También hay que tener presente que la demanda en algunos meses del año, puede ser estacional, porque en la época de vacaciones de fin año, los alumnos dejan de ir a las escuelas de baile. Todas las escuelas encuestadas, toman un receso en los meses de diciembre y enero, por lo que hace que la demanda de estos meses, sea más baja en relación a los otros meses del año.

A continuación se muestra la cantidad de alumnos promedio de cada escuela.

Tabla 1. Alumnos promedio de cada escuela.

Escuela de baile	Número de Alumnos
Estilo Cubano	130
Baila Latino	170
Bailando	100
El Candombe	90
Al Paso	80
Sabor a Milonga	84
Rumba	100
Dancing	140
Swing	70
Ballet Folklórico de Antioquia	120
BNF	130
A Puro Tango	70
Ritmos y Tangos	90
Solo Ritmos	85
Total alumnos	1459

Si se tiene en cuenta el total de alumnos de todas las academias y se divide por el número de escuelas encuestadas, se obtiene un promedio básico de 104,2 alumnos por escuela en un promedio mensual.

Sin embargo, este proyecto, se comparará con la escuela de baile Estilo Cubano, porque es la escuela más parecida y es una de las de mayor número de alumnos, también es la más reconocida en la ciudad, por sus clases grupales de salsa casino.

Para esto, se tendrá en cuenta la capacidad productiva y la distribución de planta de la escuela de baile Fitness. La escuela, será de dos plantas, tendrá 5 salones, uno de ellos, será más grande que los otros y su capacidad máxima será la siguiente:

Salón 1: 40 personas

Salón 2: 20 personas

Salón 3: 20 personas

Salón 4: 20 personas

Salón 5: 20 personas

Para un total de 120 personas.

Inicialmente el primer año se espera obtener el 20% de la capacidad máxima en alumnos, lo que equivale a 24 personas mensuales y así sucesivamente cada año, el mismo porcentaje de crecimiento (20%), hasta llegar en al año 5 al 100% de la capacidad máxima del local. Se espera este crecimiento debido a la estrategia de mercadeo que se implementará durante la ejecución del proyecto, dado que, como mínimo, por persona se espera un referido para el mes siguiente, donde la persona que hace su referido obtenga un descuento o un beneficio por ese referido, así es como se espera crecer el 20% en cada mes.

Tabla 2. Crecimiento de alumnos por mes.

Mes	Cantidad de alumnos
1	24
2	48
3	72
4	96
5	120
6	144
7	168
8	192
9	216
10	240
11	264

Finalmente, las encuestas arrojan que la información más relevante en la demanda del servicio y de esta manera, se puede visualizar las necesidades y preferencias de los clientes, siendo una base importante para el inicio del proyecto. Adicional a esto, el producto diferenciador con las clases de FitDance, será el factor que podrá elevar la demanda.

9.2.3 Oferta.

9.2.3.1 Comportamiento histórico y situación actual.

La oferta actual de los gimnasios es muy variada y fácilmente se puede evidenciar, con los productos y/o servicios que ofrecen los diferentes gimnasios en Medellín, como: Bodytech, Animal X, Comfama, CrossFit, Gimnasio Laureles, entre otros.

Ellos ofrecen gran variedad de clase grupales y entrenamiento personalizado, para el público objetivo, sin embargo, cada uno de ellos, maneja una estrategia diferente, el cual lo hace tener un productivo diferenciador de los otros y le da el reconocimiento que cada uno de ellos tiene actualmente de acuerdo a sus ofertas en el mercado.

Bodytech es un gimnasio, que poco a poco se ha ganado el reconocimiento de los clientes, gracias a su variedad y diversificación en las clases y máquinas para realizar ejercicios.

Esto lo posiciona en el mercado, como uno de los gimnasios líderes en Colombia, debido a su progresiva expansión nacional y la adquisición de los gimnasios Forma.

Animal X, es un gimnasio que se dedica al entrenamiento de alta intensidad, porque los resultados se pueden observar a corto plazo, dicha práctica, fue creada en el año 2001, para mejorar el desempeño físico de los militares y hoy Animal X, se reconoce por trabajar esta tendencia.

Comfama y Comfenalco, aunque son gimnasios, que pertenecen a las cajas de compensación, también ofrecen gran variedad en sus clases grupales y máquinas para realizar ejercicio. Estos gimnasios se enmarcan en sus usuarios potenciales, dado que, los clientes son los mismos afiliados a dichas cajas de compensación, obteniendo un beneficio en el precio.

Las escuelas de baile, a pesar de que su crecimiento es un poco más lento, que el de los gimnasios, su oferta, se basa en las clases de baile ofrecidas a los clientes, ya sean personalizadas o grupales, esto también se ve influenciado, por el tipo de escuela y su especialidad, por ejemplo, las escuelas de ballet, de danza contemporánea, de folclor, etc.

El objetivo principal de las clases de baile, es enseñarles a los alumnos la técnica y pasos característicos de cada ritmo. Por lo general las escuelas de baile, manejan el pago de las clases por mensualidades y se dictan las clases de 1 hora semanal.

9.2.4 Precio.

9.2.4.1 Análisis histórico y actual de precios.

Para determinar el precio de los productos y/o servicios a ofrecer, se debe realizar un análisis de la competencia, porque se debe conocer la oferta y su producto diferenciador. Para esto se realizaron encuestas en los diferentes gimnasios y escuelas de baile. Las cuales arrojaron los siguientes datos:

Cuadro 7. ¿Qué precio tiene una clase personalizada?

Escuela de baile	Valor mensualidad
Estilo Cubano	\$140.000
Baila Latino	\$170.000
Bailando	\$150.000
El Candombe	\$180.000
Al Paso	\$130.000
Sabor a Milonga	\$95.000
Rumba	\$80.000
Dancing	\$110.000
Swing	\$100.000
Ballet Folklórico de Antioquia	\$170.000
BNF	\$140.000
A Puro Tango	\$130.000
Ritmos y Tangos	\$80.000
Solo Ritmos	\$95.000

Gráfico 7. ¿Qué precio tiene una clase personalizada?



La pregunta, permite visualizar, cuáles son los precios actuales que ofrecen las academias de baile a sus clientes, esto depende mucho del sector de ubicación de la ciudad, donde se encuentre la academia de baile. Para esto se detalla la ubicación de cada una:

Tabla 3. Sector de ubicación de la academia.

Escuela de baile	Ubicación
Estilo Cubano	Laureles y Envigado
Baila Latino	San Julián (Poblado)
Bailando	Viscaya (Poblado)
El Candombe	Barrio Manila (Poblado)
Al Paso	Barrio Manila (Poblado)
Sabor a Milonga	Belén Malibú
Rumba	Estadio
Dancing	Santa Gema
Swing	Belén Parque
Ballet Folklórico de Antioquia	Poblado
BNF	Poblado
A Puro Tango	San Juan con la 65
Ritmos y Tangos	San Juan con la 80
Solo Ritmos	Simón Bolívar

Se puede observar, que según la ubicación, las escuelas y/o academias de baile, que se encuentran ubicadas en los estratos más altos, su mensualidad es un poco más alta, con respecto a las otras. Esto se fundamenta, en los costos operativos y administrativos de las escuelas.

Cuadro 8. ¿Qué precio tiene una clase grupal?

Escuela de baile	Valor mensualidad
Estilo Cubano	\$65.000
Baila Latino	\$70.000
Bailando	\$70.000
El Candombe	\$95.000
Al Paso	\$80.000
Sabor a Milonga	\$70.000
Rumba	\$40.000
Dancing	\$80.000
Swing	\$65.000
Ballet Folklórico de Antioquia	\$90.000
BNF	\$85.000
A Puro Tango	\$30.000
Ritmos y Tangos	\$35.000
Solo Ritmos	\$70.000
Total respuesta	14

Gráfico 8. ¿Qué precio tiene una clase grupal?



De la misma manera, se puede observar, lo que sucede con las clases grupales. Aquí se visualiza que las clases grupales son más económicas que las personalizadas, no obstante, es importante aclarar que este pago, se realiza por persona, siendo más beneficioso para la escuela de baile ofrecer clases grupales.

En los gimnasios, el pago se maneja de diversas maneras, por mensualidad, por trimestres, semestres y anualidades, para ello, se muestra en los gimnasios más importantes y reconocidos de la ciudad cómo se hace.

Cuadro 9. Forma de pago en los diversos gimnasios.

Gimnasios	Inscripción	Mensualidad	Trimestre	Semestre	Anualidad
Bodytech o Forma	\$340.000	\$97.500	\$425.000	\$750.000	\$1.048.000
Animal X	N/A	\$160.000	\$336.000	\$480.000	\$768.888
Comfama	N/A	\$126.800	\$361.200	\$684.700	\$1.217.200
Crossfit	N/A	\$190.000	\$513.000	\$969.000	\$1.824.000
Gimnasio Lauleres	N/A	\$105.000	N/A	N/A	N/A
Gimnasio El Molino	N/A	\$90.000	\$270.000		
Arena Fit	N/A	\$110.000	\$252.000	\$473.000	\$890.000

Según la investigación realizada, la mayoría de los gimnasios, manejan entrenamientos personalizados y grupales, esto depende, mucho de la técnica utilizada por el gimnasio y la preferencia del cliente.

En todos se maneja el pago por mensualidades, y en algunos por trimestres, semestres y años. En los precios, se observan que hay gran variedad de precios. Por ejemplo en el Bodytech, si el cliente desea pagar por mensualidad, antes debe pagar una inscripción previa, que tiene un precio de \$340.000. En los demás gimnasios no se paga inscripción previa, aun así, Bodytech, es el gimnasio líder en la ciudad y en el país, porque los clientes prefieren pagar por trimestres, semestres y años.

