

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADO “NUEVA AREQUIPA”

“NUEVA AREQUIPA”



CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
ACADEMIA DE BAILE DE GÉNERO URBANO EN EL DISTRITO DE YURA

“DANCE STYLE EIRL”

Proyecto presentado para optar el Título de Profesional Técnico en Administración de
Empresa

AUTOR:

MILAGROS MISHIEL CRUZ PUMA

(APELLIDOS, NOMBRES)

(APELLIDOS, NOMBRES)

AUTOR /A

ASESOR/A

Proyecto presentado al Instituto Superior Tecnológico “Nueva Arequipa” para
optar el Título de: PROFESIONAL TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

APROBADO POR:

(APELLIDOS, NOMBRES)
PRESIDENTE DEL JURADO

(APELLIDOS, NOMBRES)
SECRETARIO DEL JURADO

(APELLIDOS, NOMBRES)
VOCAL DEL JURADO

V°B° _____

DIRECCIÓN

(Julio), 2024

Dedicatoria:

Deseo expresar mi sentido
agradeciendo a Dios por ser el inspirador y
darme fuerza para poder continuar en este
proceso de mi vida, también agradezco a mi
familia por darme el apoyo en todos mis
proyectos que he tenido.

RESUMEN EJECUTIVO

La Academia de Baile Urbano se especializa en la enseñanza de una variedad de estilos de baile urbano, enfocándose en el desarrollo personal y profesional de nuestros clientes. Nuestro compromiso con la excelencia en el servicio se refleja en un equipo de instructores altamente calificados y una amplia oferta de clases adaptadas a todas las necesidades.

Destacamos por crear un ambiente acogedor y seguro que facilita el desarrollo de habilidades, la expresión creativa y el disfrute del baile. Promovemos valores como la disciplina, la autoconfianza y el trabajo en equipo, fundamentales para el crecimiento tanto personal como artístico de nuestros alumnos.

INDICE

INTRODUCCION	1
I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	2
1.1. Nombre del negocio	2
1.1.1. Nombre comercial.....	2
1.1.2. Razón social	2
1.2. Descripción del negocio	2
1.3. Ubicación – localización	3
1.4. Objetivo general	4
1.5. Justificación de la idea de negocio.....	4
1.5.1. Necesidad que se pretende resolver.....	4
1.5.2. Descripción del carácter innovador	¡Error! Marcador no definido.
1.5.3. Justificación económica y financiera	5
II. PLAN ESTRATÉGICO.....	7
2.1. Modelo de negocio.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2. Identidad del negocio	¡Error! Marcador no definido.
2.3. Misión	¡Error! Marcador no definido.
2.4. Visión	¡Error! Marcador no definido.
2.5. Valores.....	¡Error! Marcador no definido.
2.6. Análisis PESTEL.....	¡Error! Marcador no definido.
2.6.1. Político.....	8
2.6.2. Económico.....	9
2.6.3. Social.....	9
2.6.4. Tecnológico	10
2.6.5. Ecológico	10
2.6.6. Legal.....	11
2.7. Análisis de las 5 fuerzas de Porter	12
2.7.1. Amenaza de nuevos entrantes.....	12
2.7.2. Poder de negociación de los clientes	12
2.7.3. Poder de negociación de los proveedores	13

2.7.4.	Amenaza de Productos sustitutos	13
2.7.5.	Rivalidad competitiva	14
2.8.	Cadena de valor	15
2.9.	Análisis FODA	16
2.9.1.	Análisis interno	17
2.9.2.	Análisis externo	17
2.9.3.	Matriz FODA	18
2.10.	Estrategias del plan de negocio	19
2.11.	Objetivos Smart	19
2.12.	Propuesta de valor	20
III.	ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING	21
3.1.	Análisis del mercado	21
3.1.1.	Investigación y desarrollo del producto	21
3.1.2.	Perfil de los clientes	21
3.1.3.	Segmentación del mercado	22
3.1.4.	Análisis de la competencia	22
3.1.5.	Ventaja Competitiva	22
3.1.6.	Proyección de demanda potencial	23
3.2.	Análisis de variables de marketing	24
3.2.1.	Producto ¡Error! Marcador no definido.	
3.2.2.	Precio	24
3.2.3.	Plaza	24
3.2.4.	Promoción	24
3.3.	Plan de marketing	24
3.4.	Gestión comercial	25
3.4.1.	Técnicas de atención al cliente	25
3.4.2.	Sistema de ventas	25
IV.	PLAN OPERATIVO	26
4.1.	Diseño del proceso de producción	26

4.1.1. Materiales	26
4.1.2. Presentación.....	26
4.2. Descripción del proceso productivo.....	27
4.3. Diseño y flujogramas.....	28
4.4. Capacidad de producción.....	¡Error! Marcador no definido.
4.5. Aproveccionamiento y logística	32
4.6. Layout del negocio	33
4.7. Plan de operaciones	33
V. GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO.....	34
5.1. Estructura organizacional.....	34
5.2. Filosofía y cultura organizacional	34
5.3. Cuadro de puestos.....	35
5.4. Descripción y especificación de puestos	38
5.5. Planificación estratégica del talento humano.....	41
5.5.1. Área responsable.....	41
5.5.2. Estrategia organizacional.....	41
5.6. Descripción de los principales procesos de gestión del talento humano	41
5.6.1. Reclutamiento de personal	41
5.6.2. Selección de personal.....	41
5.6.3. Contratación	41
5.6.4. Inducción	42
5.6.5. Desarrollo de personal.....	42
VI. PLAN FINANCIERO	¡Error! Marcador no definido.
6.1. Análisis de costos	¡Error! Marcador no definido.
6.1.1. Cuadro de costos fijos y variables, costos directos e indirectos	¡Error! Marcador no definido.
6.1.2. Cuadro de gastos administrativos y gastos de venta	¡Error! Marcador no definido.
6.1.3. Cuadro de pago de impuestos (Impuesto a la Renta)	¡Error! Marcador no definido.

6.2.	Presupuesto.....	¡Error! Marcador no definido.
6.2.1.	Presupuesto de ingresos	¡Error! Marcador no definido.
6.2.2.	Presupuesto de ventas.	¡Error! Marcador no definido.
6.2.3.	Presupuesto de costo de ventas	¡Error! Marcador no definido.
6.2.4.	Presupuesto de gastos administrativos y ventas	¡Error! Marcador no definido.
6.2.5.	Presupuesto de inversiones.....	¡Error! Marcador no definido.
6.2.6.	Presupuesto de tributos (IGV).....	¡Error! Marcador no definido.
6.3.	Punto de equilibrio	¡Error! Marcador no definido.
6.4.	Detalle de la inversión.....	¡Error! Marcador no definido.
6.5.	Estado de situación financiera y estado de resultado	¡Error! Marcador no definido.
6.6.	Flujo de caja proyectado	¡Error! Marcador no definido.
6.7.	Análisis Financiero	¡Error! Marcador no definido.
VII.	CONCLUSIONES.....	54
VIII.	REFERENCIAS	55
IX.	ANEXOS	56
X.	Anexo 1: Idea de negocio	56
XI.	Anexo 2: Estudio de Mercado.....	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCION

En la actualidad en el distrito de Yura no existe una academia de baile por lo cual nosotros hemos observado a muchas personas que se dirigen a otras academias de baile lejanas por lo cual nosotros hemos identificado una oportunidad de implementar una academia de baile de género urbano la cual brindara un servicio especializado además de brindar tendencias (tik tok) horarios flexibles en el distrito de Yura

La salud mental es uno de los principales problemas que se ve en la actualidad ya que muchas personas sufren de diferentes factores como el estrés y ansiedad por tal motivo se ofrece a estas personas especialmente a los jóvenes una sede de entretenimiento a través del baile y también para las personas que buscan desarrollarse profesionalmente o por hobby

Las personas consideran que el baile es pérdida de tiempo pero sabemos que no es así porque el baile es beneficioso para nuestra salud como: mejor equilibrio, coordinación, menores riesgos de demencia. Esto es interesante ya que al mover nuestro cuerpo al ritmo de la música nos ayuda a prevenir ciertas enfermedades como la diabetes, enfermedad del corazón, depresión.

El valor diferencial de este plan de negocio es una mejor enseñanza con profesores profesionales que cuenten con la empatía y la buena atención para cada uno de nuestros clientes brindándoles mayor información de la academia donde cada uno se sientan cómodos y tengan la confianza de formar parte de este equipo donde pueden demostrar su talento que cuenta con distintos estilos de baile como: Dance Hall, Hip Hop Street jazz,

I. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1. Nombre del negocio

La empresa "DUAL", es un establecimiento especializada en enseñar distintos estilo de baile urbano de manera profesional, con el fin de que los alumnos se sientan satisfechos con la asesoría de instructores profesionales.

1.1.1.Nombre comercial

"Dual", la elección de este nombre significa "dinámica, urbano arte libre" por lo cual cada palabra está relacionada con uno a otra en base al arte de la danza urbana artístico

1.1.2.Razón social

"Dance Style EIRL" es el nombre legal bajo el cual se registrará esta empresa. Operará bajo el régimen tributario MYPE tributario-RMT, diseñado para facilitar el crecimiento de micro y pequeñas empresas al ofrecer condiciones tributarias accesibles que permiten el cumplimiento de responsabilidades fiscales de manera efectiva.

Slogan: " **Life is a reflection of dance**" **la Vida es un reflejo de la danza**

1.2. Descripción del negocio

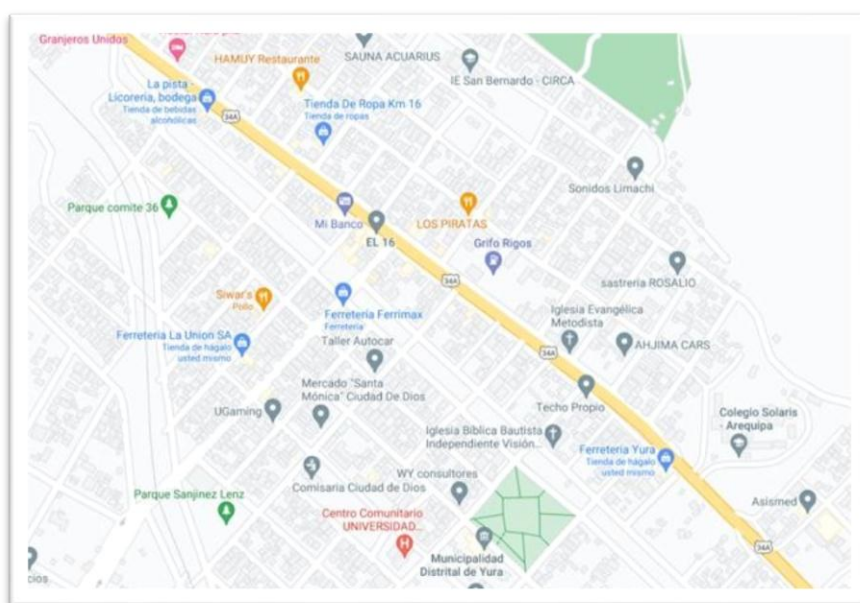
Nuestra academia de baile se enfoca en la enseñanza de manera profesional ofrece un ambiente energético y activo centrado en enseñar y practicar una amplia gama de estilos de baile urbano. Está diseñada para ser inclusiva, acogiendo a personas de que deseen aprender y perfeccionar los diferentes estilos de baile que forman parte de la cultura urbana actual como: hip hop, dance hall, break dance, proporcionamos una variedad diversa de clases y programas diseñados con el propósito de inspirar, educar y empoderar a nuestros estudiantes.

.Ubicación – localización

En la figura 1, se ve la elección de la ubicación para implementar la academia de baile “DUAL” se debe a las necesidades de nuestro público objetivo, esta ubicación es elegida por la zona principal de ciudad de Dios Cono Norte kilómetro 16 ya que es visible para las personas que están interesado en este proyecto.

