



ADG SPORT TALENT

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Andrea Ximena Silva Suarez

Dylan Andrés Villegas Castro

Ellieann Gianella Ramírez Ardila

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernández

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2022

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
NOMBRE	10
Logotipo	11
Slogan.....	12
Misión	13
Visión	13
Fundamentación humanista.....	13
Investigación de mercados	14
CAPÍTULO I: PROPUESTA DE VALOR.....	16
Novedad	20
Desempeño	21
CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO.....	22
CAPÍTULO III: CANALES	27
CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	30
CAPÍTULO V: INGRESOS	33
CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVE.....	39
Recursos físicos.....	39
Recursos intelectuales	40
Recursos humanos.....	41



Recursos económicos	43
CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVE	44
CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVE	49
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	57
VALOR VARIABLE UNITARIO	60
PUNTO DE EQUILIBRIO	61
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	62
VALOR PRESENTE NETO (VNA):	65
TASA INTERNA DEL RECUPERACIÓN (TIR):	66
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (RI):	66
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	66
ANEXOS.....	68
REFERENCIAS.....	72



LISTA DE TABLAS

TABLA 1. COTIZACIÓN SALUS	33
TABLA 2. PORCENTAJE DE GANANCIA.....	34
TABLA 3. PRECIO DEL SERVICIO DE DETECCIÓN DE TALENTOS	35
TABLA 4. PAQUETES PROMOCIONALES.....	35
TABLA 5. VENTAS DEL PRIMER AÑO.....	36
TABLA 6. INGRESOS POR SERVICIO MES A MES	37
TABLA 7. PROMEDIO INGRESOS DE UN MES	38
TABLA 8. RECURSOS FÍSICOS.....	40
TABLA 9. RECURSOS INTELECTUALES.....	41
TABLA 10. RECURSOS HUMANOS.....	42
TABLA 11. RECURSOS ECONÓMICOS	43
TABLA 12. PATRONES DERMATOGLÍFICOS E INTERPRETACIÓN.....	52
TABLA 13. ÍNDICES DERMATOGLÍFICOS EN DIVERSAS MODALIDADES DEPORTIVAS	54
TABLA 14. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS	58
TABLA 15. COSTOS FIJOS.....	58
TABLA 16. COSTOS VARIABLES.....	59
TABLA 17. COSTO VARIABLE UNITARIO.....	60



TABLA 18. FLUJO DE INGRESOS	62
TABLA 19. FLUJO DE EGRESOS	63
TABLA 20. FLUJO NETO	64
TABLA 21. VALOR PRESENETE NETO, TASA INTERNA DE RECUPERACIÓN Y RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	65



LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. LOGOTIPO.....	11
FIGURA 2. DOFA SALUS DERMATOGLIFIA	15
FIGURA 3. ARCHOS, PRESILLAS Y VERTICIOS	16
FIGURA 4: LECTOR SCANNER DE HUELLAS DACTILARES	18
FIGURA 5: INFORME DERMATOGLIFICO.....	19
FIGURA 6. SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.....	23
FIGURA 7. PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DEL SERVICIO	50
FIGURA 8. PUNTO DE EQUILIBRIO	61



Introducción

La presente idea de negocio surge a partir de la asistencia a un congreso realizado en la facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás, en el cual una de las ponencias presentadas fue la de dermatoglia, que tuvo como ponente al profesor brasileño Rudi José Nodari Júnior, al presenciar dicha exposición y entender un poco más sobre un método tan innovador como lo es conocer los potenciales genéticos de las personas a partir de las huellas dactilares, se generó en una de las compañeras mucha expectativa y la iniciativa de querer ampliar más los conocimientos sobre esta temática.

Ahora bien, es indispensable definir qué es dermatoglia, para lo cual Nodari Jr., & Fin (2016), la definen como el método científico mediante el cual se realiza un estudio de las huellas dactilares, entendiéndose esto como un marcador genético, dichas huellas son formadas en el embrión entre el tercer y el sexto mes de gestación y resultan de la relación entre un factor genético hereditario y del medio ambiente.

Al analizar un poco más la implementación de dicho método se llegó al análisis de una problemática en el ámbito de entrenamiento deportivo en Colombia, pero que también se encuentra latente en alrededor del mundo, la cual se fundamenta en que los planes de entrenamiento en muchos de los casos no son orientado en las capacidades, aptitudes y necesidades de los deportistas, por lo cual, a pesar de esperar grandes resultados deportivos, esto llega a ser algo complejo de alcanzar, debido a que los planes de entrenamiento no están enfocados en un estudio completo de los deportistas, donde se evidencie en qué capacidades físicas cuenta con un buen nivel y en cuáles de ellas se debería profundizar y trabajar en el entrenamiento para obtener resultados óptimos. A partir de lo anterior, se vio la necesidad de



optimizar el proceso no solo desde el punto en que los deportistas ya habían explorado todas las fases de iniciación, formación y etapa competitiva, sino que desde edades tempranas se pudiera evaluar al individuo y a partir de allí interpretar y recomendar sobre el deporte en el cual se puede especializar, para que de esta manera los procesos de entrenamiento y posterior etapa de competencia se optimicen y generen resultados positivos. Es importante definir las etapas de formación deportiva, por lo cual, la iniciación deportiva, es definida por Blázquez (1995), como aquella etapa en la cual los niños empiezan a aprender sobre la práctica de uno o de varios deportes de una manera específica. La etapa de formación es definida por Giménez (1999), como aquella que se fundamenta en el establecimiento de ciertas variables que son propias de cada deporte, además de ello se genera en el deportista un mayor desarrollo a nivel motor, afectivo, social y cognitivo. Por último, según Chacón (2019), la etapa de competencia o periodo competitivo, es aquella en la cual se mantiene la forma deportiva que es lograda durante las etapas de iniciación y formación deportiva, en esta etapa se llega a la consolidación de diversas habilidades y capacidades del deportista, para que de esta manera sean aplicadas en la competencia y genere grandes logros deportivos.

Mediante la técnica de dermatoglifia aplicada al deporte y al ejercicio físico, se logra profundizar en las capacidades físicas de las personas, a partir del potencial genético detectado a través de la huellas dactilares, aspecto que no solo ayudaría en la detección temprana de talentos deportivos mediante un método poco invasivo, versátil, rápido y eficaz, sino que también contribuye a llevar un proceso de ejercicio físico con mayor orientación hacia los objetivos del individuo, y a la promoción y prevención de la salud, contribuyendo a



la mejora y mantenimiento un estado de salud óptimo en la población. Lo anterior se fundamenta en lo mencionado por Abramova y Fernandes (1997), quienes plantean que mediante el modelo de estudio de las huellas digitales o dactilares se facilita la elección frente a la especialización en un deporte específico, con el objetivo de altos logros deportivos, siendo un método que minimiza y economiza el esfuerzo, tiempo y dinero.

Todo esto fundamentado y acompañado bajo los procesos de aprendizaje de asignaturas como morfo fisiología y fisiología del ejercicio, mediante parámetros importantes para entender los procesos del cuerpo humano, fundamentales para comprender cómo mediante el estudio genético podemos obtener resultados de nuestro potencial frente a ciertas capacidades físicas condicionales y coordinativas. En asignaturas orientadas al entrenamiento deportivo y ejercicio físico para la salud como, evaluación funcional, iniciación y formación deportiva, programación del ejercicio para la salud, entrenamiento personalizado y grupal, profundización en deportes y tecnología aplicada a la C.F.D.R (aplicada a métodos innovadores para el estudio de ciertos parámetros en el ámbito del deporte y la actividad física). Por último, frente a la idea de negocio en materias orientadas a la administración como introducción a la administración de la C.F.D.R, diseño y gestión de proyectos, marketing deportivo y administración de los organismos deportivos.

En Colombia existen algunos programas enfocados en la detección de talentos deportivos, uno de ellos es el planteado por el Ministerio del Deporte en el año 2020, llamado “Talentos Colombia”, el cual está dirigido a poblaciones como niños, adolescentes y jóvenes, que tengan grandes habilidades en la práctica deportiva y cuenten con potencial para destacarse en el alto rendimiento, estaba orientado a 94 municipios de los 32



departamentos del país y busca beneficiar a 1.738 deportistas a nivel nacional, sin embargo, dicha detección de talentos estaba fundamentada a métodos tradicionales que pueden tener un margen de error alto, ya que no se apoya en estadísticas, si no que se fundamentan en el juicio subjetivo de los entrenadores, ya que para acceder a dicho programa el primer paso es que los entrenadores seleccionen a los deportistas que ellos consideran con alto potencial deportivo y que hayan contado con reconocimiento en competencias deportivas de alto nivel, para posterior estudio de expertos, lo cual es un proceso un poco largo y monótono, además de que la detección de los talentos realmente no es temprana ya que se basan en méritos deportivos ya obtenidos, por lo cual, métodos tan versátiles e innovadores como la dermatoglia podrían optimizar dichos procesos de detección de talentos deportivos y reducir el margen de error.

La presente idea de negocio va orientada a población entre niños, adolescentes, jóvenes y adultos, que deseen conocer su potencial genético a través de las huellas dactilares, mediante un método innovador, basado en el análisis a partir de un dermatoglifo, específicamente el Dermatoglyphic Reader que es un sistema computarizado de hardware y software de compañía Brasileña Salus y a partir de allí direccionar su proceso hacia la detección de talentos deportivos o la asesoría de ejercicio físico, mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en estudio dermatoglífico.

Nombre

ADG SPORT TALENT



El presente nombre cuenta con autenticidad, ya que para su elección se realizó una búsqueda en la base de datos de RUES (Registro Único Empresarial y Social), en la cual se evidenció que ninguna otra empresa registrada en cámara de comercio cuenta con este nombre o razón social, además de ello se realizó una búsqueda en el repositorio de la Universidad Santo Tomás con el fin de comprobar que ningún proyecto de grado haya usado dicho nombre.

Logotipo

Figura 1

Logotipo



Fuente elaboración propia

Dicho logotipo describe el proceso a realizar con nuestro servicio, ya que muestra una huella dactilar, la cual es el componente central de nuestra idea de negocio, en la mitad de ella se encuentra las siglas de nuestra empresa simulando un lector escáner dividiendo en dos la huella, lo cual indica que el lector se encuentra analizando las huellas y a partir de allí el potencial genético basado en las capacidades físicas de cada individuo.



Color Naranja símbolo principal huella e inicial de la empresa es el color que queremos de protagonista ya que transmite la creatividad, alegría y sobre todo es un color que va enfocado a la vitalidad por ende incentiva a las generaciones jóvenes. Como símbolo principal está la huella ya que es la imagen de lo que se enfoca nuestro servicio y tenga mayor identificación e identidad.

Color azul en la descripción del enfoque de la empresa ya que el azul es un color que transmite seguridad, confianza, lealtad y responsabilidad, eso es lo que queremos que nuestros clientes entiendan al ver este color en el logo de la empresa, que somos confiables, responsables con las necesidades de cada uno de ellos y sobre todo se sientan seguros del servicio que ofrecemos.

Fondo blanco ya que se identifica con la transparencia, pureza y limpieza, ya que trabajamos con una parte del cuerpo de cada uno de los clientes queremos que vean la buena intención de ayudarlo y no perjudicarlos.

Slogan

“Las huellas guían tu talento”

Dicho slogan se crea ya que está directamente relacionado al objetivo y proceso al cual queremos llegar con la prestación de nuestro servicio, se busca que mediante el estudio de las huellas dactilares se logre orientar el resultado al enfoque que el cliente quiera, ya sea a la detección de talentos deportivos o a la asesoría frente al potencial en capacidades físicas para la realización de ejercicio físico, a partir del talento detectado a través de su genética plasmada en las huellas de sus manos.



Misión

ADG Sport Talent busca brindar a la población colombiana que se encuentra inmersa o que quiere pertenecer al ámbito deportivo y del ejercicio físico para la salud, una alternativa innovadora, eficaz y versátil como lo es la dermatoglifia, para conocer sus potenciales físicos mediante el estudio de las huellas dactilares y a partir de allí direccionar y enfocar su proceso hacia una modalidad deportiva y entrenamiento físico, basado en datos genéticos reales.

Visión

Para el año 2025 estar posicionados como la mejor compañía de detección de talentos deportivos en las principales ciudades del país, bajo un método innovador, eficaz y versátil, con altos estándares de calidad y fiabilidad.

Fundamentación humanista

El presente proyecto se fundamenta en altos estándares de calidad con base a los valores que tenemos como pilares y frente a los cuales se realizará cualquier actividad relacionada a la microempresa; valores como el compromiso, con cada proceso y actividad que se desarrolle por la empresa y la prestación de servicio correspondiente; la responsabilidad, para con cada proceso que se realice y con los clientes, dicha responsabilidad radica también en la constante mejora del servicio, buscando dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes; la confianza que los clientes pueden tener con la empresa ya que trabajamos bajo los más altos estándares de calidad garantizando a nuestros clientes que al depositar su confianza en nosotros y nuestro trabajo no saldrán defraudados ya que obtendrán los mejores resultados fiables; y el respeto, para con cualquier individuo que haga parte del proyecto o



externo a él, así como para con cualquier empresa u organización que se encuentre inmersa en el desarrollo. Todo esto siguiendo como eje central la filosofía tomasina y el pensamiento humanista cristiano de Santo Tomás de Aquino.

