



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESA.

ESTUDIANTES:

FAUSTO SUSANA VARGAS - 2100917

SEBASTIÁN MORA ORTIZ - 2091635

JHON JAIRO BARRIOS- 2100903

DOCENTE ASESOR:

JUAN CARLOS CORREDOR

GRUPO

TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

DIVISION DE CICENCIAS DE LA SALUD

FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACION

BOGOTA, MAYO 4 DE 2015.

Contenido

Introducción	4
Capítulo 1 Segmentación de mercados	7
Geografía	7
Micro localización	7
Clientes potenciales	7
Demografía	8
Psicográfica	8
Capítulo 2 propuesta valor	9
Categorías	10
Categoría 4- 5 años	10
Categoría 6-8 años	10
Categoría 9 -11 años	12
Categoría 12 – 14 años	12
Categoría 15 - 17 años	13
Capítulo 3 canales	15
Diseño del escudo	15
Información	16
Evaluación	16
Compra	16
Entrega	16
Post venta	16
Capítulo 4 relación con los clientes	17
Asistencia personal:	19
Asistencia personal exclusiva:	19
Capítulo 5 ingresos	20
Capítulo 6 Recursos claves	21
Capítulo 7 Actividades clave	23
Publicidad de la empresa	23
Reuniones informativas	23
Encuentros deportivos	23
Actividades con los padres	23
Mantenimiento	24

Materiales	24
Planificaciones del entrenamiento	24
Asociación 1	25
Asociación 2	25
Asociación 3	25
Capítulo 9 costos	26
Capítulo 10 evaluación financiera	27
Poster	32
Bibliografía	33

Introducción

El proyecto se desarrollara por medio de la prestación de un servicio desde el campo recreo-deportivo, debido a que nuestra idea es brindar un espacio a la ciudadanía, específicamente a los niños de edades desde los 5 hasta los 18 años de edad, en el municipio de Soacha, barrio San Mateo. Esta idea nace con un propósito que pueda darle a esta población la posibilidad de generar hábitos saludables, que eviten otro tipo de actividades negativas en su vida y que se ve demasiado en su entorno como la drogadicción, el alcoholismo, actos ilícitos, entre otras, para obtener como consecuencia la producción de una mejor calidad de vida. El municipio de Soacha, en los últimos años ha sido escogido por gran cantidad de personas desplazadas por la violencia, generando que el mismo municipio se vea afectado por el aumento de sus habitantes, que al llegar en esa condición de desplazados se vean con falta de oportunidades y prefieran actuar ilícitamente para poder obtener dinero y alimentación. Desplazado son las personas que han cruzado su lugar de vivienda u hogar hacia otra ciudad, pueblo o frontera porque corren el riesgo de ser perseguidos o ya lo han sido en su lugar de origen (cruz roja internacional). Por esto mismo es importante proponer desde edades muy tempranas programas como el que tenemos en mente, el cual va a generar a estos niños una mejor percepción de la vida llevándolos por el camino del deporte y la recreación, lo cual es muy importante para la formación integral.

Nuestra idea es la creación de una escuela de formación deportiva donde pondremos a prueba todos nuestros conocimientos enfocados en el entrenamiento deportivo, salud, recreación, administración, biomecánica, factores contables y pedagógicos que nos han ayudado en nuestra formación como profesionales de Cultura Física Deporte y Recreación, los cuales nos capacitan para el manejo de grupos, asistencia de primer cuidado,

conocimientos futbolísticos y de rendimiento deportivo, basándonos en la ley 181 de 1995, la cual es la ley del deporte donde nos acogemos a esta misma con el principal objetivo de promover la actividad física, el ejercicio físico y el deporte desde edades muy tempranas; además enfocándonos en las diferentes materias expuestas en el pensum que posee nuestra carrera como entrenamiento deportivo I y II, fútbol I y II, marketing deportivo, administración aplicada a la C.F.D.R. medicina, biomecánica y fisiología del ejercicio, además de diferentes materias donde se basan en darnos claves, variante, alternativas y estrategias para el manejo de grupos ya sean grandes o pequeños y de diferentes géneros y edades. Es necesario especificar que utilizaremos el modelo CANVAS desarrollado por Osterwalder (2004), el cual nos va permitir, que en el momento de crear nuestra empresa, nos va a facilitar el análisis, la definición, el valorar y moldear de manera adecuada nuestro modelo de negocio, para que este sea consistente, viable y a la vez rentable. Es importante identificar el modelamiento de la idea de negocio, debido a que va a ser un mercado multilateral, donde tendremos dos clientes directos, el niño quien es el que recibe directamente el servicio, y el padre o acudiente del niño, quien va a ser el que pague por este servicio.

