



ESCUELA DE FORMACIÓN E INICIACIÓN DEPORTIVA “SOCCER BIT”

TRABAJO DE GRADO 2

MODALIDAD CREACIÓN DE EMPRESA DE LA CFDR

JEFFERSON ALFONSO CORTES LEAL 2083454

IVAN ALBERTO ARAQUE MORA 2086076

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

INTRODUCCIÓN

La necesidad de mejorar el desarrollo del deporte y la recreación, obliga a quienes hacen parte de este sector, a la búsqueda de personas que sean capaces de enfrentarse a los entornos competitivos y a la creciente globalización de los mercados. Cada vez se requieren nuevos conocimientos y habilidades para conseguir y fidelizar clientes; dichas características pueden lograr satisfacer expectativas, junto a la implementación de elementos diferenciadores que sean aceptados como tal.

El marco donde compiten las empresas del mencionado sector, está condicionado por factores como el cliente/consumidor, que tiene una oferta variada de productos/servicios con gran similitud, de la que dispone de gran información y con muchas alternativas para cubrir sus necesidades, lo que los hace expertos en el proceso de elección. El agente del deporte que pretenda iniciar una actividad comercial, debe entender la importancia que tiene conocer el sector al cual pertenece, como así mismo, su mercado, su producto/servicio ofrecido, el tipo de organización que debe constituir, las fuentes de financiación que se requieren, y el impacto que pueda generar el proyecto que emprenda.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Empezar y administrar un negocio requiere motivación, deseo y talento, así mismo requiere investigación y planificación. Las empresas, independiente de su tamaño, se caracterizan por tener la misma estructura funcional, y ellas a su vez fueron creadas, producto del desarrollo de un plan de negocios.

El éxito en los negocios, incluida las instituciones deportivas, empieza con pasos iniciales decisivos y correctos, y aunque los errores iniciales no son fatales, se requiere habilidad, disciplina y trabajo arduo para recobrar la Confianza; para aumentar la posibilidad de éxito, se debe dedicar tiempo de antemano a explorar y evaluar tanto las metas de negocio como las personales.

La idea de negocio de la escuela de formación deportiva soccer bit surge de la necesidad existente de ofrecer nuevas metodologías para el entrenamiento en la práctica del futbol y así mejorar la condición motriz de los niños y jóvenes, además de transformar aspectos importantes y estructurales de su vida, tales como: movimiento, ocupación del tiempo libre, interacción social, identidad cultural, confrontación y competencia entre otros.

De esta forma nace la idea de negocio: Escuela de formación deportiva “**SOCCER BIT**”

- ▶ La Escuela de Formación e iniciación deportiva “**SOCCER BIT**” es un programa que contribuye a la formación integral del niño y el joven, utilizando como medio el gusto y la inclinación por la práctica deportiva, con el propósito de orientar y promover futuros ciudadanos con alta calidad de vida y condiciones que nos permitan su desarrollo psicosocial, motriz y deportivo en el futbol.

FUNDAMENTACIÓN HUMANÍSTICA

El mundo empresarial se encuentra en un cambio y progreso constante. En la actualidad existen nuevos conceptos diferenciadores para todas las empresas como la responsabilidad social y ambiental o el Humanismo empresarial. Las empresas han visto la necesidad de cambiar la forma de relacionar sus trabajadores y sus clientes, es por esto que en la actualidad se puede encontrar empresas donde los trabajadores son más que un recurso físico y hacen parte del eje central y esencial de la organización.

Soccer bit es una escuela de formación deportiva, Colombiana que se identifica por hacer parte del selecto grupo de empresas que cumplen con los requisitos de la responsabilidad social, empresarial y ambiental.

"Se enfatiza hoy el papel central del alumno como nuevo sujeto protagónico de la 'revolución pedagógica' moderna, que incide en el cambio de roles con respecto al profesor y las clases magistrales tradicionales. Sin embargo, dicha centralidad ya había sido afirmada desde el siglo XIII por las ideas pedagógicas de Tomás de Aquino, quien a pesar de no haber elaborado un tratado sistemático sobre la educación, en muchos de sus textos pedagógicos reafirmó con claridad el papel activo del alumno en el proceso del aprendizaje: papel protagónico que en la perspectiva de su filosofía educativa al mismo tiempo enfatiza el primado de la persona, la formación integral, la formación de la libertad y las virtudes, el papel básico de la familia en la crianza de los niños, los fines últimos de la educación y la teleología intrínseca a cualquier proyecto educativo." (Según E. Rodríguez. obra: Teoría y práctica pedagógica en Tomás de Aquino)

Adicionalmente, como valor agregado, esta empresa fomenta los principios del humanismo empresarial y liderazgo humanista. El principal compromiso de la escuela es formar personas integrales ya que las escuelas de formación son el espacio perfecto en el que los niños tienen la posibilidad de desarrollar valores como el respeto, la solidaridad, responsabilidad, igualdad y disciplina, a la par de ir adquiriendo destrezas para su desarrollo deportivo. En este proceso también es muy importante el compromiso de los padres de familia en el acompañamiento día a día con sus hijos, porque son ellos los principales motivadores de que sus hijos se formen en la cultura del deporte.

El liderazgo humanista está fundamentado en la persona. Ya que se va a buscar que todos los empleados se conviertan en líderes humanistas o con algunas características de estos líderes. Se busca que los líderes, se desempeñen de la mejor manera para que, actúen con un “valor agregado” de la empresa.

MARCO REFERENCIAL

La formación deportiva, ha generado constante preocupación a los esfuerzos directivos, académicos y organizacionales de las entidades públicas y privadas comprometidas con el desarrollo del Deporte, la Educación Física, la Lúdica, la sana utilización del tiempo libre y la Actividad Física en los últimos 30 años en Colombia.

Desde la creación de Coldeportes y sus Juntas Seccionales con el decreto 2743 en 1968 hasta la ley 181 del Deporte de 1995 se han definido marcos de legislación y referencia frente a este tema. Sin embargo, el antecedente más claro y preciso se halla en los decretos reglamentarios de la ley marco del deporte de 1983, específicamente el decreto No. 2225 de

1985 que en sus artículos define los principios, eventos dirigidos a población infantil, los tipos de centros de iniciación deportiva, como las pruebas de desarrollo motor.

