



**CLUB DE BALONCESTO BOOZ.
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS**

Responsables:

Manuel Felipe Puentes León.

Deivid Jhampierre Unibio Sánchez

Asesor:

Gonzalo Florián Velásquez.

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Marzo 2021**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
NOMBRE	4
LOGOTIPO	4
SLOGAN	5
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	5
MARCO REFERENCIAL	6
MARCO NORMATIVO	7
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	9
UBICACIÓN GEOGRÁFICA	10
ANÁLISIS DOFA COMPETIDORES	10
CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR	12
CAPÍTULO II SEGMENTOS DE MERCADO	13
CAPÍTULO III CANALES	13
CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	14
CAPÍTULO V: INGRESOS	15
CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES	15
CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES	17
CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES:	18
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	20
EVALUACIÓN FINANCIERA	20
PUNTO DE EQUILIBRIO PARA UNIDADES	23
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)	23
REFERENCIAS	24



INTRODUCCIÓN

El Covid en Colombia ha generado serios problemas a sectores deportivos como lo son las ligas, clubes y escuelas de formación deportiva, uno de los cambios más drásticos fue el cambio de modalidad de las prácticas, “de lo presencial a lo virtual”; como un hecho notorio evidenciamos que no todos los clubes consiguieron mantenerse en el mercado como consecuencia del aislamiento preventivo obligatorio, la falta de ingresos no permitía solventar los costosos arriendos, necesarios para no perder los sitios de práctica, esta situación trajo como consecuencia el retiro de un alto porcentaje de las personas inscritas, afectando la economía del sector deportivo cómo lo dice Muñiz, D, & Vilchis, V. (2020). “El COVID-19 en el sector deportivo impide la realización de eventos masivos por temas de cuarentena para el cuidado social lo cual juega un rol muy importante en la activación económica del sector deportivo”

Al tener el uso de la tecnología los centros deportivos realizaron sus clases, pero al largo plazo los jóvenes se cansaron ya que no se sitúan las mismas acciones reales de un juego según Posso, R. Otañez, E. et all. (2020). “El uso de elementos tecnológicos para la ayuda de las clases de educación virtual, por medio de Apps y redes sociales se ha convierten en una herramienta útil para su aplicación en las ciencias de la actividad física” uno de los clubes que sufre estas consecuencias a nivel deportivo por el covid fue el **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, ya que pese a haber retomado las actividades, no cuenta con la estructura logística, técnica, táctica y deportiva para optimizar el rendimiento de sus jugadores.

Por otra parte quedó en evidencia que uno de los factores más neurálgicos fue la falta de entrenadores capacitados y la pérdida de su fundador Jorge Andrés Rivero Castañeda (Director deportivo Q.E.P.D), hizo tambalear el proyecto; su esposa Claudia Franco, quedó a cargo del **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, a pesar de no contar con el conocimiento ni la experiencia a nivel de formación deportiva, identificó que debía realizar cambios drásticos para mejorar el entrenamiento, es por esto que el objetivo del siguiente trabajo es



crear un plan de mejoramiento, donde se pueda realizar una planificación, programación y seguimiento deportivo a diferentes actividades que permitan mejorar el rendimiento deportivo de los jugadores así como el posicionamiento del club a nivel local y nacional.

NOMBRE

CLUB DE BALONCESTO BOOZ. El significado de Booz es de origen hebreo y significa que la fuerza está en ti por eso es nuestro slogan.

LOGOTIPO

Figure 1. Logo club de baloncesto Booz



Fuente: creación propia del club agosto 2019.

Fue elegido pensando en el impacto que generaba a los niños ver la canasta y su balón a punto de entrar en ella para los que no conozcan del deporte solo con la imagen se vayan llevando una idea, además de los colores usados tienen una razón de ser.

Azul: representa la confianza que deben de tener los niños para poder encestar, seguridad que no los hará dudar en momentos del partido y relajación que los hará jugar con tranquilidad y sanamente.



Naranja: éxito ya que van a ser grandes jugadores, entusiasmo ya que jugarán siempre con toda la energía y felicidad ya que cogerán amor al deporte.

Amarillo: atención, estimulación y diversión que es lo que van a tener al estar jugando con sus compañeros aprendiendo mientras se divierten.

