



CLUB DE BALONCESTO LEONES

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsable:

Franklin Edilbert Robayo Vega

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernandez

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2019

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LOGO	4
SLOGAN	5
MISIÓN	5
VISIÓN	5
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	5
MARCO REFERENCIAL	6
INVESTIGACIÓN	9
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	11
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	14
CAPITULO III: CANALES	16
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	18
CAPITULO V: INGRESOS	20
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	22
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	32
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	34
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	36
CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO	39
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	45
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	47



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo expondrá al lector la creación del Club de Baloncesto Leones en la ciudad de Cúcuta. Esta idea nace de las experiencias como jugador en la ciudad de Cúcuta, donde observé que el deporte cambia vidas de los niños y niñas, por este motivo nace la iniciativa de negocio, esta se ve reflejada en mi opción de vida personal además satisface las necesidades que presenta los niños con respecto al ocio, entretenimiento, afecto, identidad y libertad en un barrio de bajos recursos en la ciudad de Cúcuta. Los recursos económicos para la elaboración del club fueron ahorros personales y así poder brindar todos los servicios que el Club de Baloncesto Leones pretende ofrecer a la comunidad.

El estrés, la angustia y el cansancio son enfermedades psicosomáticas presentes en los ámbitos estudiantiles de los niños y adolescentes. Estos ámbitos afectan la salud física y psicológica de los deportistas, disminuyendo su capacidad intelectual y su rendimiento académico. Por esta razón, este club presentará una alternativa social, disminuyendo estos factores para que el éxito de las productividades académicas sea alto y de igual forma ayuda a reducir estas dolencias. Por otro lado, el inadecuado uso del tiempo libre por parte de los niños y adolescentes en la ciudad de Cúcuta es otra preocupación de nuestro club, ya que las oportunidades para realizar deporte formativo son escasas o poseen un alto valor económico. Haciendo que los niños y adolescentes empleen su tiempo en tecnología y comportamientos infractores de ley (consumos de alucinógenos y/o bebidas alcohólicas), por esta razón, el Club de Baloncesto Leones brindará una solución a la problemática social que afecta e influyen la toma de decisiones de los comportamientos sociales de esta población, disminuyendo el impacto generado por las bandas delincuenciales dedicadas a la venta y expansión de alucinógenos y comportamientos asociales.

Según Pérez Porto (2008) “los juegos predeportivos constituyen una variante de los juegos menores, caracterizada por contenidos que propician la adquisición de determinados movimientos, acciones y habilidades primarias que sirven de base para la asimilación de habilidades deportivas” Por esta razón, el club de Baloncesto Leones se centrará en trabajar el fomento del baloncesto, mediante el uso de juegos



predeportivos para niños y adolescentes, en el cual se ejecutarán diferentes cambios en el reglamento, técnica y exigencia deportiva con el fin de disminuir el índice de niños sedentarios en Cúcuta. Escogimos esta idea debido a que en Cúcuta se incrementó el índice de niños y adolescentes sedentarios llevándolos a su integración en el mundo de las drogas, causando problemas de aspecto social.

LOGO



Robayo, F. (2019). *Club de Baloncesto Leones* [Tipo]. Recuperado de estatutos Club de Baloncesto Leones.

El logo es un león con corona con divisiones en su melena que reflejan las divisiones del balón de baloncesto. El simbolismo del León tiene que ver con el poder, la sabiduría, la justicia, el orgullo, la seguridad en sí mismo, es padre, juez y soberano, éxito y triunfo. Luchar contra él es tarea de madurez. Pero entendamos lo que es el Poder desde el punto de vista espiritual. Por otra parte, el león nos enseña la magia de la interacción en grupo, de la energía del grupo, el liderazgo. También nos enseña los secretos del silencio, de la paciencia.

Color azul celeste del título: Simboliza los valores como la honestidad, fortaleza, rectitud, equidad u honradez. Este color está lleno de pureza, apegado a la paz y la buena voluntad.

Color morado del título: Simboliza la magia, espiritualidad, creatividad, dignidad o realeza. Este color estimula la imaginación e inspira altos ideales. Es un color introspectivo que nos permite entrar en contacto con nuestros pensamientos más profundos.



SLOGAN

“Rápidos, fuertes y feroces”

El slogan fue seleccionado teniendo en cuenta los pilares que trabajará el club en la formación de sus deportistas, estos deportistas dominarán la velocidad y fuerza como capacidades físicas necesarias en el baloncesto, y serán feroces al momento de defender o atacar cada posesión de las competencias.

MISIÓN

El Club de Baloncesto Leones, posee un enfoque en el desarrollo personal y deportivo de sus deportistas, entrenando y llevando a la competencia a niños y jóvenes que quieren aprender a jugar baloncesto a nivel formativo y competitivo, con programas organizados y con evaluación continua de los programas.

VISIÓN

Ser el mejor club de baloncesto de Cúcuta por sus procesos deportivos, educativos y administrativos, generando valor social y económico sostenible.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

La formación integral por parte de la Universidad Santo Tomás de Aquino pretende aportar a la sociedad una excelente y específica preparación de sus profesionales con diferentes habilidades partiendo de tres dimensiones: el ser, el saber y el hacer. Lo anterior sustenta una preparación óptima, disciplinada y consciente del profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación. La formación humanística del tomasino tendrá como responsabilidad atender a las necesidades que presente la sociedad, aportando como promotor de valores y pensamiento integral en la formación de las personas a través de la educación superior que brinda Santo Tomas, respondiendo a procesos de aprendizaje y enseñanza de una manera ética y responsable para la sociedad.

El Club de Baloncesto Leones y todos sus profesionales adscritos a este, respetan, apoyan y confían en los clientes, inspirados en el humanismo tomasino contribuyen de manera ética, creativa y crítica a la comunidad, directamente a la salud del ser humano, utilizando la actividad física y el deporte como medio para una mejor convivencia en la población. El personal que labore con la empresa será tratado como



un ser humano, comprendiendo la corporeidad que este trae, evitando al máximo la explotación del profesional y aumentando las posibilidades de empleo digno y bien pago para el mismo. A su vez se le exigirá el rendimiento que este debe tener, evitando llegar al punto de acoso laboral, buscando encarrilar los objetivos del trabajador con los de la empresa. En cuanto al cliente, se tratará de una forma digna, brindándole el servicio de la forma más honesta, ética y profesional, que abarca los valores inculcados desde la temática del deporte. Con el fin de a través del buen trato, mejorar la calidad de vida, mediante la formación recreativa y/o deportiva.

La postura ética que acoge el Club de Baloncesto Leones es de carácter humanista, que busca frente a todos los entornos tener como valor central al ser humano y no al dinero o cualquier otra cosa y libertad del espíritu humano como fundamento de su autonomía, de su sentido y de su apertura al mundo. El hombre es su propio horizonte. Con respecto a la competencia, el Club de Baloncesto Leones pretende una competencia sana, la cual le ofrezca libertad al cliente para que tenga el criterio de escoger sin obligación alguna, en cuanto a la parte empresarial se busca la transformación de la sociedad partiendo de las necesidades de los niños de forma humanista. El cliente y sus trabajadores serán lo más importante para la empresa, se protegerá al cien por ciento su integridad física y emocional, en cuanto a la parte profesional se manejará un enfoque humanista exigiendo esto diariamente en nuestros futuros empleados.

MARCO REFERENCIAL

Según el Congreso de Colombia (2006) la Ley 1014 de 2006 “De fomento a la cultura del emprendimiento” Anuncia como objetivo principal promover el espíritu de emprendimiento en todos los centros educativos del país, de acuerdo a los valores y principios que establece la constitución y la presente ley. Creando un vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo nacional, mediante la formación en competencias básicas, laborales, ciudadanas y competencias empresariales.

Ley 181 de 1995. (Ley Nacional del Deporte) Los objetivos de esta ley son el patrocinio, fomento, la masificación, divulgación, planificación, coordinación, ejecución y asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el



aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del país. Así mismo, la implantación y fomento de la educación física para contribuir a la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitarle el cumplimiento de sus obligaciones como miembro de la sociedad. Para esto el Estado debe fomentar, proteger, apoyar y regular la asociación deportiva en todas sus manifestaciones, además apoyar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como habito de salud y mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar social, especialmente en los sectores sociales más necesitados. (Congreso de Colombia, 1995)

MARCO NORMATIVO

Tiene que ser y saber transmitir que es un Club serio y señorial en el respeto a los demás. Ningún miembro de la organización (Directiva, Cuerpo Técnico, Jugadores, y cada empleado o departamentos que lo conforman), puede estar por encima del Club. Todos los integrantes del Club de Baloncesto Leones deben actuar buscando el interés de la Institución. Los miembros del Club de Baloncesto Leones deben actuar con una absoluta discreción en todos los aspectos (deportivos, internos o de índole administrativo). La imagen exterior siempre debe ser de unidad, dejando para el ámbito interno los problemas o las dificultades que puedan surgir, solucionándolos siempre en el seno del Club y persiguiendo el interés general de la Entidad.