A través del acuerdo 00058 de abril de 1991 el Instituto Nacional del Deporte crea el proyecto “Escuelas de Formación Deportiva” para ser implementado de manera sistemática en las diferentes regionales, con este precepto el I.D.R.D. a través de las resoluciones 0576/97, 0292/98, 0445 y 0270/98, reglamenta el programa para Bogotá.

LEY NACIONAL DEL DEPORTE 181 DE 1995: «Por la cual se disposiciones para el fomento del deporte, la recreación. Aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte».

Objetivos Generales: el patrocinio, el fomento, la masificación. Divulgación, la planificación, la coordinación, la ejecución y asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y 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, en desarrollo del derecho de todas las personas ejercitar el libre acceso a una formación física y espiritual adecuadas! mismo, la implantación y fomento de la educación física para contribuir la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitarle cumplimiento eficaz de sus obligaciones como miembro de la sociedad.

Objetivo Especial: la creación del sistema nacional del deporte, recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física. Acceso del Individuo y la Comunidad al Conocimiento y Práctica del Deporte: para garantizar el acceso del individuo y de la comunidad conocimiento y práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, el Estado tendrá en cuenta los siguientes objetivo rectores:

Objetivos generales y rectores de la ley:

- a. Integrar la educación y las actividades físicas, deportivas y recreativas en el sistema educativo general en todos sus niveles.
- c. Coordinar la gestión deportiva con las funciones propias de las entidades territoriales en el campo del deporte y la recreación y apoyar el desarrollo de éstos.
- f. Promover y planificar el deporte competitivo y de alto rendimiento, en coordinación con las federaciones deportivas y otras autoridades competentes, velando porque se desarrolle de acuerdo con los principios del movimiento olímpico.
- g. Ordenar y difundir el conocimiento y la enseñanza del deporte y la recreación y, fomentar las escuelas deportivas para la formación y perfeccionamiento de los practicantes y cuidar la práctica deportiva en la edad escolar, su continuidad y eficiencia.
- h. Formar técnica y profesionalmente al personal necesario para mejorar la calidad técnica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, con permanente actualización y perfeccionamiento de sus conocimientos.
- i. Velar por el cumplimiento de las normas establecidas para la seguridad de los participantes y espectadores en las actividades deportivas, por el control médico de los deportistas y de las condiciones físicas y sanitarias de los escenarios deportivos.
- j. Estimular la investigación científica de las ciencias aplicadas al deporte, para el mejoramiento de sus técnicas y modernización de los deportes.
- k. Velar porque la práctica deportiva esté exenta de violencia y de toda acción o manifestación que pueda alterar por vías extradeportivas los resultados de las competencias.
- o. Compilar, suministrar y difundir la información y documentación relativas a la educación física, el deporte y la recreación y en especial, las relacionadas con los resultados de las

Investigaciones y los estudios sobre programas, experiencias técnicas y científicas referidas a aquéllas.

P. Contribuir al desarrollo de la educación familiar, escolar y extraescolar de la niñez y de la juventud para que utilicen el tiempo libre, el deporte, y la recreación como elementos fundamentales en su proceso de formación integral tanto en lo personal como en lo comunitario.

LEY 1064 DE JULIO 26 DE 2006 Y SUS DECRETOS

REGLAMENTARIOS: por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida anteriormente como educación no formal en la Ley General de Educación.

Artículo 1º. Reemplácese la denominación de Educación no formal contenida en la Ley General de Educación y en el Decreto Reglamentario *114 de 1996* por Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano.

Artículo 2º. El Estado reconoce la Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano como factor esencial del proceso educativo de la persona y componente dinamizador en la formación de técnicos laborales y expertos en las artes y oficios. En consecuencia las instituciones y programas debidamente acreditados, recibirán apoyo y estímulo del Estado, para lo cual gozarán de la protección que esta ley les otorga.

LEY 115 de 1993: LEY GENERAL DE EDUCACIÓN. Decretos Reglamentarios:

Decreto 2225 de 1985: Reglamenta el Decreto 2845 en lo referente a la participación de niños de 12 años en eventos deportivos.

Decreto 1576 de 1985: Estructura a Coldeportes y la División de la Educación Física y Formación Deportiva.

Decreto 00407 de 1996: Otorgamiento de las Personerías Jurídicas

Decreto 00776 de 1996: Reconocimiento a Clubes Profesionales

Decreto 1230 de 1995: Coldeportes Nacional

Decreto 2845 de 1983: Normas para el Ordenamiento del Deporte, la Recreación y la Educación Física

Ley 49 de 1993: Régimen Disciplinario en el Deporte

Resoluciones: 000929/96 y 1666/97 Requisitos para Clubes deportivos promotores.

COMPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO

1. CLIENTES (mercado segmentado)

Micro segmentación

Variable geográfica: habitantes localidad Rafael Uribe Uribe

Socio demográfico: padres de familia que tengan hijos en un rango de edad de 5 a 19 años

Clase social: diferentes estratos socio económicos: 2,3 y 4

Conductual: Que los padres quieran darles a sus hijos un espacio para el aprovechamiento del tiempo libre con una práctica deportiva.

Nuestros clientes potenciales son en mayoría todas las familias que tengan hijos en un rango de edad de 5 a 19 años con tiempo libre y con afinidad a practicar un deporte en este caso el futbol. Asumiendo una perspectiva del cliente la cual es que muestra bastante interés por la práctica del deporte, especialmente futbol, lo cual da un panorama total mente formidable, el de una escuela de formación para la localidad Rafael Uribe Uribe, teniendo varios aspectos del cliente, como es el interés por el deporte, la continuidad con el futbol, el habito de estar practicándolo, el

cual adquiere constantemente el interés el consumidor tiene relativamente cerca el ámbito donde su hijo va practicar el deporte y querer que sus hijos lo practiquen, la cercanía de tener un domingo como familia, el consumidor busca una opción de tener una convivencia, una habito y un interés en común en general familiar.