Investigación de mercados

Herrera, (2013) define a la investigación de mercados como el proceso mediante el cual se consigue información y datos de gran relevancia, acerca de un interés específico de la empresa. En este caso, ADG Sport Talent, mediante la investigación de mercados se encargó de buscar las posibles competencias o empresas que tuvieran un servicio similar principalmente en Bogotá. Luego de una búsqueda exhaustiva, se llegó a la conclusión de que, en la capital de Colombia, aún no hay una empresa que se dedique a prestar el servicio de detección de talentos deportivos mediante la utilización de un software desarrollado exclusivamente para el estudio de la dermatoglia dactilar y a la asesoría de ejercicio físico mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en este estudio.

Ahora bien, hablando a nivel Latinoamérica, solo encontramos a la empresa brasileña SALUS DERMATOGLIFIA, dedicada a la evaluación de los dermatoglifos, detección de talentos deportivos, preparación física para deportistas y prescripción de ejercicio físico para la salud, es importante mencionar que en nuestro caso, esta institución tiene una doble postura, ya que va a ser nuestro aliado al momento de adquirir el software para el análisis de las huellas digitales y luego se convertirá inmediatamente en nuestra competencia a nivel internacional.



Figura 2:***DOFA Salus Dermatoglifia***

<i>Matriz DOFA Salus Dermatoglifia</i>	
Debilidades	Oportunidades
Cuentan con poco reconocimiento en países como Colombia	Posibles investigaciones a futuro, poder ampliar su tarjet en diversos países de Latinoamérica y Europa.
Fortalezas	Amenazas
Tienen muy bien estructurados los servicios que ofrecen y además son muy completos y cuentan con el software para el análisis dermatoglifico.	Pueden optar por venir a establecer su propia sede en Colombia

Fuente elaboración propia

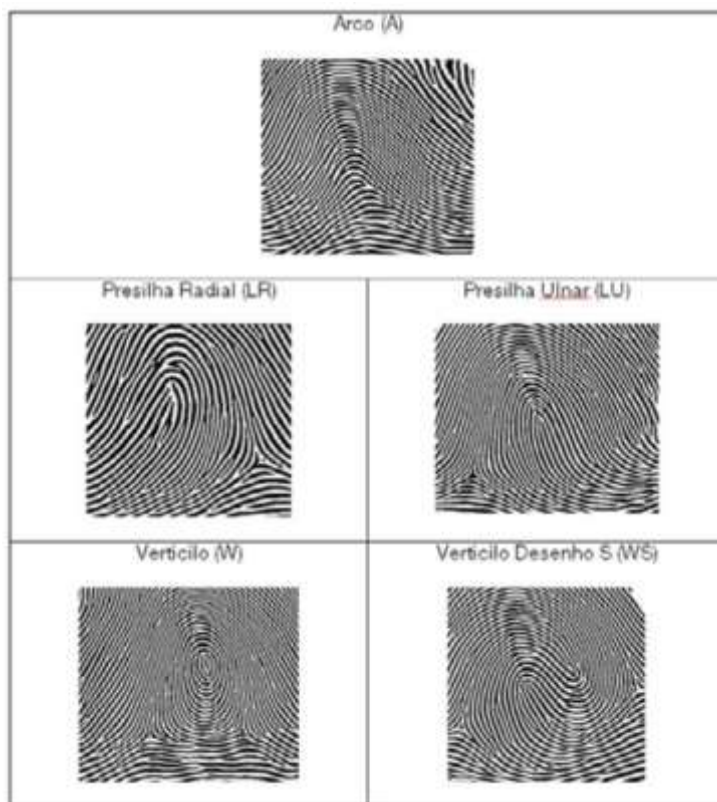
Cabe resaltar, que tanto en Bogotá- Colombia, como en otros países y ciudades si se han realizado diversas investigaciones relacionadas con la dermatoglifia, el deporte y la actividad física, pero de la manera tradicional, imprimiendo las huellas en un papel específico (artesanal de tamaño A4), con tinta de alta calidad y revisando los arcos, presillas y verticilos (Esto hace referencia a las características puntuales de cada huella, mostrado en la figura 2) de forma manual, ya sea con una lupa u otro artefacto que mejore la visibilidad



de estas, haciendo que ADG Sport Talent sea una empresa innovadora y le de exclusividad a nuestro servicio debido que no se cuenta con la tecnología que ofrecemos nosotros.

Figura 3:

Arcos, presillas y verticilos



Nota: Adaptado Dermatoglfia: Impressões digitais como marca genética e de desenvolvimento Fetal. por Nodari Jr, R. J., & Fin, G. (2016). Fuente *Joaçaba: Ed. Unoesc.*

CAPÍTULO I: Propuesta de valor

La mejor forma de presentarse una empresa es con su propuesta del valor, la que es definida por Osterwalder,A e Yves Pigneur (2015) diciendo que es la propuesta de la



empresa encajada en las necesidades de los clientes y descrita para ellos por ello, ADG Sport talent es una empresa enfocada en mejorar la detección de talentos deportivos en edades tempranas, ofreciendo un servicio que no es invasivo, es versátil, rápido y eficaz, donde por medio de scanner de las huellas dactilares y el software específico se puede determinar qué deporte se le facilita al usuario o qué capacidades le favorece esto es lo más favorable en la detección de talentos y ayuda a los deportistas, ya que como lo menciona Villa Marín, S (2010) los niños presentan interés desde temprana edad en algún deporte y también las condiciones para realizarlo, pero el problema radica en que si el profesor o profesores no tienen la buena capacidad de observación para detectar las capacidades adecuadas de deporte se puede estar perdiendo alguna capacidad física que debió ser mejor aprovechada.

La prestación del servicio se fundamenta en la detección de talentos deportivos y capacidades sobre el ejercicio físico para la salud, a partir del estudio de las huellas dactilares de las personas, donde se logrará evidenciar los potenciales físicos en fuerza, velocidad, coordinación, agilidad, potencia, resistencia, entre otras capacidades físicas tanto condicionales como coordinativas y a partir de allí enfocar la especialización de una persona frente a una modalidad deportiva o en dado caso de no ser o querer ser deportista enfocar este estudio a la asesoría de ejercicio físico mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en estudio dermatoglífico.

Mediante el servicio que se ofrecerá el proceso será realizado con un dispositivo lector (mostrado en figura 3), que captura y analiza las huellas dactilares llamado dermatoglifo específicamente el *Dermatoglyphic Reader*, por medio de un sistema computarizado con una



estructura compleja del hardware y software, desarrollado exclusivamente por la compañía Salus, donde sus sedes son en Brasil. Por lo que el proceso del servicio se realiza de la siguiente forma, en primera parte se realiza la recolección de impresiones digitales a través del lector scanner, luego se envía las huellas dactilares recolectadas a los servidores de Salus Dermatoglifia y finalmente la emisión del informe de las capacidades del usuario. A partir del manejo de este dispositivo se busca que, en Colombia, concretamente en Bogotá (inicialmente), se preste el servicio de detección de talentos deportivos y asesoría de ejercicio físico y a partir de allí contribuir en la promoción de la salud en la población colombiana.

Figura 4:

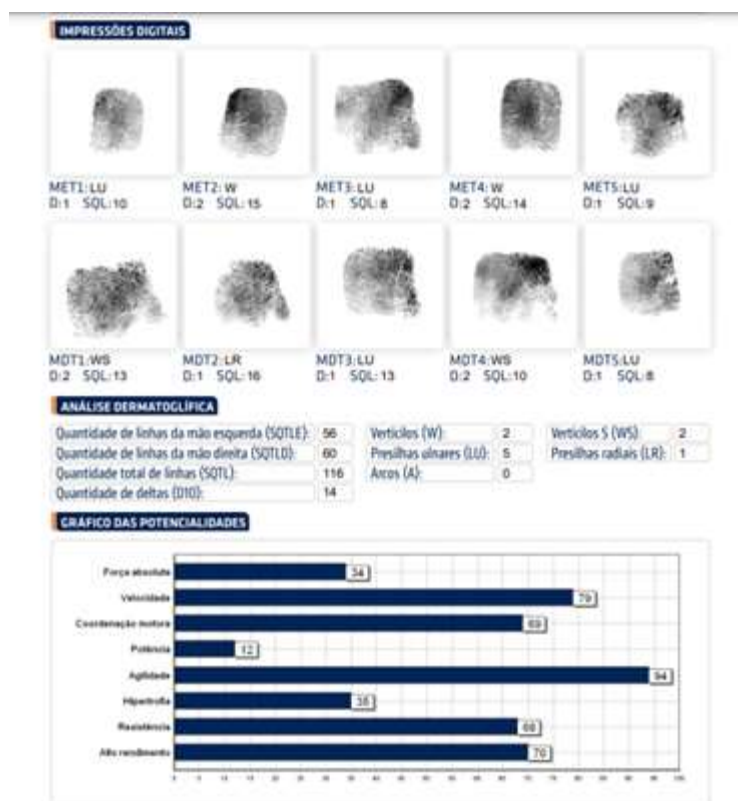
Lector scanner de huellas dactilares



Nota: Adaptado del Siasa distribuidor mayorista Tecnología de seguridad,2011, URL (<https://www.siasa.com/producto.php?prod=0100010>)



Figura 5:

Informe dermatoglífico

Nota: Adaptado Dermatoglifia: Impressões digitais como marca genética e de desenvolvimento Fetal. por Nodari Jr, R. J., & Fin, G. (2016). Fuente *Joaçaba: Ed. Unoesc*.

Así se pueda aumentar la posibilidad de la detección de futuros talentos deportivos para que con esa información obtenida los entrenadores, profesores o profesionales de cultura física deporte y recreación puedan realizar un mejor plan del entrenamiento y adecuado para el deportista o usuario según el informe de resultados que es entregado por la empresa, a los padres de familia podrán tener una guía para sus hijos sobre qué deporte le beneficiaría o qué capacidades se les facilita y cuáles no. Por lo cual se manejará las siguientes divisiones de servicios



Detección de talentos: Para un equipo deportivo se pondrá tomar un plan mensual que se entregan 10 reportes para 10 jugadores y se otorgan 5 de bono que da la empresa, o si es de la preferencia del equipo un plan mensual que se dan 20 reportes para 20 deportistas y se otorgan 5 de bono que da la empresa. De acuerdo con el reporte (figura 4) que arroja las mejores capacidades coordinativas y físicas que tiene el individuo según esto se darán las recomendaciones para que tenga en cuenta dentro de su entrenamiento.

Asesoría personalizada para ejercicio físico: Una asesoría personalizada de acuerdo con el reporte (figura 4) que arroja las mejores capacidades coordinativas y físicas que tiene el individuo según esto se darán las recomendaciones para que tenga en cuenta dentro de su entrenamiento.

Siendo de esta forma que los clientes elegirán este servicio ya que les da un plus al entrenamiento físico y deportivo con una forma efectiva para determinar sus mejores capacidades físicas y coordinativas, teniendo una idea dentro del deporte en el que se encuentran o quieren estar que pueden mejorar, además que se le brinda una herramienta contundente para determinar las cosas que debe mejorar por lo que es una forma innovadora de ayudar a las personas con su rendimiento deportivo.

Novedad

Somos la primera empresa en Bogotá en ofrecer el servicio de dermatoglifia con enfoque deportivo, ya que no hay un diagnóstico dermatoglífico que haya sido dado anteriormente o se esté manejando en la actualidad para detectar talentos deportivos e identificar capacidades físicas del usuario para el ejercicio físico



Desempeño

Contribuye a mejorar y adecuar de la mejor forma los entrenamientos deportivos, ya bien sea para los talentos deportivos y mejorar su desempeño dentro del deporte o para la mejor estructuración de los programas del ejercicio físico, con un nuevo y más amplio Angulo de estado de capacidades físicas, donde el entrenador pueda utilizar esa información y enfocar al objetivo del usuario.

Disminución de riesgos: ADG Sport Talent al usar la dermatoglifia por medio de la tecnología para la detección de talentos deportivos hace que este no sea subjetivo y tenga mayor precisión, de esta manera no se perderán las capacidades físicas y coordinativas que se podrán potencializar aprovechándose en el mundo deportivo. Para el ejercicio físico teniendo en cuenta las capacidades del individuo se podrá tener una mejor guía, sin dejar de lado ninguna por fuera que tenga mayor potencial.

El principal beneficio y con mayor importancia es la revelación de futuras promesas deportivas desde una temprana edad, se comprende mejor para que deporte el niño sería bueno y se aprovecharía al máximo sus capacidades, dando así nuevas oportunidades a niños que no saben que pueden hacer o porque no se les da fácil alguna actividad deportiva, también para ayudar a las personas que están dentro del ejercicio físico sea mejor guiado con la información más exacta del estado de cada una de sus capacidades, trabajando en base de ellas aprovechándose al máximo.