SLOGAN

LA FUERZA ESTÁ EN TI, ya que en el **CLUB DE BALONCESTO BOOZ** le inculcamos a los niños que, todos están en la capacidad de hacer las cosas que se proponen, todo está en la fuerza interior de cada uno, todos pueden hacer una cesta.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El deporte a nivel mundial ha sufrido grandes consecuencias a causa del Covid 19, una de ellas y de gran impacto fue la cancelación de los importantes juegos olímpicos que se realizarían en Tokio en el año 2020, el nivel deportivo de los deportistas ha disminuido en muchas modalidades, situación que ha obligado al gremio del deporte a una transformación, adaptándose a las nuevas políticas y protocolos de bioseguridad, generando nuevas experiencias a los clubes, ligas y federaciones que han tenido que adaptarse para no perder su ritmo; es ahí donde el **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, ha generado nuevas acciones para superar las adversidades, apropiarse de todos y cada uno de los procesos necesarios para sacarlo adelante, enfocado en principios, valores y cualidades propias, tales como:

Resiliencia: Para el **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, fue muy duro la pérdida de su fundador y entrenador Jorge Andrés Riveros Castañeda, pero no fue impedimento para continuar con su proyecto, cumpliendo no solo un sueño familiar sino el sueño de muchos jóvenes generando experiencias a través del deporte.



Respeto: Nos destacamos por reconocer a cada uno de los niños de forma individualizada y colectiva aceptando, apreciando y valorando cada una de sus cualidades como creencias, género, cultura o etnia.

Optimismo: A pesar de que el **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, haya sufrido las consecuencias de la pandemia y la pérdida del rendimiento en sus jugadores, confía en las capacidades individuales y de los entrenadores para mejorar día a día su nivel y el estatus.

Perseverancia: Es un valor muy importante que posee Booz, la constancia y el esfuerzo permitirá mejorar el rendimiento de los jugadores con el firme propósito de alcanzar las metas.

MARCO REFERENCIAL

La pandemia sometió a las personas a un aislamiento preventivo obligatorio durante muchos meses, los colegios, empresas, gimnasios y diferentes sectores económicos cerraron sus puertas, obligando a la mayoría de jóvenes a estar en casa, lugar donde no realizaban actividad física, incrementando drásticamente los niveles de sedentarismo, así como las enfermedades de tipo cardiovascular a nivel mundial, como lo indicó Ruiz, G. (2012). “*Se ha evidenciado en la población sedentaria un mayor riesgo de padecer enfermedades de tipo cardiovascular*”.

Si bien podemos destacar como positivo de la pandemia la posibilidad de estar en familia y el aprovechamiento del tiempo libre, fue evidente que dicho tiempo no se usaba para la práctica de ejercicios si no para actividades sedentarias, favoreciendo el aumento del peso de las personas; esta situación condujo al **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, a implementar las clases virtuales para que los jóvenes del club estuvieran más activos físicamente y de esta



forma evitar la pérdida del rendimiento deportivo, el aprovechamiento del tiempo libre, contribuyendo de esta manera a la mejora de la salud disminuyendo problemas relacionados con el sedentarismo.

MARCO NORMATIVO

Uno de los pilares normativos para el diseño de nuestra propuesta se fundamenta en el Artículo 52 de la Constitución Política de Colombia, en su artículo que tuvo un cambio por el artículo 1 del Acto Legislativo N°2 del año 2000. Refiere: *“El ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano. El deporte y la recreación forman parte de la educación y constituyen gasto público social. Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre. El Estado fomentará estas actividades e inspeccionará, vigilará y controlará las organizaciones deportivas y recreativas cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas”*. Fundamento para el fomento del deporte y parte de la formación del ser humano.

Por su parte la Ley 181 de 1995, *“Por la 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”*, disposiciones que amparan este derecho para las personas para hacer buen uso de su tiempo libre, que es primordialmente necesario para un desarrollo de jóvenes en todas las fases de su crecimiento; es por ello que el club trabaja en pro del desarrollo infantil de niños y jóvenes a través del deporte.

En su artículo 5 reza:



“La recreación. Es un proceso de acción participativa y dinámica, que facilita entender la vida como una vivencia de disfrute, creación y libertad, en el pleno desarrollo de las potencialidades del ser humano para su realización y mejoramiento de la calidad de vida individual y social, mediante la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento.

El aprovechamiento del tiempo libre. Es el uso constructivo que el ser humano hace de él, en beneficio de su enriquecimiento personal y del disfrute de la vida en forma individual o colectiva. Tiene como funciones básicas el descanso, la diversión, el complemento de la formación, la socialización, la creatividad, el desarrollo personal, la liberación en el trabajo y la recuperación sicobiológica.

La educación extraescolar. Es la que utiliza el tiempo libre, la recreación y el deporte como instrumentos fundamentales para la formación integral de la niñez y de los jóvenes y para la transformación del mundo juvenil con el propósito de que éste incorpore sus ideas, valores y su propio dinamismo interno al proceso de desarrollo de la Nación. Esta educación complementa la brindada por la familia y la escuela y se realiza por medio de organizaciones, asociaciones o movimientos para la niñez o de la juventud e instituciones sin ánimo de lucro que tengan como objetivo prestar este servicio a las nuevas generaciones. (...).