Perfil del consumidor:

- ❖ Personas de diferentes estratos que residan en la localidad de Rafael Uribe Uribe
- ❖ Que tengan hijos de 5 a 19 años que no sufran ninguna enfermedad que imposibiliten la práctica deportiva
- ❖ Que los padres quieran darles a sus hijos un espacio para el aprovechamiento del tiempo libre con una práctica deportiva.

2. CANALES (característica propio)

Encontrar la mezcla correcta de canales para alcanzar a los clientes de la manera que ellos desean es crucial en llevar una proposición de valor al mercado. La escuela de formación deportiva **SOCCER BIT** seleccionó una forma de canal directa, de venta propia como lo es una página web de la escuela: para crear una gran experiencia del cliente, y maximizar las ventas.

Se buscarán mecanismos eficaces como Estrategias de comunicación (Publicidad, Promociones, Relaciones Publicas, y Medios Digitales) Mulling (1995), *Marketing deportivo*.

El primer año se piensa destinar para publicidad y promoción el 10% del capital inicial, Para lograr la puesta en marcha y el buen desarrollo del proyecto, es fundamental la aplicación de una agresiva y adecuada publicidad, con la cual se buscará enganchar usuarios y tocar la sensibilidad de la población objetivo en este caso los padres de los niños, mostrando los

beneficios que puede traer a sus vidas la práctica de la actividad física y el acceso a los servicios ofrecidos por la escuela de formación deportiva soccer bit, una empresa seria y calificada.

La Página web de la escuela tendrá mucha publicidad en las redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, etc... para así darla a conocer. Debido al gran auge de la tecnología se aprovechara estos espacios para pautar publicidad de la escuela de formación deportiva soccer bit ya que estos son un aspecto promocional importante donde se presentaran aspectos y conceptos de la empresa, las fotos y videos de los entrenamientos con los niños además los mensajes de los clientes sobre alguna sugerencia o percepción del servicio, este espacio por internet conecta con la posibilidad de dar a conocer la escuela en la ciudad y el sector y así atraer nuevos clientes.

Los aspectos que se publicaran serán:

Servicio: La escuela de formación deportiva SOCCER BIT prestara los siguientes servicios:

- ❖ formación deportiva
- ❖ clases personalizadas
- ❖ torneos y eventos

Descripción de estos servicios:

- ❖ **formación deportiva** Este será el proceso pedagógico en iniciación fundamentación y especialización deportiva que tiene como propósito fundamental el fomentar por medio de las actividades y programas deportivos las clases que la escuela ofrece a los niños la enseñanza del futbol base.

Servicios posventa

- ❖ **clases personalizadas:** es un trabajo individual que se realiza de acuerdo a las necesidades de cada niño en lugares y horarios que el cliente escoja.
- ❖ **torneos y eventos vinculados al área del fútbol además de la organización de actividades recreo deportivas y culturales:** se realizaran eventos y torneos entre escuelas de fútbol tales como la liga de fútbol de Bogotá, el Olaya y torneo nacional de clubes empresas, colegios ofreciéndoles servicio de organización y arbitraje de estos mismos.

Características de programa: La Escuela de Formación e iniciación deportiva **“SOCCER BIT”** es un programa que contribuye a la formación integral del niño y el joven, utilizando como medio el gusto y la inclinación por la práctica deportiva, con el propósito de orientar y promover futuros ciudadanos con alta calidad de vida y condiciones que nos permitan su desarrollo psicosocial, motriz y deportivo en el fútbol.

Ciclos del programa:

CATEGORIAS

- ✓ Baby: 4 a 5 años (balón No 3)
- ✓ Iniciación: 6 a 7 años (balón No 3)
- ✓ Transición: 8 a 9 años (balón No 4)
- ✓ Pre infantil: 10 a 11 años (balón No 4)
- ✓ Infantil: 12 a 13 años (balón No 5)
- ✓ Pre juvenil: 14 a 15 años (balón No 5)
- ✓ Juvenil 16 a 18 años (balón No 5)

Se vuelve de alto rendimiento cuando el joven llega a una etapa de manejo de conceptos técnicos tácticos y de estrategia.

Logotipo	Eslogan
	<p data-bbox="941 451 1323 640">“MÁS QUE FUTBOL”</p>

3. VALOR AÑADIDO

Son propuestas de valor añadido que mejorara el servicio y la calidad de nuestros productos.

La escuela de formación deportiva soccer bit ofrecerá los siguientes servicios adicionales:

- Participación en torneo locales y nacionales
- Promoción de jugadores en clubes profesionales
- Informes semestral de logros académicos y deportivos
- Transporte puerta a puerta rutas (valor adicional pensión)
- Convenio con empresarios de jugadores, tanto a nivel nacional e internacional
- Convenio con equipos profesionales de la capital, como millonarios, equidad, Santafé y fortaleza
- Visita de jugadores profesionales
- Contamos con entrenador de arqueros
- Contamos con orientación medica

4. RELACIÓN CON CLIENTES

Una empresa debe clarificar el tipo de relación que desea establecer con cada segmento de mercado y uno de estos son los clientes. Las relaciones pueden variar desde personales a automatizadas. La escuela de formación deportiva **SOCCKER BIT** ha decidido combinar estas dos estrategias y crear una relación de **asistencia personal** donde los clientes pueden comunicarse con un representante de la escuela de formación y así obtener información sobre cualquier duda o inquietud que tengan durante el proceso de los niños en la escuela. Eduardo Beotas, M (2006), *Futuras claves en la gestión de organizaciones deportivas*

Motivaciones:

- **Captación de clientes:** debido a que la escuela de formación es nueva en el sector y necesita una gran cantidad de niños, durante los dos primeros meses se hará un promoción en la matrícula de 2x1 esto quiere decir que por el precio de un niño el otro ingresa gratis a la escuela ya desde el segundo mes se comienza a pagar normalmente la pensión
- **Fidelización de clientes:** en esta parte se busca que los niños formen voz a voz con sus padres, amigos, y compañeros del colegio y pasen esta información para que lleguen niños nuevos a la escuela se les hará un descuento del 50% en el valor de la pensión.

