



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**PROYECTO DE INVERSIÓN:
ACADEMIA DE BAILE EN LA
DELEGACIÓN CUAUHTÉMOC**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

GRISelda MEDINA MONDRAGON



DIRECTOR DE TESIS

Mtro. RAYMUNDO MORALES ORTEGA

CIUDAD UNIVERSITARIA MARZO 2017

CDMX



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Francisca.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Jorge.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mi maestro.

Mtro. Raymundo Morales por su gran apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis, por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional.

Índice

Introducción.....	3
CAPÍTULO 1: ESTUDIO DE MERCADO.....	5
1.1 Descripción del servicio.....	5
1.2 Caracterización del servicio.....	6
1.3 Área de influencia.....	6
1.4 Análisis de la Demanda.....	8
1.5 Análisis de la Oferta.....	13
1.6 Política de precios.....	15
CAPÍTULO 2. ESTUDIO TÉCNICO	17
2.1 Localización.....	17
2.1.1 Nivel macro.....	19
2.1.2 Nivel micro.....	22
2.2 Plano arquitectónico y análisis de las áreas.....	24
2.3 Estructura del servicio.....	27
2.4 Comercialización.....	29
2.5 Imagen del servicio.....	30
2.6 Estrategias de promoción y propaganda.....	31
CAPÍTULO 3. ESTUDIO ECONÓMICO.....	32
3.1 Estudio de inversión.....	32
3.1.1 Inversión Fija.....	33
3.1.2 Inversión Diferida.....	36
3.1.3 Capital de Trabajo.....	40

3.2 Resumen de inversiones.....	42
3.3 Calendario de actividades.....	44
3.4 Presupuesto de ingresos y egresos.....	44
3.4.1 Presupuesto de ingresos	44
3.4.2 Presupuesto de egresos.....	46
3.5 Los gastos virtuales.....	47
3.5.1 Depreciación.....	47
3.5.2 Amortización.....	47
CAPÍTULO 4. ESTUDIO FINANCIERO.....	48
4.1 Estados financieros Proforma.....	48
4.2 Flujo Neto de Efectivo.....	45
4.3 Valor Actual Neto.....	51
4.4 Tasa Interna de Retorno.....	52
4.5 Relación Beneficio-Costo.....	55
4.6 Periodo de recuperación de la inversión.....	57
4.7 Punto de equilibrio.....	58
4.8 Estructura Administrativa.....	59
4.9 Aspectos Legales.....	62
CONCLUSIONES.....	64
BIBLIOGRAFIA.....	66

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como propósito la realización de un Estudio de inversión para la instalación de una Academia de baile en la Delegación Cuauhtémoc en la Ciudad de México. La idea de realizar este proyecto de inversión tiene como finalidad crear un ambiente de esparcimiento para el público en general en un ambiente sano y agradable.

La ubicación del proyecto denominado Academia de Baile LatinosSon será Av. Rivera de San Cosme # 142 Col. San Rafael, Ciudad de México, aprovechando los alrededores de la zona como el Sistema de Transporte Colectivo estaciones Normal y San Cosme, salones de baile como Salón Caribe, Salón Cosmos, que darán como ventaja que alumnos aunque no se encuentren habitando en la zona, puedan asistir por la comodidad de los horarios, la academia tiene como misión transmitir a sus alumnos los conocimientos del baile a través de clases especializadas en salsa libre, salsa en línea, cumbia y guaracha; bajo la orientación de instructores expertos que garantizan el desarrollo de habilidades artísticas, físicas y recreativas en un ambiente de confianza.

Para poder cubrir con los objetivos habrá ciertos valores como: Responsabilidad; impartiendo conocimientos de calidad, Disciplina; ser constante en nuestros objetivos, mantener el control de situaciones inesperadas y ofrecer seguridad a quienes pertenecen a LatinosSon, Pasión; todo personal de ritmos se distingue por la pasión que siente por el baile, la emoción de transmitir ese gusto hacia los demás y portar con orgullo la identidad de la Academia, Confianza; LatinosSon será una empresa que tiene como base la confianza, a través de la comunicación y el interés de un ambiente de trabajo agradable.

El objetivo será abarcar un mercado ambivalente creando un ambiente de esparcimiento con la finalidad de enseñar y aprender a conectar a los alumnos con sus emociones, lo que a su vez permite mejorar y elevar sus condiciones de vida que como consecuencia logrará un mejor desempeño en sus actividades productivas, así como ser reconocida como la mejor

Academia de Baile de la delegación Cuauhtémoc por su alta calidad en la enseñanza del baile, excelente desempeño de sus alumnos y por ser fuente de inspiración para su equipo de trabajo, por otro lado los objetivos particulares son conocer el rendimiento que se obtendría al invertir en este proyecto, generar empleos y ofrecer un servicio de calidad.

Analizando los datos anteriores es que surgió la idea de instalar una Academia de Baile, para lo cual es necesaria la realización de un estudio de prefactibilidad para evaluar la rentabilidad de este tipo de negocio. La metodología que se utilizará en este proyecto pretende dar los elementos para demostrar que el proyecto es rentable para un inversionista por lo que se hace un análisis de tipo descriptivo, empírico, demostrativo y comparativo. Dentro del presente trabajo en sus diferentes capítulos se analizarán las principales variables económicas, técnicas y financieras, tales como:

Estudio de mercado; en donde se determinaran las características de la Academia de Baile, el área de influencia, análisis de la demanda y la oferta, Estudio Técnico; este se refiere a la localización de la Academia de Baile, su capacidad y su diseño así como el precio y la comercialización del servicio; Evaluación económica: este capítulo es de suma importancia ya que determina las inversiones, Evaluación financiera; en este capítulo se determinan los gastos financieros, el punto de equilibrio, el estado de resultados también se realiza una evaluación con variables tales como Valor Actual Neto (VAN), Relación Beneficio Costo (B/C), Periodo de Recuperación de Capital (PRK) y Tasa Interna de Rendimiento Económico(TIRE).

CAPITULO I. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es la reunión, registro y análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas e instituciones en general. En el caso concreto de las empresas privadas, la investigación de mercados ayuda a la dirección a comprender su ambiente, identificar problemas y oportunidades, así como evaluar y desarrollar alternativas de acción de mercadotecnia.

Por lo tanto, puede afirmarse que el estudio de mercado es una herramienta importante para la toma de decisiones ya que ayuda a disminuir el riesgo al que están sujetas las instituciones en general (públicas y privadas), la decisión sobre la apertura de un proyecto radica en investigar los probables requerimientos de sus clientes, gustos, preferencias de los consumidores, qué precio pagarían, qué presentaciones prefieren y los sitios en los que habitualmente compran el bien o servicio.

1.1 Descripción del servicio de la Academia de Baile LatinosSon

Se pretende instalar una Academia de Baile con nombre LatinosSon que satisfaga la demanda de la población Rivera de San Cosme Col San Rafael, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México (se delimitará un área de influencia), prestando el servicio de clases de baile para el público en general desde los 10 años hasta personas de edad avanzada en un horario 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 22:00 horas de martes a domingo, por lo que se impartirán 5 clases por día con una duración de 2 horas, divididas en 10 minutos de calentamiento, 40 minutos de rutina 10 minutos de receso y 50 minutos para poder practicar en pareja.

Los servicios que ofrecería la Academia de Baile LatinosSon son los siguientes:

- Clases de Salsa Libre
- Clases de Salsa en Línea
- Clases de Cumbia
- Clases de Guaracha

1.2 Caracterización del servicio de la Academia de Baile LatinosSon

La Academia de Baile LatinosSon se ubicará en Av. Rivera de San Cosme # 142 Col. San Rafael, Ciudad de México, el cual cuenta con una superficie de 110 m², que será remodelado para el uso de la Academia de Baile.

Las características con que contara la Academia de Baile LatinosSon son las siguientes:

- 1 computadora para mantener el control de los alumnos
- 1 Mini componente para la música
- Servicio de sanitario y vestidores
- Espejos para que los alumnos se observen
- CD's y DV's para realizar las clases de los diferentes ritmos
- Teléfono para uso de la recepción
- Se contará con 3 profesores con la finalidad de manejar 3 niveles en cada una de sus modalidades (Nivel Básico, Nivel Intermedio, Nivel Avanzado)
- Sillas para la sala de espera
- Piso de duela de rendimiento

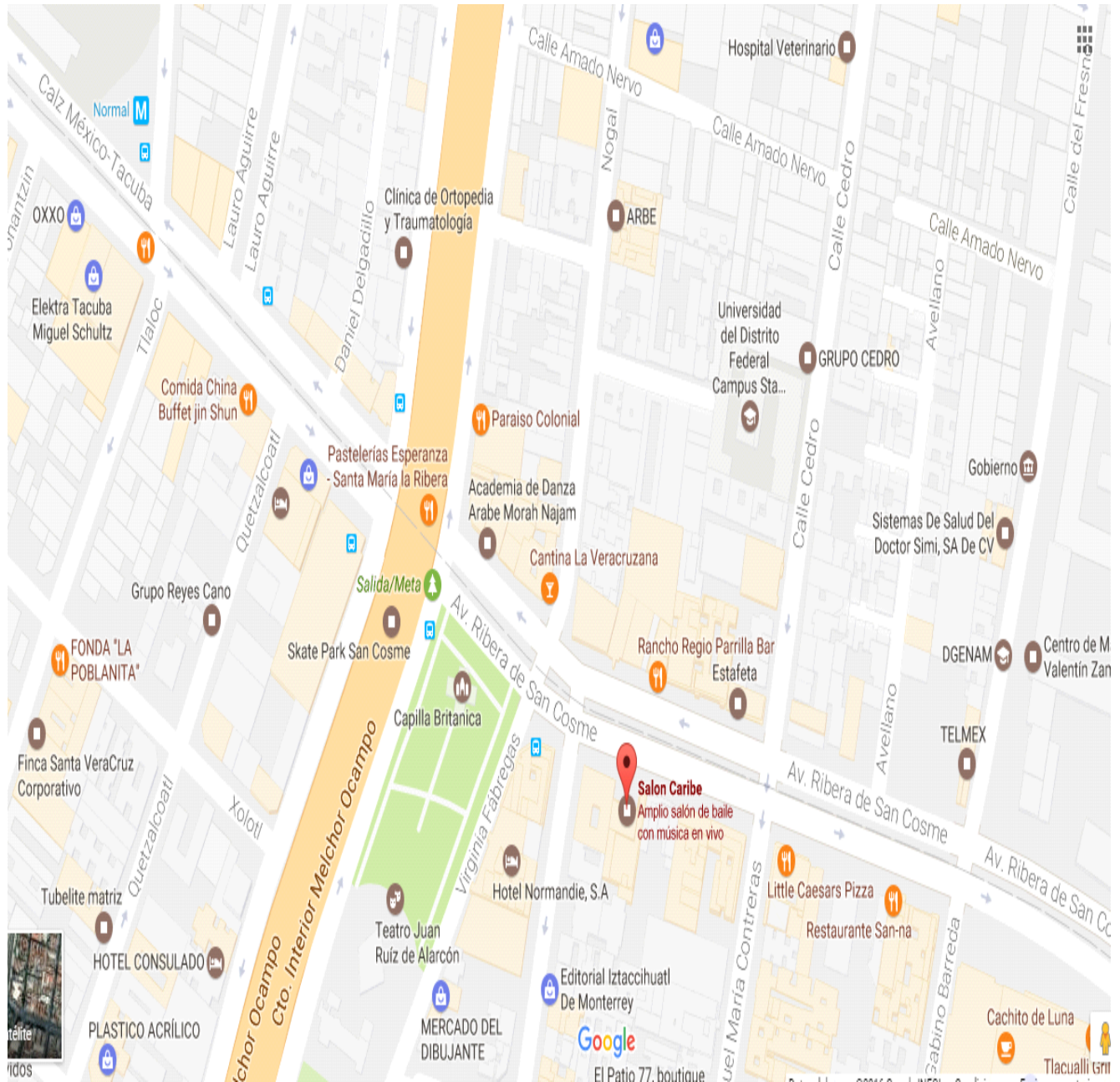
Ofrecerá un lugar adecuado con piso de duela, amplio, limpio y agradable, con buena ventilación e iluminación para que el alumno tenga un mejor rendimiento, se contará con asesoría personalizada para cualquier duda.

1.3 Área de influencia de la Academia de Baile LatinosSon

Los elementos geográficos que arrojaran los datos del área de influencia son de suma importancia ya que delimitaran el sector al cual se dirigirá el proyecto y así realizar una toma de decisión de manera asertiva.

La Avenida Rivera de San Cosme es una avenida principal con gran afluencia de personas, el mercado para esta actividad es susceptible de incrementar en tanto los usuarios vayan observando y conociendo las características de la Academia de Baile. Dentro del área de influencia se encuentran salones de baile como Salón Caribe, metro Normal y metro San Cosme, así como zonas corporativas.

Imagen No. 1 Ubicación Academia de baile LatinosSon



Fuente: <https://www.google.com.mx/maps>

1.4 Análisis de la demanda de la Academia de Baile LatinosSon

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específicamente a un precio determinado”¹La importancia de este estudio radica en conocer cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes o servicios que se ofrecerán y a qué precio. En este análisis de la demanda se debe estudiar los tipos de consumidores a los que se requiere vender los productos o servicios, saber que niveles de ingresos tienen para considerar sus posibilidades de consumo.

Así mismo conocer los gustos y preferencias, ya que hay diferentes tipos de consumidores que no siempre responden a un nivel de ingresos que les permita consumir como lo pueden hacer en su caso estratos económicos con un mayor poder adquisitivo, pero con gustos distintos. El proyecto de la Academia de baile se enfoca principalmente en instruir a bailar a personas desde los 12 años de edad hasta personas de edad avanzada con la convicción de aprender a bailar.

Para estimar y proyectar la demanda nos basaremos en la encuesta aplicada en el área de influencia y en la utilización del servicio como medio de entretenimiento, necesario para conocer los hábitos, costumbres y preferencias de los alumnos.

