



CREACION DE UNA ACADEMIA DE BAILE “EL EDEN” EN EL MUNICIPIO DE
CHIQUINQUIRA, BOYACA COLOMBIA.

PRESENTADO POR:
EDUARDO A. HUERTAS GONZALEZ
HENDER C. CORTAZAR MENDEZ

PRESENTADO A:
EDWIN GOMEZ
JUAN CARLOS CORREDOR.

TRABAJO DE GRADO 2

CREACION DE EMPRESA
FACULTAD CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION
BOGOTA 2013

Creación de una academia de baile “Danzar Latinos” en el municipio de Chiquinquirá,
Boyacá – Colombia.

Fundamentación humanística

La academia de baile “DANZAR LATINOS” tiene un fundamento humanista basado en lo planteado por Valla (1450) en un sentido amplio,

“llámese humanismo al sentimiento individual y colectivo de una civilización en la que destaca de manera prominente la admiración, exaltación y elogio de la figura humana y el Hombre, entendido éste no como figura masculina, sino como género humano, en que florecen la cultura, el deporte, el arte y todo el quehacer humano se vuelve trascendente. Su objetivo es enaltecer la dignidad humana. En la Historia ha tenido lugar en muy pocas ocasiones: durante el siglo de oro en Grecia, retomado éste en el renacimiento europeo, el idealismo alemán y posteriormente en un sinnúmero de puntos aislados de la historia”.

Donde nos deja ver que la cultura y el arte es uno de los principios que exalta la figura humana haciendo así de esta empresa algo importante para nuestro cliente externo que requiere del servicio prestado por ACADEMIA DE BAILE “DANZAR LATINOS” para sentirse mejor con su cuerpo y salud, además que como futuros profesionales en cultura física deporte recreación, se tiene una fundamentación humanista donde prima la parte humana y social del ser humano haciendo así de estos profesionales uno de los principales personas que se preocupan por el bienestar de la persona más que por el dinero que se puede recibir a cambio, Este es el principal fundamento que se manejara en esta empresa que necesita de las personas para poder subsistir.

Según la universidad santo tomas de Aquino de educación abierta y a distancia,

“El pensamiento de Tomás sólo se logra a través de la lectura de sus textos. Lo ideal es que se pueda fomentar el diálogo desde el encuentro de las exigencias profundas del hombre y la cultura contemporánea con el pensamiento de Tomás, quien no sólo dio ejemplo de acogida de toda partícula de verdad, y no sólo se mostró siempre abierto a toda aportación valiosa, sino que buscó un fundamento de encuentro para todo dialogante: el ser; lo real, que es término de todo pensamiento. Esa es la ley de la inteligencia. No importa lo que piensa uno u otro pensador, sino lo que pesan las cosas que forman la realidad, y de las cuales los pensamientos son sólo signos más o menos adecuados. El pensamiento de Tomás es abierto y propicia un clima de creatividad desde

bases sólidas y desde el encuentro interdisciplinario. La verdad está por encima de todas las teorías y nunca puede ser agotada, y es propiedad sólo de Dios”.

Así como lo dicen en este párrafo la creatividad es uno de los fundamentos humanistas que aporta santo tomas, de donde se aferra esta empresa para intentar innovar en el mundo de la danza y la cultura, utilizando el cuerpo como medio de convencimiento y junto al conocimiento adquirido en la academia lo único que permita la fidelización de clientes a través de la honestidad y claridad con la que se le hable al cliente.