Las relaciones con el cliente utilizadas por el modelo de negocios de una empresa, tiene una influencia profunda sobre la experiencia del cliente en general.

PUBLICIDAD

A continuación se presentan las estrategias de promoción y publicidad que ayudarán a complementar el Marketing de *Soccer bit*. Cabe mencionar que es de suma importancia contar con una buena publicidad de la escuela debido a que es un proyecto nuevo en el sector. La forma como se va a desarrollar la publicidad será de la siguiente forma.

- en primer lugar se implementará una publicidad informativa, la que va a estar orientada a dar a conocer a los habitantes de la localidad Rafael Uribe Uribe y sus alrededores sector sur la apertura de la nueva escuela de formación en fútbol, sus características, precios y promociones,
- El siguiente paso que se seguirá será la realización de publicidad persuasiva, con la cual se pretende realizar una comparación de los atributos y beneficios que proporciona *Soccer bit* con respecto a los servicios que ofrecen los competidores tanto directos como indirectos dando a conocer aún más las razones por las cuales esta escuela de formación deportiva es la mejor opción.
- Y por último para mantener y para aumentar la demanda de nuestro servicio va a ser necesario posicionar en la mente de los consumidores la marca, el slogan y lo más importante que son las características y atributos de la escuela de formación deportiva *Soccer bit*, esto se lo hará mediante publicidad de recordación la cual se mantendrá durante la duración del complejo de forma permanente.

El valor total de la inversión por año en publicidad será del 10% del capital inicial en el primer año, el cual va a ir disminuyendo 5% anualmente con respecto a lo invertido en el primer

año y será proporcionalmente distribuido entre los diferentes canales de comunicación (prensa escrita y volantes y vallas publicitarias e internet) que se utilizarán como medios para llegar a los clientes. Esta decisión se fundamenta en que a medida que pase el tiempo la escuela de formación será más conocida, por lo cual se considera que no será necesario invertir el mismo monto cada año. Par el año si será necesario hacer una buena inversión en publicidad para dar a conocer los servicios de la escuela de futbol *Soccer bit* a los habitantes del sector y la ciudad.

5. INGRESOS

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Dentro de la localidad de Rafael Uribe Uribe se encuentran 14 escuelas y/o academias de futbol avaladas y reconocidas por el I.D.R.D pero también se encuentran cerca tres escuelas que se podrían considerar como no formales ya que no cuentan con el reconocimiento del instituto pero que aun así cuentan con un número significativo de miembros.

De estas escuelas se escogieron dos las cuales son las más representativas de la localidad

A continuación se presentaran las 2 mejores escuelas de la localidad escogidas por su alta calidad en el servicio y sus precios y promociones:

- **ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA CITY SPORT**

Ever González, Juan Nereo Castillo entrenadores deportivo Convenio IDR-D-SENA resolución de aprobación 608, diciembre 24 de 2010. El producto de una idea de aprendices del SENA que con el aval del IDR-D se consolida y define su estructura curricular de carácter pedagógico y tecnológico.

Contribuyendo así la formación intelectual, socio afectivo y física de los niño/as y jóvenes a través de la práctica deportiva. Propósito que se logra a través de un programa

sistemático que permite adquirir disciplina acorde con sus intereses, eligiendo el deporte predilecto bien sea como salud, recreación y/o rendimiento.

Nuestra propuesta no está centrada únicamente en el concepto mecanicista, si no que trasciende en la fundamentación formativa, bajo un enfoque humanista, en donde el deportista se siente persona que actúan, piensa, y decide, así pues, el deporte no es el fin único sino un medio eficaz de interacción social en busca de un mejor vivir.

Entrenamientos: martes y jueves canchas mini Fútbol Bellavista miércoles y viernes, de 2:00 P.M. a 4:00 P.M. Zona verde Barrio la Rivera, sábados y domingos, de 7: 00 A.M. a 10 A.M. colegio E.U.L.

Precio mensualidad: \$55.000

- **ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA PRESEAS**

La Escuela de Formación Deportiva PRESEAS FC, es una agrupación sin ánimo de lucro, que desde el año 2008 ha logrado suplir necesidades sociales por medio del deporte del fútbol, brindando una alternativa de esparcimiento y aprovechamiento del tiempo libre a jóvenes de estratos 1, 2, y 3 de la localidad de Rafael Uribe Uribe y sus alrededores, de esta manera se ha contribuido a disminuir problemáticas sociales que atacan nuestra sociedad.

La escuela de formación deportiva PRESEAS, cumple con todos los requerimientos del I.D.R.D Instituto Distrital para la Recreación y el Deporte, su aval deportivo correspondiente de resolución No. 351, y realizando gestiones para ingresar a la Liga de Fútbol de Bogotá como máximo ente del fútbol aficionado de la Capital, actualmente la Escuela funciona los días sábados y domingos de 8:00 a.m. A 10: 00 a.m. En la cancha de fútbol del parque Cayetano Cañizares Carrera 86 No. 40 -55 Sur / Tel 2992550, con una población de 100 alumnos

aproximadamente y con profesores egresados y de pregrado de la Universidad Pedagógica Nacional.

Dentro de sus más urgentes necesidades esta la del factor económico para participar en el torneo de la Liga de Bogotá en el primer semestre de 2010, otra es la de material y elementos deportivos para los integrantes de la misma, esto sería de gran ayuda para el desarrollo de seres humanos en su gusto por la práctica del fútbol.

La prioridad de la escuela de fútbol es crear seres humanos con énfasis en el trabajo en equipo, que por medio del fútbol se creen formas de pensamiento que permitan contribuir a tener una mejor sociedad, dejando de pensar únicamente en el bien particular y pasar a hacerlo en el bien común.