Figura 1

Localización



Nota: -1629802, -71.62562

Tabla 1
Factores de ponderación

Factores	
F1	Costo alquiler
F2	Seguridad en la zona elegida
F3	Nivel de competencia
F4	Nivel de sustitutos
F5	Transitabilidad
F6	Cercanía a colegios
F7	Disponibilidad de servicios
F8	Público objetivo
F9	Cercanía a municipalidad
F10	Políticas

Tabla 1
Ponderación de factores

Factor	Ponderación	PARADERO APIPA		CIUDAD MUNICIPAL		KILOMETRO 16	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
F1	0.2	2	0.4	3	0.6	3	0.6
F2	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
F3	0.15	2	0.3	3	0.45	3	0.45
F4	0.1	4	0.4	4	0.4	4	0.4
F5	0.1	4	0.4	4	0.4	4	0.4
F6	0.05	2	0.1	2	0.1	2	0.1
F7	0.05	5	0.25	3	0.15	5	0.25
F8	0.15	5	0.75	3	0.45	4	0.6
F9	0.05	5	0.25	5	0.25	5	0.25
f10	0.1	5	0.5	5	0.5	5	0.5
	1		3.8		3.00		3.5

1.3. Objetivo general

Cumplir con las expectativas del cliente respecto a la enseñanza de los distintos estilos de baile urbano donde se puedan sentir cómodos y puedan desarrollarse profesionalmente. Además, nuestra meta es inspirar a nuestros estudiantes a desenvolverse con libertad través del baile con la compañía de los profesores expertos.

1.4. Justificación de la idea de negocio

1.4.1. Necesidad que se pretende resolver

Ofrecer una enseñanza de manera divertida y saludable para mejorar la condición física y mental a través del baile urbano donde podrán aprender nuevas técnicas distintos estilos de baile e improvisar con la motivación de realizar coreografías y de tal manera participar en eventos y concursos

1.4.2. Descripción del carácter innovador

La academia de baile urbano ayuda a los estudiantes a mejorar sus Ofrecer una enseñanza de manera divertida y saludable para mejorar la condición física y mental a través del baile urbano donde podrán aprender nuevas técnicas distintos estilos de baile e improvisar con la motivación de realizar coreografías y de tal manera participar en eventos y concursos.

1.4.3. Justificación económica y financiera

Justificación económica: En el sector elegido no hay academias de baile moderno de tal manera que esto impulsara crecientemente en las ventas a mi negocio brindándoles una oportunidad donde puedan participar y sentirse con menos estrés, más energía, y bueno para la salud. Y contar con profesores expertos que ayudaran con este servicio.

Justificación social: Una academia de baile puede actuar como un punto de encuentro comunitario, facilitando la formación de amistades y la construcción de redes sociales. Esto es particularmente relevante en entornos urbanos donde la conexión comunitaria puede ser limitada proporcionar un espacio donde la danza se convierte en un medio para la inclusión, la expresión personal, el bienestar, el desarrollo comunitario y la apreciación de la cultura y las artes

Justificación financiera:

La justificación financiera se está basando en los ingresos proyectados los próximos años los cuales nos dan como resultado el VAN de S/140,488 , el TIR del negocio es de 246% siendo así el negocio rentable , el payback es el periodo de recupero de la inversión del plan de negocio "Dual" siendo de 4 meses

II. PLAN ESTRATÉGICO

2.1. Modelo de negocio

Como estrategia podemos visualizar el desarrollo del el Lean Canvas que permite a la academia "Dual" observar su modelo de negocio. Como observamos en el Cuadro 1; donde se puede identificar y resolver problemas específicos de nuestros clientes, y utilizar recursos con mayor eficiencia y desarrollar estrategias que impulsan un crecimiento sostenible

Cuadro 1

Lean Canvas

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA INJUSTA	SEGMENTACIÓN
Profesores no enfocados al cliente.	Clases creativos para diferentes estilos de baile urbano.	Ofrecer una experiencia única de aprendizaje para los estudiantes, inspiradora y divertido. Cuenta con profesores expertos, variedad de estilos urbanos, horarios flexibles para nuestros clientes, contar un ambiente cómodo e instalaciones equipadas brindándoles un mejor espacio para realizar las coreografías.	Enfoque en la experiencia de nuestro cliente y brindarle la mejor atención	YURA - Ciudad de Dios KM 16 Varones y Mujeres EDAD: 16 – 30 años Nivel Socio Económico: C MODERNISTA
Falta de tiempo para asistir a la academia de baile.	Profesores expertos y capacitados para la enseñanza a los clientes.			
Baja autoestima, estrés salud física.	Contar con horarios flexibles.			
No contar con un ambiente cómodo	METRICAS CLAVES		CANALES	
	Satisfacción del cliente por medio de encuestas y entrevistas.		Directo Redes sociales	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESOS		
Costos fijos. Costos variables. capital de trabajo		Mensualidad		

2.2. Identidad del negocio

2.3. Misión

” Nuestra misión es inspirar, innovar, educar ofreciendo mejor servicio respecto en la enseñanza de distintos estilos de baile urbano brindarles asesoría profesionales, conocimientos de cada estilo urbano en el cual desean enfocarse y ayudarles en un determinado tiempo a desarrollarse su máximo potencial respecto al baile para que puedan desenvolverse y aumentar su nivel de aprendizaje.

2.4. Visión

“En 3 años, “DUAL” será una empresa reconocida donde la innovación, la creatividad y sobre todo la pasión por el baile urbano ayuda transformar y mejorar vidas de cada uno de nuestros clientes. Ser una empresa de constante evolución donde formaremos grupos que representen nuestros talentos modernos de cultura urbana, será una las mejores academias de baile al nivel nacional.

2.5. Valores

Nuestros valores corporativos son esenciales y expresan el resumen de lo que somos, podemos representarlo cómo la base de soporte de la empresa, y como nos identifica. Dándole valor único a nuestras operaciones y ventajas competitivas que la hacen distinta como:

- Trabajo en equipo: Todos de la parte interna de la organización trabajaremos de manera responsable y activos para brindar un mejor servicio a nuestros clientes.
- Respeto: Cuando se fomenta el respeto, los bailarines se sienten más cómodos, inspirados y motivados para desarrollar sus habilidades y disfrutar de la experiencia de la danza.
- Responsabilidad: Es esencial para construir una reputación positiva y proporcionar a los participantes un ambiente seguro y cómodo para aprender y disfrutar de la danza.
- Escucha activa: Comprende las necesidades y expectativas de los clientes, para mejorar constantemente la calidad de los servicios ofrecidos.

2.6. Análisis PESTEL

2.6.1. Político

Según Alejandro Neyra (2021), renueva la el mecanismo del territorio dominado “Red de Gestión Pública en industrias culturales y Artes”, tiene como objetivo tener una mejora de servicios públicos en la industrias culturales y de arte contando con la coordinación cooperación entre los gobiernos locales y regionales.

Según Santiago Alfaro (2021), director de la Dirección General de Industrias Culturales y Artes, dice que “los políticos culturales con mayor beneficio público son las que emprenden, la red crea oportunidades para que el Ministerio de Cultura y gobiernos subnacionales compartan los objetivos y recursos a favor de los ciudadanos. Como observamos en la tabla 3, el factor político y legal ayuda a ver sobre el análisis de macro entorno en el que se encuentra.

Tabla 3

Variable política y legal

VARIABLES POLÍTICAS Y LEGALES			
Factores	Ponderación	Valor	Total
Mayor inclusión social	10	2	20
Tratados de Libre Comercio firmados	2	3	6
Mejorar la calidad del gasto público a través del Presupuesto por resultados	1	6	6
Ley del fortalecimiento de la responsabilidad y la transparencia fiscal (Ley 30099)	5	3	15
Ley que impulsa la inversión pública regional y local con participación del sector privado (Ley 29230).	7	3	21
Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial (Ley 30056)	6	4	24
Ley de Promoción del Mercado de Valores (Ley 30050)	4	5	20
Modifica el Decreto Legislativo Nro.1053 que aprueba la Ley General de Aduanas sobre transferencia gratuita de mercaderías importadas con exoneración o beneficio tributario (Ley 30038)	3	7	21
Ley que regula el teletrabajo (Ley 30036)	8	6	48
Nuevo Gobierno Nacional en el Perú	9	2	18
SUBTOTAL	55	41	199
TOTAL	550	-	36

2.6.2. Económico

Según BBVA (2024), la economía peruana rebotara expandiéndose 2.7%, por el fenómeno del niño y con la tasa de interés en niveles bajos el crecimiento del Perú crecerá un 2.9%, la política fiscal se orienta a moderar el déficit, buscando consolidar las finanzas públicas. Al ver la tabla 4, observamos de como el factor económico se encuentra en constante cambio del entorno.

Tabla 4

Variable Económica

VARIABLES ECONÓMICAS			
Factores	Ponderación	Valor	Total
PBI SEMESTRE I 2023	10	4	40
PBI per cápita	8	2	16
Tasa de Inflación	2	5	10
Balanza Comercial	7	2	14
Ingresos Tributarios	6	1	6
Gastos no Financieros	1	2	2
Tasa de Desempleo	9	1	9
Reservas Internacionales Netas	4	4	16
Gasto Público	3	2	6
Tasa de Interés	5	3	15
SUBTOTAL	55	26	134
TOTAL	275	-	49

2.6.3. Social

Los problemas del país según los ciudadanos son la corrupción, la delincuencia, los bajos sueldos. Se puede ver que las personas tienen un afán de querer realizar actividades pero por medio estos problemas que hay actualmente no les motivan a querer hacer lo que realmente les guste. En la tabla 5, permite ver cómo va cambiando las tendencias, ver en cómo se encuentra el estilo de vida actualmente y comportamiento sociales, también se puede identificar las necesidades y preferencias de los consumidores

Tabla 5

Variable Social

VARIABLE SOCIAL			
Factores	Ponderación	Valor	Total
Actividades ilegales	9	4	36

Seguridad ciudadana	4	5	25
Indice de natalidad	2	2	4
Indice de mortalidad	3	3	9
Tendencias Sociales (Moda y Comportamiento)	10	5	50
Programas sociales	7	7	49
Gustos del consumidor	6	6	36
Cambios en los estilos de vida	8	5	40
Defensa del consumidor	5	5	24
Mayor participación femenina en la PEA	1	1	1
SUBTOTAL	55	44	274
TOTAL	550	-	50

2.6.4. Tecnológico

La inteligencia artificial (IA), el uso de esta tecnología ayuda a las empresas a promocionar de manera digital su servicio, obtener las plataformas digitales para las clases con una implementación de equipos modernos.

2.6.5. Ecológico

Según la ONU (2023), indica que la temperatura global se ha incrementado y se ha aumentado de 3°C. Esto amenaza los ecosistema, la biodiversidad los medios de la vida, la salud y el bienestar de la ciudadanía.

En la Tabla 6, se puede observar los cambios que se encuentran respecto a la tecnología y la revolución de las redes sociales, por otro lado, el factor ecológico actualmente está en cambio, con el cumplimiento de las normativas ambientales, dar a conocer a los clientes sobre la valoración del cuidado ambiental.

Tabla 6

Factor tecnológico y Ecológico

VARIABLES TECNOLÓGICO			
Factores	Ponderación	Valor	Total
Desarrollo de pedidos electrónicos	10	1	10
Gobierno 2.0	2	0	0
Sistemas de bloggin y microbloggin	8	4	32
Revolución de las redes sociales.	9	4	36
Intercambio electrónico de documentos.	7	3	21
E-Marketing	6	3	18
E-Comerce	3	3	9
E-Business	2	4	8
Banca por internet	4	1	4
E-encuesta	5	1	5
SUBTOTAL	56	24	143
TOTAL	560	-	26

2.6.6. Legal

Las leyes laborales de seguridad social pueden impactar en la contratación de colaboradores, se requieren permisos y trámites legales para la apertura de un proyecto.

2.6.7. Conclusión de Matriz Pestel

En la tabla 7, se puede observar Las variables que se evaluaron en esta matriz, el análisis de macro entorno revela que la empresa se encuentra en un entorno mayormente favorable, como vemos con un puntaje total del 52%. (Medio alto).

Tabla 7

Matriz Pestel

	PORCENTAJE	PROPORCIÓN	VALORACIÓN
POLITICO Y LEGAL	36%	25%	9%
ECONÓMICO	49%	25%	12%
SOCIAL	60%	25%	15%
TECNOLÓGICO Y ECOLÓGICO	63%	25%	16%
TOTAL			52%

2.7. Análisis de las 5 fuerzas de Porter

2.7.1. Amenaza de nuevos entrantes

La academia de baile urbano no tiene competidores directos actualmente pero siempre habrá posibilidades de que en el mismo sector se implementan nuevas academias de baile y otros sectores de entrenamiento.

