



SPEED RACE

TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Viviana Zamora Moreno

2112436

Asesor:

Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Junio 2017

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	4
LOGO.....	4
SLOGAN.....	4
MISIÓN	4
VISIÓN.....	4
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA.....	5
MARCO REFERENCIAL	5
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	6
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	6
CAPITULO III: CANALES.....	7
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	11
CAPITULO V: INGRESOS	12
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES.....	12
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	12
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES.....	14
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	15
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	17
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	17
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	19



INTRODUCCIÓN

Existe una demanda social de salud y de bienestar, las escuelas deportivas, como parte fundamental en la formación de los niños/as y jóvenes, han de abordar esta temática.

Con el fin de contribuir a formar futuros ciudadanos responsables y capacitados para participar en la mejora de su propia salud y la de los que le rodean, es necesario que la escuela deportiva Speed Race promueva un trabajo cooperativo y transversal que ayude al deportista a elevar su capacidad de autoestima, a respetar las diferencias individuales y a ser más solidario.

La actividad física, junto a los hábitos alimenticios, higiénicos y sociales entre otros, son los que van a determinar que la persona adquiera o no un estado saludable. Estas conductas, cuando tienden a ser habituales en la vida de una persona, no están aisladas unas de otras, sino que se entrelazan configurando un determinado estilo de vida.

La escuela de patinaje Speed Race está ubicada en el velódromo de la primera de mayo, sus horarios son de 6:00am a 8:00am con club y de 10.00am a 12:00m con la escuela o semillero los días sábados y domingos.

Basados bajo el aval de escuelas de formación deportiva del IDRD.

Nace de una necesidad no existía una opción para estudiar en una universidad, mi familia no contaba con los recursos necesarios para pagarlos, así que se tomó esta decisión, primero como una idea de innovación, plasmada en un cuaderno hasta el día que se hizo realidad.

¿Por qué la Universidad santo tomas?, porque mostraba un gran pensum de estudios, que llamo mi atención para aplicar cada clase a la escuela, la ventaja de estudiar en esta universidad aparte de nombre era el conocimiento, materias como evaluación funcional, biomecánica, marketig deportivo y entre otros que ayudaron a fortalecer la empresa.

Metodología de uso para ayudar problemas en el sector, con el deporte tenemos como ideal mejorar el desempeño deportivo, familiar y de estudios a los niños, jóvenes y adultos que hagan parte de este proceso, becando algunos jóvenes apartándolos de las drogas, la calle, el alcohol entre otros muchos vicios que están a la mano de todos.



MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO



SLOGAN

SPEED RACE

MISIÓN

Nuestro programa de Iniciación deportiva pretende fomentar LA PRÁCTICA DEL PATINAJE, la recreación y la adecuada utilización del tiempo libre, como también formar recursos humanos en los niveles recreativos, formativos, competitivos y de alto rendimiento, con metodologías que generen líderes comprometidos y capaces de interactuar en su medio y con un desarrollo completo del trabajo en equipo, generando acciones de transformación con una visión global del mundo que los rodea y ayudando al mejoramiento de la calidad de vida.

VISIÓN

La escuela pretende ser en cinco años una escuela líder en formación de jóvenes patinadores tanto a nivel departamental como nacional, impulsando un nuevo deportista y persona capaz de generar ambientes de convivencia, solidaridad, tolerancia y productividad.



FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

MARCO REFERENCIAL

Otorgamiento, renovación o actualización del reconocimiento deportivo a clubes deportivos, clubes promotores y clubes pertenecientes a entidades no deportivas (I.D.R.D).