El artículo 2 del Decreto 1228 del año 1.995 señala: *“Los Clubes deportivos, son organismos de derecho privado constituidos por afiliados, mayoritariamente deportistas, para fomentar y patrocinar la práctica de un deporte o modalidad, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en el municipio, e impulsar programas de interés público y social.”.*

La ley 494 del año 1.999, en la cual agregan un párrafo al artículo 3 del Decreto 1228 del año 1.995, estableciendo: *“El desarrollo de los clubes deportivos o clubes promotores de los establecimientos tendrá como objetivo prioritario la motivación, fomento y organización*



de las actividades deportivas y competencias de todo tipo internas o externas. Los planteles educativos facilitarán la disponibilidad de sus afiliados para la preparación y participación en competencias nacionales e internacionales.”.

Ley 582 del año 2.000, *“Por medio de la cual se define el deporte asociado de personas con limitaciones físicas, mentales o sensoriales, se reforma la Ley 181 de 1995 y el Decreto 1228 de 1995, y se dictan otras disposiciones”*; tiene como finalidad mejorar por medio de la actividad física o deportiva la normalización integral de las personas que posean limitaciones que pueden ser de forma física, sensorial u mental, ejecutado por entidades privadas con una organización jerárquica para promover el desarrollo de programas y actividades deportivas para aquellas personas que poseen limitaciones para fines de competencias, educativos, terapéuticos u recreativos.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

A raíz de los elevados picos de la pandemia, son muy pocos los colegios que han retomado las clases presenciales, los jóvenes y niños fueron altamente afectados por el sedentarismo y la inactividad física, perjudicando de esta manera su estado de salud y generando problemas de sobrepeso; según Cigarra, I. et al. (2016). *“El uso indiscriminado de pantallas cómo celulares, computadores, tablets y consolas de juego que genera una disminución del tiempo de ejercicio físico de los niños además del uso excesivo del azúcar y lípidos con comidas poco saludables que generan un alza en niveles de obesidad”*.

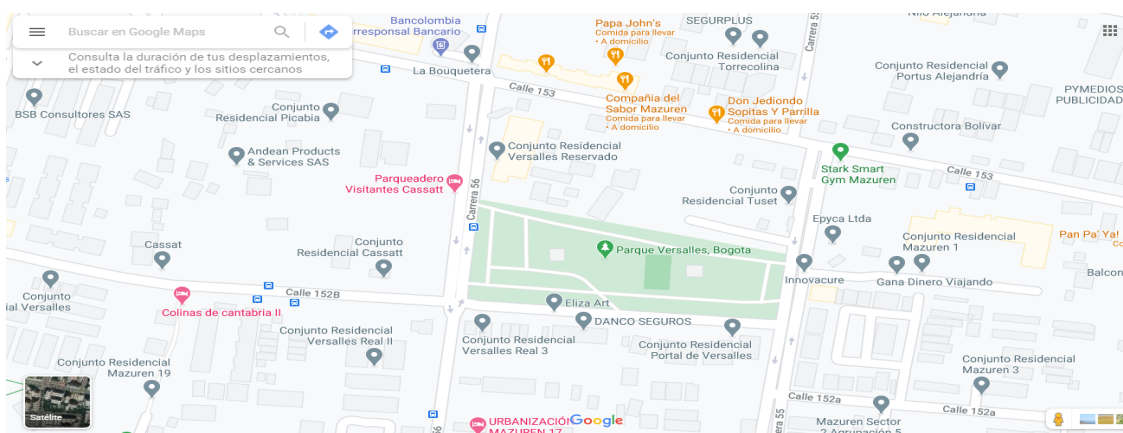
La importancia de la práctica del ejercicio no solo para la prevención de la obesidad a corta edad sino por la disminución de la violencia juvenil es de vital importancia, según Medina, J. (2019). *“La cantidad de ejercicio físico u deporte que realizan de manera cotidiana, como el deporte sirven para los jóvenes y niños como un regulador de la violencia estudiantil”*. De esta manera, el club apoya a los jóvenes con campañas de concientización, otorgando



sesiones de cortesía con el acompañamiento de los padres e indicando el modelo de trabajo para que motiven el ingreso de los menores.