FACTORES COMPETITIVOS	Ponderación	Atractividad					Resultado Ponderado	Resultados
		1	2	3	4	5		
Economía de Escala	0.07			X			0.21	REGULAR
Diferenciación de productos	0.15				X		0.6	
Inversiones en capital	0.2			X			0.6	
Lealtad del cliente hacia la marca	0.15		X				0.3	
Acceso a canales de ventas	0.2				X		0.8	
Atractivita del Sector	0.15					X	0.75	
Políticas Gubernamentales	0.08		X				0.16	
Resultado	1						3.42	

2.7.2. Poder de negociación de los clientes

Tiene una propuesta de valor diferente que no se ha visto en otros sectores, ya que la mayoría de jóvenes están interesados en participar en clases especialmente genero urbano (hip hop, dance hall, afro dance) de esta manera crear experiencias con instructores profesionales que brindan el mejor servicio a los clientes.

Tabla 7

Cinco Fuerzas de Porte – Negociación de los Clientes

FACTORES COMPETITIVOS	Ponderación	Atractividad					Resultado Ponderado	Resultados
		1	2	3	4	5		
Concentración de los clientes	0.24					X	1.2	REGULAR
Volumen de compras	0.08			X			0.24	
Diferenciación de productos	0.24				X		0.96	
Información acerca de proveedores	0.08					X	0.4	
Identificación de la marca	0.24		X				0.48	
Producto Sustitutos	0.12			X			0.36	
Resultado	1						3.64	

2.7.3. Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de la academia baile urbano deben tener como propósito brindar la mejor enseñanza a los alumnos, los proveedores de equipo de música deben tener en cuenta el mejor sonido y ver todas las instalaciones, dependiendo de estos recursos se realizara un poder de negociación donde podemos influir los costos según la calidad de servicio.

Tabla 8

Cinco Fuerzas de Porter – Negociación de los Proveedores

FACTORES COMPETITIVOS	Ponderación	Atractividad					Resultado Ponderado	Resultados
		1	2	3	4	5		
Concentración de los proveedores	0.15					x	0.75	BUENO
Importancia del volumen de los proveedores	0.05				x		0.2	
Diferenciación del insumo	0.13				x		0.52	
Costos de Cambio	0.13				x		0.52	
Disponibilidad de insumos sustitutos	0.15			x			0.45	
Impacto de los insumos	0.39					x	1.95	
Resultado	1						4.39	

2.7.4. Amenaza de Productos sustitutos

Tener un sector de entretenimiento o actividades que les gustarían a las personas realizarlas como el gimnasio talleres, etc. Por otro lado también tenemos amenazas de servicio sustituido como las salidas a las discotecas, mirar videos en You Tube.

Tabla 9

Cinco Fuerzas de Porte – Amenazas de Productos Sustitutos

FACTORES COMPETITIVOS	Ponderación	Atractividad					Resultado Ponderado	Resultados
		1	2	3	4	5		
Cantidad de sustitutos	0.3		X				0.6	MALO
Diversidad de sustitutos	0.2			X			0.6	
Condiciones de costos	0.1			X			0	
Crecimiento de la demanda	0.3			X			0.9	
Barreras de salida	0.1			X			0.3	
Resultado	1						2.4	

Rivalidad competitiva

En el distrito de Yura en la actualidad no hay un local de academia de baile pero en el distrito de cerro colorado como en Ciudad Municipal hay un establecimiento de baile, lo que me va a diferenciar del competidor es hacer clases en un ambiente amplio y cómodo. Con las tutorías de profesores capacitados.

Tabla 10

Cinco Fuerzas de Porte – Rivalidad Competitiva

FACTORES COMPETITIVOS	Ponderación	Atractividad					Resultado Ponderado	Resultados
		1	2	3	4	5		
Cantidad de competidores	0.3		X				0.6	REGULAR
Diversidad de competidores	0.2			X			0.6	
Condiciones de costos	0.1			X			0.3	
Crecimiento de la demanda	0.3			X			0.9	
Barreras de salida	0.1				X		0.4	
Resultado	1						2.8	

2.7.5. Conclusión de Matriz Porter

Como conclusión de las 5 fuerzas de portes podemos entender que con un puntaje de 49%, nos quiere dar a entender que inversamente proporcionado se encuentra en nivel bajo por el cual esto ayuda a la implementación de la empresa.

2.8. Cadena de valor

En el cuadro 2, podemos identificar el valor que brindamos a nuestros clientes a través de actividades específicas también podemos ver las oportunidades de mejora y que nos permite donde puede agregar un valor y tener una ventaja competitiva

Cuadro 2

Cadena de Valor

RECURSOS	CAPACIDADES	COMPETENCIAS DESTINTIVAS	BLOQUE ESTRATEGICO	ESTRATEGIA GENERAL
TANGIBLES				
Materiales: equipamiento de sonido, computadora, escritorio.		conocimiento de buenos equipos de sonidos para poder brindar mejor las clases, buena comunicación con los clientes		Transacción
financiero				
Talento humano: (recepcionista, atención al cliente, seguridad).		Conocimiento de baile urbano de diferentes estilos, mejor atención al cliente y buena enseñanza.	satisfacción del cliente respecto al trato y la enseñanza de los colaboradores de la academia de baile	
INTANGIBLES				
Talento humano: instructor de baile urbano	resolver problemas de manera rápida para no que no afecte al cliente	ambiente amplio y cómodo para la realización de clases de baile		
tecnológicas:			innovación de implementos de luces para la academia de baile	

2.9. Análisis FODA

Podemos observar los factores internos y externos de la academia de baile urbano pueden aprovechar sus fortalezas, y buscar oportunidades a largo plazo, tener en cuenta las debilidades y mitigar las amenazas para lograr el crecimiento y posicionamiento competitivo en el mercado.

a) **Fortaleza:**

- Contar con instructores profesionales en el baile urbano que garantiza calidad en la enseñanza.
- Ofrecer clases con horarios flexibles.
- Estar ubicados en una zona estratégica.
- Participación en eventos y concursos.

b) **Oportunidades**

- Educar a los alumnos sobre la cultura y la historia de las danzas urbanas, obteniendo conocimiento.
- Establecer alianzas con otros negocios locales.
- Implementación de talleres para adolescentes y niños.
- fomentar el baile como una manera efectiva de realizar ejercicios, lo cual puede atraer a más alumnos que desean mejorar su salud física y mental.
- Posibilidad de ampliar la academia de baile en otros distritos cercanos. además de ampliar los estilos de baile según las tendencias.

c) **Debilidades**

- No contar con un local propio.
- Falta de reconocimiento de marca.
- Riesgos de que los instructores decidan dejar la academia de baile.
- Espacios reducidos en el cual limite la capacidad de alumnos por horario

d) **Amenazas**

- Entrada de nuevas academias de baile al mercado en el futuro, las cuales compitan por los mismos clientes.
- Desafíos para mantener a los clientes a largo plazo y estacionalidad.
- Competencia de plataformas en línea que ofrecen clases de baile.
- Cambios en las preferencias del consumidor en otros sectores de entretenimiento.
- Dificultades económicas que afecten la disposición de los clientes para invertir en la academia de baile.

2.10. Análisis Interno

2.10.1. Análisis interno

La matriz que se desarrolló en la Tabla 11, como resultado obtenemos un puntaje total de 2.9 indica que "Dual" está respondiendo adecuadamente a los factores externos, pero aún tiene un punto para mejorar. Al evaluar su entorno, identifica áreas claves para poder mejorar y desarrollar distintas estrategias para poder aprovechar nuestras oportunidades y disminuir las amenazas

Tabla 11

Matriz EFE

Factores externo clave		Importancia Ponderación	Clasificación Evaluación	Valor
Fortaleza				
1	Contar con instructores profesionales en el baile urbano que garantiza calidad en la enseñanza.	15%	4	0.6
2	Ofrecer clases con horarios flexibles.	10%	4	0.4
3	Estar ubicados en una zona estratégica.	15%	4	0.6
4	Tener alianzas con academias de baile conocidas.	10%	3	0.3
5	Participación en eventos y concursos.	10%	3	0.3
Debilidades				
1	No contar con un local propio	10%	2	0.2
2	Falta de reconocimiento de marca.	10%	2	0.2
3	Riesgos de que los instructores decidan dejar la academia de baile.	10%	2	0.2
4	Espacios reducidos en el cual limite la capacidad de alumnos por horario	10%	1	0.1
		100%		2.9

2.10.2. Análisis externo

La matriz que se desarrolló en la tabla 12, vemos el resultado de 3 puntos donde se puede concluir sobre la empresa de la academia de baile donde evalúa los recursos y las capacidades internas e identificar áreas clave para la mejora y

desarrollar estrategias efectivas para potenciar nuestras fortalezas y disminuir nuestras debilidades.

Tabla 12

Matriz EFI

Factores externo clave		Importancia Ponderación	Clasificación Evaluación	Valor
Oportunidades				
1	Educar a los alumnos sobre la cultura y la historia de las danzas urbanas, obteniendo conocimiento	15%	4	0.6
2	Establecer alianzas con otros negocios locales	15%	4	0.6
3	Implementación de talleres para adolescentes y niños.	15%	4	0.6
4	Fomentar el baile como una manera efectiva de realizar ejercicios, lo cual puede atraer a más alumnos que desean mejorar su salud física y mental.	10%	3	0.3
5	Posibilidad de ampliar la academia de baile en otros distritos cercanos. Además de ampliar los estilos de baile según las tendencias.	10%	3	0.3
Amenazas				
1	Entrada de nuevas academias de baile al mercado en el futuro, las cuales compitan por los mismos clientes.	5%	2	0.1
2	Desafíos para mantener a los clientes a largo plazo y estacionalidad.	10%	2	0.2
3	Competencia de plataformas en línea que ofrecen clases de baile.	10%	2	0.2
4	Cambios en las preferencias del consumidor en otros sectores de entretenimiento.	5%	1	0.05
5	Dificultades económicas que afecten la disposición de los clientes para invertir en la academia de baile.	5%	1	0.05
		100%		3

2.11. Estrategias del plan de negocio

Se pudo desarrollar estrategias a través de la misión, visión y valores con lo que busca la satisfacción de cada uno de nuestros estudiantes y así poder aumentar la participación en el mercado, obteniendo los recursos necesarios para cumplir un mejor servicio.

2.11.1. Estrategias Específicas

- **Satisfacción al cliente:**

Garantizar una buena experiencia positiva para nuestros estudiantes, fomentando un entorno de aprendizaje dinámico y acogedor que favorece el crecimiento y la sostenibilidad de la academia de baile "Dual".

2.11.2. Estrategia General

- **Transacción:**

Optimizar por medio de los canales de las redes sociales, asegurando que cada punto de contacto con nuestros clientes sea eficiente y satisfactorio. La academia de baile urbano "Dual", según estas estrategias pueden mejorar la experiencia del estudiante y fomentar la lealtad

2.12. Objetivos Smart

2.12.1. Desarrollar programas de enseñanzas

Contar con programas donde se realizara las clases de baile de cada uno de nuestros estilo de baile de urbano (hip hop, dance hall, Street jazz,

2.12.2. Capacitar y desarrollar a los profesores

Contar con profesores expertos y que reciban capacitación continua sobre las técnicas de los diferentes estilos de baile urbano.

2.12.3. Mejorar la infraestructura e instalaciones

Mejorar y mantener las instalaciones adecuadas para que los estudiantes se sientan cómodos y seguros mientras realizan sus clases de baile.

2.12.4. Apoyo y Motivación

Crear cultura de apoyo y motivación para nuestros clientes donde puedan cumplir con los valores como el respeto y trabajo en equipo para que puedan sentirse en un ambiente cómodo.

2.12.5. Crear una comunidad de bailarines

Realizar actividades sociales cada cierto tiempo donde los estudiantes pueden hacer eventos, concursos y presentaciones y también hacer colaboraciones así aumentaría la retención de los clientes.