1.4.1 Perfil del alumno

Es un elemento básico para diseñar servicios de información para planear cualquier servicio. El perfilamiento involucra el proceso de recopilación de información específica del usuario durante la interacción con él, lo cual es usado para entregar contenidos y servicios apropiados, hecho a la medida de las necesidades del usuario. El objetivo es evaluar simultáneamente la cantidad de consumidores que podrían adquirir mi bien o servicio con base al siguiente cuestionario.

¹Baca Urbina. “Evaluación de proyectos de inversión”. McGraw Hill. P 17

ANEXO 1. Encuesta de la Academia de Baile LatinosSon

1. EDAD: 2. SEXO:

3. OCUPACION:
 PROFESIONISTA
 ESTUDIANTE
 OTRO EMPLEADO
 COMERCIANTE

4. ¿Te gusta bailar?
 Sí Algunas veces No

5. ¿Ocuparias como medio de esparcimiento aprender a bailar?
 Sí Algunas veces No

6. ¿ Si su domicilio se encuentra lejos de la Academia de Baile pero cerca de su zona de trabajo asistirías a las clases de baile?
 Sí Algunas veces No

7. ¿Con que frecuencia asistes a clases de baile?
 De 2 a 3 veces por semana Una vez a la quincena Una vez al mes

8. Del 1 al 10 que Estilo te gusta mas siendo 10 ME GUSTA MUCHO AL 1 ME GUSTA POCO y en que horario asistiría?		
	GUSTO POR BAILAR	Horario
Clases de Salsa Libre		
Clases de Salsa en Línea		
Clases de Cumbia		
Clases de Guaracha		

9. ¿En que colonia vive? _____

Los resultados de la encuesta acerca de la evaluación de la Academia de Baile, son los siguientes.

Cuadro No. 1

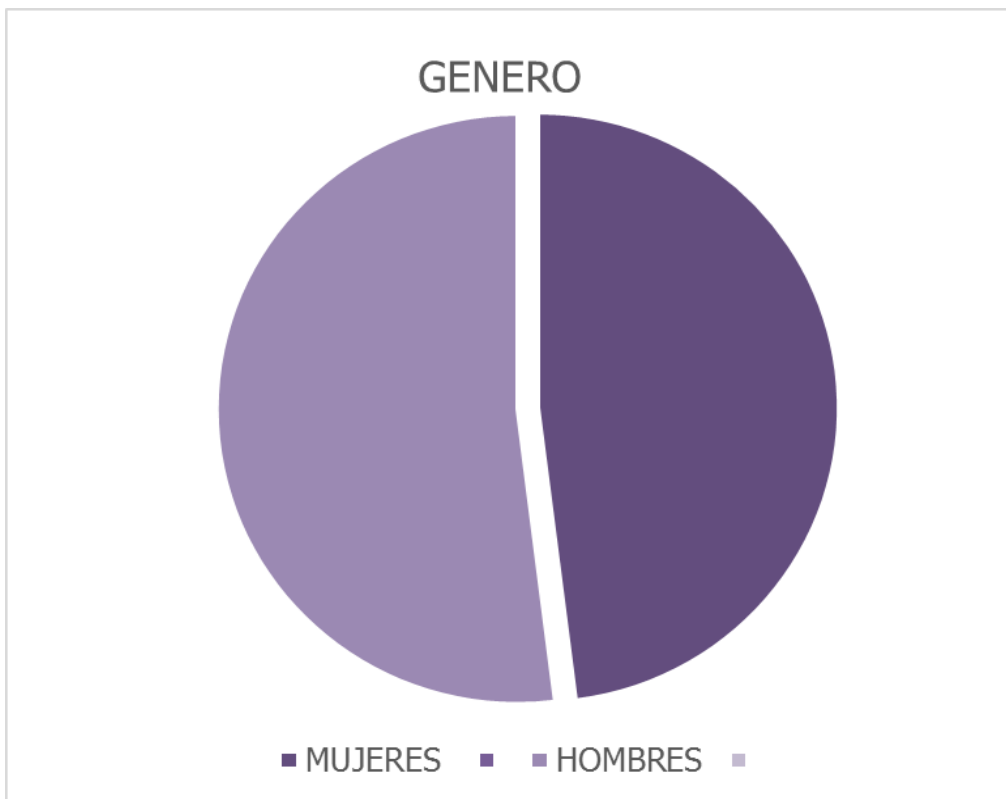
PERFIL DEL ALUMNO				
CONCEPTO	RESULTADOS			
GÉNERO	MUJERES		HOMBRES	
	48%		52%	
EDAD	10 años		65 años	
OCUPACIÓN	Estudiantes	Profesionistas	Empleado	Comerciante
	35%	25%	20%	25%
LUGAR DE RESIDENCIA	Colonia Santa Maria la Ribera	Col San Rafael	Col Agricultura	

Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

a) Género

Del total de los entrevistados se muestra que el 52% son mujeres el 48% son hombres, por lo que referente a la Academia de Baile el género es equilibrado.

Gráfica No. 1

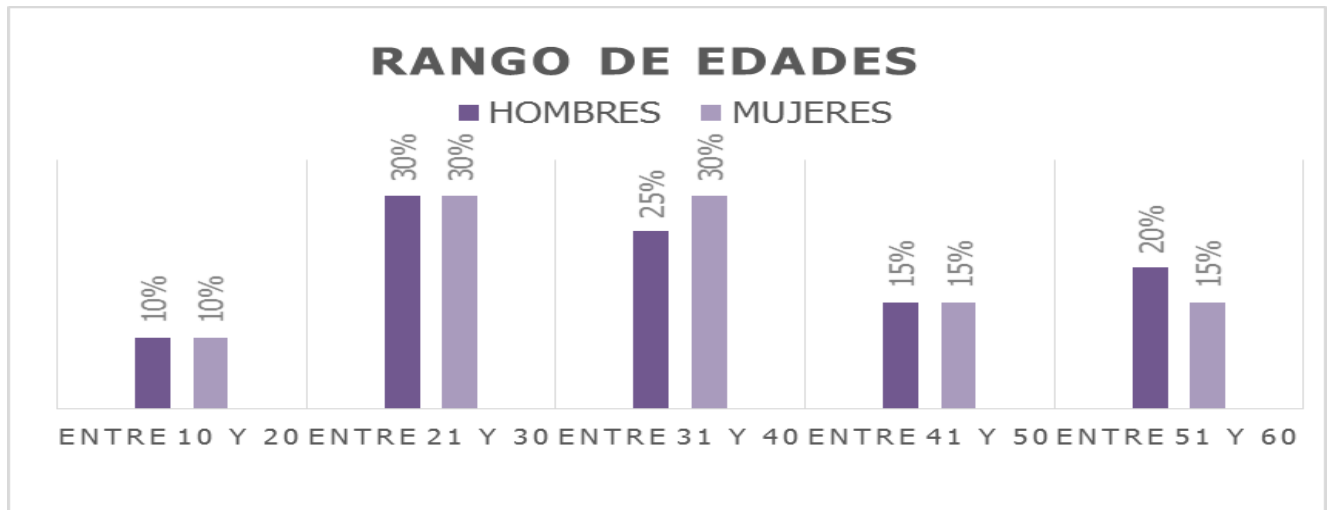


Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

b) Edad

La encuesta se aplicó a hombres y mujeres con un rango de edad de 10 a 60 años, los resultados obtenidos son: 10% tiene entre 10 y 20 años, el 60% entre 21 y 40 años, y el 30% entre 41 y 60 años, según la gráfica correspondiente.

Gráfica No. 2



Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

c) Lugar de residencia

Los cuestionarios se aplicaron en el área de influencia anteriormente delimitada, los cuales nos dieron como resultados que el 50% reside en la Colonia Santa Maria la Ribera, el 30% en la Colonia San Rafael, y el 20% en la Colonia Agricultura.

Gráfica No. 3



Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

d) Ocupación

Con referencia a la ocupación los resultados que se obtuvieron de la encuesta fueron: 35% de los entrevistados son estudiantes, el 25% son profesionistas, el 20% son empleados y el 25% comerciantes.

Gráfica No. 4

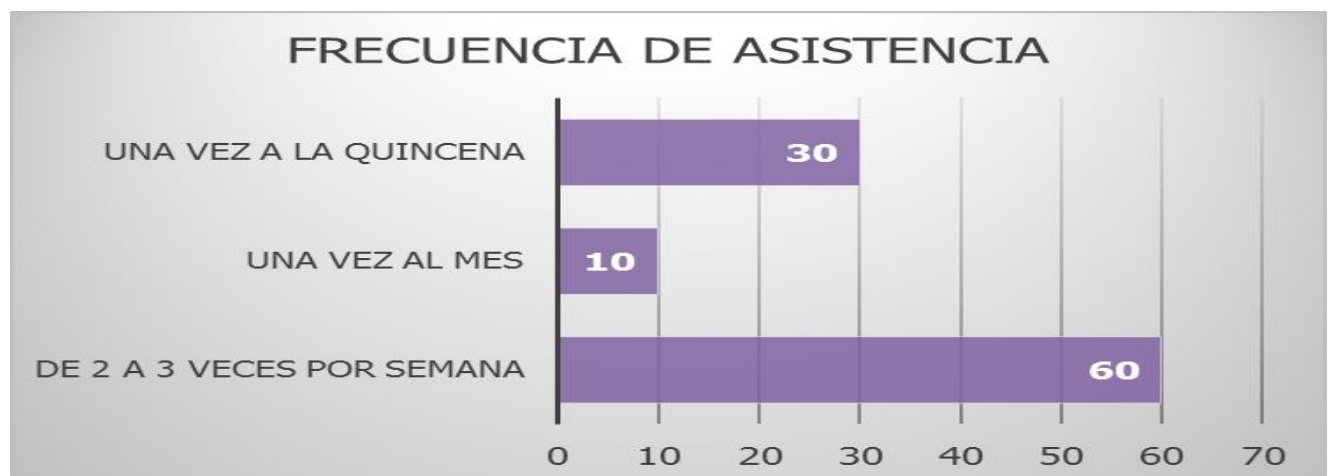


Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

e) Frecuencia con que se utiliza la academia de baile

Al analizar las encuestas realizadas podemos concluir que el 60% de los entrevistados utiliza el servicio de clases de baile de 2 a 3 veces por semana, el 30% lo hace una vez a la quincena y el 10% una vez al mes.

Gráfica No. 5



Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

f) El servicio más interesante

De acuerdo a los resultados de la encuesta el género que más agrado, fue salsa libre con un 30% debido a que es el baile social más utilizado, guaracha y cumbia con el 25% respectivamente y el 20% de salsa en línea. Es importante mencionar que todos los géneros tuvieron en general una buena aceptación.

Gráfica No. 6



Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta

Los horarios en que más se acude a la práctica del servicio son los fines de semana y son por la tarde debido a los horarios de trabajo y también a que la actividad es de esparcimiento. La Academia de Baile contará con 2 profesores por turno, con 10 horas de servicio al día, por lo tanto, se cuenta con 60 horas a la semana.

1.5 Análisis de la oferta de la Academia de Baile LatinosSon

El objetivo del análisis de la oferta, es determinar la forma en que la demanda analizada esta y será satisfecha por la oferta actual y futura. La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos. Cuando se habla de oferta se hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un

mercado bajo unas determinadas condiciones. El precio es una de las condiciones fundamentales que determina el nivel de oferta de un determinado bien en un mercado.

1.5.1 Localización de establecimientos de esta índole (comparación de establecimientos)

En el área de influencia delimitada anteriormente, no se cuenta con establecimientos que brinden el servicio de clases de Baile. En la búsqueda de este servicio, se encontraron cuatro establecimientos que cuentan con características similares al del proyecto, pero se encuentran fuera del área de influencia del proyecto. Dichos establecimientos se encuentran ubicados en:

Cuadro No. 2

ESTABLECIMIENTO	DIRECCIÓN
SOCIALES ROMO ACADEMIA DE BAILE AZUL Y ORO	Dr. Enrique González Martínez #5 3er. Piso Esq. Av. Ribera de San Cosme Col. Santa María la Ribera
SALON CANDELA	Puente de Alvarado #10 Entre Zaragoza y Eje 1 Poniente Guerrero Col. Tabacalera Tel. 5566 4404
CENTRO DE CONVENCIONES TLATELOLCO	Manuel González No.171, col. San Simon Tolnahuac, Entre Lerdo y Eje Central Delegación Cuauhtemoc México D.F. C.P. 06920

Fuente: Elaboración propia

1.5.2 Capacidad Instalada

La capacidad instalada con la que cuentan estos establecimientos es la siguiente:

Cuadro No. 3

ACADEMIAS	TELEFONO	PROFESORES	ESTILOS	ESPEJOS	BAÑO	PISO
SOCIALES ROMO ACADEMIA DE BAILE AZUL Y ORO	SI	2	SALSA CUMBIA	SI	SI	DUELA
Fuente: Elaboración propia SALON CANDELA	NO	3	SALSA ON1, CUMBIA, SALSA, BACHATA, TANGO, COREOGRAFÍAS PARA XV AÑOS.	SI	SI	CONCRETO
CENTRO DE CONVENCIONES TLATELOLCO	SI	2	SALSA DANZON	SI	SI	LOSETA

Fuente: Elaboración propia

En comparación con estos establecimientos, la academia de baile (proyecto) cuenta con teléfono, los estilos que maneja son diferentes a los que usualmente se conocen, hay una preferencia por personas más jóvenes a diferencia de salón candela por ejemplo que se enfoca más a personas de tercera edad.

1.6 Política de precios

En este caso, el precio se podría definir como la cantidad monetaria que las personas están dispuestas a pagar por el servicio. El precio es una señal que guía tanto a las empresas como a los consumidores, pues indica cuánto pueden y quieren pagar las personas y ofrecer las empresas. Mientras más abundante sea un bien, el precio bajará y, por lo tanto, la demanda subirá, lo contrario sucede cuando el bien es escaso, pues el precio sube y la demanda baja.

