



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO

Instituto Tecnológico de Matamoros

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

TESIS:

“Emprendimiento de una escuela de música mediante un modelo de negocios”

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL

PRESENTA:

ANA KAREN DE LOS SANTOS VEGA

DIRECTOR DE TESIS

C.P.C. MIGUEL ANGEL MEDINA ALVAREZ, M.A.I.

H. Matamoros, Tamaulipas, México

Octubre del 2020

Excelencia en Educación Tecnológica®
Tecnología es progreso®





EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



Instituto Tecnológico de Matamoros

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

TESIS:

“Emprendimiento de una escuela de música mediante un modelo de negocios”

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL

PRESENTA:

ANA KAREN DE LOS SANTOS VEGA

DIRECTOR DE TESIS

C.P.C. MIGUEL ANGEL MEDINA ALVAREZ, M.A.I.

SINODALES

DRA. CORINA GUILLERMINA OCEGUEDA MERCADO

DRA. WENDY ARACELY SÁNCHEZ GOMEZ

H. Matamoros, Tamaulipas, México

Octubre del 2020

Excelencia en Educación Tecnológica®
Tecnología es progreso®



AGRADECIMIENTOS

“Hay hombres que luchan un día y son buenos. Hay otros que luchan un año y son mejores. Hay quienes luchan muchos años, y son muy buenos. Pero los hay que luchan toda la vida: esos son los imprescindibles.”

Bertolt Brecht

Doy gracias inicialmente a mi esposo Karlos Jose Fernandez Fonseca, que me apoyó en todo momento para poder equilibrar, familia, trabajo y esta maestría, sin ti no hubiera podido culminar este proyecto, que más que proyecto es un pequeño sueño mutuo que hemos tenido desde que nos conocimos, a mis hijos Emma Sofía y Carlos Gabriel por soportar estos dos años con una mamá intermitente que durante semanas tuvo que dedicar casi todo sus días entre escuela y trabajo; todo este sacrificio y todo este tiempo invertido es por y para ustedes mis bebés, espero que algún día cuando crezcan entiendan el por qué.

A mis padres por haberme dado la educación inicial necesaria para poder plantarme metas y hacerlas tangibles, por haberme formado como lo hicieron, por su tiempo y por su apoyo incondicional tanto a mi familia como para mí.

Un agradecimiento especial a mi director de Tesis CPC. Miguel Medina por confiar siempre en mi trabajo, por apoyar este proyecto como si se tratara de uno propio.

Y finalmente mas no menos importante gracias a mi actual jefe Manuel Alejandro Montiel porque gracias a su manera de trabajar, y a su flexibilidad tuve la oportunidad de entrar a trabajar a una maquila de clase mundial a la par del inicio de esta maestría, y logré tener una armonía entre estos dos compromisos.

Gracias infinitas por acompañarme a luchar por este sueño de la vida.

RESUMEN

Esta tesis busca comprobar la factibilidad positiva de emprender una escuela de música en la ciudad de H. Matamoros, Tamaulipas mediante un modelo de negocios y para poder desarrollar este tema, se conforma oficialmente de cinco capítulos.

Tabla 1 Introducción Tesis

Emprendimiento de una escuela de música mediante un modelo de negocios						
INTRODUCCION						
CAPITULO I	CAPITULO II	CAPITULO III	CAPITULO IV	CAPITULO V	BIBLIOGRAFIA	ANEXOS
GENERALIDADES DEL PROBLEMA	FUNDAMENTOS TEORICOS	METODOLOGIA	RESULTADOS	CONCLUSIONES		

Fuente: Elaboración propia

En el primer capítulo se desarrollaron las generalidades del problema relacionado con este proyecto, a lo largo de los diferentes puntos se planteó la cuestión; ¿Un modelo de negocios facilita el emprendimiento de una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?, se describe la problemática que representa, se describen los objetivos principales así como los secundarios y las hipótesis que se desprenden de estos objetivos de los cuales a su vez nacen variables e indicadores para poder comprobarlas. Así mismo se establece el propósito justificante de esta tesis.

Al presentar la justificación, lleva como resultado inevitable el introducirnos en el fundamento teórico, en el que se mencionan los conceptos claves para buscar el máximo entendimiento a lo largo de estos textos. Además de los conceptos se sumerge en la parte teórica para formar los cimientos sólidos en los que se fundamente dicho análisis, en los que denotan brevemente los temas como “la música en la historia del ser humano”, “la música como medio de negocio rentable”, “la música como parte de las necesidades básicas del ser humano”, “La música y la neurología” “ El modelo de Canvas como parte del modelo de negocios” entre otros tópicos.

Al llegar al capítulo III se plantea una propuesta metodológica mixta y un procedimiento de investigación para cada propuesta que finalmente llega a capítulo VI que son los resultados de dicho procedimiento de investigación y finalmente en el capítulo V nos adentramos en los resultados de esta tesis.

ABSTRACT

This thesis seeks to verify the positive feasibility of starting a music school in the city of H. Matamoros, Tamaulipas through a business model in order to develop this investigation, officially consists of five chapters.

In the first chapter the generalities of the "issue" related to this project were developed, along the different points the question was raised; Does a business model facilitate the entrepreneurship of a music school in the city of Matamoros Tamaulipas?, the problem it represents is described, the main objectives are defined, as well as the secondary ones and the hypotheses derived from these objectives, from which in turn variables and indicators are born to be able to check them. Likewise, the justifying purpose of this thesis is established.

At the time of presenting the justification, the inevitably results is entering the theoretical foundation, in which the key concepts are mentioned to seek maximum understanding throughout these texts. In addition to the concepts, it is immersed in the theoretical part to form the solid foundations on which this analysis is based, which briefly denote topics such as "music in the history of the human being", "music as a profitable business medium ", " Music as part of the basic needs of the human being ", " music and neurology "" The canvas model as part of the business model " and other important topics.

Upon reaching Chapter III, a mixed methodological proposal and an investigation procedure are proposed for each proposal that finally reaches Chapter VI, which are the results of said investigation procedure and finally, in Chapter V, we delve into the results of this thesis.

INDICES

.....	1
AGRADECIMIENTOS.....	3
RESUMEN.....	4
ABSTRACT	6
INDICES	7
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL PROBLEMA.....	2
1.1. Descripción de la problemática	2
1.2. Planteamiento del Problema	3
1.3. Objetivos	3
1.3.1. Objetivo general	3
1.3.2. Objetivos secundarios	3
1.4. Hipótesis.....	4
1.4.1. Hipótesis general.....	4
1.4.2. Hipótesis secundarias	4
1.5. Justificación	4
1.6. Variables e indicadores.....	6
CAPÍTULO II FUNDAMENTOS TEÓRICOS	8
2.1. Marco conceptual	8
2.2 Marco de Referencia	14
2.2.1 La música en la historia del ser humano.....	14
2.2.2 La música como medio de negocio rentable	19
2.2.3 La música como parte de las necesidades básicas del ser humano	22
2.2.4 La música y neurología	27
2.2.5 Modelo Canvas como parte de modelo de negocio	30
2.2.6 Facebook como herramienta de negocios y Marketing	34

Comentado [d91]: índice: actualizarlo

CAPÍTULO III METODOLOGÍA	38
3.1. Población o muestra	38
3.2. Tipo de estudio	38
3.3. Selección del instrumento.....	39
3.4. Procedimiento de recolección.....	39
3.5. Procedimiento de análisis de datos	41
CAPÍTULO IV	42
CAPÍTULO IV RESULTADOS.....	43
4.1 Resultados Metodología Cualitativa	43
4.2 Resultados Metodología Cuantitativa	49
CAPÍTULO V CONCLUSIONES.....	59
Fuentes de Información.....	62
ANEXOS.....	64
Anexos 1 Matriz de Congruencia.....	64
Anexos 2 Encuesta a un emprendedor de una escuela de música	65
Anexos 3 Encuesta Escuela de Música Mozart.....	66
Anexos 4 Base de Datos Encuesta	67
Anexos 5 Modelo Canvas.....	68
Anexos 6 Presupuesto	69
Anexos 7 Propuesta de Logo	70
Anexos 8 Propuesta Arquitectónica.....	71
Anexos 9 Diseño Arquitectónico 1 de 6	72
Anexos 10 Diseño Arquitectónico 2 de 6	72
Anexos 11 Diseño Arquitectónico 3 de 6	73
Anexos 12 Diseño Arquitectónico 4 de 6	73
Anexos 13 Diseño Arquitectónico 5 de 6	74
Anexos 14 Diseño Arquitectónico 6 de 6	74

Anexos 15 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 1 de 12.....	75
Anexos 16 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 2 de 12.....	76
Anexos 17 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 3 de 12.....	77
Anexos 18 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 4 de 12.....	78
Anexos 19 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 5 de 12.....	79
Anexos 20 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 6 de 12.....	80
Anexos 21 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 7 de 12.....	81
Anexos 22 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 8 de 12.....	82
Anexos 23 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 9 de 12.....	83
Anexos 24 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 10 de 12.....	84
Anexos 25 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 11 de 12.....	85
Anexos 26 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 12 de 12.....	86

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Introducción Tesis.....	4
Tabla 2 Variables e Indicadores.....	6
Tabla 3 Numero de empresas por tamaño y personal Ocupado.....	21
Tabla 4 Mercado meta viable.....	43
Tabla 5 Instrumento preferencial de la audiencia.....	44
Tabla 6 Mercado Meta en rangos de edad.....	45
Tabla 8 Rango de desembolso para una clase musical.....	46

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Pirámide de Maslow.....	24
Ilustración 2 Modelo de Negocios Canvas.....	31
Ilustración 3 Capacitación Facebook.....	36
Ilustración 4 Ejemplo Configuración de Encuesta.....	40
Ilustración 5 Expectativas del servicio por cubrir.....	47
Ilustración 6 Mercado.....	48
Ilustración 7 Modelo Canvas- Recursos Clave.....	49
Ilustración 8 Presupuesto Maestro.....	50
Ilustración 9 Resumen Ejecutivo.....	51
Ilustración 10 Modelo Canvas- Estructura de Costos.....	52
Ilustración 11 Modelo Canvas-Fuentes de ingreso.....	53

Ilustración 12 Forecast de ventas	53
Ilustración 13 Flujo de Efectivo	54
Ilustración 14 Análisis de punto de equilibrio	55
Ilustración 15 ROI	56
Ilustración 16 Resumen ejecutivo y financiero	59
Ilustración 17 Conclusión final Escuela en funcionamiento Octubre 2020	61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 2 Encuesta a un emprendedor de una escuela de música	65
Anexos 3 Encuesta Escuela de Música Mozart	66
Anexos 4 Base de Datos Encuesta.....	67
Anexos 5 Modelo Canvas	68
Anexos 6 Presupuesto.....	69
Anexos 7 Propuesta de Logo.....	70
Anexos 8 Propuesta Arquitectónica	71
Anexos 9 Diseño Arquitectónico 1 de 6	72
Anexos 10 Diseño Arquitectónico 2 de 6	72
Anexos 11 Diseño Arquitectónico 3 de 6.....	73
Anexos 12 Diseño Arquitectónico 4 de 6	73
Anexos 13 Diseño Arquitectónico 5 de 6	74
Anexos 14 Diseño Arquitectónico 6 de 6	74
Anexos 15 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 1 de 12	75
Anexos 16 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 2 de 12	76
Anexos 17 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 3 de 12	77
Anexos 18 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 4 de 12	78
Anexos 19 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 5 de 12	79
Anexos 20 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 6 de 12	80
Anexos 21 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 7 de 12	81
Anexos 22 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 8 de 12	82
Anexos 23 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 9 de 12	83
Anexos 24 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 10 de 12	84
Anexos 25 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 11 de 12	85
Anexos 26 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 12 de 12	86

INTRODUCCIÓN

Según estudios realizados por el Instituto del Fracaso, el brazo de investigación del movimiento de emprendedurismo “Fuck up Nights” el 75% de los startups cierran operaciones después del segundo año. Debido a finanzas débiles, falta de objetivos y planeación deficiente.

El hecho de Iniciar un negocio propio ya sea chico, mediano o grande causa naturalmente incertidumbre, como cualquier otra decisión que sea a largo plazo, y como se pueden encontrar en diferentes estudios; la nula proyección, el típico “salto de fe” del mexicano hace que este tipo de negocios fracase más rápido de lo que inician. Pero qué tal si puede haber o existir un plan maestro, una guía fácil, un modelo a seguir para que esta decisión sea tangiblemente sencilla de hacer.

¿Un modelo de negocios podrá cubrir esta necesidad? Ahora bien, ¿la música puede ser redituable? ¿Cómo presentarlo como proyecto de negocio? Este tipo de cuestiones buscan responderse a lo largo de esta tesis.

Personalmente y sin duda la nula proyección financiera es pieza clave para dicho fracaso, pero aunado también a la falta de estrategia, tal vez si todos los negocios siguieran un cierto patrón o tuvieran un previo análisis como el que vamos a tratar de realizar en esta investigación el resultado fuera positivamente diferente en cada emprendimiento.

Todo ser humano debería proyectar tener un negocio propio, pero iniciarlo y analizarlo previamente para evitar el fracaso, ¿para qué? Libertad financiera le dicen.

Comentado [d92]: Mayúsculas en cada palabra. Nombre propio

CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL PROBLEMA

CAPÍTULO I. GENERALIDADES DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la problemática

En países de primer mundo como Suiza, la música es un derecho protegido por la constitución para recibirla dentro del sistema de educación obligatoria esto como apoyo y herramienta para estimular las habilidades cognitivas.

Lamentablemente en México la música solo se lleva como actividad extraescolar, como "hobby" o una distracción para los niños.

Actualmente en Matamoros Tamaulipas se encuentran únicamente dos escuelas con renombre de música privadas y una pública que es el Colegio San Juan Siglo XXI como escuela Superior de Música y el Instituto Regional de Bellas Artes respectivamente.

En el primer caso con el Colegio San Juan Siglo XXI su estrategia de enseñanza es proporcionar las clases en grupos grandes y de acuerdo con un programa masivo en el que como una escuela ordinaria no espera al que entiende o comprende las clases de una manera un poco más lenta, con horarios inflexibles. En Bellas artes los costos son accesibles a la comunidad sin embargo por esta misma cualidad la demanda es demasiada y el cupo siempre es limitado quedándose muchos niños y adolescentes excluidos de cada temporada.

En el caso de San Juan Siglo XXI debido a que es una escuela preparatoria y con seguimiento a Licenciatura solo se centra en adolescentes y adultos jóvenes.

Por lo que prácticamente la competencia se centraría, en las dos academias particulares de música, con una estrategia de enseñanza un tanto parecida al negocio que se quiere establecer.

Iniciar un negocio no es una tarea fácil es una decisión que necesita de estudio, y sobre todo tener la voluntad de empezarlo. Pero más que voluntad los números son

Comentado [d93]: A partir del 2o párrafo llevan un tap de sangría

fríos y para ver la factibilidad de un negocio se tiene que realizar un análisis profundo. Análisis que se busca realizar a lo largo de esta tesis, mediante diferentes herramientas financieras.

1.2. Planteamiento del Problema

¿Un modelo de negocios facilita el emprendimiento de una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Emprender una escuela de música a través de un modelo de negocios en la Cd. De Matamoros Tamaulipas.

1.3.2. Objetivos secundarios

1. Efectuar un estudio de mercado para definir el área a ofertar y las necesidades de los demandantes.
2. Realizar un estudio técnico para determinar las necesidades sobre infraestructura física y los recursos técnicos para la debida instalación.
3. Realizar un estudio administrativo y legal con el fin de determinar los requisitos para la constitución de la empresa
4. Efectuar un análisis - económico- Financiero para cuantificar el monto de las inversiones necesarias y los costos a considerar para iniciar el negocio.
5. Realizar el resumen ejecutivo de un modelo de canvas para emprender una escuela de música.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

El modelo de negocios que se realizará para establecer una escuela de música para niños y adolescentes como un negocio familiar arrojará como resultado que el negocio será redituable y factible en los 4 sentidos mencionados.

1.4.2. Hipótesis secundarias

1. Se determinará si existe una demanda que justifique la apertura de la escuela de música en Matamoros Tamaulipas.
2. Se determinarán los recursos necesarios para iniciar una escuela de música
3. H_3 Se establecerá un flujo de actividades a realizar para dar de alta el negocio, así como la estructura organizacional del mismo.
4. H_4 Sera comprobada si es factible Económica y financieramente abrir una escuela de música en la Cd. De Matamoros, Tamaulipas ya que arrojará un resultado favorable.
5. H_5 Se concluirá de acuerdo con el plan de negocios y a los estudios realizados como un negocio rentable y factible para poder Invertir y desarrollarlo durante la segunda mitad del año 2020.