Los niños a esta edad están continuamente practicando actividades recreo-deportivas durante su etapa formativa, que se caracteriza por los grandes cambios que se producen en su personalidad y por la búsqueda de la propia identidad ya sea en el campo académico o el campo deportivo, según (Gvirtz, 2008) se define campo académico como que la educación es el proceso permanente que abarca las distintas etapas de la vida de las personas y que tiene como finalidad alcanzar su desarrollo moral, intelectual, artístico, espiritual y físico mediante la transmisión y el cultivo de valores, conocimientos y destrezas, enmarcados en nuestra identidad nacional, capacitándolas para convivir y participar en forma responsable y activa en la comunidad lo que evidentemente es de vital importancia el acompañamiento del

profesional de cultura física para una buena orientación y formación de personas responsables y ante todo con valores tanto en casa como en el sitio de aprovechamiento del tiempo libre, (Weber,1969) en su libro “el problema del tiempo libre” lo define como aquel tiempo que queda tras realizar el trabajo heterónimo, sobre todo en la forma del trabajo asalariado, así como después de restar el tiempo necesario para dormir, ir al trabajo, comer y cuidar del propio cuerpo. Las personas que estamos ejecutando este proyecto, tenemos como experiencia el manejo de grupos en el campo deportivo, hemos trabajado en carreras atléticas como la Nike run Bogotá 10 K, escuelas de formación deportiva como instructores, en Fiorentina, Alianza Deportiva Aures 2, y ESDECLA en categorías pre-infantil e infantil, y voluntarios del mundial de la FIFA sub-20 de Colombia en el 2011, coordinando el Young Program, que consistía en manejar el grupo de niños que ejercían como abanderados y alcanza bolas. Esto ha sido de gran aporte en nuestra vida universitaria y profesional, por esto vemos como logro alcanzable manejar este tipo de población y ejercerla de la mejor manera para generar excelentes resultado.

Capítulo 1 Segmentación de mercados

Geografía

- Municipio de Soacha



Figura 1 mapa de Soacha de la aplicación google mapas

Micro localización

- Barrio San mateo

Clientes potenciales

- Los clientes potenciales en el proyecto que se quiere desarrollar son los niños y adolescentes entre los 5 y 18 años edad del barrio San mateo del municipio de Soacha, sin dejar de lado a los padres de cada niño puesto que ellos son los que aportan el valor económico para el reconocimiento y crecimiento de nuestra entidad. Generando un mercado multilateral para nuestra idea de negocio.

Demografía

- el proyecto pretende vincular a toda clase de niños sin discriminar el sexo del mismo puesto que nuestro compromiso es formar deportista y también personas sin discriminación alguna
- En su mayoría el tamaño de las familias se promedia entre 3 y cuatro integrantes (papa, mama, hermanos) de creencias católicas y cristianas, de nacionalidad en su totalidad colombianos con salarios básicos.

Psicográfica

- Como todo ser humano que quiera un beneficio para él y los suyos nuestros clientes poseen una forma de pensar muy positiva puesto que lo que se quiere es alejar a los niños de los malos pasos (drogadicción, robos, tabaquismo entre otros) utilizando su tiempo libre como forma de trabajo para nosotros y de esta forma brindar un espacio recreo-deportivo donde los niños y adolescentes se alejen de su vida cotidiana por unas horas.

Capítulo 2 propuesta valor

Como propuesta de valor entendemos a la descripción del producto y servicio que prestamos para cubrir una necesidad de mercado, normalmente se trata de un problema que hasta ahora no estaba resuelto o bien de cubrir una necesidad ya satisfecha pero muy por encima de las expectativas actuales, es por eso que nuestra empresa cuenta con personal profesional y calificado para ofrecer unos de los mejores productos a los consumidores es decir nuestros profesores cuenta con una amplia experiencia en el ámbito deportivo y también en manejo de grupos grandes y pequeños sin importa las edades ni el sexo (4 a 17 años) esto relacionado con la escuela de formación deportiva enfocada en el deporte de conjunto llamado futbol.

Nuestra escuela trabajara en el proceso de formación del niño dependiendo de la edad que tenga puesto que la empresa tiene como filosofía manejar o distribuir a nuestros clientes en este caso los niños en diferentes categorías pues que en cada categoría se trabajaran diferentes campos del niño ya sea la de los juegos recreo deportivos, parte motriz, parte técnica, parte táctica.

Esto con el fin de mejorar las condiciones del niño y así mismo mejorar su rendimiento como deportista ya que trabajando de esta forma con niños de sus misma edades el proceso de formación es más efectivo dado así que todos irán a la par en su proceso de formación para que a medida que pase el tiempo pueda perfeccionar sus condiciones como futbolista y porque no poder llegar a futbol profesional que el sueño de todo niño que practica el futbol.

Categorías

Categoría 4- 5 años.

Se trabajaran juegos pre deportivos y de iniciación al futbol.

Categoría 6-8 años.

Técnico táctico.

Los objetivos tácticos son los que se pretenden que los niños dominen a final de su etapa en esta categoría.