CAPÍTULO II: Segmentos de mercado

Moya (2015), define segmentos de mercado como un proceso en el cual realiza una división del mercado total, ya sea de un producto o de un servicio en subgrupos los cuales se denominan segmentos y son uniformes, además de ello cuentan con necesidades y una caracterización similar; el autor plantea dos tipos de segmentación, entre las cuales se encuentran la segmentación para consumidores y se realizan estudios de segmentación entre los cuales se destacan la geográfica, demográfica, pictográfica y comportamental; la segunda segmentación planteada corresponde a la segmentación para empresas o negocios, la cual se basa en realizar un estudio completo para conocer el negocio a realizar.

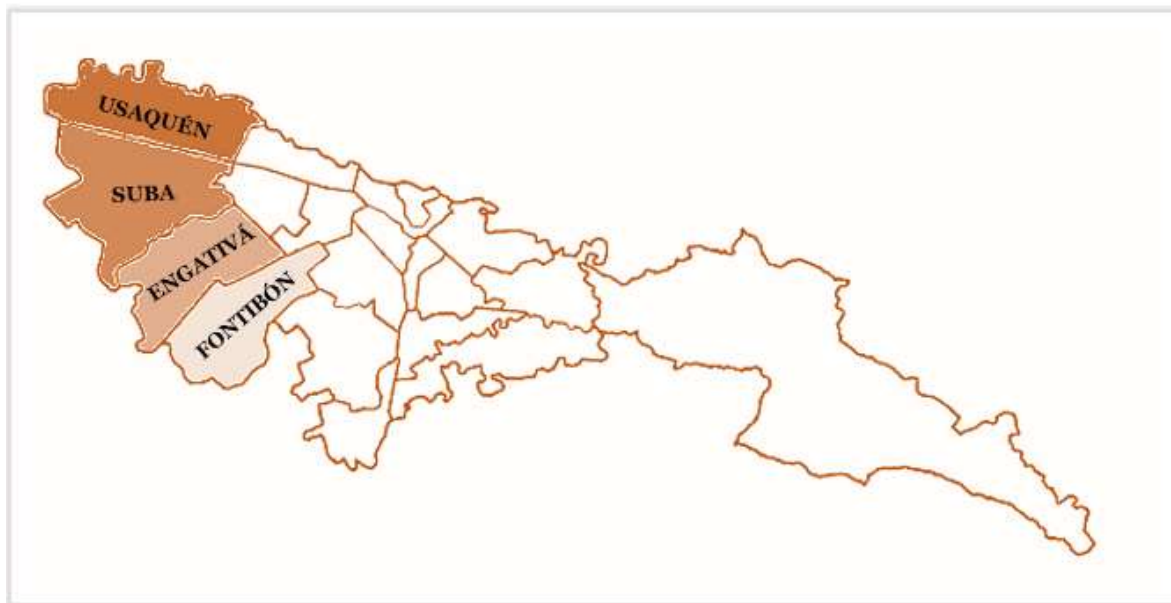
Segmentación Geográfica

Ahora bien, para la presente idea de negocio, se debe realizar una segmentación de mercado para los consumidores, para lo anterior es importante realizar una segmentación geográfica, la cual es definida por Schiffman y Kanuk (2001), como la base para realizar una segmentación de mercados, en la cual se definirán aspectos de la localización como lo son, en qué lugar se va a realizar, región, densidad del área, dimensiones de la ciudad, número de habitantes, entre otras. ADG Sport Talent enfocara su segmentación de mercado geográfica fundamentalmente a cuatro localidades de la ciudad de Bogotá en las cuales se encuentran nuestros clientes potenciales, dichas localidades son Usaquén, Suba, Engativá y Fontibón, ya que son localidades que cumplen con características de población acordes a nuestro mercado objetivo. Frente a la empresa de detección de talentos deportivos y asesoría de ejercicio físico para la salud con base a potenciales físicos, no requiere de un punto físico en el cual se realicen los estudios dermatoglíficos, ya que estos se podrán realizar a domicilio.



Figura 6:

Segmentación geográfica



Fuente: elaboración propia

Segmentación Demográfica

Frente a la segmentación demográfica esta es definida por Schiffman y Kanuk (2001), como aquella que se fundamenta en el estudio de variables enfocadas a los clientes objetivo como edad, sexo, nivel educativo, ingresos, estrato socioeconómico, etc. El autor plantea que dichas variables pueden ser medidas y son accesibles.

ADG Sport Talent, cuenta con dos enfoques que derivan de un servicio en general el cual es la dermatoglifia como herramienta para la detección y especialización de talentos deportivos y la asesoría de ejercicio físico para la salud con base a resultados genéticos de



potenciales físicos a partir del estudio de las huellas dactilares, por lo cual se definirá la segmentación demográfica en dos: Una con énfasis la detección de talentos deportivos a partir de la dermatoglia y la segunda a partir de la asesoría de ejercicio físico mediante los resultados obtenidos en estudio dermatoglífico.

Con base a estudios realizados a bases de datos del DANE y diversas plataformas estadísticas que caracterizan a la población colombiana se obtienen los siguientes resultados:

Detección de talentos deportivos a través de la dermatoglia

Proceso enfocado a cuatro localidades de Bogotá: Usaquén, Suba, Engativá y Fontibón de las cuales se enfocarán en Instituciones educativas (Colegios) y como cliente objetivo niños y adolescentes entre los 5 - 17 años, según el estudio realizado en el año 2019 en la localidad de Usaquén hay un total de 69.089 estudiantes dentro de este rango de edad, en la localidad de Suba hay un total de 227.976 estudiantes, en la localidad de Engativá un total de 140.910 y en la localidad de Fontibón un total de 71.310 estudiantes, para un total de 509.285 estudiantes en las cuatro localidades que cumplen con la característica de edad. Otro punto de distribución objetivo para la prestación de este servicio son las escuelas o clubes deportivos de estas cuatro localidades, según un estudio realizado actualmente la localidad de Usaquén cuenta con 15 centros deportivos, la localidad de Suba con 37, la localidad de Engativá con 58 y la localidad de Fontibón con 22 centros deportivos acreditados, para un total de 132 academias o clubes deportivos en los cuales se pudiera prestar el servicio de detección de talentos deportivos.



Asesoría de ejercicio físico mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en estudio dermatoglífico

Frente a esta variable la prestación de nuestro servicio está enfocada a Gimnasios ubicados en las cuatro localidades mencionadas anteriormente, para lo cual mediante un estudio realizado la localidad de Usaquén cuenta con 46 gimnasios, la localidad de Suba con 32, la localidad de Engativá con 16 y la localidad de Fontibón con 14 gimnasios acreditados en los cuales se podrían generar convenios con nuestra empresa para la prestación de nuestro servicio allí. Las edades objetivo para prestar nuestro servicio a nuestros clientes se encontrarán entre 18 a 40 años de edad.

Por último, otra variable importante a mencionar y la cual fue investigada a través de estudios del DANE y censos de la población Bogotana, es que ADG Sport Talent va enfocada a población entre estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Bogotá que residen en las cuatro localidades mencionadas anteriormente, por lo cual se indagó frente a esta variable y se obtuvo los siguientes resultados: La localidad de Usaquén cuenta con un 13,7% de la población en estrato 4, un 12,6% en estrato 5 y un 16,8% en estrato 6; la localidad de Suba cuenta con un 9,0% en estrato 4, un 10,7% en estrato 5 y un 5,7% en estrato 6; la localidad de Engativá cuenta con un 57,7% de la población en estrato 3, frente a la localidad de Fontibón no se encontraron resultados, dichos porcentajes son con base a la cantidad de población total de Bogotá.



Segmentación pictográfica y psicológica

Schiffman y Kanuk (2001), definen esta segmentación como aquella en la cual se deben definir las características psicológicas de nuestros clientes objetivo, como lo es la personalidad, la manera de pensar, manera de actuar, metas, necesidades, etc. Lo cual nos permitirá definir ciertos perfiles de los consumidores.

Frente a nuestros clientes potenciales estos se dividirán en dos en dependencia de sobre qué proceso quieren enfocar los resultados obtenidos mediante el estudio dermatoglífico, por un lado se encuentra como usuarios los niños y adolescentes pertenecientes a colegios y centros deportivos y sus padres quienes serán los clientes potenciales, realizando un análisis pictográfico, se concluye que es una población la cual visualiza su futuro deportivo basado en altos logros y deporte de alto rendimiento, ya que mediante el estudio buscan orientar de una manera óptima el proceso de entrenamiento para generar grandes logros, con base a la responsabilidad, compromiso y dedicación a la modalidad deportiva en la cual se les aconseja especializarse basados en los resultados de potenciales físicos.

Por otro lado, frente a los clientes que quieran orientar su proceso a una asesoría de ejercicio físico mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en estudio dermatoglífico, se concluye que son personas que piensan orientar sus procesos hacia una mejora en su salud principalmente física y que además de ello busquen una mejora de su aspecto físico mediante el ejercicio físico y que quieren optimizar dicho proceso con base en datos genéticos reales que les ayude a orientar el proceso junto con sus entrenadores hacia los verdaderos requerimientos físicos de cada uno, ya que al conocer en qué capacidades



físicas cuentan con un nivel alto de potencial genético y en cuales de ellas cuentan con un nivel bajo, lograrán junto con un profesional en el área mejorar en dichos aspectos que sea requeridos.

Los argumentos expuestos frente a la segmentación psicográfica y psicológica va directamente relacionado con la segmentación conductual de nuestros clientes objetivo, ya que también expone la posible manera de actuar de ellos.

Tipo De Mercado

ADG Sport Talent, se encuentra en el mercado segmentado, ya que dentro de nuestro servicio el cual es el estudio de los potenciales físicos a partir de las huellas dactilares (dermatoglifia), se derivan dos enfoques, el primero direccionado hacia la detección de talentos deportivos y el segundo hacia asesorías enfocadas al ejercicio físico, mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en estudio dermatoglífico. Por otro lado, la idea de negocio también cuenta con mercado multilateral, ya que en el caso de elegir la primera opción de detección de talentos deportivos los usuarios con los cuales realizaremos los estudios dermatoglíficos serían los niños y adolescentes entre 5-17 años, pero realmente los clientes potenciales serían los padres ya que son quienes se harán cargo del aspecto legal y financiero para la prestación de este servicio.

CAPÍTULO III: Canales

Un canal, o más precisamente un canal de distribución, es la forma en la que la empresa determina cómo va a brindar su producto o servicio a sus clientes (Gómez, 2010).



En el caso de ADG Sport Talent, el servicio será ofrecido inicialmente de manera virtual, ya que no contaremos con un punto de venta físico, sino que nos enfocaremos en darnos a conocer mediante el uso de las tecnologías de la información, es por esto que los canales de la empresa serán de carácter directo, al ser manejados únicamente por los socios de la empresa. Para el establecimiento de nuestro nombre en el mercado, optamos por la creación de un perfil social en cada una de las redes, teniendo una relación de asociados con cada plataforma como lo son Facebook, Instagram, WhatsApp, Tik Tok, entre otras. Para la creación de nuestra página web y correo electrónico tendremos un dominio propio, con el fin de generar seguridad ante nuestros clientes.

Dentro del canal de información utilizaremos principalmente la herramienta de las redes sociales, debido a la facilidad que estas tienen para contactarnos con muchas personas, en cada red social manejaremos contenido multimedia informativo con el fin de que nuestros clientes potenciales sepan lo que estamos ofreciendo y entiendan que beneficios les trae la contratación de nuestro servicio, adicional a esto, periódicamente estaremos generando publicidad física (posters informativos, pancartas, folletos, etc) y publicidad virtual (influenciadores, anuncios en redes sociales, propagandas en eventos deportivos), con el fin de maximizar la divulgación de nuestra empresa.

En cuanto al canal de evaluación contaremos con 2 alternativas:

-En la página web, estará una sección especializada denominada servicio al cliente, donde se brindará toda la información de contacto para que den sus aportes, sugerencias y/o inconformidades que tuvieron en el proceso de compra de nuestro servicio.



-Posterior a la venta del servicio, se realizará el envío de una encuesta de satisfacción vía correo electrónico, dónde el cliente podrá calificar la experiencia con ADG Sport Talent.

Mediante el canal de compra, se le ofrecerá al cliente facilidades de pago como lo son pagos con tarjeta de crédito y débito (adquisición de datafono), efectivo, consignaciones y transferencias bancarias, plataformas de fácil manejo Nequi y Daviplata y también contaremos con servicios internacionales como lo es PayPal, esto con el fin de brindar un amplio portafolio de opciones para que el cliente pague con el cual se sienta más cómodo, cabe resaltar que utilizaremos canales únicamente verificados por las entidades competentes para evitar robos o fraudes tanto para el cliente como para nuestra empresa y así mismo aseguramos la confianza del cliente al momento de realizar su pago.