- [Decreto 1228 de 1995 reglamenta la Ley del Deporte](#)
- [DECRETO 2150 DE 1995 trámites](#)

- [DECRETO 266 DE 2000 trámites](#)

- [DECRETO 2845 DE 1984](#)

- [DECRETO 343 DE 2002 administracion mantenimiento a decreto 380-85](#)

- [DECRETO 427 DE 1996 tramites.doc](#)
- [Decreto 886 de 1976](#)

- [Ley 181 DE 1995](#)

- [Ley 494 de 1999 para Instituciones educativas](#)

- [Ley 582 de 2000 comite Paraolímpico](#)

- [Ley 845 de 2003](#)

- [Ley 962 DE 2005](#)

- [Ley 845 2003 dopaje comision disciplinaria](#)

- [Manual de Asambleas](#)
- [Modificación del artículo 52 Constitución Política](#)

- [Régimen Disciplinario Deporte](#)
- [Resolución 589 de 2010](#)
- [Resolución 547 del 2010](#)
- [Resolución de Coldeportes No.231 de 2011](#)



CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Mercado Multilateral: se dirige a más segmentos de mercado en este caso a los niños que son los que hacen uso o aprovechamiento de la escuela y a los clientes que son los padres, ellos realizan los pagos e inscripciones de los niños.

Geográfica: Ubicado en Colombia, ciudad de Bogotá, en el barrio San Cristóbal sur, velódromo 1ro de mayo.

Demográfica: Niños, niñas, jóvenes y adultos desde los 4 años hasta los 52 años, organizados en grupos dependiendo a su nivel deportivo, categoría y edad, la mayoría de los grupos son 2 y 3.

Estudiantes de colegios, universidades y trabajadores de empresas.

Psicografica: La mayoría de familias viven alrededor del velódromo, predominando estrato 2 y 3 estratos bajos, educación escolar, universitaria y profesional.

Conductual: Actualmente sus actitudes en entrenamientos son muy fuertes, disciplinados, muy respetuosos el nivel de valores en esta zona es muy admirable.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Creación de valor para el cliente;

NOVEDAD: apoyos alimenticios como refrigerios, hidratación, desayunos, becas a mejores estudiantes o pocos recursos, regalos como patines, protecciones o implementos del deporte.

MEJORA DE RENDIMIENTO: se evidencia con resultados y competencias, ya no se participa en festivales sino distritales a mira de selecciones.

DISEÑO: logo, slogan, uniformes y materiales de primera calidad.

MARCA/ESTATUS: conocidos ya a nivel nacional, vendiendo gorras, sombrillas, cuellos, vasos entre otros.

PRECIO: con un alto nivel de rendimiento, el valor es inferior a la mayoría de escuelas deportivas.



CAPITULO III: CANALES

Nuestra comunicación es por medio de redes, panfletos, volantes, fotos.

INFORMACION: los clientes la reciben por cualquiera de los medios ya escritos, aparte de eso cuentan con el número celular de la empresa para cualquier inquietud

EVALUACION: por medio de encuestas, videos o fichas de satisfacción.

COMPRA: por medio de consignaciones.

ENTREGA: directamente en el velódromo de la primera de mayo.

CLIENTES- ASISTENCIA PERSONAL

FASE DE INFORMACION

En esta fase debemos dar a conocer los productos y servicios que nosotros ofrecemos. Para nuestro caso, Speed Race ofrece un servicio que se fundamenta en la formación deportiva enfocada al patinaje.

Se harán volantes en donde se describe la información general de la escuela de formación Speed Race, un resumen del proyecto que se ejecutara en la localidad de San Cristóbal e información acerca de la importancia de involucrar a los niños en actividades lúdico-recreativas para el aprovechamiento del tiempo libre. Además, se harán presentaciones a los padres de familia en las cuales se expone a Speed Race como empresa, sus objetivos, propuestas para la localidad mencionada y el recorrido que tiene esta entidad en el ámbito deportivo, esta presentación se puede ejecutar bien sea en un salón comunal o en uno de los colegios que hacen parte de esta localidad.

También utilizaremos las redes sociales (como Facebook, Twitter, etc.) para dar a conocer el proyecto que Speed Race tiene programado en la localidad de San Cristóbal.