MARCO REFERENCIAL

Actualmente en Colombia existen varios tipos de empresa, como sociedad anónima, sociedad limitada, sociedad por acciones simplificadas entre, en este proyecto se van a tomar las famosas SAS y como lo ilustra Ibarra & Araujo, 2012, Este es un nuevo tipo societario que se caracteriza por su versatilidad y simplicidad, tanto al momento de su constitución como en su funcionamiento, en materia de responsabilidad sigue las características de la sociedad anónima, en cuanto a constitución se debe realizar por documento privado (estatutos) inscrito en el registro mercantil, su responsabilidad está limitada al monto de los aportes, salvo fraude a la ley, su número de socios, puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, la duración de las SAS puede ser la que se exprese en el acto de constitución; si no se dice nada, puede ser indeterminada, hablando de capital está representado en acciones, en el acto de constitución se debe indicar el capital autorizado, suscrito y pagado, se tiene hasta dos (2) años para su pago, se pueden establecer porcentajes o montos mínimos o máximos para ser controlados por un accionista (reglas de capital variable). Igualmente se pueden establecer diversas clases de acciones, incluso con voto múltiple, el objeto social de este tipo de empresa puede ser indeterminado, siempre que sea un acto lícito de comercio, la administración de esta sociedad está dada en lo que se acuerde en los estatutos, No está obligada a tener junta directiva, cuando es de único accionista, éste puede ejercer las facultades de la Asamblea General y de Representante legal, No requiere revisoría fiscal, salvo algunas excepciones legales.

Teniendo en cuenta la ley 1014 del 2006, esta ley tiene como objetivo muchas cosas importantes como lo es promover el espíritu emprendedor en todos los planteles educativos del país para que los estudiantes ya salgan con la idea y un espíritu emprendedor de crear una empresa innovadora, otro objetivo se inclina por el desarrollo productivo de las microempresas,

generando para ellas competencia en igualdad de oportunidades expandiendo para ellas la base productiva y su gran capacidad emprendedora.

Según la cámara y comercio estos son los pasos para formalizar la empresa como persona jurídica.

Tomado de www.camaraycomercio.com

1. Clientes (Segmentos De Mercado)

Teniendo en cuenta las estadísticas visitadas a lo largo del estudio de mercado se encontró que en Chiquinquirá es una ciudad en donde habitan diferentes tipos de personas, con amor y pasión a la cultura, lo cual hace a la academia de danza un sector importante para el fortalecimiento de la cultura y la danza en ese sector específico.

El servicio que se prestara, será dirigido a toda aquella población que esté interesada en aprender a bailar y que pretenda ampliar sus conocimientos sobre la danza, además se busca que tengan fácil acceso a los sitios de entrenamiento ya sea por economía o por distancia ya que esto puede afectar o no la asistencia de los usuarios.

Teniendo en cuenta nuestra ideología basada en una academia de danza para parejas, buscamos restar un servicio armonioso a un grupo de personas, que busquen fortalecer sus lazos familiares, afectivos y sentimentales. Lo cual se puede concluir que nuestros clientes potenciales en este caso son parejas en un rango de edad entre 25 años en adelante.

2. Canales

El servicio a ofrecer son clases de baile personalizado y grupal para personas que quieran aprender a bailar, y/o perfeccionar estilos de danza; también para parejas que quieran fortalecer sus lazos sentimentales por medio de las danzas eróticas que unan más a la pareja.

El servicio que se prestara, será dirigido a toda aquella población que esté interesada en aprender a bailar y que pretenda ampliar sus conocimientos sobre la danza.

“DANZAR LATINOS” es una academia que se encarga de la unión y el fortalecimiento de lazos familiares y sentimentales entre parejas por medio de la danza.

El servicios se basa en dictar clases de danza moderna a la comunidad de la ciudad de Chiquinquirá incorporando diferentes módulos de baile como salsa que se divide en diferentes sub géneros como:

Son cubano
Chachacha,
Boogalo,
Salsa en línea,
Salsa cabaret.

Ritmos latinos como:

Reggaetón
Merengue,
Bachata,
Samba.

Ritmos folclóricos como:

Mapéale,
Cumbia,
Puya,
Buyerengue.



Figura 1. Logo y slogan de la empresa: “DANZAR LATINOS” PASION, CULTURA Y MOVIMIENTO.

3. Valor añadido

“DANZAR LATINOS” será una empresa que prestara sus servicios en un lugar establecido en el centro de la ciudad de Chiquinquirá, con todas las instalaciones adecuadas para la realización de las actividades planteadas, como un salón de espejos con barras de estiramiento, piso en madera, sonido adecuando que se distribuya por todo el salón de clase y cuya ambientación será apropiada para la comodidad de sus clientes.