Para la entrega del servicio, contaremos con nuestro propio vehículo distintivo de la empresa, este será usado para facilitar la movilidad por la ciudad y dirigirnos al lugar de contratación del servicio, aquí es donde tendremos todos los equipos que son necesarios para la toma de las huellas dactilares como lo son los scanner, los computadores, la impresora especializada, entre otras. Aquí también llevaremos una amplia variedad de publicidad física para ir repartiendo a cada lugar al que vayamos. Los tiempos de duración de cada servicio, dependen de para cuantas pruebas nos hayan contratado.

En la post-venta de nuestro servicio, para la detección de talentos deportivos, ofreceremos el servicio de agente deportivo, donde se le explicará al usuario que ADG Sport Talent por haber detectado su talento podrá pasar a tener un porcentaje de los derechos deportivos de la persona y de esta forma empezar a generar alianzas con los diferentes



clubes y contactos que maneje nuestra empresa, y de esta forma poder potenciar el talento descubierto y llevarlo a lo profesional, cabe resaltar que todo esto se realizará de forma legal, mediante un contrato y es indispensable contar con la aprobación del deportista y más importante de los padres de familia. Para los convenios con gimnasios y la parte de actividad física, se les ofrecerá un servicio agregado al enfoque principal de la empresa, el cual es programación del ejercicio físico para la salud con base en los resultados obtenidos en la prueba de dermatoglifia, donde se puede orientar a la persona a practicar un deporte específico o qué capacidades podría potenciar y de qué manera.

Es muy importante tener en cuenta que todo es pensado en pro de generar una experiencia única para el cliente, que desde el comienzo hasta el final quede completamente satisfecho con el servicio prestado y no tenga duda alguna para volvernos a contratar e incluso recomendarnos con conocidos o contactos del medio deportivo,

CAPÍTULO IV: Relación con los clientes

El objetivo de las buenas empresas es lograr que se aumente la satisfacción, confianza y lealtad del cliente así el cliente se convierte en un soporte de la efectiva rentabilidad según lo que indica Rosales, E y Mireya, E (2015), para nuestra empresa es muy importante que el cliente se sienta satisfecho, seguro y sienta el compromiso que tenemos con él. Por ende, con los reportes que daremos según los resultados del proceso de dermatoglifia garantizan efectividad y calidad, por darse dentro del uso tecnológico, innovador y claro, les damos a nuestros clientes los beneficios de entender mejor sus capacidades físicas y coordinativas, ayudar a los padres con la identificación del talento deportivos que sus hijos pueden potencializar.



De acuerdo con el servicio innovador que ADG Sport Talent ofrece a los padres como clientes, sus hijos y personas que tienen o quieren un mejor entrenamiento físico como consumidores, se busca demostrar la efectividad al usar un dermatoglifo y su software para el deporte y ejercicio físico, por lo que permite captar a los clientes con un servicio nuevo en el mercado deportivo y muy funcional dentro de él, para así garantizar la confianza del cliente con el servicio que solo nuestra empresa ofrece así se fidelizan con nosotros, como retribución a ello se les otorgaría beneficios y/o descuentos, al igual que su aporte en la distribución de la información con su voz a voz, ya que desde la confianza que tienen a la empresa, sus recomendaciones pueden aumentar el número de clientes.

Se tiene en cuenta las diferentes estrategias que hemos planteado para su incremento y permanencia en el mercado por lo que las principales de nuestra relación de mercados se enfoca que en la captación de nuevos clientes, empezando con la mayor difusión posible del servicio, de acuerdo a los diferentes canales que tenemos propuestos con los padres y usuarios queremos que sus recomendaciones harán que nuevos posibles clientes se interesen del servicio y quieran obtenerlo, dando también incentivos por referidos, para la fidelización de los clientes con la efectividad que damos como resultados del servicio los planes de permanencia son lo más óptimos, además que la permanencia dentro del plan garantiza un mejor proceso y se lo haremos saber a nuestros clientes, con ello si se logran que un grupo en el mismo tiempo quiera obtener el servicio se darían unos descuentos.

Para el aumento de clientes tenemos en cuenta la confianza que tendrán los padres y usuarios con nosotros con el buen servicio y los beneficios que mostraremos explícitamente les mostraremos que seguir con los planes y proceso sería lo mejor para él, con nuestro



compromiso con el cliente le satisficará nuestra atención y quiera seguir con el buen servicio que solo nuestra empresa pueda dar, así mismo para la estimulación de ventas por medio de pruebas en gimnasios del servicio, con un valor agregado ya sea que ADG Sport Talent quede como representante deportivo y se dará opción de que nosotros realicemos la programación del ejercicio así será más efectivo que nuestras recomendaciones se cumplan de una mejor forma y se tendrá en cuenta los buenos resultados que se han obtenido con nuestros clientes antiguos, primero que quieran seguir comprando el servicio y para los nuevos clientes vean lo que se ha logrado y se interesen.

Para las categorías de nuestra relación con los clientes se realizarán dos: una es la asistencia personal que con los clubes o academias se atenderá a los grupos de estas, se tendrá en cuenta la cantidad de personas que tomarán el servicio será favorable para el entrenador o profesor el informe de su grupo, pero así mismo entra la categoría de asistencia dedicada ya que, el reporte es personal, para cada jugador sus necesidades son diferentes, se hará saber si solo él ha tomado el servicio porque es de costo personal y no con la academia y para aquellas personas que tienen el servicio con asesoría personalizada se darían las condiciones físicas y recomendaciones dentro de la sesión privada de acuerdo a sus necesidades, ya que en un inicio se trabajará con el servicio a domicilio, el cliente es quien da el tiempo y el lugar para las tomas de las huellas y su asesoría de acuerdo a los resultados.

Se tendrá también en cuenta foros o ferias para exponer y promocionar ADG Sport Talent con nuestro servicio y así favorecer a la visualización de la empresa, sin dejar de lado



la estrategia por confianza de clientes antiguos que son sus referidos se beneficiarán como clientes y nosotros como ofertadores del servicio.

CAPÍTULO V: Ingresos

Los ingresos son definidos como todas aquellas ganancias (hablando monetariamente) que recibe la empresa a cambio del producto o servicio que esta ofrece (Gil, S. 2015).

Para la fijación del precio de nuestro servicio, optamos por dos estrategias mencionadas en el modelo canvas; La primera es venta de activos, enfocada a nuestro servicio de detección de talentos deportivos, donde ofrecemos el informe de las huellas digitales, allí se evidencian los diferentes niveles de desarrollo de las capacidades del individuo y posteriormente asesoramos a la persona para saber con qué modalidad deportiva es más afín. La segunda es prima por uso, aquí ofrecemos entrenamiento personalizado a quienes deseen potenciar las capacidades que les salieron menos desarrolladas en el informe, pero viéndolo desde el punto de vista de actividad física para la salud, se optó por esta estrategia ya que es un pago por sesión, es decir, el día que el usuario decida no continuar con el proceso, no hay ningún problema.

En primera instancia, se realizó la cotización en la empresa aliada para la obtención del software en dermatoglifia (SALUS) donde nos ofrecen varias opciones para la compra de reportes.

Tabla 1:

Cotización Salus Dermatoglifia (Plan fidelización)

# INFORMES	VALOR UN USD	VALOR UN COP	VALOR TOTAL USD	VALOR TOTAL COP
---------------	-----------------	--------------	--------------------	--------------------



10	\$	13,50	\$	51.280	\$	135,00	\$	512.803
20	\$	12,25	\$	46.532	\$	245,00	\$	930,643
30	\$	11,50	\$	43.683	\$	345,00	\$	1.310.497
50	\$	10,16	\$	38.593	\$	508,00	\$	1.929.659
75	\$	9,56	\$	36.314	\$	717,00	\$	2.723.555
100	\$	9,00	\$	34.186	\$	900,00	\$	3.418.688
Ilimitado	\$	8,38	\$	31.831	\$	1.675,00	\$	6.362.559

Fuente: elaboración propia, TRM tomado de <https://www.dolarhoy.co> el día 27/03/22 (1 USD = 3.798 COP)

En la tabla 1 se muestra la oferta mensual presentada por parte de SALUS en el plan fidelización tanto en pesos colombianos como en dólares, el cual nos ofrece desde 10 informes hasta informes ilimitados. Aquí se puede observar que conforme se compren más reportes, va aumentando el descuento progresivamente. Teniendo en cuenta que somos una empresa nueva en la ciudad, hemos elegido hacer la compra por 100 informes en el primer mes maximizando los beneficios con respecto a los costos.

Tabla 2:

Porcentaje de ganancia informe Salus (COP)

	40%	50%	60%	70%	80%	90%
\$	13.674	\$ 17.093	\$ 20.512	\$ 23.930	\$ 27.349	\$ 30.767
Total	\$ 47.860	\$ 51.279	\$ 54.698	\$ 58.116	\$ 61.535	\$ 64.953

Fuente: elaboración propia

En la tabla 2 se muestra el equivalente a cada porcentaje con énfasis en el precio unitario mostrado en la tabla 1 (34.186 COP), obtenemos los porcentajes de ganancias únicamente por el informe que da el software, sin tener en cuenta el valor agregado del análisis y



asesoría por parte de ADG Sport Talent. Dónde se decidió que inicialmente le ganaremos el 60% a cada reporte, para un total de 54.698 COP.

Tabla 3:

Precio servicio detección de talentos (COP)

Informe		Asesoramiento	
\$	54.698	\$	45.000
	\$		99.698

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3 se obtiene el precio del servicio de detección de talentos el cual está compuesto por el informe del software (54.698 COP) y el valor agregado (análisis y asesoramiento por parte de los profesionales de la empresa), inicialmente se decidió ponerle un valor de 45.000 COP, para un total de **99.698** COP, aproximándose a \$100.000 COP cada reporte.

Tabla 4:

Paquetes promocionales (COP)

	# INFORMES	PRECIO	DESCUENTO OFRECIDO	PRECIO FINAL
20 usuarios	20	\$2.000.000	15%	\$1.700.000
40 usuarios	40	\$4.000.000	20%	\$3.200.000

Fuente: elaboración propia

Para mejorar el incentivo de compra a nuestros clientes, en un principio ofrecemos dos opciones para acceder a descuentos presentados en la tabla 4. La opción uno llamada “20 usuarios” da el 15% de descuento sobre el total por la compra de 20 informes y la opción dos denominada “40 usuarios” da el 20% de descuento por la compra de 40 informes, cabe aclarar que progresivamente tengamos más clientes se ofrecerán distintas promociones y



planes de fidelización con el fin de garantizar la permanencia del cliente en ADG Sport Talent.

Como servicio adicional, contamos con la asesoría y entrenamiento personalizado, esto es para aquellas personas que después de realizar su evaluación con el software quieran mejorar alguna capacidad que les apareció deficiente en el informe, inicialmente el precio de este servicio será de **40.000 COP** por sesión de entrenamiento, garantizando un excelente servicio personalizado donde el usuario se sentirá satisfecho con los resultados que progresivamente vaya obteniendo.

Para establecer un monto y número total de ventas ya sea anual o mensual, los ingresos van a ser transacciones resultantes de pagos realizados por el cliente una sola vez (o cada vez que quiera volver a contratar el servicio).

Tabla 5:

Ventas del primer año

PRECIO PROM.	PRODUCTO/SERVICIO	
	Detección de talentos	Asesoría ejercicio físico
	\$100.000	\$40.000
ENERO	70	10
FEBRERO	80	12
MARZO	90	14
ABRIL	100	16
MAYO	110	18
JUNIO	120	20
JULIO	130	22
AGOSTO	140	24
SEPTIEMBRE	150	26
OCTUBRE	160	28
NOVIEMBRE	170	30



DICIEMBRE	180	32
PROMEDIO	125,0	21,0

Fuente: elaboración propia

En cuanto a la proyección anual (tabla 5) se plantea iniciar en la parte de detección de talentos con la venta de 70 informes mensuales y generar un aumento progresivo de 10 reportes cada mes, para finalizar el año con 180 informes, esto debido a que es nuestro servicio principal, con relación a la prestación de entrenamientos personalizados iniciamos con 10 sesiones mensuales y optamos por un aumento de 2 clientes mensuales para finalizar el año con la cifra de 32.

Enfatizando en los precios, únicamente realizaremos modificación de estos a principios de cada año, dependiendo de lo que nos ofrezca nuestra empresa aliada. ADG Sport Talent no cuenta con una competencia directa en la ciudad de Bogotá, es por eso que los precios fueron fijados por medio del total acuerdo de los tres socios con los porcentajes presentados en la tabla 2.