Todas las acciones técnicas se trabajarán con ambas piernas, tanto en entrenamientos como en partidos oficiales. Esta idea es fundamental para la mejora del nivel técnico. Por supuesto requiere de mucho esfuerzo y de gran paciencia por parte del chico y del técnico, ya que cuando nos enfrentamos a algo que no dominamos bien, tendemos a orientar nuestros objetivos hacia aquello que nos da resultados inmediatamente, pero fallamos en nuestra misión formadora. Si a estas edades inculcamos el hábito de emplear ambas piernas les facilitaremos mucho la progresión en años venideros.

- Los Controles, La Conducción.

Juego defensivo.

Desde el punto de vista **colectivo**, se pretende evitar el “apelotonamiento” que se produce alrededor del balón en estas edades.

Con el **marcaje zonal** se quiere conseguir una mejor distribución del terreno de juego y de los esfuerzos a realizar, evitando en todo momento perseguir adversarios por todo el campo.

Con las **coberturas**, se favorece la idea de ayudas y solidaridad del grupo con la intención de recuperar el balón.

Por último, el concepto de **bloque** reflejará el éxito de la puesta en práctica de los principios colectivos antes mencionados. Debe quedar claro que TODOS los jugadores, sin excepción, colaboran en las tareas defensivas. “Todos bajan a defender”. Idea de permanecer juntos, sin distancias excesivas entre jugadores.

Desde el punto de vista **individual**, se pretende entrenar la entrada de frente al adversario, evitando las otras modalidades, por el peligro que entrañan. Con la temporización se busca evitar las entradas incontroladas, esperando o propiciando el momento oportuno para realizar la entrada frontal.

Juego ofensivo.

Con la superioridad numérica (2x1) se presenta la posibilidad al poseedor del balón de seguir avanzando hacia la portería rival, con la colaboración y apoyos de los compañeros

Los desmarques de ruptura ha de predominar la idea de progresión. Han de ser muy frecuentes en los laterales, que deberán incorporarse por banda siempre que tengan oportunidad

Ocupación del terreno.

La posición que cada uno de tomar y en donde se debe ubicar para un mejor desempeño de juego

Acciones a balón parado.

Saques De Centro, Saques De Esquina, Saques De Meta, Tiros libres.

Categoría 9 -11 años.

Los objetivos tácticos son los que se pretenden que los niños dominen a final de su etapa en esta categoría.

Juego defensivo.

Colectivos e individual donde predominara la parte del marcaje zonal y las coberturas todo esto para un buen desempeño en la cancha.

Juego ofensivo.

Donde se trabajara la superioridad numérica, desmarques de ruptura y la ubicación en el terreno de juego.

Acciones a balón parado.

Saques De Centro, Saques De Esquina, Saques De Meta, Tiros libres.

Categoría 12 – 14 años.

Los objetivos tácticos son los que se pretenden que los niños dominen a final de su etapa en esta categoría.

Técnico táctico.***Juego defensivo.***

Se trabajara la parte del marcaje zonal las coberturas y los repliegue en línea defensiva con el fin de incluir más conceptos en el niño para ir mejorando cada día más su aprendizaje y así estimular también la parte cognitiva.

Juego ofensivo.

En esta parte se trabajaran los desdoblamientos con la superioridad numérica, las ayudas permanentes y los cambios de orientación con amplitud con el fin de incluir más conceptos en el niño para ir mejorando cada día más su aprendizaje y así estimular también la parte cognitiva.

Categoría 15 - 17 años.

Juego defensivo.

Se trabajar la parte colectiva con los Marcaje zonales la Presión con recuperación de balón inmediata, si es posible en campo contrario con el fin de perfeccionar los conceptos que el adolescente trabajo durante su etapa de formación.

En la parte individual se trabajar la Temporización, la Anticipación y la Interceptación de pelota.

Se trata de mejorar las deficiencias individuales y colectivas de los jugadores, con el propósito de que lleguen en las mejores condiciones a la etapa final de su formación. Es importante trabajar su actitud hacia el entrenamiento, hacia la competición y hacia la superación de adversidades. Hasta ese momento el fútbol ha sido un juego, pero a partir de ahora el resultado importa mucho, la eficiencia, suplentes y titulares, presión y ansiedad. En definitiva, el componente psicológico cobra mayor protagonismo.

En el método de enseñanza que vamos a aplicar nos basaremos en dos modelos pedagógicos, el primero será el conductista, donde hay una fijación y control de logro de los objetivos, trasmisión parcelada de saberes técnicos, mediante un adiestramiento experimental; cuyo fin es modelar la conducta deportiva. Por otro lado es importante también aplicar el

desarrollista gracias a que el maestro crea un ambiente estimulante, que facilite al niño su acceso a las estructuras cognoscitivas para llevarlo a la práctica del fútbol, la meta de este modelo, es lograr que el niño acceda progresiva y secuencialmente a la etapa superior del desarrollo intelectual y deportivo de acuerdo a las necesidades de cada uno.

Capítulo 3 canales

Son las fuentes de contacto entre la empresa y el cliente “es el modo en el que una empresa se comunica para llegar y promocionar una propuesta de valor”

¿Qué canales prefieren nuestros clientes?