Para determinar la política de precios fue necesario analizar la demanda y la oferta de los establecimientos similares. El Precio existente en el mercado local determina los precios de los servicios, se tomó como referencia las tarifas de los establecimientos que ofrecen servicios similares. A continuación, se muestran los precios que la competencia cobra en los diferentes servicios que proporciona:

Cuadro No. 4

LISTA DE PRECIOS POR SERVICIO DE LAS DIFERENTES ACADEMIAS				
ACADEMIAS/ESTILO	CLASES DE Salsa Libre	CLASES DE Salsa en Línea	CLASES DE Cumbia	CLASES DE Guaracha
SOCIALES ROMO ACADEMIA DE BAILE AZUL Y ORO	50,00	80,00	40,00	80,00
SALON CANDELA	30,00	NO	50,00	NO
CENTRO DE CONVENCIONES TLATELOLCO	50,00	NO	40,00	NO
LATINOSSON	50,00	60,00	40,00	60,00

Fuente: Elaboración propia

El precio estimado en función de la demanda se calculó tomando en cuenta las respuestas de los encuestados sobre el precio que estuvieran dispuestos a pagar por el servicio. Los resultados de la encuesta se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 5

PRECIOS CON BASE A LA ENCUESTA REALIZADA	
SERVICIO	PRECIO (pesos)
Clases de Salsa Libre	50,00
Clases de Salsa en Línea	60,00
Clases de Cumbia	50,00
Clases de Guaracha	80,00

Fuente: Elaboración propia

Con los datos anteriores se determinaron que los precios de los servicios serán los siguientes, permitiendo establecer el mejor precio para atraer al mercado de la competencia y ser una nueva y novedosa opción para los alumnos:

Cuadro No. 6

PRECIOS DE LA ACADEMIA DE BAILE LATINOSSON	
LATINOSSON	PRECIO (pesos)
Clases de Salsa Libre	50,00
Clases de Salsa en Línea	60,00
Clases de Cumbia	40,00
Clases de Guaracha	60,00

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 2. ESTUDIO TÉCNICO

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

Cumple la función de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes. Una de las conclusiones más importantes derivada en este estudio, es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De esta manera, con el estudio técnico se podrá obtener los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se precisará su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para que el desarrollo de las operaciones se efectúe de manera normal, en consideración a las normas y principios de la administración de la producción.

Por ello en este estudio se analizan los siguientes aspectos:

- Localización
- Tamaño o capacidad
- Programación arquitectónica
- Análisis de las áreas de construcción

2.1 Localización

Con el objeto de guiar la ubicación geográfica del proyecto, en el cual se hace una descripción de las características generales, se dividió a esta en tres niveles. Macro

localización, Micro locación y Ubicación. La Academia de Baile se ubicara en Av. Rivera de San Cosme # 142 Col. San Rafael, Ciudad de México

La Ciudad de México anteriormente conocida como Distrito Federal, es una entidad federativa mexicana, considerada la capital del país. Se encuentra en el valle de México a una altitud media de 2240 metros. La Ciudad de México tiene una superficie de 1495 kilómetros cuadrados y se divide administrativamente en dieciséis demarcaciones territoriales. Su población es de alrededor de 8.9 millones de habitantes, sin embargo, cuando se considera que la Zona Metropolitana del Valle de México suma una población de más de 21 millones de habitantes, posicionándola como una de las mayores aglomeraciones urbanas del mundo.

Colinda al Norte, Este y Oeste con el estado de México y al Sur con el estado de Morelos.

Imagen No. 2 Mapa de la Ciudad de México



Fuente: <https://www.google.com.mx/maps>

2.1.1 Nivel Macro

En este nivel de macrolocalización se contempla el análisis del estado, región y/o zonas urbanas. De esta manera aquí se señala la delegación donde se ubicará la Academia de Baile y sus colindancias.

La delegación Cuauhtémoc es una de las 16 delegaciones en que se encuentra dividida la Ciudad de México. Colinda al norte con las delegaciones Azcapotzalco y Gustavo A. Madero, al sur con las delegaciones Iztacalco y Benito Juárez, al poniente con la delegación Miguel Hidalgo y al oriente con la delegación Venustiano Carranza. Esta demarcación abarca un total de 34 colonias.

La delegación Cuauhtémoc es el corazón de la Ciudad de México, y en ella se encuentra su Centro Histórico. La superficie de la delegación es de 32.44 km cuadrados, lo que representa el 2.1% del área total de la Ciudad de México. La población asciende a los 521 348 habitantes. Por la delegación Cuauhtémoc transitan alrededor de 5 000 000 de personas (población flotante).

Imagen No. 3 Mapa de la Delegación Política de la Ciudad de México. Cuauhtémoc



Fuente: [google.com.mx/maps](https://www.google.com.mx/maps)

Esta delegación toma su nombre del último tlatoani mexica, quien reorganizó al ejército y al pueblo contra el ataque de los conquistadores. Cuauhtémoc es un nombre náhuatl proveniente de las voces cuauhtli, «águila», y témoc, «que baja» o «que cae», como modo de aludir al sol (el águila) en el atardecer.

El 29 de diciembre de 1970, la Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal dividió su territorio en 16 delegaciones, una de las cuales fue Cuauhtémoc, considerada el corazón de la Ciudad de México.²

Desde entonces la delegación Cuauhtémoc, considerada el corazón de la Ciudad de México, es un cuerpo político muy complejo; en sus calles se mezclan la nostalgia del mundo prehispánico, el clásico virreinal y las edificaciones modernas, como símbolo de un nuevo equilibrio, que le han dado el título de riquezas que construyen nuevas formas de relacionarse con el comercio y los negocios. Las actividades mercantiles, instituciones públicas y privadas, culturales, sociales han hecho posible que sea la séptima economía del país, pues aporta el 4.6 % del Producto Interno Bruto Neto, concentra el 36 % del equipamiento y el 40 % de la infraestructura cultural del DF.

Población

- Población total: 532,553
- Población económicamente activa: 237,117
- Viviendas particulares 173 804
- Número de manzanas: 2,627

Principales plazas, parques y jardines

Estas áreas representan el 3% del territorio de la Delegación. No existen suficientes parques urbanos que atiendan las necesidades de su población, empleados y visitantes, provocando la saturación de los jardines y parques vecinales existentes. Se distinguen cuatro parques y jardines urbanos: Alameda Central, Parque General San Martín (conocido como el Parque México), Parque España y Ramón López Velarde, y la Alameda de Santa María la Ribera,

considerados como áreas de valor ambiental; en conjunto conforman una superficie de 6.25 hectáreas. Los parques y jardines públicos vecinales cumplen una función social y recreativa, que representa una superficie de 63.93 hectáreas. Es importante señalar que muchas de las plazas y espacios públicos importantes se ubican dentro de los polígonos de conservación patrimonial, por lo cual los criterios de intervención y remodelación deben tomar en cuenta la normativa en materia de conservación. En general tanto las plazas como las áreas verdes, parques y jardines se encuentran en buen estado de conservación.

- Plaza del Rock and Roll. Esta plaza comenzó sus actividades el sábado 2 de junio del año 2002, siendo su sede original el Monumento a la Revolución; en un horario de 16:00 a 18:00hrs. Cada sábado la gente se reunía para ir a bailar y disfrutar con los más renombrados grupos rocanroleros de antaño así como con los de nueva creación. El día de la inauguración de la plaza se presentó el grupo "Los CrazyBoys" y a partir de ese momento desfilaron en esta plaza las grandes figuras de este género Hoolligans y los hermanos Carrión, los Louds Jets, los Crazy Kings, babyBatiz, Javier Bátiz, las Estrellas, los Teen Tops, los Sparks, entre otros. También ha servido de plataforma para la proyección de grupos de nueva creación. Posteriormente se amplió el horario, siendo este de 15:00 a 20:00hrs. La razón de esto no tuvo que ver con los usuarios sino con el costo de sonorización de los grupos; ya que los contratos mínimos eran por 5hrs, aunque sólo se emplearan 1 o 2 hrs. Con la remodelación que se llevó a cabo en el Monumento a la Revolución, la plaza del rock and roll se trasladó a la delegación Cuauhtémoc, donde hasta la fecha continúa. Normalmente tienen música en vivo 1 o 2 veces por mes, ya que los grupos que se presentan vienen, desde hace varios años, de manera gratuita.
- Plaza de la Trova. En la ciudad de México convergen desde hace años diversas formas de hacer "canción", desde los boleros románticos, hasta la bucólica lírica rupestre pasando por el mensaje social del canto nuevo etc. Es "La trova" como se le identifica al conjunto de estos movimientos líricos y musicales de carácter poético y propositivo. Los espacios para la promoción y difusión de esta música son tremendamente limitados para una ciudad tan grande y con tantos exponentes locales y alocados de fuera, para las

generaciones anteriores y prolíficas y para en sinnúmero de jóvenes que desenfundan sus guitarras para engrosar el cancionero popular del Distrito Federal. De ahí la importancia de impulsar "La Plaza de la Trova" como un espacio oficial y sin exclusiones donde difundir el vasto trabajo de los compositores mexicanos, en dicha plaza se pretende generar un espacio fijo y constante donde el artífice de la canción encuentre un punto no solo de difusión y convivencia con el público y otros creadores, sino que también genere su propio mercado para la venta de sus productos discográficos y de contrataciones.

- Plaza del Danzón, aunque el evento de Danzón nace en 1995 (entre finales de octubre y principios de noviembre), es hasta el 27 de enero de 1996 cuando se inaugura la Plaza de la Ciudadela como la Primera Plaza del Danzón al aire libre en la ciudad de México. Esta plaza, al igual que muchas en ese momento, tenía como objetivo ser rescatada para el uso de la comunidad; enfocándose en este caso en particular, en el otro objetivo que era dar un espacio de recreación para los adultos mayores; población que era relevante y que recibía la atención a través de programas de diferente índole por parte de las autoridades. El festejo de cada aniversario, ha consistido en una muestra danzonera por parte de diferentes grupos tanto del Distrito Federal como del interior de la República. El pasado 27 de enero de 2014, se cumplieron 18 años, en este aniversario, por primera vez, se presentó una rutina colectiva; por parte de algunos de los asistentes a la ciudadela a la una de la tarde.

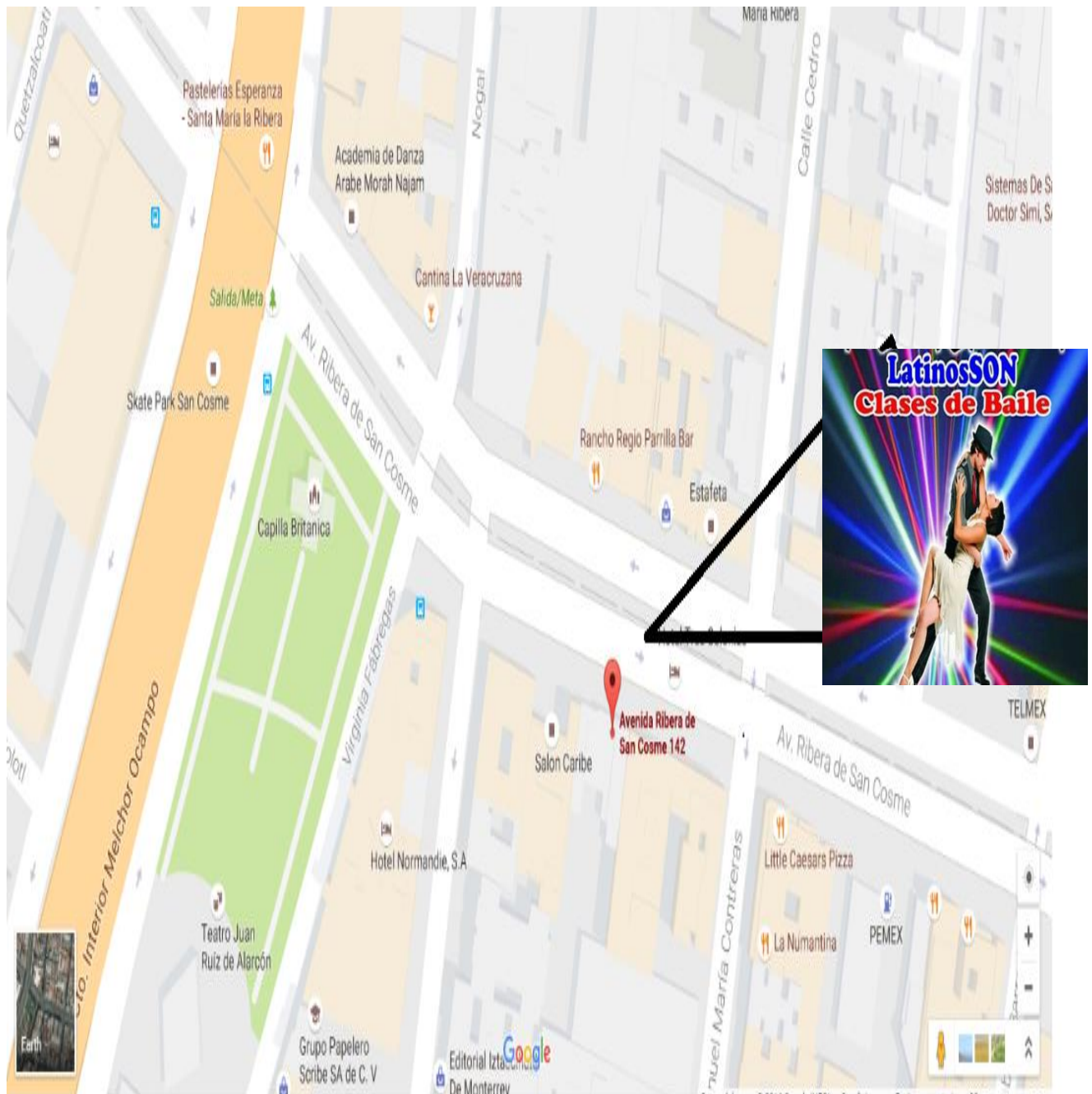
2.1.2 Nivel Micro

En este apartado se hace una descripción más detallada mencionando la colonia, calle y el número del terreno donde se instalará el proyecto.