FASE DE EVALUACION

En esta fase, la población a la cual va dirigido nuestra propuesta de valor, debe evaluar el plan que Speed Race quiere implementar, para ello, se realiza una presentación en la cual mostraremos el bagaje que ha tenido la entidad con niños de otras localidades y se muestran los logros deportivos alcanzados en Speed Race. Además de esto, se muestra la estructura del proyecto que se ejecutara en la localidad de San Cristóbal, enfocándonos en la evidencia de los Plan Clase donde se describen una por una las actividades a ejecutar en cada una de las sesiones, así los padres de familia podrán evidenciar la calidad del servicio que Speed Race ofrece y compararla con otros servicios similares.

FASE DE COMPRA

El proyecto que Speed Race tiene planeado ejecutar en la localidad de San Cristóbal, describe que, en una primera instancia, el servicio es gratuito para todos los niños y niñas de 6 a 15 años que estén interesados en aprovechar su tiempo libre en una actividad lúdico-recreativa enfocada en el patinaje. Los padres de familia o adultos responsables interesados deben llenar un formato de inscripción para así lograr tener un control de la cantidad de niños inscritos en nuestro programa, con esto se le dará a cada inscrito un carné que certificara que es parte del programa de Speed Race.

FASE DE ENTREGA

El servicio se otorgará en las instalaciones establecidas por la entidad. Los padres de familia deben llevar a los inscritos con su respectivo carné para que hagan parte de cada una de las sesiones de entrenamiento. Cada sesión tiene una duración de 2 a 3 horas y se llevaran a cabo de 3 a 4 días a la semana.

FASE DE POSTVENTA

Como servicio adicional, la empresa Speed Race ofrecerá la participación de los integrantes de la escuela de formación Speed Race-San Cristóbal en diferentes competiciones en las que esté vinculada la entidad. Además, se desarrollarán actividades de integración con los padres de familia de los niños inscritos en la escuela y con los miembros de las diferentes sedes de Speed Race.



Según lo anterior, podemos afirmar que nuestra propuesta se basa en la ejecución de canales PROPIOS de tipo Directo ya que los mismos integrantes del proyecto realizaran el acercamiento con la población.

¿Cómo vamos a captar a los clientes?

Haremos un seguimiento legal a las empresas de la competencia donde analizaremos cual es la manera como ofrecen su servicio. Así haremos un análisis general en la población e identificaremos sus necesidades, y luego ofrecerles un servicio con beneficios y ofertas que se ajusten más a lo que están buscando. Por medio de redes sociales le haremos llegar la información de nuestra empresa y crearemos ofertas especiales para nuestros primeros clientes, como brindándole la oportunidad de tener un entrenamiento gratis de cortesía al escoger a nuestra empresa como su pionera.

¿Cómo vamos a mantener a nuestros clientes?

Para mantener a nuestros clientes satisfechos, nuestra empresa realizara un seguimiento, en el cual debemos estar pendiente de ellos, es necesario por nuestra parte saber que le gusta o que le disgusta del servicio que le ofrecemos, con esto ellos notaran que estamos atentos a sus inconformidades y que si están bien de igual manera no preocupamos por seguir ofreciéndole lo mejor. De igual manera resolveremos sus problemas de acuerdo con las dudas o desconocimiento que tengan con la empresa o con el servicio que obtienen

¿Cómo se fidelizan?

Ofreceremos un servicio respaldado, donde nos comprometeremos a tener personal capacitado en el tema de servicio y poner como prioridad a nuestros clientes, prestándole atención a su queja reclamos y necesidades, para así cumplir y satisfacer con cada uno de los requerimientos de los que la población



demanda y así procurar que no busquen el servicio de la empresa que nos compite.

Para nuestra propuesta de valor buscando la inclusión de jóvenes entre la inclusión deportiva en niños de 6 a 16 años del barrio San Cristóbal Sur de la localidad de San Cristóbal de Bogotá. Como nosotros trabajamos con una escuela de formación en el deporte de patinaje, necesitamos la interacción con los niños y con sus padres o encargados, dando a conocer la infraestructura de nuestra sede, las diversas herramientas de trabajo, un diverso grupo de talento humano como lo son un reconocido y experimentado grupo de docentes con varios años de experiencia, psicóloga, personal enfermero y demás.