Según Alea (2007) en su artículo Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible “reconozcan su capacidad de ocasionar serios impactos negativos sobre el medio, en sus dimensiones social, natural y económica; por lo cual deben ser totalmente responsables en la gestión de la actividad empresarial.” la idea es que la empresa sea asequible, como toda escuela de formación a un costo similar y que la gente pueda pagar, la idea no es ser excluyentes sino incluyentes en pos del deporte, lo cual para llegar al fin deportivo de rendimiento, primero se iniciara con una fase recreativa y deportiva de formación, para ser conocidos en el medio y adquirir “consumidores” del servicio. Por otra parte, se busca cumplir a cabalidad las



leyes establecidas para las empresas, con el desarrollo legal óptimo y correspondiente que permitan tener un desarrollo adecuado del Club de Baloncesto Leones.

Mediante el club deportivo, se cumple en principio el Artículo 52 de la constitución política de Colombia, donde a través del ejercicio del deporte, las manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas que realice el club, ayudara a la formación integral de las personas, perseverar y desarrollar mejor la salud del ser humano. Según la Ley 181 de 1995, la cual trata sobre la legislación deportiva, y el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física, el club deportivo con el apoyo de la Alcaldía de la Calera, 10 buscan cumplir el Artículo 3° de la presente Ley. Para garantizar el acceso del individuo y la comunidad al conocimiento y práctica del deporte. En este caso de deportes alternativos y de nuevas tendencias.

MARCO SOCIAL

El contexto social en el que se encuentra el Club de Baloncesto Leones abarca los estratos socio económico bajos, poniendo a disposición de los usuarios herramientas para mejorar su estado físico y de esta manera obtener un impacto en la salud de las personas que acuden a la práctica del baloncesto. La sede principal está ubicada en la ciudad de Cúcuta, Barrio San José, cumpliendo con la necesidad identificada en la zona de influencia al momento de realizar un ejercicio físico. Conocer el estrato socio económico de nuestra población es un indicador importante para el Club de Baloncesto Leones debido a que permite establecer un promedio de la capacidad de pago de los clientes y de esta manera establecer un plan de trabajo físico que de manera indirecta se relaciona con sus estilos de vida. De acuerdo a la distribución socio demográfico en la ciudad Cúcuta, la mayoría de los clientes que acuden a nuestras instalaciones están ubicados en los estratos 1 y 2. Para el Club de Baloncesto Leones es importante ofrecer servicios a la población específica, por lo tanto, se establece que el rango de edad de las personas que podrá hacer uso de las instalaciones del Club de Baloncesto Leones se encuentran entre los 8 y 16 años de edad en las ramas masculino y femenina. Para los clientes no existen restricciones de uso, pero si tiene en cuenta los diferentes aspectos que son el punto de partida para



iniciar un proceso de entrenamiento o acondicionamiento físico. Para el Club de Baloncesto Leones es importante realizar valoraciones físicas y de salud para conocer el estado de los niños y niñas que deseen entrenar y mantener un bienestar en su vida cotidiana. La población colombiana ha incrementado el nivel de ejercicio físico como consecuencia de la aparición de enfermedades crónicas y las modificaciones de los estilos de vida que impone vivir en una ciudad como Cúcuta. Hoy en día se han implementado en el mercado deportivo diferentes modalidades para realizar ejercicio físico, siendo estas más efectivas en mostrar resultados para las personas sin necesidad de acudir demasiadas horas al día a un entrenamiento.

De esta manera, el Club de Baloncesto Leones hace un aporte integral a la salud pública, realizando promoción de la salud y prevención de enfermedades o riesgos que afectan el bienestar de las personas en la vida cotidiana.

Existen varios aspectos que pueden afectar de manera directa o indirecta la estabilidad económica del Club de Baloncesto Leones. Uno de ellos es la competencia con otras empresas de trayectoria que se dedican a la misma actividad económica. Por lo anterior, el Club de Baloncesto Leones implementa estrategias de impacto como lo son: el trabajo con material no convencional, educación y concientización del estado ambiental, la utilización de modalidades de entrenamiento diferentes, entre otros. De esta manera, el Club de Baloncesto Leones pretende impactar en este grupo poblacional para fomentar el interés en el uso de los modernos servicios que ofrece el Club de Baloncesto Leones.

INVESTIGACIÓN

El Club de Baloncesto Leones realizó un análisis de mercado en la ciudad de Cúcuta, encontrando que existen 16 clubes de baloncesto en la ciudad, de los cuales 14 están inscritos a la liga de norte santandereana de baloncesto. De la misma manera, el Club de Baloncesto Leones no encontró clubes de amenaza directa con nuestras metodologías y creación de materiales deportivos con material reciclable. Se encontraron competencias directas con el reconocimiento deportivo de ciertos clubes a nivel municipal. El Club de Baloncesto Leones pretende seguir trabajando en la



creación de material deportivo innovador y de esta manera ser reconocido deportiva y socialmente.

Tabla 1

Clubes de Baloncesto en la Ciudad de Cúcuta

NOMBRE	INSCRITO LIGA	DIRECCIÓN
BAQUEROS BASKETBALL CLUB	SI	Cancha Barrio Villa del Rosario (Estadio)
CAÑONEROS BASKETBALL CLUB	SI	Cancha del Barrio Popular
ESCUELA DE BALONCESTO CAZADORES	SI	Club Cazadores Cúcuta
ESCUELA CHAMPIONS PRADOS DEL ESTE	SI	Cancha Central del Barrio Prados del Este
ESCUELA DE BALONCESTO LA LIBERTAD	SI	Cancha del Barrio La Libertad
CLUB DE BALONCESTO ESNABA	SI	Cancha del Barrio Tasajero
CLUB DE BALONCESTO TOVAR TEAM	SI	Canchas múltiples Barrio Atalaya
CLUB DE BALONCESTO HALCONES	SI	Cancha del Barrio Ceiba
CLUB DE BALONCESTO ESLIBA	SI	Cancha del Barrio Los Pinos
CLUB DE BALONCESTO MINEROS	SI	Cancha del Barrio Montebello 2
ESCUELA PEDAGÓGICA DE BALONCESTO GUILLEN	SI	Cancha del Barrio Aeropuerto
ESCUELA DE FORMACIÓN PATIOS CENTRO	SI	Cancha del Barrio La Sabana
CLUB REYES DEL BALONCESTO	NO	Coliseo Barrio Villa del Rosario



ESCUELA DE BALONCESTO CORSAJE	SI	Colegio Sagrado Corazón de Jesús
CLUB DE BALONCESTO ANGELES	NO	Cancha del Barrio Tierralinda
CLUB PASIÓN POR EL BALONCESTO	SI	Cancha del Barrio San Martín

En esta tabla se puede evidenciar la lista de Clubes inscritos a la liga Nortesantandereana de baloncesto, los cuales son nuestra competencia directa y posibles amenazas al momento de generar competencia directa. Se encontraron 16 amenazas directas, pero dos de ellas no cumplen con requisitos para afectarnos en competencias municipales y departamentales por su ausencia en liga.

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

El Club de Baloncesto Leones, ofrecerá servicios en la formación del baloncesto, deporte el cual Pérez y Merino (2009) lo definen como un deporte en el cual compiten dos equipos de cinco jugadores cada uno. El objetivo es introducir la pelota (balón) en el aro (cesta o canasta) del equipo contrario, que se encuentra ubicado a 3,05 metros de altura. El club de baloncesto Leones posee un nicho de mercado que según Philip Kotler, un **Nicho de Mercado** es un grupo con una definición más estrecha (que el segmento de mercado). Por lo regular es un mercado pequeño cuyas necesidades no están siendo bien atendidas, el cual es niños de 6 a 16 años, sin importar el estrato económico familiar, debido que este no importante para el club, debido a que los padres están interesados en adquirir y desarrollar las necesidades que demandan los niños en los diferentes periodos de crecimiento, por esta razón, el Club de Baloncesto Leones no genera una exclusión social y económica en los niños, y de esta manera pretende manejar la aceptación, igualdad y equidad entre ellos. Por otro lado, podemos observar de la misma manera un mercado multilateral con la participación de clientes y usuarios, ya que el servicio lo adquieren los padres de familia, pero lo disfrutan sus hijos.