Elasticidad precio demanda y elasticidad precio oferta. La elasticidad del precio con respecto a la demanda, puede aumentarse y volverse muy elástica, en determinado momento, porque, en la actualidad, se tiene mucha competencia, tanto por las academias y escuelas de baile, como por parte de los gimnasios, y en algún momento la demanda sea tan baja, que se vea en la obligación de bajar precios de ventas para aumentar y ganar demanda, la diferencia en precios entre el uno y el otro, puede afectar el mercado, teniendo en cuenta también que se tienen tantos sustitutos.

La elasticidad del precio con respecto a la oferta, en cierta medida, se ve afectada, dado que, la oferta de nuevos productos y/o servicios, pueden hacer que, en un momento de

penetración de una nueva oferta, el precio se vea influenciado al lanzamiento del producto y/o servicio ofrecido

La elasticidad del precio con respecto a la oferta, en cierta medida, se ve afectada, dado que, la oferta de nuevos productos y/o servicios, pueden hacer que, en un momento de penetración de una nueva oferta, el precio se vea influenciado al lanzamiento del producto y/o servicio ofrecido. En algunos casos, esto se puede evidenciar, cuando se realiza un lanzamiento de producto y se da a conocer a los clientes con un precio económico y después de un tiempo de haber lanzado el producto, se intenta aumentar el precio y los clientes dejan de adquirir dicho producto, dejando como resultado, una baja aceptación al cambio de precio en la nueva oferta.

Determinación de las principales variables para la definición del precio. El precio, es un factor muy importante en la estrategia competitiva de un producto, pues éste, está determinado por los costos, la demanda y la competencia.

Para determinar el precio, como anteriormente se mencionó, se toma como base las encuestas realizadas, teniendo en cuenta la demanda y la competencia; en este caso la competencia, serán las escuelas de baile tradicionales y los gimnasios de la ciudad de Medellín.

Según los datos que se obtuvieron en las encuestas, se hará una tabulación y un promedio del precio, para definir y determinar el precio que se ofrecerá al público en la escuela de baile fitness, teniendo en cuenta, que es nuevo producto en el mercado.

9.2.4.2 Proyección de precios.

Para realizar la proyección de los precios, es necesario tener en cuenta la inflación de los próximos 5 años, como se muestra en la tabla de las proyecciones de Bancolombia.

Tabla 4. Proyección de indicadores macroeconómicos.



Última actualización: Noviembre 2014

Año	2011	2012	2013	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py	2018py	2019py	2020py
PIB (variación anual)	6.6%	4.0%	4.7%	4.7%	4.4%	4.5%	4.3%	4.5%	4.5%	4.4%
Balance GNC (% del PIB)	-2.9%	-2.3%	-2.4%	-2.4%	-2.4%	-2.4%	-2.3%	-2.2%	-1.8%	-1.6%
Balance cuenta corriente (% del PIB)	-3.0%	-3.2%	-3.4%	-4.5%	-4.3%	-3.9%	-3.5%	-3.1%	-2.7%	-2.3%
Tasa de desempleo trece ciudades (% de la PEA)	10.8%	10.4%	9.7%	8.5%	8.1%	7.5%	6.9%	6.3%	6.2%	6.2%
Inflación (IPC variación anual)	3.7%	2.4%	1.9%	3.5%	3.1%	3.0%	2.9%	3.1%	3.0%	3.0%
Tasa de referencia Banrep (fin de año)	4.75%	4.25%	3.25%	4.50%	4.25%	4.75%	4.75%	4.75%	4.75%	4.75%
Tasa de cambio USD COP (\$ fin de año)	1943	1768	1927	2080	2180	2270	2380	2440	2510	2560
Devaluación nominal (fin de año)	0.7%	-9.0%	9.0%	7.9%	4.8%	4.1%	4.8%	2.5%	2.9%	2.0%
DTF 90 Días	5.1%	5.2%	4.1%	4.5%	4.2%	4.7%	4.9%	4.8%	4.9%	4.9%

Fuente: Grupo Bancolombia (GB), DANE, BanRep. py: proyectado

Aunque los conceptos y opiniones contenidos en este documento han sido recopilados y elaborados de buena fe tomando fuentes que se consideran confiables, el Grupo Bancolombia no se hace responsable por las decisiones o interpretaciones que puedan efectuarse con base en la anterior información

(Grupo Bancolombia, 2014)

Según la investigación de mercados realizada, el precio que se ofrecerá, será de la siguiente manera:

Según la ubicación, costos promedios de arrendamientos, servicios públicos, mano de obra calificada y productos ofrecidos. La escuela de baile Fitness, será ubicada en el Sur de la ciudad y tendrá su sede principal preferiblemente en el municipio de Envigado, dado que, en este municipio, casi no hay oferta de este tipo de negocio.

Para esto se tienen en cuenta, los aspectos anteriormente mencionados y las proyecciones realizadas por Bancolombia, en la tabla 4. .

Cuadro 10. Precios en la Escuela de Baile Fitness.

Precios Escuela de Baile Fitness 		Proyecciones de indicadores macroeconómicos				
	Inflación	3,0%	2,9%	3,1%	3,0%	3,0%
	Precio 2015	2016	2017	2018	2019	2020
Clases personalizadas	\$120.000	\$123.600	\$127.184	\$131.127	\$135.061	\$139.113
Clases en pareja	\$90.000	\$92.700	\$95.388	\$98.345	\$101.296	\$104.335
Clases grupales	\$70.000	\$72.100	\$74.191	\$76.491	\$78.786	\$81.149
Clases FitDance personalizadas	\$130.000	\$133.900	\$137.783	\$142.054	\$146.316	\$150.705
Clases FitDance grupales	\$90.000	\$92.700	\$95.388	\$98.345	\$101.296	\$104.335

9.2.5 Plaza y promoción:

El canal de comercialización, que se utilizará para dar a conocer la escuela de Baile Fitness, es la venta directa, dado que, inicialmente se realizarán todas las comunicaciones por las redes sociales, como Facebook e Instagram, también las relaciones públicas ayudarán a la difusión de la información y finalmente se enviarán mails a las personas interesadas, según los resultados de las encuestas. También se realizará una publicidad en los medios de comunicación regionales.

Las ventas se realizarán directamente en el punto de venta. El cliente podrá obtener información telefónica de las diferentes clases de baile, pero la venta será efectiva, sólo cuando el cliente, pague sus clases en la escuela de baile.

Las ventajas de los canales de distribución a emplearse, es que son realmente muy económicos y su difusión es muy rápida, porque las redes sociales, ayudan mucho para que la información se conozca.

Teniendo en cuenta, este análisis de mercados, se puede concluir, que el proyecto, tiene una gran oportunidad de darse a conocer y crecer poco a poco, porque, en la actualidad, se está en un BOOM, de la era Fitness, donde todas las personas, sin importar el sexo, buscan tener una vida saludable, donde se pueda mezclar con la diversión y el sano esparcimiento del tiempo libre.

Este análisis, también nos ayuda a definir la demanda, la oferta, los precios y los canales de distribución del negocio.

9.3 Análisis Técnico

9.3.1 Localización.

9.3.1.1 Factores de localización.

La localización de la Escuela de Baile Fitness, se determinará, de acuerdo a varios factores importantes como: sector de ubicación, siendo éste uno de los más importantes, dado que fue el resultado que arrojó la encuesta realizada a las personas interesadas, fácil acceso al transporte, costos de arrendamiento, seguridad en el sector y zonas de parqueo.

9.3.1.2 Macrolocalización.

La escuela de baile, estará ubicada en el municipio de Envigado. Este municipio está ubicado al sudeste de la capital del departamento de Antioquia (parte meridional del Valle de Aburrá), sobre un plano medianamente elevado, del resto del Valle de Aburrá.

Dista del centro de Medellín 10 kilómetros y de la capital de la República 545 Km. Se encuentra en un rango latitudinal entre los 1.530 y los 2.880 metros sobre el nivel del mar.

El Municipio de Envigado cuenta con un área aproximada de 78.80 Km², de los cuales 66.68 Km² corresponden al área rural y 12.12 Km² al área urbana. De la superficie total que corresponde al Valle de Aburrá (1152 Km²), Envigado ocupa el 4.3% y el séptimo lugar en área entre los diez municipios que lo conforman.

Límites:

- Norte: Medellín.
- Sur: Sabaneta y El Retiro.
- Oriente: Rionegro y El Retiro.
- Occidente: Itagüí.
- Población Total: 175.065 Habitantes. (Proyección oficial DANE 2005).
- Población Rural: 6.59% - (11.535 Individuos) -.
- Población Urbana: 93.41% - (163.550 Individuos) - .
- Barrios: 39.

La razón por la cual se escoge Envigado, como municipio para localizar la escuela de baile, es por su cercanía al centro de la ciudad y su facilidad para trasladarse, porque tiene muchas alternativas de transporte público, como: buses que cubren todas las rutas a los diferentes barrios del municipio y los conecta con el centro de la ciudad, el metro y sus alimentadores, los cuales facilitan y maximizan el tiempo de los recorridos. Adicional a esto es un municipio que se encuentra en crecimiento y ha obtenido una valorización alta entre los municipios más importantes del departamento.