Al momento de realizar la inscripción del niño, pedimos como base de datos para a escuela y para el IDRDR la siguiente información por medio de un formato de ficha que nos exige este mismo ente, dirección, correo electrónico, teléfonos, y numero celular.

Nuestra escuela deportiva estaría en la categoría de ASISTENCIA PERSONAL ya que como se ha limitado según las características de esta categoría, siempre debemos estar en interacción con nuestros clientes para que estos puedan tener un seguimiento deportivo, evidenciado a través de los diversos resultados en pruebas contrarreloj, de habilidad, equilibrio etc., tanto en la parte física como en la parte específica del deporte que es el patinaje.

Trabajando y apoyándonos con sus padres de familia para siempre establecer diversos canales de comunicación para poder comentar sobre el desempeño, responsabilidad, rendimiento, puntualidad, información de las sesiones y demás herramientas que puede sembrar un deporte en cualquier persona. Ayudándonos también como escuela de formación deportiva a estar en un proceso de mejora continua brindando el mejor servicio para ustedes.



CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Realizamos una asistencia personal, estableciendo los puntos de encuentro, si hay números, que redes sociales se utilizan.

Como voy a mantener a los clientes, la escuela Speed Race realiza un cronograma anual, clase a clase se debe cumplir el objetivo plasmado en el cronograma, como conseguimos nuevos clientes, por medio de resultados deportivos generados en competencias, por las redes sociales estamos subiendo videos, fotos y demás con el avance de los deportistas, llamando así la atención de muchas personas para ingresar al grupo de club (deportistas avanzados), escuela (deportistas de iniciación o semillero).

Cada vez que se inician las clases tenemos los carteles, estamos repartiendo publicidad, las dos primeras clases son gratis, para que los niños y sus padres conozcan la metodología de entrenamiento de nuestro grupo.

La escuela de patinaje Speed Race cuenta con cuatro grupos en el horario de 10:00am a 12:00m el nivel cero, estos niños usualmente son de 4 a 7 años, que no saben manejar sus patines, así que ellos comienzan en pasto para la adaptación, confianza, equilibrio desarrollo técnico básico del deporte, el grupo 1 y 2 son niños y niñas de 5 a 8 años que están comenzando a rodar en pista, pero aún tienen falencias, con el profesor Santiago Muñoz, dirigiéndolas con trabajos de habilidad, dominio de los patines en pista plana y peraltada. El profesor Hernán Caicedo con el grupo 3 y 4 trabajando la técnica específica del deporte, ya los chicos están rodando, exigiéndoles desplazamiento, trabajo con conos, habilidad, aprender a saltar a un pie y dos pies, aprender a trenzar en la curva. Profesor nivel 5 Andrés Pulga, trabajando la resistencia, velocidad, perfeccionamiento de técnica. Profesora Viviana Zamora grupo 6, trabajo en lote, aumento de cargas, habilidad, saltos en recta y curva, la profesora Viviana y el profesor Hernán trabajan con el grupo de Club, ya es un trabajo de alto rendimiento separando a los deportistas que son velocistas, fondistas o maratonistas, realizando trabajos específicos para ellos

Los dos grupos están integrados por niños, niñas, jóvenes, y adultos practicando el deporte tanto en escuela como en club.



CAPITULO V: INGRESOS

Inscripción al club: se realiza una vez al año, se entrega el carné, formulario de inscripción. 15.000

Que es inscripción: aquí los clientes dejan lleno el formulario, con fotocopia de E.P.S, documento de identidad y dos fotos, de esta manera hacen parte de la escuela o club, teniendo los beneficios que se da por parte de ella.

Mensualidad escuela: la escuela solo trabaja fines de semana de 10:00am a 12:00m el valor es de 40.000.

Mensualidad club: entrenamientos los días miércoles, viernes, sábados y domingos el valor es de 60.000.

