



CLUB DE PATINAJE KAREN SKATE

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Karen Tatiana Torres Garzon 2150346

Manuel Felipe Bernal Gomez 2176014

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernandez

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Noviembre 2020

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LOGO	3
SLOGAN	3
MISIÓN	3
VISIÓN	3
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	3
MARCO REFERENCIAL	3
INVESTIGACIÓN	3
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	4
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	4



CAPITULO III: CANALES	4
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	4
CAPITULO V: INGRESOS	4
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	4
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	4
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	4
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	4
CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO	4
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	4
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	4

TABLA DE TABLAS

Tabla 1. Ventas del primer año.

Tabla 2. Promedio de ingresos mensual.

Tabla 3. Recursos físicos.

Tabla 4. Recursos intelectuales.

Tabla 5. Costos fijos.

Tabla 6. Costos variables.



Tabla 7. Flujo de efectivo neto.

Tabla 8. Valores de evaluación.

TABLA DE FIGURAS.

Figura 1. Logo de Karen Skate.

Figura 2. Ubicación del parque Gran reserva del Salitre.

Figura 3. Logo Asoreservas Salitre.

Figura 4. Logo Davalos

Figura 5. Campo de patinaje.

Figura 6. Lugar de trabajo.

Figura 7 Punto de equilibrio.



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado tiene como fin el mejoramiento del servicio de la empresa KAREN SKATE.

Según el diccionario de la Real Academia de la lengua española un club se define como: “Lugar donde se reúnen los miembros de Sociedades fundadas por un grupo de personas con intereses comunes y dedicados a actividades de distinta especie, principalmente recreativas, deportivas o culturales.”

El club de patinaje de velocidad KAREN SKATE inicia a mediados del año 2017 cuando estaba dictando una clase en la escuela de patinaje donde trabajaba una mamá se acercó y me pregunto si le podía dictar clases personalizadas a su hija los días martes y jueves ya que la niña no podía ir a los entrenamientos entre semana que cerca al conjunto de ella había un parque el cual siempre permanecía solo y ahí podríamos realizar las clases, a la semana siguiente empecé a dictar las clases solo a ella deportista y así dure más o menos un mes hasta que me empezaron a llegar bastantes niñas que querían aprender patinaje entonces me preguntaba que cómo era la forma de pago pues en ese momento respondí que era clase hecha clase paga y así duré dos años hasta que ya tuve bastante deportistas y las mamás me empezaron a decir profe pues como nosotros ya somos clientes fijos porque mejor no cobra por mensualidad, desde ese día empecé buscar nombre, los colores del logo cómo sería el estilo de la licra eso fue en noviembre del 2019 y ya en enero del 2020 tenía nombre logo uniforme y desde esa fecha empecé a cobrar por mensualidad ya que tenía todo lo del club listo.



La idea de innovación que presenta KAREN SKATE es presentar un boletín de resultados trimestral en el cual se mide el mejoramiento de las habilidades que ha adquirido el deportista en su trayectoria. teniendo como objetivo incentivar a los deportistas a subir de nivel ya que si pasa bien todas las pruebas podrá avanzar de nivel y mejorar día a día más.

La importancia de un boletín o informe no solo trasciende hacia los padres sino que también reflexiona sobre el hecho del rendimiento y así se menciona en el artículo *“Análisis táctico del rendimiento deportivo en el fútbol”* A lo largo del trabajo se han concentrado diferentes referencias sobre la metodología del análisis y las pautas de elaboración de los informes técnicos. Uno de los objetivos más importantes ha sido determinar las principales regularidades, fortalezas y debilidades que presenta el juego de los equipos analizados, para ello vamos a mostrar los recursos que hemos utilizado a lo largo de la temporada y la estructura básica que han tenido nuestros informes técnicos (Panedas e Izquierdo, 2016). Esto nos ayuda a concluir que no solo los padres pueden estar más pendientes del rendimiento de los deportistas sino que también encontramos beneficios que generan impacto directamente en el rendimiento de los deportistas.

Se define la planeación como” *la acción consistente en utilizar un conjunto de procedimientos mediante los cuales se introduce una mayor racionalidad y organización en un conjunto de actividades y acciones articuladas entre sí que, previstas anticipadamente, tienen el propósito de influir en el curso de determinados acontecimientos, con el fin de alcanzar una situación elegida como deseable, mediante el uso eficiente de medios y recursos escasos o limitados*” (Martín González, M^a Teresa y cols. 2000:2. citado de Ander-Egg, E). Esto anteriormente mencionado nos permite tener una buena planeación de actividades para



de esta forma ir en el mismo camino y se permita ser más coherente con los procesos que se llevan.

Con el fin de cumplir todos los objetivos de cada uno de los entrenamientos del Club Karen skate y siempre los mejores entrenadores estudiantes de cultura física deporte y recreación que ponen en práctica las siguientes materias: entrenamiento y rendimiento deportivo, programación del ejercicio para la salud, entrenamiento personalizado grupal, biomecánica y fisiología del ejercicio con las que se puedes planear planificar y evaluar los entrenamientos de patinaje.

LOGO

La imagen que forma el patinador simboliza la K



Figura 1. Logo de Karen Skate.