Sebastiani (2000) definen como cualidades físicas a la fuerza, velocidad, resistencia y la flexibilidad, siendo estas las principales cualidades que va cubrir el Club de Baloncesto Leones en sus entrenamientos, los cuales se basan en los cambios morfo-fisiológicos (crecimiento psicomotor), García y Martínez (1991) definen el



crecimiento psicomotor como la interrelación entre las funciones neuromotrices y las funciones psíquicas en el ser humano que van adquiriendo y perfeccionando los niños a medida que crecen. Es allí donde nosotros como Club de Baloncesto intervenimos y desarrollamos múltiples estrategias para que estos procesos se realicen, se trabajen y se potencien adecuadamente mediante diferentes estímulos de desarrollo psicomotor.

Inicialmente se distinguen que el desarrollo psicomotor es la madurez psicológica y muscular que tiene una persona, en este caso un niño. El desarrollo psicomotor es diferente en cada niño, sin embargo, es claro que él se presenta en el mismo orden en cada niño. Por eso se distinguen algunas necesidades según las etapas cronológicas, las cuales según American Academy of Pediatrics. (s.f.) son prenatal, bebe (0-12 meses), niño pequeño (1-3 años), preescolar (3-5 años), escuela primaria (5-12 años) y adolescente (12-18 años)

El Club de Baloncesto Leones, trabajará de los cinco a los doce años el desarrollo del control postural y respiratorio, ayudaremos en el proceso de lateralidad, desarrollará la independencia de los brazos en relación al tronco para el control del balón de baloncesto, trabajaremos en el control de la fatiga, generar estímulos que permitan mejorar la coordinación, desarrollar los rangos de flexibilidad.

Por último, en la etapa de doce a dieciséis años se trabajará en el crecimiento muscular lento, relajamiento global y segmentario del cuerpo, aumento y desarrollo de coordinación y equilibrio, mejorar la independencia de brazos y piernas respecto al tronco, aumento de la frecuencia de pasos (desarrollo de la velocidad máxima), mejorar los índices de resistencia.

La segmentación geográfica consiste en dividir el mercado bajo criterios de localización tales como región, tamaño de la ciudad, densidad del área y clima. Pueden ser diferentes las variables a considerar de acuerdo a la precisión con la que se necesite adecuar el producto o servicio al mercado. Por ejemplo, el tamaño de la ciudad puede determinarse, bien, por sus dimensiones geográficas o por el número de habitantes haciendo uso de censos y estadísticas (Schiffman y Kanuk, 2001). De esta manera, la segmentación geográfica del Club de Baloncesto Leones se encuentra en el



departamento de Norte de Santander, con instalaciones en la ciudad de Cúcuta en el Barrio San José, con un clima con un promedio de 33°C de temperatura.

La segmentación demográfica se basa en variables como edad, sexo, ingresos, educación, etc. Estas características demográficas son por lo general medibles y accesibles. Es de utilidad esta segmentación porque mediante datos secundarios (directorios, estadísticos, datos de censos, bases de datos, etc.), se muestra información histórica, pronósticos, tendencias de crecimiento y cambios en la distribución de edad, ingresos, entre otros. Además, se pueden asumir y deducir aspectos subjetivos como el hecho de que las preferencias y necesidades de cada generación son diferentes; los roles sexuales que se asumen son característicos del género; el tipo de productos que compran las personas que viven independientemente, en matrimonio con doble aportación de ingreso o son divorciadas; la capacidad de compra y las necesidades del consumidor cuando percibe cierto ingreso, tienen determinado nivel de estudios y ejercen una profesión específica (Schiffman y Kanuk, 2001). El Club de Baloncesto Leones presentará una segmentación demográfica en su servicio para niños y niñas de 8 a 16 años de edad, estudiantes de colegio público o privado de la Ciudad de Cúcuta, sin importar si posee experiencia como deportista y sin exclusión por estrato socioeconómico.

La Segmentación Psicológica. Las características psicológicas se refieren a la motivación, personalidad, actitudes, necesidades, metas, aprendizaje, etc. del consumidor individual. De acuerdo a estas particularidades, se pueden determinar perfiles del comportamiento del consumidor y asignarles ciertas cualidades. Por ejemplo, el segmento de mercado de consumidores con mentalidad ahorrativa, sedentarios, futuristas, amantes de la naturaleza o buscadores de prestigio y reconocimiento puede ser un nicho de mercado que probablemente busca identificarse con el producto o servicio (Schiffman y Kanuk, 2001). El Club de Baloncesto Leones posee en su población ciertas necesidades a nivel social que debe manejar y mejorar, por otro lado, la motivación por parte de los padres de familia es importante, ya que ellos por su personalidad de lograr lo que quieren y encontrar



diferentes oportunidades, nos brindan una mejor percepción de lo ofrecido por nuestro club.

Segmentación Psicográfica. La segmentación psicográfica es la división del mercado por personalidad o estilo de vida. De acuerdo a Schiffman y Kanuk (2001), este tipo de segmentación está en estrecha relación con la psicológica debido a que muestra la personalidad y las actitudes del consumidor. Por tal manera, la identificación de este segmento de consumidores es de alto potencial porque responderá directamente a los mensajes que el producto o servicio transmita (Schiffman y Kanuk, 2001). La mentalidad de los padres de familia y niños pertenecientes a nuestro club son personas con mentalidad ahorrativa y en búsqueda de prestigio, perseverando ante las adversidades.

Segmentación Sociocultural. La segmentación sociocultural toma en cuenta característica de grupo y cultural. El ciclo de vida familiar, la clase social, la cultura, subcultura y religión son variables que definen pertenencia, identificación y afiliación muy particular de un grupo o una cultura. En el caso del variable ciclo de vida familiar, las diferentes etapas por las que pasa la familia permiten dirigir los productos o servicios a las necesidades de este grupo. Sucede lo mismo cuando se segmenta en base al estrato social. Por lo general, los hábitos de compra, los valores, el nivel de educación y los productos de su preferencia suelen ser semejantes en cada nivel social. Segmentar bajo la categoría de cultura, subcultura y religión, resulta útil debido a que creencias, costumbres, valores y estilo de vida son comunes dentro de cada segmento sociocultural (Schiffman y Kanuk, 2001). El Club de Baloncesto Leones presenta variedad en la religión de sus deportistas, la totalidad de sus niños son colombianos y la mayoría viven con sus padres.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

El Club de Baloncesto Leones, posee diversidad en sus proposiciones de valor las cuales según Nirmalya Kumar está formada por el conjunto de beneficios que una empresa promete entregar, y no sólo por el posicionamiento de la oferta. Por ejemplo, el posicionamiento principal de Volvo ha sido la "seguridad" pero la empresa ofrece a



los compradores mucho más que un auto seguro, ofrecen autos duraderos, un buen servicio y un largo periodo de garantía. Fundamentalmente, la Propuesta de Valor es una descripción de la experiencia que obtendrá el cliente a partir de la oferta de mercado de la compañía. Establece claramente como las transformaciones de comercialización, como enfocar un portafolio de marcas puede ser un factor crítico para un crecimiento rentable a largo plazo y de gran valor para el negocio. Se centra en entender al consumidor y la importancia de satisfacer sus necesidades "Sistema de pensamiento organizacional", esta característica permitirá tener mayor aceptación por parte de nuestros clientes y una mayor identificación en la competencia de mercado.

En primera instancia, el Club de Baloncesto Leones posee un valor para el cliente de novedad, ya que será el primer Club de Baloncesto en la ciudad de Cúcuta que implemente la educación del reciclaje y la reutilización de materiales adaptados al baloncesto, permitiendo que sus niños tomen conciencia del impacto ambiental que estamos realizando y apoyando su etapa natural de creación e innovación.

En segunda instancia, el Club de Baloncesto Leones se caracteriza por su excelente valor de desempeño, donde a través de metodologías y estimulaciones diferentes a sus niños, buscará mejorar cada una de sus capacidades físicas y de esta manera poder masificar el baloncesto en la ciudad de Cúcuta y generar una generación de niños con pensamientos ambientales y sociales muy bien estructurados.

En tercera instancia, el Club de Baloncesto Leones posee dos valores altamente diferentes a sus competidores directos, los cuales se evidencian en el precio y la accesibilidad. El Club de Baloncesto Leones será equitativo e igualitario para cualquier posible cliente, manejando y expresando socialmente que las divisiones socioeconómicas no deben existir.

En última instancia, el Club de Baloncesto posee diferencia en entrenamientos respecto a sus competidores directos, los cuales no emplean el uso, enseñanza y educación respecto a materiales reciclables. El Club de Baloncesto Lenes establece diferencias en la descripción y prescripción del ejercicio de cada niño al momento de su inscripción al club.