Tabla 6

Ingresos por servicio mes a mes (COP)

PRECIO	PRODUCTO/SERVICIO	
	Detección de talentos	Asesoría ejercicio físico
	\$100.000	\$40.000
ENERO	\$7.000.000	\$400.000
FEBRERO	\$8.000.000	\$480.000
MARZO	\$9.000.000	\$560.000
ABRIL	\$10.000.000	\$640.000
MAYO	\$11.000.000	\$720.000
JUNIO	\$12.000.000	\$800.000
JULIO	\$13.000.000	\$880.000



AGOSTO	\$14.000.000	\$960.000
SEPTIEMBRE	\$15.000.000	\$1.040.000
OCTUBRE	\$16.000.000	\$1.120.000
NOVIEMBRE	\$17.000.000	\$1.200.000
DICIEMBRE	\$18.000.000	\$1.280.000
Total	\$150.000.000	\$10.080.000

GRAN TOTAL **\$160.080.000**

Fuente: elaboración propia

En la tabla 6, obtenemos los ingresos mes a mes por cada uno de los servicios (Detección de talentos y asesoría de ejercicio físico) donde el total del primer servicio es de \$150.000.000 COP el primer año y el total del segundo servicio es de \$10.080.000 COP el primer año, todo esto teniendo en cuenta la proyección de ventas de la tabla 5, dando un gran total de ingresos anuales de \$160.080.000 COP.

Tabla 7

Promedio ingresos de un mes (COP)

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
Detección de talentos	\$100.000	125,0	\$12.500.000
Asesoría ejercicio físico	\$40.000	21,0	\$840.000
TOTAL INGRESOS			\$13.340.000

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, presentamos los ingresos promedios de un mes (tabla 7), donde se muestran nuestros dos servicios (detección de talentos y



asesoría para el ejercicio físico), sus precios (100.000 COP y 40.000 COP respectivamente) y las personas esperadas a las cuales se les venderá el servicio en el mes. Teniendo como resultado la suma de los ingresos de ambos servicios el total de 13.340.000 COP.

CAPÍTULO VI: Recursos clave

Los recursos clave son aquellos que van a permitir que nuestra idea de negocio funcione, así como afirma Martínez (2015), corresponden a los activos que son necesarios en una empresa, los cuales están relacionados con la propuesta de valor específica para el segmento de mercado de la compañía, por lo cual los recursos clave son los que crean valor para los clientes objetivos y para la empresa, con ello, permitirá mantener las relaciones con los clientes y generar ingresos. Los recursos clave generan un óptimo funcionamiento de la empresa a futuro y pueden ser de diversos tipos, como marcas, capital, instalaciones, maquinarias, etc. (Valencia, 2019).

Para ADG Sport Talent, es importante definir cuáles son los recursos necesarios para su correcto funcionamiento como empresa, por lo cual, a continuación, se presentan los recursos físicos, intelectuales, humanos y económicos necesarios para su óptimo desarrollo, según valores actualizados al año 2022.

Recursos físicos

Bara (2018), plantea que los recursos físicos son aquella propiedad que es tangible, como las oficinas, instalaciones, maquinaria, terrenos, bodegas, herramientas, entre otros; dichos recursos pueden ser de poca inversión o cambiados frecuentemente o de inversiones grandes y a largo plazo.



Tabla 8***Recursos Físicos***

RECURSOS FÍSICOS	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL +
	AD	UNITARIO	IVA 19%
Carpa plegable	1	\$350.000	\$350.000
Computadores portátiles	3	\$1'800.000	\$5'400.000
Lector de huellas digitales	3	\$380.000	\$1'140.000
Impresoras	2	\$250.000	\$500.000
Cartuchos de tinta para impresora	5	\$30.000	\$150.000
Disco duro 1 TR	1	\$190.000	\$190.000
Sillas plegables	5	\$60.000	\$300.000
Escritorio plegable	2	\$200.000	\$400.000
Hueller	4	\$10.000	\$40.000
Resma de hojas x 100 und	4	\$13.000	\$52.000
Uniformes representativos	3	\$70.000	\$210.000
Poster y afiches publicitarios grandes	2	\$30.000	\$60.000
Paquetes de publicidad tarjetas de presentación, volantes, folletos.	1	\$100.000	\$100.000
Alquiler de vehículo mensual	1	\$2'000.000	\$2'000.000
Gasolina (Galones)	14	9.372	131.208
TOTAL		\$5'492.372	\$11'323.208

Fuente: elaboración propia

ADG Sport Talent se plantea como una empresa que brindará comodidad y confort a nuestros clientes, por tal motivo, no contaremos con un punto físico, sino que nos desplazamos a domicilio a el sitio acordado con ellos, por lo cual todos nuestros recursos físicos son adaptables a cualquier terreno en el cual trabajamos y podrán ser transportados con facilidad, con base a lo anterior se obtuvo un total de \$11'323.208 COP.

Recursos intelectuales

Cáceres (2020), plantea que los recursos intelectuales corresponden a aquellos que están relacionados con derechos de autor, información privada, bases de datos, marcas o patentes



de diversas índoles, que con el paso del tiempo toman mayor relevancia en cualquier idea de negocio o empresa permitiendo que ésta sea sólida, si bien pueden ser difíciles de conseguir, si se adquieren ofrecen un gran valor agregado a la empresa.

Tabla 9

Recursos intelectuales

RECURSOS INTELLECTUALES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL + IVA 19%
Licencia Office Microsoft 365 (plan para 2 – 6 personas)	1	\$290.000	\$290.000
Hosting (dominios de página web, correos, bases de datos, etc.) Plan anual	1	\$182.000	\$182.000
Licencia de Software de Salus Dermatoglifia	1	N/A	N/A
TOTAL		\$472.000	\$472.000

Fuente: elaboración propia

Frente a los recursos intelectuales de ADG Sport Talent es importante aclarar que el recurso más importante es el de la licencia del Software de la empresa Salus Dermatoglifia, que generalmente tiene un costo que varía entre \$379.854 COP y \$3'000.000 COP, pero en nuestro caso, al realizar el contrato por 100 informes mensuales este valor de licencia y su respectiva renovación no debe ser pagado, ya que hace parte del plan de fidelización.

Recursos humanos

Los recursos humanos según Moreno (2021), corresponden a las personas que participan dentro de la empresa, desde diversos cargos, áreas o departamentos, allí se definen sus funciones y las habilidades con las que cada uno cuenta para desempeñar su cargo dentro de la empresa.



Tabla 10

Recursos Humanos

RECURSOS HUMANOS	DESCRIPCIÓN DEL CARGO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Analistas especializados en dermatografía	Debe ser un profesional capacitado en el ámbito del deporte, actividad física y ejercicio físico para la salud, con alto conocimiento en la dermatografía como herramienta para detección de talentos deportivos y prescripción de ejercicio físico. Serán el encargado de los llevara cabo cada una de las actividades clave de la empresa desde la recolección de información (toma de huellas dactilares), análisis, interpretación y asesorías, mediante el buen trato y respeto hacia los clientes	1	\$1'500.000	\$1'500.000
Entrenadores personalizados	Debe ser un profesional capacitado en el ámbito del deporte, actividad física y ejercicio físico para la salud. Será el encargado de planificar cada uno de los entrenamientos, ya sea de ejercicio físico o de entrenamiento deportivo en dependencia de los objetivos de los clientes.	1	\$1'400.000	\$1'400.000
Administrador	Debe ser un profesional capacitado en administración y gerencia deportiva, será el encargado de llevar toda la parte administrativa y de mercadeo de la empresa. Se encargará de crear estrategias publicitarias y de marketing para el buen posicionamiento de la empresa en el mercado.	1	\$1'800.000	\$1'800.000
Contador	Es el encargado de realizar análisis y registro de las transacciones y movimientos	1	\$500.000	\$500.000



financieros y contables que se lleven a cabo en la empresa. Entregará a la empresa reportes y estados financieros cuando sean requeridos.

Nota: Cabe aclarar que este cargo tendrá un contrato por prestación de servicio.

TOTAL

\$5'200.000

\$5'200.000
0

Fuente: elaboración propia

Para el funcionamiento y desarrollo de ADG Sport Talent los recursos humanos indispensables como microempresa son los de un analista especializado en dermatoglifia,, un entrenador personalizado, un administrador y un contador, el cual tendrá un contrato con la empresa por prestación de servicio, todos los cargos mencionados anteriormente son indispensables para el correcto funcionamiento de la empresa y desempeñarán todas las actividades clave de la empresa, cualquier valor adicional de recursos humanos necesario se realizará en dependencia de lo que se requiera, pero no es necesario que la empresa por el momento cuente con más cargos fijos. A partir de lo anterior, el valor total de recursos humanos es de \$5'200.000 COP, correspondiente a 4 profesionales.

Recursos económicos

Los recursos económicos o financieros son definidos por Arias (1999), como aquellos medios económicos de la empresa con los cuales se ejecutan las actividades y operaciones que son necesarias para su funcionamiento.

Tabla 11

Recursos Económicos



RECURSOS CLAVE	VALOR TOTAL DEL RECURSO
Recursos Físicos	\$11'323.208
Recursos Intelectuales	\$472.000
Recursos Humanos	\$5'200.000
TOTAL RECURSO ECONÓMICOS	\$16'995.208

Fuente elaboración propia

Para la puesta en marcha de ADG Sport Talent se requiere un total de recursos económicos de \$16'995.208 COP, se agrega el valor de la depreciación (ahorro mes a mes) de \$138.542 COP, lo cual nos da un total de \$17'133.750 de los cuales es necesario adicionar un 15% del valor total para la caja menor de la empresa en caso de ser requeridos, lo cual equivale a \$2'570.063 COP. A partir de lo anterior, se requiere un valor total de \$19.703.813 COP de inversión de capital inicial, el cual será financiado por los socios de la empresa, realizando un aporte del 33,33% cada uno, equivalente a \$6'567.938 COP.

CAPÍTULO VII: Asociaciones clave

Las asociaciones clave o socios clave, son aquellas empresas o personas que en todo el proceso nos ayudarán a alcanzar los diferentes objetivos y que de esta forma la empresa tenga éxito (Zambrano C, 2022)

Para comenzar, nuestra primera alianza clave es de cooepetencia y será con la compañía brasileña SALUS DERMATOGLIFIA, quienes nos venderán el software para el análisis de las huellas digitales, supliendo así la primera necesidad de hacer mucho más sencilla la forma de detectar un verdadero talento deportivo sin importar cuál sea la disciplina, aquí contamos con la adquisición recursos y actividades particulares debido a que es un beneficio mutuo, de parte nuestra al contar con el servidor de Salus para generar los informes y para ellos contar con una especie de filial en Colombia. En cuanto a los



beneficios que se le están brindando a nuestros clientes, tenemos en primer lugar el informe entregado, dónde se evidenciará que capacidades tanto físicas como condicionales tiene con mejores valores y cuales debe potenciar para mejorar su estado deportivo, esta parte es un plus a nuestro servicio, ya que no se cuenta con esta tecnología en la capital de Colombia.

Hablando de las alianzas estratégicas entre empresas no competidoras nuevamente tenemos la relación con la empresa brasileña, debido a que no se ve como competidores directos ya que cada empresa está situada en un país diferente, pero en caso de que ADG Sport Talent crezca de manera exponencial podría pasar a ser un competidor directo con Salus.

En cuanto a la asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios, la principal alianza que se busca es con las entidades del estado como lo es el Ministerio del deporte, el IDRDR y diferentes entidades deportivas asociadas al estado.



Nota: Ministerio del deporte, tomado de: <https://www.mindeporte.gov.co>



Nota: IDRDR, tomado de: <https://www.idrd.gov.co>



De esta manera se tendrá contactos directos con las federaciones nacionales y/o representantes deportivos y así poder impulsar la detección de talentos de Bogotá con el objetivo de hacer una generación de campeones, paralelamente de este modo nos estaremos dando a conocer mucho más y también generando experiencia para la empresa y confianza para sus futuros clientes. De manera externa los principales vínculos se harían con los clubes deportivos de todas las disciplinas y los gimnasios registrados en la ciudad. Finalmente, como proyecto macro se puede implementar un nuevo servicio de la mano de Salus y convertirnos en una sociedad a futuro para la realización de negocios.

Adicionalmente, también queremos generar sociedades con colegios que cuenten con un énfasis deportivo, con el fin de dar a conocer más nuestro servicio y a la vez aportar a estas instituciones en la promoción de hábitos saludables e impulso de futuras carreras deportivas.

Sobre las asociaciones de tráfico, tenemos la reducción de riesgo, la cual según el modelo canvas ayuda a generar mayor confiabilidad en los clientes potenciales, aquí manejamos principalmente las pautas publicitarias con influenciadores y pautas directas con las diferentes redes sociales, esto se hace con el fin de incrementar seguidores para que así la gente tenga más confiabilidad en la empresa.

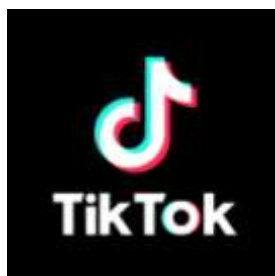


Nota: Logo instagram, tomado de: <https://www.instagram.com>





Nota: Logo facebook, tomado de: <https://es-la.facebook.com>



Nota: Logo tiktok, tomado de: <https://www.tiktok.com/es/>



Nota: Logo whatsapp, tomado de: <https://www.whatsapp.com/?lang=es>

En cuanto a la página web, es fundamental viralizarla para que los clientes potenciales puedan ver de qué se trata nuestra empresa y cuál es nuestro portafolio de servicios. Se formarán alianzas con los principales canales deportivos en forma de intercambio, como ejemplo: La empresa lleva mercancía específica del canal y a cambio éste nos permite pasar un corte comercial.





