



MÚLTIDEPORTES PAIME
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESA

Responsables:

Daniel Santiago Aldana Aponte código: 2222164

Kevin Camilo Bonilla Infante código: 2221884

José Raúl Cuervo Ramos código: 2222952

Asesor:

Luis Alejandro Díaz Zabaleta

UNIVERSIDAD SANTO TÓMAS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C

2021

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
LOGO.....	5
SLOGAN.....	6
MISIÓN.....	6
VISIÓN.....	6
FUNDAMENTOS HUMANÍSTICOS.....	7
INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	7
CAPÍTULO I SEGMENTOS DEL MERCADO.....	9
CAPÍTULO II PROPUESTA DE VALOR	11
CAPÍTULO III CANALES.....	14
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	18
CAPÍTULO V FLUJO DE INGRESOS.....	20
CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVES.....	21
CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVES.....	27
CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVES.....	27
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS.....	28
LIENZO CANVAS.....	35
BIBLIOGRAFÍA.....	36

Introducción

Las escuelas de formación deportiva, son programas de carácter formativo, donde los niños, niñas y jóvenes pueden iniciar el aprendizaje, fundamentación, perfeccionamiento y especialización de uno o varios deportes afianzando su formación integral como personas y deportistas.

Múltideportes Paime, nace como una alternativa diferente en la formación e iniciación deportiva, esto debido a su valor diferenciador, el cual consiste en prestar un servicio de variación deportiva. Es decir, los niños entre las edades de 4 a 8 años con polimotor y de 9 a 12 años en fundamentación deportiva, pretendemos ofrecer una rotación deportiva e inculcar valores a los participantes, ya que se es un pilar de nuestra idea de negocio formar deportistas honestos, respetuosos, con pundonor deportivo y que antepongan el bien del equipo sobre el particular. Se realizará una rotación entre diferentes deportes cada 3 meses, desde los 9 años hasta los 12 años donde podrán elegir alguno de los siguientes deportes: Baloncesto, microfútbol, fútbol, patinaje, voleibol, gimnasia y ciclismo. La rotación técnica permite desarrollar mejor las capacidades motrices y funcionales de los niños y ayuda a aclarar el panorama a aquellos que no tienen un interés manifiesto por un deporte en específico.

Aplicación técnica en una escuela de iniciación y formación deportiva

Lo que pretendemos con el proyecto es crear una escuela polideportiva para niños y adolescentes entre los 4 a 16 años, donde puedan desarrollar en el tiempo que estén en nuestra escuela las habilidades motrices básicas, capacidades condicionales, coordinativas y cognitivas. Junto al generando en el deportista un amplio acervo motriz y un proceso más completo con los niños aplicando los conocimientos adquiridos en el desarrollo teórico-práctico las materias que conforman el pensum de la carrera de Cultura Física Recreación y Deportes cómo lo fueron Iniciación deportiva, Praxiología motriz, Deportes de conjunto, Entrenamiento personalizado y mediante la Psicología Deportiva entre otras. Al llegar a la edad de 12 años el niño tiene la oportunidad de elegir en qué disciplina deportiva desea especializarse.

Experiencia en actividad física y entrenamiento deportivo

Como estudiantes, deportistas y profesionales en cultura física, deporte y recreación, hemos desarrollado a lo largo de la carrera procesos de entrenamiento en etapas de iniciación y especialización deportiva con jóvenes en los municipios de Guasca y Paine, Cundinamarca donde se evidencia que en este último existen 2 escuelas de formación deportiva en microfútbol y baloncesto, lo que nos permitió identificar que no hay hasta el momento en este municipio escuelas de formación polideportiva, dando origen a una oportunidad de negocio donde se prioriza el mejoramiento técnico, táctico y físico de los usuarios. Las instalaciones en que se van a desarrollar las actividades del proyecto son municipales de uso público, en total son 2 polideportivos, una cancha de fútbol y los espacios urbanos y rurales del municipio, para lo cual tomaremos en arriendo y/o en convenio, en forma temporal, pues uno de nuestros objetivos futuros, es tener instalaciones propias.

