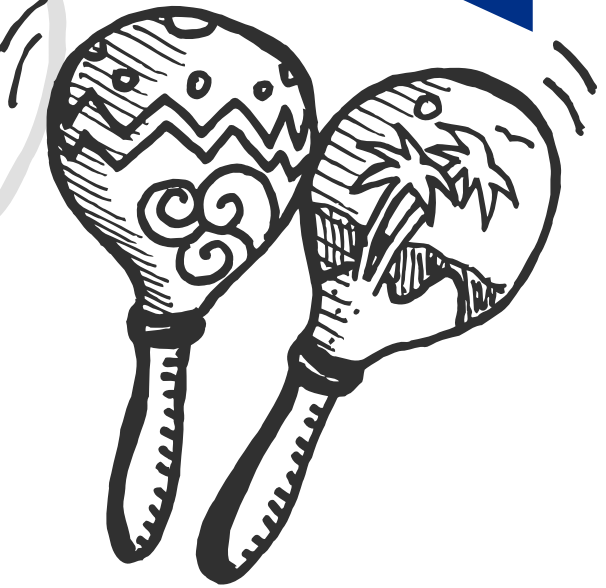




Disponible  
en Video-caso

# Caso 111

Gestión



## Club Báilame

Siguiendo el ritmo empresarial

Corre el año 2013. En Santiago, Álvaro Salinas toma la decisión de comenzar un nuevo negocio: Club Báilame, un espacio para jóvenes universitarios y profesionales que gustan de asistir a clases de baile. Salsa y bachata son los platos fuertes de este nuevo negocio que, si bien gracias a buenos contactos y un testeo del mercado, luce promisorio, Álvaro aún necesita ayuda para realizar todos los trámites necesarios para la puesta en marcha de este emprendimiento. Con ganas de traducir esta pasión por el baile en un negocio, Álvaro se embarca en esta idea que, a su juicio, da buenas luces de rentabilidad.

*“Al comenzar, lo más importante fueron algunos contactos que Álvaro tenía. Por ejemplo, contaba con una muy buena profesora de baile que, a su vez, lo asesoró y aconsejó para la formación de este negocio, siendo un buen apoyo para la gestación de las clases”*

### Los inicios

Álvaro Salinas estudió Ingeniería Comercial, trabaja como ingeniero de desarrollo organizacional en Arauco y estudia para obtener un Magister. Desde pequeño fue inquieto y le han gustado los deportes. Tanto en el colegio como la universidad desarrolló pequeños emprendimientos, pero fue hace solo un par de años que descubrió una nueva pasión por el baile, específicamente de salsa y bachata. Teniendo muy bajas expectativas sobre estos bailes y en ningún caso la iniciativa de iniciar algo por el estilo, una ex pareja lo convence de sumarse a clases de salsa, teniendo una grata experiencia y asumiendo un nuevo desafío por un baile que le pareció muy difícil. Pese a tener conocimientos teóricos de formalización de empresas, Álvaro se enfrenta al problema práctico de constituir como empresa la idea que tiene en mente.

### Una nueva mirada

Luego de un tiempo participando en las clases,

Álvaro comienza a ver este asunto con otros ojos. Así, vislumbró una posibilidad de negocios, ya que las clases a las que asistía siempre estaban llenas. Esto llevó a Álvaro a considerar diversos factores propios de un emprendimiento de este tipo, como los pagos a profesores, el costo de arriendo del local y el cobro por las clases. De esta manera, se dio cuenta de que era un negocio bastante rentable. Sin vacilación Álvaro inicia este emprendimiento con una fecha tentativa de principios de noviembre del año 2013.

Al comenzar la ayuda más importante provino de algunos contactos que Álvaro tenía. Por ejemplo, contaba con una muy buena profesora de baile que, a su vez, lo asesoró y aconsejó para la formación de este negocio, siendo un buen apoyo para la gestación de las clases. Con todo esto, Álvaro reunió los elementos necesarios y comienza con los primeros pasos de Club Báilame.

Ubicado cerca de Bellavista, en la comuna de Recoleta, Club Báilame iniciaría sus clases los días lunes y miércoles desde las 19:30, teniendo como clientes principalmente a universitarios y profesionales de entre 35 y 40 años.

Planteándose la pregunta ¿Cuánto estoy dispuesto a perder?, Álvaro comienza con la inversión para este emprendimiento. Arriendo del local, poleras, pendones, dominio web, equipos de música, entre otras cosas, fueron parte de los primeros egresos del Club Báilame.

### **Observación detallada**

Luego de realizar un estudio de mercado, Álvaro se da cuenta de que el precio cobrado por la mayoría de las academias bordeaba los \$ 2.500 y \$ 3.000 pesos, y academias más grandes cobraban \$ 1.000 pesos por clase si se accede a cuatro de ellas.

A partir de esto, se armó un menú de precios para sorprender al mercado:

“Clase única: \$ 2.500

Convenio con universidad: \$ 2.000

4 clases a elección de las 16: \$ 8.000 por mes.

8 clases a elección de las 16: \$ 12.000

Si vienes con pareja: \$20.000 c/u x 16 clases al mes”

### **La inquietud final**

Teniendo todo listo para comenzar, el principal problema se hace presente, ya que para llevar adelante el negocio que tanto lo apasiona, es necesario que Álvaro legalice todo el proceso comenzando con la constitución de la empresa. Lamentablemente, por la falta de tiempo y también por desconocimiento del tema, este emprendedor del baile ignora todos los movimientos que acompañan el inicio de su negocio, por lo cual se pregunta, ¿Qué pasos debo seguir para levantar mi empresa de manera legal?