9.3.1.3 Microlocalización.

La alternativa que más se ajusta a la localización, según las necesidades, el sitio exacto para ubicar la Escuela de Baile Fitness, sería la dirección Carrera 43ª No. 29 Sur – 105. Este local cumple con los requisitos necesarios para la instalación de la escuela de baile.

9.3.14 Métodos de evaluación.

A continuación se relacionan los factores más importantes a tener en cuenta para la selección del sector de la escuela de baile y el porcentaje de calificación que se le dio a cada uno, según su importancia.

Tabla 5. Métodos de evaluación.

Factor	Peso
Sector de ubicación	55%
Fácil acceso al transporte	10%
Costos de arrendamiento	20%
Seguridad en el sector	10%
Zonas de parqueo	5%
Total	100%

En la siguiente tabla, se relacionan las siguientes alternativas de ubicación de la escuela de baile, según la encuesta realizada a los interesados.

Poblado, Envigado, Itagüí, Sabaneta, La Estrella y Caldas.

Para esto se tendrá en cuenta tres sectores importantes del Sur, que pueden cumplir con varios factores de los anteriormente mencionados como son: Envigado, Itagüí y Sabaneta. Los otros sectores se descartan, porque, en el sector de El Poblado, actualmente hay muchas academias y escuelas de baile, y los otros sectores (La Estrella y Caldas), se descarta, por la dificultad para el transporte y lo distante que quedan de otros municipios.

Tabla 6. Alternativa de ubicación.

Sector Sur	Opción
Envigado	A
Itagüí	B
Sabaneta	C

Para la evaluación y selección del sector, donde se ubicará la escuela de baile Fitness, se utilizará el método de localización por puntos, el cual se realiza, dando una puntuación de 1 a 5 a cada factor; siendo 1, la calificación más baja y 5 la más alta. Esta puntuación, se multiplica por el porcentaje de peso de calificación, luego se suman los valores y el que obtenga la mayor puntuación será la opción seleccionada.

Cuadro 11. Método de localización por puntos.

Factor	Envigado			Itagüí			Sabaneta		
	Puntos/Valor	Porcentual	Total	Puntos/Valor	Porcentual	Total	Puntos/Valor	Porcentual	Total
Sector de ubicación	5	55%	2,75	4	55%	2,20	5	55%	2,75
Facil acceso al transporte y cercanía al centro de la ciudad	4	10%	0,40	4	10%	0,40	2	10%	0,20
Costos de arrendamiento	4	20%	0,80	4	20%	0,80	3	20%	0,60
Seguridad en el sector	5	10%	0,50	3	10%	0,30	4	10%	0,40
Zonas de parqueo	4	5%	0,20	3	5%	0,15	3	5%	0,15
	Total		4,65	Total		3,85	Total		4,10

Según la calificación y el valor porcentual, el sector de ubicación que obtuvo el mayor puntaje, fue el sector de Envigado.

9.3.1.5 Tamaño.

Tamaño óptimo. El tamaño óptimo para la escuela de baile Fitness, será tener un total de 4 salones medianos, con las siguientes medidas: 3 x 5 metros, 3.35 x 4 metros, 3.55 x 4 metros y 3.90 x 2.55 metros, en los cuales se podrán dictar clases personalizadas y también clases grupales, de 20 personas aproximadamente. También se requiere un salón más grande, que se pueda utilizar para realizar las clases de FitDance, con un aproximado de 40 personas, para esto se requiere un salón aproximadamente de 7 x 5 metros.

Así mismo, se necesita un pequeño espacio para acondicionar la recepción y atención a los clientes, baños para hombres y mujeres en cada piso, duchas, cocina y una pequeña terraza, para un área total de 160 metros².

9.3.2 Ingeniería del proyecto.

9.3.2.1 Descripción técnica del producto o servicio.

Los clientes tendrán la posibilidad de escoger las clases que más se acomoden a su necesidad, ya sea por aprender a bailar y al mismo tiempo realizar ejercicio físico. El acceso a los servicios prestados por la escuela de baile Fitness, sólo se podrán tomar en el punto de venta.

Las clases personalizadas tendrán una duración de 1 hora y las clases grupales de una hora y media.

La escuela de baile, tendrá página en Facebook, por donde se publicarán las clases, promociones y horarios.

Las clases que se ofrecerán en la escuela serán:

Clases personalizadas: clases de baile que se dictan a una sola persona, ya sea hombre o mujer

Clases en pareja: clases de baile, que se dictan a una pareja conformada por hombre y mujer.

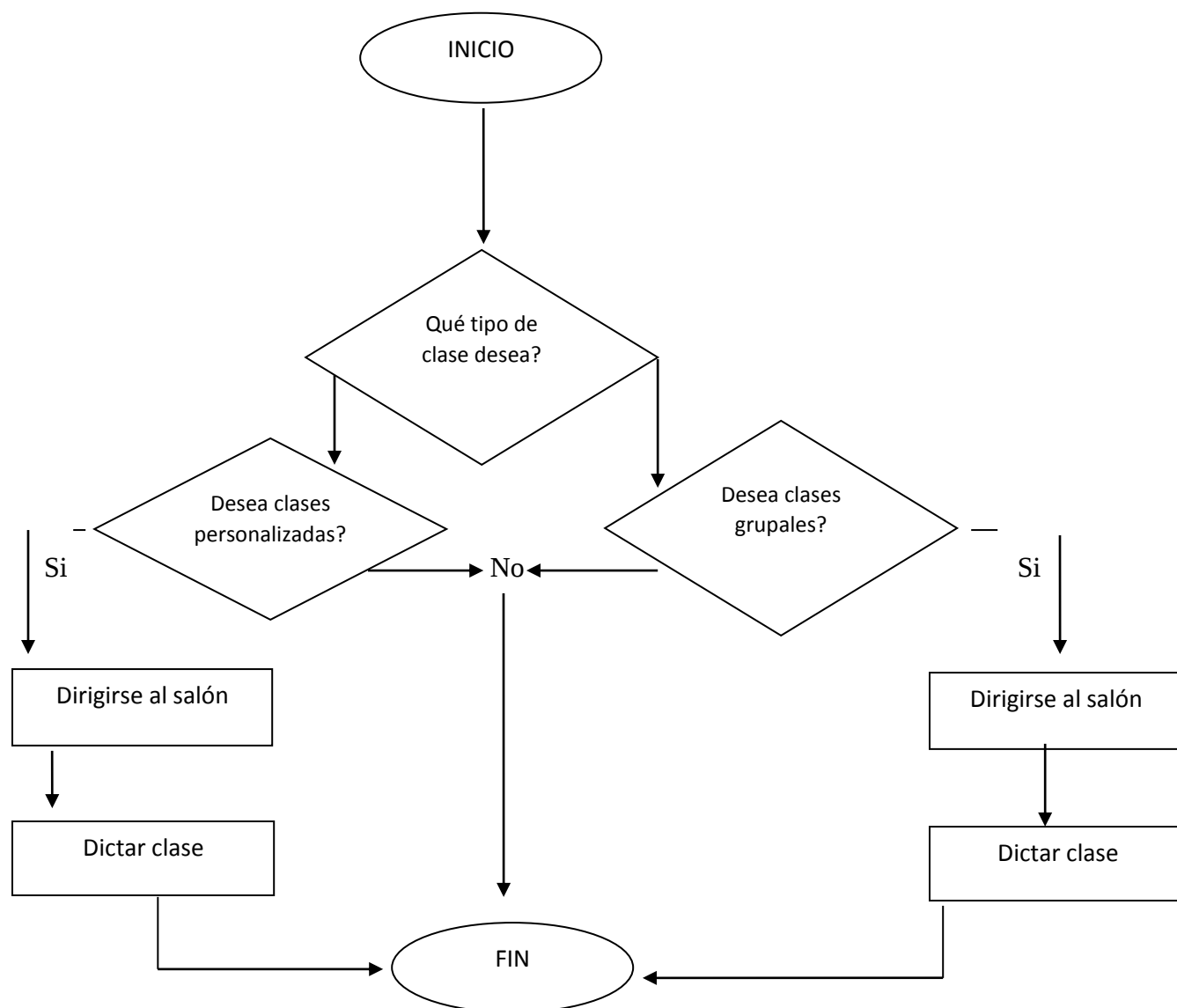
Clases grupales: clases de baile, que se dictan a un grupo de personas, ya sean hombres o mujeres.

Clases FitDance personalizadas: clases de baile fusionadas con ejercicios físicos, dictadas a una sola persona, ya sea hombre o mujer.

Clases FitDance grupales: clases de baile fusionadas con ejercicios físicos, dictadas a un grupo de personas, ya sean hombres o mujeres.

9.3.2.2 Identificación y selección del proceso.

Figura 2. Diagrama de Flujo.