Se puede evidenciar que el Club de Baloncesto Leones posee múltiples beneficios de valor que lo hacen identificarse y posicionarse rápidamente en el mercado, ya que es una propuesta innovadora en la municipio de Cúcuta, siendo el primer Club de Baloncesto en enfatizarse en la enseñanza e importancia del medio ambiente en la ciudad a través de un correcto proceso de reciclaje y reutilización de materiales.

CAPITULO III: CANALES

Según Gómez (2006) los canales de distribución los define como “una estructura de negocios y de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor.” Es decir que son una serie de herramientas que se emplean para hacer llegar al consumidor el servicio a prestar.

Los canales de información, establecen el contacto entre la empresa y los clientes, por esta razón el Club de Baloncesto Leones dará a conocer sus servicios a través del tipo de canal propio y directo, ya que los clientes recibirán información directamente de los trabajadores del club en el sitio de práctica o en la calle por medio de publicidad física como volantes para brindar información del Club de Baloncesto, los servicios se darán a conocer a través de redes sociales como: Facebook, Instagram y Whatsapp. Estas son herramientas de comunicación masiva que ayudan a fidelizar y tener usuarios conformes con nuestro Club de Baloncesto.

Con base en lo anterior se ha diseñado una serie de estrategias para dar a conocer nuestros servicios, entre las cuales están las siguientes fases:

La fase de información se realizará mediante las redes sociales, como principal medio debido a la facilidad y economía para la entrega de información y la posibilidad de llegar a comunicar el mensaje en diferentes lugares de manera simultánea. Para esto se crearán una serie de perfiles en las principales redes sociales donde se proporcionará toda información básica y específica del Club de Baloncesto Leones, como la misión, visión, horarios, lugar de entrenamientos, esquemas deportivos, requisitos para la inscripción, respectivos costos e información requerida de contacto con directivos y entrenadores. De la misma manera, habrá uso de canales físicos donde se utilizan volantes o carteles de información ubicados en diferentes puntos



estratégicos de la ciudad, los cuales serán ubicados donde mayor número de personas transite, en estos carteles encontrará información general objetivo del Club de Baloncesto Leones, ubicación y así mismo nuestro contacto tanto virtual y telefónico.

La fase de evaluación se hará con un cuestionario diligenciado por los padres de familia, el cual está compuesto por 5 preguntas, las cuales son: ¿Cómo le pareció el trato de los entrenadores que dirigían los entrenamientos y las respectivas categorías?, ¿Cómo le pareció la organización de las actividades y eventos organizados por el club?, ¿Cómo le pareció la cantidad de actividades organizadas por el club?, ¿Cómo le pareció la bienvenida y el recibimiento que le brindó el club? y ¿De acuerdo a sus percepciones cómo calificaría el rendimiento del club en las prestaciones de su servicio?, este cuestionario está anexado en los estatutos del club para así ser diferentes en estrategias e implementos y así realizar diferentes mejoras para el desarrollo de las capacidades y actividades que trabajamos en el Club de Baloncesto Leones.

La fase de compra se evidenciará porque nuestros clientes tendrán la plena certeza que los servicios ofertados son útiles y beneficiosos en favor de su comunidad, ya que el Club de Baloncesto Leones cuenta con toda la logística y personal suficiente para cubrir sus necesidades y expectativas. El Club de Baloncesto Leones brindará a sus clientes confiabilidad, entregando un servicio de calidad con profesionales y personal altamente capacitados, ejecutando los programas con base a unos objetivos y llevando un control en todo proceso administrativo. La compra de nuestros servicios se hará presencialmente en las instalaciones deportivas o administrativas del Club de Baloncesto Leones. De la misma manera, habrá un espacio de atención personalizada al cliente en un horario de atención establecido, en el cual se dará la información correspondiente a cada uno de los servicios prestados. Los pagos serán mensuales y se deben realizar en efectivo, los primeros 5 días de cada mes; se hará evidencia del pago con la firma y sello de nuestro Club de Baloncesto.

La fase de Post venta se diferencia porque una vez el cliente esté inscrito en el Club de Baloncesto Leones se llevará a cabo un conducto regular y una comunicación constante por WhatsApp para el manejo de información o dudas al respecto. Para



elegir la percepción de los servicios se tendrá un plan estratégico en el cual se dará a conocer sobre el trabajo diferencial para la mejora del rendimiento de los deportistas, es decir utilizando nuevas estrategias y nuevas metodologías, siendo así un Club de Baloncesto para el desarrollo progresivo de los jugadores. De la misma manera, el Club de Baloncesto Leones emprenderá nuevos negocios los cuales serán la venta de uniformes deportivos directamente con las directivas; otro de estos negocios será que los entrenadores podrán ofrecer entrenamientos personalizados a través del club para potenciar las habilidades físicas de los jugadores que lo requieran; por otro lado, también se promoverá los viajes, torneos e implementos deportivos para que los padres y jugadores puedan adquirir.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

El consumidor es aquella persona que consume un bien o utiliza un producto o servicio para satisfacer una necesidad (Sales, 2002). Al hacer referencia de cliente nos referimos a aquellas personas (físicas o jurídicas) que realizan una o varias compras en una empresa; por lo tanto, al cliente se le define en función de una empresa en concreto. El comportamiento del consumidor se define como las decisiones y actividades de las personas, concretamente cuando efectúan el proceso de compra para usar, evaluar y disponer de los productos, que esperan satisfagan sus necesidades. Por esta razón, el cliente no puede ser considerado de forma individual, ya que todo cliente se relaciona con otros que son como él y por lo tanto que pueden ser potenciales clientes de nuestro Club de Baloncesto Leones, y en esa relación, comenta las bondades y las frustraciones de sus relaciones personales y comerciales con lo que puede influir en las decisiones de los que se relacionan con él para tomar decisiones cada vez más precisas.

La fidelización ofrece beneficios tanto para el cliente como para la empresa, la fidelización requiere no sólo el uso de métodos y herramientas sino también una fuerte voluntad por parte de la empresa de tornarse decididamente hacia el cliente. Existe una frase muy conocida en el servicio al cliente y es que “El cliente siempre tiene la razón”. Continuando con esta idea, el Club de Baloncesto Leones busca con la fidelización que el cliente se conserve leal a su negocio, y para ello, creamos,



fortificamos y mantenemos relaciones con los clientes. Por esta razón, el Club de Baloncesto Leones trabajará mediante la asistencia personal, donde el servicio se realizará junto a las entrenadoras y la auxiliar del Club de Baloncesto. Cada usuario tendrá la oportunidad de adquirir una afiliación mensual, si este lo desea tendrá la posibilidad de extender este tiempo sin límite.

El Club de Baloncesto Leones buscará convertir a los supuestos clientes en clientes potenciales calificados, intentando atraer al tipo de cliente capaz de adquirir repetidamente durante un periodo prolongado sus servicios. De la misma manera, convertir a los clientes potenciales calificados en clientes que concretan su primera compra, esto se hará prestando atención a sus necesidades, que sean honestas y francas, diagnostiquen problemas y ofrezcan soluciones a través de nuestros servicios deportivos. También pretende convertir a los clientes que concretan su primera compra en clientes frecuentes, esto lo plantea el Club de Baloncesto con ofrecerle “algo más”, y nunca perder la oportunidad de recordarle los beneficios de adquirir nuestros servicios. Por último, el Club de Baloncesto Leones pretende convertir a los clientes leales en “predicadores” de los beneficios de nuestros servicios, usando la publicidad de “boca en boca” con sus clientes leales, ya que es la herramienta promocional más poderosa y eficaz en el mercado.

El Club de Baloncesto Leones usará el Customer Relationship Management (CRM), el cual es una estrategia de negocios diseñada para optimizar las ganancias, revenues y satisfacción del cliente. Usando el esquema piramidal de negocios en el cual los participantes recomiendan y captan (refieran) a más clientes con el objetivo de que los nuevos participantes produzcan beneficios a los participantes originales. Se requiere que el número de participantes nuevos sea mayor al de los existentes; por ello se le da el nombre de pirámide. Esto traerá recompensas a los clientes que refieren, los cuales serán descuento al pago de la mensualidad que se aplica desde tiempo que el referido adquiriera el servicio del Club de Baloncesto Leones. Es por esta razón que el Club de Baloncesto Leones se va a centrar en el cliente, donde tendrá en cuenta los hábitos, gustos y preferencias de éste.



Cada cliente o deportista tendrá un seguimiento personal en cuanto a deberes post trabajo y tareas externas al Club de Baloncesto Leones, para los deportistas que necesiten control de dieta alimentaria se les comunicará para constatar de que están siguiendo las recomendaciones dadas por el Club de Baloncesto Leones.