Precio mensualidad: \$ 45.000

Valoración de la información:

Observando el producto de nuestra competencia, las formas de pago, y los estratos en que están, las escuelas de formación en esta localidad, tienen precios altos acorde al estrato el cual es la población, el promedio para estos jóvenes ingresa a las escuelas de formación es de \$53.000 pesos mensuales, una tasa alta, en lo que refiere al estrato 1 y 2. De los cuales las familias las conforman 2 o 3 hijos, estas escuelas se les deben cancelar al final de cada mes este valor sin dar oportunidad de financiamiento, ni otra opción de pago.

Como la escuela de formación quiere traer niños, un precio razonable sería una mensualidad de \$50.000 pesos, el atraer niños a la escuela de formación es una labor que debería tomarse como servicios puerta a puerta, el cual llegar a las casas de los jóvenes ofreciendo la

nueva escuela de formación, dando les a conocer las ventajas que tendremos, un precio más exequible, y una facilidad de pago en cada entrenamiento ir abonando el dinero que sea posible por el cliente, así al final de mes la totalidad será más corta, algo que otras escuelas no ofrecen, un acompañamiento a los jóvenes que viven en los alrededores, llevándolos a casa generando una seguridad en sus padres, otro punto innovador por parte de la escuela, la seguridad de estar entrenados por profesionales en cultura física deporte y recreación, explicarles a los padres mes a mes el proceso que está llevando en sus hijos visitándolos a los hogares, y mencionándoles los tipos de metodologías, y las formas de entrenamientos que sus hijos realizan en cada clase.

Otro punto por resaltar que es la seguridad en las canchas las cuales están encerradas, y contratadas a una empresa, comparándolas con algunas otras escuelas que entrenan en zonas verdes, y parques pocos seguros.

Estrategia para definir precio con encuesta de información

Encuesta

La única manera de conservar a sus clientes es saber exactamente qué quieren. Esto no se logra con las adivinanzas y el instinto, por lo tanto, soccer bit, acudió a realizar una investigación cualitativa y utilizando las encuestas como principal medio para recopilar información sobre sus clientes objetivo. Los trabajadores de la escuela de formación deportiva soccer bit, hacen uso de las encuestas para investigar el mercado de destino, comprender los hábitos de compra, obtener comentarios sobre los servicios, evaluar la conciencia del cliente, hacer nuevos clientes y mucho más.

La forma de responder el cuestionario es la siguiente:

A continuación encontrará un listado de preguntas abiertas y cerradas donde se deberá resolver una a una. En algunas preguntas existe el espacio correspondiente para responder de forma escrita. Leer atentamente cada pregunta una a una y responda de la forma más honesta. Para asegurar la tranquilidad de las personas, este cuestionario se realizara de forma anónima y con el único propósito de ser un estudio de mercados.

Este cuestionario está elaborado por estudiantes de la Universidad Santo Tomas de la Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación. Con el único propósito de poder cumplir con todos los requerimientos de la Materia de Trabajo de Grado, como parte importante del desarrollo de la carrera profesional.

1. ¿Le gusta o practicado fútbol? R: SI – NO
2. ¿Tiene hijos que se encuentren en un rango de edad entre 5 a 19 años? R: SI – NO
3. ¿Alguno de sus hijos le gustaría practicar este deporte o ya lo practica? R: SI – NO
4. ¿Le interesaría que sus hijos aprovechen el tiempo libre de los fines de semana o antes y después de la jornada estudiantil? R: SI – NO
5. ¿Estaría dispuesto a inscribir a sus hijos o algún miembro de su familia a una escuela de formación? R: SI – NO
6. Si su respuesta es sí ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por este servicio mensualmente?
 - De \$30.000 mil a 40.000 mil pesos
 - \$40.000 mil a 50.000 mil pesos
 - \$50.000 mil a 60.000 mil pesos
 - Más de: \$60.000 mil pesos
7. ¿En qué estrato se encuentra usted o su familia?

- A: 1 - 2
- B: 3
- C: 4 - 5
- D: 6

8. ¿qué disponibilidad de horarios le gustaría que tuviera la escuela para traer a sus hijos?

- 8am a 10am
- 10am a 12pm
- 2pm a 4pm
- 4pm a 6pm

9. ¿Cuál es la jornada estudiantil a la que pertenecen sus hijos?

- Mañana
- Tarde
- Completa

10. Qué le gustaría encontrar en nuestra escuela formación deportiva?

- formación deportiva
- competitividad deportiva
- recreación
- aprovechamiento del tiempo libre
- todas la anteriores

11. que servicios adicionales espera encontrar en una escuela de formación deportiva:

ejemplo: ruta, cafetería etc...: _____

Si usted está interesado favor dejar aquí sus datos:

Nombre: _____

Edad: _____

Teléfono celular: _____

Email: _____

Tamaño de la muestra:

Se estimó la demanda de la escuela con un mercado potencial de 230 familias cada uno con aproximadamente 4 integrantes. 2 de ellos niños, que estarían dispuestos a inscribirse en la escuela y cancelar un valor mensual de \$50.000 mil pesos mensuales.

El tamaño de muestra para recolectar la información mediante encuestas sería de:

$$230 = \frac{3.84 \times 0.5 \times 0.5}{5\%} = 168 \text{ personas}$$

Conclusiones Encuestas

Después de realizar las encuestas a varios padres de familia del sector se realizó una recolección de información la cual sería una herramienta esencial para la toma de decisiones. De acuerdo a los datos obtenidos por medio de la encuesta se puede evidenciar que los resultados arrojados son viables para la empresa ya que se observa que los encuestados tienen una tendencia por ofrecerles a sus hijos un espacio deportivo para el aprovechamiento del tiempo libre.

Para la escuela de formación deportiva soccer bit, el ejercicio de realizar las encuestas y el análisis de los datos fue muy provechoso para la misma, ya que los resultados obtenidos son positivos y muestran un soporte para optar por iniciar sus actividades laborales durante el año 2014.