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	INSCRIPCION SPEED RACE	\$1.250	12	\$15.000
2	MENSUALIDAD CLUB	\$60.000	80	\$4.800.000
3	MENSUALIDAD ESCUELA	\$40.000	60	\$2.400.000
4	UNIFORMES SPEED RACE	\$80.000	12	\$960.000
		\$50.000	TOTAL INGRESOS	\$8.175.000

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

Recursos físicos: Materiales deportivos, escenario de practica, bodega.

Intelectuales: estudios profesionales en carreras afines al deporte y salud.

Humanos: 5 entrenadores, contamos con un enfermero y una publicista.

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Actividades escuela

1.nivel 1 y 2: trabajo en pasto, para el desarrollo motriz, neurológicos, todos los niños aprenden a correr, saltar, trepar, gatear, entre muchos más, pero con el deporte lo hacen mucho más hábil, más rápido y mejor.



2. trabajo de posición: con un cono en la espalda, sobre patines, se pone un trabajo de habilidad en la recta y deben realizarlo con el cono en la espalda, mejorando la posición que se necesita para el patinaje.
3. Ejercicio de posición, en cono en el piso y debo llevarlo durante una distancia específica sin levantarlo ni lanzarlo.
4. Ejercicio de habilidad, con conos realizar, zigzag, globitos, saltos y círculo gigante. Con patines
5. Ejercicio de habilidad, con aros y platillos, realizar círculos alrededor del aro, saltar con por encima de los platillos y terminar con carrito, todo en patines
6. ejercicios de flexibilidad para mejorar en habilidad y realizar el desplazamiento como debe ser.
7. trabajo de trenzado, este trenzado se hace en curva, pero lo trabajamos estático en la recta para que se comience a familiarizar con el movimiento.
8. salidas estáticas, se realizan en competencias antes de sonar el pito, las entrenamos para tener mejores resultados.
9. Trabajo viso manual y viso pedico, se realiza un circuito en la pista y los niños deben realizarla con un balón que rebote en las manos, con la derecha e izquierda.
10. Saltos con patines, ubicamos platillos y conos, para ir aumentando la distancia del salto y cada vez sea más alto

Actividades club

1. Trabajos de alto rendimiento enfocado a resultados competitivos.
2. Intensidad horaria mejorando el estado físico de los deportistas
3. Trabajos de resistencia tanto físicos como en patín, aumentando y mejorando su estado de VO_2 máximo.
4. trabajos de velocidad específicos a la modalidad de competencia, realizando salidas, tomando tiempos de 200 y 300mts, con el ideal de mejorar errores durante su transcurso y bajando tiempos.



5. Resistencia a la velocidad, aplicamos ejercicios como fartlek (es un sistema de entrenamiento que consiste en hacer varios ejercicios, tanto aeróbicos como anaeróbicos, principalmente ejercicios de carrera, caracterizados por los cambios de ritmo realizados a intervalos).

6. trabajo de velocidad con paracaídas en 50, 70, 100 y 200mts, exigiendo fuerza, potencia y velocidad.

7. Trabajo de fortalecimiento, con pesas banda o balón medicinal, evitando lesiones y fortaleciendo las articulaciones.

8. trabajos de resistencia con un tiempo de 40 minutos cada deportista debe alcanzar al grupo sin descansar durante ese tiempo.

9. Ejercicios de flexibilidad con una duración de 20 minutos evitando lesiones y agregándoles conciencia a los deportistas de la importancia del estiramiento antes durante y después del trabajo deportivo.

10. entrenamientos físicos en Monserrate, patios, Virgilio aumentando fuerza, velocidad y resistencia.

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

IDRD: Tiene como visión generar y fomentar espacios para la recreación, el deporte, la actividad física y la sostenibilidad de los parques y escenarios, mejorando la calidad de vida, el sentido de pertenencia y la felicidad de los habitantes de Bogotá D.C.

Su visión en el año 2020 habrá generado cambios comportamentales en beneficio de la población de Bogotá D.C. y será líder en el desarrollo de innovadores programas recreativos y deportivos y en la oferta de parques y escenarios, con altos estándares de calidad, apoyado en una eficiente gestión institucional. (IDRD, s.f.)