También se contará en las redes sociales con un espacio donde se resolverán preguntas con respecto a temas netamente relacionados con su plan de entrenamiento, estas preguntas podrán ser de manera personal o de manera pública para los demás deportistas.

Por último, la relación que habrá entre niños y entrenadores será de 20 niños o niñas por un entrenador en la cancha, ya que esta capacidad es la máxima cantidad que el club puede ofrecer con sus índices de calidad.

CAPITULO V: INGRESOS

El ingreso del empresario es el excedente del valor de la producción terminada y vendida durante un periodo por sobre su costo, es decir que el ingreso del empresario depende de su escala de producción, que se esfuerza por llevar al máximo, su ganancia brutal (Keynes, 1936, p.62), y como el ingreso del resto de la comunidad es igual al costo de los factores del empresario, entonces desde el punto de vista de la producción, el ingreso global total es la suma de las ganancias del empresario y del costo primo de la producción que son los ingresos de los factores (Keynes, 1936).

Las empresas deben definir una estructura económica, la cual ayuda a concretar cuáles serán los ingresos con los que cuenta el negocio para mantener su competitividad en el mercado y poder ser rentable y estable frente a la sociedad de consumo. Dependiendo de la actividad económica de la compañía se puede elegir diferentes tipos de ingreso con el fin de establecer un flujo de caja.

El Club de Baloncesto Leones usará primas de suscripción, la cual será renovada mensualmente por los padres de familia con su respectivo pago, esta fuente de ingreso se genera para vender acceso continuo a un servicio ofrecido por el Club.



Los precios fijos del servicio que ofrece el Club de Baloncesto Leones son todos aquellos que tengan que ver con la producción, la comercialización, la administración y la financiación de la empresa, encontramos varios costos fijos como: servicios públicos de nuestra oficina, publicidad directa mensual, mantenimiento de nuestras instalaciones deportivas, salarios de los entrenadores y personal de apoyo, ya que los precios están predefinidos con base a variables estáticas. De la misma manera, los precios dinámicos son aquellos que no se cuenta con regularidad un mismo precio y varían dependiendo la producción y el mercado, en el Club de Baloncesto Leones existen varios como los materiales deportivos e insumos directos. Por otro lado, los costos de los competidores relevantes, actualmente en Cúcuta existe un gran número de clubes competidores con mayor tradición y experiencia en el área deportiva.

Tabla 2

Valor servicio por mes

SERVICIO	VALOR MES
Entrenamiento de baloncesto formativo	30.000

Precios fijos por prestación del servicio mensual, el cual tiene un costo de 30.000 pesos colombianos por 12 entrenamientos mensuales en promedio.

Posibles tipos de descuentos:

Descuentos fijos:

- Descuento del 33% por recomendar e inscribir a un nuevo deportista.
- Descuento del 100% por tres meses al deportista que ocupe el primer puesto académico en sus instituciones educativas.
- Descuento del 100% por dos meses al deportista que ocupe el primer puesto académico en sus instituciones educativas.



- Descuento de 5000 pesos para el deportista que asista a todos los entrenamientos durante el mes.

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

Cada negocio requiere recursos claves, estos le permiten a la empresa crear y ofertar una proposición de valor, alcanzar mercados, mantener relaciones con los segmentos de mercado y generar ingresos.

Estos recursos proporcionan claridad del proyecto en el entorno en que se espera desenvolver, brinda parámetros de calidad, compromiso, estrategias, cambio y sobre todo la oportunidad de detectar errores, ya que la planeación debe ser satisfactoria para contribuir al desarrollo íntegro de sus empleados y clientes participantes.

- **RECURSOS FÍSICOS**

Según Econlink (2009) “Los recursos físicos de las empresas son todos los bienes tangibles, en poder de la empresa, que son susceptibles de ser utilizados para el logro de los objetivos de la misma”

El Club de Baloncesto ofrece entrenamiento en baloncesto formativo, partiendo de esto, se establece la adquisición de un espacio privado, donde se encuentre el equipo adquirido por la empresa y donde se pueda ubicar la oficina del Club, este se encuentra en un lugar estratégico, de fácil acceso y viabilidad, también se cuenta con el préstamo de un sitio público donde se realizarán los entrenamientos deportivos, se cuenta con el equipo necesario para prestar el servicio, con la mejor calidad, entre estos encontramos, balones, pesas, discos, conos, báscula de bioimpedancia, entre otros.

Cabe resaltar que todos estos recursos físicos en la siguiente tabla serán utilizados para el perfecto desarrollo deportivo en los entrenamientos del club, permitiendo altos índices de calidad en lo deportivo e higiénico.



Tabla 3

*Valores recursos físicos***PRECIOS RECURSOS****FÍSICOS**

RECURSOS FÍSICOS	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Mallas	6	24.000	144000
Balones #5	12	33.000	396000
Balones #6	12	37.000	444000
Balones #7	12	39.000	468000
Mesa	1	40.000	40000
Carpa	1	138.000	138000
Extintores	1	20.000	20000
Conos	24	5.500	132000
Hexágonos	12	2.300	27600
Platillos	24	1.800	43200
Lazos	12	3.000	36000
Aros planos	24	5.500	132000
Pelotas de Tenis	15	9.000	135000
Vallas	10	17.500	175000
Cuadrilátero	2	18.300	36600
Escaleras de piso	3	26.000	78000
Pelotas de colores	24	8.000	192000
Espumas protectoras	4	18.000	72000
Sillas plásticas	6	30.000	180000
Gafas de dribling	12	15.000	180000
Fideos flotantes	6	13.000	78000
Bandas elásticas	12	10.000	120000
Paracaídas	2	44.000	88000
Colchonetas	6	8.000	48000

Rompecabezas	6	1.000	6000
Equipo de suspensión	4	25.000	100000
Bases Inestables	3	40.000	120000
Tablero táctico	2	54.000	108000
Silbatos	2	13.000	26000
Cronómetro	2	10.000	20000
Rebotador de pases	2	180.000	360000
Frisbee	6	4.400	26400
Uniformes	12	40.000	480000
Gasa	2	8.400	16800
Alcohol	1	2.500	2500
Esparadrapo	2	2.200	4400
Vendas	6	2.800	16800
Isodine	1	9.900	9900
Algodón	1	1.200	1200
Toallas higiénicas	1	3.500	3500
Agua oxigenada	1	4.000	4000
Suero fisiológico	1	2.900	2900
Linimento	1	5.000	5000
Escenario de baloncesto (Préstamo JAC)	1	100.000	100.000
VALOR TOTAL DE INVERSIÓN			4'816.800



Tabla de recursos físicos y presupuesto estimado por unidad y cantidad necesaria por recurso, se estima que solo en recursos el club necesita 4'816.800 pesos colombianos para adquirir el material necesario para prestar sus servicios deportivos.

Tabla 4**PRECIOS ELEGIDOS***Valores recursos tecnológicos*

RECURSOS TECNOLÓGICOS	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO
		UNIDAD	TOTAL
Cámara fotográfica	1	200.000	200000
Computador portátil	1	800.000	800000
Equipo de sonido	1	240.000	240000
Impresora	1	180.000	180000
USB	1	16.000	16000
VALOR TOTAL DE INVERSIÓN			1'436.000

Tabla de recursos tecnológicos y presupuesto estimado para la adquisición de herramientas para la elaboración de publicidad, documentación y registro de calidad del Club de Baloncesto Leones



- **RECURSOS HUMANOS**

Según TodoStartups (2013) podemos definir los Recursos Humanos de una empresa como al conjunto de empleados que la constituyen. Estos empleados se caracterizan por desempeñar un determinado conjunto de tareas relacionadas con la producción de bienes y servicios. Dada la importancia que tienen los Recursos Humanos dentro de una organización muchas empresas optan por la creación de un departamento propio encargado de la gestión y administración del capital humano de la empresa.

El personal de recurso humano del Club de Baloncesto Leones debe poseer aptitudes específicas, las cuales les ayudarán a desempeñar mejor sus tareas laborales, debido a que se necesita una amplia capacidad y experiencia de cada uno; proporcionando certeza de la calidad del trabajo. La empresa se basa en una idea de emprendimiento y mejora constante, por esto se les exige a los profesionales que aplican a vacantes que posean conocimientos de campo, es decir experiencia laboral, que contribuya a las prácticas que se establecen y al cumplimiento de protocolos y valores.