Resultados Obtenidos

- El primer resultado visible, es que se puede observar una tendencia de los padres y sus hijos hacia la práctica del deporte del fútbol. Según esta conclusión, se puede pensar que la escuela tiene un buen mercado potencial en el sector.
- El segundo resultado concluyente fue el precio de la mensualidad de la escuela, la mayoría de padres de familia desearían poder apoyar a sus hijos con un precio base de 40.000 mil a 50.000 mil pesos mensuales, les parece un precio justo y rentable.
- En conclusión las encuestas nos evidenciaron aspectos en los cuales la escuela puede mejorar su servicio, calidad y puntos positivos para que esta sea creada. Además del ejercicio se pudieron crear relaciones entre los clientes y la escuela de formación.

6. RECURSOS CLAVE

Para toda organización el talento humano es su principal activo. Es así que en la escuela de formación deportiva soccer bit con su filosofía humanista, y en concordancia con sus Estatutos y misión institucional, los trabajadores son el recurso más valioso. Por definición, la administración de recurso humano es el proceso implementado alrededor del acercamiento y conservación del esfuerzo, las experiencias, la salud, los conocimientos, las habilidades, y el

bienestar de los miembros de la organización, en beneficio del individuo, de la propia organización y del país en general.

Nuestra propuesta de valor requiere un talento humano capacitado en el ámbito deportivo con conocimientos específicos en actividad física, entrenamiento y salud, Cumplidos estos requisitos la escuela de formación deportiva estará garantizando un servicio con calidad.

Se exigirán los siguientes perfiles en la contratación del personal:

Personal a Contratar:

- **Director Operativo**

Perfil del cargo: Educación y experiencia

Educación:

- Profesional de la Cultura Física, Deporte y Recreación
- Licenciado o profesor en educación física.

Experiencia:

- Dos (2) años de experiencia continua de carácter operativo en el área deportiva.
- Conocimientos relacionados con los Métodos y Principios del entrenamiento deportivo.
- Un (1) año de experiencia en cargos administrativos en Entidades Deportivas.

Conocimientos, habilidades y destrezas

Habilidad para:

- **Habilidades técnicas:** Involucra el conocimiento y experticia en determinados procesos de entrenamiento y técnicas de Elaboración de planes de trabajo.
- **Habilidades humanas:** Se refiere a la habilidad de interactuar efectivamente con la gente. Un gerente interactúa y coopera principalmente con los empleados a su cargo; relacionarse con los potenciales clientes (Padres de Familia, Colegios, Deportistas)

Habilidades conceptuales: La formulación de ideas y planes de mejora continua del servicio prestado.

- **Coordinador Deportivo**

Perfil del cargo:

Educación y experiencia

Educación:

- Profesional de la Cultura Física, Deporte y Recreación
- Licenciado o profesor en educación física.

Experiencia:

- Dos (2) años de experiencia continua de carácter operativo en el área deportiva.
- Conocimientos relacionados con los Métodos y Principios del entrenamiento deportivo.

- Un (1) año de experiencia en cargos administrativos en Entidades Deportivas.

Conocimientos, habilidades y destrezas

Conocimientos en:

- Computación básica.
- Organización de actividades deportivas.
- Métodos y técnicas deportivas.

Habilidad para:

- Manejar personal.
- Relacionarse con público en general.
- Comunicarse en forma efectiva tanto oral como escrita.
- Organizar eventos deportivos.

Destrezas en:

- El manejo de implementos deportivos.
- Entrenamiento en el sistema de su unidad.
- Supervisión y manejo de recursos humanos.

Planificación y administración deportiva

- **Entrenador Futbol**

Perfil del cargo:

Educación y experiencia

Educación:

Técnico superior universitario en deportes.

Estudiante de 7 semestre en adelante de Cultura Física, Deporte y Recreación.

Experiencia:

Seis (6) Meses de experiencia de carácter operativo en el área deportiva.

Conocimientos, habilidades y destrezas

Conocimientos en:

- Entrenamiento de equipos, medición del rendimiento físico.
- Métodos, técnicas y tácticas de entrenamiento para deportistas.
- Organización de eventos deportivos.
- Dinámica de grupos, pedagogía, psicología y fisiología de ejercicio.

Habilidad para:

- Analizar las necesidades físicas, técnicas y tácticas que requieren los atletas.
- Comprender los problemas deportivos y educacionales de los atletas.
- Relacionarse con los potenciales clientes (Padres de Familia, Colegios, Deportistas).
- Elaboración de planes de trabajo. (Macro ciclo, Micro ciclo, Meso ciclo y Sesiones)

Destrezas en:

- El manejo de métodos de entrenamiento, evaluación funcional y herramientas de medición.
- El manejo de material deportivo en general. (Materiales físicos y Software de entrenamiento)

7. ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio?

Un programa de control y seguimiento permanente en el servicio garantizando la calidad de los procesos que se llevan en la escuela de formación soccer bit.

- **SISTEMA DE CONTROL Y SEGUIMIENTO**

El control se basa en un mínimo de información significativa (necesaria) contenida en fichas para monitorear las acciones formativas y los resultados más importantes. El seguimiento, se realiza periódicamente, facilitando el contacto continuo con los resultados de cada Unidad o modulo, del proceso formativo en general de la escuela de formación deportiva.

Indicadores Cuantitativos	Indicadores Cualitativos
<ul style="list-style-type: none"> • Número de inscripciones mensuales por nivel de formación y edad del individuo. • Asistencia por sesión de entrenamiento y promedio mensual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha individual de seguimiento del proceso formativo responsabilidad del entrenador y supervisada por el Coordinador deportivo de la escuela.

<ul style="list-style-type: none"> • La continuidad individual en el proceso de formación deportiva. • Deserción de la escuela. 	<ul style="list-style-type: none"> • Para los entrenadores lleva una ficha individual del proceso de enseñanza y organización del programa que es manejada por el coordinador general del programa y supervisada por el comité técnico.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

• EVALUACIÓN

La coordinación general de la escuela deportiva soccer bit realiza un proceso de autoevaluación al examinar los resultados periódicos generados por los mecanismos de control y seguimiento, del desarrollo del programa y de la participación en festivales y eventos deportivos.