9.3.2.3 Inversiones en maquinaria y equipos

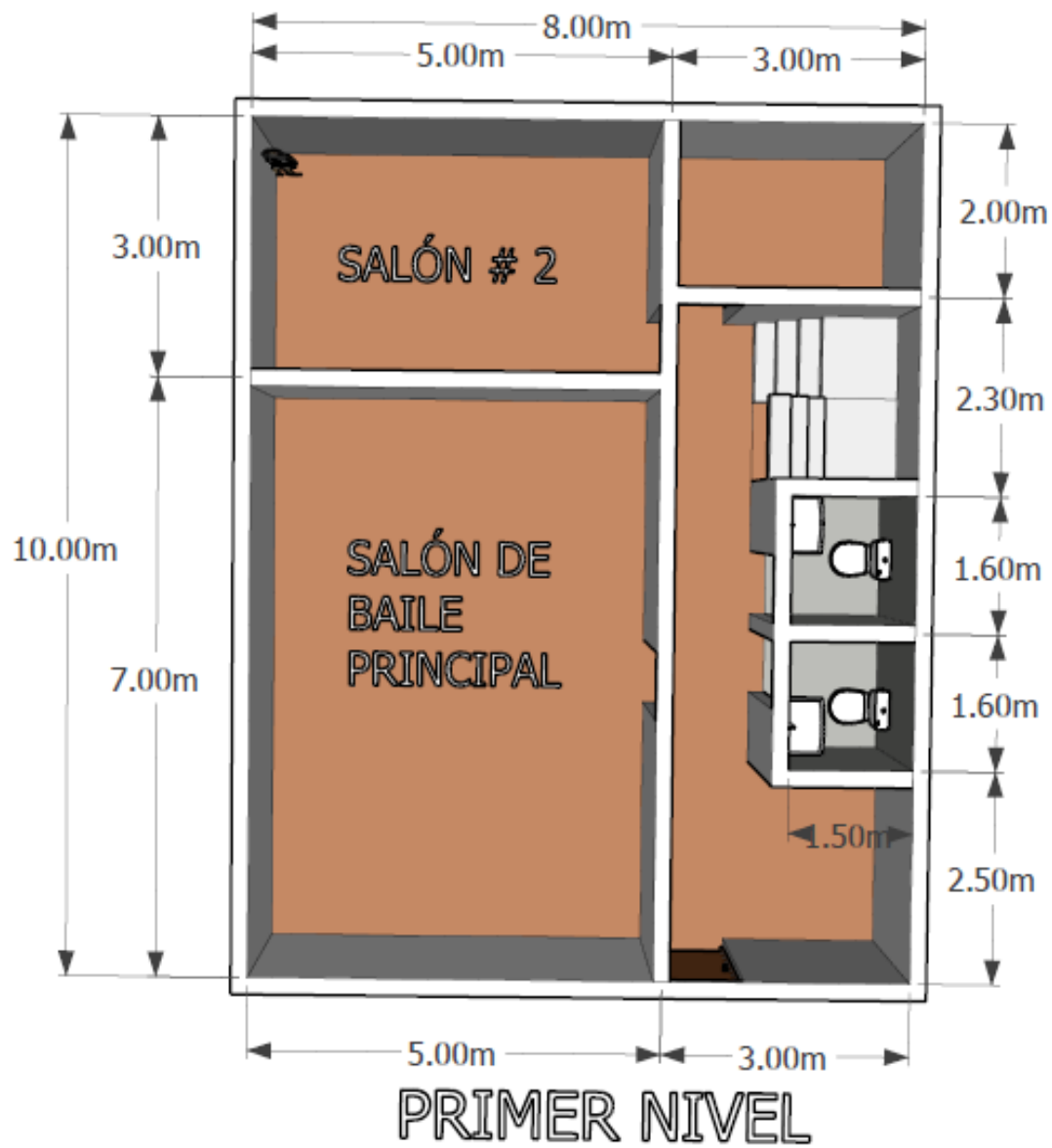
Para el montaje y adecuación de la escuela de baile, se requiere lo siguiente:

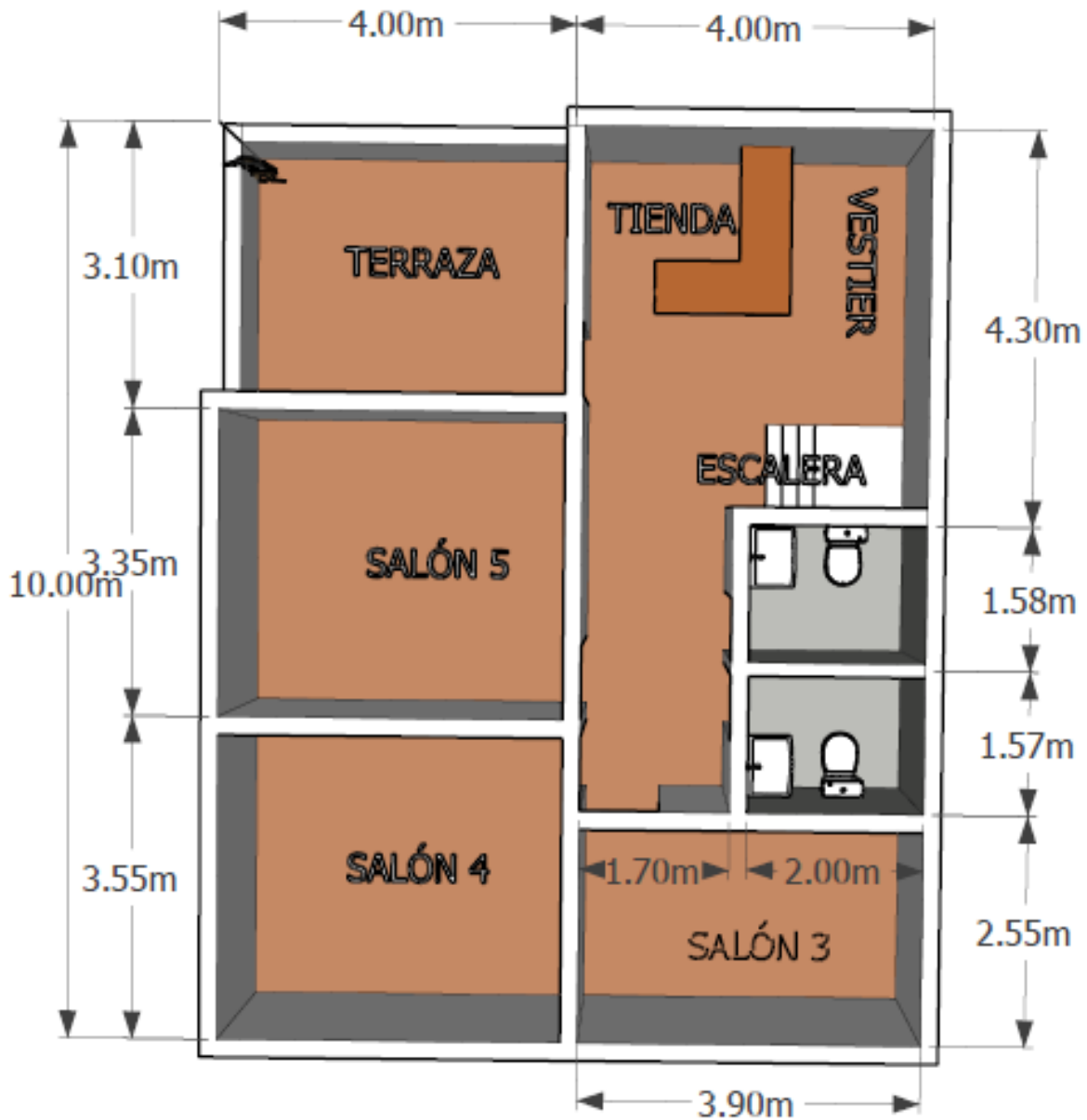
Cuadro 12. Inversiones en maquinaria y equipos.

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Modulo para recepción	1	\$1.200.000	\$1.200.000
Computador de escritorio	1	\$1.000.000	\$1.000.000
Silla escritorio	1	\$94.000	\$94.000
Sala de espera	1	\$310.000	\$310.000
Impresora	1	\$500.000	\$500.000
Teléfono	1	\$109.000	\$109.000
Ventiladores	12	\$125.000	\$1.500.000
Bafles conexión USB	5	\$560.000	\$2.800.000
Espejos	12	\$200.000	\$2.400.000
Total			\$9.913.000

9.3.2.4 Distribución interna.

Figura 3. Distribución interna.





SEGUNDO NIVEL

9.3.3 Aspectos legales.

9.3.3.1 Tipo de sociedad.

Para el desarrollo de la Escuela de Baile Fitness, se creará una empresa S.A.S, la cual es una sociedad comercial de capital, dado que estimula el emprendimiento, debido a las facilidades que tiene su constitución.

Este tipo de sociedad, fue creada por la Ley 1258 de 2008, basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006).

9.3.3.2 Requisitos legales.

El Artículo 5 de la ley 1258 de 2008, indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).

Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.

El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

La falta de uno o más requisitos en el documento de constitución, impide la inscripción de la constitución y ocasiona la devolución de todos los documentos por parte de la Cámara de Comercio.

9.3.4 Aspectos Administrativos.

9.3.4.1 Vinculación y tipo de contrato.

Inicialmente, se tendrán 1 gerente, 1 contador, 5 profesores en la escuela y una secretaria, los cuales se les pagarán por honorarios o clases dictadas y la secretaria, tendrá un contrato a término fijo inferior a un año y su vinculación se realizará mediante contrato laboral, de acuerdo a la legislación colombiana.

9.3.4.2 Definición de cargos y salarios.

Cargo: Gerente

Profesional en Administración, con conocimiento en el sector de escuelas y academias de baile y herramientas de office, con experiencia mínima de 2 años

Objetivo: ejecutar las políticas y directrices de la escuela de baile fitness, garantizando el buen funcionamiento administrativo y comercial de la escuela.

Funciones:

Representar jurídica y legalmente la escuela.

Velar por el cumplimiento de los horarios y clases programadas.

Velar por el correcto funcionamiento de la escuela en general, supervisando el aseo y el pago de las obligaciones.

Salario: \$ 2.000.000

Cargo: Contador

Profesional en contaduría, con habilidades cuantitativas y financieras, que permitan realizar un análisis de la situación contable, con experiencia mínima de 5 años, después de graduado.