Como Valor Añadido que se ofrece como academia DANZAR LATINOS, es un espacio únicamente para parejas, donde se dictaran clases se diferentes ritmos tanto modernos como clásicos, el cual permitan fortalecer los lazos íntimos de la pareja, para un bienestar optimo tanto propio como conyugalmente

En estas clases únicamente para parejas se implementarán clases de: Core (ejercicios con balón), Yoga, Bachata, Tango, Reguetón, Pole Dance, Lambada, Salsa,...etc.

Estos ritmos que tienden a tener sensualidad, picardía y coqueteo entre los danzantes, nos ayudara a cumplir con uno de los objetivos que tiene DANZAR LATINOS que es: ‘fortalecer los lazos afectivos para aquellos que participen en los talleres únicos para parejas.

4. Relación con clientes

La comercialización se haría inicialmente vía internet creando una página de **Facebook Danzar Latinos** el cual nos permitirá que persona a persona se enteren, y permitirá que se mueva el mercado local y nacional, mostrando a que se dedica la empresa y dando una opción de paquetes con descuento por cantidad de personas que hayan pagado y según uso de servicios cortesías. Utilizaremos precios competitivos.

Teniendo en cuenta y a partir de los objetivos planteados las estrategias comerciales que se llevaran a cabo como publicidad son:

Como principal promoción que se manejara en la academia de danza “DANZAR LATINOS”, será la entrega de volantes que poseen una cortesía a participar en una clase de salsa gratis en nuestra academia, esto con el fin de atraer y dar a conocer a la clientela nuestra academia de danza.

Otra estrategia que se manejara es un paquete, que consta de tres meses de clases de 24 horas al mes. El cliente que adquiera este paquete de promoción el cual tendrá un costo de \$ 350.000

pesos, incluida la inscripción a la academia “DANZAR LATINOS”, es importante resaltar que esta promoción solo es válida para aquellas personas que quieran ingresar o hacer parte de la academia por primera vez.

Por último se ofrecerá un mes gratis de 8 horas al mes, para aquella persona que lleve seis (6) meses inscrita a la academia “DANZAR LATINOS” y asista puntualmente y máximo tenga una inasistencia cada mes de los 6 que lleva inscrito.

Todos los módulos de aprendizaje con niveles medio básico y avanzado, clases en grupo personalizado y domicilios, eventos especiales y organización de eventos culturales y deportivos.

Planes

8 horas al mes	1 vez por semana	\$ 100.000
16 horas al mes	2 veces por semana	\$ 130.000
24 horas al mes	3 veces por semana	\$ 140.000
32 horas al mes	4 veces por semana	\$ 150.000
40 horas al mes	5 veces por semana	\$ 160.000
48 horas al mes	6 veces por semana	\$ 170.000
56 horas al mes	7 veces por semana	\$ 180.000

HORARIOS
 LUNES A VIERNES
 7:00 pm a 10:00 pm
 LUNES, MIERCOLES Y VIERNES
 8:00 am a 12:00 m
 SABADO 10:00 am a 2:00 pm
 DOMINGOS 10:00am a 12:00 m

Carrera 11 con calle 21 No. 10 – 46 (CHIQUINQUIRA/CUNDINAMARCA)
 CEL. 3112325070 – 3124644580 – 3044611070
 EMAIL: danzarlatinos@outlook.com

CON ESTE VOLANTE RECLAME UNA CLASE DE CORTESIA

Figura 2. volante informativo, con precios, ofertas y ubicación DANZAR LATINOS.

Realizar campañas informativas y de sensibilización ciudadana por medio de volantes y voceo, sobre los valores y la dimensión educativa de la danza.

Impulsar el sitio www.danzarlatinos.com como centro de averiguación y recursos, estableciendo un sistema de actualización e información permanente en ella.

Optimizar realizar convocatorias mensuales que faciliten el interés nuevas personas.