El IDRD, nos presta los escenarios deportivos para la práctica de la escuela, en este caso la pista peraltada de patinaje en el velódromo del primero de mayo, localidad de San Cristóbal.

Contamos con el apoyo deportivo de un gimnasio funcional en la carrera 8va, aportándonos sus máquinas y entrenadores para complementar el entrenamiento de los deportistas, gimnasio de entrenamiento funcional.



Competencias a nivel distrital realizadas por el IDRD y la liga de patinaje, usualmente hechas en el parque metropolitano el salitre, competencias nacionales realizadas por la federación colombiana de patinaje, realizadas a nivel nacional con una duración de 4 días, este año (2017) tenemos una invitación a unas competencias nacionales en Buenos Aires, Argentina desde el 19 al 21 de octubre.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Costos fijos: entendiéndolo como un costo que no varía con los cambios en el volumen de las ventas o en el nivel de producción. Se producen si se efectúa o no la producción o la venta, los costos fijos en la escuela de patinaje Speed Race son los alquileres de los escenarios deportivos y la bodega, los salarios administrativos dirigidos a los entrenadores y la administradora de la escuela, entre otros.

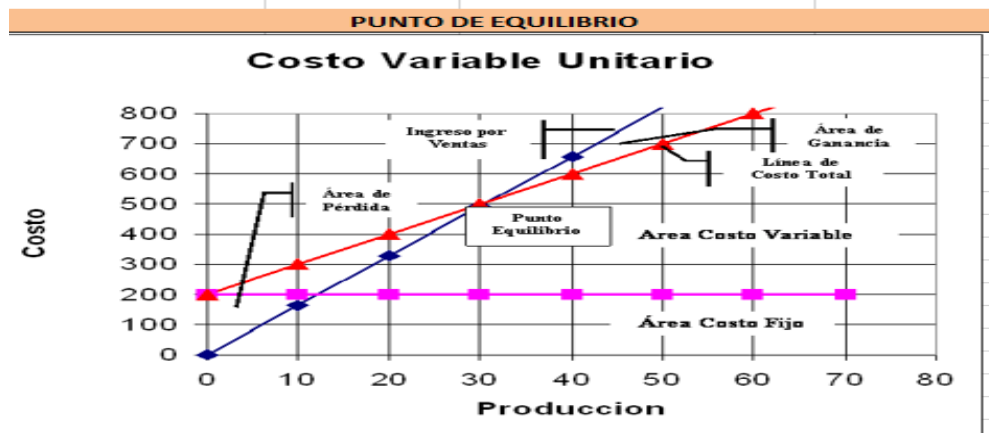
Costos variables: definidos como costos que varían en proporción al volumen de las ventas o al nivel de la actividad. En la escuela de patinaje Speed Race, está en la mano de obra, las mensualidades que anualmente van incrementando, los materiales, entre otros

PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES											
COSTOS FIJOS					DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS						
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.	COD	ACTIVO	PRECIO DE C	CANTIDAD	MESES A DEPR	COSTO MENSUAL	
6	F1	ARRIENDO ESCENARIO	\$1.300.000	1	\$1.300.000	D1	Computador	\$2.000.000	1	60	\$33.333
7	F2	Depreciacion activos	\$72.500	1	\$72.500	D2	Patines	\$1.950.000	1	60	\$32.500
8	F3	Nomina	\$3.400.000	1	\$3.400.000	d3	casco	400.000	1	60	\$6.667
9				\$0						\$0	
10				\$0						\$0	
11				\$0						\$0	
12				\$0						\$0	
13				\$0						\$0	
14				\$0						\$0	
15				TOTAL COSTOS FIJOS	\$4.772.500				TOTAL COSTOS FIJOS	\$72.500	



COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	UNIFORMES	\$6.000	100	\$600.000
V2	platos	\$2.300	2	\$4.600
V3	escaleras	\$3.000	1	\$3.000
	tablas	\$13.000	1	\$13.000
	aros	\$2.500	2	\$5.000
	lazos	\$2.300	1	\$2.300
	otros materiales	\$20.000	1	\$20.000
	entrenador	\$800.000	1	\$800.000
	conos	\$1.250	5	\$6.250
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$1.454.150
N Deportistas por seccion		100	Costo Variable Unitario	\$ 14.542
TOTAL DE COSTOS				\$6.226.650,00