2.12.6. Comunicación y Feedback

Establecer canales a través de las redes sociales como: Facebook, Instagram Tik Tok y whatsapp. Donde se podrá observar comentarios acerca del servicio que ofrece la academia de baile por tal motivo nos ayuda a implementar mejorar en el feedback recibidos.

2.13. Propuesta de valor

El valor diferencial de mi idea de negocio es una mejor enseñanza con profesores profesionales, brindarles tres estilos de baile como: dance hall. Hip-hop, Street jazz, el cliente podrá sentirse en confianza ya que la empresa se compromete a generar una experiencia única y satisfacer las necesidades del cliente también contara con un ambiente acogedor donde se podrán desesterarse , compartir con otras personas y poder ayudarles a demostrar su talento.

III. ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING

3.1. Análisis del mercado

3.1.1. Investigación y desarrollo del producto

Luego de haber realizado la técnica de exploración de redes sociales DUAL elaboró un mapa de empatía con el fin de definir el perfil de clientes con el fin de caracterizar, personalizar y conocer mejor nuestro segmento de clientes. Con los resultados de las técnicas anteriores se encontraron rasgos relevantes de las personalidades de nuestro de nuestro público objetivo.

- **Definición del problema:**

Las personas que desean ir a un lugar de entretenimiento como el baile para poder aprender diferentes estilo ya sea con sus amistades o ir por su propia cuenta se identificó varios problemas una de ellas fue la mala atención, el lugar no estaba limpio, no había compromiso por parte de los profesores por el cual **deciden dejar de ir porque no se sienten cómodos**

- **Propuesta de solución:**

Ofrecer a nuestros clientes una mejor atención donde puedan sentirse cómodos y puedan disfrutar del servicio donde puedan desestresarse, conocer a personas que tengan el mismo objetivo y poder demostrar su talento mediante vaya pasando el tiempo con el apoyo del profesor como guía para enseñar y obtener resultados en un determinado tiempo y estar a la disposición de los estudiantes

3.1.2. Perfil de los clientes

Los clientes que tengan por interés sobre el baile de forma principiante o desenvolverse de manera profesional o hobby y conocer la cultura de cada uno de estos estilos de baile. Necesitan un horario flexible donde puedan asistir de manera que no se cruce con su actividades laborales, también tiene una degustación sobre el lugar ya que solían ir a un academia de baile que era lejos y por falta tiempo dejaron de asistir.

3.1.3. Segmentación del mercado

La academia de baile “Dual” va dirigida a los clientes finales.

- **Geográfica:**

Ciudad de Dios Kilómetro 16, Cono Norte Arequipa – Distrito de Yura

Referencia: al espaldar de mi banco

- **Demográfica:**

Hombres y mujeres de 18 a 35 años de edad

- **Pictográfica**

Nivel socioeconómico “C”

- **Conductual**

Modernista

3.1.4. Análisis de la competencia

a) Competidores directos:

En el análisis de mercado se observa que la academia de baile no cuenta con competidores directos ya que en la zona elegida no hay academias de baile por lo cual es una oportunidad para mi negocio.

b) Competidores indirectos:

Mediante el proceso de observación a los competidores indirectos, se observa que hay competidores en diferentes puntos del distrito de Yura, especialmente del paradero 4, los cuales ofrecen lo que es entretenimiento físico donde las personas puedan sentirse en formal como el gimnasio “Home Fitness”

3.1.5. Ventaja Competitiva

Una gran ventaja que tiene la academia de baile es su ubicación estratégico donde se encuentra el público objetivo que están interesado por participar en esta academia de baile. Nuestros programas están diseñados para ser completados a lo largo de cuatro años y medio con el objetivo principal de formar alumnos con talentos competitivas y se destaquen a nivel de Arequipa

3.1.6. Proyección de demanda potencial

La proyección de la demanda para la academia de baile es positiva, ya que hay un crecimiento donde las personas desean sentirse más tranquilas realizando actividades de entretenimiento como el baile de tal manera que ayuda a la salud física y mental. Los meses con mayor demanda son enero, febrero, Donde las personas tienen vacaciones por otro lado también es encuentra el mes de junio, julio y agosto y finalmente los meses octubre noviembre y diciembre se recibirá una gran cantidad de personas que desean participar en un lugar de entrenamiento, apoyo y motivación., este público objetivo es muy atractivo para la empresa.

Pasa poder ver la demanda potencial vamos a utilizar el método cuantitativo de investigación de mercado. Al poder calcular la muestra podemos observar la cantidad de personas que se les realizara la encuesta con un total de 42 personas siendo así la proyección de la demanda.

Mercado efectivo

Se muestra los resultados de la encuesta donde se preguntó la siguiente pregunta: ¿estarías dispuesto asistir a una academia de baile urbano? Dando como resultado que al 80% de las personas si les gustaría asistir a la academia de baile urbano.

Mercado objetivo

Podemos observar la siguiente pregunta: ¿estás dispuesto asistir a una academia de baile urbano con buena enseñanza con profesores profesionales, brindarles tres estilos de baile como: dance hall. Hip-hop, Street jazz, donde podrá desesterarse y poder demostrar su talento? Como resultado obtenemos que al 90% si les gustaría ir a la academia de baile.

Mercado meta

Del total del mercado objetivo que tenemos, nuestro objetivo es capturar en nuestro primer año el 10% y para los demás años será el 15 % y el tercer año 10%.

Análisis de variables de marketing

3.1.7. Servicio

La academia de bailes urbanos especializados en Dance Hall, Hip Hop y Street Jazz. Cada clase estará diseñada para enseñar las técnicas específicas de cada uno de estos estilos de baile que reflejan la cultura urbana.

Este servicio tiene como objetivo, satisfacer las necesidades específicas de cada cliente de tal manera poder ayudar a desenvolverse cuidando así la salud física y mental.

3.1.8. Precio

Precio Mensual

- Dance Hall: S/. 70.00
- Hip Hop: S/. 80.00
- Street Jazz: S/. 85.00

3.1.9. Plaza

El lugar donde se va a brindar el servicio al cliente es en la asociación ciudad de dios – cono norte kilómetro 16 será un sector donde los clientes tendrían la facilidad de poder asistir sin ningún problema.

3.1.10. Promoción

Se va a promoción mi negocio a través de las redes sociales: Facebook, instagram y tik tok donde podrán tener información de todos los beneficios que tendrá la academia de baile, por medios de las redes sociales.

3.2. Plan de marketing

El plan estratégico empresarial, la academia de baile urbano, ya que es nueva en el mercado va a considerar el desarrollo del plan de marketing para generar posicionamiento de la marca y así poder llegar al público objetivo

3.3. Gestión comercial

3.3.1. Técnicas de atención al cliente

- Se brindará una atención personalizada, ser proactivos y empático con los clientes y dar soluciones a cualquier problema que tenga cada cliente.
- Escucha activa con cada uno de los clientes es una de las herramientas más efectivas para hacerlo sentir importante

3.3.2. Sistema de ventas

El sistema de ventas será de forma directa en nuestro local, donde nuestro personal esta apasionado por cada cliente que desea formar parte de la academia de baile, que desean aprender a bailar estilo de genero urbano, pudiendo atender a nuestros clientes de manera virtual para hacer reservas en nuestro local con sus datos personal si desean recibir mayor información, también se difundirá por nuestras redes sociales

IV. PLAN OPERATIVO

4.1. Diseño del proceso de producción

4.1.1. Materiales

En la figura 1, podemos observar los materiales que necesita en la academia de baile urbano para poder satisfacer la comodidad para los clientes y contar con un equipo de sonido que ayude a poder realizar de mejor manera las enseñanzas de los distintos estilos de baile.

Figura 1

Materiales de la empresa

MATERIALES
espejos de pared
pintura
cámara de video
iluminación / luces led RGB
aire acondicionado
Equipo de sonido
laptop

4.1.2. Presentación

En la figura 2, podemos ver el logo de la empresa de la academia de baile urbano donde se verá el nombre “DUAL”, que será de fondo de color negro ya que representa lo urbano poder y valentía.

Figura 2

Logo de la empresa



4.2.Descripción del proceso productivo

En el cuadro 3, podemos observar el protocolo del proceso de servicio al cliente presencial y virtual donde se describe el proceso de servicio que se brindara en la academia de baile urbano.

Cuadro 3

Protocolo de atención presencial

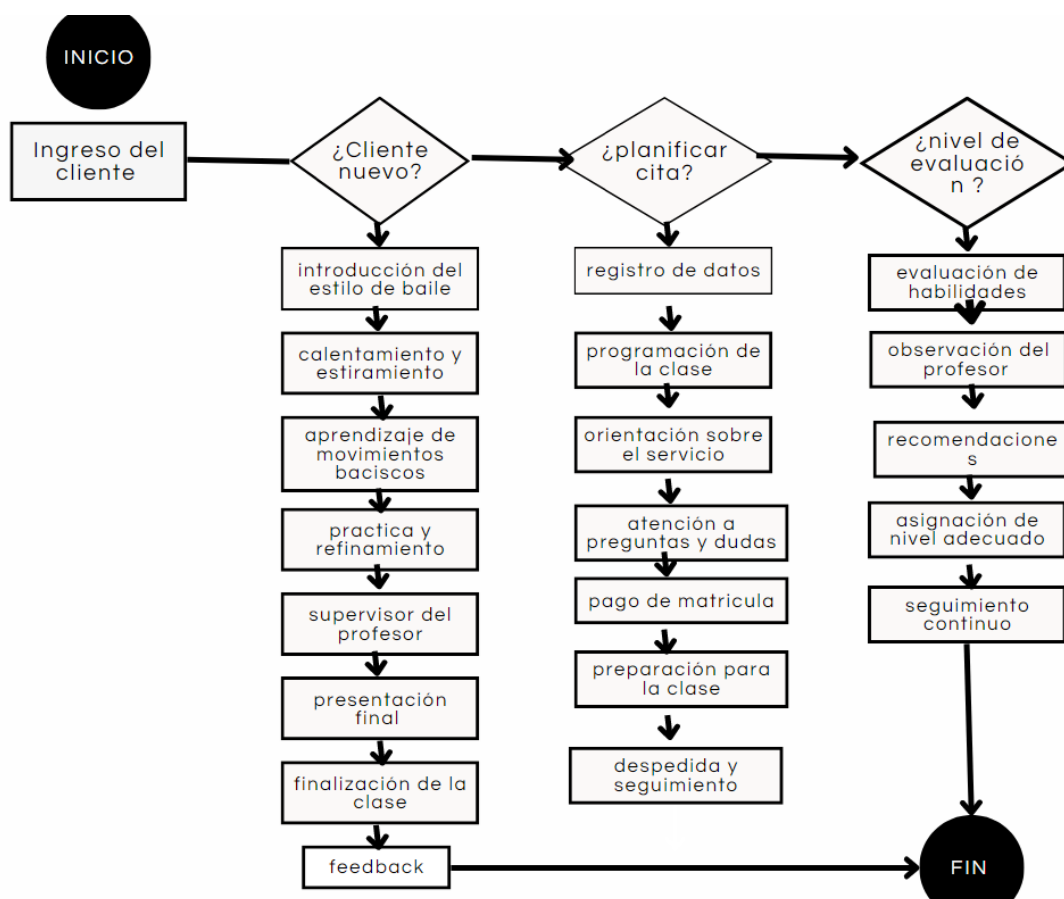
PROTOCOLO DE ATENCIÓN	
ENCARGADO	PRIMER CONTACTO
RECEPCIÓN	Al entrar, el cliente debe ser recibido de inmediato por un miembro del personal con una sonrisa y un saludo amistoso. Dando la bienvenida a la academia de baile "DUAL"
	REGISTRO FR INFORMACIÓN
	Solicitar al cliente que complete un formulario de registro básico con su nombre, edad, correo, número de celular contacto y estilo de baile de interés.
	PROPORCIONAR INFORMACION INICIAL
	Explicar brevemente sobre la academia, los estilos de baile ofrecidos y los horarios de las clases.
	TOUR DE INSTALACION
	Ofrecer un recorrido por las instalaciones, mostrando las salas de baile, vestuarios, áreas de descanso, etc.
	PRESENTACION DEL PROFESOR
	Presentar al cliente a uno de los profesores disponibles.
	PROCESO DE INSCRIPCION
	Necesitamos que complete el formulario de inscripción y puedes elegir entre pagar mensualmente o diario. Aceptamos tarjetas de crédito, débito y efectivo."
	SALIDA DE LA RECEPCION
	Gracias por inscribirte. Encontrarás todo lo que necesitas saber sobre nuestras clases y algunas sorpresas más.