Al concluir cada etapa, los entrenadores analizan el nivel de asimilación y desarrollo de habilidades y capacidades logradas según los resultados de la evaluación sistemática. Esta valoración debe profundizar en los progresos alcanzados, los registros de asistencia y los aspectos cualitativos.

La evaluación sensibiliza a los padres de familia con los objetivos del programa, motiva para aumentar su capacidad de trabajo y sirve a la organización para informarse sobre el grado de cumplimiento del programa y su aplicabilidad.

¿Qué actividades requiere la propuesta de valor, los canales de comunicación y distribución, las relaciones con los clientes? La gestión comercial para la búsqueda continua de nuevos clientes requiere de capacitación a nuestro talento humano sobre las características de

nuestra propuesta de valor. La escuela de formación deportiva soccer bit se preocupara por la constante formación y capacitación de nuestro talento humano ofreciendo siempre calidad en el servicio.

8. ASOCIACIONES CLAVE

Para garantizar la calidad de las instalaciones en las que desarrollamos nuestras actividades, La Escuela de Fútbol soccer bit buscara un convenio de Colaboración con el colegio distrital Restrepo Millán, a través de la alcaldía local Rafael Uribe Uribe. El compromiso que nos exige la alcaldía local para buscar este permiso es tener el aval deportivo y todos los requerimientos legales de la escuela, además de mantener la alta calidad de nuestros sistemas didácticos, basados en una adecuada estructura pedagógica, desarrollada por personal técnico cualificado.

La escuela de formación deportiva soccer bit tendrá como aliados estratégicos a los equipos profesionales de la capital (independiente Santafé, Millonarios F.C y Equidad seguros), El interés constante de estos equipos por la captación de jóvenes talentos se concreta en acuerdos de colaboración que mantiene con gran número de Clubes y Escuelas de la ciudad. La evolución constante de nuestros alumnos está constantemente sometida a supervisión, a través de los técnicos y supervisores de dichos clubes profesionales.

9. ESTRUCTURA DE COSTOS

- **Costo Fijo:**

Se entiende por Costo Fijo, aquel que no varían con la cantidad de bienes o servicio producidos. Es el costo que permanece constante independientemente de que no se produzca, se produzca poco o mucho de un bien o se ofrezca o no un servicio. El Costo Fijo debe tenerse muy en cuenta en los Proyectos, por cuanto una vez causados es necesario esperar un tiempo, entre mediano y largo plazo, para desmontarlos, en la mayoría de los casos. En términos generales el Costo Fijo no se tiene en cuenta por la alta gerencia y es por ello que se contratan por lo general servicios, (arrendamiento de bodegas, seguros, asesorías, mantenimientos, etc.) sin analizar detenidamente su impacto en los Costos Totales. Para desmontarlos no es tan sencillo y no siempre se cuenta con los medios o recursos necesarios. (Definiciones de costos: Según: C.P. Jaime A. Acosta Altamirano. Obra: Apuntes de Contabilidad de Costos I.)

- **Costo Variable**

Se entiende por Costo Variable, aquel que se modifica directa o proporcionalmente de acuerdo al volumen o cantidad de insumos que se empleen en la producción. Son los costos que varían dependiendo del nivel de la susodicha producción de bienes o servicios. En la medida en que se incrementa la producción del Proyecto, se requerirá más materia prima y otros elementos o servicios, porque el Costo Variable se modifica en forma proporcional y directa con la producción de esos bienes o la prestación de esos servicios. (Definiciones de costos: Según: C.P. Jaime A. Acosta Altamirano. Obra: Apuntes de Contabilidad de Costos I.)

- **¿Qué es el punto de equilibrio?**

Es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos como variables. Dicho de manera más simple, es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero. Si el punto de equilibrio determina el momento en el que las ventas cubren exactamente los costos, entonces, un aumento en el nivel de ventas por encima del nivel del punto de equilibrio, nos dará como resultado algún tipo de beneficio positivo. Y así, una disminución ocasionará pérdidas. Este cálculo es útil, al comienzo, para conocer el nivel mínimo de ventas a fin de obtener beneficios y recuperar la inversión. Una vez en marcha el emprendimiento, vas a poder saber si el nivel de ventas alcanza para cubrir costos, y de no ser así, podrías realizar cualquier modificación que sea conveniente. (Definiciones de costos: Según: C.P. Jaime A. Acosta Altamirano. Obra: Apuntes de Contabilidad de Costos I.)

Presupuesto mensual costos fijos escuela de futbol soccer bit

tabla #1

PRESUPUESTO MENSUAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS														
CONCEPTO / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO	
Subtotal Personal Admin	\$ 1.822.200	\$ 1.822.200	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 3.037.000	\$ 34.014.400
Gerente	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 22.400.000
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Prestaciones de Leg	\$ 622.200	\$ 622.200	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 1.037.000	\$ 11.614.400
CONCEPTO / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO	
Subtotal Contratistas	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 8.400.000
Contador	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Secretaria	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 3.600.000
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CONCEPTO / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO	
Servicios Públicos y arriendo	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	\$ 18.600.000
Alquiler de canchas	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Telefono Celular	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 600.000
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 4.072.200	\$ 4.072.200	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 5.287.000	\$ 61.014.400

Tabla 1. Costos fijos mensuales, escuela de futbol soccer bit, autores: (Jefferson cortes, Ivan Araque)

CONCEPTO / MES	MES
Subtotal Personal Administrativo	\$ 1.822.200
Subtotal Contratistas	\$ 700.000
Servicios Públicos y arriendo	\$ 1.550.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 4.072.200