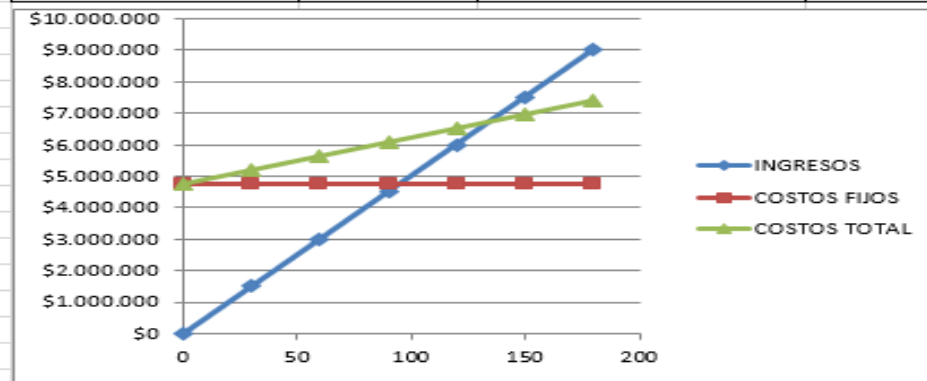
COSTO NOMINA					
COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	HORAS MENSU	COSTO MENSUAL
H1	ADMINISTRADOR	\$1.800.000	1	192	\$1.800.000
H2	Entrenador	\$800.000	2	30	\$1.600.000
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
TOTAL COSTOS FIJOS					\$3.400.000



Capacidad Maxima de Producción/Atención en un mes		200
Punto de Equilibrio=	Costos Fijos Totales	
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario	
PE=	\$4.772.500	
	\$50.000	\$14.542
PE=	134,593962	Deportistas
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario	
PE=	134,593962	\$50.000
VE=	\$ 6.729.698	Pesos



PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTAL
0	\$0	\$4.772.500	\$4.772.500
30	\$1.500.000	\$4.772.500	\$5.208.745
60	\$3.000.000	\$4.772.500	\$5.644.990
90	\$4.500.000	\$4.772.500	\$6.081.235
120	\$6.000.000	\$4.772.500	\$6.517.480
150	\$7.500.000	\$4.772.500	\$6.953.725
180	\$9.000.000	\$4.772.500	\$7.389.970



CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

(EN PESOS)