Idea de Negocio:

La idea de negocio nace y se ha ido desarrollando desde el año 2017 con el propósito inicial de ofrecer un servicio innovador, con un sello propio y con altos estándares de calidad y con claros elementos diferenciadores con relación a los servicios que brindan regularmente las academias, escuelas y centros de entrenamiento deportivo.

Si bien hay muchos niños y niñas a quienes les gustaría entrar a una escuela de baloncesto, microfútbol, fútbol, patinaje, voleibol, gimnasia y ciclismo, sus habilidades y relación con el deporte están todavía en construcción por lo que entrar a una escuela se convierte en una experiencia poco agradable. En estos escenarios, estos niños y niñas suelen encontrarse con chicos que tienen una experiencia más amplia y que los irán excluyendo al ver que su ritmo de aprendizaje es más lento o que su nivel es diferente. Por ese motivo, ofrecemos un entrenamiento personalizado a esta población donde aplicando los conocimientos teórico-prácticos de la academia y la experiencia como formadores en los niveles de iniciación y especialización deportiva, tengan la posibilidad de adquirir los elementos físicos, técnicos y tácticos que les permitan posteriormente ingresar a una escuela o club del deporte de su preferencia y adaptarse de una manera más sencilla a las dinámicas que existen en estos lugares. Para lograrlo, Múltideportes Paine utiliza una metodología analítica que descompone el gesto técnico de lo micro a lo macro, para realizar repeticiones o fases de mecanización deportiva y de esta manera generar una huella motora y de el perfeccionamiento de los fundamentos técnicos y tácticos, es una de las formas más factibles para adquirir y potenciar primordialmente

los fundamentos técnicos, estimulando las capacidades condicionales y coordinativas en las fases sensibles del deportista.

Ofrecemos Una experiencia significativa, diferente, única y con altos estándares de calidad

Este servicio tendrá a futuro una mayor organización y con bases más fuertes puede ser una opción que beneficie a muchas personas. Desde luego, el ideal sería llegar a complementar los procesos formativos que se dan en las escuelas deportivas, así como brindar una herramienta a los chicos que tienen las ganas y la motivación de pertenecer a una escuela, pero que carecen de las habilidades. Por eso, el propósito es que este sueño de ingresar a las escuelas se pueda materializar a partir de una formación previa que los motive y que les permita llegar a estos espacios de entrenamiento con unos saberes y habilidades previas que les den el nivel que necesitan.

Organización

- Nombre

Múltideportes Paime

El nombre hace referencia al municipio donde se ubica el proyecto y a los servicios que vamos prestar el cual se basa en entrenamientos creativos para diferentes deportes y al lugar que se beneficiará de nuestros servicios.

Logo



El logo que se escogió en primer plano visualiza la silueta de un lobo, el cual representa la unión que queremos que exista cómo equipo donde se vea reflejado la cooperación, lealtad, apoyo y confianza en cualquier tipo de situaciones, también este animal representa la seguridad en sí mismo y la inteligencia lo que representa para nuestros clientes que vamos a desarrollar o potenciar su auto confianza en las diferentes situaciones deportivas y de la vida diaria. El color escogido para el lobo fue el negro ya que es un color que representa elegancia, poder y valentía.

Slogan: “Al divertirse y jugar, tu deporte podrás encontrar”

Rodeando la figura del lobo se pueden apreciar los diferentes deportes que nuestros clientes van a disfrutar. Lo que da sentido al eslogan ya que al poder divertirse y aprender en cada uno de los deportes vistos el deportista encontrará su deporte favorito para especializarse y mejorar en uno en específico.

- Misión

Múltideportes Paime tiene como misión potencializar las habilidades de los niños y niñas y jóvenes entre los 4 y 16 años donde puedan desarrollar al máximo sus habilidades coordinativas, condicionales y cognitivas, mediante estrategias metodológicas innovadoras que garanticen procesos de enseñanza con altos estándares de calidad, formando deportistas íntegros, fundamentados en los valores y con capacidad de transformar el contexto del deporte colombiano.