Objetivo: realizar los asientos y libros contables para construir los estados financieros, donde se puedan visualizar las ganancias y pérdidas y el flujo de caja de la escuela, apoyando los procesos de la elaboración de presupuesto y cuentas por pagar.

Funciones:

Revisar los soportes o recibos de pago de la escuela.

Llevar un soporte en Excel, el cual permita visualizar los movimientos, tanto de entradas, como salidas de efectivo.

Realizar un informe contable mensual

Salario: \$ 200.000 por asesoría

Cargo: Profesor de baile

Bailarán de todos los géneros musicales, con experiencia mínima de 4 años como profesor de baile.

Objetivo: enseñar a los alumnos los diferentes ritmos musicales, con su respectiva técnica.

Funciones:

Explicarle al alumno la teoría sobre el baile que se está aprendiendo

Enseñarle al alumno la técnica respectiva al baile que está aprendiendo.

Salario: \$ 18.000 por hora

Cargo: Instructor de clases FitDance

Profesional en deporte, con formación sobre los movimientos, entrenamiento deportivo, con experiencia mínima de 5 años.

Objetivo: enseñar al alumno un ritmo musical específico, y al mismo tiempo realizar un entrenamiento físico más exigente, donde el alumno, pueda realizar un trabajo de cardio, fortalecimiento y estiramiento muscular.

Funciones:

Realizar un breve calentamiento antes de iniciar la clase.

Explicar a los alumnos los ejercicios a realizar en cada clase.

Realizar una rutina diferente con cada alumno.

Finalizar la clase con un adecuado estiramiento muscular.

Salario: \$ 35.000 por hora.

Cargo: Secretaria recepcionista

Objetivo: supervisar los asuntos administrativos en todo lo relacionado a los empleados y a la escuela de baile.

Funciones:

Recibir las llamadas entrantes y tomar nota de los recados.

Atender los clientes y ofrecer la información necesaria, en relación a la escuela de baile y sus clases.

Abrir y cerrar la escuela de baile en el horario establecido

Realizar pagos de costos fijos (servicios públicos).

Llevar control de pagos de cada alumno.

Realizar cuadre de caja diario.

Archivar la información en sus respectivas carpetas.

Calcular y pagar la nómina de los empleados.

Mantener la oficina en orden.

Salario: Un salario mínimo legal vigente \$ 644.350

9.3.4.3 Reclutamiento o selección.

Se necesitarán 4 profesores de baile con experiencia mínima de dos años en todos los ritmos musicales. Esta experiencia, no se puede validar con ningún tipo de diploma, dado que en el medio no hay una carrera profesional que certifique a un bailarín o profesor de baile.

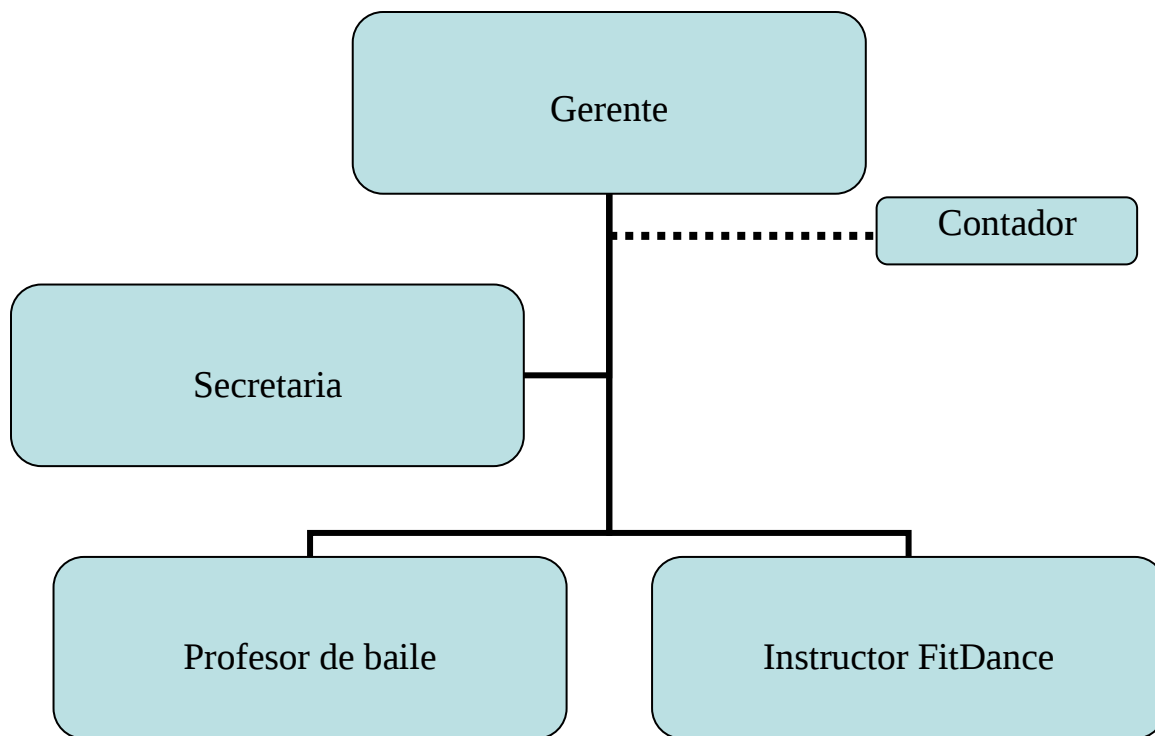
También se seleccionará un profesional en deporte, con experiencia en clases de rumba o aeróbicos y entrenamiento físico personalizado, mínimo de dos años.

Y finalmente se seleccionará una secretaria, con preparación técnica en secretariado y servicio al cliente, con experiencia mínima de un año.

El gerente es el dueño del proyecto.

9.3.4.3 Organigrama.

Figura 4. Organigrama.



Fuente: autora del trabajo, 2015.

9.3.5 Inversiones y financiación.

9.3.5.1 Inversiones fijas.

Cuadro 13. Inversiones (inicio de período).

Inversiones (Inicio Período)		
Terrenos	\$	0
Construcciones y Edificios	\$	0
Maquinaria y Equipo	\$	4.300.000
Muebles y Enseres	\$	1.604.000
Equipo de Transporte	\$	0
Equipos de Oficina	\$	1.609.000
	\$	0
Total Inversiones	\$	7.513.000
Otros Activos		
Otros Activos	\$	2.400.000

9.3.5.2 Capital de trabajo.

El capital de trabajo requerido para la Escuela de Baile Fitness, se tiene en cuenta de las inversiones fijas y lo que se necesita para operar en el primer mes, dado que, con los alumnos nuevos que ingresen se alcanza a cubrir los gastos administrativos del mes siguiente.

Inversiones fijas: \$ 7.513.000

Adecuaciones: \$ 2.400.000

Salarios: \$ 4.175.173

Para un total de: \$ 14.088.173

9.3.5.3 Alternativas de financiación.

Dicho proyecto no se financiará con ninguna entidad financiera, el socio pondrá la totalidad del capital de trabajo.

9.3.6 Presupuesto, ingresos, costos y gastos

Cuadro 14. Ingresos, costos y gastos.

Ventas, Costos y Gastos	
Precio Por Producto	
Precio Clases personalizadas	\$ / unid.
Precio Clases en pareja	\$ / unid.
Precio Clases grupales	\$ / unid.
Precio Clases FitDance Personalizadas	\$ / unid.
Precio Clases FitDance Grupales	\$ / unid.
Unidades Vendidas por Producto	
Unidades Clases personalizadas	unid.
Unidades Clases en pareja	unid.
Unidades Clases grupales	unid.
Unidades Clases FitDance Personalizadas	unid.
Unidades Clases FitDance Grupales	unid.
Total Ventas	
Precio Promedio	\$
Ventas	unid.
Ventas	\$

120.000	123.600	127.184	131.127	135.061
90.000	92.700	95.388	98.345	101.296
70.000	72.100	74.191	76.491	78.786
130.000	133.900	137.783	142.054	146.316
90.000	92.700	95.388	98.345	101.296

116	139	167	200	241
121	145	174	209	251
347	416	500	600	720
242	290	348	418	502
347	416	500	600	720

95.302,6	98.161,7	101.008,4	104.139,7	107.263,9
1.173	1.408	1.689	2.027	2.432
111.790.000	138.172.440	170.615.329	211.085.285	260.901.412

Costos Unitarios Mano de Obra	
Costo Mano de Obra Clases personalizadas	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases en pareja	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases grupales	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases FitDance Personalizadas	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases FitDance Grupales	\$ / unid.
Costos Variables Unitarios	
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.

18.000	18.540	19.078	19.669	20.259
18.000	18.540	19.078	19.669	20.259
18.000	18.540	19.078	19.669	20.259
35.000	36.050	37.095	38.245	39.393
35.000	36.050	37.095	38.245	39.393

1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
26.536,2	27.332,3	28.125,0	28.996,8	29.866,7
26.537,2	27.333,3	28.126,0	28.997,8	29.867,7

Costos Producción Inventariables	
Materia Prima	\$
Mano de Obra	\$
Materia Prima y M.O.	\$
Depreciación	\$
Agotamiento	\$
Total	\$
Margen Bruto	\$
Gastos Operacionales	
Gastos de Publicidad y Ventas	\$
Gastos Administración	\$
Total Gastos	\$

1.173	1.408	1.689	2.027	2.432
31.127.000	38.472.972	47.506.426	58.774.950	72.645.838
31.128.173	38.474.380	47.508.115	58.776.977	72.648.271
1.287.133	1.287.133	1.287.133	750.800	750.800
0	0	0	0	0
32.415.306	39.761.513	48.795.248	59.527.777	73.399.071
71,00%	71,22%	71,40%	71,80%	71,87%

1.800.000	1.854.000	1.907.766	1.966.907	2.025.914
60.000.000	61.800.000	63.592.200	65.563.558	67.530.465
61.800.000	63.654.000	65.499.966	67.530.465	69.556.379

9.3.7 Conclusiones del análisis técnico.

Según la investigación realizada, para el montaje de la escuela de baile, no se necesita de una inversión muy alta para comenzar a operar, dado que, el espacio de la escuela se puede acondicionar perfectamente en una casa, con las especificaciones que se muestran en dicho análisis.