El club busca niños y jóvenes con edades entre los 8 años de edad y los 17 años, que quieran ser parte de esta iniciativa, la que ayudará en su formación de manera integral, alejándose de las calles, de los malos hábitos, disminuyendo problemas de salud derivados al sedentarismo y considerando los beneficios del ejercicio, cómo aumento de la autoestima, mejora de las capacidades físicas, habilidades de comunicación entre otros, de esta manera destacamos la importancia de la práctica deportiva en los jóvenes.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA



El punto de entrenamiento se encuentra ubicado en la Cr 56 # 152b - Parque Versailles de Bogotá Cundinamarca, el lugar se encuentra rodeado de conjuntos residenciales con estratos socioeconómicos que oscilan del 3 al 5, situación que permite garantizar una población de niños y jóvenes bastante grande, a la que enfocamos nuestro servicio.

ANÁLISIS DOFA COMPETIDORES

La matriz DOFA según Ibañez, I. (2008). Es una estructura conceptual para el análisis de las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades tanto externas cómo internas de la empresa



que al usarse de una buena ayuda a la empresa a ser más estratégicos”. En donde se realizó un análisis DOFA para poder abordar las debilidades existentes, oportunidades, fortalezas y amenazas existentes del club:

- **Debilidad:** Falta de implementación de un programa de entrenamiento; se evidencia la falta de planeación, un análisis previo de las condiciones y capacidades de los niños y jóvenes para establecer lineamientos en la formación y aprendizaje de los principios básicos del baloncesto, cronología y dinámica de los entrenamientos.
- **Oportunidades:** La ubicación del club es favorable, ya que se encuentra rodeado de conjuntos residenciales donde la población de niños y jóvenes que practican deportes es amplia y permite garantizar la concurrencia de interesados en aprender Baloncesto.
- La experiencia de su entrenador a nivel deportivo como integrante de la Selección Bogotá y Tolima, con participación en torneos departamentales y nacionales, así como su formación académica, permite evidenciar amplias capacidades y conocimientos para implementar el proyecto y mejorar el programa de entrenamiento.
- **Fortalezas:** teniendo en cuenta la situación de la pandemia y la muerte de su fundador, con espíritu resiliente el club sigue en pie y la firme disposición de crecer, aportando a sus jugadores la mejor formación en el Baloncesto.
- **Amenazas:** Una nueva cuarentena que implique el aislamiento preventivo obligatorio, donde los jóvenes y niños no puedan asistir a sus entrenamientos, así como la participación en competencias y encuentros deportivos.



CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Según Auletta, D. (2016). “La proposición de valor expresa el conjunto de atributos, beneficios, productos y servicios que la organización ofrece al mercado”. El **CLUB DE BALONCESTO BOOZ** inició sus actividades el 24 de agosto de 2019, no obstante, debido al Covid-19, las prácticas deportivas fueron suspendidas por el término de un 1 año, situación que generó una disminución drástica en el nivel deportivo de los jugadores, la imposibilidad de acceder a los escenarios deportivos, los cuales se encontraban cerrados por la contingencia del país, obligó a la implementación de la virtualidad por un término de dos semanas, sin embargo, las condiciones no eran las mismas por la naturaleza del baloncesto, generando la deserción de los jugadores.

Nuestra propuesta de valor consiste en realizar un plan de mejoramiento deportivo, en procura de que el club mejore su estatus, evidenciado en el rendimiento de los jugadores, enfocado en el cumplimiento de los principios de entrenamiento para generar una adherencia, y una progresión de forma óptima.

Contamos con la participación de Deivid Jhampierre Unibio Sánchez, quien posee una amplia experiencia en formación deportiva, así como jugador de baloncesto y su participación en torneos a nivel nacional federados e interligas con la selección Bogotá y la selección Tolima en diferentes categorías, fortalezas que le permiten transmitir sus experiencias deportivas, de la mano con su formación profesional; a esta nueva etapa del club se une el estudiante Manuel Felipe León, con un amplia formación académica y experiencia laboral como preparador físico en gimnasios de la ciudad, aportando a nuestros deportistas la preparación física, el acompañamiento y seguimiento en su evolución.

El CLUB DE BALONCESTO BOOZ, incluye dentro de sus propósitos, generar oportunidades de becas deportivas y académicas, para lo cual cuenta con una alianza con una institución en EEUU, que fomenta la formación a través de esta modalidad.



CAPÍTULO II SEGMENTOS DE MERCADO

Es importante tener claro que el segmento de mercado o de clientes hace referencia a quien va dirigida la propuesta o a quien le brindaremos el servicio, es por ello que nuestro proyecto se dirigido al **CLUB DEPORTIVO BOOZ**, con el ánimo de aplicar estrategias encaminadas a mejorar sus falencias en las que se destacan: Bajo rendimiento deportivo, bajo estatus deportivo, mala planificación, dosificación y programación del ejercicio.

Una vez identificadas las falencias permitirán al equipo de trabajo, estructurar las mejoras enfocadas en la evaluación, diagnóstico y planificación del programa deportivo y de esta forma brindar un mejor desarrollo de la formación de los jóvenes que integran el club, donde el 98% corresponden género masculino y el 2% al género femenino, divididos en 2 categorías, la primera de 6 a 11 años y la segunda de 13 a 16 años.