SLOGAN

“No te detengas hasta que sientas orgullo”



MISIÓN

Brindar formación de iniciación y avanzada al deportista teniendo como prioridad la formación integral, fortaleciendo las capacidades físicas, coordinativas y cognitivas a través del deporte del patinaje de velocidad, haciendo énfasis en los valores y el desarrollo humano de los deportistas.

VISIÓN

El club de patinaje karen skate plantea para el año 2025 ser considerado como un club referente en la formación deportiva y en valores a través del patinaje, otorgando las herramientas necesarias para los deportistas para que sean exitosos en su vida deportiva y personal, para el Bienestar en general de la comunidad de colombia.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El club de patinaje KAREN SKATE quiere implementar a sus deportistas los siguientes valores a través del deporte:

- **Respeto:** ser unos deportistas respetuosos y humildes hacia la institución, rivales, familiares, comunidad, entrenadores y compañeros buscando siempre una competencia pasiva.
- **Tolerancia:** ser unos deportistas tolerantes hacia la frustración y fracaso para estar preparados más adelante en la toma de decisiones y en afrontar nuevos retos.



- **Honestidad:** Ser unos deportistas honestos a la hora del aprendizaje de los ejercicios en la competencia de saber si lo hicieron correctamente este es un valor que se diversifica para crear buenas costumbres en los deportistas para el deporte y todos los aspectos de su vida familiar y social.

MARCO REFERENCIAL

Este club está fundado bajo un objetivo social el cual se basa en abordar el bien común, que sería la práctica del deporte y la actividad física como un medio para aprovechamiento del tiempo libre, lo que se contemplaría y cumpliría en el Artículo 52 de la Constitución Política de Colombia.

Bajo el artículo 17 de la Ley 181 de 1995, el Deporte Formativo y Comunitario hace parte del Sistema Nacional del Deporte y planifica en concordancia con el Ministerio de Educación Nacional, de tal manera que se plantea en la práctica deportiva del patinaje para la enseñanza y utilización constructiva del tiempo libre y la educación en el ambiente, para el perfeccionamiento personal y el servicio a la comunidad, diseñando actividades en deporte y recreación para jóvenes, en el club “Karen Skate” dentro de la planificación a desarrollar en el presente y futuro del club.

Resoluciones Nos. 589 de 2010 y 360 de 2013 otorga, renueva, actualiza el reconocimiento deportivo a los Clubes Deportivos de Bogotá D.C., previo al cumplimiento de los requisitos establecidos, de la normatividad vigente, para fomentar, patrocinar y organizar la práctica del



deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, e impulsar programas de interés público y social, dentro de una respectiva jurisdicción territorial.

Bajo la resolución 0576 de 1997 Por medio de la cual se reglamenta la creación de escuelas deportivas, de acuerdo con el proyecto a largo plazo en el Club “Karen Skate”, el artículo 8 nos menciona los requisitos para la adquisición del aval, para obtener este mismo del Instituto las escuelas deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Presentar un listado de integrantes, con un grupo mínimo de veinte (20) niños en deportes individuales y treinta (30) en deportes de conjunto.
2. Adjuntar acta de constitución de la junta directiva la cual estará integrada por los siguientes miembros: director, secretario, tesorero, fiscal y profesor.
3. Presentar el reglamento interno determinando las funciones de la junta directiva, de sus miembros, así como de los alumnos, padres o acudientes.
4. Anexar hoja de vida del profesor.
5. Asistir a la capacitación sobre escuelas deportivas ofrecida por el Instituto.
6. Permitir al Instituto la visita de verificación y reconocimiento de la escuela.

Por otro lado, el artículo 4 de la Resolución 0576 de 1997 nos aclara que para la creación del Club “Karen Skate”, los participantes en las escuelas deportivas podrían ser niños y jóvenes entre los seis (6) y dieciocho (18) años.



INVESTIGACIÓN

En investigaciones pasadas desarrolladas a lo largo del proceso estudiantil se pudieron reconocer habilidades relacionadas con la psicología deportiva, factor que es muy importante en cualquier deporte. Al igual que lo es la percepción de los padres frente a la práctica deportiva de sus hijos y queremos que el padre de familia obtiene un lugar muy importante que debe ser tenido en cuenta como uno de los grandes motivos por los cuales los niños se convierten en deportistas y a su vez encuentran motivación mayor es sus padres para seguir un estilo de vida como lo es el deporte.

“Nivel de autoconfianza en la selección de voleibol en la Universidad Santo Tomás”

“Imaginarios de un grupo de padres y madres de familia frente al futuro de práctica deportiva de sus hijos”

Las anteriores investigaciones manifiestan una gran ayuda para lo que se puede manejar en el club ya que encontramos factores que tal vez en muchos momentos no son tenidos en cuenta y al ser manejados por personal idóneo puede convertirse en el plus ya que otros clubs no vieron la pertinencia de tener en cuenta posibilidades de este tipo.