Las inversiones fijas y las adecuaciones, como se pueden observar, tampoco son altas, porque, no se requiere de gran cantidad de equipos mobiliarios, ni tecnológicos, es decir, el local, se requiere con el espacio libre para el correcto funcionamiento de la clases.

Con respecto a los salarios de los empleados, el gerente y la secretaria, son los únicos cargos que estarán vinculados y tendrán todas sus prestaciones sociales legales, lo que indica que la carga prestacional, igualmente no será muy alta. Para los otros empleados, se les pagará por prestación de servicios, de acuerdo al pago actual que recibe un profesor de baile en las escuelas y academias de baile de la ciudad. Para esto se realiza un promedio del pago por clase dictada, el cual oscila entre 12.000 y 15.000 pesos la hora de clase.

Los gastos de publicidad y gastos administrativos, se realizó igualmente un promedio de acuerdo al costo mensual de cada uno.

10. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

10.1 Evaluación financiera

10.1.1 Flujo de Caja del proyecto y del inversionista.

Cuadro 15. Flujo de Caja del proyecto y del inversionista.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		17.454.694	34.636.927	56.200.115	83.907.043	117.945.963
Depreciaciones		1.287.133	1.287.133	1.287.133	750.800	750.800
Amortización Gastos		120.000	120.000	120.000	120.000	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-4.363.673	-8.659.232	-14.050.029	-20.976.761
Neto Flujo de Caja Operativo		18.861.827	31.680.387	48.948.016	70.727.814	97.720.002
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-4.300.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-1.604.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1.609.000	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	2.400.000	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-7.513.000	2.400.000	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-7.513.000	2.400.000	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Capital Semilla	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	-11.781.918	-23.379.926	-37.935.077	-56.637.254
Capital	14.088.173	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	14.088.173	0	-11.781.918	-23.379.926	-37.935.077	-56.637.254
Neto Periodo	6.575.173	21.261.827	19.898.469	25.568.090	32.792.737	41.082.748
Saldo anterior		3.695.173	24.957.000	44.855.469	70.423.559	103.216.296
Saldo siguiente	6.575.173	24.957.000	44.855.469	70.423.559	103.216.296	144.299.044

El flujo de caja, al igual que el balance general, tiene un buen comportamiento, dado que, anualmente, el flujo de efectivo es positivo y aumenta en proporción a las ventas, esto también se

debe a los pocos gastos operativos que lleva consigo la escuela de baile. El flujo de caja ayudará a establecer la rentabilidad del proyecto, el cual muestra las inversiones y los beneficios del proyecto a lo largo de su vida útil.

10.1.2 Estado de resultados..

Cuadro 16. Estado de resultados.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	111.790.000	138.172.440	170.615.329	211.085.285	260.901.412
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	31.128.173	38.474.380	47.508.115	58.776.977	72.648.271
Depreciación	1.287.133	1.287.133	1.287.133	750.800	750.800
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	79.374.694	98.410.927	121.820.081	151.557.508	187.502.342
Gasto de Ventas	1.800.000	1.854.000	1.907.766	1.966.907	2.025.914
Gastos de Administracion	60.000.000	61.800.000	63.592.200	65.563.558	67.530.465
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	120.000	120.000	120.000	120.000	0
Utilidad Operativa	17.454.694	34.636.927	56.200.115	83.907.043	117.945.963
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	17.454.694	34.636.927	56.200.115	83.907.043	117.945.963
Impuestos (25%)	4.363.673	8.659.232	14.050.029	20.976.761	29.486.491
Utilidad Neta Final	13.091.020	25.977.695	42.150.086	62.930.282	88.459.472

En el estado de resultados, se puede observar la utilidad neta que ofrece el proyecto en cada período, en el cual, se descuentan todos los gastos operativos y administrativos que están inmersos en el proyecto, obteniendo como resultado una utilidad neta positiva para todos los

períodos. Esto es un beneficio para el proyecto, dado que indica, que después de pagar los impuestos, el proyecto financieramente es muy viable.

10.1.3 Balance General.

Cuadro 17. Balance General.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	3.695.173	24.957.000	44.855.469	70.423.559	103.216.296	144.299.044
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	480.000	360.000	240.000	120.000	0	0
Total Activo Corriente:	4.175.173	25.317.000	45.095.469	70.543.559	103.216.296	144.299.044
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	4.300.000	3.870.000	3.440.000	3.010.000	2.580.000	2.150.000
Muebles y Enseres	1.604.000	1.283.200	962.400	641.600	320.800	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	1.609.000	1.072.667	536.333	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	7.513.000	6.225.867	4.938.733	3.651.600	2.900.800	2.150.000
Total Otros Activos Fijos	2.400.000	0	0	0	0	0
ACTIVO	14.088.173	31.542.867	50.034.202	74.195.159	106.117.096	146.449.044
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	4.363.673	8.659.232	14.050.029	20.976.761	29.486.491
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
PASIVO	0	4.363.673	8.659.232	14.050.029	20.976.761	29.486.491
Patrimonio						
Capital Social	14.088.173	14.088.173	14.088.173	14.088.173	14.088.173	14.088.173
Reserva Legal Acumulada	0	0	1.309.102	3.906.872	7.044.087	7.044.087
Utilidades Retenidas	0	0	0	0	1.077.794	7.370.822
Utilidades del Ejercicio	0	13.091.020	25.977.695	42.150.086	62.930.282	88.459.472
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	14.088.173	27.179.193	41.374.970	60.145.131	85.140.335	116.962.553
PASIVO + PATRIMONIO	14.088.173	31.542.867	50.034.202	74.195.159	106.117.096	146.449.044

En el balance general, se puede observar que no se tienen pasivos, lo que ayuda a que dicho balance tenga un comportamiento positivo en todos los años y las ventas anuales también aportan

a este resultado anual, incrementando las ventas y el patrimonio en un buen ritmo para la escuela de baile. Mostrando las inversiones realizadas en el proyecto y de donde provienen.

10.1.4 Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.

Cuadro 18. Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Supuestos Macroeconómicos						
Variación Anual IPC		3,00%	2,90%	3,10%	3,00%	3,00%
Devaluación		7,42%	3,81%	4,59%	3,95%	2,95%
Variación PIB		4,50%	4,50%	4,34%	4,47%	4,20%
DTF ATA		5,35%	5,10%	4,35%	4,10%	4,35%
Supuestos Operativos						
Variación precios		N.A.	3,0%	2,9%	3,1%	3,0%
Variación Cantidades vendidas		N.A.	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Variación costos de producción		N.A.	22,7%	22,7%	22,0%	23,3%
Variación Gastos Administrativos		N.A.	3,0%	2,9%	3,1%	3,0%
Rotación Cartera (días)		0	0	0	0	0
Rotación Proveedores (días)		0	0	0	0	0
Rotación inventarios (días)		0	0	0	0	0
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		5,80	5,21	5,02	4,92	4,89
Prueba Acida		6	5	5	5	5
Rotacion cartera (días),		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Inventarios (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotacion Proveedores (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total		13,8%	17,3%	18,9%	19,8%	20,1%
Concentración Corto Plazo		0	1	1	1	1
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		15,6%	25,1%	32,9%	39,8%	45,2%
Rentabilidad Neta		11,7%	18,8%	24,7%	29,8%	33,9%
Rentabilidad Patrimonio		48,2%	62,8%	70,1%	73,9%	75,6%
Rentabilidad del Activo		41,5%	51,9%	56,8%	59,3%	60,4%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		18.861.827	31.680.387	48.948.016	70.727.814	97.720.002
Flujo de Inversión	-14.088.173	2.400.000	0	0	0	0
Flujo de Financiación	14.088.173	0	-11.781.918	-23.379.926	-37.935.077	-56.637.254
Flujo de caja para evaluación	-14.088.173	21.261.827	31.680.387	48.948.016	70.727.814	97.720.002
Flujo de caja descontado	-14.088.173	18.018.497	22.752.361	29.791.274	36.480.620	42.714.313
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor		18%				
TIR (Tasa Interna de Retorno)		195,42%				
VAN (Valor actual neto)		135.668.892				
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)		0,26				
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación), en meses		1 mes				
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)		0,00%				
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)		60 mes				
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)		90 mes				

El índice de liquidez determina la capacidad que se tiene para cubrir las obligaciones a corto plazo, cuanto más elevado es el indicador de liquidez, mayor es la capacidad que se tiene de pagar las deudas a corto plazo. La razón corriente promedio en los 5 años de evaluación es 5,1 lo cual indica que por cada peso que se debe en el corto plazo se cuenta con aproximadamente \$5 de activos corrientes para respaldar la deuda. Esto demuestra que la empresa contará con índices de liquidez adecuados para el cubrimiento de sus obligaciones.