- Visión

En el año 2025 Múltideportes Paime se visualiza cómo una de las empresas líderes en promover la salud y el bienestar a través de nuestro programa formación se posicionará en fútbol, microfútbol, baloncesto, voleibol, patinaje, gimnasia y ciclismo a nivel nacional e internacional como una de las empresas líderes en el diseño, planeación, ejecución y evaluación de metodologías con altos estándares de innovación y/o creatividad en para la enseñanza de las habilidades coordinativas, condicionales y cognitivas, brindando al usuario la posibilidad de ser posteriormente aplicadas en un deporte específico.

Fundamentación humanista

Durante el recorrido de nuestra carrera aprendimos una gran variedad de conocimientos y técnicas para poner en práctica durante nuestra vida profesional, esto hizo que conociéramos el cuerpo humano desde su fisiología, morfología y biomecánica y cómo la actividad física y el deporte contribuyen a generar un efecto positivo en el ser humano, evitando enfermedades crónicas no transmisibles, así mismo la Universidad Santo Tomás durante estos años inculcó en nosotros su fundamentación humanista y debido a esto nuestra idea de negocio se centra en todos los conocimientos que adquirimos en la universidad y poder llevarlos a nuestros clientes ofreciéndoles la mejor experiencia en Múltideportes Paime.

En nuestra empresa es fundamental fomentar el conjunto de principios morales, la ética cómo forma de actuar diariamente, esto formará a nuestros deportistas y también impactará en cada uno de los hogares donde el niño y joven pasan mayor parte de sus días, así mismo en el colegio donde están rodeados de más personas de su edad. Además de esto fomentaremos hábitos de vida saludable, para prevenir posibles enfermedades relacionadas con la falta de actividad física, la mala nutrición y el mal cuidado del cuerpo.

Múltideportes Paime es una empresa seria y con altas estándares de calidad en todas sus áreas de desarrollo, que quiere brindar a la comunidad un servicio aparte del entrenamiento deportivo donde los niños adquieren habilidades en cada uno de los deportes que se manejan en la empresa y además aprender a tomar decisiones y solucionar problemas en beneficio de una comunidad, procurando siempre el crecimiento espiritual y social.

Investigación de mercado

En el municipio existe gran acogida por el deporte en general, los más practicados son el microfútbol y el baloncesto, de igual manera la Alcaldía Municipal e Indeportes Cundinamarca crearon desde el año 2000 las escuelas de formación para niños, niñas y jóvenes entre los 4 y 17 años en estas dos disciplinas deportivas, sin embargo no ha existido una escuela de formación de un deporte alternativo y que ofrezca un servicio personalizado y de rotación por diferentes deportes para que los vivencien íntegramente los niños, niñas y jóvenes.

Análisis de la competencia:

Precios: Escuela de formación deportiva municipio de Paime

1. Mensualidad-sesión: La escuela de formación es de carácter público y no cobra ningún monto económico para acceder a sus servicios. Pero esto en la mayoría de los casos no compromete a los jóvenes ni a sus familias, por falta de materiales y/o personal actualizado, especializado o formado profesionalmente.

Matriz DOFA

Escuela de formación deportiva municipio de Paimé

DEBILIDADES	FORTALEZAS
✓ Poca cobertura a nivel municipal ✓ Escasa oferta de servicios (deporte). ✓ Personal limitado ✓ Materiales desgastados ✓ Nula implementación de tics	✓ Apoyo municipal y gubernamental ✓ Facilidad para acceder a los escenarios deportivos. ✓ Estación gratuita de servicio ✓ Amplia disposición de recursos económicos ✓ Servicio mixto
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
✓ Inestabilidad de los clientes ✓ Posibles competencias ✓ Factores ambientales no favorables ✓ Pocas barreras de entrada ✓ Difícil acceso geográfico	✓ Redes empresariales ✓ Implementación de las TIC ✓ Tasa de natalidad alta ✓ Prioridad de oportunidades ✓ Intercambia deportivo con los municipios aledaños

Múltideportes Paimé ofrece a manera de VALOR AGREGADO:

- Acompañamiento personalizado enfocado en las características específicas del niño.