Establecer reconocimientos y otros incentivos para la identificación y reconocimiento social del talento y la excelencia.

Impulsar el establecimiento DANZAR LATINO en espacios específicos y accesibles a toda su población potencial, tales como discotecas, escenarios deportivos, centros comerciales y plazas públicas.



Figura 3. Tarjetas de presentación, docentes DANZAR LATINOS

5. Ingresos

Para el análisis de la competencia hay que distinguir cinco tipos principales de competidores:

Otras academias de danza: las academias situadas en la misma localidad comprenden una competencia directa. Estas academias ya poseen su clientela fija y una reputación, y es claro resaltar que en este caso en Chiquinquirá no existe ninguna academia actualmente.

Centros de Acondicionamiento Físico, existen dos centros de acondicionamiento en la ciudad de Chiquinquirá; GIMNASIO EN FORMA SPORT GYM y GIMNASIO HERACLES los cuales se basan en el entrenamiento y la formación estética del cuerpo, los cuales también ya tienen una clientela fija y fieles a ellos, evalúan y ejercen deferentes promociones para atar y estar seguros que su clientela no abandone su servicio, una de sus principales bases económicas es su mensualidad la cual redondea entre los 60.000 y 70.000 mil pesos mensuales.

Teniendo en cuenta el análisis que se le realizó a la competencia se determinó de la siguiente forma generar ingresos efectivos para la empresa:

Asumiendo lo estipulado en el punto de equilibrio que se realizó anteriormente, el cual se espera alcanzar aproximadamente en un año se decidió manejar unos precios factibles y para la clientela, los cuales se manejaran por meses, y este valor será determinado por las horas de práctica de baile y se manejaran los planes de la siguiente forma:

Inscripción	Academia	Valor \$20.000
8 horas al mes	1 vez por semana	Valor \$100.000
16horas al mes	2 veces por semana	Valor \$130.000
24 horas al mes	3 veces por semana	Valor \$140.000
32 horas al mes	4 veces por semana	Valor \$150.000
40 horas al mes	5 veces por semana	Valor \$160.000
48 horas al mes	6 veces por semana	Valor \$170.000
56 horas al mes	7 veces por semana	Valor \$180.000

Tabla 1. Precios estipulados de la empresa

Estos valores que se presentan anteriormente, se pretende evitar una guerra de precios, con nuestra competencia indirecta en este caso, ya que ellos manejan también un sistema de cobro por mensualidad, pero no manejan el sistema de cobro por horas establecidas.

Esta fue la principal causa que nos llevó a proponer este sistema de precio para la clientela de nuestra empresa, ya que genera muy buena utilidad y mediante el estudio realizado, está al alcance de los usuarios, y a la vez se sientan satisfechos al pagar por un servicio.

6. Recursos clave

En cuanto a recursos claves de nuestra academia de danza, lo encontramos de la siguiente manera:

Humanos: en la parte humana contamos con el docente que nos va a apoyar con las clases de danza, y en esta parte también entramos nosotros como administradores del negocio.

Físicos: contamos con la estructura como tal que cuenta con dos salones de danza aproximadamente de unos 60 mts², en cada salón contamos con un equipo de sonido, con amplificadores de sonido el cual nos permite desarrollar de un modo agradable y armoniosa las clases, también encontraremos espejos en cada uno de los salones y con una área de ventilación y de descanso para cada uno de los usuarios de nuestra academia.

Intelectuales: en este aspecto contamos con dos profesionales de Cultura, Física, Deporte y Recreación los cuales son los administradores de la empresa, cada uno con especializaciones en diferentes temas acerca del baile y la danza, también en la parte de expresión corporal para cada uno de los usuarios.

Cave aclarar también que el docente que nos ayude a nosotros a dictar clase también tiene que ser un profesional ya sea de ciencias del deporte o profesional en danza el cual nos permita ofrecer un excelente servicio a todos los integrantes y participes de nuestras clases de danza.