1.5. Justificación

En la actualidad según estudios y censos económicos realizados en el 2009 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) indican que en México existen 5.1 millones de unidades económicas que dan empleos a un poco más de 27 millones de personas y cada año se adhieren 400,000 mil a esta cifra que en su gran mayoría son micro y pequeñas empresas. (INEGI s/f)

Datos adicionales indican que las MiPymes producen más de la mitad del PIB de México y un 98% de estos negocios carecen de sucursales.

La música por otra parte es un lenguaje universal que nunca ha pasado de moda, y ha sido hasta la fecha un negocio rentable que ha prosperado por muchos años.

Al presente no existe una escuela de música en Matamoros Tamaulipas que cumpla con las siguientes características que se busca ofrecer.

- Clases 100% personalizadas para niños ,jóvenes y adultos
- Horarios flexibles
- Asegurar la seguridad e integridad de los alumnos mediante visibilidad de la clase completa vía cámara wifi
- Que ofrezca un espacio de desarrollo musical y que al mismo tiempo indague en los espacios culturales para foguear a sus estudiantes.
- Que ofrezcan la clase de música no solo como negocio sustentable, si no como herramienta, neuro-psicométrica, educacional y social.

Este propósito de este estudio es precisamente buscar la factibilidad para abrir una escuela totalmente diferente, crear un negocio familiar que perdure por generaciones dejar un legado a través de la música “Porque la vida sin música sería un error” (Nietzsche)

1.6. Variables e indicadores

Tabla 2 Variables e Indicadores

Emprendimiento de una escuela de música mediante un modelo de negocios		
OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR
Objetivo General :	Independiente	Todos los que se analicen en los objetivos secundarios + Recomendaciones finales
Emprender una escuela de música a través de un modelo de negocios en la Cd. De Matamoros Tamaulipas		
SECUNDARIOS:	VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADOR
1.Efectuar un estudio de mercado para definir el área a ofertar y las necesidades de los demandantes	Oferta Precio Demanda	Precio determinado Clases a ofrecer Mercado Estimado Tipo de mercado
2.Realizar un estudio técnico para determinar las necesidades sobre infraestructura física y los recursos técnicos para la debida instalación	Equipo tecnico Equipo Humano Publicidad y Marketing	Local e inversion Equipo requerido Diseño y publicidad
3.Realizar un estudio administrativo y legal con el fin de determinar los requisitos para la constitución de la empresa	Estructura Organizacional Tipo de Unidad de negocio Requisitos Legales y Fiscales Procesos	Organigrama Documentacion legal y fiscal requerida Procesos Administrativos
4.Efectuar un análisis - económico- Financiero para cuantificar el monto de las inversiones necesarias y los costos a considerar para iniciar el negocio	Rentabilidad economica y financiera	TIR VNA EVA EBITDA
5. Realizar el resumen ejecutivo de un modelo de canvas para emprender una escuela de música.	Mision Vision Objetivo Estrategias	Modelo Canvas

Fuente: **Elaboración Propia**

Comentado [d94]: Arial 8 negritas

Comentado [d95R4]:

CAPÍTULO II
FUNDAMENTOS
TEÓRICOS

CAPÍTULO II FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1. Marco conceptual

Este apartado comprende los conceptos empleados en esta investigación los cuales permitirán concretizar los conceptos y las definiciones respecto al objeto de estudio

Para tener conocimiento de los diferentes tipos de negocios de los cuales podría formar este proyecto una se encuentra las siguientes;

Pymes Acrónimo de pequeñas y medianas empresas. (Economía48.com, 2018)

Pequeñas empresas Las pequeñas empresas son aquellos negocios dedicados al comercio, que tiene entre 11 y 30 trabajadores o generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos. Son entidades independientes, creadas para ser rentables, cuyo objetivo es dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad. Representan más del 3 por ciento del total de las empresas y casi el 15 por ciento del empleo en el país, asimismo producen más del 14 por ciento del Producto Interno Bruto. (Economía, 2018)

Medianas empresas Son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos. Son unidades económicas con la oportunidad de desarrollar su competitividad en base a la mejora de su organización y procesos, así como de mejorar sus habilidades empresariales. Entre sus características también posee un nivel de complejidad en materia de coordinación y control e incorpora personas que puedan asumir funciones de coordinación, control y decisión; lo que implica redefinir el punto de equilibrio y aumentar simultáneamente el grado de compromiso de la empresa. Representan casi el 1 por ciento de las empresas del país y casi el 17 por ciento del empleo; además generan más del 22 por ciento del Producto Interno Bruto (Economía, 2018)

Persona Física Aquella que presta sus servicios de manera dependiente o independiente o bien, desarrolla alguna actividad empresarial. (SAT 2018)

Los emprendedores son las mujeres y los hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea, que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarla. Los emprendedores inician su proyecto empresarial a partir de la identificación de un negocio, de la necesidad de un producto o servicio o simplemente tienen el entusiasmo para iniciar una empresa. Los emprendedores constituyen la base de la pirámide empresarial y para materializar sus iniciativas en negocios rentables, requieren estructurar un esquema completo de apoyos que facilite la constitución de empresas, la permanencia de estas y su crecimiento en el mercado (Economía, 2018).

El objetivo de este proyecto es crear una escuela de música por lo que a lo largo de esta investigación se mencionaran percepciones sobre la música, sus beneficios tanto educativos, como neurológicos y psicológicos por lo que es también importante mencionar estos conceptos.

Según el filósofo y compositor Jean-Jacques Rousseau definió la música como “el arte de expresar sentimientos determinados de un modo agradable al oído”

Los principales elementos de la música son, la melodía, la armonía y el ritmo.

La melodía Sucesión, de sonidos de diferente altura que, animados por el ritmo , expresen una idea (o tema) musical cantable (Profesor en línea 2015)

La armonía Conjunto de leyes que rigen la formación y los enlaces de los acordes. (Profesor en línea 2015)

El ritmo Orden, proporción y movimiento con que se agrupan los sonidos en el tiempo. (Profesor en línea 2015)

El canto es una función natural del hombre, que se presenta desde los primeros meses de vida hasta el fin de su existencia. El canto no es cosa sencilla, pues los sonidos deben producirse sin lastimar la garganta y bien afinado. (Moncada Garcia s/f)

Solfeo se refiere a entonar una canción pronunciando las notas y marcando el compás. Por lo tanto, es una forma de entrenamiento que se desarrolla con el objetivo de aprender entonación mientras se lee una partitura. De esta manera, no sólo se practica la entonación, sino que también se adquiere destreza para leer música de manera rápida.

Habilidad: 1.f. Capacidad y disposición para algo. 2. f. Gracia y destreza en ejecutar algo que sirve de adorno a la persona, como bailar, montar a caballo, etc. 3. f. Cada una de las cosas que una persona ejecuta con gracia y destreza. (Española 2020)

Cognitiva: Perteneciente o relativo al conocimiento. (Española 2020)

Neuronas son las células básicas del sistema nervioso central. Generan transmiten, inhiben, excitan, estimulan a otras y son responsables de que podamos pensar, movernos y sentir. (Jouset 2008)

Para el análisis económico y financiero se estarán usando términos contables, económicos, sociales y financieros por lo que es necesario mencionar algunos conceptos básicos de los tópicos anteriores mencionados

Contabilidad de costos administrativos La Contabilidad de Costos se ocupa de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos (Norton Backer y Leyle Jacobsen 1979)

El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones. Como explica Osterwalder en el libro Generación de modelos de negocio (www.businessmodelgeneration.com), de Ediciones Deusto (Grupo Planeta), "la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una

empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica”.

Rentabilidad La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. (Sevilla 2017)

Rentabilidad Económica Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10€ por cada 100€ invertidos. La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos. Se conoce comúnmente como EBITDA. (Sevilla 2017)

Rentabilidad Financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica. La ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúnmente como ROE (return on equity). En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa. (Sevilla 2017)

Inversión Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. (Sevilla 2017)

El significado económico de inversión sea cual sea su tipo, se rige bajo tres factores fundamentales. El rendimiento, el riesgo y el plazo. Esto es, lo que ganamos, lo que podríamos perder y el tiempo.

Rendimiento: El rendimiento es lo que obtenemos a cambio de realizar la inversión. Normalmente se mide en términos de beneficio o rentabilidad, aunque no tiene por qué ser así.

Riesgo: Hace referencia a la incertidumbre. En economía nada es seguro al cien por ciento. Con lo cual, debemos trabajar siempre con riesgos asumibles por si la inversión no sale como esperábamos.

Plazo: El tiempo es la tercera variable fundamental. Podemos esperar un determinado rendimiento, pero dependiendo del tiempo que tardemos en obtenerlo ¿Compensará o no la inversión? (Sevilla 2017)

Tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado. (Sevilla 2017)

Recurso/Capital Humano El capital humano es una medida del valor económico de las habilidades profesionales de una persona. También se conoce como capital humano al factor de producción del trabajo, que son las horas que dedican las personas a la producción de bienes o servicios. (Sevilla 2017)

Recurso Técnico Los recursos tecnológicos son aquellos medios que utilizan la tecnología para que se pueda llevar a cabo el propósito que se desea. Estos pueden ser físicos, también conocidos como tangibles, y los que son invisibles, conocidos como intangibles o transversales. (Económica 2017)

Punto de equilibrio El punto de equilibrio es un término utilizado en economía para definir el nivel de ventas en donde se cubren los costos totales. Cuando una

empresa llega al punto de equilibrio obtiene un beneficio, aunque la remuneración monetaria se determine como cero. Esto quiere decir que, aunque no gana dinero tampoco lo pierde. Al cubrir los costos y llegar al punto de equilibrio, la empresa se puede ubicar por encima de él y obtener beneficios positivos. (Económica 2017)

Crédito Un crédito es una operación de financiación donde una persona llamada 'acreedor' (normalmente una entidad financiera), presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado 'deudor', quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada 'intereses'. (Sevilla 2017)

Presupuesto en economía, un presupuesto se refiere a la cantidad de dinero que se necesita para hacer frente a cierto número de gastos necesarios para acometer un proyecto. De tal manera, se puede definir como una cifra anticipada que estima el coste que va a suponer la realización de dicho objetivo.

Flujo de efectivo el flujo de efectivo, también llamado flujo de caja, o cash flow en inglés, es la variación de entrada y salida de efectivo en un periodo determinado.

2.2 Marco de Referencia

Para conocer el contexto en el que la presente tesis se desarrolla este capítulo tiene el propósito de hacer referencia a otros autores, o trabajos que hayan implicado a la música como negocio, la música como parte de las necesidades básicas, la música como apoyo o soporte en las habilidades cognitivas de niños que es el mercado meta en este proyecto.

2.2.1 La música en la historia del ser humano

"La música es la historia viva del ser humano" (Savall 2015) La música se puede definir como el arte de organizar sensible y lógicamente la combinación coherente de sonidos y silencios. Una de las características de la música es que puede representar el estado de ánimo de la persona por esta razón se considera que la música está muy estrechamente relacionada con la cultura de cada etapa en la historia.

Si vemos una película que esté basada en cualquier capítulo de la larga historia de la humanidad, ya sea del antiguo Egipto, Roma, Grecia, la época medieval, la edad media, nos podremos dar cuenta que absolutamente siempre dependiendo de la época podemos transportarnos a un tipo de música o sonidos diferente muy distintivo, distintos instrumentos unos más tecnológicos que otros, pero siempre presente ese "ruido" melódico.

"Desde que el hombre existe ha habido música. Pero también los animales, los átomos y las estrellas hacen música". (Stockhausen 2007)

Manuel Valls Gorina, en su obra Aproximación a la música sostiene que las muestras más antiguas de instrumentos musicales creadas por el hombre datan de hace 40 mil años a. C. En plena era del paleolítico superior, el hombre de Cro-magnon vivía en las cavernas de la capital prehistórica de la humanidad: Francia, donde en la Gruta De Los Tres Hermanos en Ariège, se observa un enmascarado con un marco musical, conduce una manada de renos. Este arco musical es usado en la actualidad por diversas tribus precolombinas en la selva de Honduras, señalando que este es el

antecesor de todos los instrumentos de cuerda de la actualidad. Se han encontrado yacimientos prehistóricos con flautas rectas construidas de huesos que datan de hace 25 mil años a. C.

Estos son los datos más antiguos que se tienen en cuanto a instrumentos musicales en la historia.

En el artículo aproximación a una historia de la música por la profesora de música de la E.U.F.P.E.G.B. de Badajoz, ella separa a través de una guía de audiciones y basándose mucho en la cultura de cada época por tipo de canto. (Leal 2015)

Inicialmente en el nacimiento de Europa alrededor del año 1000 un poco después de la caída del imperio romano donde el cristianismo fue la única fuerza estable para esa cultura, por esto en la edad media se centra en lo que esta profesora menciona como el “canto llano” que es una mezcla entre cantos de los romanos, cristianos y salmos que cantaba el pueblo en las iglesias y en los monasterios esto a su vez evoluciona para dar lugar al canto gregoriano entre las características de este tipo de canto se encuentran, el canto es en latín unisonó y con voces masculinas nunca se acompañaba de instrumentos, el órgano llega hasta los siglos XVIII. Frecuentemente era más como un dialogo entre un solista y un coro. Este canto es el punto de partida de toda la música de la edad media, en sus vertientes tanto trovadoresca, teatral y popular.

En el renacimiento entre los años 1450-1600, La Polifonía, nace en la época más floreciente del gregoriano como signo de vitalidad que llegará a desarrollarse plenamente en el Renacimiento. La notación es tan legible como una carta, el cantor tiene que aprender la notación, así como un niño tiene que aprender a escribir. La polifonía es el arte de combinar sonidos simultáneos en que cada uno expresa su idea musical, pero formando con los demás un todo armónico, es decir en este tiempo lo característico es que se combinan instrumento y voces. Comienza a desarrollarse esta forma musical a partir del Siglo X, pasando por diversas etapas, hasta llegar al siglo

XVI, en que la musical vocal polifónica tuvo su máximo esplendor tanto en sonoridad como en el espíritu religioso de esta clase de música.

Barroco se considera que lo conformaron los años 1580-1700, las formas musicales más importantes durante esta eran fueron los

- Cantata. Obra cantada, normalmente coral y dotada de acompañamiento instrumental, religiosa y profana con o sin solistas.
- Concierto. Ejecución musical destinada al público. Composición para uno o más instrumentos solistas con un conjunto orquestal.
- Coral. Nombre de los himnos protestantes creados por Lutero con destino a la liturgia. Referido a una composición, equivale la pieza a varias voces.
- Cuarteto. Obra escrita a cuatro partes iguales. Su estructura básica es la siguiente: exposición el antecedente o sujeto y la respuesta con el contrasujeto se presentan en la misma tonalidad.
- Motete. Composición vocal polifónica de signo religioso.
- Música de Cámara. Obra compuesta para un pequeño conjunto o destinada a un reducido número de auditores.
- Opera. Representación escénica, dotada de acompañamiento musical, que subraya y refuerza la intencionalidad emocional de sus situaciones dramáticas, creación típica de Occidente.
- Oratorio. Composición para coros y orquestas nacida hacia la mitad del siglo XVI. Índole religiosa y acción narrada, carece de representación escénica.
- Sinfonía. Dos o más fuentes sonoras sonando simultáneamente. Pieza instrumental o la obra orquestal que bajo el patrón de la sonata los instrumentos adquieren una presencia significativa.
- Sonata. Pieza para varios instrumentos que constaba de varias partes. Se le llamaba así por su destino de sonar, en oposición a la cantata que era cantada tres o más tiempos, a uno o dos instrumentos.

Los principales compositores de esta eran son Friedrich Haendel, Antonio Vivaldi, Juan Sebastián Bach.

Clasismo 1750-1820 Clasicismo es el estilo de la música "culta" este término se ha dejado de usar debido a que puede parecer ofensivo al clasificar a los otros tipos de música como inculta, compositores como Joseph Haydn, Wolfgang Amadeus Mozart y Ludwig van Beethoven fueron formadores claves de este estilo. Coincide con la época cultural y artística (en la arquitectura, la literatura y las demás artes) hoy denominada Neoclasicismo.