Tabla 5

Actividades a realizar por cargo en el Club

CARGO	ACTIVIDADES A REALIZAR
Gerente general	<ul style="list-style-type: none"> • Fijar los objetivos a corto y a largo plazo. • Ejerce el liderazgo para guiar y motivar a las personas, así como trabajar y velar por el logro de los objetivos del club. • Toma decisiones y dirige el rumbo del club hacia sus objetivos. • Selecciona, asigna, motiva, integra, promueve y evalúa a las personas dentro de la estructura organizacional. • Es el vocero y representante del club ante los representantes de otras entidades.
Sub-gerente general	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender del gerente general lo que más pueda. • Establecer los horarios de los entrenadores. • Suplir al gerente en caso de ausencia. • Informar al gerente sobre el desempeño de los entrenadores.
Revisor fiscal	<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia del club. • Presentar los informes que requiera las entidades gubernamentales • Autorizar con su firma cualquier balance que se realice en la empresa. • Convocar a reuniones extraordinarias cuando lo crea necesario.

Entrenadores deportivos	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar un plan de entrenamiento basados en las capacidades físicas en el baloncesto. • Generar estímulos adecuados para sus entrenados • Diseñar sesiones de clase con base en metodología basada en la investigación. • Informar a la junta directiva sobre los procesos de entrenamientos.
Diseñador/Publicista	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar el logo de la empresa • Diseñar los diferentes folletos o tarjetas que sirvan como publicidad de la empresa. • Diseñar la organización de las diferentes actividades del evento. • Diseñar los uniformes deportivos.
Preparador físico	<ul style="list-style-type: none"> • Examinar exhaustivamente a los jugadores de su equipo, siguiendo su evolución durante todo el transcurso de cada uno de los partidos • Trabajaré la velocidad durante la pretemporada para saber qué jugadores pueden mantener un ritmo adecuado. • Realizar entrenamientos personalizados para cada uno de los jugadores que forman parte de su equipo. • Planificar el post entrenamiento en el cual valorará el estado físico de los jugadores tras las vacaciones.



Secretaria

- **Mantener al día la agenda del club.**
- **Llevar registro de los datos de todas las personas e instituciones con las que debe relacionarse el club.**
- **Responder llamadas y registrar el motivo de las mismas.**
- **Escribir, leer, responder y archivar la mayoría de las cartas, notificaciones, memorandos y correos electrónicos del club.**

Enfermera

- **Formar parte del equipo interdisciplinario e intersectorial participando en el cuidado integral de los afiliados del club.**
- **Cumplir de los principios éticos y legales**
- **Registrar en la historia clínica toda la información disponible sobre los problemas identificados en individuos y familia.**
- **Planificar y ejecutar actividades de promoción y fomento de la salud a individuos, familia y comunidad**
- **Ejecutar actividades de prevención y protección de las enfermedades a individuos, familias y comunidad.**

Fisioterapeuta

- **Realizar los tratamientos y técnicas rehabilitadoras que se prescriban.**
 - **Asesorar a los profesionales que lo necesiten sobre pautas de movilizaciones y los tratamientos en los que tengan incidencia las técnicas fisioterapéuticas.**
 - **Asistir a las sesiones que se hagan en los Centros para la revisión, el**
-



seguimiento y la evaluación de los tratamientos.

Tabla de recursos humanos y actividades que debe cumplir cada trabajador del Club de Baloncesto Leones, se debe cumplir con el perfil y las habilidades específicas para el perfecto funcionamiento y desarrollo de la misión del club.



- **RECURSOS INTELECTUALES**

El Club de Baloncesto Leones posee una inversión inicial en sus entrenadores en la capacitación deportiva de 600.000 pesos colombianos, los cuales fueron destinados para la participación en clínicas de baloncesto, compra de libros y copias de información evidenciada. De la misma manera, se invirtió un trabajo administrativo para la obtención del reconocimiento deportivo en la ciudad de Cúcuta por el Instituto Municipal de Recreación y Deporte (IMRD)

- **RECURSOS ECONÓMICOS**

Según la Editorial Definición MX. (2015) los recursos económicos son aquellos medios materiales o inmateriales que ofrecen la posibilidad de satisfacer algunas necesidades del proceso productivo o la actividad económica de una empresa. En consecuencia, los recursos económicos son imprescindibles para realizar operaciones económicas, comerciales o de tipo industrial.

Estos son los que abren las puertas al inicio del proyecto, ya que otorgan la capacidad de adquisición de equipos, materiales e inversiones que se requieren, este elemento financiero para el Club de Baloncesto Leones está compuesto por aportes personales. Los recursos económicos iniciales son de 7'412.800 pesos colombianos para dar inicio al proyecto del Club de Baloncesto Leones, los cuales nos garantiza el perfecto funcionamiento por el primer mes.

Se considera a su vez un incremento de ingresos que suplan la mejora de sus instalaciones, materiales, equipos y modalidades. Este sin duda es un factor determinante en la operación de la empresa, este puede establecer fácilmente el tamaño del proyecto en su inicio y constante crecimiento.

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “las actividades claves son las acciones más importantes que debe realizar una empresa para operar exitosamente” (p.16). En este capítulo se profundizará sobre los servicios que ofrece el Club de Baloncesto Leones, las actividades que realizará y las fuentes de ingreso que este tendrá. Se hará un énfasis en: la producción (diseño, fabricación y entrega de los servicios), en la resolución de los problemas (accidentes, inconvenientes u otros) y las plataformas que se manejarán para informar sobre el servicio que se ofrece (canales). La principal actividad clave de la empresa, es la prestación de un servicio deportivo, el cual busca satisfacer las necesidades de diferentes poblaciones, principalmente niños, niñas y jóvenes que quieran realizar la práctica deportiva del baloncesto. Buscando que nuestros clientes tengan una verdadera experiencia de calidad en nuestro deporte ofrecido, al momento de realizar el servicio, este será enfatizado en priorizar al usuario y/o cliente. Será diseñado para generar una experiencia deportiva de calidad, a través de un desarrollo metodológico deportivo, donde se manejen los aspectos específicos de las sesiones de clase. Es decir, una fase inicial, una fase central y posteriormente. Este diseño del servicio (énfasis deportivo) llevará un proceso de control y evaluación mediante la realización de formatos.

Para poder realizar un excelente desarrollo del servicio, es decir, una prestación de éste de excelente calidad se le brindarán, por lo dos veces al año, capacitaciones a los trabajadores del club donde se enfatizará la cadena de valor del club, la importancia del usuario y/o cliente, la importancia de la calidad del servicio prestado, la imagen del trabajador, y demás (metodología, didáctica, procesos, etc.), que permita reconocer el club deportivo como uno de los mejores en la ciudad de Cúcuta.

El servicio se le entregará al cliente a través de la práctica de clases guiadas por los docentes a cargo, esta clase se realizará en los espacios indicados y establecidos para la práctica deportiva del mismo. Garantizado la mejor experiencia posible al usuario/cliente, haciendo que este disfrute de una verdadera experiencia deportiva.



Tabla 6

Horarios de entrenamiento Club de Baloncesto Leones

LUNES, MIERCOLES Y VIERNES	SABADO
Entrenamiento Cancha Cubierta Barrio San José	Competencias
**Categoría Benjamines (2-4 pm)	
**Categoría Infantil (4-6 pm)	

Horarios de entrenamiento del Club de Baloncesto Leones por semana con hora específica.

Cuando se presente algún problema específico de los usuarios o con los usuarios, la empresa tendrá la capacidad de darle un manejo adecuado al inconveniente presentado. Si un usuario presenta una PQRS (pregunta, queja, reclamo o sugerencia) se contará con una atención en esta y a su vez con un buzón donde él pueda hacernos conocer su PQRS. Si el inconveniente, se presenta con un accidente o riesgo físico, en primera instancia, se le brindará al usuario y/o cliente la atención médica correspondiente en la zona del cuerpo afectada, es decir una atención de primeros auxilios. Posteriormente y dependiendo la gravedad, se le brindará un servicio de transporte médico hacia un centro especializado. Se le realizará un seguimiento al usuario y/o cliente afectado, y se le acompañará en su respectiva recuperación, demostrando el interés que tiene el club por su usuario/cliente.

Por otro lado, el Club de Baloncesto Leones realizará cada mes una integración de afiliados (padres de familia y deportistas) con los directivos del club, donde permitirá que los padres de familia vivan presencialmente un entrenamiento de baloncesto, de la misma manera, el Club de Baloncesto Leones realizará una charla de hábitos de vida saludable con afiliados.

El manejo de las redes sociales, es una de las principales actividades clave para los canales, ya que mediante esta se manejará la información que se les brindara a los usuarios y/o clientes que pertenezcan al club. También se mostrarán los avances que el club tenga, los deportistas de rendimiento destacados y toda aquella información que sea de interés y agrado a los clientes. Si el desarrollo de estas actividades clave se realiza de la mejor forma posible, y posteriormente se mejoran con el paso del



tiempo, garantizara al club un reconocimiento en el mercado que le garantizara un aumento económico, cabe enfatizar, que este proceso de actividades clave está centrado principalmente en la prestación del servicio.