- Test físicos, psicológicos y coordinativos pre-durante-post proceso de entrenamiento para.
- Proceso planificado y con metas medibles y alcanzables.
- Rotación y variedad deportiva.
- Aplicación móvil y página web compatible con todos los sistemas operativos donde se puedan consultar nuestros servicios, monitorear en tiempo real el proceso de entrenamiento, reservar y comprar planes de entrenamiento.
- Acompañamiento multidisciplinar (Fisioterapéutico, psicología, médico y nutricional).

Capítulo I: Segmentos de Mercado

El segmento de mercado que se eligió es mercado segmentado de tipo nicho poblacional. Nuestro mercado objetivo consiste en niños de 4 a 16 años de edad, que oscilan en estratos socioeconómicos comprendidos entre el 3 y el 6, no interesa si presentan cualidades especiales o algún tipo de discapacidad.

1. Segmentación demográfica:

Se tiene en cuenta que a partir de la pandemia por COVID-19 se crearon protocolos de bioseguridad para el desarrollo de diferentes actividades, así que en la escuela se manejan por categorías infantiles, de 4 a 8 años pre juveniles de 9 a 12 y juveniles de 13 a 16 con franjas de horarios distintas para evitar una aglomeración de usuarios y así mantener la seguridad de nuestros clientes.

2. Segmentación geográfica

La empresa Múltideportes Paimé está ubicada en el municipio de Paimé, ubicado a 142 km de la ciudad de Bogotá, en la región del Río negro, departamento de Cundinamarca. Los usuarios que tendrán nuestro servicio serán los niños y jóvenes del municipio y de las inspecciones cercanas al casco urbano pertenecientes a los estratos 2 y 3.



Infraestructura

Múltideportes Paima solicitará permiso a la Alcaldía Municipal y creará una alianza estratégica para el préstamo y/o alquiler para evitar interrupciones en las horas y días en que se presta el servicio Villa Olímpica de Paima, Cundinamarca ubicada en el Barrio Miraflores y cuenta con los siguientes escenarios deportivos:

Escenario	Áreas
Cancha múltiple (Microfútbol, baloncesto y voleibol) “Polideportivo Municipal”	• Cancha de 35 mts de largo x 18 mts de ancho para microfútbol señalizadas con la franja amarilla. • Cancha para baloncesto de 35 mts de largo x 15 mts de ancho con los aros ubicados a una altura de 3 mts y señalizadas con la franja

	de color roja. ● Cancha para voleibol de 18 mts de largo y 9 mts de ancho con una malla ajustable y retirable, señalizada con las franjas de color blanco.
Centro de integracion ciudadana CIC (Coliseo)	● Cancha de 40 mts de largo x 20 mts de ancho para microfútbol, futsal y variedad de eventos deportivos y culturales, con 5 graderías. Espacio ideal para practicar gimnasia con colchonetas plegables y patinaje.
Cancha de fútbol 8	● Cancha de fútbol 11 de 90 mts de largo x 35 mts de ancho.

CAPITULO II: Propuesta de valor

Proposiciones de valor

Para la empresa es sumamente importante el bienestar del cliente y nos preocupamos por brindar un servicio integral en todos nuestros servicios, es por eso que nos apoyaremos de las plataformas multilaterales, de esta manera se busca atraer más clientes y podremos brindar nuestro servicio en más lugares sin la necesidad de trasladar nuestro equipo y personal y tampoco que el cliente tenga que esperar un tiempo largo para disfrutar de nuestro servicio.