La Academia de Baile se ubicará en la Colonia. San Rafael, Av. Rivera de San Cosme # 142, que se encuentra en la Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México, Código Postal 06470. Sus principales vías de acceso son Avenida Rivera de San Cosme, Metro Normal y San Cosme, así

como el Circuito Interior Melchor Ocampo que permite llegar fácilmente al establecimiento, se eligió esta zona ya que está rodeado de salones de baile y oficinas corporativas.

Imagen No. 4 Mapa de establecimiento de la academia de baile LatinosSon



Fuente: <https://www.google.com.mx/maps>

2.2 Plano arquitectónico y análisis de las áreas de la academia de baile

El local cuenta con una planta baja con entrada a pie de calle con un total de 110 m², se creó un primer espacio para la recepción, una amplia sala de espera-reunión, sala de baile y sanitarios. El área física de la Academia de Baile se distribuye como se aprecia en el siguiente plano de áreas.

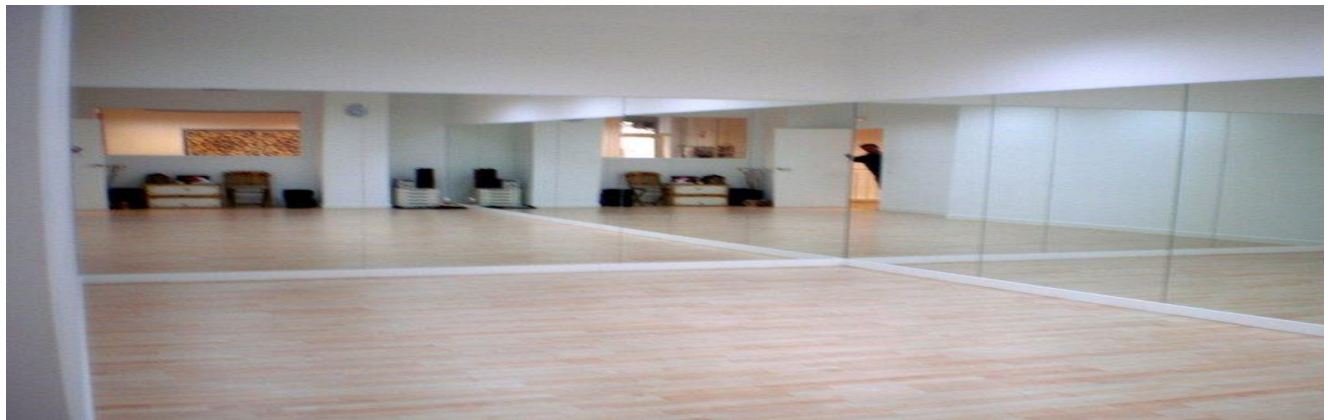
Imagen No. 5 Plano arquitectónico de la academia de baile



2.2.1 Sala de baile

El espacio en el que se enseñara a los alumnos los estilos de salsa libre, salsa en línea, guaracha y cumbia tendrá un espacio de 80 m², el piso está diseñado con piso de duela para un mejor rendimiento, espejos en las paredes para que puedan observarse y mejorar su técnica.

Imagen No. 6 Sala de baile de la academia de baile



Fuente: Página web prezi

2.2.2 Sala de espera

Espacio acogedor, donde el alumnado pudiese reunirse antes o después de las clases, tendrá un espacio de 20 m² dejando un gran ventanal de visualización hacia el aula contigua para que se puedan ver otras clases que se desarrollan en el centro.

Imagen No. 7 Sala de espera de la academia de baile



Fuente: Página web prezi

2.2.3 Sanitario

El sanitario es para uso de los alumnos y profesores, el mismo puede ser utilizado como vestuario para aquellos alumnos que vengan de sus actividades laborales.

Imagen No. 8 Sanitario



Fuente: Página web prezi

2.2.4 Recepción

La recepción está conformada por un escritorio perimetral y una silla, el equipo de cómputo e impresora para proporcionar información a las personas interesadas, así como registrar a los alumnos que ya asisten a las clases.

Imagen No. 9 Recepción de la academia de baile



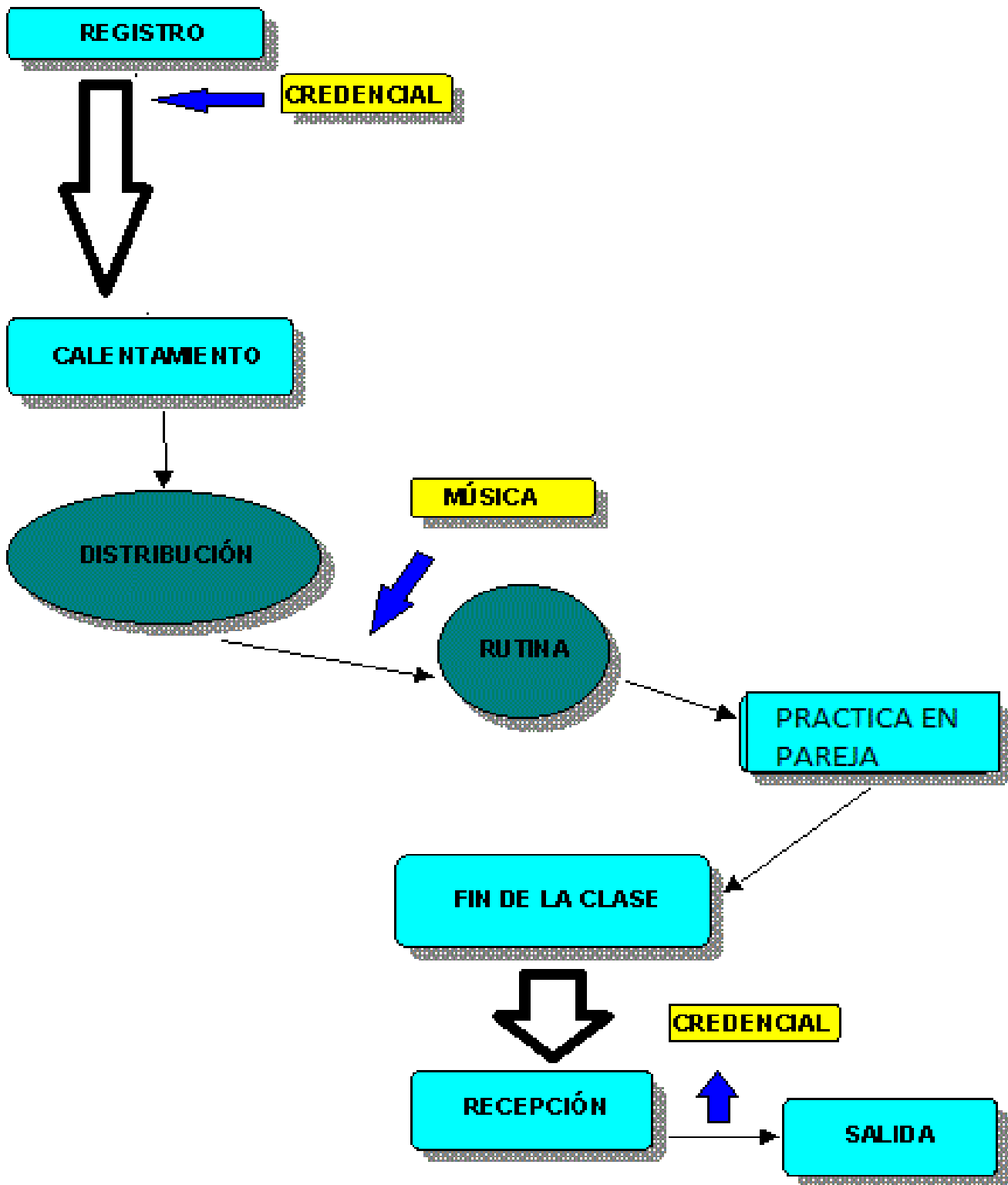
Fuente: Página web prezi

2.3 Estructura del servicio

A continuación se describen las actividades requeridas para la prestación de los servicios proporcionados a cada alumno, desde el momento en que llega a la academia hasta que se retira.

- ✓ Registro: Al ingresar el alumno a la academia, se recibe cordialmente al alumno y se le asigna un lugar. Se le da la bienvenida y se registra la hora de entrada.
- ✓ Credencial: Se les asigna una credencial para proporcionarles promociones y mantener el orden de los alumnos por nivel y estilo.
- ✓ Calentamiento: se realiza una pequeña rutina de calentamiento estiramiento para que relajen el cuerpo, además de ser indispensable para cualquier actividad física.
- ✓ Distribución: Consiste en distribuir a los alumnos de acuerdo al nivel y estilo en el que se encuentren inscritos.
- ✓ Música: Se tienen contemplados que canciones se ensayaran tanto para la rutina como para la práctica en pareja.
- ✓ Rutina: Consiste en mostrar pasos nuevos a los alumnos y que entren en coordinación.
- ✓ Práctica en pareja: Se muestran 3 vueltas y se practican los pasos que se mostraron en la rutina.
- ✓ Fin de la clase: Por último se hace la cuenta al alumno, correspondiente al estilo en el que ingreso, se despide del alumno invitándolo a regresar.

Diagrama No. 1 Actividades de la academia de baile



Fuente: Elaboración propia

2.4 Comercialización

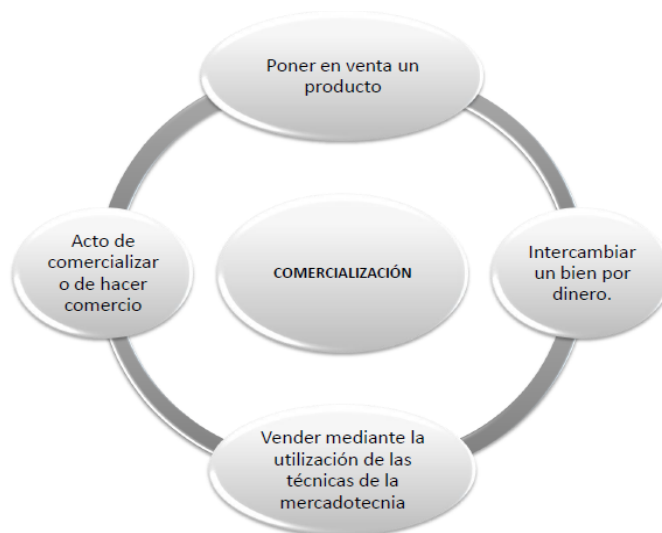
La comercialización contempla todas las actividades que la Academia de Baile debe realizar para crear y promover el servicio de acuerdo a la demanda de los clientes actuales y potenciales. Una adecuada comercialización debe basarse en las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores potenciales utilizando los canales apropiados. Por lo que es necesario ayudarse de un plan de mercadotecnia que esté integrado por: imagen del servicio, política de operación y venta, política de precios, estrategias de promoción y publicidad y canales de comercialización.

Algunas preguntas que nos pueden apoyar para determinar de manera más asertiva son las siguientes:

- ¿Son los canales de distribución actuales los más apropiados para llegar al cliente objetivo?
- ¿Qué nuevos canales en desarrollo debiera considerar?
- ¿Estamos leyendo y excediendo las expectativas de nuestros canales en forma efectiva?
- ¿De qué manera se desempeñan nuestros productos dentro de cada canal y con respecto a nuestros competidores?

Una forma de poder simplificarlo lo muestra el esquema siguiente:

Diagrama No. 2 Comercialización



Fuente: Elaboración propia

2.5 Imagen del servicio

La imagen de cualquier establecimiento es muy importante para los clientes, por lo cual la Academia de Baile tendrá las siguientes características:

El nombre de la Empresa LatinosSon con eslogan "Ven y baila con nosotros"

- Calidad en el servicio: Es indispensable proporcionar al cliente una atención amable y rápida.
- Higiene: Es necesario proporcionar una excelente limpieza en todas las zonas, para la buena presentación de la academia de baile así como de los profesores que impartirán las clases.
- Personal capacitado: El personal debe de estar capacitado para cualquier duda que tengan los alumnos.
- Atención personalizada: El personal debe de atender las necesidades específicas de los alumnos.
- Mantenimiento adecuado: El buen estado de las instalaciones y equipos darán un mejor rendimiento.

El volante para la publicidad será el siguiente:

Imagen No. 10



Fuente: Elaboración propia

2.6 Estrategias de promoción y propaganda

Promocionar es un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye aspectos, como: la publicidad y la promoción de ventas, A partir de un adecuado programa de promoción, se puede dar a conocer un producto o servicio e incrementar el consumo del mismo. La propaganda implica una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta. Su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas.

Para lograr esta meta, el empresario debe poner énfasis en:

- Animar a los posibles compradores a buscar el producto o servicio que se les ofrece.
- Ganar la preferencia del cliente.

Por estos motivos la Academia de Baile dará a conocer sus servicios por medio de volantes, carteles alusivos, mantas, etc. La experiencia nos muestra que el medio de información más efectivo es a través de las recomendaciones que den los propios alumnos de la Academia de Baile.

Como acciones de publicidad se realizarán actividades como:

- Volantear en el área de influencia, ya que en esta se encuentra el Salón de Baile Caribe, Metro Normal y metro San Cosme.
- Promocionar alumnos 2 x 1 en mujeres
- Facebook
- Realizaran concursos
- Promocionar en páginas web como Viva anuncios y Segunda mano
- Tarjetas de presentación
- Paquetes de mensualidad
- Exhibiciones

CAPÍTULO 3. ESTUDIO ECONÓMICO

En este capítulo se pretende obtener el monto de los recursos con los que contara la Academia de Baile para que empiece a operar, esta información servirá como parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica. El análisis económico muestra la estructura y evolución de los resultados de la empresa (ingresos y gastos) y de la rentabilidad de los capitales utilizados.

3.1 Estudio de inversión

Las inversiones determinaran los importes respectivos y están determinadas por tres aspectos; gastos fijos necesarios para conformar la infraestructura física (como maquinaria, equipos, terreno, edificios, instalaciones, etc.) y diferidos (impuestos que deben ser pagados) que le permite al proyecto transformar un conjunto de insumos en un producto o servicio.