Se evidencia que los menores no poseen un buen proceso deportivo, no hay seguimiento de las actividades deportivas, valoraciones físicas y control del rendimiento, así mismo se identifica que solo cuentan con un entrenador, todas y cada una de estas falencias, nos permitieron determinar la importancia que tendría nuestra intervención en el club, ya que padece de una falencia a nivel de planificación deportiva y nuestro proyecto permitiría mejorar el propósito del club y generar mayores resultados deportivos.

CAPÍTULO III CANALES

Los canales hacen referencia a los mecanismos para posicionar nuestra estrategia en el club o en otros clubes, según Sierra, C. (2015). “Es el grupo de participantes que ayudan al proceso de las funciones o requerimientos necesarios para que el producto desarrollado llegue hasta las manos del consumidor o cliente” es por ello que utilizaremos medios de difusión como el E marketing, Internet, WhatsApp, Instagram, volantes u otras técnicas de expansión de la información.



Los canales de comunicación serán propios y directos, nos encargaremos de las estrategias de mercadeo aprovechando la experiencia y el trabajo de los entrenadores del club; los buenos resultados y el destacarse en los encuentros deportivos con clubes reconocidos permitirán darnos a conocer, nuestro enfoque inicial será conseguir que el club mejore sus procesos deportivos, de esta manera conseguir más niños y jóvenes interesados en aprender baloncesto, con la dinámica deportiva del club.

El buen manejo de los deportistas, optimizando sus capacidades individuales y colectivas, así como el éxito en las competencias, permitirán que los potenciales clientes vean la importancia de una buena gestión deportiva para alcanzar los objetivos trazados.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Esta relación puede ser directa o indirecta, desde la gerencia del club, como los entrenadores existe la disposición y capacidad de dar a conocer tanto a padres como a jugadores el funcionamiento del club, la proyección y objetivos del mismo, enfocados en los procesos deportivos de los menores.

Teniendo en cuenta que nuestro proyecto prevé un plan de mejoramiento del **CLUB DE BALONCESTO BOOZ**, debemos trabajar de la mano, teniendo una comunicación asertiva en todo momento para que exista confianza en nuestros procesos y la motivación para ser parte de nuestro trabajo, todo esto permitirá que el club crezca y administrativamente sea rentable, si el rendimiento y el estatus del club se posiciona dentro de los mejores de Bogotá, tendremos más reconocimiento lo que seguramente se verá reflejado en nuevos clientes.

Uno de los principales objetivos será motivar a los deportistas, darlo todo en la cancha, mejorando sus procesos de entrenamiento para garantizar la fidelidad y lealtad con su club, la autonomía e interés en la práctica deportiva y el amor por el baloncesto, debe ser parte de los jugadores que forman parte de Booz.



CAPÍTULO V: INGRESOS

¿Por qué está dispuesto el club a pagar por nuestro servicio?

Teniendo en cuenta que nuestro objetivo primordial será mejorar la gestión deportiva del club, enfocados en la mejora del desempeño a nivel individual y grupal, permitirá tener un mejor estatus a nivel deportivo, destacarse en los torneos donde se participe, redundará en los interesados en ingresar al club y en consecuencia en los ingresos a percibir.

El club trabaja con un método de ingresos por una cuota de suscripción mensual, con este dinero se realizaría el pago del área de talento humano. Se efectuó una proyección del servicio prestado en un año con 22 jugadores que actualmente integran nuestro grupo.

PROYECCION DE VENTAS			
MES	CANTIDAD DE VENTAS	VALOR UNITARIO	TOTAL MES
ENERO	22	\$ 110.000	\$ 2.420.000
FEBRERO	24	\$ 110.000	\$ 2.640.000
MARZO	26	\$ 110.000	\$ 2.860.000
ABRIL	28	\$ 110.000	\$ 3.080.000
MAYO	30	\$ 110.000	\$ 3.300.000
JUNIO	32	\$ 110.000	\$ 3.520.000
JULIO	34	\$ 110.000	\$ 3.740.000
AGOSTO	36	\$ 110.000	\$ 3.960.000
SEPTIEMBRE	38	\$ 110.000	\$ 4.180.000
OCTUBRE	40	\$ 110.000	\$ 4.400.000
NOVIEMBRE	42	\$ 110.000	\$ 4.620.000
DICIEMBRE	44	\$ 110.000	\$ 4.840.000
		TOTAL	\$ 43.560.000

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Teniendo en cuenta que los recursos clave son según Herrera, D. (2015). “Identificar los activos y recursos claves necesarios como elementos necesarios para el desarrollo ideal del negocio.”. Como prioridad para hacer el plan de mejoramiento es necesario identificar



materiales tangibles cómo intangibles necesarios para cumplir con el objetivo planteado, ya que este componente financiero debe de tener relación y coherencia con la estructura del proyecto.