Económicos: como lo expresamos en la parte de nuestra estructura de costos, contamos con el apoyo de la alcaldía, también en la parte financiera contamos con un apoyo del banco el cual nos permitirá poner el inicio de nuestra empresa, y a la vez de uno de nosotros el apoyo económico del 50% de efectivo para empezar a funcionar la academia de danza.

7. Actividades clave

En este punto dividiremos en dos nuestras actividades claves, una antes que hace referencia a la parte promoción, y venta del servicio por medio de voces, emisoras radiales, Internet, promociones, actividades a nivel local por medio de danza y promover nuestra academia.

Y por otra parte ya sería el durante que son aquellas actividades que nos permiten permanecer en el mercado y a la vez mantener una clientela fija, son aquellas como mantener ciertas promociones, calidad y servicio en nuestras clases de danza y seguir en un estándar alto de población.

8. Asociaciones clave

Principalmente se pretende entablar y exponer nuestra idea de empresa a el grupo de Emprendimiento del SENA, el cual si es avalado nos puede dotar y aportar económicamente para la construcción de nuestra empresa; en dado caso que esta propuesta no funcione nuestro aporte principal económicamente, se va a realizar un préstamo con el banco AV. Villas que pertenece al grupo aval en Colombia, este préstamo equivale al 50% del total de aporte inicial para la construcción de nuestra idea de empresa, ya que el otro 50% del aporte lo daremos nosotros con base a lo expresado en nuestra estructura de costos.

Nuestro proveedor de servicios publicitarios nos suministrara publicidad como volantes por millar (1000 volantes), posters por unidad, tarjetas de presentación por millar entre otros y además en la ambientación de nuestro lugar de trabajo como decoración, restauración y acondicionamiento. La empresa que nos colaborara con estos servicios tiene como nombre **PORTIPO s.a.**

Con esta empresa se llegó a un acuerdo económico por los trabajos a realizar:

100% efectivo se dividió en dos contados con el fin de garantizar el cumplimiento por parte y parte de las empresas.

50% efectivo para comenzar el trabajo publicitario

50% efectivo después de la entrega final.

No se llegó a ningún acuerdo de crédito, ya que las dos entidades esperan conocer el servicio, calidad y cumplimiento de las mismas, y así de esta forma poder continuar apoyándonos mutuamente en futuros proyectos.

PORTIPO

- Nombre de la Empresa PORTIPO SA
- Forma Jurídica SOCIEDAD ANONIMA
- Sector Diseño grafico y diseño de interiores
- Localidad BOGOTA
- Departamento BOGOTA
- Dirección Calle 71 No. 19 - 43
- Teléfono 7046337

La empresa que realizara los servicios sistemáticos, en cuanto a la creación de la página web de la academia y el manejo de las redes sociales, para la promoción de publicidad a través de estos medios tiene como nombre **suWWWWeb s.a.s**

El acuerdo económico al que se llegó con esta sociedad, es el pago total 100% al terminar el servicio, en el caso de la página web, con la confianza y garantía del cumplimiento de dicha ayuda, adicional llevaran un seguimiento trimestral del funcionamiento de la misma.

Para terminar como valor agregado nos ofrecen la creación de las redes sociales referentes a la academia **DANZAR LATINOS**.

SuWWWWeb

- Nombre de la Empresa SUWWWWEB SAS
- Forma Jurídica SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
- Sector Consultores en programas de informática y

suministro de programas de informática

- Localidad BOGOTA
- Departamento BOGOTA
- Dirección CL 90 76 05 1
- Teléfono 7600100

9. Estructura de costos

COSTOS FIJOS	MESES
Arriendo	\$ 1.000.000,00
Servicios	\$ 250.268,00
Sueldo instructor	\$ 616.000,00
prima	\$ 51.333,33
pension	\$ 68.000,00
cesantias	\$ 51.333,33
sena	\$ 72.000,00
salud	\$ 52.360,00
arp	\$ 3.203,20
vacaciones	\$ 25.666,67
sueldo Camilo	\$ 800.000,00
prima	\$ 66.666,67
pension	\$ 5.666,67
cesantias	\$ 66.666,67
sena	\$ 6.000,00
salud	\$ 5.666,67
arp	\$ 346,67
vacaciones	\$ 33.333,33