Desde el punto de vista económico las inversiones se clasifican en:

- Inversiones fijas,
- Inversiones diferidas y en
- Capital de trabajo

“Se entiende por activos fijos los bienes de propiedad de la empresa, tales como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se les llama “fijo” por qué la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello ocasione problemas a sus actividades productivas”². Estas inversiones están sujetas a la depreciación que les impone la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Las Inversiones diferidas son las que se realizan en bienes y servicios intangibles que se realizan para llevar a cabo las operaciones de la empresa, desde el surgimiento de la idea hasta su ejecución y puesta en marcha, pero no intervienen directamente en la producción.

² Baca Urbina. Evaluación de proyectos” Segunda Edición. Pág. 169

Las cuales se recuperan en el largo plazo y se amortizan de acuerdo a lo estipulado por la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

El Capital de trabajo se refiere a los recursos requeridos por la empresa para operar en condiciones normales, o sea, pagar nóminas, compromisos con proveedores, etc., por el tiempo que sea necesario en tanto los ingresos son suficientes para solventar los gastos totales.

Las Inversiones fijas y diferidas se efectúan previamente a la operación de la Academia de Baile, mientras que la inversión en capital de trabajo se hace al momento de iniciar las operaciones.

3.1.1 Inversión fija

La inversión fija contempla la inversión en activos fijos tangibles, como el acondicionamiento del local, adquisición del mobiliario y equipo para iniciar operaciones.

3.1.1.1 Acondicionamiento

En relación al acondicionamiento se cuenta con una superficie de 110m² que será remodelada para realizar el proyecto de la Academia de Baile, el cual tiene un importe total de inversión de \$71,250.

En el cuadro siguiente se detalla las áreas que conformaran la Academia de Baile. (sala de espera, recepción, sala de baile y sanitarios).

Cuadro No. 8

ACONDICIONAMIENTO (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTOS DE INVERSIÓN	CANTIDAD m ²	PRECIO m ²	TOTAL
SALA DE ESPERA	15	500	7.500
RECEPCIÓN	15	350	5.250
SALA DE BAILE CON PISO DE DUELA	70	800	56.000
SANITARIOS	10	250	2.500
TOTAL ACONDICIONAMIENTO			71.250

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.2 Equipo de oficina

Este equipo tiene un importe total de \$6,200 IVA incluido, contiene el equipo que se utilizara en la sala de recepción, sala de espera, área de baile y el botiquín en caso de algún incidente.

Cuadro No. 9

EQUIPO DE OFICINA (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
SILLAS SALA DE ESPERA	8	400	3.200
SILLA RECEPCION	1	500	500
ESCRITORIO RECEPCION	1	1.300	1.300
CESTO PARA BASURA	2	50	100
VENTILADOR	1	600	600
BOTIQUIN	1	500	500
TOTAL EQUIPO DE OFICINA	15	3.350	6.200

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.3 Equipo de cómputo

Este equipo tiene un importe total de \$6,000 IVA incluido, el cual contiene equipo que se utilizara en la sala de recepción para mantener el control de los alumnos, pago de mensualidades e información al público en general.

Cuadro No. 10

EQUIPO DE COMPUTO (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
COMPUTADORA PARA RECEPCIÓN	1	5,000	5,000
IMPRESORA BLANCO/NEGRO	1	1,000	1,000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO	2	6,000	6,000

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.4 Maquinaria y equipo

Este equipo está integrado por la parte estética de la academia de baile como son los espejos, el equipo de audio y las medidas preventivas en caso de alguna emergencia, el costo asciende a \$18,000 IVA incluido.

Cuadro No. 11

MAQUINARIA Y EQUIPO (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ESPEJOS PARA EL SALON DE BAILE	8	1.000	8.000
EXTINTOR	1	3.000	3.000
LETRERO EXTINTOR	1	500	500
LETRERO SALIDA DE EMERGENCIA	1	500	500
CD'S Y DVD'S	10	100	1.000
EQUIPO DE SONIDO	1	5.000	5.000
TOTAL EQUIPO AUXILIAR	21	10.100	18.000

Fuente: Elaboración propia

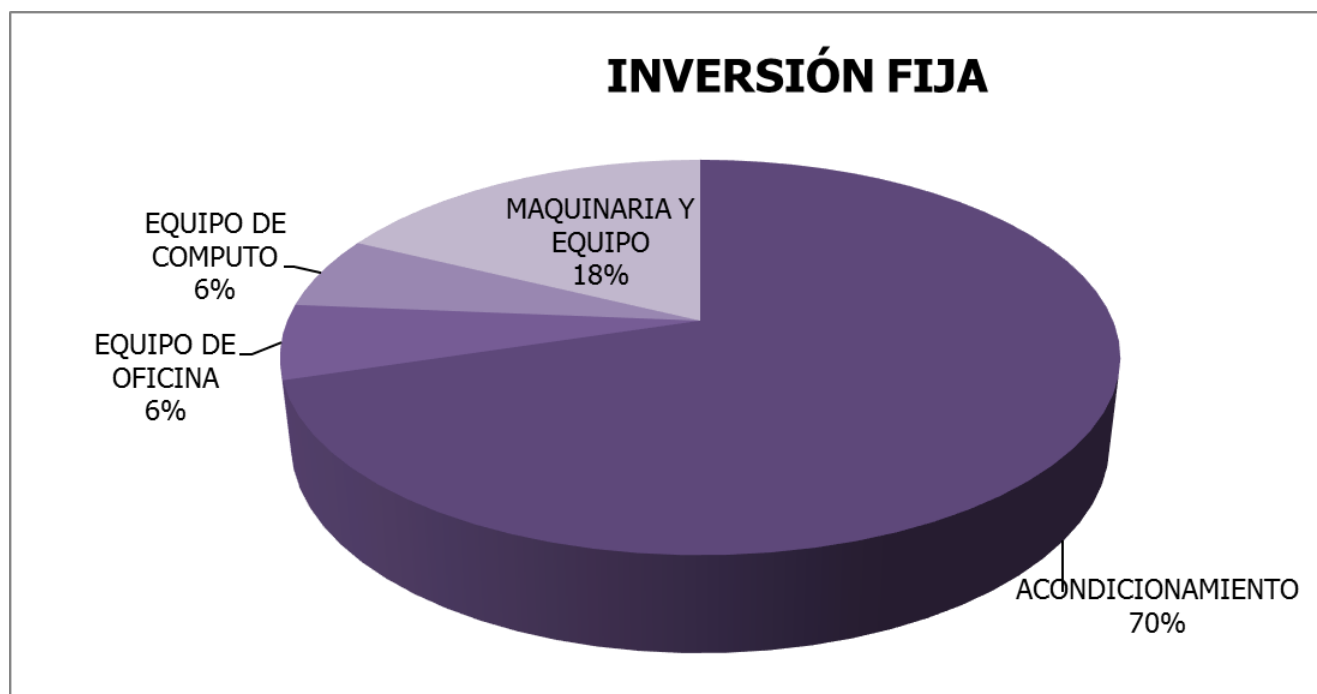
De acuerdo a los apartados que conforman la inversión fija se obtiene un total de \$101,405 IVA incluido. Tal como se muestra en el siguiente cuadro y gráfica se observa un 70% en el área de acondicionamiento debido al servicio que se ofrecerá pues la parte estética atrae en cierta medida a los alumnos.

Cuadro No. 12

INVERSIÓN FIJA (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
ACONDICIONAMIENTO	61.422	9.828	71.250
EQUIPO DE OFICINA	5.345	855	6.200
EQUIPO DE COMPUTO	5.172	828	6.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	15.517	2.483	18.000
TOTAL INVERSIÓN FIJA	87.457	13.993	101.450

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración Propia

3.1.2 Inversión diferida

Las inversiones diferidas son las que se realizan en bienes y servicios intangibles que se realizan para llevar a cabo las operaciones de la empresa, desde el surgimiento de la idea hasta su ejecución y puesta en marcha, pero no intervienen directamente en la producción. Las cuales se recuperan en el largo plazo y se amortizan de acuerdo a lo estipulado por la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Las inversiones diferidas están conformadas por los gastos de instalación, pago de licencias, imprevistos, constitución legal de la empresa y por la realización del estudio de preinversión

3.1.2.1 Estudio de preinversión

El estudio de preinversión está formado por cuatro estudios; Estudio de mercado, Estudio técnico y Estudio económico y Estudio financiero. El cual tiene un costo \$26,293 más IVA.

ESTUDIO DE PREINVERSIÓN
(Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
ESTUDIO DE PREINVERSIÓN	26,293	4,207	30,500

Fuente: Elaboración propia

3.1.2.2 Gastos de instalación

Su importe asciende a \$1,060 IVA incluido, el cual se desglosa en los gastos de contrato de luz, teléfono, Internet y trámites administrativos.

GASTOS DE INSTALACIÓN
(Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
CONTRATO DE LUZ	112	18	130
CONTRATO DE TELEFONO	216	34	250
CONTRATO DE INTERNET	155	25	180
TRAMITES ADMINISTRATIVOS	431	69	500
TOTAL	914	146	1,060

Fuente: Elaboración propia

3.1.2.3 Licencias

Las licencias conforman una parte importante del proyecto debido a que son permisos para que se empiece a operar de manera formal, tiene un costo de \$10.000 IVA incluido.

LICENCIAS

(Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
ESTUDIO DE PREINVERSIÓN	8.621	1.379	10.000

Fuente: Elaboración propia

3.1.2.4 Constitución legal

La constitución legal es el documento donde los dueños del proyecto determinan cada función con base al capital invertido, experiencia etc., su importe asciende a \$10.000 IVA incluido.

Cuadro No. 16

CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
ESTUDIO DE PREINVERSIÓN	8.621	1.379	10.000

Fuente: Elaboración propia

3.1.2.5 Imprevistos

Los imprevistos son un apartado de suma importancia ya que refleja gastos concurrentes y cubrirá contingencias físicas del Proyecto, su importe asciende a \$10.000 IVA incluido.

Cuadro No. 17

IMPREVISTOS (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
Imprevistos	8.621	1.379	10.000

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los apartados anteriores la inversión diferida está conformada por los gastos de instalación, imprevistos, licencias, constitución legal y por la realización del estudio de pre inversión la cual da un total de \$61.560 IVA incluido, según la gráfica correspondiente el estudio de pre inversión asciende a un 50% lo que muestra que este es uno de los apartados más importantes ya que a través de este estudio se verificará si la empresa será viable.

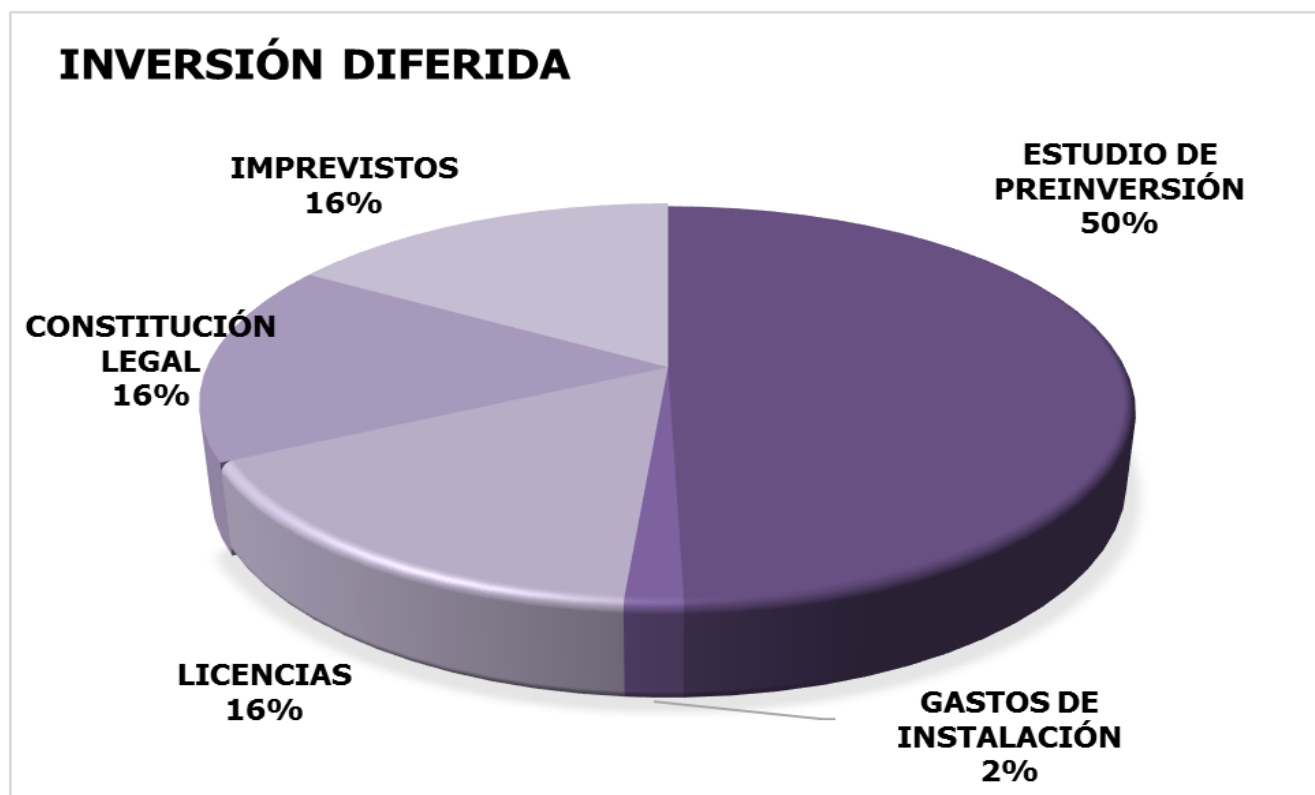
INVERSIÓN DIFERIDA
(Cifras expresadas en pesos)

Cuadro No. 18

CONCEPTO	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL
ESTUDIO DE PREINVERSIÓN	26.293	4.207	30.500
GASTOS DE INSTALACIÓN	914	146	1.060
LICENCIAS	8.621	1.379	10.000
CONSTITUCIÓN LEGAL	8.621	1.379	10.000
IMPREVISTOS	8.621	1.379	10.000
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	53.069	8.491	61.560

Fuente: Elaboración propia

Gráfica No. 8



3.1.3 Capital de trabajo

Está representado por el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, es decir hay que financiar antes de recibir impuestos, por lo que hay que pagarse materia prima, mano de obra y contar con efectivo para sufragar los gastos diarios del proyecto y así operar en condiciones normales.