Cuadro 4*Protocolo de atención virtual*

PROTOCOLO DE ATENCIÓN	
ENCARGADO	PRIMER CONTACTO
RECEPCIÓN	Utilizar respuestas automáticas en redes sociales y correos electrónicos para confirmar la recepción de la consulta. dando la bienvenida a nuestra academia de baile "DUAL" para proporcionar información precisa y amigable
	RECEPCIÓN DE CONSULTA
	Registrar la información del cliente (nombre, contacto, interés específico) en una base de datos de clientes
	PROPORCIONAR INFORMACION INICIAL
	enviar un correo electrónico o mensajes detallados con las siguientes información: descripción de la academia, horarios, promociones, pagos
	INVITACIÓN PRESENCIAL
	Confirmar la asistencia mediante una llamada o mensaje para poder asistir presencialmente a nuestra academia de baile. Despedirse de manera amigable y darle la bienvenida a la academia.

4.3.Diseño y flujogramas**4.3.1. DOP**

En la figura 2. Se muestra el proceso desde atención al cliente que estará encargada de la recepción de la academia de baile "Dual". Donde se verá el proceso general del proceso del servicio de atención al cliente.

Figura 2*Flujograma de procesos de atención al cliente***4.3.2. DAP**

En el cuadro 5, se puede ver los procesos que se realizarán en la academia de baile urbano en sus respectivos tiempos de los distintos estilos de baile: Dance hall, Hip Hop, Street Jazz

Cuadro 5






DAP de recepción al cliente

"DUAL"				SIMBOLO				
N°	ACTOR	DESCRIPCION	TIEMPO					
1	Recepción	Recepción del cliente	5					
2	Recepción	Registro de datos fundamentales	10					
3	Recepción	pago de matricula	10					
4	Recepción	preparacion para la clases	5					
TOTAL			30					

En el cuadro 6, se puede ver los procesos que se realizaran en la academia de baile urbano donde se observara la evaluación de rendimiento de cada uno de los clientes

Cuadro 6






DAP de evaluación de nivel de rendimiento

"DUAL"				SIMBOLO				
N°	ACTOR	DESCRIPCION	TIEMPO					
1	Recepción	recibimiento al cliente	1					
2	Recepción	ingresar a las clases	0.5					
3		Espera del profesor	2					
4	profesor	evaluación del profesor	7					
5	profesor	Recomendación del profesor	5					
6		Espero en recepción	2					
7	Recepción	inscripción en el estilo de baile	3					
TOTAL			20.5					

En el cuadro 7, se observa el proceso de servicio del estilo de baile Dance Hall desde que el cliente ingresa y sale de clase de baile.

Cuadro 7






DAP de estilo de baile Dance Hall

"DUAL"				SIMBOLO				
N°	ACTOR	DESCRIPCION	TIEMPO					
1	Recepción	El cliente llega a la academia	5					
2	Profesor	Sesión de calentamiento y estiramiento	15					
3	Profesor	Desarrollo de la clase de entrenamiento	10					
4		Introducción a Movimientos Básicos: de el estilo de baile dance hall	15					
5	Profesor	supervisión y corrección del profesor	15					
6		Evaluación de Progreso	10					
7	Profesor	Ejercicios de Interpretación y Estilo	10					
8	Profesor	Práctica de Grupo:	15					
9	Profesor	Estiramiento Final	10					
10		Fin de las clases de baile	10					
11	Recepción	feedback	5					
TOTAL			120					

En el cuadro 8, se observa el proceso de servicio del estilo de baile Hip Hop desde que el cliente ingresa y sale de clase de baile.

Cuadro 8






DAP de estilo de baile Hip Hop

"DUAL"				SIMBOLO				
N°	ACTOR	DESCRIPCION	TIEMPO					
1	Recepción	El cliente llega a la academia	5					
2	Profesor	Sesión de calentamiento y estiramiento	15					
3	Profesor	Desarrollo de la clase de entrenamiento	10					
4		Introducción a Movimientos Básicos: del estilo de baile hip hop	15					
5	Profesor	supervisión y corrección del profesor	15					
6		Evaluación de Progreso	10					
7	Profesor	Ejercicios de Interpretación y Estilo	10					
8	Profesor	Práctica de Grupo:	15					
9	Profesor	Estiramiento Final	10					
10		Fin de las clases de baile	10					
11	Recepción	feedback	5					
TOTAL			120					

En el cuadro 9, se observa el proceso de servicio del estilo de baile Street jazz desde que el cliente ingresa y sale de clase de baile.

Cuadro 9

DAP de estilo de baile Street Jazz

"DUAL"				SIMBOLO				
N°	ACTOR	DESCRIPCION	TIEMPO					
1	Recepción	El cliente llega a la academia	5					
2	Profesor	Sesión de calentamiento y estiramiento	15					
3	Profesor	Desarrollo de la clase de entrenamiento	10					
4		Introducción a Movimientos Básicos: del estilo de baile street jazz	15					
5	Profesor	supervisión y corrección del profesor	15					
6		Evaluación de Progreso	10					
7	Profesor	Ejercicios de Interpretación y Estilo	10					
8	Profesor	Práctica de Grupo:	15					
9	Profesor	Estiramiento Final	10					
10		Fin de las clases de baile	10					
11	Recepción	feedback	5					
TOTAL			120					

4.4. Capacidad de producción

Se utilizó la información del análisis del mercado para realizar una proyección de demanda de cada ítem de acuerdo a su participación para la empresa, esto se podrá visualizar en la tabla 13.

Tabla 13

Demanda proyectada

MESES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
dance hall	2048	2355	2590
hip-hop	2205	2536	2790
Street jazz	1575	1811	1993

En la tabla 14 se puede observar la hora que se realizara las clases de los diferentes estilos de baile urbano dance hall, hip hop, Street jazz.

Tabla 14

Horario

TURNO	HORARIO
NOCHE	6:00PM A 8:00PM

4.5. Aprovechamiento y logística

4.5.1. Proceso de atención al cliente

- A. **Recepción al cliente:** el cliente llega a la academia de baile y es recibido por el personal de recepción con una sonrisa y un saludo cordial.
- B. **Saludo y bienvenida:** ofrecer una breve introducción sobre la academia de baile, destacando en si los valores, la misión y el servicio que se brindara
- C. **Asesoramiento:** responder a cualquier pregunta que el cliente puede tener sobre los programas de baile, los horarios de clases , los niveles de habilidad, los requisitos de vestuario para que puedan sentirse cómodos
- D. **Matricula/inscripción:** explicar claramente los pasos y requisitos para la inscripción o matricula en las clases. Tener un formulario de inscripción.
- E. **Preparación de clases:** detallar como se estructuran las clases (duración, formato). Explicar los términos de enseñanza técnica y estilo específico de baile. Brindar consejos sobre cómo deben prepararse físicamente y mentalmente para iniciar las clases de baile.
- F. **Seguimiento:** recopilar información de contacto del cliente sobre que le parecía las clases de baile, asegurarse de que el cliente se sienta valorado y bienvenido a la comunidad de la academia de baile desde el primer contacto.

4.6. Layout del negocio

Como se observa en la figura 3, lo que formare parte de la empresa como: salones de baile, recepción, los vestuarios y servicio higiénicos.

Figura 3

Layout del negocio



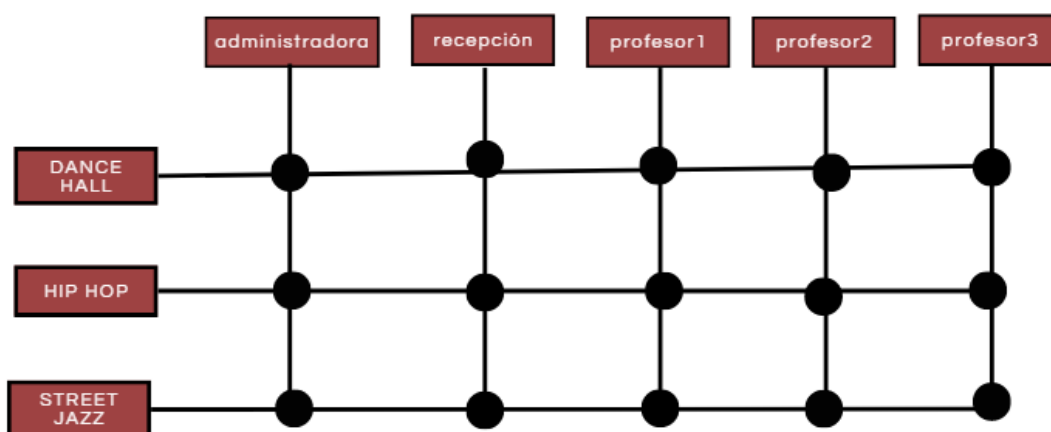
V. GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

5.1.Estructura organizacional

La empresa usara un organigrama matricial para manejar que todos los roles y responsabilidades estén definidos y que la comunicación y la toma de decisiones sean efectivas que se muestra en la Figura 3. Asegurar que la academia de baile funcione de manera eficiente y efectiva, a su vez, ofrece una mejor experiencia a los estudiantes y a alcanzar los objetivos estratégicos de la academia de baile.

Figura 3

Organigrama Empresarial



5.2.Filosofía y cultura organizacional

A. Principios y Políticas Empresariales

- **Excelencia en la enseñanza:** ofrecer una educación respecto al servicio que brinda la academia de baile, contar con programas que ayuden a los estudiantes a desenvolverse con los distintos estilos de baile y métodos de enseñanzas.
- **Desarrollo integral del estudiante:** ofrecer a nuestros estudiantes el desarrollo físico, emocional y artístico de los estudiantes, por lo cual, ayudaremos a alcanzar su máximo potencial.
- **Creatividad:** creación de técnicas de enseñanzas, coreografías, retos, presentaciones en todos los distintos estilos de baile Dance Hall, Hip Hop y Street Jazz.

B. Políticas empresariales

- **Asistencia y puntualidad:** los estudiantes deben asistir a las clases para asegurar su progreso continuo y no perderse de ninguna clase ya que es un compromiso tanto para el estudiante y para academia de baile. Los estudiantes deben coordinar sus horarios como los profesores de baile para poder maximizar el tiempo de clases y tener tiempo para los procesos adecuados que se hacen en la academia de baile.
- **Evaluación y Retroalimentación:** Se realizara evaluación periódicas a los estudiantes para poder monitorear el progreso de cada uno de ellos y proveer la retroalimentación de manera constructiva para poder ayudar a los estudiantes a mejorar sus habilidades
- **Conducta:** todos los que forman parte de la academia de baile deben tratarse de manera respetuosa tanto como a los demás y cuidar las instalaciones que tiene las clases de baile.

5.3. Cuadro de puestos

La empresa contara con colaboradores de diferentes áreas, detalladas en el la tabla donde son importantes para un buen manejo empresarial, se consideró una cantidad de 5 colaboradores que serán necesario para un desempeño eficiente, y un colaborador externo.

Tabla 15

Áreas de trabajo empresarial


DESCRIPCION DE PUESTO	AREA	CANTIDAD
Gerente general	oficina	1
Recepción	oficina	1
profesores	atención al cliente	3
Contador	extremo	1

5.3.1. Gerente general

La empresa contara con un administrador el cual determinara y analizara las estrategias adecuadas donde se cumpla el objetivo general de la empresa, en el cuadro 10 detalla el perfil que debe cumplir para el cargo. El colaborador deberá contar con una especialización en el área administrativa que permitirá tomar las mejores decisiones que determinen a que dirección se dirige la empresa a futuro.