Romanticismo 1800-1860 El Romanticismo es un movimiento cultural y político originado en Alemania y en el Reino Unido a finales del siglo XVIII como una reacción revolucionaria contra el racionalismo de la Ilustración y el Clasicismo, confiriendo prioridad a los sentimientos. Entre sus características principales denotan las siguientes:

- El piano el instrumento rey de la expresión romántica.
- Hay una pérdida de importancia de la polifonía en beneficio de la armonía vertical, renace un cierto gusto por el contrapunto polifónico.
- Se crean páginas de extremado virtuosismo, llegando a explotar al máximo todos los recursos de potencia e instrumentación del piano.

Las principales formas musicales del Romanticismo son las siguientes:

- Preludio. Pieza en un solo tiempo, de corta duración y con características de virtuosismo, escrita principalmente para piano.
- Bagatela. Composición corta para piano y sin ninguna pretensión.
- Estudio. Obra breve de restringido material temático, en donde un motivo va adquiriendo cada vez mayor dificultad.
- Nocturno. Composición de carácter apacible y sentimental con una delicada y expresiva línea melódica.
- Lied. Canción culta, refinada, íntima y de sugerencias líricas.

- Sinfonía y concierto. La sinfonía y el concierto se desarrollaron y se adaptaron a los ideales románticos.
- Música programática. Tuvo gran importancia este tipo de música sinfónica que pretende expresar una idea, historia, etc., y comunicarla al oyente por medio de un programa que sirve de argumento.
- Poema sinfónico. Obra orquestal de un solo movimiento en el que se desarrolla musicalmente un argumento.

Algunos de los compositores del romanticismo más importantes fueron: Chopin, Liszt, Schubert, Schumann, Mendelssohn, Berlioz, Wagner, Paganini, Verdi, Brahms.

Impresionismo 1860-1910 “El Impresionismo musical es, en su sentido más restringido, el estilo musical sintetizado por Claude Debussy y amplificado por el cosmopolitismo musical del París de la Belle Époque. Debussy cruzó las corrientes más avanzadas de la música francesa y rusa de su tiempo, desde el modalismo del movimiento neogregoriano francés hasta los experimentos armónicos -enlace no funcional de acordes, escala/armonía de tonos enteros, espacialidad armónica- de compositores como Musorgsky y Rimsky-Korsakov.” (Larrinoa 2019)

Música contemporánea 1910-Actualidad

La música contemporánea parte en dos partes muy importantes “todo empezó a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando compositores como Richard Wagner, Claude Debussy y Arnold Schönberg (por mencionar pocos) empezaron a utilizar sonoridades innovadoras para describir sentimientos complejos, evocar mundos desconocidos, o simplemente buscar nuevas formas de expresión artística. Al hacerlo, estos compositores crearon (a veces sin quererlo) un estilo de composición musical que a principios del siglo XX recibió el calificativo de ‘atonal’, palabra que todavía se utiliza hoy para definir toda música que no está escrita en una escala determinada (ej. do mayor, re menor, etc.) y que posee muchas más ‘disonancias’ (sonidos que nuestra

cultura euro centrista ha percibido tradicionalmente como 'feos' o 'ruidosos') que otros estilos musicales.

Como puede inferirse, este 'nuevo' estilo suscitó reacciones muy divididas entre públicos europeos que rehusaron replantear lo que para ellos significaba 'música': una forma de arte que, similar a lo que me enseñó mi profesor, debía causar placer o por lo menos aspirar a lo 'bello'. Pero lo que no sabían muchos de estos públicos era que la tal música 'atonal' no era realmente nueva y que, al contrario, era en efecto común en civilizaciones y pueblos aborígenes de otros continentes (pueblos cuya música, por supuesto, había sido tildada de 'salvaje' y 'endemoniada' por el pensamiento colonizador de Europa). Estas reacciones, sin embargo, no tardaron en ser imitadas por los públicos de las élites americanas (cuya identidad ha consistido en copiar todo lo que venga de Europa) y, por consiguiente, se creó todo un movimiento cultural cuyo propósito – a veces consciente, a veces inconsciente – ha sido ir en contra de las formas de expresión artística que cuestionen todo aquello que nos gusta y todo aquello que nos han enseñado a percibir como 'normal', 'bueno' y 'bello'.

A pesar de esto, esta 'nueva' música recibió suficiente apoyo por parte de otros músicos que también decidieron cuestionar, a su manera, lo que era la música, y durante todo el siglo XX este movimiento artístico 'cuestionador' – llamado música 'contemporánea' (Klein 2012).

2.2.2 La música como medio de negocio rentable

En la actualidad en esta era de auto empleo, es importante tener la visión de emprender un negocio propio, un profesor de la universidad en donde curse mi licenciatura hace unos años comento en una clase de economía en la que cursaba, lo siguiente;

“No trabajen para sobrevivir, trabajen para vivir; consigan un trabajo en una empresa, maquila o negocio, pero visualicen su futuro, ahorren, guarden e inviertan...una mente de negocios debe tener presente siempre que debe tener 3

clases de negocios seguros después de haber ahorrado e invertido lo ganado, un negocio propio, acciones, y bienes raíces para rentar. Si un día se te acaba el trabajo donde te contratan tienes tu negocio, si un día ese negocio no perdura tienes tus acciones, si un día la bolsa de valores se cayera, tendrás tu ingreso mensual asegurado” cabe mencionar que ese profesor hoy es presidente municipal de Matamoros.

Según los expertos, la economía mexicana ha enfrentado, en los últimos tiempos, un entorno internacional incierto. Esto ha sido consecuencia de una desaceleración global y una contracción del comercio internacional.

De hecho, por otra parte, según los análisis del Doing Business, México está ubicado en el puesto N° 54, de los 190 países que forman parte del ranking de naciones que brindan oportunidades para realizar negocios. (Moya 2020)

A los mexicanos les gusta tener su propio negocio: 9 de cada 10 negocios en nuestro país son Pequeñas y medianas empresas, de acuerdo con los últimos datos disponibles del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI s/f)

Del total de empresas consideradas en la ENAPROCE 2015, 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más del 11% de los ocupados

Tabla 3 Numero de empresas por tamaño y personal Ocupado

NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y PERSONAL OCUPADO			
Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

Fuente: (INEGI s/f)

Ahora bien, según la prestigiada revista Forbes de México en uno de sus artículos "8 negocios que puedes empezar mañana mismo" menciona entre estos 8 negocios las clases particulares como un negocio rentable y viable, con una inversión aproximada inicial de 30,000 pesos.

Recomiendan sacarles provecho a los conocimientos que se tengan en las áreas que uno domine y hacer de esto un negocio, pudiendo ofrecer clases particulares, principalmente, a estudiantes que necesiten apoyo en un tema o disciplina específico, como matemáticas, idiomas, economía o alguna disciplina especializada. Puedes cobrar por hora o armar paquetes de acuerdo con las necesidades de cada estudiante. Sugieren también tener muy en cuenta: Los gastos de promoción y publicidad online ya que son básicos para dar a conocer un negocio nuevo.

Pero ¿Por qué elegir la música como medio de negocio? "Disfruta lo que haces y jamás tendrás que trabajar" Confucio.

¿Ha visto a un músico trabajar en un escenario haciendo música? ¿Han visto a un contador en pleno cierre de mes? ¿Quién cree que disfrute más su trabajo a juzgar por el simple hecho de verlos realizar estas dos acciones?

Para los músicos su trabajo no es trabajo es más una afición que un trabajo que les remunera en ocasiones más que a un profesional promedio.

Independiente de la satisfacción que le deje a cualquier músico hacer lo que le gusta hacer, los números pueden ser bastante tangibles una escuela de música puede hacer ganar hasta más de \$40,000 pesos mexicanos promedios mensuales, tan solo teniendo 6 horas de trabajo por 5 días, contra \$45,000 promedio que puede ganar un contador, siendo un contador de costos en una empresa maquiladora. Claro está que esto siempre va a depender del mercado que se busque vender, que tipo de servicio, que tipo de publicidad y medios se utilizaran para llegar a los usuarios acaudalados.

“...La inversión inicial es de \$200,000 aproximadamente sin embargo el ingreso mensual oscila alrededor de los \$70,000 con un horario laboral de 1pm a 9:30 pm . Se recupera hasta más del 300% en utilidades operacionales desde el primer año de apertura, al segundo año se tuvo la oportunidad de abrir la segunda sucursal, hasta la fecha seguimos creciendo y promoviendo la Música como disciplina, desarrollando en los niños y adolescente su capacidad de memoria, agilidad mental entre muchas otras cosas en Monterrey Nuevo León” – Manuel Cortez de “Alegro Music Music School”

Anexos 1 Encuesta a un emprendedor de una escuela de música

2.2.3 La música como parte de las necesidades básicas del ser humano

A mediados del siglo XX el psicoanálisis se centraba en conductas problemáticas y en el aprendizaje desde un ser pasivo y sin demasiadas opciones de influir en el entorno más de lo que este influye en él, Maslow estaba más preocupado en aprender sobre qué hace a la gente más feliz y lo que se puede hacer para mejorar el desarrollo personal y la autorrealización desde una perspectiva psicológica y de emociones.

Como humanista, su idea era que las personas tienen un deseo innato para autorrealizarse, para ser lo que quieran ser, y que cuentan con la capacidad para perseguir sus objetivos de manera autónoma si se encuentran en un ambiente propicio. (Allen 2015)

La Teoría de las Necesidades Humanas (conocida también como “Pirámide de Maslow”) fue desarrollada por el psicólogo estadounidense Abraham Maslow, quien

fundó la corriente psicológica conocida como "Psicología Humanista" entre los años 40 y 50.

En su Pirámide, Maslow enumera y jerarquiza una serie de necesidades humanas. Lo que formuló el psicólogo es que después de satisfacer las necesidades básicas (las que se encuentran en la base o primer lugar de la pirámide), las personas desarrollamos deseos más elevados.

Según Maslow, las personas tenemos una tendencia innata hacia la realización y, para escalar el nivel de la pirámide, debemos primero empezar por satisfacer las necesidades básicas (las que están en la base de la pirámide, nacen con las personas y son fundamentales para sobrevivir) y desde ahí ascender progresivamente a las que nos hacen sentir auto-realizados (la cima de la pirámide).

Además, Maslow explica en su teoría que solamente las necesidades no satisfechas influyen en el ánimo y comportamiento de las personas, ya que las necesidades satisfechas no generan conductas distintas. Y, por otro lado, no todas las personas sienten necesidades de autorrealización. Se trata más bien de una conquista de carácter personal.

Las necesidades pueden buscar satisfacerse a través de tres tipos de comportamientos: el constructivo, donde, además de satisfacerlas las personas que nos rodean, se benefician; el destructivo, donde se consiguen satisfacer las necesidades, pero no todo el mundo se beneficia y el comportamiento fallido, donde no se logran satisfacer las necesidades. (México 2017)

Ilustración 1 Pirámide de Maslow



Imagen tomada de Fuente: Universia

Aun cuando la pirámide de Maslow está muy bien definida y marca las necesidades que hay que cubrir, también se debe tomar en cuenta que cada individuo es diferente y que las necesidades de una persona no serán igual de importantes para otra. Dicho esto, lo siguiente es una breve explicación o guía de lo que puede formar parte de cada punto de la pirámide antes descrita:

- Necesidades fisiológicas: como bien lo dice su nombre son las necesidades más básicas para subsistir, respirar, beber agua, alimentarse, ir al baño. Aquí no podrá haber mucha diferencia entre personas, ya que las necesidades fisiológicas son las mismas para todos, en mayor o menos escala pero las mismas al final de cuentas.

- Necesidades de seguridad: Estas se refieren a sentirse seguros; asegurar la integridad física, la salud, y también porque no la seguridad de tener los recursos básicos de una vivienda que proteja. En este tipo de necesidad tampoco hay muchas diferencias entre unos y otros, así que las diferencias en estas necesidades pueden darse en función de los problemas del entorno en el que vivimos
- Necesidades Sociales: Las necesidades sociales son las que tienen que ver con nuestras relaciones de amistad y pareja, así como también el contar con aceptación social. Este es uno de los puntos más subjetivos, ya que cada uno siente las relaciones personales de manera diferente. Por ejemplo, mientras que para una persona las relaciones con su familia son muy importantes, puede que para otra lo sean aún más sus relaciones con sus amigos o incluso con las personas que más se relaciona a diario.
- Necesidades de reconocimiento: Este nivel de la jerarquía de necesidades humanas también es conocido como necesidades de estima, y tiene que ver con el modo en el que nos valoramos nosotros y nos valoran los demás, el resto de la sociedad. Las necesidades estima se distribuyen en dos tipos: alta y baja. La estima alta tiene que ver con la necesidad del respeto a uno mismo, incluyendo sentimientos tales como confianza, logros, independencia y libertad; mientras que la estima baja refiere al respeto de las demás personas como la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento o estatus. Si estas necesidades decaen es cuando se da la baja autoestima. Si hay algo que es común, es que para tener una vida de éxito debes de tener mucha autoestima y mucho cariño por ti mismo, sino no podrás valorar bien las cosas que te sucedan.

- Necesidades de autorrealización: Por último, en el nivel más alto se encuentran las necesidades de autorrealización y el desarrollo de las necesidades internas, el desarrollo espiritual, moral, la búsqueda de una misión en la vida, la ayuda desinteresada hacia los demás. Esta necesidad es la que más puede variar dependiendo de cada ser. Cada persona le da más importancia a unos aspectos que, a otros, por ejemplo, habrá gente que, con tener salud, una casa y buenas amistades, ya se sienta feliz, mientras que otra persona que tenga muchísimo más, reconocimiento laboral, social y dinero, pero que sin embargo se sienta infeliz e incompleto.

Desde un estado duramente analítico como madre de dos niños una de cinco años y otra de 3 años me atrevería a decir que el inculcarle a un niño la música desde temprana edad como parte de su educación diaria beneficiaría todas sus necesidades como menciona Maslow.

Estudiar música es una necesidad para el cerebro, lo hace sentir feliz y lo activa neuronalmente. Todo son ventajas y no hay ninguna contraindicación, si se siguen los fundamentos que Abraham Maslow propone.

Proyectémoslo de esta manera; un niño que estudia música de aproximadamente seis años primeramente claro para que empiece su día el padre de familia tendrá que satisfacer sus necesidades vitales, como lo son alimentarse, descansar, higiene personal, etc.; para así poder pasar a el segundo escalón de la pirámide que es la seguridad, el niño deberá sentirse seguro que dicho infante tenga un lugar para practicar su instrumento. Un lugar amplio, limpio, cómodo y apartado de tentaciones como la televisión, ordenador, juguetes, u otras cosas que capten más su atención, sin sentirse amenazado para que estudie, sin agresiones, sin miedos. Darle su espacio de aprender a su paso y que vaya tomando esa seguridad para aprender sin fricciones, que sienta el placer de estudiar un instrumento y disfrutar todas las etapas con él. Esto último nos llevará al tercer y cuarto escalón de la pirámide, el amor, autoestima y la pertenencia. Del padre dependerá darle todo amor, y del profesor la paciencia porque en el estudio diario de un instrumento habrá momentos de disciplina

y exigencia, y el estudiante podrá llegar a considerar en abandonar ante una dificultad, hay que buscar crearle entonces un sentido de pertenencia, partencia a su instrumento, partencia a su clase para que logre de la mano una autorrealización al aprender cada nota, cada acorde al culminar cada clase. Y por qué no exponenciar esta satisfacción al tener actividades recreativas y de demostración ante una audiencia, explotando a si la última parte de esta teoría la autorrealización.

Concluyendo con este claro ejemplo la música puede llegar a ser una de las necesidades del ser humano, y estudiando o poniéndola en práctica puede sin duda ser un factor para satisfacer los demás niveles de necesidad.

2.2.4 La música y neurología

Recordemos que Platón citaba que “la música era para el alma lo que la gimnasia para el cuerpo”, reconociendo que poseía determinadas cualidades o propiedades que incidían en nuestras dimensiones emocional y/o espiritual. La música es capaz de influir y provocar determinados estados emotivos en los oyentes: evoca recuerdos, infunde alegría, induce a estados de relajación y de serenidad, despierta nuestra espiritualidad... Son algunos de los efectos que seguramente todos hemos experimentado en alguna ocasión. Esta influencia ha sido objeto de estudio a lo largo de la historia de la música, como citaremos más adelante, y es la base de su aplicación, entre otros muchos, para tratamientos de determinados trastornos depresivos, estados de agitación y ansiedad. Otra de sus características es que crea una fuerte cohesión social, nos une con el resto del grupo y hace más fácil las acciones colectivas (Jouset 2008).