Competencia directa: son los clubes que están en el parque sausalito ya que es lo más cercano aunque en el parque PRD se encuentran varios los clubes reconocidos por sus grandes logros como:

Club Bacata



- **Los servicios** manejan diferentes niveles principiantes, intermedio, pre club y club, cada nivel tiene quince ejercicios específicos para su nivel, tienen alrededor de doscientos o más deportistas los cuales están divididos en los diferentes niveles, realizan sus clases los días martes, jueves, sábados y domingos.
- **precio** Mensualidad \$110.000

Club Tequendama

- **Servicios** Manejan diferentes niveles de preparación: iniciación, fundamentación, fundamentación avanzado, pre club y club. En estos niveles manejan la parte de técnica velocidad y fondo, tienen alrededor de doscientos o más deportistas los cuales están divididos en los diferentes niveles, realizan sus clases los días martes, jueves, sábados y domingos.
- **precio** Mensualidad \$140.000

Teniendo en cuenta la competencia directa el club Karen Skate maneja un mejor servicio ya que es más personalizado máximo por cada nivel hay quince niños para ver el mejoramiento de sus habilidades más rápido, cuenta con dos niveles iniciación y avanzado en los cuales maneja técnica, táctica, velocidad y fondo.

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR



Es necesario tener ideas de progreso para el modelo de negocio, para ello se deben contar con propuestas de valor las cuales son los factores por el cual los clientes deciden el producto o servicio de la empresa con el fin de satisfacer sus necesidades. Estas propuestas de valor son caracterizadas por tener más ventajas en comparación a otras ofertas ofreciendo atributos adicionales (Osterwalder, Pigneur, 2011).

El club Karen Skate ve la necesidad de brindar un espacio para los niños en el cual puedan aprender un deporte en su tiempo libre el cual va ser gratificante ver los cambios día a día del rendimiento que tienen y de cómo han mejorado.

Servicios El club de patinaje Karen Skate brinda a la comunidad de ciudad salitre clases de patinaje de velocidad enseñando toda la parte técnica del patinaje tanto recreativo como competitivo. Maneja dos niveles iniciación es la parte de habilidad y técnica del patinaje y avanzado es la parte de velocidad y fondo sin dejar a un lado la técnica.

El club de patinaje Karen Skate maneja:

- Mensualidad de 8 clases 160.000
- No hay cobro de inscripción
- El club de patinaje Karen Skate también ofrece las licras que es una cada año.
- Reunión de padres: Una reunión que no tiene ningún costo y será organizada periódicamente con el fin de tener al tanto a los padres de familia acerca de



las actividades y decisiones que está presentando el club y que recaen directamente en los usuarios.

Características del modelo canvas, Karen Skate cuenta con tres proposiciones de valor:

Novedad: Le ofrece a los clientes un boletín de resultados donde podrán ver el mejoramiento de las habilidades.

Desempeño: Le ofrece a los clientes el beneficio de mejorar el rendimiento físico recreativo y/o competitivo buscando alcanzar el cumplimiento de cada una de las metas de nuestros deportistas en la parte de técnica, táctica, velocidad y fondo.

Marca y status: Le ofrece a los clientes el beneficio de tener clases semi personalizadas ya que los cupos son limitados por cada nivel.

Se ofrecen diferentes proposiciones de valor a los clientes generando variedad de beneficios en lo personal, educativo y deportivo por medio de formación integral.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Para la correcta creación de una empresa es necesario conocer lo que compone la efectividad de éxito o posible fracaso de ésta, para ello se debe realizar una investigación de mercado la cual viene siendo “la aplicación del método científico en la búsqueda de la verdad acerca de



los fenómenos de marketing. Estas actividades incluyen la definición de oportunidades y problemas de marketing.” (Zikmund, Bebin, Staines & Quiñones, 1998, p.5).

Los segmentos que nosotros tenemos son niños y adolescentes del barrio Ciudad salitre en los conjuntos gran reserva que estén interesados en aprender y realizar las actividades orientadas al deporte de patinaje de velocidad.

En este proyecto el segmento de mercado del club Karen Skate es plataforma multilateral ya que existen dos participantes los clientes que son los padres de familia que realizan el pago de los entrenamientos y reciben el boletín trimestral sin ningún costo adicional del seguimiento y el avance de sus hijos y los usuarios que son los niños que realizan los entrenamientos de patinaje y realizan las pruebas trimestral para avanzar de nivel.

Geográfica

La macro localización del segmento del mercado es en Bogotá D.C y la micro localización es en el barrio Ciudad Salitre, ubicado en la Calle 24 # 81c - 91. El mercado objetivo tiene vía fácil ya que el parque La esperanza queda en todo el centro de los conjuntos Gran reserva y sus alrededores.



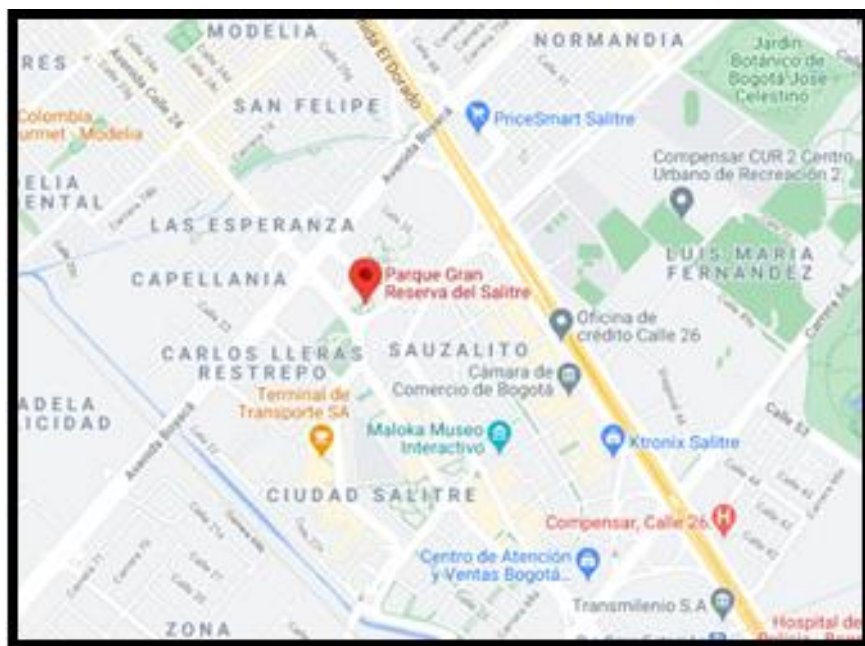


Figura 2. Ubicación del parque Gran reserva del Salitre.

Demográfica

Son las características de los clientes y usuarios del club de patinaje Karen Skate.

USUARIO

Edad: 4 años en adelante.

Sexo: Masculino y Femenino

Nivel Educativo: Educación Básica

CLIENTE

Edad: 18 años en adelante.



Sexo: Masculino y Femenino

Nivel Educativo: No aplica

Estrato: 4 a 6

Psicográfica

El mercado objetivo se caracteriza por aprender un nuevo deporte tanto recreativo como competitivo con responsabilidad y compromiso dejando a un lado los malos hábitos y haciendo buen uso de su tiempo libre para crear buenos hábitos de vida saludable y el padre de familia busca ver a su hijo aprender un nuevo deporte acompañándolos a sus entrenamientos son muy comprometidos y responsables.

Conductual

Deben tener toda la actitud y compromiso para participar en todos los entrenamientos con responsabilidad.

Los padres deben ser disciplinados en el acompañamiento y motivación de sus hijos en los momentos de entrenamiento.



Para nosotros la prioridad son nuestros niños ya que son los interesados en aprender y practicar el deporte patinaje de velocidad, en el momento del entrenamiento están felices de realizarlo y se esfuerzan día a día para mejorar su rendimiento.

El club de Karen Skate cuenta con veinte niños que se dividen en los dos niveles 1- iniciación y 2- avanzado.

CAPÍTULO III: CANALES

“Las cuales encuentran respuesta en la propuesta de valor, los segmentos a los cuales se llega y a través de qué canales y con qué recursos se logra”. Banchieri, lasco y Campa-Planas (2013)

Los canales de distribución que se utilizarán en el club para nuestros afiliados serán directos e indirectos, ya que se busca brindar conocimiento en general del club y no se puede abordar sólo desde un tipo de canal.

Canales de información:

Se utilizará redes sociales como medio de transmisión de información al igual que el compartir por medio de los clientes ya constituidos los cuales pueden compartir a su vez las páginas de redes sociales del club en sus propios portales personales.

- **Facebook:** Se otorgará a los usuarios promoción y servicios según estrategias previamente diseñadas a través de una página la cual permita la visualización de material de actividades como entrenamiento, competencias, resultados, talento



humano y productos adicionales que el club desee suministrar a sus afiliados. (Canal indirecto)

- **Promoción en colegios:** Se desarrollará alianzas con colegios los cuales permiten difundir información relevante al club con el fin de vincular estudiantes al deporte que ofrece el club.
- **Instagram:** Esta red social se enfoca en fotos y videos lo cual nos ayuda a difundir material apropiado para que los padres de familia se sientan seguros de las condiciones en la que se encuentran sus hijos y de esta forma crear más confianza de parte de los padres.

Canales de evaluación:

Los canales de evaluación se manejan en su gran mayoría por canales propios y en algunos casos canales privados enfocados en redes sociales.

- **Retroalimentación:** En el entrenamiento deportivo es importante la evaluación la cual se hace durante los periodos de entrenamiento, de esta forma ayudar y tomar decisiones lo más rápido posible que permitan hacer un mejor trabajo. El plus de este tipo de técnica es que se hace de forma directa y todo lo que se recoja es fácil de aplicar de manera inmediata y de esta forma no generar demoras que puedan ocasionar problemas en el futuro.
- **Encuesta:** Se diseñará una herramienta la cual está dividida y enfocada para padres y niños los cuales pueden manifestar niveles de satisfacción y también pueden expresar sugerencias y observaciones las cuales serán tenidas en cuenta. Es



importante mencionar que dicha herramienta tendrá varios factores como lo pueden ser el punto de vista administrativo, el rendimiento deportivo, la pedagogía empleada, material usado e infraestructura del club.

- **Encuestas en redes sociales:** Estas encuestas se enfocan únicamente en la percepción que tienen los seguidores del club con el fin de saber en que se puede mejorar y encontrar mejores métodos que le ayuden al club a mejorar.
- **Crecimiento constante:** Es un club que se encuentra en crecimiento constante, algo que los vecinos del sector pudieron evidenciar a medida que el club hacía mayor presencia en el sector. El evidente aumento de afiliados hace que el club pueda tener mejor proceso y encontrar futuras promesas del patinaje.

Canales de compra:

La compra se realiza la primera semana de cada mes en el parque la esperanza durante el entrenamiento, puede ser en efectivo o consignar a la cuenta del club en el banco caja social y acercarse al administrador para que le haga entrega del recibo de pago para que los usuarios se los muestren al entrenador.

Canales de Entrega:

Los usuarios deben asistir los días martes, miércoles y jueves al parque la esperanza que está en el centro de los conjuntos gran reserva el nivel de iniciación a las 4:00 pm y el nivel de avanzado a las 5:00 pm, para hacerle entrega del servicio de los entrenamientos de patinaje, deben llevar sus patines, protecciones (casco, rodilleras, coderas y antifracturantes), el uniforme del club y su hidratación.



- **Beneficios:** El club cuenta con una ubicación sociodemográfica la cual permite que los afiliados no tengan la necesidad de desplazarse esto con la finalidad de evitar demoras y costos adicionales para las personas.
- **Comunicación directa:** Mantener comunicación constante con los padres de familia ya que al ser ellos los encargados de llevarla a los niños es posible mantener una relación más cercana la cual permita identificar los factores más determinantes.

Canales de post-venta

Karen Skate mantiene comunicación constante con los clientes para encontrar un nivel de satisfacción lo cual permite que el club identifique el punto de satisfacción por parte de los usuarios los cuales son el punto más importante del club.

- **Boletín:** Se entregará un boletín trimestral a los padres de familia que no tiene costo ya que es algo adicional al compromiso inicial que tiene Karen Skate con los padres de familia.
- **Uniforme:** se vende la licra de patinaje del club una vez al año.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

La relación con el cliente Canvas define cómo vas a atraer, preservar e incrementar tu cartera de clientes. El vínculo con los clientes se fundamenta sobre un canal específico, así que previamente debes haber rellenado los bloques de propuesta de valor, segmentos de clientes y canales.



Somos un equipo basado en la ética moral y fraternidad, así que es muy importante tener contacto directo/ personal con los familiares de nuestros niños, ofrecemos diferentes canales de relación

canales de relación para fidelizar a los clientes:

1. Todos los últimos viernes de cada mes se celebran los cumpleaños de todos los niños que cumplieron en el mes.
2. Todos los viernes tenemos juegos al finalizar la clase para la motivación de la adherencia.

canales de relación para aumento de clientes:

1. Referido: se dará un descuento en el mes del 5 % de descuento por persona.
2. El usuario que complete tres meses seguidos sin faltar a ninguna clase tiene un 10 % de descuento en el siguiente mes.

Estimulación de las ventas:

1. Anualmente se cambia la licra del club para general moda.

El primero será el presencial, atención cara a cara fomentando un vínculo más ameno, donde la persona se sienta pieza importante para nuestro club yendo más allá de lo lucrativo y en segundo lugar, brindamos la posibilidad de que cada familiar o adulto responsable tenga los acceso vía telefónica a una comunicación adecuada con cada uno de los líderes del club, además te va tener también abierto canales electrónicos como redes sociales.

Categorizar la relación: El club ofrece a los clientes dos relaciones:



Asistencia personal: Le brindamos al cliente una asistencia personal ayudando a aclarar todas las dudas que tenga, se realizará al finalizar cada entrenamiento, cada entrenador atiende 15 niños.

Comunidades: El club brinda acompañamiento en programas, noticias y eventos de patinaje aprendiendo los diferentes tipos de pruebas en las competencias y cómo saber correr una prueba a la hora de enfrentarse.

El club Karen Skate brinda la primera clase gratis para que el usuario se familiarice con el deporte.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Con la creación de una empresa se busca la obtención de beneficios uno de estos es la captación de ingresos la cual es conocida como las entradas de dinero que viene derivada de su funcionamiento los cuales pueden ser ingresos por ventas, venta de residuos, ventas de activos durante la operación y valor de rescate. (Orozco, 2017).

“Karen Skate” generará activos desde un menú de precios fijos, precios que ya han sido predeterminados para la compra del cliente y que han sido analizados a partir de la competencia directa. El precio que se maneja es un poco más elevado ya que el club da facilidad de horario y facilidad para asistir debido a su ubicación sociodemográfica. Esta segunda es la razón más importante para escoger el precio ya que se considera que a pesar de ser un poco más costosos el club manifiesta suficiente servicio para ser un poco más costoso.



1	ENTRENAMIENTO	\$160.000	29	\$4.640.000
2	UNIFORMES 120.000	\$10.000	29	\$290.000
		TOTAL INGRESOS		\$4.930.000

Tabla 2. Promedio de ingreso mensual

Como se evidencia en la tabla dos los ingresos de “Karen Skate” provienen de los entrenamientos y los uniformes y a su vez por una cantidad de veintinueve deportistas. Este valor se divide por los doce meses del año a pesar que el caso de los uniformes se hace el recaudo completo en la entrega del uniforme pero aun asi se proyecta como un ingreso mensual por un costo de \$10.000 por deportista y esto a su vez se convierte en un ingreso mensual para el club de \$290.000.

CAPÍTULO VI: ASOCIACIONES CLAVE

Los asociaciones claves son activos necesarios para facilitar la prestación del servicio con el fin de que funcione correctamente, también son necesarios para que la empresa cree y ofrezca propuestas de valor, llegar a mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos, los recursos clave se pueden dividir en físicos, intelectuales, humanos, económicos (Osterwalder, Pigneur, 2011).

El club a pesar de manifestar casi una total independencia por parte de su fundadora y propietaria cuenta con algunos socios estratégicos los cuales hacen que el proceso sea más eficiente.



- **COPROPIETARIOS CONJUNTOS RESIDENCIAL GRAN RESERVA:**



Figura 3 Logo Asoreservas Salitre

El primer socio y el más importante es aquel que facilita el escenario, dicho espacio el que facilita sin ningún tipo de remuneración monetaria, solo con el beneficio de tener un club deportivo el cual aporte al desarrollo social de la comunidad. Este socio se encuentra dentro de la economía de escala porque busca un beneficio como lo es el poder tener una práctica deportiva manejada por personal capacitado en un lugar estratégico para comodidad de ellos.

Este socio se encuentra dentro de una alianza estratégica con una empresa no competidora ya que se beneficia del trabajo generado por “Karen Skate” y por esta razón se hace la alianza donde encontramos beneficios mutuos para los dos.

- **DAVALOS:**





Figura 4 Logo Davalos

Este proveedor es aquel que suministra las licras que son vendidas por el club de esta forma encontramos una alianza que permite que el proveedor obtenga trabajo y el club un pequeño margen de ganancia El segundo socio pertenece a la adquisición y recursos de actividades particulares ya que ayuda a que las deportistas usen implementos idóneos que faciliten la práctica del deporte.

En este caso se manifiesta alianza entre dos empresas que manejan productos distintos pero a su vez generan beneficio mutuo ya que en el caso de “karen skate” su negocio no es la ropa deportiva pero al tener esta alianza puede ofrecer este producto generando beneficios económicos para el club.

Capítulo VII: Recursos clave

Los recursos claves son activos necesarios para facilitar la prestación del servicio con el fin de que funcione correctamente, también son necesarios para que la empresa cree y ofrezca propuestas de valor, llegar a mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y



percibir ingresos, los recursos clave se pueden dividir en físicos, intelectuales, humanos, económicos (Osterwalder, Pigneur, 2011).

Karen Skate funciona en una cancha de tenis la cual presenta condiciones naturales para la práctica del patinaje al igual que un entorno seguro para el desempeño físico el cual es fundamental para cualquier disciplina deportiva.



Figura 5. Campo de patinaje.

La figura número tres evidencia las condiciones que presenta la pista de patinaje que a su vez se comparte para la práctica del tenis de campo, y a su vez manifiesta las condiciones necesarias para la práctica del patinaje sin ningún inconveniente. Este escenario también maneja barreras de protección que permite tener controlado el entorno que está alrededor y de esta forma hacer el proceso de entrenamiento más seguro.





Figura 6. Lugar de trabajo.

RECURSOS FISICOS				
RECURSO	CANTIDAD	TIPO DE RECURSO	VALOR POR UNIDAD	TOTAL PRODUCTO
COMPUTADOR	3	TECNOLÓGICO	\$1.500.000	\$3.500.000
USB	8	TECNOLÓGICO	\$50.000	\$400.000
SONIDO	2	TECNOLÓGICO	\$800.000	\$160.000
ARRIENDO	1	TÉCNICO	\$800.000	\$800.000
TABLAS DE PATINAJE	5	TÉCNICO	\$300.000	\$1.500.000
CONOS PLASTICOS	100	TÉCNICO	\$2.500	\$250.000
PLATILLOS PLÁSTICOS	90	TÉCNICO	\$2.000	\$180.000
ARO ULA ULA	60	TÉCNICO	\$2.500	\$150.000
			TOTAL	\$6.940.000

Tabla 3. Recursos físicos.

En la tabla tres evidenciamos los valores de los diferentes recursos tanto técnicos como tecnológicos los cuales fueron necesarios en el momento inicial con la inversión y se ajusta



a un casi el setenta por ciento del valor de inversión inicial. ya que son recursos que son importantes para el desarrollo del club “Katen Skate”.

Recursos intelectuales: Los recursos intelectuales están enfocados hacia el conocimiento del entrenamiento deportivo junto con el manejo de una empresa por esas razones “Karen Skate” empieza con un enfoque de entrenamiento deportivo con su fundadora, profesional en formación de cultura física deporte y recreación que a su vez maneja componentes básicos del manejo de empresa, al igual existe la iniciativa de que un administrador de ser posible deportivo acompañe las funciones que puede manejar con mejor capacidad y de esta forma optimizar el rendimiento administrativo de la empresa.

Cargo	Número	Valor
Administrador	1	\$1.100.000
Entrenador	2	\$1.300.000

Tabla 4. Recursos intelectuales.

Recursos humanos: Los recursos humanos para “Karen Skate” está enfocado en dos perfiles principales los cuales son el de el entrenamiento deportivo, entonces para esrp se contratará dos entrenadores afines al entrenamiento deportivo ya que esta persona debe manejar la programación de ejercicio, dosificación de cargas y ondulación de las mismas lo que permite un óptimo rendimiento del club.



Para el buen funcionamiento del club es necesario tener una persona que conozca la forma correcta de administración en general por eso un administrador puede encargarse de la parte financiera y administrarlo de forma óptima a su vez esta persona debe tener conocimiento de publicidad y Marketing para des esta forma se proyecte el club y lograr los objetivos propuestos .

Recursos económicos: Inicialmente los recursos que se van a invertir en el club son propios ya que se busca crear y fortalecer canales de comunicación que sean gratuitos y de esta forma encontrar un entorno más amigable para la creación de la empresa, sin embargo es de entender que a ser una inversión considerable se busca la ayuda de un banco y así permita recursos económicos suficientes para el buen inicio del proyecto.

Capítulo VIII: Actividades clave

Los recursos claves son activos necesarios para facilitar la prestación del servicio con el fin de que funcione correctamente, también son necesarios para que la empresa cree y ofrezca propuestas de valor, llegar a mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos, los recursos clave se pueden dividir en físicos, intelectuales, humanos, económicos (Osterwalder, Pigneur, 2011).

Solución de problemas: El club “Karen Skate” fomenta y fortalece el buen uso de la actividad física enfocados en la importancia de encontrar un proceso consecutivo con una buena planeación del ejercicio al mismo tiempo que la dosificación pertinente ya que al cortar



el proceso que se puede llevar rompe la estructura de un trabajo que no se evidencia a corto plazo sino en un largo plazo

Basados desde el punto de vista del entrenamiento deportivo y la programación del ejercicio existen actividades muy importantes que no pueden ser pasadas por alto por eso “Karen Skate” manifiesta una estructura de trabajo que permite identificar todas las fases de este proceso las cuales son mencionadas a continuación.

- **Evaluar:** generar un diagnóstico del cómo se encuentran nuestros clientes en el momento en el que llegan al club, dando un estimado de su estado físico en cuanto componentes de resistencia, fuerza y técnica.
- **Planificar:** a partir de la evaluación se generan objetivos los cuales van a ser tenidos en cuenta con el diseño de planificación, generando métodos adecuados para cada una de las necesidades de los deportistas.
- **Periodizar:** Este paso tiene como función encontrar las temporadas adecuadas para generar mayor ritmo de trabajo, teniendo en cuenta las competencias en la que los deportistas se encuentran inscritos y sus participaciones de representación del club.

Es importante aclarar que este proceso que esta estructurados por mesociclos manifiesta en cada uno de los microciclos diferentes aspectos a desarrollar lo que permite al deportista un



desarrollo integral y de esta forma se manifieste en la siguiente evaluación que se hace en un periodo de tiempo de tres meses y a su vez un informe a los padres de familia.

Capítulo IX: Estructura de costos

Es el cálculo que se debe hacer para la puesta en marcha del modelo de negocio, donde se concretan los costos que incurre la creación y la entrega de valor, para poder hacer esta estructura de costes se deben tener claros los recursos, actividades y asociaciones claves (Osterwalder, Pigneur, 2011).

COSTOS FIJOS				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO	\$800.000	1	\$800.000
F2	DEPRECIACIÓN	\$208.333	1	\$208.333
F3	ADMINISTRADOR	\$1.100.000	1	\$1.100.000
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$2.108.333

Tabla 5 Costos fijos.

Los costos fijos son aquellos que son indispensables, y que se convierten en una necesidad constante ya que son estos servicios no se podría poner en funcionamiento el club. En este caso podemos ver como los costos fijos muestran una cifra de \$2.108.333 y es posible que el club pueda hacer un recaudo de este dinero siempre y cuando algunas condiciones se mantengan.



COSTOS VARIABLES				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	ENTRENADOR	\$1.300.000	1	\$1.300.000
V2	PUBLICIDAD	\$200.000	1	\$200.000
V3	PAPELERÍA	\$50.000	1	\$50.000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$1.550.000

Tabla 6 Costos variables.

Los costos variables son todos los que solo se van a encontrar de forma ocasional ya que son servicios que pueden estar destinados a beneficio duradero como lo es el caso de la publicidad y papelería, en el caso del entrenador inicialmente el club empezará con un solo entrenador pero dependiendo de las condiciones se pueden generar la necesidad de contratar un segundo el cual permita que todas las actividades se lleven a un feliz término.

El costo variable unitario es de (**\$ 53.448**) ya que al sumar los costos variables y al dividirlos por 29 que es el número de deportistas que el club proyecta tener en una año encontramos este valor y de esta forma identificamos cuanto es el valor que cuesta al club el entrenar a cada uno de los deportistas.



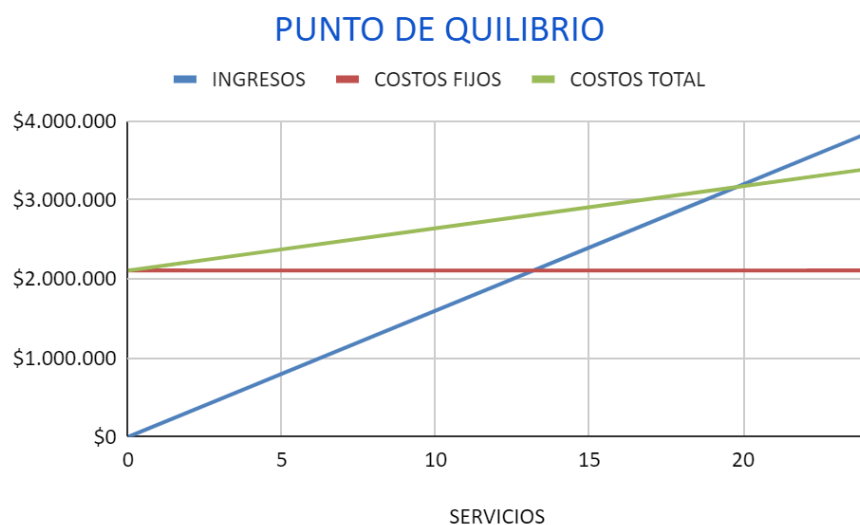


Figura 7 Punto de equilibrio Karen Skate.

En la figura número siete se evidencia como los costos fijos y variables hacen que el valor de 19.8 sea donde no se gana pero tampoco se pierde es decir que a partir de veinte deportistas en donde el club comienza a dar ganancias ya que en ese punto los ingresos del club son equivalentes con los costos, tanto fijos como variables.

En cuanto al valor de equilibrio encontramos que es de **(\$3.165.912)** ya que con este valor el club no genera ganancias pero asu vez se puede mantener sin generar pérdidas.

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Con el fin de identificar la efectividad de la finalidad financiera de la empresa se



realiza la evaluación de esta; la cual Según Orozco (2017) “La evaluación financiera es el proceso mediante el cual, una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad del proyecto”.

Inversión inicial \$ 10.000.000

La inversión inicial incluye los activos, los costos de nómina y los gastos de funcionamiento dejando un porcentaje de esta inversión para posibles imprevistos que se puedan manejar sobre todo en el comienzo del proceso.

Inflación del año anterior 4%

Según el DANE en el 2019 la inflación fue de un 3.8% pero dejamos un valor de 4% para ser prudentes en el caso que fuera mayor la inflación en el periodo presente y de esta forma anticiparnos antes a cualquier inconveniente que se pueda presentar y como ya lo sabemos en este momento es de esta forma.

Crecimiento en ventas=12%

En cuanto al crecimiento de ventas siendo prudentes quedó dentro de un 12% ya que de esta forma podemos completar metas coherentes y al mismo tiempo encontrar un crecimiento coherente que es beneficioso para cualquier tipo de negocio.

<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
INGRESOS/ EGRESOS	
AÑO	VALOR



1	\$ 15.260.000
2	\$ 19.601.088
TOTAL	\$ 34.861.088

Tabla 7 Flujo de efectivo neto

En la tabla número siete relacionamos ingresos y egresos de la proyección de dos años esto nos arroja el flujo de efectivo neto y nos da un valor para los dos años de \$34.861.088.

VNA=VPN=	\$14.168.446,90	
TIR=	136%	67,9%
RI=	\$ 34.861.088	
	1452545,333	
RI=	6,884466715	
MESES	7	

Tabla 8 Valores de evaluación

Teniendo en cuenta que se que estos valores salen con una tasa de interés del 27% ya que el valor de inversión se saca con un crédito de libre inversión. Podemos evidenciar que el valor presente netos de (**\$14.168.446,90**) al mismo tiempo con una tasa interna de retorno de 136% en los dos años y anualmente con un porcentaje de 67.9% lo cual nos permite recuperar la inversión en siete meses.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Española, R. A., & Madrid, E. (1970). *Diccionario de la lengua española* (Vol. 19). Espasa-Calpe.

Casado, Á. P., & Velasco, J. M. I. (2016). ANÁLISIS ANÁLISIS TÁCTICO DEL RENDIMIENTO DEPORTIVO EN FUTBOLISTAS DE CATEGORÍA TÁCTICO DEL RENDIMIENTO DEPORTIVO EN FUTBOLISTAS DE CATEGORÍA JUVENIL DE ÉLITE JUVENIL DE ÉLITE TACTICAL ANALYSIS OF SPORT PERFORMANCE IN YOUNG ELITE PLAYERS TACTICAL ANALYSIS OF SPORT PERFORMANCE IN YOUNG ELITE PLAYERS. *REVISTA INTERNACIONAL DE DEPORTES COLECTIVOS*, 33.

Martínez Aguado, D. (2003). Una propuesta teórica de planificación deportiva municipal: la base de los proyectos deportivos.

Chacón Peña, F. R., Escorcía Acevedo, R. E., & Moreno Ortega, E. (2018). Plan de negocios modelo Canvas, grado inversionista, para una empresa de exportación de mascotas.



Orozco, J. D. (2017). Evaluación financiera de proyectos ECOE ediciones.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio Barcelona:
Deustos SA Ediciones.

Zikmund, W. G., Babin, B. J., Staines, G. M., Quiñones, A. D. (1998). Investigación de
mercados.