Canal de distribución; ya que es la forma en la que como empresa prestadora de servicios recreo-deportivos requerimos de atracción de clientes dándole a conocer lo que somos y lo que hacemos con un atractivo servicio que será nuestra propuesta de valor

Diseño del escudo



Figura 2 escudo Club deportivo soccer lánd, desarrollo integral y triunfo.

El águila representa la grandeza y el posicionamiento de una entidad victoriosa, los astros representan al municipio de Soacha que es conocido como la ciudad del sol y la luna, bandas cruzadas que unen la formación y la competencia, y el lema en la parte inferior, “desarrollo integral y triunfo” el cual es nuestro objetivo principal, formar personas y deportistas.

Fases para los canales de distribución:

Información

Se tiene como herramienta de comunicación al cliente el uso de los folletos, volantes, vallas publicitarias, medios tales como página web y redes sociales como Facebook donde se explicara todo lo relacionado con el servicio ofertado.

Evaluación

La mejor forma que se da para este servicio ofertado son las siguientes; buzón de sugerencias donde cada papa e hijo podrá dejar de manera escrita cualquier comentario sobre el servicio prestado, también encuestas de satisfacción que realizará el cliente dando a conocer a la empresa situaciones por mejorar y por ultimo usaremos encuestas virtuales en la página web, perfil de las redes sociales y de esta manera tendremos varios medios donde facilitaremos a todo tipo de usuario la calificación del servicio recibido.

Compra

El cliente podrá hacer uso y compra de nuestro servicio a través del pago generado en efectivo directamente en la escuela de formación.

Entrega

Teniendo en cuenta el tipo de servicio que prestamos, solo se podrá hacer entrega del servicio de forma presencial y directa con el cliente y sus usuarios.

Post venta

Se aria con las compras de los uniformes que distinguen la escuela de formación deportiva y también con la venta de artículos deportivos como accesorios para el servicio del usuario.

Capítulo 4 relación con los clientes

En esta parte debemos estar muy concentrados para llamar la atención de las personas de la mejor manera y que estén satisfechos con el servicio y las diferentes alternativas que tenemos para ofrecerles.

La relación de los clientes con la parte administrativa de la escuela de formación debe ser de buen manejo, para así llegar a un momento de fidelización y darles la oportunidad de nuevas promociones, descuentos, o planes para que ellos se entusiasmen y de una u otra manera sean fieles y estén satisfechos con la prestación de servicio que se está dando; además de esto es importante que los docentes encargados mantengan una buena relación con los niños que toman las clases y por consecuente con los padres para que ellos tengan el conocimiento del proceso por el cual está pasando su hijo, fortalezas, debilidades (matriz dofa) y sugerencias para que su formación cada día sea mejor.

Para satisfacer los clientes, se debe generar un costo que nos pueda dar la oportunidad de crear alternativas para que los clientes sientan el cariño que tenemos con ellos de diferentes maneras, por ejemplo crear foros de futbol en la que puedan asistir los niños y los padres para tener más información del mismo deporte, eventos recreativos familiares para tener mayor integración con las familias asociadas al Club Deportivo Soccer Land, detalles inesperados que le den a los padres y alumnos de la escuela una sonrisa y así hacerlos fieles a nuestros servicios.

Para integrarlos en nuestro modelo de negocio es importante ver las necesidades que los clientes tienen y determinar cómo satisfacerlas. En primer lugar observar adecuadamente cada interés que tienen los padres en las mejoras de sus hijos, en cuanto a lo táctico, técnico, físico y de fundamentación, de acuerdo a esto realizar un diagnóstico acerca de la condición con la

que llega el niño y simultáneamente entregarle de manera mensual un informe detallado de los progresos que ha tenido por medio de pruebas, test y juego real, los cuales los profesores de cada categoría deben realizar calificándolos según las condiciones primarias y su debido progreso.

Para la captación de clientes es importante crear volantes con la información de la escuela de formación deportiva, especificando datos, servicios, capacitación de los docentes y la ubicación de donde realizaremos nuestro proyecto. La idea de estos volantes es que sean distribuidos en los diferentes conjuntos residenciales del sector, además de los colegios y principales negocios como papelerías, tiendas, droguerías que son altamente visitadas y de esta manera llegar a la población requerida.

La idea es que cuando se inscriban, en la matrícula se incluirá el uniforme de entrenamiento; al quinto mes de servicio, para las personas que sean cumplidas con el pago de la mensualidad se les hará un bono de fidelidad con el 8% de descuento para el servicio del sexto mes. Para las personas que residen en el conjunto donde se van a ejecutar los entrenamientos de la escuela de formación, se les hará un descuento en los 3 primeros meses de servicio del 5%.