Actualmente se pueden encontrar un sinfín de artículos, documentos, investigaciones científicas relacionadas a la conexión que hay entra la música y la neurología, los avances tecnológicos han beneficiado este tipo de estudios y han arrojado sorprendentes resultados.

Además de desarrollar habilidades cognitivas, estudios neurológicos, refieren que “la música como terapia podría tener un papel en enfermedades como el déficit de atención con hiperactividad, las demencias, la enfermedad de Parkinson, la epilepsia, trastornos emocionales diversos, así como para atenuar la ansiedad que se presenta antes o durante exploraciones como cateterismos y endoscopias” (Gómez 2007)

En una investigación llamada “Longitudinal Analysis of Music Education on Executive Functions in Primary School Children” llevado a cabo en el 2018 en la clínica Neuropsicológica de la universidad de Amsterdam por el profesor Artur C. Jaschke, y el doctor Henkjan Honing y profesor de música cognitiva en la facultad de humanidades y la facultad de ciencias de dicha universidad. Tomaron aleatoriamente 147 niños de primaria, los dividieron en cuatro grupos: dos grupos con intervención musical, un grupo activo de artes visuales y un grupo de control sin artes. En sus pruebas neuropsicológicas evaluaron la inteligencia verbal y las funciones ejecutivas evaluando también su rendimiento académico.

Como resultado se obtuvo lo siguiente: los niños en el grupo de artes visuales se desempeñan mejor en tareas de memoria visuoespacial en comparación con las otras tres condiciones. Sin embargo, los puntajes de las pruebas sobre inhibición, planificación e inteligencia verbal aumentaron significativamente en los dos grupos de música con el tiempo en comparación con los controles de artes visuales y sin artes. El análisis de mediación con funciones ejecutivas y el coeficiente intelectual verbal como mediador para el rendimiento académico han mostrado un posible efecto de transferencia lejana de la subfunción ejecutiva a los puntajes de rendimiento académico. Al final, el objetivo no es la justificación de la educación musical o artística a la luz de la transferencia al logro académico. Es la necesidad de combinar música, artes visuales y artes generales hacia un modelo educativo de arte mixto. Esto enfatizará la importancia de las artes en la cultura humana y respaldará de manera duradera la influencia positiva de las artes en el desarrollo cognitiva. (Jaschke, Artur C, Clinical Neuropsychology, VU University Amsterdam 2018)

En otro estudio realizado por Eugenia Costa-Giomi que es una profesora asociada de música y aprendizaje humano en la escuela de música de la universidad Austin Texas, llamado "Efectos de tres años de instrucción de piano en el rendimiento académico, el rendimiento escolar y la autoestima de los niños". Esta investigación se basó en una muestra de 117 niños de cuarto grado que asistían en escuelas públicas en Montreal. Los niños nunca habían participado o tenido ninguna instrucción musical formal no tenían un piano en casa y su ingreso familiar anual era inferior a \$ 40,000 Can. Los niños en el grupo experimental (n = 63) recibieron lecciones individuales de piano semanalmente durante tres años y se les dio un piano acústico sin costo para sus familias. Los niños en el grupo de control (n = 54) no participaron en la instrucción musical formal. Los participantes recibieron pruebas de autoestima, logros académicos, habilidades cognitivas, habilidades musicales y competencia motriz al comienzo del proyecto y durante los tres años de instrucción de piano. Los resultados indicaron que la instrucción de piano tuvo un efecto positivo en la autoestima de los niños y en las notas musicales de la escuela, pero no afectó su rendimiento académico en matemáticas y lenguaje, según lo medido por las pruebas estandarizadas y los informes escolares (Costa-Giomi 2004).

En el libro Música y neurociencia: la musicoterapia. Sus fundamentos efectos y aplicaciones terapéuticas escrito por el Doctor en comunicación de la Universidad Ramon Llull e Ingeniero de Telecomunicación de la Universidad Politécnica de Cataluña Jordi A. Jauset menciona "Se ha demostrado la musicoterapia y su eficacia en determinadas enfermedades neurológicas y mentales, utilizándose como herramienta de rehabilitación en trastornos psiquiátricos. También resulta eficaz para la recuperación de las personas afectadas por un infarto cerebral (ictus)... La musicoterapia es de gran ayuda para la expresión verbal y no verbal, estimula la memoria a largo y corto plazo y mejora la atención, así como la interacción social con otras personas. Se consiguen buenos resultados en niños autistas y resulta eficaz en jóvenes con problemas de afasia (pérdida total o parcial del habla)... También se consiguen buenos resultados en niños hiperactivos, con problemas de conducta y de

aprendizaje, mejorando su autoestima, atención, concentración, coordinación, aprendizaje y socialización.

Por otra parte, el neurólogo alemán Gottfried Shalau (1995) encontró determinadas diferencias anatómicas y funcionales entre los cerebros de músicos profesionales (aquellos que habían empezado sus clases de música antes de los 7 años de edad) con relación a los no músicos: un mayor tamaño del cuerpo caloso y del cerebelo, así como mayor cantidad de sustancia gris y diferencias en los ganglios basales. En diversos estudios con neuroimágenes, también se ha comprobado que la corteza motora y auditiva es mayor en los músicos y existen diferencias o cambios morfológicos en la zona frontal (Jouset 2008).

Según (Lacarcel Moreno 2003) en su artículo Psicología de la Música y emoción Musical menciona que "...cuando cantamos o interpretamos alguna obra musical, tocamos o improvisamos en un instrumento, componemos, escuchamos...en definitiva, cuando pensamos y/o actuamos sobre sonidos, nuestra red de neuronas se amplía con una serie de conexiones únicas, distintas a todas las demás, que podrían definirse como los engramas o huellas dactilares a las que ha dado lugar nuestra actividad musical".

2.2.5 Modelo Canvas como parte de modelo de negocio

El modelo Canvas o método Canvas fue desarrollado en 2011 por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur en el libro Generación de Modelos de Negocio donde analizan diferentes tipos de modelos y cuál es la mejor opción para hacer uno en casa caso. En si es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada, se visualiza de manera muy general y gráfica, se divide en los aspectos más relevante del negocio y gira siempre entorno a la propuesta de valor que ofrece.

Este modelo, se integra dentro de la metodología lean-startup que basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado. Cabe destacar que en el libro se basa y hace

muchísima referencia al nuevo tipo de economía donde el sistema productivo ha cambiado con los años, por lo tanto, buscan con este tipo de modelo cambiar el chip y proyectar como que lo más importante es el valor extra que se va a ofrecer a los clientes.

El modelo Canvas este compuesto de 9 bloques, cada uno representan las áreas vitales de una empresa o negocio, y cada parte debe de ser desarrollada con suma estrategia.

Ilustración 2 Modelo de Negocios Canvas

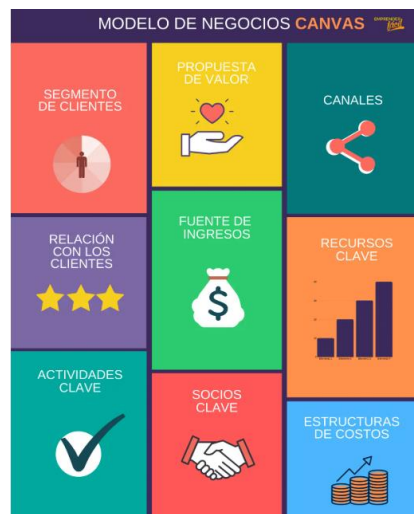


Imagen tomada fuente: Emprender Fácil (Moya 2014)

1. Segmento de clientes o mercado es algo parecido al estudio de mercado ¿quiénes serán los clientes? Los clientes son el centro de cualquier modelo de negocios ya que sin clientes prospectos ninguna empresa podrá sobrevivir por

mucho tiempo. Es posible aumentar la satisfacción de los mismos si se agrupan en segmentos ya sea por su necesidad o comportamiento en común.

2. Propuestas de valor; ¿que se ofrece diferente o extra a lo que la competencia ya ofrece? La respuesta a esta pregunta es en si la propuesta de valor que se propone dar. La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente decante por una u otra empresa. Puede ser definido por tener algo innovador en su propuesta o ser una totalmente nueva, u ofrecer un tributo adicional al producto o servicio ya existente.
3. Canales, los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y sus clientes. ¿Cómo se pretende llegar a los clientes? ¿Qué canal le funciona mejor al negocio? ¿Qué canal es más rentable para el negocio? Respondiendo a estas 3 preguntas se establecerá el mejor canal.
4. Relación con los clientes. Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de su mercado. La relación puede ser personal o automatizada.
5. Fuente de Ingresos, cuál será el origen de tus beneficios económicos para tu empresa. Se tienen que contestar las siguientes preguntas. ¿Cuál es o cuáles serán las principales líneas de ingreso? ¿Cuál será el método de pago facilitado para los clientes?
6. Recursos Clave. Para que funcione el modelo de negocio hacen falta una serie de recursos que se necesitan.
Existen 4 tipos:
 - Económicos (préstamos, venta, créditos, financiación, etc.)
 - Físicos (herramientas, equipos, maquinarias, etc.)

- Suministro (proveedores, materia prima, etc.)
- Intelectuales (derechos, patentes, etc.)
- Humanos (personal, outsourcing, etc.)

7. Actividades clave Todos los modelos de negocio requieren una serie de actividades clave. Estas actividades son las acciones más importantes que debe emprender una empresa para tener éxito, y al igual que los recursos clave, son necesarias para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con clientes y percibir ingresos. Además, las actividades también varían en función del modelo de negocio.

Existen 3 grandes tipos de grupos:

- Producción (no es tan esencial en una empresa de distribución).
- Resolución de problemas: se refiere a detectar un problema puntal de un cliente y buscar la solución.
- Plataforma: se refiere a la red y plataforma de trabajo (mayormente tecnológica) fundamental para el funcionamiento de la empresa.

8. Socios Clave, los socios son las alianzas que permiten ejecutar el modelo de negocio y potenciar la propuesta de valor, ayuda también a optimizar el recurso y reducir costos, aquí pueden mencionarse la competencia y los proveedores.

Debemos dar respuesta a:

- ✓ ¿Quiénes son nuestros socios clave en el mercado?
- ✓ ¿Quiénes son nuestros proveedores?

9. Estructura de costos en este bloque se describen los principales costos en los que se incurre al trabajar con un modelo de negocio determinado. Se deben definir cuáles son las prioridades y los gastos fundamentales en el negocio de aquellos que no lo son.

Tener bien clara esta estructura ayudará a no desviarse de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.

Debemos dar respuesta a:

- ✓ ¿Cuáles son los costes más importantes dentro de nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más costosos?
- ✓ ¿Qué actividades clave son las más costosas?

(Osterwalder Alexander 2011)

2.2.6 Facebook como herramienta de negocios y Marketing

Facebook es, cada vez más, una herramienta empresarial clave para los miles de empresas en todo el mundo que quieren exponer su marca ante millones de potenciales consumidores. Facebook tiene una audiencia masiva: la enorme cantidad de 2500 millones de personas lo usan cada mes para mantenerse en contacto con sus amigos y familiares, así como para descubrir cosas que les interesan. Encuentran a nuevos clientes y entablan relaciones duraderas con ellos. (Facebook s/f)

Un estudio realizado por Deloitte denominado "pacto económico global de Facebook", donde se analizó cómo los efectos de este sitio en materia de marketing, plataforma y conectividad simplificaron el crecimiento y creación de empleo alrededor del mundo. Reveló que la compañía tuvo un impacto económico global de 227 mil millones de dólares el año pasado y creó 4.5 millones de empleos.

Asimismo, dentro de dicho estudio se examinó como Facebook estimuló el impacto económico ofreciendo:

- Herramientas para anunciantes
- Plataforma para desarrolladores de aplicativos
- Generando demanda por conectividad (uso de datos y dispositivos móviles)

Dicho estudio determinó que Facebook permite una actividad económica global significativa al ayudar a destrabar nuevas oportunidades a través de la conectividad de las personas y negocios.

El director global del área de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones de esta compañía, Jolyon Barker, comentó que este estudio “determinó que Facebook permite una actividad económica global significativa al ayudar a destrabar nuevas oportunidades a través de la conectividad de las personas y negocios, reduciendo las barreras del marketing y estimulando la innovación”.

Por su parte Sheryl Sandberg, directora de operaciones de Facebook, dijo que esta industria busca impulsar la economía mediante la creación de empleos, “cada día empresas de todos los tamaños, sectores y niveles de especialización están usando la plataforma para crecer y expandirse”.

De acuerdo a una encuesta de Consumo de Medios Digitales, 31 millones de mexicanos están registrados en las redes sociales; en promedio pasan cinco horas frente a la computadora y el 50 por ciento considera que la conexión a estas es indispensable en su vida. (Rivera 2015)

En la actualidad estas plataformas forman parte de la vida diaria de muchas personas, ya que facilitan la comunicación con amigos y familiares, además de aumentar posibilidades económicas para muchas empresas.

Para las Pymes es sumamente importante iniciar una página de su negocio en Facebook ya que como ya se mencionó anteriormente la cantidad de visitantes que recibe es beneficioso además de que con esto se tiene la oportunidad de conseguir clientes, así como conseguir canales ya sea de difusión o de negociación con proveedores.

Ahora bien, crear una página de Facebook no nos asegura el éxito total del negocio, sin embargo, como cualquier marketing o publicidad hay que hacerlo atractivo. Afortunadamente Facebook a través de su plataforma Facebook for Bussines ofrece capacitaciones completamente gratuitas, desde cómo crear tu página, un

anuncio hasta certificaciones, un ejemplo de ellas “Desarrollador de marketing de nivel avanzado certificado por Facebook”. Solo es cuestión de sacarle el máximo provecho a lo que se tiene al alcance de un clic.

Ilustración 3 Capacitación Facebook

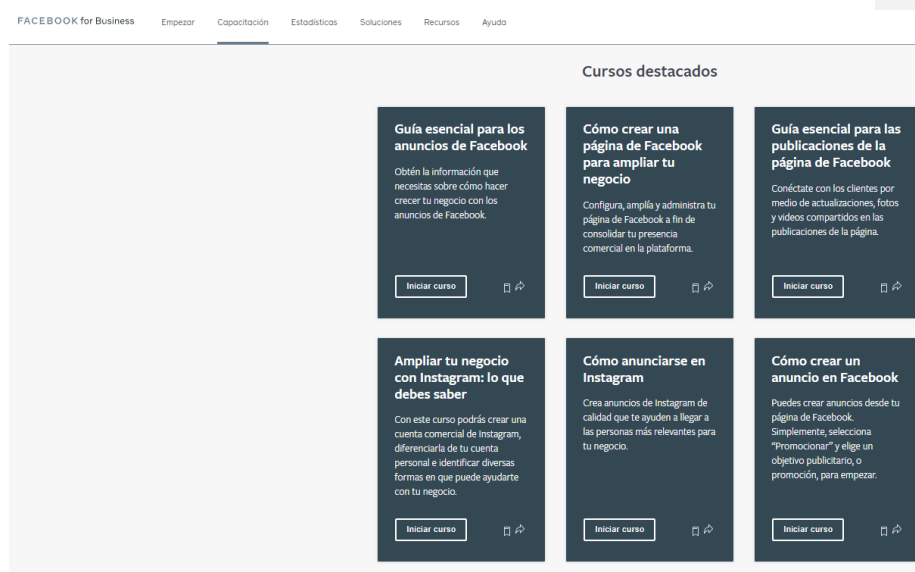


Imagen tomada Fuente de: / <https://www.facebook.com/business/learn>

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

En este capítulo se describe la metodología que se utilizó para la ejecución de esta investigación. Esta será de tipo mixta, es decir; cuantitativa, para determinar la factibilidad por medio de un modelo de negocios para el emprendimiento de una Escuela de Música en Matamoros Tamaulipas como una nueva unidad de negocio familiar donde se realizará un estudio de mercado, técnico y un análisis económico financiero, mediante los resultados que nos arrojen estos se podrá llegar a un resultado favorecedor o no. Y cualitativa/descriptivo ya que a través de encuestas se buscará la opinión sobre cierto servicio o producto y en base a los resultados que dichas encuestas arrojen se harán se combinara con el análisis cuantitativo para hacer las proyecciones financieras necesarias para demostrar que el negocio pudiera ser rentable y redituable.