Cuadro 10

Perfil de puesto administrativa



PERFIL DE PUESTO "DUAL"

I.IDENTIFICACION DEL CARGO	
ÁREA:	ADMINISTRACIÓN
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	GERENTE GENERAL
II. PROPÓSITO PRINCIPAL	
<ul style="list-style-type: none">❖ Desarrollar estrategias❖ Liderar a la empresa donde se cumpla con la misión, visión y objetivo general de la empresa.	
III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES	
<ul style="list-style-type: none">❖ Administrar eficientemente los recursos de la empresa.❖ Trabajar en equipo❖ Tomar mejores decisiones❖ Supervisar el desempeño general de la empresa	

5.3.2. Recepción

En el siguiente cuadro 11 , se muestra las funciones que debe cumplir el área de recepción que se encarga de informar y asesorar lo que la academia de baile ofrece. Juega un papel integral en proporcionar un servicio al cliente, facilitando un ambiente organizado y acogedor para todos aquellos que interactúan con la academia. Su habilidad para comunicarse eficazmente, manejar múltiples tareas y mantener un alto nivel de profesionalismo es fundamental para el éxito operativo y la satisfacción de los estudiantes.

Cuadro 11*Perfil de puesto recepción*

PERFIL DE PUESTO "DUAL"

I. IDENTIFICACION DEL CARGO

ÁREA:	RECEPCIÓN
DENOMINACIÓN DEL CARGO:	RECEPCIONISTA

II. PROPÓSITO PRINCIPAL

- ❖ Tener una comunicación clara y eficiente
- ❖ Brindar una mejor atención al cliente
- ❖ Empático con el cliente /momentos estelares

III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES


- ❖ Gestión de comunicaciones
- ❖ Gestión de agendas y reservas
- ❖ Proceso de inscripción
- ❖ Ambiente y cultura
- ❖ Resolución de problemas

5.3.3. Profesores

El profesor de baile en una academia de baile urbano tiene múltiples responsabilidades centradas en la enseñanza, el desarrollo y la motivación de los estudiantes en diferentes estilos de baile urbano como: Dance Hall, Hip Hop y Street Jazz de la empresa. También en generar confianza, la creatividad en un ambiente de aprendizaje dinámico.

Cuadro 12

Perfil de puesto profesor

		<h1>PERFIL DE PUESTO "DUAL"</h1>	
I. IDENTIFICACION DEL CARGO			
ÁREA:		ATENCION AL CLIENTE	
DENOMINACIÓN DEL CARGO:		PROFESOR DE BAILE	
II. PROPÓSITO PRINCIPAL			
<ul style="list-style-type: none">❖ Experiencia y conocimiento❖ Comunicación efectiva❖ Pasión y entusiasmo❖ Empatía❖ Liderazgo			
III. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES GENERALES			
<ul style="list-style-type: none">❖ Planificación de clases❖ Enseñanza de técnicas y estilo❖ Retroalimentación❖ Creación de coreografías❖ Motivación de clases❖ Desarrollo personal y profesional❖ Relación con los estudiantes			

5.4.Descripción y especificación de puestos

5.4.1. Gerente general

Tiene la responsabilidad principal de supervisar las operaciones generales de la empresa y asegurarse de que se alcancen los objetivos estratégicos establecidos por la junta directiva. Su liderazgo y capacidad para gestionar múltiples aspectos del negocio.

a) Responsabilidades:

- **Planificación Estratégica:** Desarrollar y ejecutar planes estratégicos para el crecimiento y la sostenibilidad de la academia de baile.
- **Gestión Operativa:** Supervisar las operaciones diarias para asegurar la eficiencia y efectividad en todas las áreas.
- **Recursos Humanos:** Contratar, capacitar y gestionar al personal, incluyendo profesores, recepcionistas y personal administrativo.
- **Gestión Financiera:** Administrar el presupuesto y asegurar la rentabilidad financiera de la academia.

- **Relaciones con Clientes:** Mantener relaciones positivas con estudiantes, padres y la comunidad local para promover la academia y sus programas.

b) Competencia clave

- Experiencia previa en gestión o administración, preferiblemente en el sector artístico.
- Habilidades de liderazgo y capacidad para motivar y guiar al equipo.
- Fuertes habilidades y capacidad para la toma de decisiones estratégicas.
- Excelentes habilidades de comunicación y capacidad para establecer relaciones efectivas.
- Orientación al cliente y compromiso

5.4.2. Recepcionista

La academia de baile necesitara una persona que se especialice en atender a los clientes, brindarles información sobre lo que la empresa ofrece. Ayudar con a responder dudas consultas.

a) Responsabilidades

- **Atención al Cliente:** Saludar y recibir a los visitantes y estudiantes de manera cordial y profesional.
- **Gestión de Comunicaciones:** Manejar llamadas telefónicas, correos electrónicos y consultas en persona de manera eficiente.
- **Gestión de Agenda:** Programar citas y gestionar la agenda de los profesores y estudios de baile.
- **Apoyo Administrativo:** Asistir en tareas administrativas como la gestión de documentos y la preparación de informes.
- **Promoción de la Academia:** Informar sobre programas de baile, horarios de clases y requisitos de inscripción a clientes potenciales.

b) Competencias clave

- Habilidades excepcionales de servicio al cliente y capacidad para manejar situaciones difíciles con calma.
- Organización y habilidades para la gestión del tiempo.
- Capacidad para trabajar de manera efectiva en un entorno dinámico y colaborativo.

- Conocimientos básicos de software de oficina y sistemas de gestión de bases de datos.

5.4.3. Profesores de baile

Desempeña un papel fundamental en la enseñanza y el desarrollo de los estudiantes, brindando orientación, motivación y apoyo para que puedan aprender, crecer y disfrutar de la danza de manera segura y satisfactoria.

a) Responsabilidades

- **Planificación de Clases:** Diseñar planes de estudio y programas de clases que aborden objetivos de aprendizaje específicos.
- **Enseñanza y Demostración:** Enseñar movimientos y coreografías con precisión y claridad, adaptándose al nivel de habilidad de los estudiantes.
- **Corrección y Retroalimentación:** Observar y corregir la técnica de los estudiantes durante las clases para garantizar el desarrollo correcto de habilidades.
- **Motivación y Gestión de Clase:** Mantener un ambiente de clase positivo y estimulante que fomente la participación y el aprendizaje activo.
- **Preparación para eventos:** Preparar a los estudiantes para presentaciones en eventos, competencias u actuaciones públicas.

b) Competencia clave

- Amplio conocimiento y experiencia en el estilo de baile enseñado.
- Habilidades pedagógicas fuertes y capacidad para transmitir conocimientos de manera efectiva.
- Creatividad en el desarrollo de coreografías y adaptación de materiales de enseñanza.
- Habilidades interpersonales para trabajar con estudiantes de diferentes edades y habilidades.
- Compromiso con el desarrollo profesional continuo en el campo del baile urbano.

5.5. Planificación estratégica del talento humano

5.5.1. Área responsable

Para el área de responsabilidad, el equipo de gestión del talento humano de la academia de baile desempeña con el papel importante de reclutar, desarrollar y retener el talento necesario para el funcionamiento exitoso de la empresa. Contar con un equipo de trabajo capacitado, motivado y comprometido con la empresa y con los clientes.

5.5.2. Estrategia organizacional

Se realizara una evaluación para todos los colaboradores que forman parte de la empresa donde se verá su desempeño y sean capacitados para tomar buenas decisiones basadas en la experiencia y conocimiento.

5.6. Descripción de los principales procesos de gestión del talento humano

Todos los colaboradores tienen que pasar por una entrevista para poder saber cuáles nos conviene para la empresa

5.6.1. Reclutamiento de personal

Primeramente se va a determinar la cantidad de colaboradores que se necesita en la empresa, donde veremos que capacidades y habilidades tienen las personas que desean formar parte de la empresa y cuáles son sus mejores potenciales para poder brindar una mejor atención al cliente, ya sea en el área de recepción o de dar clases de baile

5.6.2. Selección de personal

Para la selección de personal para formar parte de la empresa. Primeramente se realizara a cada uno una pequeña entrevista y una actividad donde deben trabajar en equipo. Se observa las capacidades respecto al sector de entretenimiento artístico que es el baile y si tiene especialmente el gusto por el género urbano y tenga conocimientos de cada uno de los estilos de baile, se evaluara su potencial donde interactúa con el cliente.

5.6.3. Contratación

Las personas contratadas se registraran en las planillas donde tendrás beneficios por ende ayuda a cada uno de nuestros colaboradores que sean elegidos, se brindara el horario de trabajo.

5.6.4. Inducción

- **Bienvenida a la academia de baile “dual”**

Hola bienvenido a la academia de baile urbano “dual”, nos alegra poder comunicarnos contigo y brindarles información sobre la academia de baile donde nos comprometemos en ayudar y cumplir con el objetivo que desee lograr cada uno de los clientes esperemos que forme parte de nuestra familia y poder demostrar sus experiencias y conocimientos y que el trabajo lo haga con compromiso y pasión.

- **Recorrido de la empresa**

Le mostraremos las diferentes áreas que tiene la academia de baile donde realizarán sus actividades los clientes, los vestuarios, y la sala de recepción donde se atenderá a las personas que desean participar en la academia de baile.

5.6.5. Desarrollo de personal

Lo que más se va visualizar es el compromiso que le pone a su trabajo por el cual puede generar empatía con clientes y puede ayudarlos si tiene algún problema.

VI. PLAN FINANCIERO

6.1. Análisis de costos

6.1.1. Cuadro de costos fijos y variable, costos directos e indirectos

La academia de baile tendrá un costo total de

Tabla 16

Costos fijos y variables

RUBRO	VALOR UNITARIO	UNIDADES REQUERIDAS	COSTO TOTAL	
			FIJO	VARIABLE
			S/.6,050.00	S/.240.00
COSTOS DIRECTO				S/.240.00
MATERIA PRIMA				S/.240.00
internet	S/.70.00	1		S/ 70.00
luz	S/.170.00	1		S/ 170.00
mano de obra directo			S/ 4,450.00	
administrador	S/.1,025.00	1	S/ 1,025.00	
repcionista	S/.1,025.00	1	S/ 1,025.00	
profesores	S/.800.00	3	S/ 2,400.00	
costos indirectos			S/ 1,600.00	
alquiler	S/.1,400.00	1	S/ 1,400.00	
agua	S/.120.00	1	S/ 120.00	
utiles de limpieza	S/.80.00	1	S/ 80.00	

6.1.2. Cuadro de gastos administrativos y de venta

En la tabla 17, se puede observar los gastos administrativos los cuales están reflejadas de forma anual.

Tabla 17

Gastos administrativos

	Año 1	Año 2	Año 3
Planilla	S/. 53,055.00	S/. 55,707.75	S/. 58,493.14
Depreciación	S/. 9,798.50	S/. 9,798.50	S/. 9,798.50
Luz,agua,telf	S/. 240.00	S/. 252.00	S/. 264.60
Alquiler	S/. 1,400.00	S/. 1,470.00	S/. 1,543.50
Tributos	S/. 2,145.00	S/. 2,252.25	S/. 2,364.86
Gasto Pre-operativo	S/. 1,094.00		
TOTAL	S/. 67,732.50	S/. 69,480.50	S/. 72,464.60

Se muestra la tabla 18, lo cual detalla los gastos de ventas que tendrá la empresa anualmente para promocionar su servicio.