Para estimular las ventas se ha pensado que los niños que más se destaquen tendrán la posibilidad de ser vinculados para la selección Cundinamarca que realiza convocatorias en Soacha y sería de más fácil acceso con la posibilidad de representar al Club Deportivo Soccer Land. Clases personalizadas que le den al niño la posibilidad de aumentar su nivel futbolístico de acuerdo a sus requerimientos o los del profesor encargado de la categoría. Actividades recreativas entre las directivas de la escuela de formación y las familias que hacen parte de nuestra familia. Premios anuales donde se destaquen el mejor de cada

categoría, quien más ha mostrado progresos, goleador del equipo según los torneos que se juegue, valla menos vencida, líder en la cancha y la humildad que demuestre cada jugador.

Asistencia personal: pensamos que para que el servicio tenga una mejor respuesta en las personas a las que se les va a brindar, donde la asistencia es de vital importancia para que su desarrollo en cada elemento ya sea físico, cognitivo e integral sea mejor. Se determinan tres días de entrenamiento en la semana y un día para la competencia.

Asistencia personal exclusiva: en esta parte tenemos pensado crear entrenamientos personalizados que se llevaran a cabo según los requerimientos que quiere cada niño y el cual los docentes de cada categoría vean viable, teniendo en cuenta la posición del niño y lo que debe mejorar para que sea mejor cada vez en lo físico, técnico, táctico, anímico e integral. Este servicio se llevara a cabo en horarios diferentes a los habituales de los entrenamientos de la escuela de formación y de acuerdo a la disponibilidad de los profesores que ejecuten este servicio.

Capítulo 5 ingresos

Tabla 1: Descripción CDSL

Descripcion CDSL	AÑO 2015
Estudiantes	40
Pension	55.000,00
Matricula	80.000,00
Entrenamientos Personalizados	40.000,00
Estudiantes Entrenamientos Personalizados	10
Entrenadores	3
Meses Actividad por Año	10
Uniforme	30.000,00

Iniciando con 40 niños

Tabla 2: Ingresos

TOTAL INGRESOS	VALOR
INGRESOS x PENSION (MENSUAL)	2.200.000,00
INGRESOS x PENSION (ANUAL)	22.000.000,00
INGRESOS X MATRICULA (ANUAL)	3.200.000,00
INGRESOS X ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO	400.000,00
TOTAL INGRESOS ANUALES	25.600.000,00

Como podemos notarlo, el club deportivo Soccer Land tiene 40 niños para iniciar la escuela de formación deportiva, de tal manera se puede evidenciar el precio de la pensión, la matricula, los entrenamientos personalizados, la cantidad de estudiantes que hay tanto en la escuela como general y en personalizados, además del número de docentes con los que contamos, el precio del uniforme y los meses que se trabajaran en el año. Podemos ver en la tabla, los ingresos por pensión mensual y anual, los ingresos por matricula anual, y por entrenamientos personalizados de manera mensual. Se identifican los ingresos totales que se obtienen en el año por las diferentes actividades a realizar y los servicios ofrecidos.

Capítulo 6 Recursos claves

El club deportivo SOCCER LAND es una empresa dirigida hacia el público infantil que siente un gran interés por el deporte, por esto vamos a contar con un personal seleccionado y capacitado para dar las sesiones de clase de la mejor manera y para que estas apliquen todo su conocimiento en el deporte del fútbol.

En el momento contamos con personas capacitadas ya están próximos a ser profesionales de la universidad de la universidad santo tomas, pertenecientes a la facultad de cultura física deporte y recreación, por esta razón contamos con algo a favor ya que estas personas pertenecen a el equipo de fútbol de la selección de la universidad, además también tienen experiencia ya que unos han trabajado con niños y en distintas escuelas deportivas gracias a esto su conocimiento y experiencia se va a ver reflejado en la práctica.

Estos profesionales durante cinco años han recibido no solo aprendizaje practico sobre el deporte, han tenido experiencia en las aulas de clase sobre distintos temas que son importantes en la formación intelectual, social y profesional de una persona que próximamente trabajaran con personas a su cargo.

Para que este proyecto se lleve a acabo contamos con recursos financieros los cuales provienen de diferentes fuentes de ingresos válidas las cuales nos permitirán realizar nuestras sesiones de clase, los materiales y demás costos que se tengan se apoyaran en nuestro capital.

Entendemos como recursos claves lo que es fundamental para sacar nuestro proyecto adelante (modelo canvas 2004) , y como la base de este proyecto es el cliente ya que este es nuestra prioridad se buscaran distintas maneras de tener una buena comunicación con e, para esto la comunicación por distintos medios es importante ya sea persona a persona, o por

medio de elementos de comunicación informática o tecnológica, por medio del voz a voz y a la vez con los mismos alumnos estos son muy importantes ya que como ellos son los consumidores de un servicio la estrategia está en que el cliente se sienta bien y lo más importante que tenga un buen servicio ya que si hay esto pues la persona puede dar buenas referencias de la calidad del servicio que brinda la escuela deportiva.