3.1. Población o muestra

La población muestra será dentro de la plataforma de Facebook, Twitter y LinkedIn. Se lanzará una "Survey" por medio de Facebook, dicho survey de manera gratuita tiene un alcance de 25 personas, la mayoría de esta población se seleccionara en base a edad, intereses asociados a la música o la búsqueda de clases virtuales de música, y al área que se predefinirá en el sistema, dando un rango en kilómetros alrededor de Matamoros Tamaulipas en cuanto a clases presenciales/virtuales, y dando un margen abierto en ciertas preguntas para verificar que tan viable pudiera ser dar clases virtuales en diferentes partes del país.

3.2. Tipo de estudio

Este tipo de estudio es de modelo mixto tipo cualitativo "Este tipo de estudio utiliza los métodos etnográficos, fenomenológico, la investigación en acción, entre otros para

describir los fenómenos dentro de un contexto en el que el investigador está incluido” (Ocegeda 2004)

3.3. Selección del instrumento

Para la investigación cualitativa se selecciona la encuesta explorativa como instrumento de Investigación, ya que esta es la más económica, al alcance de los objetivos, y tiende a obtener numerables resultados. Para la parte cuantitativa, se seleccionan el resumen ejecutivo final que abarca desde el estudio de mercado con sus factores de oferta, precio y demanda, el estudio financiero y económico con sus factores financieros, TIR, VNA, EVA y EBDITDA.

3.4. Procedimiento de recolección

En la parte cualitativa se utilizarán encuestas para paginas vía Facebook un “survey app” para confirmar la vialidad del tema mencionado La herramienta “Estadísticas del público” es, en realidad, una funcionalidad de Facebook Bussines. Por lo tanto, eso, para hacer uso de ella, se necesita tener una página de empresa creada y, al menos, haber hecho un anuncio en Facebook. El numero muestra serán 25 personas dicha encuesta será publicada dentro de la plataforma de Facebook, Twitter y LinkedIn. Se elige un rango de edad de audiencia de entre 16 y 50 años. Para la encuesta se eligen preguntas de opción múltiple, desplegable y cuadro de texto para una pregunta libre. Cada pregunta tiene como objetivo cubrir los siguientes puntos con la estructura de la entrevista:

- Establecer mercado Meta son los padres de familia o adolescentes
- Definir si realmente requieren un servicio de actividad extraescolar como parte de su formación.
- Media de rango de edad que requerirá este servicio
- Media de Instrumento preferencial de la audiencia
- Rango de desembolso para una clase musical
- Expectativas del servicio por cubrir

Véase Anexos 2 Encuesta Escuela de Música Mozart

El resultado de esta encuesta nos deberá guiar para visualizar si el negocio es viable en teoría.

Ilustración 4 Ejemplo Configuración de Encuesta

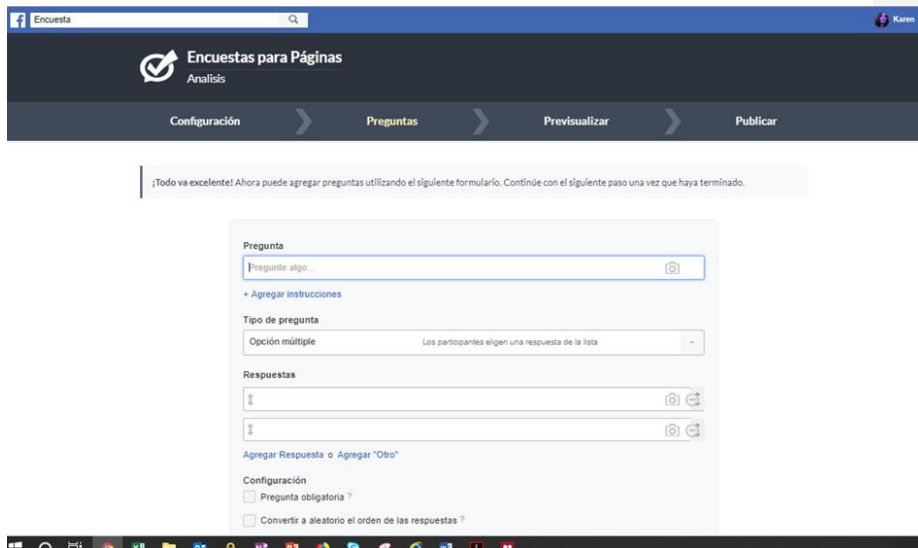


Imagen tomada fuente de: Encuestas para paginas

En cuanto a la parte cuantitativa, como ya se mencionó anteriormente se harán análisis financieros proyecciones de ventas y presupuesto de gastos para determinar la utilidad, esperada la tasa interna de retorno, ganancias antes de impuestos, entre otros conceptos financieros, sus resultados nos dirán si el negocio es rentable o no.

3.5. Procedimiento de análisis de datos

Usando esta herramienta virtual de Facebook seleccionará y publicará a personas en el rango de edad seleccionado y con las preferencias establecidas y les dará la opción como anuncio publicitario de realizar la encuesta.

Las preguntas de ranking, matriz/escala de valoración, de opción múltiple, de cuadros de texto múltiples y con control deslizante calculan un promedio o un promedio ponderado. Consulta cada artículo de tipo de pregunta para obtener más detalles sobre cómo se calculan los resultados para cada tipo de pregunta en la sección Analizar resultados.

Las estadísticas básicas te muestran la desviación mínima, máxima, media, mediana y estándar para una pregunta cerrada. Las estadísticas básicas aparecen en una tabla de datos por separado, debajo de la tabla de pregunta.

Los resultados se presentan para mejor visualización en graficas circulares y de barra.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

CAPÍTULO IV RESULTADOS

:

4.1 Resultados Metodología Cualitativa

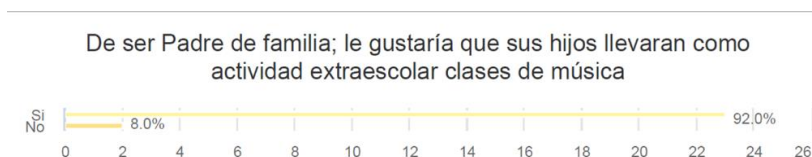
Como se mencionó en el capítulo de metodología de trabajo con un tipo de estudio mixto, inicialmente se aplicó la parte cualitativa utilizando como técnica una encuesta compuesta de 6 preguntas con objetivos muy directos que arrojaron los siguientes resultados

Objetivo: Definir si realmente requieren un servicio de actividad extraescolar como parte de su formación así mismo establecer mercado meta y definir si el mercado son los padres de familia o directamente los adolescentes

La pregunta realizada fue: ¿le gustaría que sus hijos llevaran como una actividad extraescolar, clases de música?

Resultado: El 92% de los encuestados contestó que si gustan o buscan que sus hijos tengan como actividad extraescolar una clase de música, por lo que se puede decir que existe realmente un mercado meta al que se podría alcanzar.

Tabla 4 Mercado meta viable



Elaborado a través de Survey App Encuestas para paginas / <https://survey.app.do/escuela-de-musica-mozart-school-music>

Objetivo: Establecer mercado meta y definir la clase o instrumento con mayor grado preferencial de la audiencia

La pregunta realizada fue: ¿Qué clase preferiría tomar?

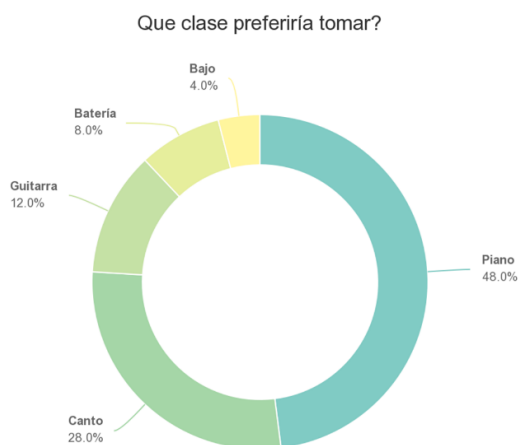
Resultado: Las clases con mayor demanda serán con:

- 48% piano
- 28% canto
- 12% de guitarra

Comentado [d96]: Mayor análisis de los resultados

En esta medida se le estaría dado el grado de importancia a las clases impartidas en la escuela.

Tabla 5 Instrumento preferencial de la audiencia



Elaborado a través de Survey App Encuestas para paginas / <https://survey.app.do/escuela-de-musica-mozart-school-music>

Objetivo: Establecer mercado meta y definir si el mercado acreedor son los padres de familia o directamente los adolescentes.

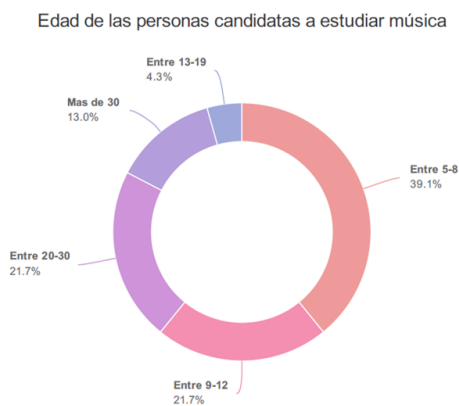
La pregunta realizada fue: ¿Edad de las personas candidatas a estudiar música?

Resultado: La edad del mercado meta principal es de un rango de

- 39% De entre 5 y 8 años
- 21% De entre 9 y 12 años
- 21% De entre 20 y 30 años
- 13% Mas de 30

Se concluye que el mercado meta principal serian padres de familia con niños de entre 5 y 8 años, sin embargo, el mercado se queda abierto para cualquier edad. El resultado es satisfactorio porque no será necesario enfocarnos simplemente a cierta edad, si no a todo lo contrario cualquier persona de cualquier rango pudiera necesitar o requerir el servicio ofrecido.

Tabla 6 Mercado Meta en rangos de edad



Elaborado a través de Survey App Encuestas para paginas / <https://survey.app.do/escuela-de-musica-mozart-school-music>

Objetivo: Establecer mercado meta y definir Rango de desembolso para una clase musical

La pregunta realizada fue: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una hora de clase personalizada se ofrece como plus el monitoreo vía cámara web para su tranquilidad o virtuales?

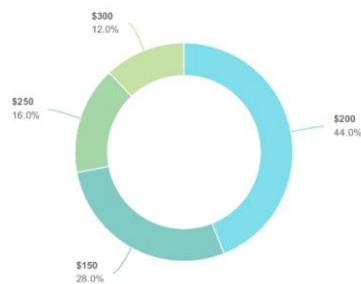
Los resultados fueron los siguientes:

- 44% \$200 pesos
- 28% \$150 pesos
- 16% \$250 pesos
- 12% \$300 pesos

Se concluye que a pesar de que la mayoría de la muestra es un mercado un tanto limitado en cuestión monetaria y que el valor de una clase de música se encuentre un poco subestimado, se tendría que buscar a través de los canales correctos al mercado que necesitaremos para que las ventas que se buscan proyectar obtengan resultados satisfactorios en la realidad.

Tabla 7 Rango de desembolso para una clase musical

Cuanto estaría dispuesto a pagar por una hora de clase personalizada y 100% dedicada a su persona o hijo. Se ofrece como plus el monitoreo vía Camara para su tranquilidad o virtuales



Elaborado a través de Survey App Encuestas para paginas / <https://survey.app.do/escuela-de-musica-mozart-school-music>

Con la última pregunta abierta se buscaba que los usuarios interesados nos dieran ideas para hacer más atractivo el servicio.

La pregunta realizada fue: ¿Qué desearía encontrar en una escuela de música?

Resultados: En general los usuarios buscan seguridad para sus hijos, buenos maestros y buenas instalaciones

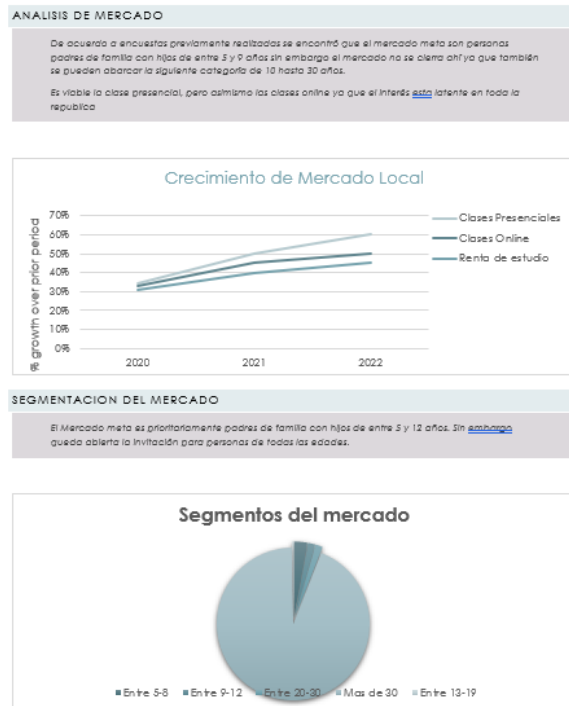
Ilustración 5 Expectativas del servicio por cubrir

Profesores reconocidos académicamente y por su desempeño
Buenos profesores
Calidad
Buenos maestros y buenos equipos
Avances
Maestros con amor a la música
Musica
Compromiso, profesionalismo, paciencia, perseverancia
La paciencia que a veces falta y enseñarles a mezclar la enseñanza de las clases con disciplina, entusiasmo, diversión y pasión.
Un gran maestro de música y claro instrumentos con su mismo enfoque a que my hijo su alumno en verdad aprenda
Seguridad para los niños y calidez en su trato.
Que sea buena y ofrezca resultados, pero sobre todo que mi hija se sienta cómoda
Atención personalizada
Buenos profesores
Maestros preparados en la materia para que los niños tengan un buen aprendizaje
Buenas instalaciones y excelente personal
Dedicación, paciencia y educación musical de calidad.
Motivación

Elaborado a través de Survey App Encuestas para paginas / <https://survey.app.do/escuela-de-musica-mozart-school-music>

Como resultado final de esta parte cualitativa se responde a la primera hipótesis que era determinar si existe una demanda que justificara la apertura de la escuela de música en Matamoros Tamaulipas, se concluye por lo tanto que efectivamente el servicio seleccionado a proveer es factible para ofrecer, que el mercado meta será inicialmente para padres de familia con niños mayores de 5 años en adelante, sin embargo el mercado es amplio y no es necesario encerrarse en cierta edad, el costo aceptado por la audiencia va desde los \$150 a los \$300 pesos, siendo \$200 el que se acomoda más al bolsillo de la muestra seleccionada.

Ilustración 6 Mercado



Fuente: Elaboración propia

[véase anexo 21](#)

4.2 Resultados Metodología Cuantitativa

Una vez realizada la parte cualitativa se obtuvieron los datos esenciales referentes al mercado buscar, servicio a proveer, y cuestiones técnicas que tomar en cuenta. Con estos datos trabajó con la materia cuantitativa, con la ayuda de la herramienta el **Modelo Canvas** . (Véase Anexo 5) Para así definir y crear el modelo de negocio o bussines plan, se separan en 4 áreas clientes, oferta, infraestructura y viabilidad.

En la segunda hipótesis presentada en esta tesis en el capítulo I se dijo que se determinarían los recursos necesarios para iniciar una escuela de música, para esto de manera muy general se presentó en el modelo canvas esta parte.

Ilustración 7 Modelo Canvas- Recursos Clave

RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos son esenciales para el negocio?

- Recurso Humano: 3 maestros disponibles iniciales 2 externos por cada clase se les dara la mitad del ingreso obtenido por clase
- Recurso Tecnical Locacion: Inverzion inicial para el Local
- Recurso Tecnical Equipa: Inverzion Inicial para el equipa
- Recurso Tecnical Marketinga Publicidad: Inverzion

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente con el soporte del músico Karlos Jose Fernandez Fonseca se enlisto todo el equipo y toda la estructura necesaria para arrancar este proyecto y se procedió a cotizar. Con toda esta información recopilada se realizó un presupuesto maestro También se agrego el diseño arquitectónico, el diseño de elementos de identidad gráfica, así como la estructura organizacional.