Nota: Logo win sports, tomado de: <https://www.winsports.co>



Nota: Logo claro sports, tomado de: <https://www.claro.com.co/institucional/claro-sports/>



Nota: Logo espn, tomado de: <https://www.espn.com.co>



Nota: Logo fox sports, tomado de: <https://www.foxdeportes.com>



CAPÍTULO VIII: Actividades clave

Es importante que para el correcto desarrollo de cualquier empresa se tengan claras que actividades se deben realizar para su correcto funcionamiento, por lo cual Cáceres (2020), plantea que estas dependen de cada modelo de negocio y son aquellas acciones que son muy importantes para que cualquier empresa funcione, son necesarias para poder tener una propuesta de valor óptima, tener buenas relaciones con los clientes objetivo, conquistar mercados y con ello obtener ingresos en la empresa. Existen tres grandes categorías de actividades clave en una empresa como lo son: la producción, resolución de problemas y la plataforma o red.

ADG Sport Talent, es un modelo de negocio el cual se dedica a la solución de problemas mediante la prestación de servicio de detección de talentos deportivos y asesoría de ejercicio físico para la salud mediante la dermatoglia, permitiendo así el óptimo desarrollo tanto deportivo como físico de nuestros clientes mediante datos reales hallados directamente del potencial genético propio de cada individuo.

Para ello, el proceso de actividades clave de la presente idea de negocio se fundamenta en 4 fases específicas al proceso de asociado al análisis dermatoglífico, más una fase adicional el cual es un servicio post venta en el cual se presta el servicio de programación de ejercicio físico y de entrenamiento deportivo si este es aceptado y solicitado por nuestros clientes.

A continuación, se explicará de manera detallada cada una de las fases anteriormente expuestas.



Figura 7***Proceso de implementación del servicio***

Fuente: elaboración propia

1. Recolección de impresiones digitales a través de lector scanner

ADG Sport Talent ofrece un informe completo de las capacidades físicas condicionales y coordinativas, para ello es necesario escanear las 10 huellas dactilares de los clientes, correspondientes a las 5 dedos de la mano izquierda y 5 dedos de la mano derecha, de la siguiente manera como lo indica Nodari, J y Finn ,G (2014), dedo 1 de la mano izquierda es MET1, MET2 dedo 2, dedo 3 MET3, dedo 4 MET4 y dedo 5 MET5 y para la mano derecha es MDT1 dedo 1, MDT2 dedo 2, MDT3 dedo 3, MDT4 dedo 4 y dedo 5 MDT5, en frente de cada uno de estos se encuentra la descripción de la forma de las huellas que se muestra en la



(figura 2) Corresponde Arco (A), Presilla Radial (LR), Presilla Cubital (LU), Verticilo (W), Verticilos S (WS), seguido de esto los deltas (D) con su cantidad en la huella, continuando con la cantidad de líneas de la huella expresado (SQL).

El proceso descrito anteriormente lo realiza el analista especializado en dermatoglia, que garantizará que las tomas de datos y recolección de huellas se realicen de manera correcta, este proceso tendrá una duración de 30 min por cliente.

2. Envío de huellas dactilares a los servidores de Salus Dermatoglia

Para esta fase después de haber recolectado las 10 huellas de los dedos de las manos se realiza el envío a los servidores, a los cuales ya tenemos acceso directo, ya que alquilamos el software, con ello el proceso será más versátil y rápido, al realizar el envío y garantizar que toda la información del cliente es confidencial y que será guardada bajo altos estándares de seguridad y calidad, el software empezará realizar el análisis de las huellas con base a algoritmos ya establecidos. La primera parte de este proceso que es el envío de la información a los servidores es responsabilidad del analista de dermatoglia de la empresa y la segunda parte, es realizada netamente por el software, para ello se estima un tiempo de duración de 2 días.

3. Emisión del informe individual de potencialidades físicas de cada cliente

En esta fase del proceso se recibe el análisis dermatoglífico, en dicho informe se presentará toda la información biológica recolectada del cliente frente a sus capacidades físicas, en un primer momento se presentará la gráfica de las 10 impresiones digitales recolectadas con sus respectivos resultados numéricos, luego se presenta un análisis



dermatoglífico donde se mencionan las cantidades de las líneas en totales de la mano izquierda (SQTL) y de la mano derecha (SQTLD), la cantidad de líneas totales (SQTL) y el total de deltas (D10), total de verticilos (W), Total de Presillas Lunares (LU), total de Arcos (A), Total de verticilos S (WS) y total de Presillas Radiales (LR), información indispensable para conocer el potencial genético del individuo.

A continuación, (tabla 11) se explica de manera más clara los procesos llevados a cabo y su correspondiente interpretación

Tabla 12

Patrones dermatoglíficos e interpretación

PATRÓN DERMATOGLIFICO	NIVEL DE POTENCIAL FÍSICO
ARCO (A)	Alto nivel en fuerza máxima, coordinación intramuscular. Determinan baja coordinación motora
PRESILLA (L), puede ser Radial (LR) o Cubital (LU)	Alto nivel de hipertrofia muscular, velocidad, potencia y fuerza explosiva Bajo nivel de coordinación motora
VERTICILO (W) o Pueden ser S (WS)	Alto nivel de coordinación motora y resistencia a la potencia aeróbica. Bajo nivel para hipertrofia muscular (fuerza) Resultado varía de 0 a 20
DELTA 10 (Total de deltas encontrados en los 10 dedos)	0 – 9 Alto nivel en fuerza máxima 10 – 15 Alto nivel en Potencia y Velocidad 15 o más Alto nivel en coordinación motora y resistencia
SQTL (Sumatoria de los 10 dedos)	Alto nivel de potencial genético en resistencia 0 -100 predomina la fuerza máxima 100 – 140 predomina potencia y velocidad 140 o más predomina la resistencia y la coordinación motora

Nota: Adaptado Detección de talentos deportivos mediante el análisis de dermatoglifos en las escuelas de formación del municipio de Gachetá. por Torres, W., & Linares, J. (2018).



Como tercera parte del informe se presenta una gráfica de barras en la cual se presentan las potencialidades genéticas de cada individuo de manera gráfica y numérica, clasificándolas en un rango entre 0 y 100, dichas capacidades son fuerza absoluta, velocidad, coordinación motora, potencia, agilidad, hipertrofia (fuerza), resistencia y alto rendimiento. La cuarta parte del informe consta de un análisis cualitativo detallado de cada una de las capacidades evaluadas y su correspondiente interpretación respecto los resultados numéricos obtenidos, se presenta también un baremo de porcentajes en el cual se ubican cada una de las capacidades allí se clasifica en: Sutil, Discreto, Satisfactorio, Bueno, Óptimo y Excelente.

Por último, el informe genera ciertas observaciones correspondientes al resultado las cuales vienen acompañadas de recomendaciones y explicaciones de algunos aspectos técnicos descritos anteriormente. Se presenta también una especie de bibliografía que sustenta los resultados obtenidos a partir de investigaciones realizadas y avaladas, que corroboran la información.

La emisión de este informe se realiza a través del software de Salus Dermatoglifia y tiene un tiempo estimado de 1 día.

A partir de allí el analista dermatoglífico de la empresa se dispone a realizar un análisis detallado de los resultados obtenidos y se realiza una asociación de estos con los objetivos planteados por el cliente, si es enfocado hacia la detección de talentos deportivos, se realizará un análisis de los resultados de potencialidades físicas y se compara con la tabla de capacidades físicas requeridas en cada modalidad deportiva según los índices dermatoglíficos como se expone en la tabla 12, para generar otro informe en el cual se



realizan comparativas de deportes en los cuales se le aconseja al cliente desarrollar su proceso deportivo. En el caso de que el objetivo del cliente sea el ejercicio físico para la salud mediante el informe adquirido se realizará otro informe con base a sexo, edad y resultado de potenciales físicos, en el cual se detallan los procesos fisiológicos que se generan al potencializar las capacidades en las cuales se cuenta con bajo nivel y el mantenimiento de las que cuentan con alto nivel para un óptimo desarrollo físico del cliente.

Tabla 13

Índices dermatoglíficos en diversas modalidades deportiva

MODALIDAD DEPORTIVA	ARCO (A) %	PRESILLA (L) %	VERTICILO (W) %	D10	SQTL
Voleibol (2000)	1	65	34	13.4	125.6
Voleibol (1997)	0.7	53,2	46.1	14.5	133.5
Voleibol femenino	12	59	29	11.8	98.6
Basquetbol Masculino	5	69.2	25.8	12.1	12.1
Karate (1997)	0	45.7	54.3	159.7	
Boxeo (1997)	0	46	54	15.4	143.4
Gimnasia olímpica	6.4	62.8	30.8	12.4	97.8
Hándbol femenino	23	57	21	9.8	74
Triatlón	6	6.5	29	12.3	118.6
Fútbol	5.8	69	25.6	12	99.2
Fútbol sala masculino	0.5	45.7	53.8	15.3	142.1
Fútbol playa	3	46	51	14.8	131.6
Atletismo Masculino 100 m	14.3	62.9	22.9	10.9	93
Atletismo Femenino 100 m	3.6	71.8	24.5	12.1	102.7
Buceo de profundidad	4.2	67.7	28.1	12.4	129
Esgrima Femenino	411	68	21	11	80.5



Vela	0	65	35	13.5	130.0
Natación de Velocidad	7.8	61.1	31.1	12.3	110
Natación Fondo	41.7	56.7	11.5	15.5	153.8

Nota: Adaptado Referencia de índices dermatológicos en diferentes modalidades deportivas de Brasil. por Fernandes (2018).

Cabe aclarar que la tabla expuesta anteriormente es el resultado de diversas investigaciones y con base en ella se realizan la mayoría de selección de talentos deportivos en Latinoamérica.

Este proceso tiene un estimado de tiempo de 3 días, para realizar todos los análisis correspondientes.

4. Asesoría personalizada con cada cliente

La última fase de nuestro servicio consta de una asesoría personalizada ya sea presencial o virtual (a preferencia del cliente), en la cual se les explicará cada sección del informe que se les entregará, se resolverán dudas y se les planteará la posibilidad de continuar el proceso con nosotros, ya sea desde el entrenamiento deportivo o desde la prescripción del ejercicio físico para la salud. Dicha explicación será muy dinámica y se realizará de tal manera que no se usen datos y términos técnicos que sean de difícil comprensión para el cliente, se buscará la comprensión de su potencial genético de manera clara y concisa. Allí se entregarán los informes tanto físicos como digitales a los clientes y se agradecerá por la confianza en nuestro proceso y trabajo. Todo el proceso se realizará bajo los más altos estándares de calidad garantizando total confidencialidad y respeto hacia los clientes y el proceso realizado



con ADG Sport Talent. Dicho proceso lo desarrollarán el analista dermatoglífico en compañía del entrenador personalizado y tendrá una duración entre 1h y 1h 30 min.

Por lo cual, todas las fases correspondientes a el proceso de nuestro servicio tendrán una duración total de 7 días, se les garantiza a los clientes que 7 días después de haber realizado la toma de información, se podrá realizar la asesoría, aunque esto depende de la disponibilidad de tiempo de nuestros clientes, por lo cual, tendrán un plazo de 30 días después de haberles informado que contamos con el resultado para programar con nosotros la asesoría personalizada.

5. Servicio postventa: Programa de entrenamiento personalizado

La presente fase se enfoca al servicio postventa que ofrece ADG Sport Talent, el cual consta de un programa de entrenamiento personalizado enfocado a los objetivos que el cliente planteó al inicio del proceso de análisis dermatoglífico. Si el cliente enfocó su estudio dermatoglífico a la detección de talento deportivo, este servicio se enfocará a la programación de entrenamiento deportivo según la especialidad deportiva recomendada, a partir los resultados del reporte de dermatoglifia realizado y según las decisiones tomadas en la asesoría personalizada sobre el deporte en el cual se especializará y realizará el proceso de entrenamiento. Por otro lado, se encuentra el programa de entrenamiento personalizado enfocado al ejercicio físico para la salud, el cual se realizará a partir del resultado del análisis y el reporte de las capacidades físicas en las cuales cuenta con un alto potencial genético y en las capacidades en las cuales presenta algún déficit motor, este proceso estará enfocado a una mejora física, en donde se buscará potencializar las capacidades físicas y



coordinativas en las cuales el cliente cuenta con un bajo nivel y mantener y mejorar aquellas en las cuales cuenta con un alto nivel, para que de esta manera se optimice y potencialice su rendimiento físico a partir de un programa de ejercicio físico bien estructurado y programado.

El encargado de la realización de esta fase es el entrenador personalizado y la duración de dicha fase varía en dependencia del contrato de entrenamiento personalizado realizado con cada cliente, sin embargo, para la planificación y entrega del programa de entrenamiento con sus correspondientes microciclos, mesociclos y macrociclo tiene un tiempo límite de 15 días en los cuales el entrenador le enviará una copia de programa de entrenamiento al cliente para su conocimiento.