Capítulo 7 Actividades clave

Se buscara tener unas actividades claves como recurso para que las personas estén informadas de todo lo que corresponde a la escuela, a la vez se buscara escuchar a los clientes ya que si los entendemos podemos mejorar en lo que corresponde con estas opiniones:

Publicidad de la empresa

Con esta actividad lo que haremos a priori es dar a conocer la escuela de formación, repartiremos volantes, folletos, además pegaremos afiches y posters un día determinado. Después seguiremos con la publicidad para dar a conocer ofertas y promociones.

Reuniones informativas

Utilizaremos estas reuniones para informar acerca de la escuela y responder dudas con la audiencia presente, además del proceso que lleva su hijo.

Encuentros deportivos

Se tiene previsto poder realizar partidos amistosos, oficiales y torneos dentro de la misma escuela y con escuelas aliadas dentro del municipio y fuera de él.

Actividades con los padres

Las actividades con los padres son muy importantes y la consideramos clave ya que genera sentido de pertenecía de ellos hacia la escuela de formación Soccer Land ayudando en los procesos de formación incrementando la relación entre padre e hijo que es uno de los objetivos de nosotros, ya que estamos encaminados al rendimiento deportivo y también a la formación integral de cada joven y niño.

Mantenimiento Terreno

Una de las actividades claves y principales es que el campo o el terreno este en óptimas condiciones y para eso es necesario hacerle un mantenimiento constante para así poder prestar un buen servicio ya que si no se lleva acabo el mantenimiento se ve afectado el servicio por que no se puede realizar unos buenos entrenamientos y por ende enseñanza de la técnica, además de arriesgar al niño o joven a tener lesiones.

Materiales

La revisión constante de los materiales, verificando que estén en óptimas condiciones para ser utilizados permite que nuestro servicio sea de alta calidad

Planificaciones del entrenamiento

La planificación de la sesión, microciclo y macrociclo de los entrenamientos es el proceso que debemos seguir para alcanzar objetivos concretos en unos plazos terminados y en etapas definidas, partiendo del conocimiento y utilizando de modo racional los medios naturales y los recursos humanos disponibles. En toda planificación es preciso partir de un estudio previo del grupo que nos permita delimitar unos objetivos a corto, medio y largo plazo; debiendo establecer unos contenidos secuenciados que favorezcan unos aprendizajes concretos a nivel: físico, técnico, táctico y psicológico.

Capítulo 8 asociaciones claves

Soccer land tiene en el momento tiene tres asociaciones claves fundamentales para el funcionamiento del club.

Asociación 1

El conjunto residencial casa linda es la asociación principal ya que con esta asociación se logró vincular al club la cancha de este conjunto por un año, ya que esta cancha es el principal espacio para prestar el servicio.

Asociación 2

Imrds (instituto municipal recreación y deporte Soacha) esta es la encargada de reconocernos y darnos el aval deportivo para poder funcionar en el municipio de Soacha, además nos está evaluando constantemente nuestra metodología y es la encargada de asignar horarios en los escenarios públicos a escuelas o clubs y estamos cerca de la asignación de una cancha de fútbol pública.

Asociación 3

La empresa GOLDEPORTES es la asociación clave encargada de realizar la confección de los uniformes de club, la empresa nos hará el 30 % de descuento a cada uniforme de entrenamiento que se entrega a cada matriculado al soccer land, nosotros fidelizamos a nuestros clientes a la empresa encargada de la elaboración, ya que los uniformes de competencia serán a cargo cada cliente que tendrá que irlo a comprar al almacén de GOLDEPORTES.

Capítulo 9 costos

Tabla 3: costos

	AÑO 2015
Gastos x Salarios Total con Prestaciones de Ley	Mensual
alquiler cancha por conjunto residencial	600.000,00
Salario Basico Entrenador	690.000,00
Total Gastos x Salarios Mensual	2.070.000,00
Total Gastos x Salarios Anual	26.700.000,00

Gastos Uniformes de Entrenamiento	Anual
Uniformes	1.200.000,00
Valor Total Uniformes anual	1.200.000,00

Otros Gastos	Mensual
Gastos Torneos	40.000,00
Gastos materiales didacticos	80.000,00
Gastos materiales de aseo	20.000,00
Dotaciones Profesores	40.000,00
Total Otros Gastos Mensual	140.000,00
Total Otros Gastos Anual	1.400.000,00
Seguro Escolar (Valor x Estudiante Anual)	11.000,00
Valor Total Seguro Escolar Anual	440.000,00

	AÑO 2015
TOTAL GASTOS	VALOR
TOTAL EGRESOS ANUALES	29.740.000,00

En la primera tabla de costos podemos identificar los gastos por salarios para los docentes, se ve el salario básico de cada entrenador y el gasto total anual de este aspecto, el alquiler de la cancha por el conjunto residencial Casalinda, quien nos brinda un apoyo y descuento. En la siguiente se ven los gastos de acuerdo a los uniformes anualmente. En la tercera tabla se ven los gastos varios donde se encuentran los materiales para prestar el servicio, inscripción a torneos, implementos de aseo, la dotación de los entrenadores, y el seguro escolar para los niños, se evidencian los gastos de estos aspectos de forma mensual y anual. En la última tabla se evidencia el total de egresos que tendría la empresa, club deportivo Soccer Land.