A partir de lo anterior, crearemos una aplicación móvil donde los padres podrán ver en tiempo real los entrenamientos de sus hijos, los niños que por algún motivo no puedan ir al entrenamiento, pueden realizarlo desde su casa, esto será un plus adicional, ya que si el desplazamiento de nuestros clientes tiene algún inconveniente, ayudaremos por medio de la tecnología a desarrollar su sesión de clase en su casa o en cualquier sitio donde se encuentre, la aplicación también cuenta con fotos espectaculares en los diferentes deportes donde estén los individuos en el momento. Contará con un plan nutricional para cada deportista y acompañamiento médico virtual, también encontrará cuál es su proceso actual y qué avances ha tenido en toda su trayectoria con Múltideportes Paime contará con acompañamiento tanto presencial como mediado por las tecnologías.

Lo que pretendemos con Múltideportes Paime es impactar a los clientes, que sientan que nuestro servicio es de calidad y que cuentan con acompañamiento profesional para lograr los propósitos de formación deportiva.

Esta aplicación será desarrollada por la empresa “Hello Media Group” líder en crear y diseñar páginas web y aplicaciones móviles. Cumpliendo siempre con los altos estándares de calidad que nos caracterizan en todos los procesos confiables para nuestros clientes.

COMPLEMENTO AXIOLÓGICO PARA CLIENTES EN FORMACIÓN

Múltideportes Paime, permitirá que niños o niñas de 4 a 16 años, experimentan varias modalidades deportivas, empezando por las habilidades motrices básicas, esenciales para realizar labores cotidianas y cadena de movimientos mono y multiarticular, fragmentando el movimiento específico hasta llegar a los general, rotando cada tres meses de deporte y habilidades, estimulando al niño constantemente en todas las áreas que lo conforman, dando paso a una experiencia enriquecedora principalmente en el ámbito motriz pero sin dejar a un lado el conceptual, cognitivo, emocional, conductual, axiológico y espiritual.

FACILIDADES DE TRANSPORTE

Para los niños y jóvenes que vivan fuera del casco urbano tendrán una ruta de la empresa que los recogerá y los llevara a la casa después del entrenamiento, le empresa contará con 2 rutas para estos trayectos y así facilitar el desplazamiento de nuestros clientes.

APOYO INTERDISCIPLINAR

La empresa cuenta con un grupo interdisciplinar el cual está conformado por seis profesionales en Cultura física, Deporte y Recreación, un nutricionista, un psicólogo y un médico.

Días	Horario	Actividad
Lunes	● 2:00 a 4:00 p.m ● 4:00 a 6:00 p.m ● 6:00 a 8:00 p.m	Microfútbol Baloncesto Voleibol
Martes	● 2:00 a 4:00 p.m ● 4:00 a 6:00 p.m ● 6:00 a 8:00 p.m	Fútbol Patinaje Gimnasia
Miércoles	● 2:00 a 4:00 p.m ● 4:00 a 6:00 p.m ● 6:00 a 8:00 p.m	Microfútbol Baloncesto Voleibol
Jueves	● 2:00 a 4:00 p.m ● 4:00 a 6:00 p.m ● 6:00 a 8:00 p.m	Ciclismo Fútbol Gimnasia
Viernes	● 2:00 a 4:00 p.m ● 4:00 a 6:00 p.m ● 6:00 a 8:00 p.m	Patinaje Baloncesto Microfútbol
Sábado	● 7:00 a 9:00 a.m ● 9:00 a 11:00 a.m ● 11:00 a.m a 1:00 pm	Ciclismo Fútbol Voleibol
Domingo	● 7:00 a 10:00 a.m	Integraciones deportivas para incentivar la sana competencia.

Capítulo III: Canales

Los canales de distribución nos ayudan como empresa a comunicarnos, vender y entregar nuestros servicios a la población objetivo, Acosta, (2017) expone en su artículo “Canales de distribución” que un canal de distribución permite satisfacer una necesidad del cliente mediante la disponibilidad de un producto o servicio, acortando las distancias y disminuyendo los tiempos de respuesta, por otro lado Gómez A, (2010) complementa que en el modelo canvas, el canal de distribución está conformado por personas y compañías que intervienen en la transferencia hasta el cliente final de un producto o servicio.