Véase anexo 6, 7 y 8

Ilustración 8 Presupuesto Maestro

Mozart School Music Presupuesto					
Category	Items	Quantity	Estimated Cost	Actual Cost	Total Estimated
Publicidad	Diseño de Logotipo	1	\$2,500.00	\$1,250.00	\$2,500.00
Publicidad	Publicidad	1	\$1,350.00		\$1,350.00
Construcción	Diseño Arquitectónico	1	\$2,000.00	\$1,350.00	\$2,000.00
Construcción	Mano de Obro Albañiles	1	\$5,000.00		\$5,000.00
Construcción	Muebles Carpinteros	1	\$8,000.00		\$8,000.00
Construcción	Instalaciones electricas	1	\$2,000.00		\$2,000.00
Construcción	Puertas y Ventanas	1	\$8,000.00		\$8,000.00
Construcción	Material	1	\$10,000.00		\$10,000.00
Construcción	Detalles y Decoracion	1	\$2,000.00		\$2,000.00
Equipo Musical	Equipo de Sonido + Mezcladora+Micro	1	\$15,046.00		\$15,046.00
Equipo Musical	Guitarras, Bajo, Bateria, Piano	1	\$20,607.00		\$20,607.00
Capacitación	Curso Actualizador musica	1	\$5,000.00		\$5,000.00
Capacitación	Pequeño Emprendedor	1	\$500.00		\$500.00
Legal & Fees	Inscripción a hacienda, copias	1	\$200.00		\$200.00
Costos Intelectuales	Hard unit: Dected Standard	1	\$180.00		\$180.00
Costos Intelectuales	Total tiempo invertido Profesionista(horas)	120	\$209.52		\$24,062.40
Costos Intelectuales	Costo de Maestría por semestre	4	\$8,200.00		\$32,800.00
Security	Camaras de Grabacion WIFI	1	\$1,848.00		\$1,848.00
Total			\$92,629.52	\$3,200.00	\$141,091.40

Fuente: Elaboración propia

[Véase también anexo 23](#)

Como resultado se obtiene que la inversión necesaria para arrancar este proyecto es de \$141 mil pesos de los cuales se tenían al terminar esta tesis el 9%.

En la tercera hipótesis se mencionó que se establecería un flujo de actividades a realizar tanto como para dar de alta el negocio, así como estructurar organizacionalmente la escuela de música, resultado de estos se definieron las actividades para dar de alta el negocio, se integró un cronograma de actividades y se cerró cada actividad en forma. [Vease anexo 25 Bussines Plan- Cronograma](#).

Además, se estableció la estructura organización y las bases del negocio como parte del resumen ejecutivo

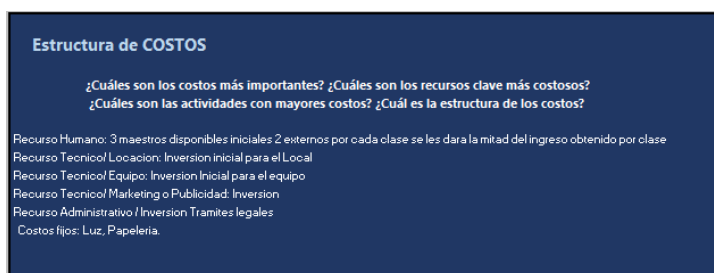
Ilustración 9 Resumen Ejecutivo

<p>MISION</p> <p>"Mozart School Music es una institución educativa que tiene como objetivo formar músicos profesionales, desarrollando en cada uno de ellos toda su potencial para el logro de competencias cognitivas, musicales y personales, mediante la aplicación de un modelo educativo innovador "one by one" en un ambiente 100% seguro, valores éticos, estéticos, ambientales, sociales y culturales; asegurando a los padres de familia y alumnado la paciencia y dedicación comprometida en cada clase permitiendo que sus egresados sean personas comprometidas con cualquier actividad que emprendan"</p>
<p>CLAVES PARA EL EXITO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases Presenciales y Online de acuerdo con las necesidades del alumno y el padre de familia • Clases 100% personalizadas de acuerdo con el avance de cada alumno • Clases monitoreadas en su totalidad vía remota para la comodidad y seguridad de los padres de familia • Área de estudio acondicionada
<p>DESCRIPCION DEL NEGOCIO</p> <p>El Proyecto de negocio Mozart School of music es una escuela de música local ubicada en H.Matamoros, Tamaulipas que ofrece clases 100% personalizadas en un ambiente ZEN para niños, jóvenes y adultos. Así mismo tiene la flexibilidad de tener clases online y rentar el estudio de música como cuarto de ensayos para bandas locales, a futuro se proyecta que también abarque un mini estudio de grabación.</p>
<p>ASPECTOS LEGALES</p> <p>Al no exceder que los 2 millones de pesos al año y por los múltiples beneficios que este régimen ofrece se elige la opción de Régimen de Incorporación Fiscal, el negocio se encuentra bajo el nombre de Karlos José Fernández Fonseca ya que no cuenta al día con ninguna actividad ante hacienda. Esto también para hacer récord de ingresos y no tener deudas en algún futuro en caso de necesitar algún crédito.</p>

[Véase anexo 18](#)

En la cuarta hipótesis se comprobaría que abrir una escuela de música en la Cd. De Matamoros, Tamaulipas y que arrojaría un resultado favorable y factible de manera económica y financiera. Para este punto se desarrollaron diferentes herramientas financieras. Preliminarmente al igual que las demás hipótesis del modelo canvas fue crucial para plasmar los puntos claves y de ahí arrancar y desmigajar cada punto con cálculos y herramientas financieras.

Ilustración 10 Modelo Canvas- Estructura de Costos



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 11 Modelo Canvas-Fuentes de ingreso

Fuentes de INGRESO

¿De dónde saldrán los ingresos? ¿Cómo se producirán? ¿Quién los generará? ¿Cuándo?

Las estrategias de ingreso deben/pueden incluir:

- El metodo de pago se maneja en efectivo y electronicamente.
- Se maneja un costo por hora o paquetes mensuales dependiendo de la necesidad y facilidad del usuario

--- Costo Aprox:

- \$250 por hora, \$1800 por 8 clases mensuales, \$1500 por 8 Clases mensuales si son mas de 2 niños
- Precios medios estimados por operación o segmento y/o % de relevancia de cada uno.

Fuente: Elaboración propia

Para esto se utilizaron diferentes herramientas financieras entre ellas:

Ilustración 12 Forecast de ventas

FORECAST DE VENTAS

Detalle de Proyeccion de Ventas							
Clases Presenciales One by One	# Clases	Costo	Ingreso por Dia	Ingreso mensual	Forecast Ingresos 2020	Forecast Ingresos 2021	Forecast Ingresos 2022
L-V (10:00-19:00)	13.5	250	3375	13500			
S (10:00-16:00)	9	300	2700	10800			
	22.5	550	\$ 1,080.00	\$ 24,300.00	\$ 145,800.00	\$ 291,600.00	\$ 291,600.00
Clases Online General	Alumnos	Costo Mensual					
Nivel Principiante (L-M-M 14:00-15:00) (15)	15	500		7500			
Nivel Intermedio (L-M-M 20:00-21:00) (20)	20	500		10000			
Nivel Avanzado (M-J-V 18:00-19:00)	10	600		6000			
	45	1600	\$ 522.22	\$ 23,500.00	\$ 141,000.00	\$ 282,000.00	\$ 282,000.00
Rentas de estudio							
Para ensayo (L-V 19:30-21:30)	10	200	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00			
Para ensayo (S 16:30-20:30)	4	300	\$ 1,200.00	\$ 4,800.00			
Para ensayo (D 17:00-21:00)	4	400	\$ 1,600.00	\$ 6,400.00			
Grabacion de Ensayo	2	500	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00			
	20	1400	\$ 1,160.00	\$ 23,200.00	\$ 139,200.00	\$ 278,400.00	\$ 278,400.00
Proyecto 2021		0					
Estudio de Grabacion							
Grabacion de Cancion	5		1500	\$ 7,500.00			
Grabacion de Disco	2		12000	\$ 24,000.00			
	7	0	\$ 4,500.00	\$ 31,500.00		\$ 189,000.00	\$ 378,000.00
					\$ 426,000.00	\$ 1,041,000.00	\$ 1,230,000.00

Fuente: Elaboración propia

[Véase anexo 25](#)

También se realizó un flujo de efectivo, conocer el flujo de caja de una empresa ayudo a:

- Evaluar la capacidad de la empresa de generar flujos de efectivo positivos.
- Evaluar la capacidad de la empresa de cumplir con obligaciones adquiridas.
- Facilitar la determinación de necesidades de financiación.
- Facilitar la gestión interna del control presupuestario del efectivo de la empresa.

Ilustración 13 Flujo de Efectivo

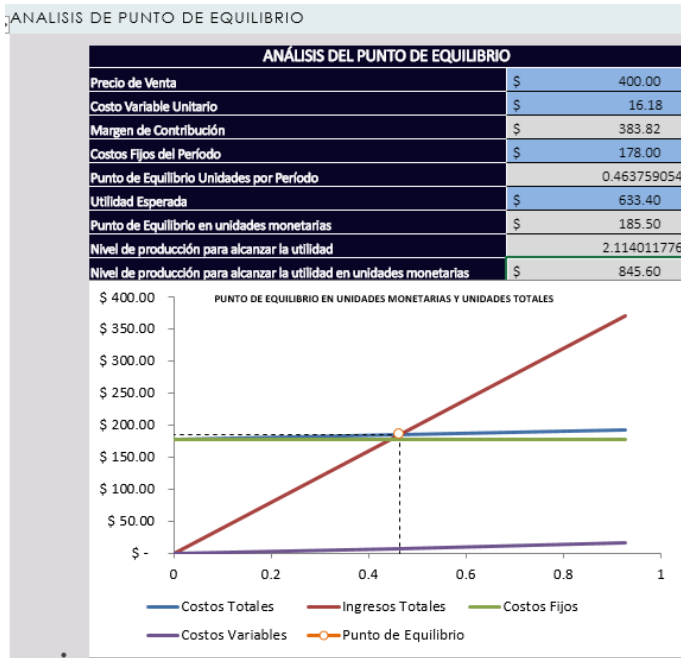
FLUJO DE EFECTIVO												
	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Efectivo Inicial												
Ingresos:												
Ventas	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7
Cuentas por Cobrar	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7
Total Efectivo	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$71K	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7	\$86.7
Gastos												
Utilities	\$1.1	\$1.1	\$1.1	\$1.1	\$1.1	\$1.15	\$1.15	\$1.15	\$1.15	\$1.15	\$1.15	\$1.15
Nominas	\$12	\$12	\$12	\$12	\$12	\$12.6	\$12.6	\$12.6	\$12.6	\$12.6	\$12.6	\$12.6
Telephone + Intern	\$.38	\$.38	\$.38	\$.38	\$.38	\$.39	\$.39	\$.39	\$.39	\$.39	\$.39	\$.39
Others	\$1.41	\$1.41	\$1.41	\$1.41	\$1.41	\$1.48	\$1.48	\$1.48	\$1.48	\$1.48	\$1.48	\$1.48
Total Cash Outgo	\$15.58	\$15.58	\$15.58	\$15.58	\$15.58	\$16.36	\$16.36	\$16.36	\$16.36	\$16.36	\$16.36	\$16.36
ENDING BALANCE	\$55.42	\$55.42	\$55.42	\$55.42	\$55.42	\$55.42	\$70.39	\$70.39	\$70.39	\$70.39	\$70.39	\$70.39

Fuente: Elaboración propia

[Véase anexo 25](#)

Se calculo también el punto de equilibrio como se mencionó anteriormente es en pocas palabras cuando los ingresos cubren los gastos fijos y variables. Esto quiere decir que logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes. De esta forma podrás ver claramente cuánto necesitas vender para empezar a generar lucro.

Ilustración 14 Análisis de punto de equilibrio



Fuente: Elaboración propia

[Véase anexo 26](#)

Por último se utilizó la métrica ROI o retorno sobre la inversión para proyectar el retorno de ganancias o pérdidas que se generarían en base a la proyección de ingresos obtenida y a los gastos presupuestados.

Ilustración 15 ROI

Calculadora ROI

141091	MXN
426000.00	MXN
182	

Calcular

Resultado

- Ganancias o pérdidas: **284.909 MXN**
- Porcentaje de ganancias o pérdidas: **201,93%**
- ROI (en base a los años invertidos): **817,19%**
- Años invertidos: **0,5**

Fuente: Elaboración propia

[Véase anexo 26](#)

CAPÍTULO V

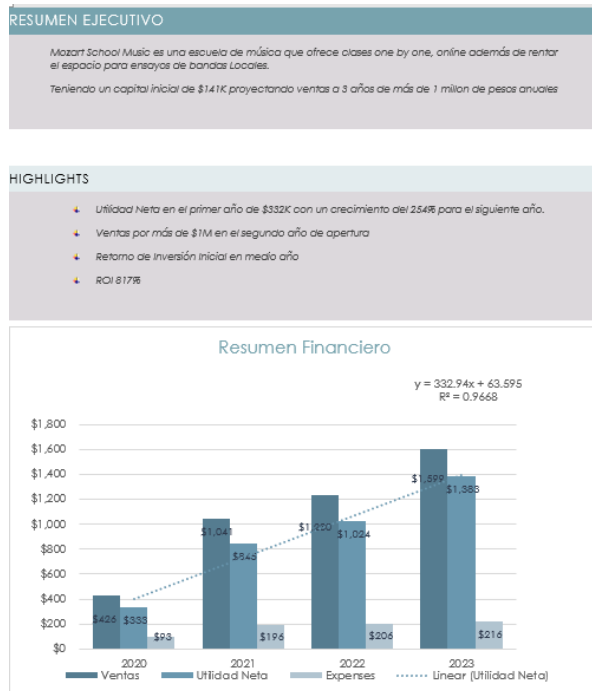
CONCLUSIONES

CAPÍTULO V CONCLUSIONES

“H⁵ Se concluirá de acuerdo con el plan de negocios y a los estudios realizados como un negocio rentable y factible para poder Invertir y desarrollarlo durante la segunda mitad del año 2020”

Un modelo de negocios es de utilidad momento de emprender un negocio, el modelo Canvas aplicado inicialmente en esta investigación hizo mucho más sencilla la estructuración del proyecto. Se concluyó con un plan de negocios o bussines plan y las conclusiones son las siguientes:

Ilustración 16 Resumen ejecutivo y financiero



Fuente: Elaboración propia

El resultado es fulminante si se establece una escuela de música para niños y adolescentes como un negocio familiar es redituable tanto financieramente; la proyección de ventas es de \$426 mil pesos con una utilidad de \$333 mil pesos aproximadamente, doblando las ventas para el 2021 con \$1 Millón de pesos en ingresos y \$846 mil pesos en ascenso al 250% respecto al primer año de apertura en cuanto a utilidades. Se tendría un retorno de la inversión es menos de medio año siguiendo la línea de ventas y gastos.

Asimismo es factible en cuanto a mercado ya que se concluye que efectivamente el servicio seleccionado a proveer es factible para ofrecer, el mercado exponencial son los padres de familia con niños mayores de 5 años en adelante, y el mercado no se cierra ahí solamente si no que es totalmente amplio el costo aceptado por la audiencia fue desde los \$150 a los \$300 pesos, se decide escoger el costo de \$250 y \$300 pesos por clase y meter a la par clases grupales online por \$500 pesos al mes, adicional y sobre la marcha de esta tesis se incluye también como parte del servicio la renta del estudio para ensayos y como estudio de grabación explotando aún más las cualidades de este negocio y agrandando a su vez las ganancias proyectadas.

Al proyectar todos estos prometedores resultados durante esta difícil época de contingencia sanitaria y viendo números tan favorables, se decide vender un bien para terminar de invertir en la estructura del estudio a finales de Julio, e iniciando actividades en agosto, en los últimos dos meses nos ha dado como fruto proyectos de grabación por el momento que se tenían planificado hasta el siguiente año.