En el presente proyecto el capital de trabajo para poner en marcha el proyecto consta de tres rubros principalmente: materia prima, insumos y mano de obras las cuales se especifican en los siguientes cuadros:

Cuadro No. 19

MATERIA PRIMA (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
INTERNET	250	3.000
TELEFONO	250	3.000
ARTICULOS DE LIMPIEZA	300	3.600
ARTICULOS DE PAPELERIA Y OFICINA	250	3.000
MANTENIMIENTO	350	4.200
TOTAL MATERIA PRIMA	1.400	16.800

Fuente: Elaboración propia

Cuadro No. 20

INSUMOS (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
LUZ	150	1.800
AGUA	150	1.800
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	300	3.600

Fuente: Elaboración propia

COSTO ANUAL DE MANO DE OBRA
(Cifras expresadas en pesos)

MANO DE OBRA DIRECTA	PERSONAL	SUELDO Y O SALARIO		COSTO ANUAL
		DIA (\$)	MES	
PROFESORES	3	300	9.000	108.000
SUBTOTAL			9.000	108.000
MANO DE OBRA INDIRECTA				
GERENTE ADMINISTRADOR	1	400	12.000	144.000
CONTADOR	1	267	8.000	96.000
ENCARGADO DE PUBLICIDAD		267	8.000	96.000
SUBTOTAL	3		28.000	336.000
PRESTACIONES 30%				90.000
TOTAL	6		37.000	426.000

Fuente: Elaboración propia

CAPITAL DE TRABAJO
(Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
MATERIA PRIMA	1.400	16.800
INSUMOS	300	3.600
MANO DE OBRA (DIRECTA E INDIRECTA)	37.000	426.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	38.700	446.400

Fuente: Elaboración propia

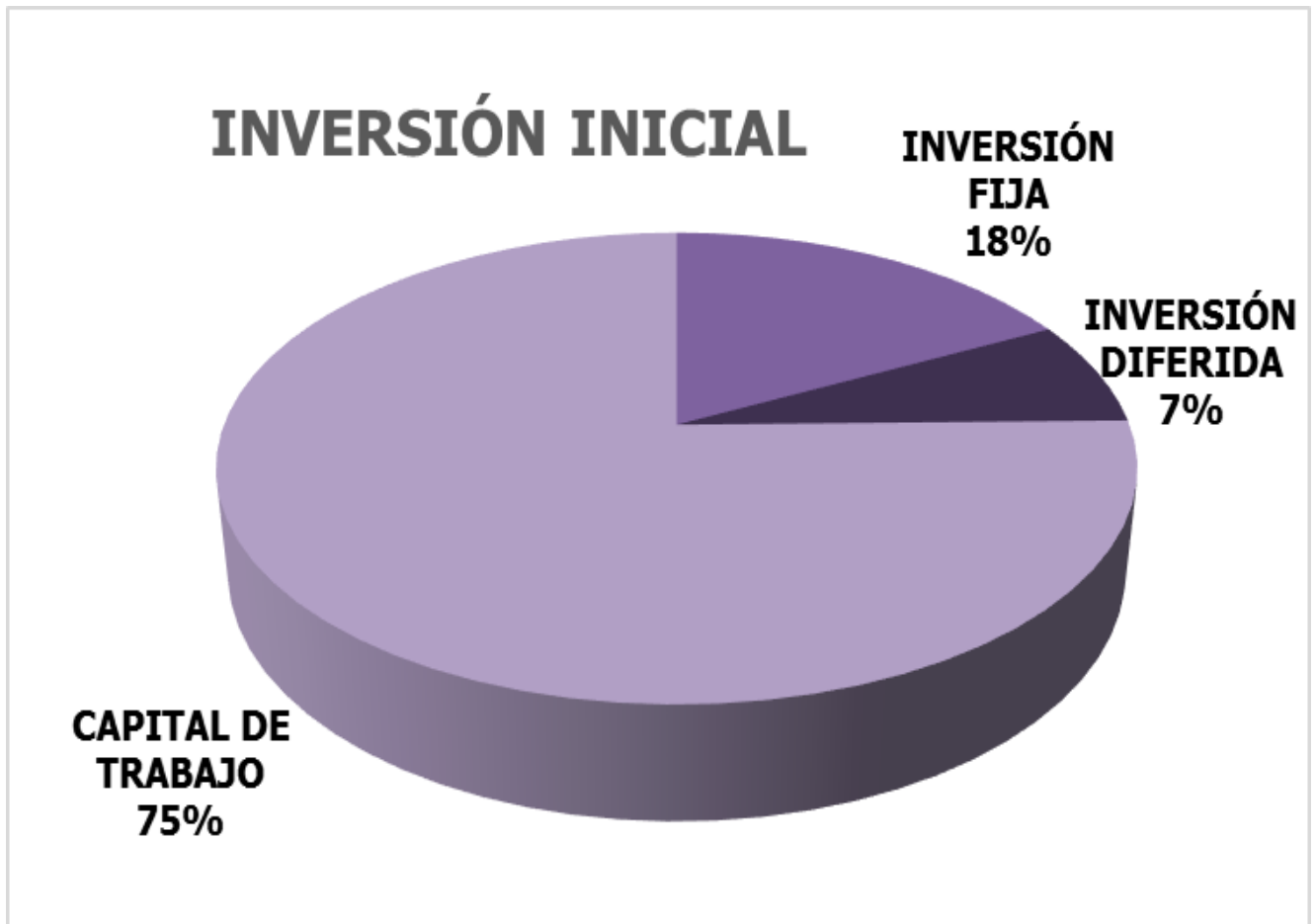
Con base a los cuadros anteriores el costo de la materia prima es de \$16.800 anuales, insumos de \$3.600 anuales y mano de obra directa e indirecta por \$426.000, lo que muestra que mano de obra es la parte más importante del presente proyecto debido a que el producto que se ofrece es servicios.

3.2 Resumen de inversiones

Para la creación, instalación y puesta en marcha de la Academia de Baile el importe de las inversiones totales asciende a \$578,910 el cual está conformado como se muestra en la siguiente gráfica y cuadro respectivamente.

De acuerdo a la gráfica se observa que capital de trabajo es donde recae mayor peso de la inversión con un 75% debido al tipo de servicio que se ofrecerá, inversión fija 18% y la inversión diferida con un 7% respectivamente.

Gráfica No. 9



Fuente: Elaboración propia

3.3

ACADEMIA DE BAILE		
INVERSION INICIAL (Cifras expresadas en pesos)		
	COSTO (\$)	PORCENTAJE
INVERSIÓN FIJA		
ACONDICIONAMIENTO	71.250	
EQUIPO DE OFICINA		
SILLAS SALA DE ESPERA	3.200	
SILLA RECEPCION	500	
ESCRITORIO RECEPCION	1.300	
CESTO PARA BASURA	100	
VENTILADOR	600	
EQUIPO DE SONIDO	5.000	
BOTIQUIN	500	
EQUIPO DE COMPUTO		
COMPUTADORA PARA RECEPCIÓN	5.000	
IMPRESORA BLANCO NEGRO	1.000	
EQUIPO AUXILIAR		
ESPEJOS PARA EL SALON DE BAILE	8.000	
EXTINTOR	3.000	
LETRERO EXTINTOR	500	
LETRERO SALIDA DE EMERGENCIA	500	
CD'S Y DVD'S	1.000	
SUBTOTAL	101.450	17,9%
INVERSIÓN DIFERIDA		
ESTUDIO DE PREINVERSIÓN	30.500	
GASTOS DE INSTALACIÓN		
CONTRATO DE LUZ	130	
CONTRATO DE TELEFONO	250	
CONTRATO DE INTERNET	180	
TRAMITES ADMINISTRATIVOS	500	
LICENCIAS	10.000	
CONSTITUCIÓN LEGAL	10.000	
IMPREVISTOS	10.000	
SUBTOTAL	31.060	7,2%
CAPITAL DE TRABAJO		
MATERIA PRIMA	16.800	
INSUMOS	3.600	
MANO DE OBRA (DIRECTA E INDIRECTA)	426.000	
SUBTOTAL	446.400	75,1%
TOTAL	578.910	100%

Fuente: Elaboración propia

Calendario de actividades

El realizar un calendario de inversiones y reinversiones permitirá tener claro el desembolso inicial requerido para iniciar operaciones en la academia de baile, así como también tener presente los requerimientos anuales (reinversiones) por cada tipo de inversiones necesarias para mantenerse operando. A través de este calendario se conocerá el importe total de la inversión requerida para el periodo de instalación.

Cuadro No. 24

CALENDARIO DE ACTIVIDADES		MESES															
		SEMANA 1				SEMANA 2				SEMANA 3				SEMANA 4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	RENTA DEL LOCAL	*	*	*	*												
2	LIMPIEZA DEL LOCAL					*	*	*	*								
3	ACONDICIONAMIENTO									*	*	*	*	*	*	*	*

Fuente: Elaboración propia

3.4 Presupuesto de ingresos y egresos

Para poder estimar las utilidades o pérdidas del proyecto es necesario realizar un Estado de resultados, para lo cual es necesario realizar el Presupuesto de ingresos y el Presupuesto de egresos durante el horizonte de planeación de la Academia de Baile. Con el análisis de ambos presupuestos se realizará el Estado de Pérdidas y Ganancias Pro forma, el Estado de Fuentes y Usos del Efectivo y el Punto de equilibrio, con lo cual se llevará acabo la Evaluación Económica de este proyecto.

3.4.1 Presupuesto de ingresos.

Para realizar el Presupuesto de ingresos es necesario determinar los ingresos por cada servicio, en la Academia de Baile se proporcionarán cuatro servicios; salsa libre, salsa en línea, cumbia y guaracha.

El presupuesto de ingresos se calculó con base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado y el estudio técnico, se obtendrá multiplicando el pronóstico de ventas por el precio de venta. Se muestran dos cuadros en el primero el máximo de clases esperadas al día por cada estilo es decir la capacidad instalada y en el segundo el comportamiento real de la empresa cuando empiece a operar, se iniciara con un 75% alumnos promedio al día, la demanda aumentará en el segundo y tercer año por lo que se trabajara con una capacidad instalada del 85% y 95%.

Cuadro No. 25

PRESUPUESTO DE INGRESOS (Cifras expresadas en pesos)						
CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	SERVICIOS AL DÍA	SERVICIOS AL MES	SERVICIOS AL AÑO	INGRESOS	
					MES	AÑO
Clases de Salsa	50	20	520	162,240	26,000.00	312,000
Clases de Salsa en línea	60	20	520	162,240	31,200.00	374,400
Clases de Cumbia	40	20	520	162,240	20,800.00	249,600
Clases de Guaracha	60	20	520	162,240	31,200.00	374,400

Fuente: Elaboración propia

Cuadro No. 26

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUAL (Cifras expresadas en pesos)					
CONCEPTO	SERVICIOS AL MES	PRECIO UNITARIO	AÑOS		
			Año 1 al 75%	Año 2 al 85%	Año 3-10 al 95%
Clases de Salsa	520	50	234.000	265.200	296.400
Clases de Salsa en línea	520	60	280.800	318.240	355.680
Clases de Cumbia	520	40	187.200	212.160	237.120
Clases de Guaracha	520	60	280.800	318.240	355.680
TOTAL	2.080	210	982.800	1.113.840	1.244.880

Fuente: Elaboración propia

3.4.2 Presupuesto de egresos

Otra parte importante para la realización del Estado de resultados es el Presupuesto de egresos, ya que a través de éste se conocen los costos directos y los gastos fijos de operación que se realizan durante el horizonte de planeación de la Academia de Baile.

Los Costos de producción son gastos necesarios para mantener un proyecto, estos costos dependen de la materia prima que se utilice, mano de obra, renta, etc., definen dentro de la empresa las ganancias o el precio que se desea brindar al público ya que son las erogaciones para producir los bienes o servicios que la empresa o proyecto ofrecera.

Los Gastos de venta están relacionados con la preparación y almacenamiento de los bienes o servicios que se ofrecera para la venta, por medio de la determinación de este gasto se pretende obtener las ganancias esperadas, conseguir nuevas formas de operar el proyecto y alcanzar el destino proyectado del mismo.

Cuadro No. 27

PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUAL			
(Cifras expresadas en pesos)			
CONCEPTO	AÑOS		
	Año 1 al 75%	Año 2 al 85%	Año 3-10 al 95%
COSTOS VARIABLES	15.300	17.340	19.380
Mantenimiento	9.000	10.200	11.400
Articulos de limpieza	6.300	7.140	7.980
COSTOS FIJOS	344.400	383.040	421.680
Producción	289.800	328.440	367.080
Mano de Obra Directa	216.000	244.800	273.600
Energia Electrica	1.800	2.040	2.280
Renta del local	72.000	81.600	91.200
Administración	54.600	54.600	54.600
Mano de Obra Indirecta	10.800	10.800	10.800
Servicios	4.800	4.800	4.800
Telefono/Internet	3.000	3.000	3.000
Publicidad	36.000	36.000	36.000
TOTAL	359.700	400.380	441.060

Fuente: Elaboración propia

3.5 Gastos virtuales

Los gastos virtuales no son otra cosa que la depreciación y la amortización de los activos fijos y diferidos, se calculan conforma a la Ley del Impuesto sobre la Renta, vigente. La Depreciación (activos fijos) es de \$4.220 la Amortización (activos diferidos) es de \$6.156 al año.