Girón J, et al (2002) aclaran que los canales de distribución pueden variar de acuerdo a los productos, servicios o ubicación geográfica de la sede principal de la empresa, es necesario conocerlos e implementarlos teniendo en cuenta las características de nuestra empresa para elegir los que van a funcionar óptimamente, encaminados al crecimiento y desarrollo de Múltideportes Paime.

El grupo de canales explica y describe de manera detallada las estrategias en que la empresa se comunica y logra alcanzar sus segmentos de mercado para entregar una propuesta de valor. Es pertinente aclarar que en el modelo canvas se hace una clasificación de 2 tipos de canales: según la función que cumple el canal en la empresa y según la forma en cómo interactúa con los clientes.

Según su función:

- Comunicación directa con el cliente: Principalmente para dar a conocer la propuesta de valor. Están muy relacionadas con la intención de informar a los clientes y generar interés sobre nuestros productos o servicios. También son de utilidad para brindar servicios de atención al cliente y postventa.
- Distribución: Vamos a distribuir nuestro servicio en dos canchas múltiples y una cancha de fútbol 8 en el municipio de Paime, Cundinamarca donde se podrán realizar cada uno de los deportes.
- Ventas: Son medios para acercar nuestra propuesta de valor al cliente con la finalidad de promover los programas, especialmente en el corto plazo. Cómo, por ejemplo:
- Plan Diamante: Todo el año, junto al plan vacacional. menos el 20%.

- Plan Oro: 6 meses menos el 15 %.
- Plan Platino: 2x1(Familiares) menos el 10%.
- Según la forma de interacción

ATENCIÓN PERSONALIZADA

ATENCIÓN PROFESIONAL

El cliente deberá buscar a la empresa para iniciar un proceso personalizado donde el profesional realizará una serie de test y con los resultados de estos, realizará un plan de entrenamiento para explicarle al cliente. Esto se logrará con un buen proceso de marketing.

- Indirectos: Se trabajará de la mano con intermediarios propios o asociados.

Finalmente, usaremos el voz a voz con las personas del municipio e iremos a los colegios para compartir con la comunidad además de esto sortearemos una beca en cada curso. Estos canales y en concordancia con Osterwalder, A. (2011) permiten fortalecer las estrategias de promoción, comunicación y distribución de la propuesta de valor. Múltideportes Paime:

- Fase de percepción o de información: Se debe plantear el interrogante, ¿Cómo elevamos la percepción acerca de los productos y servicios y servicios? En nuestro caso, creamos un nombre, logo y eslogan que describe nuestros aspectos principales, y da respuesta a las preguntas ¿Que se quiere hacer?.,¿Dónde se quiere hacer? y ¿De qué manera se va a hacer? Además de esto somos una empresa que quiere que nuestros clientes obtengan el mejor servicio, destacando a nuestros clientes más fieles con incentivos o descuentos, también realizando rifas con grandes premios.
- Fase de evaluación: Responde a la pregunta ¿Cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la proposición de valor de nuestra organización? Múltideportes Paime implementará encuestas de satisfacción y encuestas para conocer la expectativa respecto a los productos y servicios de la propuesta de valor.
- Fase de compra: Se debe analizar la pregunta ¿Cómo permitimos que nuestros clientes compren de manera específica nuestros productos y servicios? tenemos métodos de pago como pago por cuotas semanales, paga la mitad al comienzo y la otra mitad al final, y descuento por pago de contado del mes. Para garantizar el aumento de clientes

la escuela ofrece descuentos de hasta un 20% en un mes por cada niño que ingrese recomendado por otro. De tres niños que vengan recomendado en adelante, se dará el 20% de descuento para todos los meses.