CAPITULO IX: Estructura de Costos

En nuestro modelo de negocio ADG sport talent la estructura de costos está definida desde la depreciación de los activos, costos fijos, costos variables hasta el punto de equilibrio que como es definido por Aragón, A y Rivero, G (2006) como una guía efectiva de rastreo de la información financiera para una adecuada toma de decisiones, apoyar a la recuperación de los costos y demostrar con transparencia las acciones que se realizan en una empresa. Por ende, los costos fijos son aquellos que no tienen posibilidad de modificarse en su valor y actividad y los costos variables son aquellos que se cambian según la producción y volumen de utilización estos dos definidos por Torres, A (1996).



Tabla 14

Depreciación de activos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS						
CO D	ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	TOTAL	MESES A DEPRECIAR	COSTO MENSUAL
D1	Computador	\$1.800.000	3	\$5.400.000	60	\$90.000
D2	Carpa plegable	\$350.000	1	\$350.000	120	\$2.917
D3	Lector de huellas digitales	\$380.000	3	\$1.140.000	96	\$11.875
D4	Impresora	\$250.000	2	\$500.000	48	\$10.417
D5	Sillas plegables	\$60.000	5	\$300.000	120	\$2.500
D6	Escritorio plegable	\$200.000	2	\$400.000	120	\$3.333
D7	Huellero	\$20.000	4	\$80.000	48	\$1.667
D8	Disco duro 1TR	\$190.000	1	\$190.000	12	\$15.833
		\$8.360.000	TOTAL DEPRECIACIÓN			\$138.542

Fuente: elaboración propia

La depreciación de los activos está descrita por el precio de la compra la cantidad de activos y los meses de su depreciación, es una depreciación lineal ya que mes a mes se depreciará en la misma cantidad, lo que da un valor de ciento treinta y ocho mil quinientos cuarenta y dos pesos colombianos (138.542 COP)

Tabla 15

*Costos fijos***COSTOS FIJOS**

CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTID AD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Administrador	\$1.800.000	1	\$1.800.000
F2	Depreciación	\$138.542	1	\$138.542
F3	Contador	\$500.000	1	\$500.000
F4	Alquiler carro	\$2.000.000	1	\$2.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS				\$4.438.542

Fuente: elaboración propia

En esta tabla se expresa los costos fijos anual y con el precio promedio al mes junto con su cantidad, que son la cantidad de reportes que se solicitan a Salus, la depreciación y el contador que se paga sobre su servicio para ayudas de la contabilidad, alquiler del carro, administrador, con todo esto el valor total de los costos fijos de cuatro millones cuatrocientos treinta y ocho mil quinientos cuarenta y dos pesos colombianos. (4'438.542 COP)

Tabla 16

Costos variables

COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTID AD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Reportes del software de Salus	\$3.418.000	1	\$3.418.000
V2	Entrenador personalizado	\$1.400.000	1	\$1.400.000
V3	Resmas x100 und	\$13.000	4	\$52.000
V4	Analista	\$1.500.000	1	\$1.500.000
V5	Gasolina	\$9.372	14	\$131.208



V6	Cartuchos impresora	\$30.000	5	\$150.000
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$6.651.208

Fuente elaboración propia

Para los costos variables se tuvo en cuenta los entrenadores, resmas de hojas, gasolina y los cartuchos para la impresora con su valor de precio promedio la cantidad, lo que da un total de seis millones seiscientos cincuenta y un mil doscientos ocho pesos colombianos (6.651.208 COP) en los costos variables.

VALOR VARIABLE UNITARIO

El costo variable es aquel que se determina según el volumen de lo que se vende o se produce, también lo define como el punto de partida para el costo total definido por López, P (1986).

Tabla 17

<i>Costo variable unitario</i>	
Costo Variable Unitario	\$53.210
TOTAL DE COSTOS	\$11.089.750

Fuente elaboración propia

El costo variable unitario es de cincuenta y tres mil ciento doscientos diez pesos colombianos (53.210) con ciento treinta y un personas 125 lo que da un total de costos de once millones ochenta y nueve mil setecientos cincuenta pesos colombianos (11'089.750 COP).

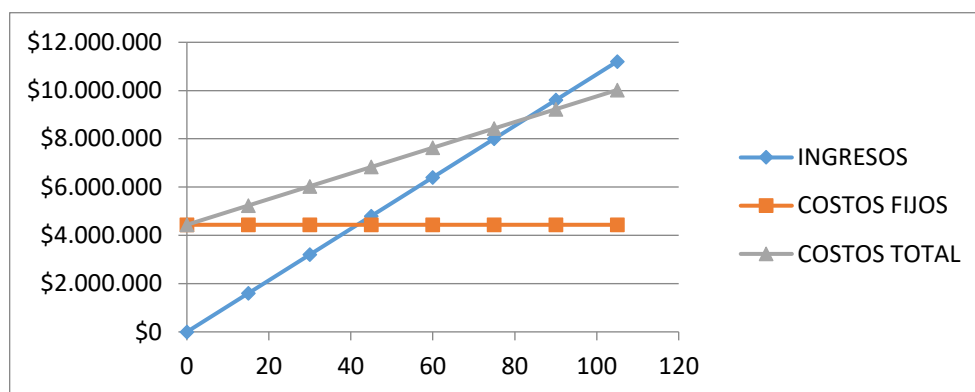


PUNTO DE EQUILIBRIO

Es definida por López, P. (1986) como la base de una empresa para determinar su funcionalidad y vitalidad, permite el conocimiento de la mayoría de datos financieros importantes para una buena toma de decisiones frente a la estructura de costos.

Figura 8

Punto de equilibrio



Fuente: elaboración propia

El punto de equilibrio se representa en la gráfica 1 se encuentra el valor de equilibrio que está en los ocho millones ochocientos cincuenta y dos mil ciento cuarenta y tres pesos colombianos (8'852.143 COP) con un punto de equilibrio de 83 personas al tercer mes de vida del modelo de negocio, ya que en este se espera como meta 90 servicios vendidos, mientras que en el segundo mes se espera 80, con un precio unitario del servicio de ciento seis mil setecientos veinte pesos colombianos (106.720 COP) valor obtenido de los ingresos. Es decir que después de los 83 reportes vendidos se evidenciaron las ganancias al mes, la



fórmula para realizar el punto de equilibrio es los costos fijos sobre valor del precio unitario restando el costo variable unitario.

CAPITULO X: Evaluación financiera

Para la evaluación financiera de ADG sport talent es importante tener en cuenta todo lo que está aborda, Orozco, J (2005) como el plan a seguir de toda empresa que determina un monto con más valores asignados como la inversión y los diferentes intereses que hay que tener en cuenta para que sea agradable y sea una buena propuesta de la inversión ya que con esto ADG sport talent busca que este modelo del negocio sea un proyecto de inversión muy atractivo y viable.

Por consiguiente se tuvieron en cuenta las siguientes variables como la inflación del año anterior correspondiente exactamente al 5,62% según las cifras del DANE 2022, la tasa de interés por inversión libre de 23,14% con el banco Bancoomeva que la cerramos en un 24% para un mejor control, siguiendo con un valor del crecimiento de ventas con el 7% en la industria deportiva según Gutiérrez, N (2008) ubicar esta cifra está en lo adecuado ya que la industria deportiva tiende a tener un crecimiento de ventas de 10% al 15%, lo dejamos en 7% para tener una meta más corta y más sencilla de lograr, por consiguiente el valor total de la inversión inicial consta de diecinueve millones setecientos tres mil ochocientos trece pesos colombianos (19`703.813 COP) . Con todos los datos anteriores se saca el flujo de los ingresos, egresos y flujo neto de los dos primeros años de la empresa.

Tabla 18



Flujo de ingresos

	A
AÑO	VALOR
1	\$ 160.080.000
2	\$ 181.562.736
TOTAL	\$ 341.642.736

Fuente de elaboración propia

Para ADG sport talent tendrá una vida del startup de los dos primeros años, para lo que los ingresos en el primer año es de ciento sesenta ochenta mil de pesos colombianos (160`080.000 COP) haciendo la suma del ingreso mensual de 12 meses, para el segundo año se tiene en cuenta la inflación de 6% y el 7% de crecimientos de ventas lo que da ciento ochenta y un millones quinientos sesenta y dos mil setecientos treinta y seis pesos colombianos (181`572.736 COP) con un total de trescientos cuarenta y un millones seiscientos cuarenta y dos mil setecientos treinta y seis pesos colombianos (341`642.736 COP).

Tabla 19

Flujo egresos

	B
AÑO	VALOR
1	\$ 133.076.996
2	\$ 149.525.313
TOTAL	\$ 282.602.309

Fuente de elaboración propia



Para los egresos se toma en cuenta el valor de los costos totales por 12 meses que equivale al valor de ciento treinta y tres millones setenta y seis mil novecientos noventa y seis pesos colombianos (133`076.996 COP), para el segundo año se toma en cuenta la inflación del 6% y el crecimiento de los egresos 6% para un valor de ciento cuarenta y nueve millones quinientos veinticinco mil trescientos trece (149`525.313 COP), para un total de doscientos ochenta y dos millones seiscientos dos mil trescientos nueve pesos colombianos (282`602.309 COP).

Tabla 20

Flujo neto

AÑO	A-B VALOR
1	\$ 27.003.004
2	\$ 32.037.423
TOTAL	\$ 59.040.427

Fuente de elaboración propia

En cuanto al flujo neto se toma el valor de los ingresos menos los egresos así para el primer año, segundo año y para el total, quedando para el primer año un valor de veintisiete millones tres mil cuatro pesos colombianos (27`003.004 COP), el segundo año de treinta y dos millones treinta y siete mil cuatrocientos veintitrés pesos colombianos (32`037.423 COP) y el total de cincuenta y nueve millones novecientos cuarenta mil cuatrocientos veintisiete pesos colombianos \$ 59.040.427, lo que es bueno ya que no dio un valor en menos.



Tabla 21

Valor presente neto, tasa de interna de recuperación y recuperación de la inversión

	\$22.908.79		
VNA=VPN=	7		
	Segundo		Primer
	año		año
TIR=	113,28%		56,64%
	59040427,2		
RI=	9	Inv0 ≥ RI	
	2460017,80	(Inv0 ≥	
	4	RI)/#meses	
	8,00962190		
RI=	9	MESES	9 Meses

Fuente elaboración propia

VALOR PRESENTE NETO (VNA):

Definida como el valor de los flujos del dinero de una empresa o negocio teniendo en cuenta los periodos donde se quiere evidenciar este valor.(Nacional Financiera, 2004). En el modelo de negocio que presenta ADG sport talent es viable ya que teniendo en cuenta dos años de vida, en una tasa de interés del 24%, la inversión inicial (19`703.813 COP) se obtendrá una ganancia de veintidós millones novecientos ocho mil setecientos noventa y siete pesos colombianos (22`908.797 COP) lo que indica rentabilidad ya que el valor no es negativo.



TASA INTERNA DEL RECUPERACIÓN (TIR):






Se define según Sevilla, A (2014) es la rentabilidad de un modelo de negocio referente a la inversión, es el porcentaje del beneficio o de la pérdida de la inversión. Para el primer año ADG sport talent tendrá una utilidad del 56,64% para que el segundo año este en 113,28%. Lo que quiere decir que es un modelo de negocio viable ya que no más en el primer año se supera el porcentaje de libre inversión que es 24%.