1										
2	COSTOS VARIANTES									
3										
4										
5	concepto	pension escuela de formacion		matricula		uniformes		sudaderas		
6	precio	\$ 50.000,00		\$ 65.000,00		\$ 55.000,00		\$ 110.000,00		
7	costo neto	\$ 9.600,00				\$ 25.000,00		\$ 65.000,00		
8	ganancia	\$ 40.400,00		\$ 55.000,00		\$ 30.000,00		\$ 45.000,00		
9	profesores		numero de profesores	costo cada profesor		sesion		8 sesiones al mes		
10			4			\$ 30.000,00		\$ 240.000,00		
11								COSTO TOTAL PROFESORES		\$ 960.000,00
12										
13		total de niños								
14	niños	100		total pensiones al mes			COSTO DE CADA CATEGORIA			
15	Numero de niños x categoria	25		\$ 5.000.000,00			\$ 1.250.000,00			
16										
17	costo unitario que tiene que aportar cada niño para pagar sueldo del profesor al mes			\$ 9.600,00						
18										
19					costo variable mensual					
20										
21					costo total neto pensiones/ PAGO PROFESORES		\$ 960.000,00			
22	total pensiones	\$ 5.000.000,00		costo total neto matriculas		\$ -				
23	total matriculas	\$ 6.500.000,00		costo total neto uniformes		\$ 288.000,00				
24	total uniformes	\$ 5.500.000,00		costo total neto sudaderas		\$ 540.000,00				
25	total sudaderas	\$ 11.000.000,00		costo total neto		\$ 1.788.000,00				
26										
27	costo total de ingresos al mes	\$ 28.000.000,00								
28										
29	total materiales	\$ 11.020.000,00		total de ganancia al mes		\$ 6.020.000,00				
30	costo variable mensual	\$ 10.960.000,00		total costos fijos al mes		\$ 5.937.750,00				
31	total:	\$ 21.980.000,00								
32										

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.	VALOR TOTAL ITI	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO				
BALONES DE ES	30	\$ 10.000,00	\$ 300.000,00	
BALONES N° 3	60	\$ 30.000,00	\$ 1.800.000,00	
BALONES N° 4	60	\$ 40.000,00	\$ 2.400.000,00	
BALONES N° 5	60	\$ 60.000,00	\$ 3.600.000,00	
CONOS	100	\$ 2.000,00	\$ 200.000,00	
PLATOS	100	\$ 1.500,00	\$ 150.000,00	
ARDS	100	\$ 1.500,00	\$ 150.000,00	
CUERDAS	50	\$ 8.000,00	\$ 400.000,00	
COLCHONETAS	25	\$ 20.000,00	\$ 500.000,00	
BALON MEDICIN	20	\$ 25.000,00	\$ 500.000,00	
ESTACAS	20	\$ 15.000,00	\$ 300.000,00	
ESCALERA DE O	10	\$ 60.000,00	\$ 600.000,00	
ROLLO DE BAND	3	\$ 40.000,00	\$ 120.000,00	

Tabla 2. Costos variantes mensuales, e ingresos, escuela de futbol soccer bit, autores: (Jefferson cortes, Ivan Araque)

PUNTO DE EQUILIBRIO:

precio venta unitario	\$	50.000,00	
unidades vendidas	\$	100,00	
ingreso total	\$	5.000.000,00	
costo fijo total	\$	4.072.000,00	
costo variable total	\$	960.000,00	
costo variable unitario	\$	9.600,00	
punto de equilibrio =	\$	79,3	NIÑOS
Q= 125 NIÑOS 25 niños x categoría/ 5 categorías			

Tabla 3. Punto de equilibrio, escuela de futbol soccer bit, autores: (Jefferson cortes, Ivan Araque)

Conclusiones

Llego la culminación de una de las etapas más importantes de una persona, ser profesional. Todos y cada uno de los años estudiados en la Universidad Santo Tomás han sido de formación no solo profesional sino también personal. Hace cinco años empezamos a estudiar esta carrera, llenos de ilusiones y de expectativas para proyectarnos como profesionales en Cultura Física, Recreación y Deporte, planeando un futuro y un camino dentro de la sociedad deportiva, que hiciera de nosotros verdaderos profesionales exitosos, brillantes y más que nada verdaderos seres humanos. Hoy hemos recorrido un primer tramo de este largo camino que nos proyectamos para nuestras vidas y somos muy afortunados por encontrar en este camino profesores, compañeros, familia y deportistas que ayudaron a cumplir a cabalidad estos logros.

Los conocimientos, las herramientas y las habilidades adquiridas a lo largo de la carrera han permitido la consolidación de un proyecto de ideas innovadores y de emprendimiento, enmarcadas en la formalización y aporte a la economía y al deporte colombiano. Este proyecto es la representación de un profesional en Cultura Física, Recreación y Deporte, que tiene como objetivo a corto plazo, darle la oportunidad a aquellas personas que con grandes capacidades en el área del deporte puedan ser un ejemplo a seguir y logren ser representantes dignos del país .

Los futuros emprendedores deben atreverse a innovar, tener buenas relaciones públicas y no perder el sentido social que todo proyecto debe tener para ser exitoso. Oportunidad que nos brindó la universidad con este ejercicio de emprendimiento de creación de empresa, en donde muchos de los estudiantes logramos exponer nuestros productos o proyectos de grado, con la idea de que en un futuro no muy lejano puedan ser negocios viables para la economía empresarial del país. Es una muy buena alternativa para que los jóvenes no pierdan el rumbo de

sus vidas con problemáticas que azotan al país como por ejemplo, el consumo de drogas, el alcohol o problemas sociales. De ahí que, este proyecto sea viable, sostenible, rentable económicamente, teniendo en cuenta que es una idea innovadora, diferente y que trata de que los sueños de muchos deportistas no se desvanezcan por la falta de oportunidades.

Referencias

- ❖ C.P. Jaime A. Acosta Altamirano (2005), *Apuntes de Contabilidad de Costos I*.
- ❖ Gómez, A. (2006), *Política pública y creación de empresas en Colombia. Colombia*
- ❖ Rodríguez Ardura, C (2006), *Principios y estrategias del marketing. Colombia*
- ❖ Eduardo Beotas, M (2006), *Futuras claves en la gestión de organizaciones deportivas.*
- ❖ Maqueda (2006), *Marketing deportivo, una estrategia de calidad.*
- ❖ Gonzales (2006), *Estrategia del marketing en clubes deportivos.*
- ❖ Mulling (1995), *Marketing deportivo.*