Cuadro No. 28

DEPRECIACIÓN (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (Años)	TASA FISCAL (%)	DEPRECIACIÓN ANUAL (\$)
EQUIPO DE OFICINA	6.200	10	10	620
EQUIPO DE COMPUTO	6.000	10	30	1.800
MAQUINARIA Y EQUIPO	18.000	10	10	1.800
TOTAL	30.200			4.220

Fuente: Elaboración propia

Cuadro No. 29

AMORTIZACIÓN (Cifras expresadas en pesos)

CONCEPTO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL (Años)	TASA FISCAL (%)	AMORTIZACIÓN ANUAL (\$)
ESTUDIO DE PREINVERSIÓN	30.500	10	10	3.050
GASTOS DE INSTALACIÓN	1.060	10	10	106
LICENCIAS	10.000	10	10	1.000
CONSTITUCIÓN LEGAL	10.000	10	10	1.000
IMPREVISTOS	10.000	10	10	1.000
TOTAL	61.560			6.156

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO 4. ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo de la evaluación es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores de un proyecto de inversión así como elaborar los cuadros analíticos que sirven para la evaluación económica y saber cuál es la utilidad que se va a obtener durante la vida útil del Proyecto.

En este capítulo se pretende demostrar la solidez y la rentabilidad del proyecto, se conocerán los métodos que permitirán conocer si la academia de baile resulta ser rentable. La evaluación del proyecto se llevará a cabo considerando la efectividad en la aplicación de la estrategia financiera así como someter a prueba las cifras establecidas en la planificación, tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo, hacer realistas las suposiciones financieras y controlar los riesgos financieros.

4.1 Estados financieros proforma

Los estados financieros proforma muestran las proyecciones financieras de un proyecto en su horizonte de planeación, lo que permite prever los resultados económicos que tendrá la empresa una vez que se encuentre en operación.

El Estado de Resultados presenta los resultados que obtuvo la empresa al final de un periodo de tiempo, respecto de sus ingresos, costos, gastos, utilidades o pérdidas. Es un video de la actividad de la empresa durante un tiempo determinado, tiene como finalidad mostrar los resultados económicos (utilidad o pérdida) durante el horizonte de planeación del Proyecto que en este caso es de 10 años.

La finalidad del análisis del estado financiero es calcular la utilidad neta y los flujos de efectivo del proyecto, que son en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. Para el presente proyecto se tiene un Estado de resultados durante todo el horizonte de planeación con saldo positivo, se obtienen utilidades desde el inicio de las operaciones es decir desde el primer año.

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUALMENTE
ACADEMIA DE BAILE LATINOSSON

(Cifras expresadas en pesos)

	Año 1 al 75%	Año 2 al 85%	Año 3-10 al 95%
Ingresos por venta	982.800	1.113.840	1.244.880
Costo de lo vendido	305.100	345.780	386.460
Utilidad bruta	677.700	768.060	858.420
Gastos de Administración	54.600	54.600	54.600
Utilidad antes de impuestos	623.100	713.460	803.820
ISR (34%)	211.854	242.576	273.299
PTU (10%)	62.310	71.346	80.382
Utilidad Neta	348.936	399.538	450.139

Fuente: Elaboración propia

4.2 Flujo neto de efectivo

El flujo de efectivo determina por cierto periodo de tiempo, los ingresos y egresos de efectivo de la empresa y la situación en que quedaría al final de dicho periodo. Los flujos de efectivo son aquellos que el proyecto debe generar después de poner en marcha el proyecto, de ahí la importancia en realizar un pronóstico muy acertado con el fin de evitar errores en la toma de decisiones, con ello, se tienen presentes sus compromisos y sus disponibilidades de efectivo para tomar decisiones de cómo, cuándo y dónde aplicar ese dinero, a diferencia del ER (Estado de Resultados), el FE (Flujo de efectivo) permite controlar el dinero y su uso en el tiempo continuamente.

Para el presente proyecto se tiene una disponibilidad neta de dinero que permite cubrir aquellos costos y gastos en que incurre la empresa, lo que permite obtener un margen de seguridad para operar durante el horizonte ya que el flujo es positivo durante todo el horizonte de planeación tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 31

ACADEMIA DE BAILE LATINOSSON			
FLUJO DE EFECTIVO			
(Cifras expresadas en pesos)			
CONCEPTO	AÑO 1 al 75%	AÑO 2 al 85%	AÑO 3-10 al 95%
INGRESO POR VENTA	982.800	1.113.840	1.244.880
Clases de Salsa	249.600	265.200	280.800
Clases de Salsa en línea	299.520	318.240	336.960
Clases de Cumbia	199.680	212.160	224.640
Clases de Guaracha	299.520	318.240	336.960
COSTO DE LO VENDIDO	305.100	345.780	386.460
UTILIDAD BRUTA	677.700	768.060	858.420
GASTO DE ADMINISTRACIÓN	54.600	54.600	54.600
UTILIDAD DE OPERACIÓN	623.100	713.460	803.820
DEPRECIACIÓN	4.220	4.220	4.220
AMORTIZACIÓN	6.156	6.156	6.156
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	612.724	703.084	793.444
ISR (34%)	208.326	239.049	269.771
PTU (10%)	61.272	71.346	80.382
UTILIDAD NETA	343.125	392.689	443.291
DEPRECIACIÓN	4.220	4.220	4.220
AMORTIZACIÓN	6.156	6.156	6.156
FLUJO NETO DE EFECTIVO	353.501	403.065	453.667

Fuente: Elaboración propia

4.3 Valor actual neto (VAN)

Determina si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizar la utilidad, el valor presente neto, es el valor monetario que resulta la suma de los flujos descontados a la inversión inicial nos indica, cuánto vale una inversión futura, el día de hoy. El Valor Actual Neto (VAN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo.

Los parámetros para indicar si un proyecto se acepta o se descalifica son:

Cuadro No. 32

VALOR	SIGNIFICADO	DECISIÓN A TOMAR
VPN > 0	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida	Valor del proyecto tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Actual Neto
VPN < 0	La inversión produciría pérdidas por encima de la rentabilidad exigida	El proyecto reducirá su riqueza en el valor que arroje el VAN
VPN = 0	La inversión no produciría ni pérdidas ni ganancias	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida, la decisión debería basarse en otros criterios

Fuente: Elaboración propia

La formula con la que calculamos el VAN es la siguiente:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Donde:

VAN=Valor Actual Neto

Qn: Representa los flujos de caja en cada periodo n.

I: Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n: Es el número de períodos considerado

r: El tipo de interés

Valor Actual Neto (Cifras expresadas en pesos)					
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (32%)	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO (VAN 1)	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (50%)	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO (VAN 2)
Inicial	-578,910	1	-578,910	1	-578,910
1	353,501	0.7576	267,812	0.5714	201,990
2	403,065	0.5740	231,342	0.3265	131,600
3	453,667	0.4348	197,268	0.1866	84,637
4	453,667	0.3294	149,450	0.1066	48,361
5	453,667	0.2496	113,224	0.0609	27,634
6	453,667	0.1891	85,778	0.0348	15,790
7	453,667	0.1432	64,986	0.0199	9,022
8	453,667	0.1085	49,233	0.0114	5,155
9	453,667	0.0822	37,299	0.0065	2,946
10	453,667	0.0623	28,258	0.0037	1,683
VAN			645,741		-50,091

Fuente: Elaboración propia

4.4 Tasa interna de Retorno (TIR)

Mide la rentabilidad del proyecto, es una de las herramientas mayormente utilizadas para evaluar proyectos de inversión. Se concentra en los flujos netos de efectivo del proyecto. La Tasa interna de retorno no maximiza la inversión pero sí maximiza la rentabilidad del proyecto en términos porcentuales. Es el interés que hace el Valor Presente Neto igual a cero. Se llama Tasa Interno de Rendimiento porque supone que el dinero que se gana al año se reinvierte en su totalidad, una consideración importante para la evaluación es que la inversión que se toma en cuenta para calcular la TIR es solo la inversión en activos fijos

Los criterios que se manejan son:

Cuadro No. 34

VALOR	SIGNIFICADO	DECISIÓN A TOMAR
TIR > costo de capital	inversión es rentable	El proyecto se acepta.
TIR < el costo de capital	la inversión no es relevante	El proyecto no se acepta.
TIR = costo de capital	La inversión es indiferente	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida, la decisión debería basarse en otros criterios.

Fuente: Elaboración propia

La fórmula para calcular la TIR es la siguiente:

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \times \frac{(VAN_1)}{(VAN_1 + VAN_2)}$$

Dónde:

i₁ = Tasa que genera el valor actual neto positivo 32.0%

i₂ = Tasa que genera el valor actual neto negativo 75.0%

VAN 1 = Valor actual neto positivo 645 741

VAN 2 = Valor actual neto negativo -50.091

Sustitución:

$$\text{TIR} \quad 32 \quad + \quad (75-32) \quad \frac{645.741}{645.741+(-50.091)}$$

$$\text{TIR} \quad 32 \quad + \quad (43) \quad \frac{645.741}{695.832}$$

$$\text{TIR} \quad 32 \quad + \quad (43) \quad (0,92)$$

$$\text{TIR} \quad 32 \quad + \quad 39,56$$

$$\text{TIR} \quad 71.56 \quad \text{ó} \quad 71,56\%$$

TIR 71.56% Tasa Interna de Retorno

De acuerdo a los resultados anteriores (VAN 1 y VAN 2) la Tasa Interna de Retorno es de 71.56 %, y en relación a esta cifra se realizarón los siguientes cuadros con base a la siguiente fórmula:

$$FA = (1/1+i)^n$$

i= año tasa de interés utilizada

n años de vida útil del proyecto

Según los resultados anteriores la Tasa Interna de Retorno es de 1,907.90 y es mayor que cero por lo tanto es viable invertir en el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO (Cifras expresadas en pesos)			
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN AL 69%	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
Inicial	-578,910	1	-578,910
1	353,501	0.5917	209,167
2	403,065	0.3501	141,117
3	453,667	0.2072	93,981
4	453,667	0.1226	55,609
5	453,667	0.0725	32,904
6	453,667	0.0429	19,469
7	453,667	0.0254	11,520
8	453,667	0.0150	6,816
9	453,667	0.0089	4,033
10	453,667	0.0053	2,386
TOTAL			1,907.90

Fuente: Elaboración propia

4.5 Relación Beneficio-Costo

La relación beneficio/costo es un indicador financiero que expresa la rentabilidad en términos relativos, su interpretación es sencilla ya que es en centavos y representa los mismos que se ganan por cada peso invertido, se obtiene por el cociente que hay entre el Valor Presente Neto y el Valor Presente de la Inversión

Contrario al VAN, cuyos resultados están expresados en términos absolutos, este indicador financiero expresa la rentabilidad en términos relativos. La interpretación de tales resultados es en centavos por cada "peso" que se ha invertido.

Para el cómputo de la Relación Beneficio Costo (B/C) también se requiere de la existencia de una tasa de descuento para su cálculo.

En la relación de beneficio/costo, se establecen por separado los valores actuales de los ingresos y los egresos, luego se divide la suma de los valores actuales de los costos e ingresos.

Los criterios que se manejan son:

Si la relación B/C es > 1 , es conveniente invertir en el proyecto.

Si la relación B/C es < 1 , no es conveniente invertir en el proyecto.

Si la relación B/C es $= 1$, es indiferente invertir en el proyecto.

Para la obtención del beneficio-costo se utilizara la siguiente fórmula:

El valor de la Relación Beneficio/Costo cambiará según la tasa de actualización seleccionada, o sea, que cuanto más elevada sea dicha tasa, menor será la relación en el índice resultante.

La fórmula que se utiliza es:

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{V_i}{(1+i)^x}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+i)^x}}$$

Dónde:

B/C = Relación Beneficio / Costo

V_i = Valor de la producción (beneficio bruto)

C_i = Egresos ($i = 0, 2, 3, 4 \dots n$)

i = Tasa de descuento

Sustitución:

$$\text{Relación B/C} = \frac{982,800}{305,100}$$

$$\text{Relación B/C} = 3.22$$

De la fórmula anterior se obtiene que la relación beneficio costo es mayor a uno por lo que es conveniente invertir en el proyecto.

4.6 Periodo de recuperación de la inversión (PAY BACK)

Este cálculo sirve para dar al proyecto un enfoque contable y dar una clara idea del tiempo en que se recupera la inversión, el tiempo necesario para que los beneficios netos del proyecto amorticen el capital invertido

Criterios de decisión:

- Aceptar si el periodo de recuperación de la inversión \leq periodo máximo aceptable de recuperación de la inversión.
- Rechazar si el periodo de recuperación de la inversión $>$ periodo máximo aceptable de recuperación de la inversión.

Cuadro No. 36

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (Cifras expresadas en pesos)		
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FLUJO NETO EFECTIVO ACUMULADO
Inial	-578,910	-578,910
1	353.501	(225.409)
2	403.065	177.656
3	453.667	631.323
4	453.667	1.084.990
5	453.667	1.538.657
6	453.667	1.992.324
7	453.667	2.445.991
8	453.667	2.899.658
9	453.667	3.353.325
10	453.667	3.806.992

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión es necesario saber el flujo neto de efectivo acumulado, el cual se obtiene de descontar la inversión del Proyecto a los flujos netos de efectivo como se muestran en el cuadro anterior. Una vez obtenido esta información se utilizará en la siguiente fórmula para determinar el periodo de recuperación de la inversión.

$$PRI = n - 1 + \frac{(FA)_{n-1}}{(F)_n}$$

Donde:

n= año en el que el flujo acumulado cambia de signo

(FA) n⁻¹= Flujo neto de efectivo acumulado en el previo a n

(f) n = Flujo neto de efectivo en el año n

Sustitución

$$PRI = 2 - 1 + \frac{225.409}{453.667}$$

$$PRI = 1 + 0.49$$

$$PRI = 1,49$$

De acuerdo a la formula anterior el período de recuperación de la inversión se recupera en 1 año 5 meses, lo que indica que la inversión se repone en un corto plazo.

4.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se determina en base a los costos fijos, los costos directos y los ingresos por servicio. Sirve para conocer el punto en el cual no existen pérdidas ni ganancias, es decir, la cantidad de ventas que se deben realizar para cubrir ambos costos y operar sin pérdidas ni ganancias.