Ilustración 17 Conclusión final Escuela en funcionamiento Octubre 2020



Fuentes de Información

- Allen, Jonathan Garcia. 2015. "Pirámide de Maslow: la jerarquía de las necesidades humanas".
- Costa-Giomi, E. 2004. "Effects of Three Years of Piano Instruction on Children's Academic". <https://doi.org/10.1177/0305735604041491>.
- Económica, Enciclopedia. 2017. "Enciclopedia Económica". <https://enciclopediaeconomica.com/>.
- Española, Real Academia. 2020. "No Title". *Real Academia Española*. <https://www.rae.es/>.
- Facebook. "Facebook para empresas". <https://www.facebook.com/business/marketing/facebook>.
- Gómez, M Arias. 2007. "[Music and neurology]." *Neurología (Barcelona, Spain)* 22(1): 39–45. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17315101>.
- INEGI. *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. <https://www.inegi.org.mx/default.html>.
- Jaschke, Artur C, Clinical Neuropsychology, VU University Amsterdam, Netherlands. 2018. *Longitudinal Analysis of Music Education on Executive Functions in Primary School Children*. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fnins.2018.00103/full>.
- Jouset, Jordi A. 2008. *Música y Neurociencia: La musicoterapia sus fundamentos, efectos y aplicaciones terapéuticas*. ed. S.L. Carrera edición. www.jordijouset.es.
- Klein, Alexander. 2012. "Música contemporánea para 'dummies'". *Revista Arcadia*. <https://www.revistaarcadia.com/musica/articulo/musica-contemporanea-para-dummies/64188>.
- Lacarcel Moreno, Josefa. 2003. "Psicología de la Música y emoción musical_".
- Larrinoa, Rafael Fernandez de. 2019. "No Title". <https://bustena.wordpress.com/historia-de-la-musica-online/el-siglo-xx-y-la-era-del-sonido/unidad-24/>.
- Leal, Esperanza Jambrina. 2015. "Aproximación a una historia de la música".
- México, Universia. 2017. "Teoría de las Necesidades Humanas de Abraham Maslow". <https://noticias.universia.net.mx/educacion/noticia/2017/09/07/1155577/teoria-necesidades-humanas-abraham-maslow.html>.

Moncada Garcia, Francisco. "Teoria de la musica".

Moya, David Polo. 2014. "El Modelo de Negocio Canvas: Crea TU MODELO paso a paso". *Emprender es facil*. <https://www.emprender-facil.com/el-modelo-de-negocio-canvas/>.

———. 2020. "Emprender Facil". <https://www.emprender-facil.com/20-negocios-rentables-en-mexico/>.

Norton Backer y Leyle Jacobsen. 1979. *Contabilidad de Costos: Un enfoque administrativo y de gerencia*. 1a ed. México.

Ocegeda, Corina. 2004. *Metodologia de la Investigacion, metodos tecnicas y estructuracion de trabajos academicos*.

Osterwalder Alexander, Pigneur Yves. 2011. *Generacion de Modelos de Negocio*.

Profesor en línea. 2015. "No Title". <https://www.profesorenlinea.cl/>.

Rivera, Montserrat Redacción Pymempresario. 2015. "Impacto económico de Facebook para tu empresa". <https://www.pymempresario.com/2015/01/impacto-economico-de-facebook-para-tu-empresa/>.

SAT. 2018. "SAT Glosario". : http://omawww.sat.gob.mx/informacion_fiscal/glosar.

Sevilla, Andres. 2017. "Economipedia". <https://economipedia.com/>.

Stockhausen, Karlheinz. 2007. "No Title". <https://musicaenmexico.com.mx/musicomania/karlheinz-stockhausen/>.

ANEXOS

Anexos 1 Matriz de Congruencia

Emprendimiento de una escuela de música mediante un modelo de negocios						
OBJETIVOS	HIPÓTESIS	Metodología	VARIABLE	INDICADOR	PREGUNTA	PRESENTACIÓN
Objetivo General :						
Emprender una escuela de música a través de un modelo de negocios en la Cd. De Matamoros Tamaulipas	El modelo de negocios que se realizaran para establecer una escuela de música para niños y adolescentes como un negocio familiar arrojará como resultado que el negocio será redituable y factible en los 4 sentidos mencionados	Cuantitativa	Independiente	Todos los que se analicen en los objetivos secundarios + Recomendaciones finales	¿Un modelo de negocios facilita el emprendimiento de una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?	Resumen Ejecutivo Final
SECUNDARIOS:	HIPÓTESIS	Metodología	VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADOR	PREGUNTA	PRESENTACIÓN
1.Efectuar un estudio de mercado para definir el área a ofertar y las necesidades de los demandantes	H1 Se determinará si existe una demanda que justifique la apertura de la escuela de música en Matamoros Tamaulipas.	Cuantitativa	Oferta Precio Demanda	Precio determinado Clases a ofrecer Mercado Estimado Tipo de mercado	¿ A quienes ofreceremos los servicios, y cuanto se cobrara, al crear una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?	Estudio De Mercado realizado en Matamoros Tamaulipas
2.Realizar un estudio técnico para determinar las necesidades sobre infraestructura física y los recursos técnicos para la debida instalación	H2 Se determinaran los recursos necesarios para avanzar una escuela de musica	Cualitativa	Equipo tecnico Equipo Humano Publicidad y Marketing	Local e inversion Equipo requerido Diseño y publicidad	¿Que recursos se ocupan para establecer una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?	Presupuesto
3.Realizar un estudio administrativo y legal con el fin de determinar los requisitos para la constitución de la empresa	H3 Se establecera un flujo de actividades a realizar para dar de alta el negocio, y se establecera la estructura organizacional del mismo	Cualitativa	Estructura Organizacional Tipo de Unidad de negocio Requisitos Legales y Fiscales Procesos	Organigrama Documentacion legal y fiscal requerida Procesos Administrativos	¿Que requisitos fiscales y legales se deben cumplir para establecer una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?	Teoria administrativa Estrategia Organizacional Flujo de requisitos
4.Efectuar un análisis económico- Financiero para cuantificar el monto de las inversiones necesarias y los costos a considerar para iniciar el negocio	H4 Sera comprobara si es factible Económica y financieramente abrir una escuela de música en la Cd. De Matamoros, Tamaulipas ya que arrojará un resultado favorable el análisis económico	Cuantitativa	Rentabilidad económica y financiera	TIR YNA EVA EBITDA	¿Es factible económica y financieramente iniciar una escuela de música en la Ciudad de Matamoros Tamaulipas?	Estudio Economico y Financiero
5. Realizar el resumen ejecutivo de un modelo de canvas para emprender una escuela de música.	H5 Se concluya de acuerdo al plan de negocios como un negocio rentable y factible para poder inventir y desarrollarlo durante el siguiente año	Cualitativa	Mision Vision Objetivo Estrategias	Modelo Canvas	¿Se tiene todo lo necesario para establecer una escuela de musica en Matamoros Tamaulipas?	Resumen Ejecutivo Final

Anexos 1 Encuesta a un emprendedor de una escuela de música



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO
Instituto Tecnológico de Matamoros

TESIS:

"Emprendimiento de una escuela de música mediante un modelo de negocios"

ENCUESTA A UN EMPREDADOR DE UNA ESCUELA DE MÚSICA

1. ¿Cuál es su Nombre? Manuel Cortez
2. ¿Cuál es tu Perfil académico? Primero de preparatoria
3. ¿Cómo se llama su Escuela de música? Alegro Music
4. ¿Dónde se encuentra ubicada? Monterrey NL
5. ¿En qué fecha inicio su negocio? 8 de Abril, 2015
6. ¿Con cuántos alumnos cuenta actualmente? 51
7. ¿Entre qué edades son sus alumnos? Entre 4 años y 54 años
8. ¿Cuántos maestros componen la escuela? 6
9. ¿De cuanto es la Inversión promedio que necesito para arrancar el negocio en términos generales? 200,000.00
10. ¿Cuál es su jornada laboral? De 1pm a 9:30pm
11. ¿Para usted es un Hobby o es un trabajo? Es un trabajo
12. ¿Encuentra redituable este negocio? Si
13. ¿Cuál es su ingreso promedio por mes? 70,000.00
14. ¿Qué plus tuvo que ofrecer para ser diferente a otras escuelas de música? Conciertos cada 6 meses en el Museo de Historia Mexicana.
15. ¿Cómo se siente personalmente manejando este negocio en la actualidad? Muy satisfecho.
16. ¿Considera usted que las clases de música mejoran la educación y habilidades cognitivas de los alumnos? Definitivamente ayudan mucho a los alumnos a la disciplina, coordinación, memoria, agilidad mental, entre muchas otras cosas.

1 | Page

17. ¿Cuáles son los retos actuales a los que se ha tenido que enfrentar en este negocio? COVID-19 nos hizo parar las clases presenciales y nos tuvimos que ajustar a las clases en línea vía Zoom
18. ¿Recomendaría a un emprendedor inicial empezar un negocio como este? Definitivamente lo recomiendo, pues aparte del ingreso económico es una satisfacción muy grande el ser formador de talentos en nuestro país.

Anexos 2 Encuesta Escuela de Música Mozart

Encuestas para Páginas
Escuela de Música Mozart School Music

Configuración > Preguntas > Preguntador > Publicar

¡Aquí está la encuesta list y como aparecerá en tu página. Los administradores pueden participar varias veces.

← Volver **Enviar / Publicar** >

0 Bucle

Título de la encuesta
Escuela de música Mozart School Music

Bucle de inicio
Comenzar

Color de fondo

Clasificación de las preguntas
Mostrar ítem
Ocultar ítem

Escuela de música Mozart School Music

Hola querido usuario de Facebook si llega esta encuesta a la sección de preguntas de encuestas. Es posible que puedas responderla en cualquier momento.

Tus respuestas serán tomadas en cuenta para la próxima reafirmación, buen asesoramiento y funcionamiento de Mozart School Music.

Queremos una escuela de música ubicada en Chaparral, Temuco en Chile con clases 100% personalizadas para niños y jóvenes, además de un espacio para ensayos de bandas locales. ¿Sería es realmente importante para nosotros.

Es usted padre de familia?
Por favor seleccionar

De ser Padre de familia, le gustaría que sus hijos llevaran como actividad extracurricular clases de música?
 Sí
 No

De no ser padre de familia le gustaría a usted llevar clases de música?
 Sí
 No

Edad de las personas candidatas a estudiar música
Si tiene hijo y quiere que él/ella estudie favor de seleccionar el rango de edad exacto.
Por favor seleccionar

Que clase preferiría tomar?

Piano

Canto

Batería

Bajo

Ouitarra

Cuanto estaría dispuesto a pagar por una hora de clase personalizada y 100% dedicada a su persona o hijo. Se ofrece como plus el monitoreo vía Camara para su tranquilidad o virtuales

\$150

\$200

\$250

\$300

Que desearía encontrar en una escuela de música

Enviar

Generado por Encuestas para Páginas
Esta encuesta no es administrada ni patrocinada por Facebook. La información que nos brinda solamente se usará para propósitos de la encuesta.

Anexos

Anexos 3 Base de Datos Encuesta

Es usted padre de familia?	De ser Padre de familia, ¿le gustaría que sus hijos llevaran como actividad extracurricular clases de música?	De no ser padre de familia, ¿le gustaría a usted llevar clases de música?	Edad de las personas candidatas a estudiar música	Que clase preferiría tomar?	Cuanto estaría dispuesto a pagar por una hora de clase personalizada y 100% dedicada a su persona o hijo. Se ofrece como plus el monitoreo vía Cámara para su tranquilidad o virtuales	Que desearía encontrar en una escuela de música	Tiempo para terminar (MM:SS)	Origen	Publicado en la línea de tiempo	Número de versión	País	Región
Si	Si	Si	Entre 5-8	Bateria	\$200	La paciencia que aveces falta y enseñarles a mezclar la emulancia de las clases con disciplina, entusiasmo, diversion y pasión.	03:17	Publicación en su Página	No	0	México	Tamaulipas
Si	Si	No	Entre 9-12	Canto	\$250	Compromiso, profesionalismo, paciencia, perseverancia	01:57	Publicación en su Página	No	0	México	Tamaulipas
Si	Si	No	Entre 5-8	Piano	\$150	Musica	01:20	Publicación en su Página	No	0	México	Chihuahua
No	Si	Si	Mas de 30	Guitarra	\$200		01:12	Publicación en su Página	No	0	México	Tamaulipas
Si	No	Si	Entre 20-30	Canto	\$150	Maestros con amor a la musica	01:31	URL para compartir	No	0	México	Estado de México
Si	Si	Si	Mas de 30	Bajo	\$200	Avances	01:28	URL para compartir	No	0	México	Chihuahua
Si	Si	Si	Entre 9-12	Piano	\$150	Buenos maestros y buenos equipos	02:04	URL para compartir	No	0	México	Tamaulipas
Si	Si	Si	Entre 5-8	Canto	\$250		01:51	Publicación en su Página	No	0	México	Ciudad de México
Si	Si	No		Canto	\$300	Calidad	01:06	URL para compartir	No	0	México	Tamaulipas
Si	Si	Si	Entre 20-30	Guitarra	\$150		01:00	Publicación en su Página	No	0	Brasil	Ceara
Si	Si	Si	Entre 5-8	Piano	\$250		00:56	URL para compartir	No	0	Estados Unidos	Texas
Si	Si	Si	Mas de 30	Piano	\$200	Buenos profesores	02:28	Publicación en su Página	No	0	México	Ciudad de México
No	No	No	Entre 20-30	Piano	\$200	Profesores reconocidos académicamente y por su desempeño	06:15	Publicación en su Página	No	0	México	Coahuila de Zaragoza

Anexos 4 Modelo Canvas



Anexos 5 Presupuesto

Mozart School Music Presupuesto

Category	Items	Quantity	Estimated Cost	Actual Cost	Total Estimated Cost
Publicidad	Diseño de Logotipo	1	\$2,500.00	\$1,250.00	\$2,500.00
Publicidad	Publicidad	1	\$1,350.00		\$1,350.00
Construccion	Diseño Arquitectonico	1	\$2,000.00	\$1,950.00	\$2,000.00
Construccion	Mano de Obra Albañiles	1	\$5,000.00		\$5,000.00
Construccion	Muebles Carpinteros	1	\$8,000.00		\$8,000.00
Construccion	Instalaciones electricas	1	\$2,000.00		\$2,000.00
Construccion	Puertas y Ventanas	1	\$8,000.00		\$8,000.00
Construccion	Material	1	\$10,000.00		\$10,000.00
Construccion	Detalles y Decoracion	1	\$2,000.00		\$2,000.00
Equipo Musical	Equipo de Sonido + Mezcladora+Micro	1	\$15,046.00		\$15,046.00
Equipo Musical	Guitarras, Bajo, Bateria, Piano	1	\$20,607.00		\$20,607.00
Capacitacion	Curso Actualizador musica	1	\$5,000.00		\$5,000.00
Capacitacion	Pequeño Emprendedor	1	\$500.00		\$500.00
Legal & Fees	Inscripcion a hacienda, copias	1	\$200.00		\$200.00
Costos Intelectuales	Hood unit: Ducted Standard	1	\$180.00		\$180.00
Costos Intelectuales	Total tiempo invertido				
Costos Intelectuales	Profesionista(horas)	120	\$200.52		\$24,062.40
Costos Intelectuales	Costo de Maestria por semestre	4	\$8,200.00		\$32,800.00
Security	Camaras de Grabacion WIFI	1	\$1,846.00		\$1,846.00
Total			\$92,629.52	\$3,200.00	\$141,091.40
				Subtotal	\$141,091.40
			Unexpected Costs - Add 30%		\$42,327.42
				Total	\$183,418.82

Anexos 6 Propuesta de Logo

Propuesta de colaboración



Karen de los Santos

Por medio de la presente NEXO CREATIVO adjunta a este documento los costos de diseño de elementos de identidad gráfica para el negocio MOZART SCHOOL MUSIC

Fase 1	\$2500
---------------	---------------

Diseño de logotipo
Desarrollo de logotipo 1 propuesta
Presentación
Entrega de manual de usos correctos

*Tiempo de desarrollo de 5 a 7 días hábiles

Fase 2	\$1350
---------------	---------------

Diseño de playera
Diseño de cuaderno
Diseño de publicidad (Lona o volante)

* Los precios no incluyen I.V.A.
* Se requiere el 50% de anticipo para iniciar.

Atentamente,
Lic. César González Bañuelos
Director de Arte

Anexos 7 Propuesta Arquitectónica



H. Matamoros a 25 de Abril del 2020

COT 119 2020

Karen de los Santos

Diseño interior para estudio de Música en casa

PRELIMINARES

Levantamiento arquitectónico del estado actual del área. (toma de medidas)

DISEÑO DE INTERIOR

Esta propuesta incluirá una imagen fotorrealista del área proyectando la nueva imagen de l lugar basado en las necesidades y gustos del cliente

Esta propuesta no es un proyecto ejecutivo, únicamente de diseño. No se incluyen permisos de construcción o planos.