Tabla 18

Gastos de ventas

	Año 1	Año 2	Año 3
paking	S/. -	S/. -	S/. -
otros gastos de venta	S/. 2,750.00	S/. 2,887.50	S/. 3,031.88
plan de marketing			
productos de limpieza	S/. 80.00	S/. 84.00	S/. 88.20
TOTAL	S/. 2,830.00	S/. 2,971.50	S/. 3,120.08

6.1.3. Cuadro de pago de impuesto (Impuesto a la renta)

Tabla 18

Impuesto a la renta

INTERESES	S/. 5,928.00	S/. 4,437.45	S/. 2,505.10
UTILIDAD ANTES DE IR	S/. 42,634.94	S/. 54,148.54	S/. 72,603.91
DIFERENCIA	S/. -34,615.06	S/. -23,101.46	S/. -4,646.09
IMPUESTO RENTA 10%	S/. 7,725.00	S/. 7,725.00	S/. 7,725.00
IMPUESTO RENTA 29.5%	S/. -10,211.44	S/. -6,814.93	S/. -1,370.60
UTILIDAD NETA	S/. 45,121.39	S/. 53,238.47	S/. 66,249.51

6.2. Presupuesto

6.2. 1. Presupuesto de ingresos

Como se puede ver en la tabla 19 y tabla 20, lograremos ver los ingresos del primer año de la empresa "DUAL" en la que se ve mayores ventas en los meses de enero febrero

Tabla 19

Presupuesto de ingresos (I)

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
TOTAL INGRESOS	S/ 28,155.46	S/ 28,157.46	S/ 25,914.58	S/ 28,014.08	S/ 28,015.08	S/ 28,161.46	S/ 28,157.46
dance hall	S/ 9,892.46	S/ 9,893.16	S/ 9,105.12	S/ 9,842.78	S/ 9,843.13	S/ 9,894.57	S/ 9,893.16
hiphop	S/ 10,653.42	S/ 10,654.18	S/ 9,805.51	S/ 10,599.92	S/ 10,600.30	S/ 10,655.69	S/ 10,654.18
street jazz	S/ 7,609.58	S/ 7,610.13	S/ 7,003.94	S/ 7,571.37	S/ 7,571.64	S/ 7,611.21	S/ 7,610.13

Tabla 20

Presupuesto de ingresos (II)

AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
S/ 28,160.46	S/ 28,156.46	S/ 27,325.82	S/ 28,157.46	S/ 28,156.46
S/ 9,894.22	S/ 9,892.81	S/ 9,600.96	S/ 9,893.16	S/ 9,892.81
S/ 10,655.31	S/ 10,653.80	S/ 10,339.50	S/ 10,654.18	S/ 10,653.80
S/ 7,610.94	S/ 7,609.86	S/ 7,385.36	S/ 7,610.13	S/ 7,609.86

6.2.2. Presupuesto de ventas

Como se puede ver en la tabla 21 y tabla 22, logramos ver las ventas del primer año de la empresa “Dual”

Tabla 21

Presupuesto de ventas

MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
dance hall	172	172	159	171	171	172	172	172
hiphop	186	186	171	185	185	186	186	186
street jazz	133	133	122	132	132	133	133	133

Tabla 22

Presupuesto de ventas

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
172	167	172	172	2048	2355	2590
186	180	186	186	2205	2536	2790
133	129	133	133	1575	1811	1993

6.2.3. Presupuesto de costo de ventas

La tabla 23 detalla los costos fijos y variables para el proceso de servicio de la academia de baile,

Tabla 23

Presupuesto de costo de ventas

MESES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ingresos proyectados total	S/ 334,532.25	S/ 384,712.09	S/ 423,183.30
dance hall	S/ 117,538.36	S/ 135,169.11	S/ 148,686.02
hiphop	S/ 126,579.77	S/ 145,566.74	S/ 160,123.41
street jazz	S/ 90,414.12	S/ 103,976.24	S/ 114,373.86
PORCENTAJE DE CAPTACIÓN DEL MERCADO	10%		

6.2.4. Presupuesto de gastos administrativos y ventas

En la tabla 24, se puede observar los gastos administrativos los cuales están reflejadas de forma anual.

Tabla 24

Gastos administrativos

	Año 1	Año 2	Año 3
Planilla	S/. 53,055.00	S/. 55,707.75	S/. 58,493.14
Depreciación	S/. 9,798.50	S/. 9,798.50	S/. 9,798.50
Luz,agua,telf	S/. 240.00	S/. 252.00	S/. 264.60
Alquiler	S/. 1,400.00	S/. 1,470.00	S/. 1,543.50
total	S/. 64,493.50	S/. 67,228.25	S/. 70,099.74

En la tabla 25, se puede observar los gastos de ventas, los cuales están reflejadas de forma anual en la siguiente tabla

Tabla 25

Gastos de ventas

	Año 1	Año 2	Año 3
paking	S/. -	S/. -	S/. -
otros gastos de venta	S/. 2,750.00	S/. 2,887.50	S/. 3,031.88
plan de marketing			
productos de lim	S/. 80.00	S/. 84.00	S/. 88.20
TOTAL	S/. 2,830.00	S/. 2,971.50	S/. 3,120.08

6.2.5. Presupuesto de inversiones

En la tabla 26, podemos ver el total de inversión necesaria para la implementación de la academia de baile, el cual suma un monto de S/.45,683.00

Tabla 26

Presupuesto de inversiones

RUBRO	VALOR UNITARIO	UNIDAD REQUE	COSTO TOTAL
			S/ 45,683.00
Costo directos			S/. 40,013.00
Materiales			S/. 28,920.00
espejos de pared	S/. 430.00	12	S/. 5,160.00
pintura	S/. 250.00	9	S/. 2,250.00
camara de video	S/. 1,700.00	1	S/. 1,700.00
iluminacion / luces	S/. 620.00	3	S/. 1,860.00
aire acondicionado	S/. 900.00	2	S/. 1,800.00
Sistema de sonido profesional	S/. 3,250.00	3	S/. 9,750.00
laptop	S/. 1,600.00	4	S/. 6,400.00
Muebles y enseres			S/. 8,145.00
juego de sala de recepcion	S/. 1,998.00	1	S/. 1,998.00
bancas	S/. 470.00	6	S/. 2,820.00
rack de laptop	S/. 159.00	3	S/. 477.00
lockers	S/. 450.00	6	S/. 2,700.00
telefono	S/. 150.00	1	S/. 150.00
otros			S/. 2,948.00
utiles de escritorio	S/. 600.00	1	S/. 600.00
boquitin	S/. 40.00	4	S/. 160.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 150.00	4	S/. 600.00
INTANGIBLE	S/. 397.99	4	S/. 1,588.00
TANGIBLE	S/. 40,013.00		

6.2.6. Presupuesto de tributos (IGV)

La empresa cuenta con los siguientes pagos de tributos: ventas, compras, administración. Se puede observar en la tabla 27 y 28

Tabla 27

Presupuesto de tributos

Cuadro IGV	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
IGV ventas		S/ 5,068	S/ 5,068	S/ 4,665	S/ 5,043	S/ 5,043	S/ 5,069	S/ 5,068	S/ 5,069
IGV compras	S/ 8,223	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16
IGV Administ.		S/ 288	S/ 288	S/ 288	S/ 288	S/ 288	S/ 288	S/ 288	S/ 288
IGV gastos ventas		S/ 584	S/ 584	S/ 584	S/ 584	S/ 584	S/ 584	S/ 584	S/ 584
TOTAL CRÉDITO/ DÉBITO FISCAL	-S/ 8,223	S/ 4,180	S/ 4,180	S/ 3,776	S/ 4,154	S/ 4,154	S/ 4,181	S/ 4,180	S/ 4,181
NETO A PAGAR PERIODO	S/ 0	-S/ 4,043	S/ 137	S/ 3,913	S/ 8,067	S/ 12,222	S/ 16,403	S/ 20,583	S/ 24,763

Tabla 28

Presupuesto de tributos

SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
S/ 5,068	S/ 4,919	S/ 5,068	S/ 5,068
S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16
S/ 288	S/ 288	S/ 288	S/ 288
S/ 584	S/ 584	S/ 584	S/ 584
S/ 4,180	S/ 4,030	S/ 4,180	S/ 4,180
S/ 28,943	S/ 32,973	S/ 37,153	S/ 41,333

6.3. Punto de equilibrio

6.3.1. Punto de equilibrio básico

La empresa tiene la realizar 82 personas mensuales para poder cubrir sus gastos, se puede observar en la tabla 29

Tabla 29

Punto de equilibrio

Servicios	VENTAS PPTO	P. VENTA	V. VENTA	C.V.U	% PART.	MG.CONT.	MG.C.POND.	P.E POR PROD.
dance hall	9795	S/ 70.00	S/ 59.32	S/ 3.64	35.14%	6.3	23.1	29
hiphop	10548	S/ 80.00	S/ 67.80	S/ 3.64	37.84%	16.3	28.1	31
street jazz	7535	S/ 85.00	S/ 72.03	S/ 3.64	27.03%	21.3	21.1	22
	27878				100.00%		14.3	82

MENSUAL

TOTAL
PE = 82 PERSONAS MENSUALES

6.3.2. Punto de equilibrio contable

Se puede ver en el cuadro 13 , el punto de equilibrio en función de los costos y los ingresos contables, la academia de baile tendría que obtener 4199 mensuales para cubrir sus gastos.

Cuadro 13

Punto de equilibrio contable

PUNTO DE EQUILIBRIO CONTABLE	
PE	$= \frac{(72600+7188.1)*(1-0.10)}{(4.53)*(1-0.10)}$
PE	$= \frac{71809}{17.1}$
PE	= 4199

CFA	72600
DA	7188.1
TA	10.00%
MP	74.20

6.3.3. Punto de equilibrio financiero

En el cuadro 14, indica que la empresa tendrá que vender 1833 mensuales para cubrir sus gastos.

Cuadro 14

Punto de equilibrio financiero

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO		
PE	$= \frac{CAE + INVERSIÓN (1-WACC) - DEPRECIACIÓN(1-WACC)}{PVU-CVU}$	
PE	=	$\frac{34826}{19}$
PE	=	1833

INVERSION	25683
WACC	20.84%
DA	7188.1
MP	74.20

6.4. Detalle de la inversión

En la tabla 30, se puede ver la cuota para un préstamo de S/.20,000.00 soles los cuales con una tasa de interés del 29.64% anual

Tabla 30

Amortización

Meses	SALDO DE DEUDA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	INTERES ACUMULADO
1	S/.20,000.00	S/.845.09	S/.494.00	S/.351.09	S/.494.00
2	S/.19,648.91	S/.845.09	S/.485.33	S/.359.76	S/.979.33
3	S/.19,289.14	S/.845.09	S/.476.44	S/.368.65	S/.1,455.77
4	S/.18,920.49	S/.845.09	S/.467.34	S/.377.76	S/.1,923.11
5	S/.18,542.73	S/.845.09	S/.458.01	S/.387.09	S/.2,381.11
6	S/.18,155.65	S/.845.09	S/.448.44	S/.396.65	S/.2,829.56
7	S/.17,759.00	S/.845.09	S/.438.65	S/.406.45	S/.3,268.20
8	S/.17,352.55	S/.845.09	S/.428.61	S/.416.48	S/.3,696.81
9	S/.16,936.07	S/.845.09	S/.418.32	S/.426.77	S/.4,115.13
10	S/.16,509.30	S/.845.09	S/.407.78	S/.437.31	S/.4,522.91
11	S/.16,071.98	S/.845.09	S/.396.98	S/.448.11	S/.4,919.89
12	S/.15,623.87	S/.845.09	S/.385.91	S/.459.18	S/.5,305.80
13	S/.15,164.69	S/.845.09	S/.374.57	S/.470.53	S/.5,680.37
14	S/.14,694.16	S/.845.09	S/.362.95	S/.482.15	S/.6,043.31
15	S/.14,212.01	S/.845.09	S/.351.04	S/.494.06	S/.6,394.35
16	S/.13,717.96	S/.845.09	S/.338.83	S/.506.26	S/.6,733.18
17	S/.13,211.70	S/.845.09	S/.326.33	S/.518.76	S/.7,059.51
18	S/.12,692.94	S/.845.09	S/.313.52	S/.531.58	S/.7,373.03
19	S/.12,161.36	S/.845.09	S/.300.39	S/.544.71	S/.7,673.41
20	S/.11,616.65	S/.845.09	S/.286.93	S/.558.16	S/.7,960.34
21	S/.11,058.49	S/.845.09	S/.273.14	S/.571.95	S/.8,233.49
22	S/.10,486.54	S/.845.09	S/.259.02	S/.586.08	S/.8,492.51
23	S/.9,900.47	S/.845.09	S/.244.54	S/.600.55	S/.8,737.05
24	S/.9,299.91	S/.845.09	S/.229.71	S/.615.38	S/.8,966.76
25	S/.8,684.53	S/.845.09	S/.214.51	S/.630.58	S/.9,181.26
26	S/.8,053.95	S/.845.09	S/.198.93	S/.646.16	S/.9,380.20
27	S/.7,407.78	S/.845.09	S/.182.97	S/.662.12	S/.9,563.17
28	S/.6,745.66	S/.845.09	S/.166.62	S/.678.47	S/.9,729.79
29	S/.6,067.19	S/.845.09	S/.149.86	S/.695.23	S/.9,879.65
30	S/.5,371.96	S/.845.09	S/.132.69	S/.712.41	S/.10,012.33
31	S/.4,659.55	S/.845.09	S/.115.09	S/.730.00	S/.10,127.42
32	S/.3,929.55	S/.845.09	S/.97.06	S/.748.03	S/.10,224.48
33	S/.3,181.52	S/.845.09	S/.78.58	S/.766.51	S/.10,303.07
34	S/.2,415.01	S/.845.09	S/.59.65	S/.785.44	S/.10,362.72
35	S/.1,629.56	S/.845.09	S/.40.25	S/.804.84	S/.10,402.97
36	S/.824.72	S/.845.09	S/.20.37	S/.824.72	S/.10,423.34
SUMATORIA	S/. -0.00	S/.30,423.34	S/.10,423.34	S/.20,000.00	