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (RI):




Finalmente, la recuperación de la inversión consta a los 9 meses.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

MODELO CANVAS ADG SPORT TALENT

 <p>Asociaciones clave</p> <p>SALUS DERMATOGLIFIA Ministerio del Deporte</p> <p>IDRD</p> <p>Colegios</p> <p>Gimnasios</p> <p>Clubes y Academias Deportivas</p>	<p>Actividades Clave</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recolección de las impresiones digitales a través del lector scanner 2. Envío de las huellas dactilares a servidores de Salus Dermatoglifia 3. Emisión del informe individual de potencialidades físicas de cada cliente 4. Asesoría personalizada con cada cliente en dependencia de los objetivos plantados 5. POST VENTA: Prescripción de programa de ejercicio físico o programa de entrenamiento deportivo personalizado 	 <p>Propuesta de Valor</p> <p>Prestación de servicio de detección de talentos deportivos y prescripción de ejercicio físico para la salud, a partir del estudio de las huellas dactilares de las personas, donde se logrará evidenciar los potenciales físicos genéticos de cada individuo en capacidades como fuerza, velocidad, coordinación motora, agilidad, hipertrofia, resistencia y alto rendimiento</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <p>El énfasis es en captación de nuevos clientes y el modelo de relación con los clientes estrecho y personalizado, en el cual constantemente se interactúa con ellos, enfatizando en la asesoría personalizada de interpretación de resultados y especialización según los objetivos de los clientes.</p> <p>Planes de fidelización Incentivos por referidos</p> 	<p>Segmentos de Clientes</p> <p>Se trabajará en 4 localidades de Bogotá Usaquéen, Suba, Engativá y Fontibón</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Padres de familia de niños, para detección de talentos a temprana edad. 2. Deportistas de diversos niveles que quieran conocer sus potenciales físicos 3. Individuos que realizan entrenamiento físico 4. Cualquier persona que quiera conocer sus potenciales físicos, centrar y optimizar su proceso de entrenamiento, ya sea deportivo o de ejercicio físico para la salud. 
	<p>Recursos Clave</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recursos físicos: Vehículo, hullero, computadores, carpa plegable, lector de huellas dactilares, impresoras, disco duro, sillas, poster y publicidad, resma de hojas, cartuchos de tinta. 2. Recursos Intelectuales: Licencia de Office Microsoft, 		<p>Canales</p> <p>No se cuenta con un punto físico se trabaja a partir de recursos tecnológicos como pagina web, redes sociales como Facebook, Instagram, WhatsApp, Tik Tok, Publicidad física y Publicidad virtual Canal de compra: Paqos con tarjeta de crédito y débito, efectivo, consignaciones,</p>	



	<p>Hosting, Licencia de Software de Salus Dermatoglifia.</p> <p>3. Recursos humanos: Analista especializado en dermatoglifia, entrenadores personalizados, administrador, contador.</p> 		<p>transferencia bancaria, PayPal, Nequi y Daviplata.</p>
<p style="text-align: center;">Estructura de Costos</p> <p>Costos fijos: Administrador, Depreciación, Contador, Alquiler de carro. CF= \$4'438.542</p> <p>Costos variables: Reportes del software de Salus Dermatoglifia, Entrenador personalizado, Resmas, Analista, Gasolina, Cartuchos de impresora. CV= \$6'651.208</p> <p>CT= \$11'089.750</p> <p>Depreciación de activos: Computador, carpa plegable, lector de huellas dactilares, impresora, sillas plegables, escritorio plegable, huellero, disco duro D= \$138.542</p> 		<p style="text-align: center;">Estructura de Ingresos</p>  <ol style="list-style-type: none"> Servicio de detección de talentos deportivos + análisis + asesoría personalizada = \$100.000 Servicio adicional de asesoría y entrenamiento personalizado de ejercicio físico = \$40.000 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Valor Presente Neto: Ganancia de \$22'908.797 COP. En dos años de vida con una tasa de interés del 24% e inversión inicial de 19'703.813 ✓ Tasa Interna de Recuperación: 1er año: Utilidad del 56,64%. 2do año: 113,28% ✓ Recuperación de Inversión: 9 meses 	



ANEXOS

Consentimiento informado clientes



CONSENTIMIENTO/ASENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPAR DE ESTUDIO DERMATOGLIFICO Y PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE SERVICIO ADG SPORT TALENT

Información general:

Por favor señor(a) usuario lea cuidadosamente cada uno de los puntos expuesto en el presente documento para su participación en el proceso de implementación de servicio de ADG Sport Talent.

Si presenta alguna duda frente a lo expuesto aquí, puede ponerse en contacto en cualquier momento con los profesionales de la empresa ADG Sport Talent para la resolución de la misma.

Una vez leída y comprendida la información aquí expuesta se le preguntará si da consentimiento totalmente voluntario para su participación en el presente servicio de la empresa ADG Sport Talent, si su respuesta es afirmativa deberá firmar este documento y se le enviará a su correo electrónico una copia del mismo.

ADG SPORT TALENT

Misión:

ADG Sport Talent busca brindar a la población colombiana que se encuentra inmersa o que quiere pertenecer al ámbito deportivo y del ejercicio físico para la salud, una alternativa innovadora, eficaz y versátil como lo es la dermatoglia, para conocer sus potenciales físicos mediante el estudio de las huellas dactilares y a partir de allí direccionar y enfocar su proceso hacia una modalidad deportiva y entrenamiento físico, basado en datos genéticos reales.





Nuestra propuesta de valor:

La prestación del servicio se fundamenta en la detección de talentos deportivos y capacidades sobre el ejercicio físico para la salud, a partir del estudio de las huellas dactilares de las personas, donde se logrará evidenciar los potenciales físicos en fuerza, velocidad, coordinación, agilidad, potencia, resistencia, entre otras capacidades físicas tanto condicionales como coordinativas y a partir de allí enfocar la especialización de una persona frente a una modalidad deportiva o en dado caso de no ser o querer ser deportista enfocar este estudio a la asesoría de ejercicio físico mediante los resultados de potenciales físicos obtenidos en estudio dermatoglífico, que corresponde al estudio de las huellas dactilares a partir de las huellas dactilares, como marcador individual biológico de las personas.

Procedimiento de implementación de servicio:





Garantías de su participación:

Su participación en el presente servicio con la empresa ADG Sport Talent es estrictamente voluntario, bajo ningún motivo usted se verá obligado a participar en el mismo.

La información proporcionada por usted para fases de implementación del presente servicio será manejada y se mantendrá bajo estricta confidencialidad, bajo ningún motivo será utilizada ni divulgada su información personal para manejarse de carácter público, todo proceso llevado a cabo en el desarrollo será de carácter privado.

Declaración de consentimiento informado:

He leído y comprendido la información expuesta por la empresa ADG Sport Talent, para la implementación del servicio de detección de talentos deportivos o asesoría del ejercicio físico para la salud mediante un estudio dermatoglífico.

Mi participación en el presente servicio es totalmente voluntaria y sin ninguna obligación.

¿Señor usuario usted acepta y da su consentimiento voluntario para la participación en la implementación de este servicio?

Si ____ No ____

Yo, _____, identificado (a) con C.C _____ de _____, mediante el presente documento, de forma libre y voluntaria, manifiesto a la empresa ADG Sport Talent mi intención de participar del proceso de estudio dermatoglífico y todas las fases de implementación del servicio de: Detección de talentos deportivos mediante la dermatoglifía __. Asesoría del ejercicio físico para la salud a partir de la dermatoglifía __. Como constancia firmo a los __ días del mes de _____ del año _____.





Nombre: _____

Identificación: _____

Teléfono contacto: _____

Firma: _____

Consentimiento informado para menores de edad.

De acuerdo con lo anterior, manifiesto que conozco y acepto en mi calidad de

Representante Legal las condiciones dispuestas en el presente documento por la empresa ADG Sport Talent y autorizo que mi hijo (a) _____, identificado(a) con T.I número _____ de _____, a participar de las fases de implementación para el servicio de detección de talentos deportivos y asesoría de ejercicio físico para la salud a partir de la dermatoglia.

¿Señor usuario usted acepta y da su consentimiento voluntario para la participación en la implementación de este servicio?

Si ____ No ____

Para constancia firma a los ____ días del mes de _____ del año ____.

Nombre del Representante Legal: _____

Identificación: _____

Teléfono contacto: _____

Firma: _____

Fuente: elaboración propia



REFERENCIAS

Abramova, T. & Fernández Filho (1997). Empleo de los indicadores dermatoglíficos en calidad de marcadores genéticos para la selección de deportistas de coordinación compleja y juegos deportivos en Brasil. Compendio de trabajos científicos VNIIFK 1996, pp. 386-391

Aragón, A., & Rivero, G. (2006). Estructuración de costos: Conceptos y Metodología. *Pact Usa*.

Recuperado de:

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/46802154/Estructuracion_costos_conceptos_metodologia-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1648432388&Signature=Ms7-fqHP2hAUSGORKIMkP8fe1xKp~SSRqfcFGxAhUzEAnCfmdzQ-1zL-B4UfGLRKoy0737Rh8lXCi9WEIfvZeDybnOZtQSi3KEcoB6gPZ526zQQjUoehz2f4aZUCESRhzZN4jIhRN6lD8yd7Sdv~IUbJMQw0l8XH6AXQLQ0MlczmlH9bdU3cRr5jpszqPWk09E9UP6IbS13gWt1HrQpDrysrLK59glKa1C7jXblBsOFx8uIv9I0ahbpHOFlosPkI02PjMLGXMhOSFUWDKYvYRP9GaC558DxgxhYZnYb6x8QWEWjNvTHvCNyA~2wq4rIsdlDvUBcJTMA7dR-yXx6S-Kg_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Bara, M (15 de febrero de 2018). Recursos en la Gestión de Proyectos: Más Allá de los Recursos Humanos. Recuperado de: <https://www.obsbusiness.school/blog/recursos-en-la-gestion-de-proyectos-mas-alla-de-los-recursos-humanos-y-materiales>

Blázquez Sánchez, D. (1995). *La iniciación deportiva y el deporte escolar*. Inde. Recuperado de: https://archivos.csif.es/archivos/andalucia/ensenanza/revistas/csicsif/revista/pdf/Numero_38/MIGUEL_ANGEL_PRIETO_BASCON_02.pdf



Cáceres Prada, A. M. (2020). Modelo Canvas. Recuperado de:
<http://repositorio.unisinucartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/334/1/MODELO%20CANVAS-Angie%20C%C3%A1ceres.pdf>

Chacón, C. (2019). *Periodos y etapas de la planificación deportiva*. Recuperado de:
<https://es.slideshare.net/ianscr7/periodos-y-etapas-de-la-planificacin-deportiva>

DANE. (s.f). Estadísticas por tema - Archivo Nacional de Datos (ANDA). Recuperado de:
<https://www.dane.gov.co/files/anda/index.html>

Gerencie.com. Vida útil de los activos fijos o depreciables. Recuperado de:
<https://www.gerencie.com/vida-util-de-los-activos-fijos.html>

Gil, S (2015) El ingreso, economipedia; Recuperado de
<https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>

Giménez, F. (1999). Fases en la formación del deportista y su aplicación en la iniciación deportiva. *Habilidad Motriz* (15), 35-39. – (2000). Fundamentos básicos de la iniciación deportiva en la escuela. Sevilla: Wanceulen. Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/5516/551656927007.pdf>

Gómez, A. (2010). Canales de distribución. *Cali: Universidad ICESI*.

Herrera, J. E. P. (2013). *Investigación de mercados*. Ecoe Ediciones.

López Guzmán, P. A. (1986). El punto de equilibrio: herramienta de control. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, 1(1), 25–36. Recuperado a partir de
<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/916>



Machado, J., Roquetti, P., y Fernández, J. (2010). Relação da qualidade física de força de preensão de mão com a quantidade de linhas dermatoglíficas: um estudo preliminar da predisposição genética. *Fitness & Performance Journal*, 9(1), 100. Doi:10.3900/fpj.9.1. 100.p

Martínez Rodríguez, E. (2015). El modelo de negocio como base del éxito empresarial: una revisión teórica. Recuperado de: http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIAL-UNA%20REVISION%20TEORICA%20.pdf?sequence=1#:~:text=Los%20recursos%20clave%20son%20aquellos,cliente%20como%20para%20la%20empresa.

Mindeporte (08 de septiembre de 2020). Talentos Colombia. <https://www.mindeporte.gov.co/mindeporte/quienes-somos/dependencias/direccion-posicionamiento-liderazgo-deportivo/grupo-interno-trabajo-programas-proyectos-deportivos/talentos-colombia>

Moreno, J. (28 de octubre de 2021). ¿Que son los recursos humanos? Concepto, funciones e importancia. *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/service/recursos-humanos>

Moya Espinosa, P. I. (2015). *Mercado meta y segmentación de mercados*. Recuperado de: <https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/001/4030/1/2866.pdf>

Nacional Financiera. (2004) Mexico D.F. finanzas modulo III fasciculo 6 OK. Recuperado de: https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Finanzas/finanzas3_6.pdf



Nodari Jr, R. J., & Fin, G. (2016). Dermatoglia: Impressões digitais como marca genética e de desenvolvimento Fetal. *Joaçaba: Ed. Unoesc.*

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadacos, T. (2015). *Diseñando la propuesta de valor.* Recuperado de :
https://sinca.gob.mx/pdf/comunidad/Resumen_propuesta_de_valor.pdf

Roslaes, E., Mireya, E. (2015). Marketing relacional: valor, satisfacción, lealtad y retención del cliente. Análisis y reflexión teórica. *Ciencia y sociedad*, 40(2), 307-340. Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/870/87041161004.pdf>

Secretaria de educación de Bogotá. (s.f). Boletín Estadístico Anual. Recuperado de:
https://www.educacionbogota.edu.co/portal_institucional/conoce-nuestras-cifras#2

Sevilla, A. (2014) Tasa interna de retorno (TIR). *Economipedia.com.* Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html#:~:text=La%20tasa%20interna%20de%20retorno,se%20han%20retirado%20del%20proyecto.>

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2001). *Consumer behavior*, 7th. NY: *Prentice Hall*, 15-36.
 Recuperado de:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/arroyo_g_dm/capitulo2.pdf

Torres, S. A. (1996). *Contabilidad de costos.* Recuperado de:
http://jotvirtual.ucoz.es/COSTOS/LA_CONTABILIDAD_DE_COSTOS.pdf



Villa Marín, S. (2010). Acerca de la selección de talentos en Colombia. *Lúdica Pedagog.* 2 (15). 156- 163. Recuperado de: <https://revistas.pedagogica.edu.co/index.php/LP/article/view/568/548>

Zambrano, C. (2022) Socios clave; modelo canvas. Recuperado de: <https://modelocanvas.net/socios-clave/>