El club cuenta con ciertos elementos que se relacionan a continuación:

CLUB DE BALONCESTO BOOZ INVENTARIO EXISTENTE				
MATERIAL	COSTO	CANTIDAD	TOTAL	TIPO
Paracaídas	\$ 60.000	10	\$ 600.000	Variable
Stickers	\$ 3.000	10	\$ 30.000	Variable
Balones	\$ 126.000	10	\$ 1.260.000	Variable
Escaleras	\$ 50.000	10	\$ 500.000	Variable
lazos	\$ 10.000	10	\$ 100.000	Variable
balón medicinal	\$ 60.000	10	\$ 600.000	Variable
petos	\$ 15.000	10	\$ 150.000	Variable
Conos	\$ 5.000	10	\$ 50.000	Variable
Platillos	\$ 3.000	10	\$ 30.000	Variable
Aros	\$ 5.000	10	\$ 50.000	Variable
Octógonos	\$ 80.000	10	\$ 800.000	Variable
TOTAL			\$ 4.170.000	

- **RECURSOS TECNOLÓGICOS:** Para la implementación del plan de mejoramiento se necesitan de ciertos elementos tecnológicos, lo que permitirá la sistematización de los planes de entrenamiento, así como su impresión:

RECURSOS TECNOLOGICOS				
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL	CARACTERISTICA
Computador	2	\$ 800.000	\$ 1.600.000	HP Portatil-negro
Impresora	1	\$ 400.000	\$ 400.000	Epson L390
TOTAL			\$ 2.000.000	

- **RECURSOS TÉCNICOS:** El club ya posee varios elementos, no obstante, necesitamos reforzar los inventarios con los siguientes artículos:



RECURSOS TECNICOS				
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL	CARACTERISTICA
Resmas de papel	2	\$ 10.000	\$ 20.000	Tamaño carta
Conos	20	\$ 5.000	\$ 100.000	Naranja Tipo A
Pesa	1	\$ 30.000	\$ 30.000	Digital sportfitnes
Tallimetro	1	\$ 20.000	\$ 20.000	Marca emsom
		TOTAL	\$ 170.000	

- **RECURSO DE TALENTO HUMANO:** Se necesita de talento humano para mejorar el rendimiento de los jugadores y así el estatus del club.

TALENTO HUMANO				
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL	CARACTERISTICA
PROF. Cultura fisica	2	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000	Practicantes
Nutricionista "Por horas"	1	\$ 500.000	\$ 500.000	Profesional por horas.
		TOTAL	\$ 3.300.000	

CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

Para definir este concepto partimos de la base estructural, el papel que juegan los socios y su participación en el crecimiento de la empresa, la ayuda mutua que se refleja en todos y cada uno de los aportes, ideas, actividades, asistencia técnica, así como el compartir las experiencias y conocimientos que favorecen en el desarrollo del objetivo comercial y expansión del club según Xavier, E. & López, M. (2017). “Se identifica una lista de posibles proveedores que ayudan al funcionamiento de la idea del negocio, estos pueden constituirse como alianzas que ayudaran a la reducción de riesgos a la hora de adquirir recursos”.



EMPRESA	QUE VA GANAR	QUE VOY A GANAR
GATORADE	Publicidad en uniformes y en ballas en partidos	Hidratación gratis en partidos oficiales con 15 litros para el partido
F1	Publicidad de sus uniformes en el equipo	Descuento en uniformes del 30%.
UMBRO	Publicidad con su línea para baloncesto en tenis	Los deportistas al presentar el carnet de la escuela obtienen un 20% de descuento en sus tenis
FUNDACIÓN UN DEPORTISTA NUEVO	Poder seleccionar un jugador del equipo y llevárselo a jugar a ligas mayores	reconocimiento del club al haber entrenado un jugador de ligas mayores
ATLETES A ROUND THE WORD	Buscar talentos para vender jugadores	Tener el reconocimiento de que un jugador de nosotros juega en estados unidos

Este tipo de alianzas estratégicas están pensadas en empresas que no sean competencia, y que el objetivo común sea la búsqueda en el crecimiento deportivo, reconocimiento en el mercado y principalmente para la mejora de los niños y jóvenes que los apasiona, con hábitos sanos.

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES:

A continuación, se enunciarán las actividades que se desarrollarán por parte del Booz

- Ejecutar de 4 a 6 sesiones de entrenamiento semanal.
- Desarrollar cambios de la preparación de macros si es necesario para nuevas competiciones imprevistas.