Inversión Inicial=

\$15.000.000

inflación=6%

inflación=6%

crecimiento en ventas=10%

Crecimiento de egresos= 7%

%

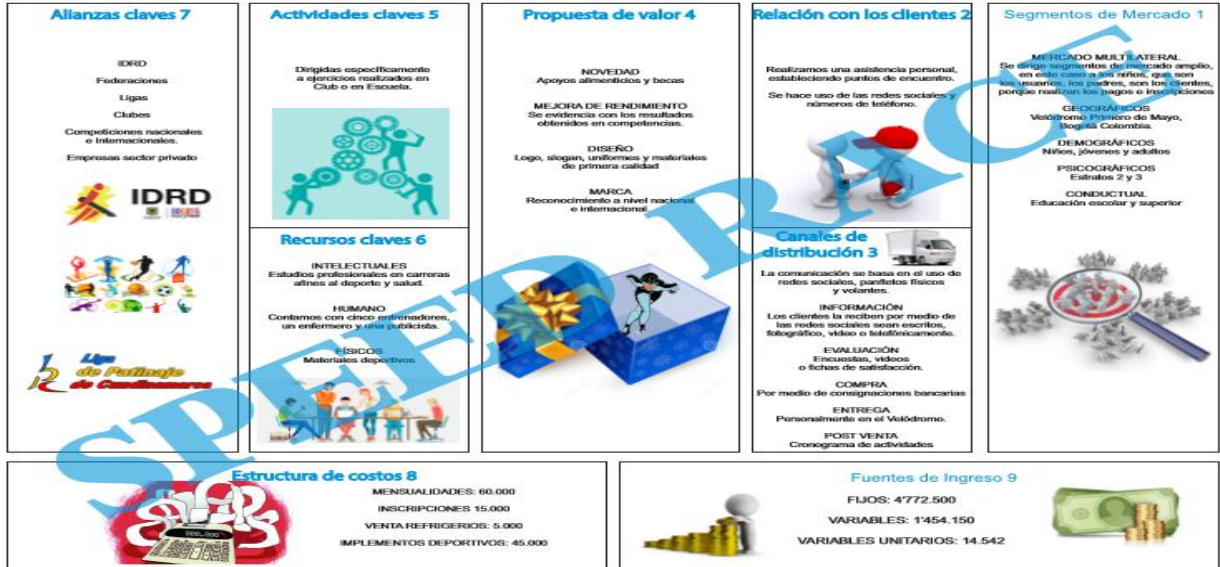
Flujo de Ingresos		Flujo de Egresos		Flujo de Efectivo Neto	
AÑO	A	AÑO	B	AÑO	A-B
1	98100000	1	74719800	1	23380200
2	114384600	2	84747197,16	2	29637402,84
3	133372443,6	3	96120271,02	3	37252172,58
4	155512269,2	4	109019611,4	4	46492657,85
5	181327305,9	5	123650043,2	5	57677262,69
TOTAL	682696618,8	TOTAL	488256922,8	TOTAL	194439696

Formulación de Datos VPN		TIR	RI	VNA=VPN=
		-15000000		\$71.222.068,83
f1=	23380200	23380200	año1	\$23.380.200
f2=	29637402,84	29637402,8	año2	\$53.017.603
f3=	37252172,58	37252172,6	año3	\$90.269.775
f4=	46492657,85	46492657,8	año4	\$136.762.433
f5=	57677262,69	57677262,7	año5	\$194.439.696
n=	5 años			
i=	29%			
Inv0=	15000000			
				TIR= 179,12%
				RI= \$23.380.200 Inv0 ≥ RI
				1948350 (Inv0 ≥ RI)/#meses
				RI= 7,69882208 MESES



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

CANVAS SPEED RACE



ASOCIACIONES CLAVE IDRD, competencias nacionales e internacionales	ACTIVIDADES CLAVE Dirigidas específicamente a ejercicios realizados en club o en escuela.	PROPUESTA DE VALOR NOVEDAD: apoyos alimenticios, becas. MEJORA DE RENDIMIENTO: se evidencia con resultados y competencias. DISEÑO: logo, slogan, uniformes y materiales de primera calidad. MARCA: conocidos ya a nivel nacional e internacional.	RELACIONES CON LOS CLIENTES Realizamos una asistencia personal, estableciendo los puntos de encuentro, si hay números, que redes sociales se utilizan.	SEGMENTO DE CLIENTES Mercado Multilateral: se dirige a más segmentos de mercado en este caso a los niños que son los que hacen uso o aprovechamiento de la escuela y a los clientes que son los padres, ellos realizan los pagos e inscripciones de los niños.
	RECURSOS CLAVE Mensualidades, inscripciones.		CANALES Nuestra comunicación es por medio de redes, panfletos, volantes, fotos.	
ESTRUCTURA DE COSTES Costos fijos y costos variables		FUENTES DE INGRESO Mensualidades, inscripciones, venta de refrigerios e implementos deportivos.		



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- IDRD. (s.f.). *IDRD*. Obtenido de
<http://www.idrd.gov.co/sitio/idrd/content/direccionamiento-estrategico>
- INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. (2009). *Guía Técnica Colombiana - Formalización de Empresa GTC 184*. Bogotá D.C.: ICONTEC.
- MARTINEZ, C. (2012). ADMINISTRACION. En *DISEÑO Y GESTION* (pág. 10). BOGOTA.
- OMS. (2003). *Organización Mundial de la Salud*.