6.5. Estado de situación financiera estado de resultado

Informe clave que permite a los usuarios evaluar la solvencia, la liquidez y la estructura financiera de una empresa en un momento dado. También se utiliza para realizar análisis financieros, La tabla 45 muestra la situación financiera, donde se cuenta con un activo, pasivos y un patrimonio

Tabla 31

Estado financiero

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de	S/. 17,644.81
Inversiones Financieras	
Cuentas por Cobrar	S/. 334,532.25
Cuentas por Cobrar	
Otras Cuentas por Cobrar	
Inventarios (Neto)	
Servicios y Otros contratados	
total activo corriente	S/. 352,177.06
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar	
Cuentas por Cobrar	
Otras Cuentas por Cobrar a	
Inversiones Mobiliarias	
Propiedad Planta y Equipo	S/. 7,188.10
Activos Intangibles (neto de	S/. 45,683.00
Activo Diferido -Impuesto a la	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO	S/. 52,871.10
TOTAL	405,048

Tabla 32

Estado financiero

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Sobregiros Bancarios	
Cuentas por Pagar Comerciales-	1,080
Cuentas por Pagar Comerciales-	
Otras Cuentas por Pagar	116,253
Impuesto a la Renta y	3,345
TOTAL	120,678
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas a Largo Plazo	20,000
Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Obligaciones Financieras	10,141
Impuesto a la Renta y	
Otras cuentas por Pagar	
TOTAL PASIVO NO	30,141
TOTAL PASIVO	150,819
PATRIMONIO NETO	
Capital	45,683
Capital Adicional	
Acciones de Inversión	
Excedentes de Revaluación	
Reservas	
Resultados no Realizados	
Resultados Acumulados	209,418
TOTAL	255,101
TOTAL PASIVO Y	405,921

El análisis realizado en la tabla 33, proporciona una visión general del rendimiento financiero de la empresa. Podemos observar los ingresos, los gastos, la utilidad neta y el margen de utilidad en un periodo contable.

Tabla 33

Estado de resultado

CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO 3
Ingreso por ventas	S/ 334,532.25	S/ 367,985.48	S/ 423,183.30
Costos de ventas	S/ 1,080.00	S/ 1,188.00	S/ 1,366.20
UTILIDAD BRUTA	S/ 333,452.25	S/ 366,797.48	S/ 421,817.10
Gastos administrativos	S/ 72,600.00	S/ 76,230.00	S/ 80,041.50
Gastos de ventas	S/ 38,940.00	S/ 40,887.00	S/ 42,931.35
Depreciacion	S/ 7,188.10	S/ 0.00	S/ 0.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 214,724.15	S/ 249,680.48	S/ 298,844.25
Intereses	S/ 5,305.80	S/ 0.00	S/ 0.00
Utilidad antes de impuestos	S/ 209,418.35	S/ 249,680.48	S/ 298,844.25
impuesto 29.5%	S/ 61,778.41	S/ 73,655.74	S/ 88,159.05
Utilidad neta	S/ 147,639.94	S/ 176,024.74	S/ 210,685.19
MARGEN NETO	44%	48%	50%

6.6. Flujo de caja proyectado

El análisis de la tabla 34, para evaluar la liquidez y la capacidad de la empresa para generar efectivo. Se evalúan los flujos de efectivo como las ventas, y pago a los colaboradores. Se ve que la empresa ha realizado una inversión de S/. 45,683.00. También cuenta con un financiamiento de S/.20.000 los cuales se pagaran por cuotas mensuales de S/.845.

Tabla 34

Flujo de caja

CONCEPTO	MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO1
Ingresos		S/ 28,155	S/ 28,157	S/ 25,915	S/ 28,014	S/ 28,015	S/ 28,161	S/ 28,157	S/ 28,160	S/ 28,156	S/ 27,326	S/ 28,157	S/ 28,156	S/ 334,532
TOTAL INGRESOS		S/ 28,155	S/ 28,157	S/ 25,915	S/ 28,014	S/ 28,015	S/ 28,161	S/ 28,157	S/ 28,160	S/ 28,156	S/ 27,326	S/ 28,157	S/ 28,156	S/ 334,532
Inversión	S/ 45,683													
Compras		S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 90	S/ 1,080
Mano de Obra		S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 4,450	S/ 53,400
Gastos Administrativos		S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 19,200
Gastos de ventas		S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 3,245	S/ 38,940
IR (Pago a cuenta)		S/ 281.55	S/ 281.57	S/ 259.15	S/ 280.14	S/ 280.15	S/ 281.61	S/ 281.57	S/ 281.60	S/ 281.56	S/ 273.26	S/ 281.57	S/ 281.56	S/ 3,345
Devolución de IG														S/ 0
TOTAL EGRESOS	S/ 45,683	S/ 9,667	S/ 9,667	S/ 9,644	S/ 9,665	S/ 9,665	S/ 9,667	S/ 9,667	S/ 9,667	S/ 9,667	S/ 9,658	S/ 9,667	S/ 9,667	S/ 115,965
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 45,683	S/ 18,489	S/ 18,491	S/ 16,270	S/ 18,349	S/ 18,350	S/ 18,495	S/ 18,491	S/ 18,494	S/ 18,490	S/ 17,668	S/ 18,491	S/ 18,490	S/ 218,567
Préstamo Bancario	S/ 20,000													
Pago de Cuota		S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 845	S/ 10,141
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 25,683	S/ 17,644	S/ 17,646	S/ 15,425	S/ 17,504	S/ 17,505	S/ 17,650	S/ 17,646	S/ 17,649	S/ 17,645	S/ 16,822	S/ 17,646	S/ 17,645	S/ 208,426
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-S/ 25,683	-S/ 8,039	S/ 9,607	S/ 25,032	S/ 42,536	S/ 60,041	S/ 77,690	S/ 95,336	S/ 112,985	S/ 130,630	S/ 147,452	S/ 165,098	S/ 182,743	S/ 1,041,110

6.7. Análisis financiero

Estas medidas serán usadas para evaluar la viabilidad financiera del proyecto y cada medida ofrece una perspectiva diferente. Es importante considerar factores adicionales y usar criterios adecuados para la toma de decisiones de una futura inversión.

- **VAN:** Se deberá calcular el valor actual de los flujos de efectivo futuros del proyecto. Usarlo para determinar si el proyecto es financieramente viable. Se cuenta con un VAN S/. 140,488 de lo que indica que el proyecto tiene el potencial de generar beneficios económicos y agregar valor a la empresa.
- **TIR:** Representa la tasa de rendimiento esperada del proyecto. Se usa para evaluar la rentabilidad, la TIR de este proyecto es mayor que la tasa de descuento requerida, por un 246% mayor a la tasa de descuento, indica que es rentable y viable.
- **B/C:** 6.47 indica que los beneficios esperados del proyecto superan los costos asociados. Esto sugiere que el proyecto es potencialmente rentable y puede mayor que 1 indica que los beneficios presentes superan los costos presentes, lo que sugiere que el proyecto es financieramente favorable.
- **PEYBACK:** Indica que la empresa recupera el capital invertido en un periodo de 4 meses, una vez iniciada las operaciones.

VII. CONCLUSIONES

- Llegamos a la conclusión que la academia de baile es rentable, viable y factible porque brinda un servicio para personas que deseen asistir a un actividad de entretenimiento.
- La academia ofrece un valor único al proporcionar un ambiente acogedor y seguro, instructores altamente calificados y una variedad de clases adaptadas a diferentes niveles y estilos de baile urbano.
- La academia se compromete no solo a enseñar habilidades técnicas de baile, sino también a promover valores como la disciplina, la autoconfianza y el trabajo en equipo entre sus alumnos, contribuyendo al desarrollo integral de cada individuo.
- La capacidad de adaptarse a cambios en las tendencias de baile urbano y a las preferencias cambiantes de los estudiantes, asegurando la relevancia continúa del programa de clases y actividades.
- La planificación de estrategias a largo plazo para la expansión geográfica, la apertura de nuevas sedes o la diversificación de servicios relacionados con el baile, como talleres intensivos o programas de entrenamiento para bailarines profesionales.

VIII. REFERENCIAS

- Según Alejandro Neyra (2021), renueva la el mecanismo del territorio dominado “Red de Gestión Pública en industrias culturales y Artes”

<https://www.gob.pe/institucion/cultura/noticias/506791-ministerio-de-cultura-crea-la-red-de-gestion-publica-en-industrias-culturales-y-artes>

- BBVA (2024), la economía peruana rebotara expandiéndose 2.7%, por el fenómeno del niño y con la tasa de interés en niveles bajos el crecimiento del Perú crecerá un 2.9%

<https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/economia-peruana-rebotara-en-2024-expandiendose-en-27-segun-bbva-research/>

- Según la ONU (2023), indica que la temperatura global se ha incrementado y se ha aumentado de 3°C.

<https://wmo.int/es/news/media-centre/los-indicadores-del-cambio-climatico-alcanzaron-niveles-sin-precedentes-en-2023-omm>

IX. ANEXOS

9.1. Anexo 1: Idea de negocio capítulo 0

9.1.1. 10 ideas de negocio

Se llevó al cabo el plan de negocio de la academia de baile urbano ya que había mayor demanda y mediante la investigación de mercado que se realizó como entrevistas y encuestas se llegó a la conclusión que el negocio es viable, innovador y rentable. Otras ideas que surgieron fueron:

- Tienda de ropa urbana juvenil
- Helados artesanales
- Importación de accesorios
- Cine box
- Guardería
- Academia de baile urbano
- Pasteles artesanales
- Delivery de comidas rápidas
- Planificadora de eventos
- Pet shop

Después de las ideas mencionadas anteriormente se hizo una elección de 3 ideas factibles viables e innovador, se consideró una elección del 1 al 1º como podemos observar en esta tabla.

Tabla

Factibilidad de negocio

ideas	factible	viable	innovacion	total
tienda de ropa urbana	5	5	6	16
cine box	7	5	6	18
academia de baile urbano	8	9	9	26

De los resultados que podemos observar se ve como mejor opción la implementación de una academia de baile urbano para realizar él porque es rentable y sostenible en el mercado.

9.1.2. ¿De dónde surgió la idea?

Esta idea primeramente surgió porque mi persona desde hace mucho tiempo estaba interesada en crear un academia de baile de diferentes géneros, por ende se vio también una oportunidad ya que tengo experiencia sobre el sector de entretenimiento artístico y se puede visualizar que en el sector donde se puede implementar este negocio es beneficio ya que mediante entrevistas a otras personas que desean asistir a estas actividades ya sea por hobby o profesión. Y también para sentirse menos estresado y poder compartir con otras personas, también se puede ver que en la zona no hay una academia de baile por ende las personas dejan de ir y por otro lado hay un problema ya que hay academias de baile en otros lugares donde las personas por falta de tiempo no llegan a ir y eso hace que les desanimen.

9.1.3. ¿Por qué es factible?

El plan de negocio es factible porque cuenta con una inversión propia y también porque cuento con experiencia sobre la danza y la cultura urbana.

9.1.4. ¿Por qué es viable?

Porque en la zona elegida, distrito de yura no hay academias e de baile y las personas se siente insatisfechas entonces hay una oportunidad para poder implementar este negocio ya que también brindara una mejor atención a las personas para que se sienten en confianza, puedan realizar y demostrar sus talentos de manera natural.

9.1.5. ¿Por qué es rentable?

Porque mediante las redes sociales se ve en tendencias los bailes urbanos especialmente urbanos ya que cada vez hay más tendencias el precio es accesible para que puedan asistir y lo mejor que el negocio compromete una experiencia única.