- Hacer parte de eventos en los que se invite el club por parte de otros para así realizar fogueos del club.
- Realizar pruebas físicas para la evaluación del nivel de los deportistas y de esta forma hallar falencias en ellos para trabajar en las debilidades encontradas.
- Mantener en perfecto orden la asistencia de los jugadores para así poder identificar si existen falencias de rendimiento y poder ejecutar un plan de forma individual que ayudara a cumplir con los principios básicos del entrenamiento.
- Desarrollar un cronograma de eventos deportivos para la preparación a tiempo de los jugadores como del club.

PRÓXIMOS TORNEOS Y EVENTOS DEPORTIVOS				
<i>FECHA</i>	<i>SEDE</i>	<i>EVENTO</i>	<i>PRONÓSTICO</i>	<i>CATEGORÍA</i>
2021	Liga de baloncesto de Bogotá	Preselectivo	Positivo	U13
2021	Pendiente	Torneos invitacionales en Cundinamarca y Bogotá.	Positivo	U13 – U14
2021	Coliseo Anolaima	Torneo de Anolaima	positivo	U13 – U14
2021	pendiente	Clínica deportiva EBM y BOOZ	Positivo	Desde mini hasta junior
2021	Medellín	Preselectivo copa pony	positivo	Mini
2021	Bogotá	show case	Positivo	Desde mini hasta junior
2021	México	Torneo internacional ciudad de México	positivo	U13 – U14
2021	Bogotá	Torneo EBM y BOOZ	positivo	U13 – U14-U15



CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

A continuación, relacionamos la suma total de todos los costos para el plan de mejoramiento, realizar el punto de equilibrio y un balance general de qué ingresos tiene el club.

Costos fijos y variables

RECURSOS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	VALOR
Técnicos		X	\$ 170.000
Recurso Humano	X		\$ 3.300.000
Tecnológicos		X	\$ 2.000.000
TOTAL, COSTOS FIJOS			\$ 3.300.000
TOTAL, COSTOS VARIABLES			\$ 2.170.000
TOTAL, COSTOS FIJOS Y VARIABLES			\$ 5.470.000
PUNTO DE EQUILIBRIO			55

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es importante realizar esta evaluación ya que Aponte, R. (2017). “La evaluación financiera de un proyectos no se limita únicamente a escoger proyectos que sean viables, también para tomar decisiones o mejoras que reduzcan costos o aumenten ganancia”, A continuación, detallaremos el flujo de caja los primeros 4 meses del año, los egresos sobrepasan la inversión dada la afectación ocasionada por la pandemia, no obstante, con el levantamiento de los aislamientos preventivos obligatorios, mejoran las condiciones de ingreso por el retorno a las prácticas, situación que permite el ingreso de recursos y la recuperación de la inversión.



FLUJO DE CAJA			
MES	INGRESO	EGRESO	SALDO
ENERO	\$ 2.420.000	\$ 5.470.000	-\$ 3.050.000
FEBRERO	\$ 2.640.000	\$ 3.300.000	-\$ 660.000
MARZO	\$ 2.860.000	\$ 3.300.000	-\$ 440.000
ABRIL	\$ 3.080.000	\$ 3.300.000	-\$ 220.000
MAYO	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ -
JUNIO	\$ 3.520.000	\$ 3.300.000	\$ 220.000
JULIO	\$ 3.740.000	\$ 3.300.000	\$ 440.000
AGOSTO	\$ 3.960.000	\$ 3.300.000	\$ 660.000
SEPTIEMBRE	\$ 4.180.000	\$ 3.300.000	\$ 880.000
OCTUBRE	\$ 4.400.000	\$ 3.300.000	\$ 1.100.000
NOVIEMBRE	\$ 4.620.000	\$ 3.300.000	\$ 1.320.000
DICIEMBRE	\$ 4.840.000	\$ 3.300.000	\$ 1.540.000
TOTAL	\$ 43.560.000	\$ 41.770.000	\$ 1.790.000

RELACION DE PAGOS		
MES	RUBRO	PAGOS
ENERO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
	Recursos Técnicos	\$ 170.000
	Recursos Tecnológicos	\$ 2.000.000
FEBRERO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
MARZO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
ABRIL	Recurso Humano	\$ 3.300.000
MAYO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
JUNIO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
JULIO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
AGOSTO	Recurso Humano	\$ 3.300.000
SEPTIEMBRE	Recurso Humano	\$ 3.300.000
OCTUBRE	Recurso Humano	\$ 3.300.000
NOVIEMBRE	Recurso Humano	\$ 3.300.000
DICIEMBRE	Recurso Humano	\$ 3.300.000
TOTAL		\$ 41.770.000



Para poder entender la TIR, se debe de entender la formula del VPN (Valor Presente Neto), el cual calcula los flujos de caja que son los ingresos recibidos menos los gastos netos que se han tenido al cual se le hace un descuento de la tasa de interés que se obtuvo para nuestro caso el 5%, menos la inversión inicial.