Capítulo 10 evaluación financiera

Tabla 4

Inversion Inicial (TIR)	2.600.000,00
Aumento de niños por año	20%
SALARIO MINIMO	644.350,00

Tabla 5

	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
IPC	2,00%	3,17%	3,73%	2,44%	1,94%	3,66%	2,99%	2,95%	2,80%	2,87%	3,05%	2,93%
Salario Minimo	3,60%	4,00%	5,80%	4,02%	4,50%	4,60%	4,58%	4,70%	4,48%	4,57%	4,59%	4,59%

Tabla 6

AÑO	IPC	Salario Minimo
AÑO 2009	2,00%	515.000,00
AÑO 2010	3,17%	535.600,00
AÑO 2011	3,73%	566.700,00
AÑO 2012	2,44%	589.500,00
AÑO 2013	1,94%	616.000,00
AÑO 2014	3,66%	644.350,00
AÑO 2015	2,99%	673.887,00
AÑO 2016	2,95%	705.565,08
AÑO 2017	2,80%	737.181,17
AÑO 2018	2,87%	770.893,59
AÑO 2019	3,05%	806.260,51
AÑO 2020	2,93%	843.230,29

Tabla 7: descripción por año

Descripcion CDSL	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Estudiantes	40	48	57	68	81	97
Pension	55.000,00	56.623,38	58.206,52	59.875,37	61.703,08	63.511,61
Matricula	80.000,00	82.361,28	84.664,04	87.091,44	89.749,93	92.380,53
Entrenamientos Personalizados	40.000,00	41.180,64	42.332,02	43.545,72	44.874,96	46.190,26
Estudiantes Entrenamientos Personalizados	10	12	14	16	19	22
Entrenadores	3	3	3	4	5	6
Meses Actividad por Año	10	10	10	10	10	10
Uniforme	30.000,00	30.885,48	31.749,01	32.659,29	33.656,22	34.642,70

Tabla 8 : gastos por año

	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Gastos x Salarios Total con Prestaciones de Ley	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual
alquiler cancha por conjunto residencial	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
Salario Basico Entrenador	690.000,00	722.435,52	754.807,57	789.326,06	825.538,63	863.392,37
Total Gastos x Salarios Mensual	2.070.000,00	2.167.306,56	2.264.422,70	3.157.304,26	4.127.693,13	5.180.354,22
Total Gastos x Salarios Anual	26.700.000,00	27.673.065,60	28.644.227,00	37.573.042,56	47.276.931,31	57.803.542,19
Gastos Uniformes de Entrenamiento	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
Uniformes	1.200.000,00	1.482.503,04	1.809.693,76	2.220.831,76	2.726.154,10	3.360.341,65
Valor Total Uniformes anual	1.200.000,00	1.482.503,04	1.809.693,76	2.220.831,76	2.726.154,10	3.360.341,65
Otros Gastos	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual
Gastos Torneos	40.000,00	41.180,64	42.396,13	43.647,49	44.935,79	46.262,12
Gastos materiales didacticos	80.000,00	82.361,28	84.664,04	87.091,44	89.749,93	92.380,53
Gastos materiales de aseo	20.000,00	20.590,32	21.166,01	21.772,86	22.437,48	23.095,13
Dotaciones Profesores	40.000,00	41.180,64	42.332,02	43.545,72	44.874,96	46.190,26
Total Otros Gastos Mensual	140.000,00	144.132,24	148.162,06	152.410,02	157.062,38	161.665,92
Total Otros Gastos Anual	1.400.000,00	1.441.322,40	1.481.620,62	1.524.100,23	1.570.623,76	1.616.659,21
Seguro Escolar (Valor x Estudiante Anual)	11.000,00	11.324,68	11.641,30	11.975,07	12.340,62	12.702,32
Valor Total Seguro Escolar Anual	440.000,00	543.584,45	663.554,38	814.304,98	999.589,84	1.232.125,27
	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
TOTAL GASTOS	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
TOTAL EGRESOS ANUALES	29.740.000,00	31.140.475,49	32.599.095,76	42.132.279,52	52.573.299,02	64.012.668,32

Tabla 9: ingresos por año

TOTAL INGRESOS	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
INGRESOS x PENSION (MENSUAL)	2.200.000,00	2.717.922,24	3.317.771,89	4.071.524,89	4.997.949,19	6.160.626,36
INGRESOS x PENSION (ANUAL)	22.000.000,00	27.179.222,40	33.177.718,91	40.715.248,88	49.979.491,88	61.606.263,57
INGRESOS X MATRICULA (ANUAL)	3.200.000,00	3.953.341,44	4.825.850,02	5.922.218,02	7.269.744,27	8.960.911,06
INGRESOS X ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO	400.000,00	494.167,68	592.648,25	696.731,53	852.624,33	1.016.185,79
TOTAL INGRESOS ANUALES	25.600.000,00	31.132.563,84	38.003.568,93	46.637.466,90	57.249.236,15	70.567.174,63