Servicio que incluye una integración de afiliados (padres de familia y deportistas con los directivos del club cada mes, donde los padres de familia puedan vivenciar nuestras metodologías de entrenamiento y mejorar la relación que existe entre padre e hijo. De la misma manera, el Club de Baloncesto Leones tendrá reunión con padres de familia (último jueves de cada mes) para informar sobre los procesos internos del club, el destino del dinero y el avance que hemos logrado.

El club de Baloncesto Leones ofrece a sus entrenadores y deportistas capacitación en reglas de baloncesto, las cuales mantienen en constante evolución y nuestro personal deportivo debe estar al margen de cada actualización.

Por último, el Club de Baloncesto Leones ofrece una charla de hábitos de vida saludable con todo el personal perteneciente al Club de Baloncesto Leones, para así mejorar e impactar el centro vivencial de cada deportista.

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “las asociaciones claves son la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio” (p.17) Podemos distinguir diferentes tipos diferentes de alianzas estratégicas que va a tener el Club de Baloncesto Leones:

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: Esta alianza traerá beneficios mutuos tanto para los socios como para los clientes ya que se les podrá brindar un mejor servicio y así mismo la ganancia entre socios será mejor, si no existe competencia que de talla será más viable el desarrollo efectivo de la empresa.
- Asociación de Empresas para desarrollar nuevos negocios: Teniendo en cuenta que somos una empresa innovadora y queremos aliarnos con socios iguales, si la empresa surge y es viable tanto para la sociedad como para nosotros sería muy bueno implementar nuevas formas de trabajo y nuevas



estrategias de entrenamiento que nos ayuden a mejorar nuestro servicio creando así nuevos proyectos y nuevos negocios.

Nuestra primera asociación es una adquisición de recursos y actividades particulares, ya que la asociación será Gana-Gana donde el socio clave de la empresa, es el Colegio Paraíso de Saber, el cual a través de nosotros presenta opciones de aprendizaje del baloncesto a sus niños en jornada extraescolar. El principal proveedor clave de los recursos, serán los inscritos al club y la inversión inicial en los comienzos del club, realizada por el creador del presente proyecto, ya que estos brindarán un capital económico que ayudara al crecimiento del club y el reconocimiento merecido al pasar el tiempo. La actividad clave que realizan los inversionistas es la entrega de recursos económicos, que ayuda a la creación del club y el mantenimiento de este al comienzo. Mientras que los afiliados al club es generar el reconocimiento del club a otras personas y así lograr más afiliados que también generen recursos económicos y reconocimiento local. Estas asociaciones, permiten una optimización y economía de escala, ya que reducen bastante los costos de los primeros inversionistas y puede devolver recursos a los mismos, sin exceptuar, que se les devolverá el dinero de la inversión y se les otorgará el reconocimiento adecuado. Resaltando que la asociación clave, es entre empresas no competidoras, buscando una colaboración y ayudando al crecimiento de modelo de negocio de la otra empresa.

Para el Club de Baloncesto Leones es importante ejercer sociedades para nuestra empresa, teniendo en cuenta que es una empresa nueva e innovadora necesitará de dichas sociedades para empezar a surgir en el mercado. Para realizar nuestras alianzas es necesario tener en cuenta:

- Los objetivos claros de la alianza, así mismo con respecto a los ingresos y egresos que conlleva esta y si es viable para la empresa como tal.
- Es importante tener claro los porcentajes de inversión y de recompensa, ya que se debe tener un estimado dependiendo el número de socios con los que se haga la alianza.



- Se debe saber administrar la alianza es decir los roles de forma legal en los cuales cada socio tiene dentro de la alianza, para no llegar a tener descuadres económicos.

Por último, resaltamos que la Junta de Acción Comunal del Barrio San José en la ciudad de Cúcuta nos colaboró con el préstamo del escenario deportivo para nuestros entrenamientos; en estos momentos hay varias empresas en hacer parte de nuestros patrocinadores pero aún estamos en evaluación financiera y determinando los posibles riesgos y acuerdos con las empresas.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de costos de nuestra empresa, basados en los precios del mercado para 2019, estos costos que pueden variar de acuerdo a las especificaciones del producto y marca. En esta estructura se encuentran especificados costos fijos que corresponden a aquellos costos que deben pagarse mes a mes sin excepción, tales como pago del personal profesional y servicios públicos. Costos Variables, como lo son aquellos elementos que deben adquirirse en cuanto se agotan o desgastan, generalmente son elementos de bajo costo. Costos Administrativos, como los son elementos de oficina, papelería, publicidad, formatos de membresía, contabilidad, impuestos y requisitos legales para el funcionamiento de nuestra empresa. Costos de Talento Humano, como lo son pagos de sueldos, honorarios, y prestaciones de ley del personal. Costos Físicos, como lo son para musicalización, para reproducción de vídeos e imágenes deportivas.

- Costos Fijos Mensuales

Según Osterwalder y Pigneur (s.f.) “los costos fijos son los que se mantienen iguales a pesar del volumen de producto o servicio producido” (p.20). Esta tabla resume los costos fijos mensuales, mostrando la cantidad de costos, descripción de dichos costos, el valor unitario de cada concepto, el valor total de cada concepto y finalmente el valor total de costos. Estos costos corresponden a los gastos mensuales de la empresa, tales como el pago de salarios de profesores y coordinadores encargados de dirigir y



	PE=	13,58531317	33.235
	VE= \$	451.508	Pesos

Punto de equilibrio y valor de equilibrio con 30 usuarios inscritos

CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

• IMPACTO SOCIAL

El Club de Baloncesto Leones identificó problemáticas en el sector escolar por parte de los jóvenes en la zona demográfica donde está ubicado, por esta razón el club presentará una alternativa social, disminuyendo estos factores para que el éxito de las productividades académicas sea alto y de igual forma ayuda a reducir estas dolencias. Por otro lado, el inadecuado uso del tiempo libre por parte de los niños y adolescentes en la ciudad de Cúcuta es otra preocupación de nuestro club, ya que las oportunidades para realizar deporte formativo son escasas o poseen un alto valor económico. Haciendo que los niños y adolescentes empleen su tiempo en tecnología y comportamientos infractores de ley (consumos de alucinógenos y/o bebidas alcohólicas), por esta razón, el Club de Baloncesto Leones brindara una solución a la problemática social que afecta e influyen la toma de decisiones de los comportamientos sociales de esta población, disminuyendo el impacto generado por las bandas delincuenciales dedicadas a la venta y expansión de alucinógenos y comportamientos asociales.

Cancha del barrio San José tomada por drogadictos

Los habitantes de esta comunidad de Cúcuta denunciaron que a toda hora hay consumidores de estupefacientes.



La opinión (2016). *Por los barrios* [Tipo]. Recuperado de <https://www.laopinion.com.co/cucuta/cancha-del-barrio-san-jose-tomada-por-drogadictos-124067#OP>



Escogimos esta idea debido a que en Cúcuta se incrementó el índice de niños y adolescentes sedentarios llevándolos a su integración en el mundo de las drogas, causando problemas de aspecto social.

Por otro lado, el Club de Baloncesto Leones ofrece y genera opciones de trabajo para la población cercana a él, por ejemplo, el diseño y elaboración con los padres de familia de la indumentaria deportiva, de la misma manera, la aceptación e inclusión de todo su personal femenino.

IMPACTO ECONÓMICO

Tabla 10

Flujo de ingresos a 5 años

Flujo de Ingresos	
A	
AÑO	VALOR
1	13560000
2	16529640
3	20149631,16
4	24562400,38
5	29941566,07
TOTAL	104743237,6

El flujo de ingresos planteado a 5 años nos demuestra que la empresa poseerá un gran índice de ganancias, las cuales no son afectadas por un 6% de inflación interna.

Tabla 11

Flujo de egresos

Flujo de Egresos	
B	
AÑO	VALOR
1	6600000
2	7485720
3	8490303,624
4	9629702,37
5	10922008,43
TOTAL	43127734,42



El flujo de egresos nos plantea los gastos y dinero que debe invertir el club cada año para su mantenimiento y funcionamiento con calidad, los cuales incluyen servicios y personal administrativo.

Tabla 12

Flujo de efectivo neto

Flujo de Efectivo Neto	
A-B	
AÑO	VALOR
1	6960000
2	9043920
3	11659327,54
4	14932698,01
5	19019557,64
TOTAL	61615503,19

Este flujo nos plantea las ganancias anuales que tendrá el club cada año, proyectando a 5 años, cabe resaltar que si las condiciones mejoran como la asistencia de niños a los entrenamientos este flujo será alterado de manera positiva.