AÑO	COBROS	PAGOS	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	TASA DE INTERES
0			-\$ 5.470.000,00	-\$ 5.470.000,00	5%
1	\$ 43.560.000	\$ 41.770.000	\$ 1.790.000,00	\$ 1.704.762,90	
2	\$ 47.916.000	\$ 41.770.000	\$ 6.146.000,00	\$ 5.574.603,17	
3	\$ 50.094.000	\$ 41.770.000	\$ 8.324.000,00	\$ 7.190.584,17	
(VPN)				\$ 8.999.950,25	
(TIR)				61%	

Con el VPN (valor presente neto) podemos evidenciar que la viabilidad del proyecto es alta, ya que el resultado es positivo, de lo contrario lo recomendable sería consignar el dinero en un banco para generar algún interés mayor, esta operación nos brinda una perspectiva del negocio y en consecuencia la tranquilidad para realizar una inversión.

VPN	
VALOR INICIAL + FLUJO ANUAL /1 + TASA DE DESCUENTO	\$8,999,949

Al descontar la tasa de interés que se pudo obtener de otra inversión con un menor riesgo, todos los beneficios que sean mayor a cero estarán a favor de la empresa con respecto a la inversión de un menor riesgo ya que el VPN es mayor a 0, es rentable realizar inversión en esta idea de negocio, porque se gana un beneficio mayor, ya que observamos que la **TIR** nos está mostrando el rendimiento interno del club que se muestra en porcentaje (61%), que se compara con una tasa de interés. En ese orden de ideas, el porcentaje anterior (61%) de la TIR es alto, significa que estaremos ante un proyecto de inversión muy rentable.



PUNTO DE EQUILIBRIO PARA UNIDADES

Es importante ejecutar un punto de equilibrio ya que, según Mazón, A. (2017). “El uso del punto de equilibrio para las empresas sirve de manera fundamental para realizar decisiones debido al impacto eficiencia y control financiero”.

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

- F:** Costos fijos
PV Precio de venta unitario
CVq Costo variable unitario
PE \$3.300.000 / (\$110.000 - \$170.000)
PE \$3.300.000 / \$-60.000
PE 55

Indica que para poder llegar al punto de equilibrio el club debe de vender 55 mensualidades.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)



REFERENCIAS

- Auletta, N.(2015), El CANVAS de los Negocios Inclusivos, Revista universidad de los andes. 1-2
- Aponte, R., Muñoz, F., & Álzate, L. (2017). La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo. *Ciencia y poder aéreo*, 12(1), 144-155.
- Cigarroa, I., Sarquí, C., & Lamana, R. Z. (2016). Efectos del sedentarismo y obesidad en el desarrollo psicomotor en niños y niñas: Una revisión de la actualidad latinoamericana. *Universidad y salud*, 18(1), 156-169.
- Garcés, E. X., López, G. M., & Pailiacho, V. M. (2017). Lienzo de modelo de negocios como herramienta de emprendimiento para personas con capacidades especiales: Un enfoque desde la tecnología. *3 c TIC: cuadernos de desarrollo aplicados a las TIC*, 6(2), 52-69.
- Herrera, D. C. F. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & desarrollo*, 23(107).
- Ibáñez, A. M., Aldana, F. A. C., & Ruiz, L. A. G. (2008). Herramienta de" software" para la enseñanza y entrenamiento en la construcción de la matriz DOFA. *Ingeniería e investigación*, 28(3), 159-164.
- Mazón Arévalo, L., Villao Burgos, D., Núñez, W., & Serrano-Luyó, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba–Ecuador. *Revista de estrategias del desarrollo empresarial*, 3(8), 14-24.



Muñiz Domínguez, P. E., & Vilchis Vélez, Ú. P. (2020). Las implicaciones legales, sociales y económicas del COVID-19 en el deporte.

Posso Pacheco, R. J., Otañez Enríquez, J. M., Paz Viteri, S., Ortiz Bravo, N. A., Núñez Sotomayor, L. F. X. (2020). Por una Educación Física virtual en tiempos de COVID. *Podium. Revista de Ciencia y Tecnología en la Cultura Física*, 15(3), 705-716.

Sierra, C., Moreno, J., & Silva, H. (2015). Canales de distribución: características principales de los distribuidores mayoristas de materiales de construcción de extracción minera en Barranquilla-Colombia. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 17(3), 512-529.