TOTAL \$ 1,950.00

Notas:

Esta cotización tiene validez de 15 días naturales

Se deberá agregar un 10% de IVA al requerir factura


Se solicita anticipo del 50%, el resto al concluir la entrega

Precios en pesos mexicanos

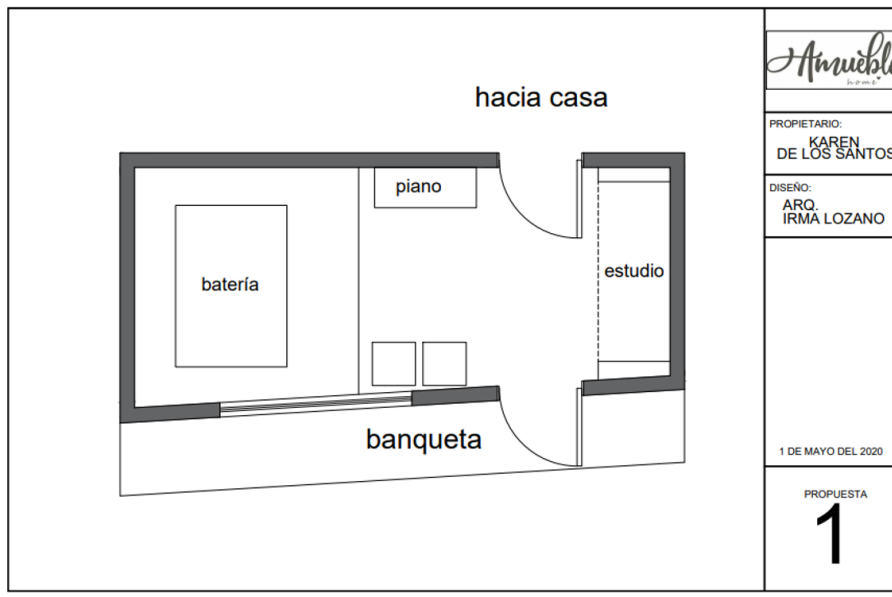
Cada revisión adicional tendrá un costo de \$800.00

Esta cotización no incluye el proyecto ejecutivo

La entrega del proyecto se hará en **formato digital** (.jpg y .pdf) via correo electrónico

Considere el medio ambiente antes de imprimir este documento 

Anexos 8 Diseño Arquitectónico 1 de 6



Anexos 9 Diseño Arquitectónico 2 de 6



Anexos 10 Diseño Arquitectónico 3 de 6



Anexos 11 Diseño Arquitectónico 4 de 6



Anexos 12 Diseño Arquitectónico 5 de 6



Anexos 13 Diseño Arquitectónico 6 de 6



Anexos 14 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 1 de 12



Plan de negocios

Anexos 15 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 2 de 12

TABLA DE CONTENIDO

I.	Resumen ejecutivo	2
	Highlights	
	Objetivos	
	Mision	
	Claves para el exito	
II.	Descripcion del negocio	3
	Aspectos legales	
	Localizacion	
	Diseño Interior	
	Horas de operacion	
	Productos y servicios	
	Proveedores	
	Administracion	
	Administracion Financiera	
	Start-Up/Acquisition Summary	
III.	Marketing	5
	Analisis de Mercado	
	Segmentacion del mercado	
	Precios	
IV.	Apendice	8
	Gastos para arranque	
	Flujo de Efectivo	
	Forecast de Ventas	
	Cronograma	
	Analisis de Punto de Equilibrio	
	Calculos Financieros	
	Anexos	

Anexos 16 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 3 de 12

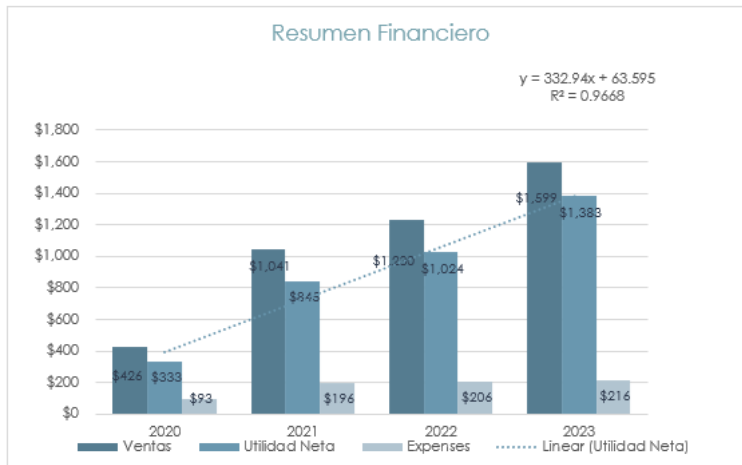
RESUMEN EJECUTIVO

Mozart School Music es una escuela de música que ofrece clases one by one, online además de rentar el espacio para ensayos de bandas Locales.

Teniendo un capital inicial de \$141K proyectando ventas a 3 años de mas de 1 millón de pesos anuales

HIGHLIGHTS

- Utilidad Neta en el primer año de \$332K con un crecimiento del 254% para el siguiente año.
- Ventas por mas de \$1M en el segundo año de apertura
- Retorno de Inversión Inicial en medio año
- ROI 817%



OBJETIVOS

1. Estableceremos como la escuela #1 de Matamoros
2. Conseguir tener full clases en el primer año de apertura
3. Desarrollar Músicos de calidad

Anexos 17 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 4 de 12

MISION

"Mozart School Music es una institución educativa que tiene como objetivo formar músicos profesionales, desarrollando en cada uno de ellos todo su potencial para el logro de competencias cognitivas, musicales y personales, mediante la aplicación de un modelo educativo innovador "one by one" en un ambiente 100% seguro, valores éticos, estéticos, ambientales, sociales y culturales; asegurando a los padres de familia y alumnado la paciencia y dedicación comprometida en cada clase permitiendo que sus egresados sean personas comprometidas con cualquier actividad que emprendan"

CLAVES PARA EL EXITO

- Clases Presenciales y Online de acuerdo con las necesidades del alumno y el padre de familia
- Clases 100% personalizadas de acuerdo con el avance de cada alumno
- Clases monitoreadas en su totalidad vía remota para la comodidad y seguridad de los padres de familia
- Área de estudio acondicionada

DESCRIPCION DEL NEGOCIO

El Proyecto de negocio Mozart School of music es una escuela de música local ubicada en H.Matamoros, Tamaulipas que ofrece clases 100% personalizadas en un ambiente ZEN para niños, jóvenes y adultos. Así mismo tiene la flexibilidad de tener clases online y rentar el estudio de música como cuarto de ensayos para bandas locales, a futuro se proyecta que también abarque un mini estudio de grabación.

ASPECTOS LEGALES

Al no exceder que los 2 millones de pesos al año y por los múltiples beneficios que este régimen ofrece se elige la opción de Régimen de incorporación fiscal, el negocio se encontrará bajo el nombre de Karlos Jose Fernandez Fonseca ya que no cuenta al día con ninguna actividad ante hacienda. Esto también para hacer record de ingresos y no tener detalles en algún futuro en caso de necesitar algún crédito.

LOCALIZACION

El Proyecto de negocio Mozart School of music estará ubicado en la colonia Fovissste un lugar céntrico en la ciudad y cercano a los puentes internacionales para la comodidad de alumnos que vengan de Brownsville y ciudades ateras.

Anexos 18 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 5 de 12

DISEÑO INTERIOR

De acuerdo al programa 100% personalizado en modalidad "clases uno a uno" el establecimiento es un lugar pequeño de 3 x 6 pero acondicionado en su totalidad para la seguridad de chicos y grandes, Generando un estado mental de paz y armonía para la concentración total del estudiante.



HORAS DE OPERACION

Clases Presenciales de lunes a viernes de 10:00 a 19:00 y sábados de 10:00 a 16:00

Renta para espacio de Ensayos Lunes a viernes de 19:30 a 21:30, sábados de 16:30 a 20:30 y domingos por un costo extra de 17:00 a 21:00

PRODUCTOS Y SERVICIOS

- > Se impartirán clases de Canto-Piano-Guitarra-Bajo-Batería
- Presenciales one by one
- Clases Online de acuerdo a Nivel e instrumento (Costo Mensual)
- > Renta de estudio Para ensayo
- > Estudio de grabación

Anexos 19 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 6 de 12

PROVEEDORES

Para este negocio solo se necesitan inversiones iniciales y mantenimientos preventivos al equipo:

Se tiene un 50% del equipo necesario para arrancar, el otro 50% se estará comprando en

Guitar Center

Proveedores de Amazon entre otros

ADMINISTRACION

Al ser un negocio familiar la administración esta centrada en dos personas.

Karlos Jose Fernandez Fonseca Operating Manager Musico de lectura con carrera de 15 años de experiencia con trayectoria artística local y en la zona de Texas, les ha abierto conciertos a grupos tales como Moderato, Intocable, Alejandra Guzman, Sin Bandera entre otros. Especialidad en guitarra, batería y piano. Representante de Banda Local.

Ana Karen De las Santos Vega Administration Manager Lic. En Contaduría con mas de 13 años de experiencia en diferentes ramos de la **contaduría**, entre ellas administración, nóminas, cuentas por cobrar por pagar, y en los últimos 6 años en costos y finanzas industriales.

ADMINISTRACION FINANCIERA

Recordar, a una muy apretada agenda un estudio de mercado y una proyección de ventas se espera tener al menos 23 clases por semana a un costo promedio de \$275, además de 45 alumnos inscritos en clases online a un costo mensual promedio de \$530 pesos mensuales. Adicional se espera tener al menos 18 rentas en el mes del estudio junto con dos grabaciones de ensayo semi profesional.

Todo esto proyectado de manera mensual nos da un total aproximado de \$71K mensuales con un gasto fijo aproximado de \$16K.

Los pagos se esperan recibir en efectivo, vía transferencia y con terminal bancaria para la facilidad de los clientes, en forma prepago por lo que se espera que la recolección no sea un mayor desafío.

START-UP/ACQUISITION SUMMARY

La inversión inicial total es de \$141K de los cuales ya se han absorbido el 31%. Únicamente falta acondicionar el lugar y algún otro equipo de música.

MARKETING

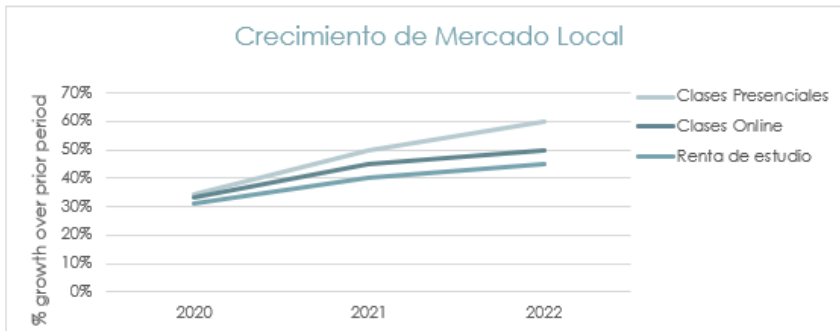
Se explotará en su máxima potencia las redes sociales, Facebook, YouTube, WhatsApp, que son medios gratuitos para no generar costos adicionales.

Anexos 20 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 7 de 12

ANALISIS DE MERCADO

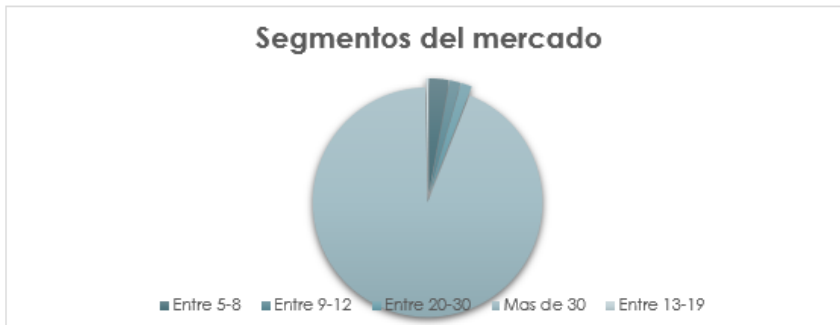
De acuerdo a encuestas previamente realizadas se encontró que el mercado meta son personas padres de familia con hijos de entre 5 y 9 años sin embargo el mercado no se cierra ahí ya que también se pueden abarcar la siguiente categoría de 10 hasta 30 años.

Es viable la clase presencial, pero asimismo las clases online ya que el interés esta latente en toda la republica



SEGMENTACION DEL MERCADO

El Mercado meta es prioritariamente padres de familia con hijos de entre 5 y 12 años. Sin embargo queda abierta la invitación para personas de todas las edades.



Anexos 21 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 8 de 12

PUBLICIDAD Y MARKETING

Se hace un logo atractivo para la comunidad infantil y los padres de familia, se [explotaran](#) al 100% todas las redes sociales, con videos, fotos y proyección sobre los eventos y las bandas ya manejadas.



ESTRATEGIAS

- Se harán paquetes si entran mas de dos hijos a tomar clases y si son frecuentes
- Se buscarán alumnos de Brownsville y alrededores y se ofrecerá en un futuro con costo extra el transporte del alumno o bien la clase a domicilio.
- Se ofrecerán distintos actos artísticos en actividades culturales de la ciudad para motivación de los alumnos.
- La seguridad y bienestar de los alumnos será la prioridad #1

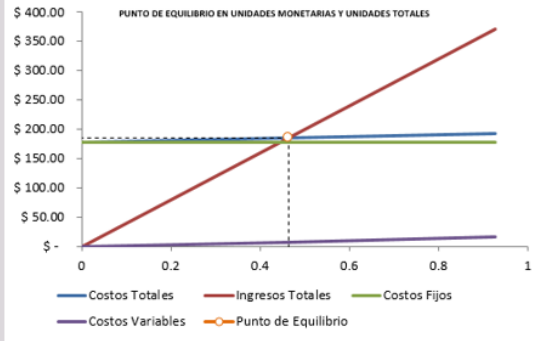
Anexos 22 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 9 de 12

APENDICE					
GASTOS PARA ARRANQUE					
Category	Items	Quantity	Estimated Cost	Actual Cost	Total Estimated Cost
Publicidad	Diseño de Logotipo	1	\$2,500.00	\$1,250.00	\$2,500.00
Publicidad	Publicidad	1	\$1,350.00		\$1,350.00
Construcción	Diseño Arquitectónico	1	\$2,000.00	\$1,950.00	\$2,000.00
Construcción	Mano de Obra Albañiles	1	\$5,000.00		\$5,000.00
Construcción	Muebles Carpinteros	1	\$8,000.00		\$8,000.00
Construcción	Instalaciones eléctricas	1	\$2,000.00		\$2,000.00
Construcción	Puertas y Ventanas	1	\$8,000.00		\$8,000.00
Construcción	Material	1	\$10,000.00		\$10,000.00
Construcción	Detalles y Decoración	1	\$2,000.00		\$2,000.00
Equipo Musical	Equipo de Sonido + Mezcladora+Micro	1	\$15,046.00		\$15,046.00
Equipo Musical	Guitarras, Bajo, Batería, Piano	1	\$20,607.00		\$20,607.00
Capacitación	Curso Actualizador música	1	\$5,000.00		\$5,000.00
Capacitación	Pequeño Emprendedor	1	\$500.00		\$500.00
Legal & Fees	Inscripción a hacienda, copias	1	\$200.00		\$200.00
Costos Intelectuales	Hood unit: Ducted Standard	1	\$180.00		\$180.00
Costos Intelectuales	Total tiempo invertido Profesionalista(horas)	120	\$200.52		\$24,062.40
Costos Intelectuales	Costo de Maestría por semestre	4	\$8,200.00		\$32,800.00
Security	Cámaras de Grabación WIFI	1	\$1,846.00		\$1,846.00
Total			\$92,629.52	\$3,200.00	\$141,091.40

Anexos 25 Resumen Ejecutivo Mozart School of Music 12 de 12

ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	
Precio de Venta	\$ 400.00
Costo Variable Unitario	\$ 16.18
Margen de Contribución	\$ 383.82
Costos Fijos del Periodo	\$ 178.00
Punto de Equilibrio Unidades por Periodo	0.463759054
Utilidad Esperada	\$ 633.40
Punto de Equilibrio en unidades monetarias	\$ 185.50
Nivel de producción para alcanzar la utilidad	2.114011776
Nivel de producción para alcanzar la utilidad en unidades monetarias	\$ 845.60



CÁLCULOS FINANCIEROS

Calculadora ROI

UNIDADES
 COSTOS FIJOS
 UNIDADES

Calcular

Resultado:

- Ingresos y Costos: \$100,000.00
- Puntos de Equilibrio: 1000 UNIDADES
- Nivel de producción para alcanzar la utilidad: 1000 UNIDADES
- Nivel de producción para alcanzar la utilidad en unidades monetarias: \$100,000.00
- Nivel de producción: \$0