Tabla 10: flujo de ingresos

Flujo de Ingresos	
Año	Valor
2015	25.600.000,00
2016	31.132.563,84
2017	38.003.568,93
2018	46.637.466,90
2019	57.249.236,15
2020	70.567.174,63

Tabla 11: flujo de egresos

Flujo de Egresos	
Año	Valor
2015	29.740.000,00
2016	31.140.475,49
2017	32.599.095,76
2018	42.132.279,52
2019	52.573.299,02
2020	64.012.668,32

Tabla 12: flujo de efectivo

Flujo Efectivo Neto	
Año	Valor
2015	-4.140.000,00
2016	-7.911,65
2017	5.404.473,18
2018	4.505.187,38
2019	4.675.937,14
2020	6.554.506,31

Tabla 13: TIR

TIR	
-2.600.000,00	
-4.140.000,00	
-7.911,65	
5.404.473,18	
4.505.187,38	
4.675.937,14	
6.554.506,31	
TIR	35,05%

Tabla 14: VPN

Formulación de Datos VPN	
2015	-4.140.000,00
2016	-7.911,65
2017	5.404.473,18
2018	4.505.187,38
2019	4.675.937,14
2020	6.554.506,31
tasa libre inversion banco	28%
VPN	\$1.267.361,83

En la tabla 4 de este capítulo podemos evidenciar la inversión inicial para ejecutar el proyecto, el aumento de los niños por año que sería de un 20% gracias a la ejecución de los canales de información que se debe realizar de la mejor manera para tener éxito. La tabla 5 y 6 nos muestra como se ha comportado el aumento del salario mínimo desde 5 años atrás, y como se comportaría en los 5 años siguientes de acuerdo al IPC. La tabla 7 nos enseña el comportamiento del club deportivo Soccer Land y cuanto aumentaría los siguientes 5 años en cuanto a estudiantes, pensión, matrícula, entrenamientos personalizados, estudiantes nuevos en los personalizados, aumento de entrenadores, uniformes y los meses trabajados. Las dos siguientes tablas nos muestran cómo se comportaría los egresos y los ingresos desde el año 2015 hasta el año 2020, para identificar si es viable, conocer los riesgos y lo que se puede mejorar de acuerdo al resultado que nos da. Encontramos un análisis de los años 2015 al 2020 en las tablas de flujo de ingresos, flujo de egresos y del flujo de efectivo neto, además de la tabla de la TIR (tasa interna retorno) VPN (valor presente neto) todo lo anterior realizando un préstamo en un banco que nos da una tasa de libre inversión del 28%. Al realizar este análisis podemos darnos cuenta el modelo de empresa que decidimos aplicar es viable, genera cierta cantidad de ganancia y además de eso se cumple con los requisitos para prestar un servicio bueno, de calidad que día a día cojera más fuerza y ganara un reconocimiento deportivo, emprendedor e integral.

Poster

Club Deportivo Soccer Land

MEJORAMIENTOS DE CAPACIDADES FÍSICAS (FÚTBOL)

ASISTENCIA PERSONAL

*DESARROLLO DEL PROGRAMA SEGÚN LAS NECESIDADES

*DESARROLLO INTEGRAL

VALLAS - FOLLETOS COMPRA Y ENTREGA DIRECTAMENTE EN LA ESCUELA

PERSONALIZACIÓN Mercado de Masas

Matricula: \$80.000
Pensión: \$55.000
Personalizados: \$40.000

Costos Fijos:

Salario entrenador: \$690.000
Uniformes: \$1'200.000 (40)

Gastos Varios: Torneos, Aseo, Material, Didáctico → \$540.000

Seguro Escolar: → \$440.000 (\$11.000)

Inversión inicial: \$2'600.000
VPN: 1267.361.83
TIR: 35,05%
TLI: 28%

Evaluación Financiera

Ing. esos

Figura 3: poster de la empresa modelo de canvas

Bibliografía

- Gvirtz, S. (2008). *Equidad y Niveles Intermedios de Gobierno en los Sistemas Educativos*. Buenos Aires: Aique Grupo Editor.
- Weber. E. (1969). *El problema del tiempo libre: estudio antropológico y pedagógico*. Editora nacional.
- Modelo CANVAS tomado de: <http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>.
- Tomado de : <http://www.soacha-cundinamarca.gov.co/index.shtml#7>
- Samper. J. (2006). *Los modelos pedagógicos hacia una pedagogía dialogante*. Bogotá, Colombia. Magisterio.
- Recursos pedagógicos (2015). *Uso de Normas APA versión 2015*. Recuperado de: <http://narino.info/blog/2015/02/12/uso-de-normas-apa-version-2015/>