Prueba ácida: indica la capacidad que se tiene para pagar las obligaciones corrientes con los saldos de efectivo, sus cuentas por cobrar y sus inversiones temporales.

Nivel de endeudamiento: indica la proporción que tienen o participan los acreedores sobre el valor total de la empresa, identificando el riesgo asumido por éstos.

Rentabilidad Operacional: $\text{Utilidad operacional} / \text{Ventas netas}$. Éste indica la realidad económica del proyecto, es decir sirve para establecer si el proyecto es rentable.

Rentabilidad bruta: $\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas Netas}$. Este indicador muestra el porcentaje de ventas netas, que permite a la empresa cubrir sus obligaciones financieras y gastos operativos.

Rentabilidad del Patrimonio: $\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Total}$. La rentabilidad del Patrimonio promedio en los 5 años de evaluación es 66,12%

Rentabilidad del Activo: $\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$. La rentabilidad del Activo promedio en los 5 años de evaluación es 53,98%

Se espera que cuando un proyecto es rentable se cumpla la siguiente condición:

La Rentabilidad mínima esperada por los inversionistas no debe ser menor a la rentabilidad del patrimonio, pero esta debe ser mayor que la rentabilidad del activo y mayor que el costo de la deuda en los casos en que se requiere endeudamiento.

Los indicadores de rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo, sirven para mostrar cuál es el margen de rentabilidad de los socios de la empresa con relación a su inversión.

La tasa de descuento o costo de capital se puede definir como el precio que se debe pagar por aquellos fondos que son requeridos para realizar la inversión, es decir, representa una medida de la rentabilidad mínima que se espera que genere el proyecto de acuerdo con el riesgo de la inversión, de forma tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.

10.1.5 Análisis de sensibilidad y riesgo.

Cuadro 19. Análisis de sensibilidad y riesgo.

Si se disminuye el precio de venta y se aumenta el costo de las clases a los profesores e instructores.

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas							
Inflación	%		3,00%	2,90%	3,10%	3,00%	3,00%
Devaluación	%		7,42%	3,81%	4,59%	3,95%	2,95%
Crecimiento PIB	%		4,50%	4,50%	4,34%	4,47%	4,20%
DTF T.A.	%		5,35%	5,10%	4,35%	4,10%	4,35%
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio Clases personalizadas	\$ / unid.		90.000	92.700	95.388	98.345	101.296
Precio Clases en pareja	\$ / unid.		60.000	61.800	63.592	65.564	67.530
Precio Clases grupales	\$ / unid.		50.000	51.500	52.994	54.636	56.275
Precio Clases FitDance Personalizadas	\$ / unid.		100.000	103.000	105.987	109.273	112.551
Precio Clases FitDance Grupales	\$ / unid.		70.000	72.100	74.191	76.491	78.786
Unidades Vendidas por Producto							
Unidades Clases personalizadas	unid.		116	139	167	200	241
Unidades Clases en pareja	unid.		121	145	174	209	251
Unidades Clases grupales	unid.		347	416	500	600	720
Unidades Clases FitDance Personalizadas	unid.		242	290	348	418	502
Unidades Clases FitDance Grupales	unid.		347	416	500	600	720
Total Ventas							
Precio Promedio	\$		71.219,1	73.355,7	75.483,0	77.823,0	80.157,6
Ventas	unid.		1.173	1.408	1.689	2.027	2.432
Ventas	\$		83.540.000	103.255.440	127.499.817	157.742.774	194.970.069

Costos Unitarios Mano de Obra	
Costo Mano de Obra Clases personalizadas	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases en pareja	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases grupales	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases FitDance Personal	\$ / unid.
Costo Mano de Obra Clases FitDance Grupales	\$ / unid.
Costos Variables Unitarios	
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.
Otros Costos de Fabricación	
Otros Costos de Fabricación	\$
Costos Producción Inventariables	
Materia Prima	\$
Mano de Obra	\$
Materia Prima y M.O.	\$
Depreciación	\$
Agotamiento	\$
Total	\$
Margen Bruto	\$
Gastos Operacionales	
Gastos de Publicidad y Ventas	\$
Gastos Administración	\$
Total Gastos	\$

20.000	20.600	21.197	21.855	22.510
20.000	20.600	21.197	21.855	22.510
20.000	18.540	19.078	19.669	20.259
40.000	41.200	42.395	43.709	45.020
40.000	36.050	37.095	38.245	39.393

1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
30.042,6	28.811,0	29.646,5	30.565,6	31.482,6
30.043,6	28.812,0	29.647,5	30.566,6	31.483,6

0	0	0	0	0
---	---	---	---	---

1.173	1.408	1.689	2.027	2.432
35.240.000	40.554.396	50.076.568	61.954.730	76.576.046
35.241.173	40.555.804	50.078.257	61.956.757	76.578.479
1.287.133	1.287.133	1.287.133	750.800	750.800
0	0	0	0	0
36.528.306	41.842.937	51.365.391	62.707.557	77.329.279
56,27%	59,48%	59,71%	60,25%	60,34%

1.800.000	1.854.000	1.907.766	1.966.907	2.025.914
60.000.000	61.800.000	63.592.200	65.563.558	67.530.465
61.800.000	63.654.000	65.499.966	67.530.465	69.556.379

10.1.6 Conclusión general de la evaluación financiera.

Cuadro 20. Balance.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Electivo	3.695.173	-7.406.000	5.046.546	19.093.487	37.623.163	61.127.478
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	480.000	360.000	240.000	120.000	0	0
Total Activo Corriente:	4.175.173	-7.046.000	5.286.546	19.213.487	37.623.163	61.127.478
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	4.300.000	3.870.000	3.440.000	3.010.000	2.580.000	2.150.000
Muebles y Enseres	1.604.000	1.283.200	962.400	641.600	320.800	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	1.609.000	1.072.667	536.333	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	7.513.000	6.225.867	4.938.733	3.651.600	2.900.800	2.150.000
Total Otros Activos Fijos	2.400.000	0	0	0	0	0
ACTIVO	14.088.173	-820.133	10.225.279	22.865.087	40.523.963	63.277.478
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	105.661	0	2.628.615	6.846.188	12.021.103
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligacion Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
PASIVO	0	105.661	0	2.628.615	6.846.188	12.021.103
Patrimonio						
Capital Social	14.088.173	14.088.173	14.088.173	14.088.173	14.088.173	14.088.173
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	0	788.585	2.842.441
Utilidades Retenidas	0	0	-1.501.397	-1.737.546	-1.737.546	-1.737.546
Utilidades del Ejercicio	0	-15.013.968	-2.361.497	7.885.846	20.538.564	36.063.308
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	14.088.173	-925.795	10.225.279	20.236.472	33.677.775	51.256.376
PASIVO + PATRIMONIO	14.088.173	-820.133	10.225.279	22.865.087	40.523.963	63.277.478

Cuadro 21. Estados de Resultados.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	83.540.000	103.255.440	127.499.817	157.742.774	194.970.069
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	35.241.173	40.555.804	50.078.257	61.956.757	76.578.479
Depreciación	1.287.133	1.287.133	1.287.133	750.800	750.800
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	47.011.694	61.412.503	76.134.427	95.035.217	117.640.790
Gasto de Ventas	1.800.000	1.854.000	1.907.766	1.966.907	2.025.914
Gastos de Administracion	60.000.000	61.800.000	63.592.200	65.563.558	67.530.465
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	120.000	120.000	120.000	120.000	0
Utilidad Operativa	-14.908.306	-2.361.497	10.514.461	27.384.752	48.084.411
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	-14.908.306	-2.361.497	10.514.461	27.384.752	48.084.411
Impuestos (25%)	105.661	0	2.628.615	6.846.188	12.021.103
Utilidad Neta Final	-15.013.968	-2.361.497	7.885.846	20.538.564	36.063.308

Cuadro 22. Flujo de caja.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		-14.908.306	-2.361.497	10.514.461	27.384.752	48.084.411
Depreciaciones		1.287.133	1.287.133	1.287.133	750.800	750.800
Amortización Gastos		120.000	120.000	120.000	120.000	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-105.661	0	-2.628.615	-6.846.188
Neto Flujo de Caja Operativo		-13.501.173	-1.060.025	11.921.594	25.626.937	41.989.023
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos3		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-4.300.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-1.604.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1.609.000	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	2.400.000	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-7.513.000	2.400.000	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-7.513.000	2.400.000	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Intereses Pagados	0	0	0	0	0	0
Dividendos Pagados	0	0	13.512.571	2.125.347	-7.097.261	-18.484.708
Capital	14.088.173	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	14.088.173	0	13.512.571	2.125.347	-7.097.261	-18.484.708
Neto Período	6.575.173	-11.101.173	12.452.546	14.046.941	18.529.676	23.504.315
Saldo anterior	3.695.173	-7.406.000	5.046.546	19.093.487	37.623.163	61.127.478
Saldo siguiente	6.575.173	-7.406.000	5.046.546	19.093.487	37.623.163	61.127.478