Sueldo Eduardo	\$ 800.000,00	
prima	\$ 66.666,67	
pension	\$ 5.666,67	
cesantias	\$ 66.666,67	
sena	\$ 6.000,00	
salud	\$ 5.666,67	
arp	\$ 346,67	
vacaciones	\$ 33.333,33	
IPOD		220000
COMPUTADOR		1550000
AMPLIFICADORES DE SONIDO		1350000
ESPEJOS		1400000
costos fijos totales.	\$ 8.678.857,87	
INGRESOS		
matricula	\$ 10.000,00	
mensualidad	\$ 60.000,00	
zapatos de baile	\$ 88.000,00	
punto de equilibrio	144,65	

El lienzo de modelo de negocio



Figura 4. Lienzo modelo CANVAS

ANEXOS

Encuesta

ACADEMIA DE BAILE “DANZAR LATINOS”

ESTA ENCUESTA SE REALIZARA CON EL FIN DE CREAR UNA ACADEMIA DE BAILE EN LA CIUDAD DE CHIQUINQUIRA.

Nombre:

Estrato:

Con quien vive: _____

Trabaja actualmente: SI ___ No ___

¿De cuánto son sus ingresos mensuales?: _____

Sus ingresos son individuales o familiares: Individuales ___ Familiares ___

Le gusta Bailar: SI ___ No ___

Crees que bailar es un tipo de ejercicio, por lo tanto sienta bien para la salud: SI ___ No ___

Desea aprender a bailar o perfeccionar sus conocimientos de baile:

Aprender a bailar ___ Perfeccionar sus conocimientos ___

¿Tomaría usted clases de baile?: SI ___ No ___

Que estilos de danza le gustaría aprender a bailar:

Cuantos días estaría dispuesto a asistir entre semana a tomar clases:

1___ 2___ 3___ 4___ 5___ 6___ 7___

¿A pertenecido usted a una academia de danza?: SI ___ No___ Cual_____

¿Cuánto tiempo perteneció usted a esta academia?:

1 Mes___ más de 2 meses___ más de 6 meses___ más de 1 año___

¿En el tiempo que lleva viviendo en Chiquinquirá usted ha pertenecido a una academia de danza de la ciudad? SI ___ No___ Cual_____

¿Tiene pareja actualmente?: SI ___ No___

¿Baila seguido con su pareja actual: SI ___ No___

¿Asistiría con su pareja a clases de danza para fortalecer o incrementar los lazos sentimentales?:

SI ___ No___

¿Qué estilos de danza le gustaría Bailar con su pareja?

- Salsa ___
- Bachata ___
- Lambada ___
- Tango ___
- Flamenco ___
- Otros: _____

GRACIAS POR SU COLABORACION

Conclusión de la Encuesta

Según los datos arrojados por la encuesta se puede decir que las personas en su mayoría estaría dispuestas a aprender a bailar y a participar en clases de baile grupales, también en su mayoría han pertenecido a academias de danza por más de 6 meses con el fin de aprender y perfeccionar sus conocimientos en la danza.

En promedio la población está dispuesta a pagar mensualmente entre 60.000 y 100.000 mil pesos por clases de danza, y a asistir con su pareja para fortalecer sus lazos familiares y sentimentales.

REFERENCIAS

- *PADILLA, C. y VEGA, Y. Siglo XXI, Perspectivas de la Danza en la Escuela. En: Tavira. No.18 (2003); p.9-20.*
- *ARANGO C, Pedro y otros. La danza en el diseño curricular de la educación física. Iniciación. VII jornadas UNISPORT sobre Educación Física Escolar. España: Junta de Andalucía, Universidad Internacional Deportiva.*
- *VICIANA G. Las actividades coreográficas en la escuela. Colombia, 2004.*
- *CASTAÑER M. Expresión corporal y danza. España: INDE, 2002*