Tabla 13

Calculo de TIR (Tasa Interna de Retorno)

VNA=VPN=	\$19.565.113,89
TIR=	115,93%
RI=	16003920
	666830
RI=	11,11647646

La TIR o Tasa Interna de Retorno, es la tasa de interés o rentabilidad que genera un proyecto. Y se encarga de medir la rentabilidad de una inversión. Esto quiere decir, el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá esta, para los montos que no hayan sido retirados del proyecto, por esta razón podemos evidenciar que el Club de Baloncesto Leones es muy viable, siempre va a buscar a otro,

- **IMPACTO AMBIENTAL**

La acción de reciclar, que es tan fácil como separar y tirar la basura que producimos diariamente en un contenedor u otro, tiene un gran impacto positivo, como por ejemplo:



- Ahorrar energía y reducción de la contaminación, lo que se traduce menos generación de CO₂ para crear nuevo material y así se reducen los gases que provocan el efecto invernadero.
- Disminución del consumo de recursos naturales, por ejemplo tanto el vidrio como el metal se puede reciclar infinitas veces ya que no pierden sus propiedades al reciclarse, permitiendo crear nuevos materiales disminuyendo el uso de recursos naturales.
- Reciclar evita el uso de vertederos, estos son muy contaminantes para el medio ambiente y muy molestos para las personas.
- El reciclaje permite la creación de nuevos puestos de trabajo.
- Si todo el mundo reciclara de manera correcta disminuiría el coste del reciclaje.

Por otro lado existe un modelo llamado la regla de las tres erres o conocido también como las tres erres de la ecología. Mediante estas tres erres se pretende generar unos hábitos de consumo más saludables para el planeta. Estas tres erres son:

- Reducir: Se trata de promover los materiales que se les pueda dar más de un uso. Por tanto reducir los materiales que están destinados a una única función o a un solo uso. Por ejemplo productos de usar y tirar. Reducir el consumo de productos tóxicos y contaminantes, una manera de reducirlo es hacer uso del transporte público.
- Reutilizar: En este punto se trata de dar prioridad a aquellos materiales que se puedan reutilizar. Muchas veces cuando se pide comida hecha para que la traigan a casa, vienen en tupperes, pues aprovecharlos para usarlos cuando tengamos que comer fuera de casa. Otro caso de reutilizar, usar papeles usados como borradores.



- Reciclar: Esta es la R más conocida de todas y debe ser la última opción, cuando no es posible ni reducir ni reutilizar. Tomando el ejemplo del papel borrador, cuando ya no se pueda aprovechar más, reciclarlo.

El Club de Baloncesto Leones tiene como objetivo disminuir el impacto de la contaminación por los materiales que ya no utilizamos en nuestras casas, por esta razón, el Club de Baloncesto Leones creará materiales deportivos con botellas plásticas, cartón u otro material que pueda ser reutilizado en el medio deportivo, de esta manera generamos una educación ambiental en nuestros niños y padres de familia, disminuimos la contaminación ambiental y recibimos dinero por la venta de algunos de estos materiales reciclables.



Robayo, F. (2019). *Club de Baloncesto Leones* [Tipo]. Recuperado de estatutos Club de Baloncesto Leones.



Robayo, F. (2019). *Club de Baloncesto Leones* [Tipo]. Recuperado de estatutos Club de Baloncesto Leones.





Robayo, F. (2019). *Club de Baloncesto Leones* [Tipo]. Recuperado de estatutos Club de Baloncesto Leones.

- **IMPACTO TECNOLÓGICO**

El Club de Baloncesto Leones usará las aplicaciones tecnológicas como principal medio de comunicación entre directivos y usuarios, de la misma manera, generará nuevos materiales deportivos usando maquinaria no convencional y sencilla de encontrar para poder trabajar. Generaremos nuevas ideas de construcción, elaboración y diseño de materiales deportivos reutilizados.



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Business Model Canvas

Diseñado por:

Franklin Edilbert Robayo Vega


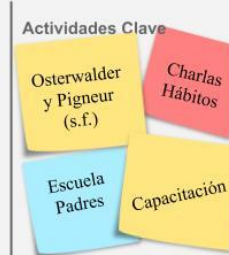




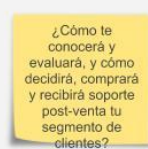


Diseñado para:

Juan Carlos Corredor Hernandez

En:

10/05/2019

Iteración #

<p>Partners Clave</p> 	<p>Actividades Clave</p> 	<p>Propuesta de Valor</p> 	<p>Relación con los Clientes</p> 	<p>Segmento de Clientes</p> 
<p>Recursos Clave</p> 		<p>Canales de comunicación y distribución</p> 		
<p>Estructura de Costes</p> 		<p>Ingresos</p> 		

Franklin Edilbert Robayo Vega // Redes sociales: Club de Baloncesto Leones
Creative Commons Reconocimiento- Compartir Igual 3.0 Unported





CLUB BALONCESTO LEONES

Barrio San José

- *Formaremos a sus hijos integralmente.*
- *Sesiones planificadas con base en los objetivos del club.*
- *Entrenadores capacitados y con experiencia.*
- *Metodologías de entrenamiento diferentes.*
- *Usamos material no convencional.*
- *Niños y niñas entre 5 y 16 años.*

Av. 19B #17-145, Barrio San José, Cúcuta - Colombia

3045215502 / 3114573445 / 3116015562 

@clubdebaloncestoleones  



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alea, A. (2007). Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible. *Revista Futuros*, 5(17), 1-9.
- American Academy of Pediatrics. (s.f.). Edades y etapas, Healthy children. Recuperado el 26 de febrero de 2019, en <https://www.healthychildren.org/spanish/ages-stages/paginas/default.aspx>
- Congreso de Colombia. (1995). Ley 181 de 1995, Disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. Recuperado el 20 de febrero de 2019, en https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf
- Congreso de Colombia. (2006). Ley 1014 de 2006, De fomento a la cultura del emprendimiento. Recuperado el 20 de febrero de 2019, en <http://www.camarasai.org/images/registro-mercantil/10LEY-1014-DE-2006.pdf>
- Econlink (2009). "Recursos Físicos". Recuperado de <https://www.econlink.com.ar/recursos/fisicos>
- Editorial Definición MX. (2015). Recursos Económicos. Definición MX. Ciudad de México Disponible en <https://definicion.mx/recursos-economicos/>
- García, J.A. & Martínez, P. (1991). *Psicomotricidad y educación preescolar*. (7ª Edición). Madrid. García Nuñez, editor.
- Gómez Porchini, C. (2006). Canales de distribución y estandarización de marketing en multinacionales. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/canales-distribucion-estandarizacion-marketing-multinacionales/>
- Keynes, J. (1936). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. México, México D.F.: Fondo de Cultura Económica



- Kotler, P. (s.f.). Nicho de mercado. Disponible en: <https://www.significados.com/nicho-de-mercado/>
- Kumar, M. (2011). ¿Qué es procurement?, Recuperado el 07 de marzo de 2019, en <http://erikapatricia13.blogspot.com/2011/06/cual-es-la-base-del-concepto-propuesta.html>
- Osterwlder, A. & Pigneur, Y. (s.f.). Actividades clave, Generación de modelos de negocio. Recuperado de <http://BusinessModelGeneration.com>
- Pérez Porto, J. (2008). Definición de juegos predeportivos. Recuperado el 26 de febrero de 2019, en <https://definicion.de/juegos-predeportivos/>
- Pérez Porto, J. & Merino, M. (2009). Definición de baloncesto. Recuperado el 07 de marzo de 2019, en <https://definicion.de/baloncesto/>
- Sales, M. (2002). El comportamiento del consumidor, Universidad Champagnat. Recuperado el 31 de marzo de 2019, en <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/7156/LA%20FIDELIZACION%20DE%20CLIENTES%20UNA%20NUEVA%20OPCION%20ESTRATEGICA%20OK.pdf;jsessionid=39EE7F3771AA7ED0C3BA504B023258C4?sequence=3>
- Schiffman, L.G. y Kanuk, L.L. (2001): Comportamiento del consumidor. 7ª edición, Prentice Hall. México.
- Sebastiani, E. (2000). Cualidades físicas. Barcelona: Inde
- TodoStartups. (2013). Definición y funciones de un Departamento de RRHH. Encontrado de <https://www.todostartups.com/bloggers/definicion-y-funciones-de-un-departamento-de-rrhh-por-iebschool>