Cuadro 23. Salidas.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Supuestos Macroeconómicos						
Variación Anual IPC		3,00%	2,90%	3,10%	3,00%	3,00%
Devaluación		7,42%	3,81%	4,59%	3,95%	2,95%
Variación PIB		4,50%	4,50%	4,34%	4,47%	4,20%
DTF ATA		5,35%	5,10%	4,35%	4,10%	4,35%
Supuestos Operativos						
Variación precios		N.A.	3,0%	2,9%	3,1%	3,0%
Variación Cantidades vendidas		N.A.	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Variación costos de producción		N.A.	14,5%	22,8%	22,1%	23,3%
Variación Gastos Administrativos		N.A.	3,0%	2,9%	3,1%	3,0%
Rotación Cartera (días)		0	0	0	0	0
Rotación Proveedores (días)		0	0	0	0	0
Rotación inventarios (días)		0	0	0	0	0
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		-66,68	N.A.	7,31	5,50	5,09
Prueba Acida		-67	0	7	5	5
Rotación cartera (días),		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Inventarios (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Proveedores (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total		-12,9%	0,0%	11,5%	16,9%	19,0%
Concentración Corto Plazo		0	#DIV/0!	0	1	1
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		-17,8%	-2,3%	8,2%	17,4%	24,7%
Rentabilidad Neta		-18,0%	-2,3%	6,2%	13,0%	18,5%
Rentabilidad Patrimonio		1621,7%	-23,1%	39,0%	61,0%	70,4%
Rentabilidad del Activo		1830,7%	-23,1%	34,5%	50,7%	57,0%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		-13.501.173	-1.060.025	11.921.594	25.626.937	41.989.023
Flujo de Inversión	-14.088.173	2.400.000	0	0	0	0
Flujo de Financiación	14.088.173	0	13.512.571	2.125.347	-7.097.261	-18.484.708
Flujo de caja para evaluación	-14.088.173	-11.101.173	-1.060.025	11.921.594	25.626.937	41.989.023
Flujo de caja descontado	-14.088.173	-9.407.774	-761.293	7.255.850	13.218.089	18.353.789
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%					
TIR (Tasa Interna de Retorno)	33,47%					
VAN (Valor actual neto)	14.570.488					
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,05					
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación), en meses	1 mes					
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	0,00%					
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	60 mes					
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	90 mes					

Como se puede observar en el análisis de sensibilidad, si se disminuye el valor de la mensualidad de las clases y se aumenta el pago de las misma a los profesores e instructores, el balance, estado de resultados, el flujo de caja y las salidas se ven un poco afectados, en los dos primeros años, dando pérdidas para el negocio, pero a partir del año 3, comienza el flujo de caja a ser positivo, lo que indica, que la utilidad neta también es positiva.

Aunque el VPN y la TIR para el proyecto son positivos con la proyección y flujo de caja a cinco años, no se debe de desconocer que con este escenario, los dos primero años, la escuela de baile tendrá pérdidas y se puede ver afectada por la disminución en los precios de venta y en la demanda.

CONCLUSIONES

Para la investigación realizada en el proyecto de la prefactibilidad de la creación de una escuela de baile fitness en el municipio de Envigado, se puede concluir lo siguiente:

En el análisis sectorial, se encontró alguna dificultad, para tener un dato exacto de cuánto ha sido el crecimiento en la ciudad y en el país del sector cultural, porque dicho sector, no es tenido en cuenta en la economía y por ende no se tienen indicadores de impacto y gestión que hablen de su crecimiento e influencia en la economía local y nacional.

Por este motivo, se habló de los sectores de la salud y el deporte, los cuales van directamente involucrados en el proyecto, debido a que, la temática de las clases de baile, ya sean tradicionales o fitness, van encaminadas a un estilo de vida saludable.

Gracias a análisis de mercados, se pudo aclarar las preferencias de las personas, en cuanto al baile, porque por medio de las encuestas realizadas a las diferentes personas, se pudo conocer los gustos en ritmos musicales, sexo, si frecuentan gimnasios, entre otros, pero el más importante para este análisis, fue el resultado que arrojó la pregunta acerca de la ubicación, éste fue, el dato más importante para determinar en dónde quedaría ubicada la escuela de baile.

Aunque la encuesta estuvo muy pareja entre los sectores del occidente y sur, se optó por el municipio de Envigado, por la poca demanda de escuela de baile en este sector de la ciudad.

También este análisis, ayudó a identificar la cantidad de alumnos, que se pueden tener en la escuela, porque con la proyección de la demanda realizada, según los resultados obtenidos de las encuestas, realizadas por Escuela de Baile en la ciudad de Medellín y sus alrededores, se puede determinar la cantidad de alumnos promedio, que hay actualmente en las academias y escuelas de baile, lo cual permitió realizar una proyección a cinco años del crecimiento de alumnos en la escuela, teniendo en cuenta la capacidad máxima del local escogido.

Adicional a esto, también se pudo evaluar el precio de venta de los diferentes servicios a ofrecer en la escuela, porque, según el mercado, se pudo obtener un precio de venta cuyo valor esté en el rango de la oferta y la demanda de este servicio.

El análisis técnico, fue indispensable, para identificar las necesidades locativas, de inversiones fijas y adecuaciones, las cuales son fundamentales para identificar el capital de trabajo, también se pudo identificar los perfiles profesionales requeridos con las especificidades del cargo y los objetivos claros en el desempeño de los mismos, donde se definió el organigrama de la empresa.

Finalmente el análisis financiero, según las proyecciones realizadas, da la relevancia, para identificar si el proyecto es viable o no y claramente, muestra los resultados en cada uno de los estados financieros, como en balance general, el estado de resultados, el flujo de caja y las salidas, que financieramente el proyecto es viable, debido a que, el VPN y la TIR, arrojan valores positivos y muy altos, indicando que es un proyecto con unas utilidades netas positivas desde el primer año.

Es importante resaltar que para la realización de este proyecto, fue de vital importancia, los conocimientos adquiridos en el transcurso de la Especialización, los cuales se toman como base para la realización de dicho proyecto.

REFERENCIAS

ANDI. (2014). *Colombia: Balance 2014 y perspectivas 2015*. Recuperado de <http://www.andi.com.co/SitEco/Documents/Balance%202014%20y%20perspectivas%202015.pdf>.

Ángel, Z. (s.f.). *Danzas del mundo*. Recuperado de <http://danzasdelmundo.wordpress.com/historia/>

Crissien Castillo, B., & Sandoval Escobar, M. (2012). *Regent University. Revista de estudios avanzados de liderazgo*. Recuperado de https://www.regent.edu/acad/global/publications/real/vol1/num1/REAL_Vol1Num1_pp32-42.pdf.

Dirección de Investigaciones Económicas Estrategias de Bancolombia S.A. (2011 - 2017). *Bancolombia*. Recuperado de [file:///C:/Users/luz%20adriana/Downloads/Informe_Anual_de_Proyecciones%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/luz%20adriana/Downloads/Informe_Anual_de_Proyecciones%20(4).pdf)

Fundación Wikimedia. (2014).. Recuperado de <http://es.wikipedia.org/wiki/Zumba>.

Grupo Bancolombia. (2014). *Investigaciones Bancolombia*. Recuperado de <http://investigaciones.bancolombia.com/inveconomicas/sid/31550/2014110717413870.pdf>

Gutiérrez Castro, C. F., & Ferreira, R. (2007). Recuperado de <http://viref.udea.edu.co/contenido/pdf/105-vigorexia.pdf>

INDER. (2013). *INDER*. Recuperado de file:///C:/Users/luz%20adriana/Downloads/resolucion_1105_de_2013_plan_estrategico_2013-2023_mision_y_vision_inder_10.pdf

Lindisima. El punto de la belleza integral. (2014). Recuperado de <http://www.lindisima.com/enforma2/cardiovascular.htm>

Money, M. (2014). *Fitness Gym*. Recuperado de <http://cursofitness.blogspot.com/2013/06/introduccionhistoria-del-fitness.html>

Organización Mundial de la Salud. (2014). *Organización Mundial de Salud*. Recuperado de http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/149296/1/WHO_NMH_NVI_15.1_spa.pdf?ua=1

Patiño, V. O. (2004). *Tesis UdeA*. Recuperado de <http://tesis.udea.edu.co/dspace/bitstream/10495/161/6/RepresentacionesBaileRelacionSalud.pdf>.

Pérez, B. R. (2014). *Slideshare*. Recuperado de http://es.slideshare.net/Battys/proceso-de-investigacin-14822660?next_slideshow=1.

Secretaría de Cultura Recreación y Deporte Bogotá. (2009). *Cultura recreación y deporte*. Recuperado de http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/sites/default/files/politica_publica_de_deporte_recreacion_y_actividad_fisica_2009-2019.pdf

Secretaría General de la Alcaldía de Bogotá. (1995). *Alcaldía de Bogotá*. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6739>

Tierra, C. (2014). *Que es la danza moderna*. Recuperado de <http://baile.about.com/od/Danza-moderna/a/Que-Es-La-Danza-Moderna.htm>.

Valencia, G., Tobón, D., & Bedoya, J. (2011). *scielo.org.co*. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/le/n74/n74a1.pdf>.

ANEXO

Anexo A. Encuesta

1. Le gustaría aprender a bailar? *

☐ Sí

☐ No

2. ¿Qué ritmo musical le gustaría aprender a bailar? *

☐ Salsa

☐ Bachata

☐ Tropical (Merengue, porro)

☐ Ritmos de salón (Tango, milonga, bolero, vals)

☐ Moderno (Hip Hop)

☐ Otro:

3. Frecuenta los gimnasios? *

☐ Sí

☐ No

☐ Otro:

4. ¿Le gustaría recibir una clase de baile fusionada con ejercicios físicos para reducir peso y fortalecer los músculos? *

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Otro:

5. Su sexo es *

- ☐ Femenino
- ☐ Masculino
- ☐ Otro:

6. ¿Dónde prefiere la ubicación de la escuela? *

- ☐ Norte
- ☐ Occidente
- ☐ Oriente
- ☐ Sur
- ☐ Indiferente
- ☐ Otro: