



CLUB DEPORTIVO KRIEGER SPORT S.A.S
TRABAJO DE GRADO
CREACION DE EMPRESAS

DIEGO GUTIERREZ VASQUEZ
CARLOS JHOANN ROBAYO

Asesor
FLORIÁN GONZALO VELÁSQUEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS DE AQUINO
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ, D. C.

2017

Tabla de contenido

INTRODUCCION	4
Modelamiento de la idea de negocio.....	5
Slogan	6
Misión.....	7
Visión.....	7
Valores.....	7
Innovación	7
Integridad	7
Respeto	7
Equidad.....	7
Profesionalidad	8
Compromiso medioambiental	8
Fundamentación humanista	8
Marco referencial.....	9
Club Deportivo.....	¡Error! Marcador no definido.
Marco legal.....	10
Historia del ciclismo	13
Información de Bogotá.....	14
Geografía	14
Capítulo I	15
Segmento de Mercado	15
Capítulo II	15
Propuesta de valor	15
Capítulo III	17
Canales	17
Capítulo IV	18
Relación con clientes.....	18
Capítulo V	20
Fuente de Ingresos.....	20

Capítulo VI	20
Recursos claves	20
Capítulo VII	22
Actividades claves	22
Capítulo VIII	23
Asociaciones claves	23
Capítulo IX	24
Estructura de costos.....	24
Capítulo X	26
Evaluación financiera	26
BIBLIOGRAFIA.....	33

INTRODUCCION

Krieger Sport sabe que no es fácil aprender a montar en bicicleta, y que la enseñanza en casa es un poco difícil, ya sea por tiempo, por espacio, o porque no cuentan con la paciencia suficiente para esto.

Si se quiere tener un desarrollo óptimo es bueno inculcarles una forma de vida más sostenible y saludable desde pequeños y por ello es importante familiarizar y ensañarles el uso de la bicicleta. Para ello Krieger enriquecerá e innovará la práctica de este deporte con clases extracurriculares como proceso inicial en niños de 2 a 5 años en jardines y colegios de la ciudad de Bogotá, no solo permitiendo el desarrollar de las habilidades motoras si no también la integración social, motivación, la autoestima y la autonomía personal de cada niño.

Esta idea de negocio garantiza la accesibilidad para aprender y practicar el ciclismo desde el jardín o colegio como clases extracurriculares; ofreciendo profesionales en el área y dando beneficios para la salud, esto contribuyendo a que los niños creen hábitos deportivos, saludables y un futuro mejor.

Modelamiento de la idea de negocio

El Club Deportivo Krieger, está orientado a promover, enseñar y practicar el ciclismo y el gusto por el deporte como una forma saludable de ocupar el tiempo libre y a la formación de las habilidades en los niños, contando con profesionales de las áreas físico-deportiva, donde se oferta actividades innovadoras que permitan el logro de los objetivos para cada uno de los niños(a) en el aprendizaje.

Este programa de clases extracurriculares inicia como una necesidad de fomentar el deporte (ciclismo) a temprana edad y de incrementar el horario de práctica deportiva como una alternativa para el desarrollo y el despertar de habilidades de cada niño, creando autonomía e independencia.

Nuestro Club deportivo integra todos los conceptos sobre la práctica del ciclismo con niños en su primera etapa de vida y desarrollo motor, ofrece la más alta calidad técnica humana que permite desarrollar una mejor calidad de vida y bienestar y así mismo contando con las herramientas de trabajo para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, manteniendo siempre profesionales calificados y certificados para cumplir los objetivos.

Krieger está diseñado para niños(as) de 2 a 5 años de edad por esto se manejan técnicas de juegos recreativos, donde el elemento clave es y será la bicicleta, para trabajar el rango motor, el equilibrio, la agilidad y la coordinación, son habilidades clave para seguir desarrollándolas y perfeccionándolas.

Para ello contarán con un espacio óptimo y amplio para el desarrollo de las sesiones de cada clase extracurricular, ya sean en el mismo jardín o espacios públicos como lo son parques, estableciendo dinámicas de preparación para el inicio del ciclismo.

Para esta idea de negocio se tendrán los siguientes parámetros:

- Diseñar un plan de negocio que permita determinar la factibilidad de creación de un Club deportivo de ciclismo para niños de 2 a 5 años en Bogotá zona norte.
- Desarrollar un estudio de mercadeo que permita conocer la viabilidad de la empresa.

- Hacer un planteamiento de orden administrativo como legal, que responda a las expectativas reales para crear el Club
- Realizar estudios, análisis, evaluación económica y financiera para la empresa.
- Identificar un nicho de mercado potencial de la cultura física, el deporte y la propuesta de negocio.
- Determinar la viabilidad operativa y financiera de la propuesta de negocio.

. Logo



Krieger: significa guerreros, está escrito en alemán. El águila impresa en el logo es la simbología de renovar ya que el águila rompe su propio pico para renovar y tener uno nuevo pico más fuerte y con mayor tamaño. El color verde hace referencia a la frescura del medio ambiente, la armonía, la salud, la curación, el dinero, la renovación y tranquilidad. Es un color perfecto para lo que tiene, quiere y desea el Club Deportivo Krieger.

Slogan

RENOVANDO VIDAS

Krieger quiere salir de lo tradicional e innovar con grandes cambios, para de esta manera crear o renovar nuevas vidas.

Misión

Somos un club deportivo que impulsa y lidera la práctica del ciclismo con niños en formación inicial, interesados en buscar innovación, calidad y explotar las habilidades psicomotrices para contribuir a mejorar la salud y el bienestar de quienes lo practican; así como el inicio a una formación deportiva e integración social, dando paso a la obtención de buenos resultados para un futuro.

Visión

Krieger en el 2021 será un club deportivo reconocido en el sector a nivel nacional, proporcionándose como referente por su calidad, innovación y desarrollos formativos, aportando al crecimiento de grandes personas a nivel físico como humano, que contribuyen a los hábitos deportivos saludable, todo ello bajo una mejora continua y siempre teniendo al alumno como medio de enseñanza-aprendizaje.

Valores

Krieger Sport tiene como valores principales los siguientes:

Innovación

Permite la preocupación por ofrecer siempre los mejores servicios del mercado para el aprendizaje y desarrollo integral, teniendo siempre la mente dispuesta a nuevos retos.

Integridad

Valor fundamental para la relación con los niños de una manera autentica, haciendo extensivo en el comportamiento ético en cualquier contexto social y permitiendo el desarrollo de las actividades sin llegar a incomodar a los demás.

Respeto

Respeto a uno mismo y a los demás, cuidar y ser responsables de la confianza que nos han confiado y respetar el horario de trabajo, para de esta manera tener un buen servicio.

Equidad

Dar reconocimiento a los resultados de las actividades y el crecimiento y fomentar la seguridad en el trabajo.

Profesionalidad

Los profesionales calificados que integran la empresa realizan su trabajo con eficacia, rigor y empatía, gracias al esfuerzo, al trabajo en equipo y a la formación continua.

Compromiso medioambiental

Encaminados a la preservación del medio ambiente, favoreciendo un desarrollo sostenible, y conciencia al uso de la bicicleta.

Fundamentación humanista

Krieger Sport, fundamenta su perfil profesional bajo la formación académica de la Universidad Santo Tomas en el programa de Cultura Física, Deporte y Recreación. A partir de los principios humanísticos y filosóficos de Tomás de Aquino, siendo una parte fundamental la dignidad humana como fuente o camino de perfección, de carácter integral y a la adquisición de saberes disciplinares.

La formación integral desde la parte social es a la contribución y a la aceptación de ayuda para la formación y crecimiento personal a través de valores, la crítica y el aprendizaje, de esta manera formar un profesional que responda de manera ética y moral a los problemas que la sociedad día tras día pone en el camino.

Desde el punto de vista ético y humanista Krieger tendrá los elementos principales y las bases que permitan de un buen servicio y funcionamiento, buscando de esta manera la calidad, innovación y bienestar de quienes hacen parte del mismo.

La responsabilidad de la empresa se fundamenta y se concentra en el desarrollo de las clases extracurriculares que se brindan a los niños, generando calidad, trabajo en equipo, constancia y el desarrollo óptimo del proceso de formación.

Krieger y los niños deben poder comprender su entorno y realidad de tal forma que se logre la identificación de necesidades para así poder integral la solución no solo intelectual si no humano y favorecer el progreso del niño.

Se tendrán reglas y políticas que busquen la protección y el bienestar de los integrantes tanto internos de la empresa como los externos, siendo así, el garante a una empresa humanística e innovadora; de lo anterior es indispensable el prestar nuestro servicio a los niños de los jardines y colegios de la ciudad de Bogotá, ya que Krieger será un segundo hogar con una gran familia de formaciones éticas y morales, respetando siempre las opiniones y las creencias de los que participan.

Marco referencial

Para esta idea de negocio se tiene en cuenta varios conceptos y referentes legales, que ayudara a clasificar la empresa y a tener claridad sobre la formación de la misma. El club deportivo Krieger

A comienzos del siglo XX, la dirigencia colombiana, además del proyecto agroexportador, compartía el sentido de la pacificación del país con el fin de ampliar las posibilidades de acumulación capitalista y de contener el peligro que representaban unas masas sociales cada vez más independientes del poder tradicional.

Después de la lucha bipartidista y de las disputas regionales que desembocaron en guerras civiles, las élites se agruparon en torno a la centralización política, a la modernización del modelo económico y del Estado: hubo un cambio estructural en la vida social y política al pasar de una élite rural, en cabeza de caudillos, a una élite urbana, en cabeza de una incipiente burguesía nacional. Es en ese entorno donde aparecen los clubes sociales en el país.

En Colombia el Sistema Nacional de Educación no considera la escolaridad de este tipo de programas, tanto así que las normas reguladoras de educación primaria y secundaria no

contemplan más de cuatro horas semanales para la Educación Física de los alumnos frente a cualquier institución, y menos cuando estamos hablando de población con discapacidad cognitiva, donde se presenta problemática por falta de centros deportivos especializados.

Con razón en lo anterior la Junta Directiva del Instituto Colombiano de la Juventud y el Deporte, Coldeportes, mediante Resolución No.000058 del 25 de abril de 1991, crea el proyecto "Escuelas de Formación Deportiva" que en su artículo segundo define: "Las Escuelas de Formación Deportiva son un programa educativo extracurricular, implementado como estrategia para la enseñanza del deporte al niño y al joven colombiano, buscando su desarrollo motriz, intelectual, afectivo y social mediante programas sistematizados que le permitan la incorporación al deporte de rendimiento en forma progresiva (Resolución No. 000058, 1991).

Clubes deportivos: fomentan y patrocinan la práctica de un deporte o modalidad, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en su Municipio. Según Coldeportes (2011).

Marco legal

Ley 1258 del 2008

ARTÍCULO 5o. CONTENIDO DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN. La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

- 1o. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- 2o. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “*sociedad por acciones simplificada*”; o de las letras S.A.S.;
- 3o. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- 4o. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

5o. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6o. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

7o. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal. Constitución ley 1258 del (2008).

Decreto 1391 de 1939

Crea las ligas deportivas constituidas por clubes y comités deportivos municipales.

Decreto 3158 de 1984 establece normas de funcionamiento para clubes profesionales.

Requisitos para la conformación de clubes deportivos, promotores.

El Art. 6° Dec.1228–95, Dec. 407- 95 y resolución 000929 de 1996

Consagra los siguientes:

a. Solicitud del responsable o representante del club, según el caso. Requiere representante legal cuando tiene personería Jurídica; de lo contrario, basta con la designación de un responsable del club.

b. Acta de constitución. Los clubes deportivos y promotores solo requieren suscribir un documento privado. Las cajas de compensación, clubes sociales, establecimientos educativos, organizaciones comunales y las empresas públicas y privadas y demás organismos que desarrollen actividades deportivas no requieren acta de constitución, basta con la certificación de existencia y representación legal correspondiente y relación de actividades desarrollada. Según Coldeportes (2008).

LEY 181 DE 1995

TÍTULO II DE LA RECREACIÓN, EL APROVECHAMIENTO DE TIEMPO LIBRE Y LA EDUCACIÓN EXTRAESCOLAR

Art. 6 En función obligadas de todas las instituciones públicas y privadas de carácter social, patrocinar, promover ejecutar dirigir y controlar actividades de recreación, elaborar programas de desarrollo y estímulo de estas actividades de conformidad con el plan nacional de recreación. La responsabilidad en el campo de la recreación le corresponde al estado y a las cajas de compensación familiar. Además con el apoyo de Coldeportes impulsaran y desarrollaran la recreación, las organizaciones populares.

Art. 7 los entes deportivos departamentales y municipales coordinan y promoverán la ejecución de programas de programas recreativos para la comunidad, con la asociación con entidades públicas y privadas.

Art. 9 El ministerio de educación Nacional, Coldeportes y entes propiciarán el desarrollo de la educación extraescolar de la niñez y de la juventud:

1 Fomentar la formación de educadores en el campo extraescolar y la formación de líderes juveniles que promueven la creación de asociaciones y movimientos de niños y jóvenes.
Ley de 181 de (1995)

LEY 1014 DEL 2006

Esta ley pretende promover el espíritu emprendedor entre los estudiantes y hacer de ellos personas capacitadas para innovar y generar bienes servicios dirigidos a formar competencias empresariales. Con los rápidos cambios socio-económicos y los procesos de globalización, la Rama Legislativa del Estado Colombiano, siendo coherente con el Plan Nacional de Desarrollo y la urgente necesidad de cambio de actitud de los ciudadanos han promulgado la Ley 1014 de 2006, de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, con el propósito fundamental de reducir las tasas de desempleo y generar un desarrollo sostenible que involucre a todos los sectores sociales (Gubernamental, Privado y Sociedad Civil), en una articulación que trascienda en el ámbito nacional. La Ley del Emprendimiento se rige por varios principios de formación integral del ser humano: fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo, reconocimiento de responsabilidades y apoyo a procesos de

emprendimiento sostenibles desde lo social, cultural, ambiental y regional. La Presente Ley tiene por objeto:

- Promover el espíritu emprendedor
- Fomentar y desarrollar cultura emprendedora.
- Que el país tenga emprendedores con planes de negocio exitosos.
- Crear un vínculo entre el sistema educativo y el emprendimiento.
- Crear nuevas empresas.
- Promover la innovación.
- Fortalecer las empresas y unidades productivas existentes.

Historia del ciclismo

La tarea de organizar el deporte de las bielas en Colombia estuvo a cargo de la Aciclismo (Asociación Colombiana de Ciclismo). Tal entidad se creó en 1938, a través del decreto 2216 y tuvo como primera sede a la ciudad de Cali, pero tres meses antes de iniciarse la I Vuelta a Colombia, en 1951, se trasladó a Bogotá, luego de triunfar el que podríamos denominar ‘grupo de choque’ liderado por quien ya era un prestigioso dirigente deportivo en nuestro país: Donald W. Raskin. Este ciudadano de origen inglés, nacido el 4 de septiembre de 1922, se radicó en Colombia con su familia a la edad de 12 años.

El día 29 de diciembre de 1950, la Asociación Colombiana de Ciclismo publicó un boletín con todas las normas y recomendaciones pertinentes a la Vuelta, la cual se estableció que tendría un recorrido de 1.233 kilómetros. Las inscripciones se recibían, hace 55 años, en la Secretaria de la Asociación, ubicada en la calle 17 No. 7-77, oficina 901 de

Bogotá y estaban sujetas a rigurosas normas relativas a la presentación de los corredores y sus bicicletas.

Después de múltiples preparativos, la primera Vuelta a Colombia comenzó el 5 de enero de 1951, en la esquina de la carrera 7ª, con avenida Jiménez de Quesada, frente a las instalaciones del periódico El Tiempo y a pocos pasos de donde cayera asesinado, 32 meses antes, Jorge Eliécer Gaitán Ayala, gran líder liberal de la época, nacido el 23 de enero de 1898. Desde ese histórico lugar partieron los 35 esforzados ciclistas, luego del banderazo del secretario de la Aciclismo, Donald W. Raskin, para tomar rumbo al puerto fluvial de Honda, donde llegó triunfante el cundinamarqués Efraín Forero, quien para los 135 kilómetros de la jornada empleó un tiempo de 5h-41m-32s. Ese triunfo sirvió para comenzar a popularizar, por todos los rincones del país, el nombre del zipaquireño, el primer gran ídolo ciclista de multitudes *FECOCI INAMU, (2011)*.

Información de Bogotá

Es la capital de la República de Colombia y del departamento de Cundinamarca. Está administrada como Distrito Capital, y goza de autonomía para la gestión de sus intereses dentro de los límites de la Constitución y la ley. A diferencia de los demás distritos de Colombia, Bogotá es una entidad territorial de primer orden, con las atribuciones administrativas que la ley le confiere a los departamentos. Está constituida por 20 localidades y es el epicentro político, económico, administrativo, industrial, artístico, cultural, deportivo y turístico del país.

Geografía

Está ubicada en el centro de Colombia, en la región natural conocida como la Sabana de Bogotá, que hace parte del altiplano cundiboyacense, formación ubicada en la cordillera Oriental de los Andes. Es la tercera capital más alta en América del Sur (después de La Paz y Quito), a un promedio de 2625 metros sobre el nivel del mar.

Capítulo I

Segmento de Mercado

Durante décadas las instituciones educativas han incorporado dentro de sus programas actividades deportivas de iniciación, dichas actividades llamadas clases extracurriculares están basadas en deportes que por años vienen siendo de tradición y de gusto por los alumnos; así como se cree que son los más adecuada para ellos como (Futbol, natación, patinaje, baloncesto, voleibol) por ello se sustenta que través de la práctica de otro deporte como lo es el ciclismo ,se van adquiriendo nuevas habilidades motrices las cuales se ven reflejadas a la hora de montar un nuevo elemento (bicicleta); y el de poder salir de la monotonía de las prácticas deportivas.

Esto les permitirá tanto a la institución educativa como a los padres de familia tener niños más activos, hábiles y con nuevas experiencias motrices, además hoy en día la bicicleta se ha convertido en un elemento esencial tanto para el desplazamiento como ayuda al medio ambiente.

Es importante decir que Krieger sport S.A.S se enfoca en la zona de Bogotá Usaquén esto debido a la alta población requerida en este caso niños y niñas de 2-5 años y sin ninguna discriminación de raza.

Tipo de segmento de mercado:

Nicho de mercado

Es un segmento específico ya que cuenta con una población única los cuales son niños(a) de 2 a 5 años de edad de jardines o colegios de la ciudad de Bogotá y especializado ya que se maneja una práctica deportiva principal en este caso el ciclismo como proceso inicial de formación y desarrollo.

Capítulo II

Propuesta de valor

El ciclismo es muy atractivo para los niños por realizarse con elementos distintos a un balón y porque se puede practicar en varios lugares, ya sea en velódromos, en la calle, en el pasto, en trochas, en montañas etc. Lo más novedoso es implementar herramientas poco comunes a la hora de practicar y aprender algún deporte como lo son las bicicletas sin pedal que de esta manera no solo entenderán a usarlas si no adquirir equilibrio de forma natural y progresivamente y fomenta su habilidad psicomotora.

Este proceso está diseñado con el fin de validar en la práctica los fundamentos contenidos en la propuesta, propiciando no solo el desarrollo del niño sino a grandes deportista y formando personas con capacidades críticas y creativas para el bienestar propio y de los demás.

¿Qué problemas ayudamos a solucionar?

En este caso no se solucionara un problema sino se trabajara la estimulación en edades tempranas para el aprendizaje, desarrollo y mejora de las habilidades psicomotrices de los niños en procesos iniciales de formación y enseñanza del ciclismo.

Con lo anterior se quiere dar a entender que la primera etapa de vida de un niño es fundamental para un buen funcionamiento físico y mental con respecto a la preparación.

¿Qué necesidades satisfacemos?

Las necesidades a satisfacer se expresan en términos de:

- Aprendizaje a usar la bicicleta.
- Desarrollo de habilidades nuevas por medio de la práctica deportiva
- Desarrollo de las inteligencias cognitivas del niño(a).
- Mejora de la integración social.
- Espacios de entretenimiento y ocio.
- Establece la independencia y seguridad del niño(a).

Capítulo III

Canales

De acuerdo a la propuesta de valor se quiere dar a conocer los medios por los cuales nuestros clientes conocerán y tendrán acceso a nuestro servicio:

Información

Es importa estar actualizados y contar con la tecnología a la mano, por lo cual se crea unas cuentas en las principales redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, también se establece una página de internet con toda la información del Club Deportivo Krieger.

Krieger visitara los colegios y jardines de la ciudad de Bogotá para realizar la presentación del Club y del servicio a ofrecer.

Evaluación

En esta parte se realiza entrega una ficha donde los padres de familia y a los profesores pueden generar las sugerencias positivas y negativas del proceso y de todo lo correspondiente a las clases de ciclismo que se está brindando.

FICHA KRIEGER	
SUGERENCIAS	SATISFACCION
1.	• Que piensa del proceso de los profesores que dictan las clases? 
2.	• Como le ha parecido el proceso formativo ? 
3.	• Recomendaría usted nuestro servicio? 
4.	

Compra

Lo primero que se debe realizar es ingresar a la página de kriegler o llamar directamente a los números que aparecen en las redes sociales y de esta manera poder generar una visita al jardín o colegio que quiere realizar parte de las clases extracurriculares; donde se mostrara todo lo relacionado a la actividad deportiva como lo es el ciclismo y los procesos de iniciación que se ofrecerán.

Entrega

Las clases de ciclismo se realizarán directamente en los jardines o colegios que generaron la inscripción a las clases extracurriculares, si el colegio o el jardín no cuenta con la zona o el espacio estipulado para la práctica, se busca cerca del sitio un parque para realizar la clase.

Las clases se realizan en los horarios acordados tanto del colegio o jardín y Krieger, teniendo una duración de 1 hora por clase durante 2 a 3 veces por semana. (Frecuencia de las clases se modifica de acuerdo a condiciones del jardín).

Tipo de canal:

El canal que Krieger utilizará será propio e indirecto, ya que el club es que realiza todo el proceso para llevar a cabo el aprendizaje del niño. Y se dará en los jardines o colegios establecidos.

Capítulo IV

Relación con clientes

Krieger se relacionará con los clientes de forma personal o llamada asistencia personal donde habrá interacción directa empresa – cliente. El Club Krieger ira directamente al sitio donde requieren el servicio de clases extracurriculares y se le brindara la información completa tanto para profesores como a los padres de familia, ya que para Krieger es muy importante mantener desde el inicio buenas relaciones interpersonales y de esta manera siempre tener un contacto permanente.

Tipo de relación con los clientes:

Asistencia Personal.

Relación en donde habrá interacción humana con el cliente, puede ser grupal y colectiva. Se genera en el jardín o colegio establecido, involucrando al cliente de forma voz a voz, virtual mediante correos electrónicos y páginas web.

Dentro de la relación e integración de clientes, es importantes estipular dos pilares para el proceso, los cuales son:

Captación de clientes

En esta parte se establece una relación asistencia personal, ya que se tiene una interacción directa con el cliente, realizando agendamiento ya sea de forma telefónica o por alguna de las redes sociales establecidas por Krieger.

Se establecen promociones relámpago las cuales son un día específico y con costos increíbles que se publicaran en las redes sociales; de esta manera se realiza captación de más clientes con la red de referidos

Fidelización

La relación continúa siendo personal, y se darán varios beneficios a nuestros clientes antiguos, uno de ellos es por medio de un kit que costa de una tula, una tolla, un termo y bonos de descuento para compra de accesorios para bicicletas. Otro beneficio que tendrán nuestros clientes un descuento de la mensualidad por un tiempo establecido.

Capítulo V

Fuente de Ingresos

Krieger a realizado con anterioridad un estudio de mercado para establecer sus posibles competencias, costos y calidad del servicio y de esta manera llegar a fijar precios que se acomoden a los encontrados en el mercado.

Dentro de lo anterior Krieger se puede indicar que al realizar el estudio de mercado no se encontro clubes, centros de formacion o escuelas que generen estos procesos formativos de clases extracurriculares con las características establecidas por el Club Krieger. Se establece un modelo de ingresos a utilizar llamado cuota por suscripcion, lo cual indica que se esta dando un servicio por un tiempo establecido y si el usuario desea obtener mas del tiempo, lo puede hacer pagando nuevamente.

Es importante saber que dentro de la forma como se establecen los precios es de manera dinamica y teniendo en cuenta la cantidad de niños a participar en una sesion, teniendo claro que el maximo por grupo es de diez (10) niños para adquirir la practica deportiva. Se tendran promociones las cuales seran bajan o suben el precio de la suscripcion, con ello se ayudara a la rentabilidad de la empresa y asi mismo la posibilidad de que los jardines o los mismos padres tengan mejor acceso al servicio de la practica del ciclismo que ofrece Krieger a todos nuestros niños que se encuentran vinculados a un colegio o jardin y quieren formar parte de las clases extracurriculares, el valor que corresponde a la inscripcion es de trecientos cincuenta mil pesos (\$350.000) pesos mensuales para hacer parte de la familia Krieger.

Capítulo VI

Recursos claves

El Club Deportivo Krieger requiere de recursos físicos, intelectuales y económicos que son importantes para que la empresa comience a escalar dentro del éxito y el mejoramiento en

la calidad y servicio de las clases extracurriculares. Dentro de los recursos claves se tendrá los siguientes:

Recursos Físicos

Son aquellos recursos técnicos que Krieger requiere como, por ejemplo:

BICICLETAS
ALQUILER DE ESCENARIO
PLATILLOS
CONO
PETOS
RODILLOS

Humanos

Krieger necesita un recurso muy importante el cual es el humano, ya que se requiere de profesionales con experiencia en el deporte y la pedagogía, así como personas que se encarguen del manejo de la empresa. El personal que se requiere en Krieger es:

CARGO	FUNCION	LUGAR DE TRABAJO
-------	---------	------------------

Administrador	Es la persona encargada de dirigir todas las áreas de la empresa.	jardines y colegios
Profesional de cultura física	Es el que establece el plan clase y las actividades que se realizaran con los jardines. Y es el que lleva el control y seguimiento de cada niño	Jardines y colegios

Financieros

Los recursos financieros para Krieger son indispensables ya que el dinero es lo que hace que la empresa tenga un buen manejo y se pueda comprar los elementos esenciales y pagar los servicios que los profesionales prestan. En este caso se realiza una inversión de dieciocho millones de pesos. (18'000.000.000) para inicial con El Club Deportivo Krieger.

Capítulo VII

Actividades claves

Las actividades claves para Krieger son acciones importantes para que la empresa funcione bien y el desarrollo de todas las prácticas de las clases extracurriculares se den de manera eficiente y eficaz. Krieger hace referencia en relación con esto y determina que la actividad clave es:

Tipo de actividad clave:

Resolucion de problemas

Se basa en la solución de problemas; ya que Krieger quiere dar un nuevo rumbo y cambiar habitos y constumbres de practicar los mismo deportes en su tiempo libre o en las clases extracurriculares, se quiere innovar y dar mejores beneficios fisicos y

mentales con la practica del ciclismo desde los primeros años de vida, como cambio transcendental para el presente y futuro del niño. Este programa ha sido estructurado bajo un enfoque humanista, como quiera que está encaminado a favorecer a través de la práctica deportiva el desarrollo integral del participante, adelantando acciones en los aspectos sociales que permiten al niño y la niña desarrollarse en forma natural; respetando los cambios y evoluciones físicos y mentales.

Nuestra propuesta no se fundamenta en el concepto técnico de la práctica, si no que trasciende, permitiéndole al niño y a la niña sentirse personas que actúan, piensan, reflexionan y construyen, donde el deporte no es el fin fundamental si no que se convierte en un medio para llegar a la formación profesional.

Capítulo VIII

Asociaciones claves

Krieger desea tener algunas asociaciones que intervengan en el proceso formativo de nuestros niños; ya que de esta manera se puede generar un mejor manejo y un crecimiento mas alto para la empresa. Dentro de estas asociaciones se establece una alianza estrategica entre empresas no competidoras (IDRD) para tener un desarrollo optimo y una confiabilidad entre los clientes. Por otra parte, nuestras alianzas y asociaciones claves, se pueden establecer con grupos empresariales como lo es Postobon, el cual nos brindaría la hidratación a nuestros clientes y nosotros indirectamente realizaríamos publicidad sobre ellos, esto llevaría a que las dos empresas generaran más ganancia. Otra alianza importante son proveedores para garantizar la fiabilidad y garantia de los elementos (bicicletas) que los niños utilizaran en su practica deportiva.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede decir que estas asociaciones son establecidas para tener recursos y actividades de otras empresas y garantizar un buen servicio en la practica deportiva y tambien reduccir algunos gastos. Por esta razon se plantean tres tipos de empresas y sociedades comerciales como aliados a Krieger. Dichas sociedades son:

KRIEGER	QUE GANA	OTRA EMPRESA	QUE GANA
	La hidratación de nuestros clientes	<i>POSTOBON</i>	Publicidad de los productos.
	Préstamo de escenarios, la captación de más clientes.	<i>CENTROS EDUCATIVOS</i>	Publicidad para incrementar la inscripción de niños al centro educativo
	Reconocimiento deportivo Préstamo de escenarios	<i>IDRD</i>	Incremento de deportistas para la competencia.

Capítulo IX

Estructura de costos

Esta parte dentro de la empresa es importante, ya que se establece los costos para el buen funcionamiento administrativo de Krieger y la verificación de su rentabilidad y alcance de la inversión inicial.

Tabla 1. *Planta base*

COSTO NOMINA

ACTIVO	SALARIO	CANTIDAD	HORAS MENSUALES	COSTO MENSUAL
Administrador	\$1.800.000	1	192	\$1.800.000
Profesores	\$1.200.000	3	60	\$3.600.000
		TOTAL COSTOS NOMINA		\$5.400.000

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS					
COD	ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	MESES A DEPRECIAR	COSTO MENSUAL
D1	bicicletas	\$500.000	20	60	\$166.667
			TOTAL COSTOS FIJOS		\$166.667

Tabla 2. *Costos fijos*

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
D1	Costo depreciación fijo	\$166.667	1	\$166.667
D2	Nomina	\$4.500.000	1	\$5.400.000
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$5.566.667

Tabla 3. *Costos variables*

COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Alquiler escenario	\$70.000	30	\$2.100.000
V2	Petos	\$8.000	4	\$32.000
V3	Platillos	\$2.000	30	\$60.000
g5	Conos	\$2.000	30	\$60.000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$2.252.000

No. Suscripciones **25**

Costo Variable Unitario

90.080

TOTAL DE COSTOS	\$7.818.667,00
------------------------	-----------------------

Capítulo X

Evaluación financiera

El Balance General proyectado que esperamos tener a fin año lo realizamos teniendo en cuenta los saldos de las distintas cuentas al momento de creación de la empresa, y realizamos uno aumentos proyectados a cada una de estas cuentas del balance y las respectivas disminuciones.

KRIEGER
BALANCE GENERAL PROYECTADO
A 31 DE DICIEMBRE
EXPRESADO EN MILES DE \$

ACTIVO		PASIVO	
EFFECTIVO	\$10.000.000	CUENTAS POR PAGAR	\$500.000
CLIENTES	\$1.500.000	PROVEEDORES	<u>\$ 1.000.000</u>
BICICLETAS	\$10.000.000	TOTAL, PASIVO	\$ 1.500.000
DEPREC. ACUMULADA	<u>\$(2.000.000)</u>		
	\$ 19.500.000	PATRIMONIO	
		CAPITAL SOCIAL	<u>\$ 18.000.000</u>
		TOTAL, PATRIMONIO	\$ 18.000.000
TOTAL ACTIVO	\$19.500.000	TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 19.500.000

PROYECCION DE INGRESOS MENSUALES Y ANUALES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	suscripción de clase ciclismo	\$350.000	25	\$8.750.000
			TOTAL INGRESOS MENSUALES	\$8.750.000
			TOTAL INGRESOS ANUALES	\$105.000.000

Capacidad Máxima de Producción/Atención en un mes

25 suscripciones

Punto de Equilibrio=

$$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{PE} = \frac{\$5.566.667}{\$350.000 - \$90.080}$$

PE=

21,41684749

suscripciones
mensuales

Valor de Equilibrio=

Punto de Equilibrio * Precio Unitario

$$PE = \frac{21,416,847.49}{350,000}$$

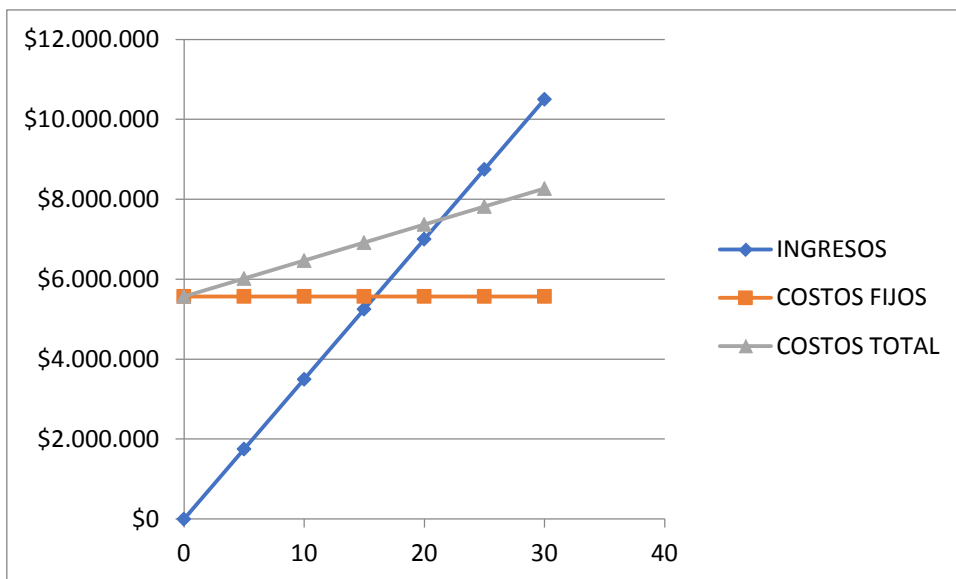
$$VE = \$ 7.495.897 \text{ Pesos}$$

Se ha vuelto muy importante sacar el punto de equilibrio en las empresas, ya que de esta manera se puede verificar que no se gane pero tampoco se pierda dinero, por este motivo se realiza por medio de los costos fijos, variables y precio unitario del servicio. Dando como resultado 21,4; es decir, que este es el valor de inscripciones que se deben hacer para tener buenos resultados en la empresa y no perder.

En dinero que se gana se verifica mediante el valor de la inscripción por el punto de equilibrio de esta manera se da el valor de **7.495.897** pesos.

CUADRO PROYECCION DE INGRESOS ENFASIS PUNTO EQUILIBRIO			
PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTAL
0	\$0	\$5.566.667	\$5.566.667
5	\$1.750.000	\$5.566.667	\$6.017.067
10	\$3.500.000	\$5.566.667	\$6.467.467
15	\$5.250.000	\$5.566.667	\$6.917.867
20	\$7.000.000	\$5.566.667	\$7.368.267
21,41	\$7.495.897	\$5.566.667	\$7.495.897
25	\$8.750.000	\$5.566.667	\$7.818.667
30	\$10.500.000	\$5.566.667	\$8.269.067

Como se puede observar en el cuadro anterior, el valor del punto de equilibrio (21,41) nos sirve como referencia para saber la cuantía de inscripciones necesarias en las cuales no tendríamos pérdidas ni ganancia alguna, se espera que mensualmente se reciba una cuantía superior a estas inscripciones para así tener ganancias y hacer cada mes más viable y sostenible la empresa.



En la anterior imagen y tabla se puede verificar que con las inscripciones que se realice a Krieger asi mismo se verifica el valor a ganar, EJ: Si realiza 5 inscripciones se ganaria \$1.750.000, teniendo en cuenta que se debe tener en cuenta los costos fijos más la cantidad de ventas por el costo variable unitario para que de esta manera nos del valor real de la producción.

Inversión Inicial= 18.000.000

inflación=6%

inflación=6%

Crecimiento en ventas=15%

Crecimiento de egresos= 8%

CUADRO DE PROYECCION DE INGRESOS ANUALES A 5 AÑOS			
AÑOS	FLUJO DE INGRESOS	FLUJO DE EGRESOS	FLUJO NETO
1	105.000.000	93.824.004	11.175.996
2	127.995.000	107.409.719,8	20.585.280,22
3	156.025.905	122.962.647,2	33.063.257,8
4	190.195.578,2	140.767.638,5	49.427.939,68
5	231.848.409,8	161.150.792,6	70.697.617,24
TOTAL	811.064.893	626.114.802,1	184.950.090,9

Se realiza una inversion inicial de 18.000.000 millones de pesos. El flujo de ingresos sirve para conocer el valor que se va a tener año a año sobre el dinero que entrara a la empresa con respecto al valor de la inflacion de cada año y el crecimiento de venta que se establece.

El flujo de egresos sirve para conocer el dinero que sale de la empresa de acuerdo a los costos por año y a la inflacion y crecimiento de los egresos.

Flujo de efectivo neto, es el valor de dinero que queda en la empresa, restando el flujo de ingresos menos el flujo de egresos. Esta tabla ayuda a verificar y observar los resultados que tendra año tras año la empresa de acuerdo a sus flujos.

TIR	
-18000000	
11175996	año1
20585280,2	año2
33063257,8	año3
49427939,7	año4
70697617,2	año5

RI	
\$11.175.996	
\$31.761.276	
\$64.824.534	
\$114.252.474	
\$184.950.091	

El rendimiento de la inversion es indispensable saberlo para Krieger ya que ayuda a conocer que rendimiento que tiene año a año el dinero que queda en la empresa. Esto se realiza por la suma del flujo neto.

En la tasa interna de retorno es un indicador que tambien ayuda a verificar rendimiento futuro de la inversion inicial. A mayor TIR mayor rentabilidad y de esta manera la empresa si esta acta para funcionar y tener un buen proceso financiero.

VNA=VPN= \$56.075.225,72

TIR= 109,21%

RI= 31761276,22
1323386,509

RI= 13,60146856

El rendimiento de la inversion en esta parte se debe conocer tambien no solo en efectivo, sino tambien en la cantidad de tiempo que se debe esperar para recuperar lo invertido. En este caso se puede indicar que en 13 meses aproximadamente se tendra la recuperacion de la inversion inicial.

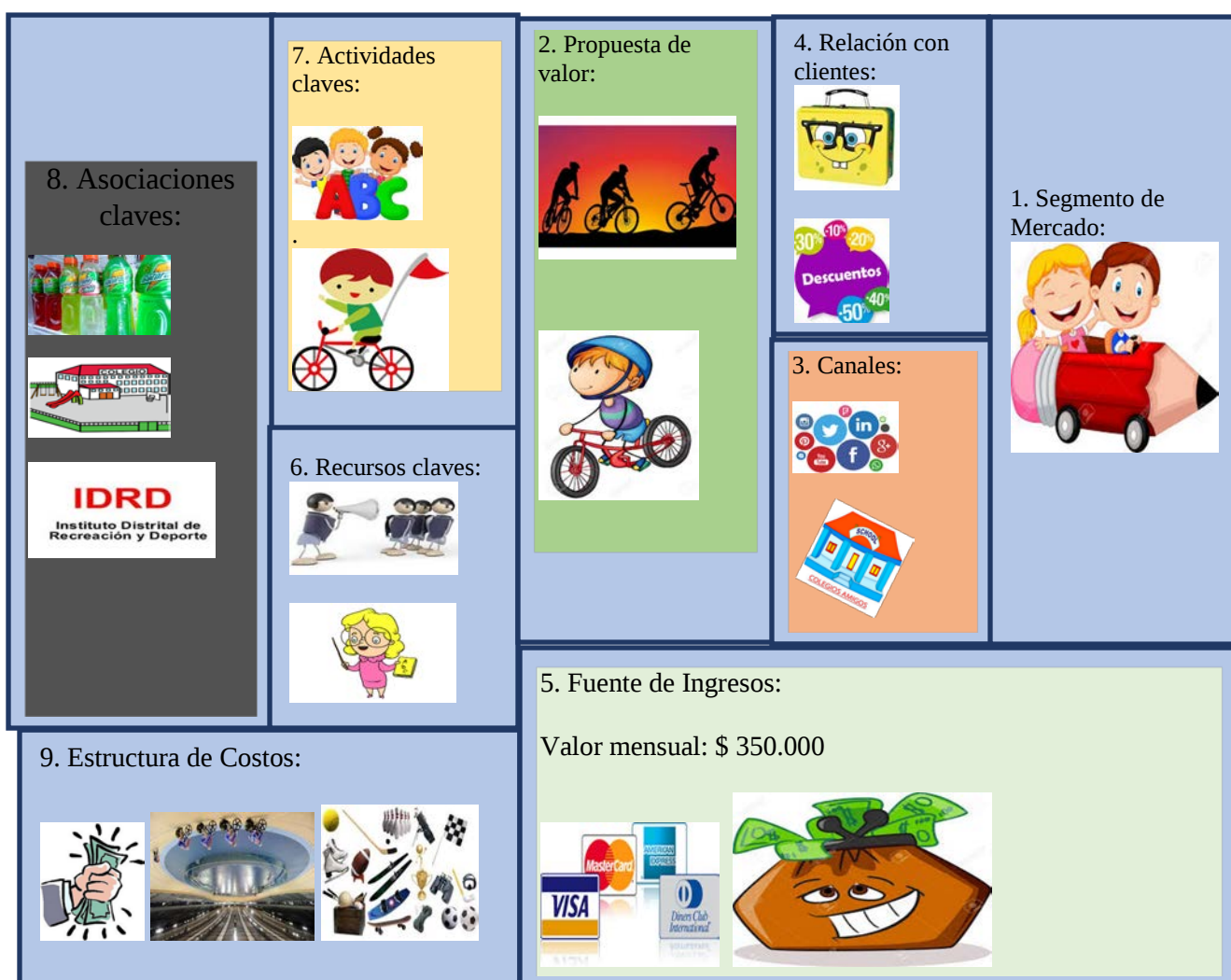
Krieger realiza una inversión X y se generará flujos de caja positivos Y a lo largo de Z años, habrá un punto en el que recuperemos la inversión X. se tendrá un retorno de dicha inversión. Por lo tanto, a los flujos de caja hay que recortarles una tasa de interés que podríamos haber

Obtenido, es decir, actualizar los ingresos futuros a la fecha actual. Si a este valor le descontamos la inversión inicial, tenemos el Valor Actual Neto del proyecto, que ayuda a conocer el futuro financiero.

FLUJO DE CAJA							
DETALLE DE INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
Ingresos por venta	\$8.750.000	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897
TOTAL DE INGRESOS	\$8.750.000	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897	\$7.495.897
DETALLE DE EGRESOS							
Compra de mercancía	\$318.667	\$166.667	\$166.667	\$166.667	\$166.667	\$166.667	\$166.667
salarios	\$5.400.000	\$5.400.000	\$5.400.000	\$5.400.000	\$5.400.000	\$5.400.000	\$5.400.000
Alquiler de escenario	\$210.000	\$210.000	\$210.000	\$210.000	\$210.000	\$210.000	\$210.000
TOTAL DE EGRESOS	\$5.928.667	\$5.776.667	\$5.776.667	\$5.776.667	\$5.776.667	\$5.776.667	\$5.776.667
SALDO NETO	\$2.821.333	\$1.719.230	\$1.719.230	\$1.719.230	\$1.719.230	\$1.719.230	\$1.719.230
SALDO ACUMULADO	\$2.821.333	\$4.540.563	\$6.259.793	\$7.979.023	\$9.698.253	\$11.417.483	\$11.417.483

El flujo de caja nos ayuda en la empresa verificar si se tiene problemas de liquidez, la viabilidad del proyecto en inversión, rentabilidad y crecimiento de un negocio y de esta manera constatar si la empresa si tendrá un buen futuro. En este caso se puede verificar que se toma los ingresos de la inscripción de las clases de ciclismo del primer mes y los siguientes meses se realiza con el punto de equilibrio, de esta manera se empieza a establecer las ganancias mínimas que se deben tener, sabiendo cuales son los egresos de cada mes, para al final saber el saldo neto que se gana.

Lienzo del modelo de negocio



BIBLIOGRAFIA

Constitución Política de Colombia. (1991). *Congreso de Colombia*.

Congreso de la república. (1998). *Ley 1258 del 2008*.

Congreso de la república. (1998). *Ley 1014 del 2006*.

. Doctrinas y conceptos jurídicos. (2008) *Instituto Colombia del deporte*.

Ley 181 de 1995. Por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte.

FECOCI (2011). *Registros digitales y físicos de los resultados de las Vueltas Ciclísticas Femeninas a Costa Rica*. FECOCI (junio, 2011)

Coldeportes. (2011.) *Resolución 0231*. Bogotá