La fórmula para determinarlo es:

$$PE = \frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES TOTALES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

Cuadro No. 37

Punto de Equilibrio (Cifras expresadas en pesos)			
CONCEPTO	AÑOS		
	Año 1 al 75%	Año 2 al 85%	Año 3-10 al 95%
Ventas totales	982.800	1.113.840	1.244.880
Costos fijos	344.400	383.040	421.680
Costos variables	15.300	17.340	19.380
Punto de Equilibrio	349.846	389.097	428.348
Porcentaje: (PE/VT)*100	36	35	34

Fuente: Elaboración propia tomando en consideración la capacidad instalada al 75%

Los resultados que obtenemos son; durante el primer año el punto de equilibrio es 349.846 lo cual nos indica que se necesita este número de alumnos para que no se generen ni pérdidas ni ganancias, durante el segundo y tercer año se necesitan 389.097 y 428.248 respectivamente para estar en equilibrio.

4.8 Estructura administrativa

En este tipo de empresas el éxito depende en gran parte en la forma en que se de el servicio, por lo cual para su buen funcionamiento es necesario una buena organización interna. A continuación se describe el proceso de operación que se seguirá en la Academia de Baile y lo que se realizará en cada área.

La Academia de Baile ofrecerá el servicio de martes a domingo de 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 20:00 horas. A las 9:30 a.m. se presenta el personal y se hace cargo de la limpieza del local; se acomoda la sala de recepción y espera, se lavan pisos, espejos y el baño. Durante todo el día la recepcionista atiende a los alumnos al llegar, los registra según el estilo que va a tomar y realiza el cobro. Durante la estancia de algún alumno se le brinda la asesoría que requiera. A lo largo del día se revisa el equipo de audio para ver que funcione correctamente. Al finalizar el día, el personal efectúa las operaciones de limpieza y mantenimiento del equipo. Se hace corte en caja y se da por terminado el día.

4.8.1 Administrador

Es aquella persona responsable del buen funcionamiento de la empresa, coordina las actividades de cada departamento mediante la asignación de autoridad y responsabilidad de todos y cada uno de los empleados.

Es responsable de la capacitación del personal a su cargo, interviene en la selección del mismo. Supervisa las actividades del recepcionista y el buen manejo de los cobros. Se encarga del mantenimiento del equipo de audio.

4.8.2 Contador

- Recibe y clasifica todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados (comprobante de ingreso, cheques nulos, cheques pagados, cuentas por cobrar y otros).
- Prepara los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas.
- Contabiliza las nóminas de pagos del personal de la Institución.
- Revisa y conforma cheques, órdenes de compra, solicitudes de pago, entre otros.
- Prepara proyecciones, cuadros y análisis sobre los aspectos contables.

4.8.3 Ventas

El departamento de ventas está encargado de hacer las siguientes actividades:

- Elaborar pronósticos de ventas
- Establecer precios

- Realizar publicidad y promoción de ventas
- Llevar un adecuado control y análisis de las ventas.

4.8.4 Profesores

Los profesores que componen nuestra escuela de baile tienen una larga trayectoria profesional y se han formado con los mejores bailarines nacionales en sus respectivas disciplinas.

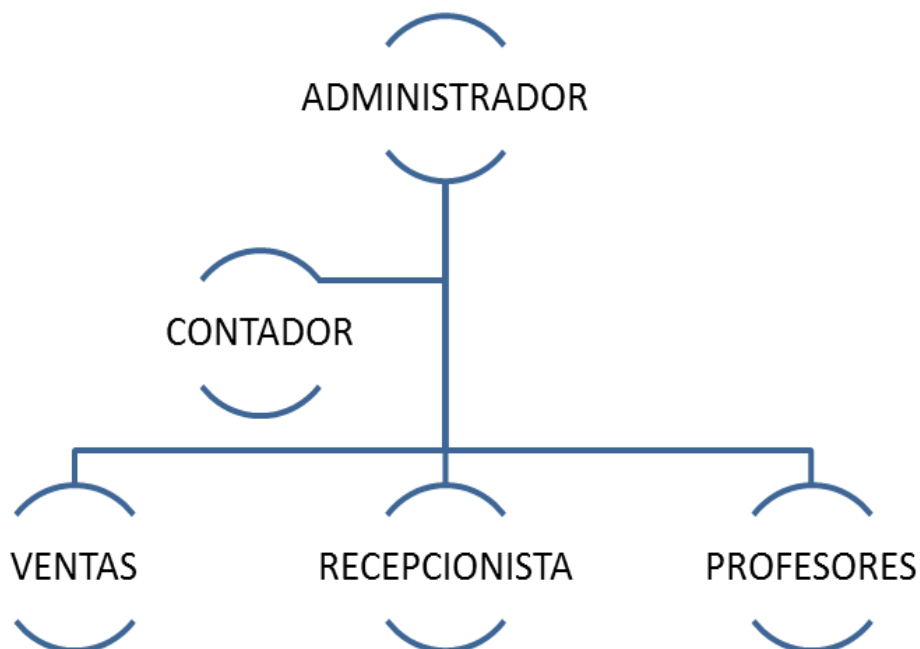
Las funciones, actividades y/o tareas que realizará son:

- Planifica, dirige, coordina y supervisa las actividades del grupo a su cargo.
- Crea bailes o estudia los autores de su interés.
- Enseña a los bailarines ejecutantes.
- Muestra a los bailarines la forma de interpretación que desea estéticamente.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.

4.8.5 Recepcionista

- Servir a los visitantes, saludándolos, dándoles la bienvenida, y anunciándolos de forma adecuada.
- Responder, registrar y devolver las llamadas de teléfono así como de proporcionar la información básica si es necesaria.
- Recibir y responder diariamente a los emails, notificaciones, avisos o certificados.
- Mantener la seguridad siguiendo los procesos y el control de acceso.
- Actualizar las citas en el calendario así como mantener al día las reuniones y agendas necesarias.
- Realizar otras tareas como son el fotocopiado, la impresión de documentos, el fax, etc

Imagen No. 11 Estructura Administrativa



Fuente: Elaboración propia

4.9 Aspectos legales

Es importante contemplar los aspectos legales y administrativos que influyen en el desarrollo del proyecto. En este apartado se menciona el proceso que llevará a cabo cada uno de los servicios dentro del proyecto, así como los requerimientos jurídicos necesarios para la instalación de este proyecto.

El establecimiento o constitución de un negocio o empresa requiere el cumplimiento de ciertos requisitos y trámites legales ante autoridades gubernamentales, privadas y sociales.

A continuación se enumeran algunas de las dependencias a las que se deberá acudir y los trámites que se deben realizar:

1. Secretaría de Relaciones Exteriores

La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), por medio de la Dirección General de Permisos, artículo 27 constitucional, autoriza la constitución de una sociedad.

Aquí la SRE resuelve si la denominación o razón social no está registrada con anterioridad y autoriza la determinación del objeto social.

2. Notario Público/Registro Público de Comercio

La constitución de la sociedad se formaliza mediante un contrato social denominado escritura constitutiva, que establece los requisitos y reglas a partir de las cuales habrá de funcionar la sociedad. Entre otras cosas contienen:

1. Datos generales de los socios.
2. Objeto social.
3. Denominación o razón social.
4. Duración de la sociedad.
5. Importe del capital social.
6. Domicilio social.
7. Órgano de administración.
8. Vigilancia.
9. Bases para la liquidación.

3. Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes del SAT. Para ello hay un sistema rápido y sencillo, que consiste en que el mismo notario o corredor público ante el que creó la sociedad o asociación puede darla de alta de manera automática siempre que dicho notario o corredor esté incorporado a un programa llamado "Sistema de inscripción al RFC a través de fedatario público por medios remotos".

4. Instituto Mexicano del Seguro Social

El patrón (la empresa o persona física con actividades empresariales) y los trabajadores deben inscribirse en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), dentro de un plazo no mayor de cinco días de iniciadas las actividades. Al patrón se le clasificará de acuerdo con el Reglamento de Clasificación de Empresas y denominación del Grado de Riesgo del Seguro del Trabajo, base para fijar las cuotas que deberá cubrir.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación permitió determinar la oferta y la demanda existente, los requerimientos legales y la rentabilidad del proyecto, llegando a las siguientes conclusiones:

La instalación de la Academia de Baile, representa según los estudios realizados, un proyecto de gran aceptación en el mercado, ya que se concluyó que existe una demanda insatisfecha para este tipo de establecimiento.

En cuanto al Estudio de Mercado se obtuvieron los siguientes resultados, se obtiene que los demandantes están dispuestos a pagar de acuerdo a cada estilo; la competencia es diferente a los estilos que maneja por ende el mercado no es competitivo.

La estrategia comercial permitió definir el precio de comercialización ya que se puede llegar a nuevos alumnos que buscan un buen servicio y a la par un costo bajo. Estudiar los principales competidores del proyecto a poner en marcha, así como los precios a los que ofrecen sus servicios permite poder entrar al mercado ofreciendo servicios de calidad a menor precio.

En el Estudio Técnico el objetivo primordial es determinar el nivel máximo de capacidad instalada para el estilo de cada clase de baile en sus diferentes modalidades: salsa libre, salsa en línea, cumbia y guaracha; se puede concluir que el espacio destinado para la instalación de la Academia de Baile es adecuado y óptimo pues cuenta con espacio suficiente para la sala de baile, sala de espera y recepción. Dentro de esta etapa también fue importante determinar la ubicación del negocio y optimizar el funcionamiento y proceso de cada clase.

Este proyecto desde el primer año de operaciones obtiene utilidades por la cantidad de \$348,936, el cual asciende cada año hasta lograr en el año 10 una utilidad neta de \$450.139.

En el estudio económico se llevaron métodos para demostrar la solidez y rentabilidad del proyecto; concluyendo que el proyecto es *factible*, pues el VAN es positivo ya que además de recuperar la inversión inicial y cubrir los costos anuales, se obtienen beneficios en términos monetarios. El resultado del B/C es que el proyecto se acepta, porque por cada peso invertido el proyecto gana 12 centavos. El periodo de recuperación (PRK) es muy rápido pues se realiza en menos de 2 años de operación demostrando así, la efectividad de las operaciones, al lograr sus objetivos financieros, de mercado y administrativos. Tomando en cuenta que se realiza una inversión de \$578,910 por concepto de activo fijo, activo diferido y capital de trabajo, dentro de los cuales se incluyen la formalización legal y la protección de derechos de autor, así como el equipo técnico requerido para realizar las operaciones de la empresa.

A través del análisis de sensibilidad de la Academia de Baile demuestra que es una empresa rentable y sólida en su operación, ya que arroja una tasa interna de retorno del 71.56%, la cual es aceptable para la toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la sostenibilidad de la misma.

Según los resultados que se dieron en la evaluación financiera para la creación de este proyecto productivo podemos concluir que nuestros objetivos (General y Particulares) planteados para la elaboración de este trabajo de tesis fueron cumplidos, permite suponer que será un éxito su establecimiento.

Bibliografía

1. Alfaro Héctory Hinojosa Jorge. "Evaluación económica- financiera de proyectos de inversión". Edit. Trillas. México 2000.
2. Allen George. "Cost-benefit analysis". Edit. Unwnin brothers limited. Inglaterra 1975.
3. Análisis empresarial de proyectos industriales en países en desarrollo- centro de estudios monetarios latinoamericanos (CEMLA). México 1972.
4. B. Guilojack y Clemens James. "Administración exitosa de proyectos". Internacional Thomson Editores. México 1999.
5. Baca Urbina G. "Evaluación de proyectos". Edit. Mc. Grawhill. México 1992.
6. Cizzel Cizzel. "Matemáticas financieras". Edit. Mac. Graw Hill 4º Edición. México 1990.
7. Coss Bus Juan. "La formulación y evaluación de proyectos de inversión". Edit. Limusa. México 1980.
8. Cheverry Hollis B. y Clark Paul G. "Economía interindustrial insumo producto y programación lineal". Edit. Fondo de cultura económica. México 1963.
9. De la Torre Joaquín Y Zamarrón Berenice. "Introducción a la dictaminación de proyectos para su financiamiento". Banobras. México 1992.
10. Ferrer Pérez Luis. "Guía práctica de desarrollo organizacional". Edit. Trillas. México 1980.
11. Gass Saul y. "Programación lineal, métodos y aplicaciones". Edit. C.E.C.S.A. México 1972.
12. Gido Clements. "Administración exitosa de proyectos". Edit. Soluciones empresariales. México 1999.
13. Goodman Louis. "Naciones pequeñas, empresas gigantes". Edit. Limusa. México 1992.
14. Harberger Arnold. "Evaluación de proyectos". Edit. Instituto de estudios fiscales. Madrid España 1990.
15. Hesselbach Walter. "Las empresas de la economía de interés general". Edit. Siglo XXI. México 1978.
16. Hinojosa J. Arturoy Alfaro Héctor. "Evaluación económica-financiera de proyectos de inversión". Edit. Trillas. MÉXICO 2000.
17. Hosmalin Guy. "Inversiones rentabilidad y progreso técnico". edit. Hispanoeuropea. Barcelona España 1966.

18. Laris Casillas Fco. Javier. "Estrategias para la planeación y el control empresarial". Edit. Trillas. México 1978.
19. Marquez Viviane (Compiladora). "Dinámica de la empresa mexicana". El colegio de México. México 1979.
20. Mendez Morales Jose silvestre. "Economía y la empresa". Edit. Mc Graw hill. México 1988.
21. Misham e.j. "Cost-benefit analysis". Edit. George Allen and Unvin. Londres Inglaterra 1975.
22. Montañó Agustín. "inmétodo del camino crítico". Edit. Trillas. México 1980.
23. Valbuena ÁlvarezRubén. "Guía de proyectos formulación y evaluación". Ediciones Macchi. México 2006.
24. Valbuena Álvarez Rubén. "La evaluación de proyectos en la decisión del empresario la formulación". UNAM 2000.