- Fase de Entrega: La penúltima fase, donde se da respuesta a la pregunta ¿Cómo entregamos la proposición de valor a los clientes? Se expone la propuesta de valor de nuestra idea de negocio y la manera en que los clientes la van a experimentar.
- Fase de Post-Venta: Se debe responder a la pregunta ¿Cómo fidelizar y mantener nuestros clientes? Múltideportes Paime mantendrá una comunicación constante con los clientes, velando siempre por su bienestar. Contaremos con una encuesta para nuestros clientes cada trimestre de satisfacción.

Teniendo en cuenta los anterior, Múltideportes Paime implementará los siguientes canales de comunicación, directos e indirectos:

CANALES VIRTUALES

- Comunicación: Redes sociales, punto físico, aplicación móvil, página web y además utilizaremos posters en los que promocionamos los planes que manejamos, los horarios de atención, las categorías, los deportes y evidencia de los procesos con otros usuarios.
- Directos: La escuela contará con una parte administrativa en un punto físico, la cual está encargada de ofrecer y brindar toda la información relacionada con la entidad: horarios de clase, planes, costos e información acerca de la escuela. Para ofrecer el servicio a los clientes a distancia, la escuela dispondrá de canal digitalizado y medios digitales como lo son una página web, Facebook, Instagram y WhatsApp buscando compartir información para los clientes además de ser un medio de comunicación encontrando los siguientes datos, la misión y visión, hasta cómo está conformada la escuela, los horarios de trabajo, los costos, y un contenido multimedia que muestra las actividades que se realizan en las instalaciones. En la página encontrarán una encuesta de satisfacción sobre la información y la utilidad de esta. También dispondrá de un apartado en el que se podrá realizar la inscripción al programa para poder tomar el servicio. Cuenta con un botón de atención al cliente, el cual lo remitirá con un asesor si desea más información sobre los planes. Además de esto estarán allí las redes sociales de la escuela, en las que se compartirá día a día las experiencias y actividades que se realizan allá. Éstas contarán con un botón de compra, el cual los dirigirá al apartado de compras en la página web. Contará con un canal de chat para solucionar cualquier

posible inquietud de los clientes o para obtener mayor información de los planes. Al final de cada chat se enviará un link el cual corresponde a la encuesta de satisfacción del servicio prestado.

- Folleto para presentar nuestro servicio en los puntos claves del municipio:



Capítulo IV: Relación con los clientes

MOMENTO DE VERDAD CON EL CLIENTE

El momento de verdad está compuesto por 4 momentos fundamentales, el primer contacto (saludo), la entrevista posterior, un diálogo para analizar las necesidades del cliente, después de esto realizar un tour por las instalaciones y desde allí finalizar el proceso de venta de nuestro servicio donde el cliente debe percibir que somos su mejor opción.

Nuestra escuela tendrá una relación con los clientes y usuarios de asistencia personal, debido a que, a pesar de ser un servicio colectivo, las necesidades que tiene cada uno son individual, y por ende las soluciones deben ser brindadas de la misma manera. Por ser una asistencia personal nos enfocaremos en prestar el servicio de manera presencial, enfocándonos en cada usuario, y sus necesidades y requerimientos a la hora de competir. Los aspectos mencionados anteriormente se tendrán presentes en todas las clases, para así poderlas desarrollar de la manera más eficiente y cómoda posible para el usuario, interactuando con ellos y creando vínculos. Brindamos una relación con los clientes de carácter personal principalmente, porque como lo dice nuestra misión, la fundamentación de los valores no va a ir aplicada sólo a los niños, sino también esperamos que se vea reflejada en sus familias, y que tanto los niños como los padres, estén inmersos en el proceso de aprendizaje.

Los clientes que por diferentes factores no puedan participar o ir presencialmente a la escuela, se ofrecerá un servicio semiautomático en el que se podrá realizar la inscripción por medio de la página y se agendará encuentros virtuales con la familia con el fin de brindar información y resolver las dudas que se tengan del proceso.

El proceso de fidelización se enfoca primordialmente en conocerlos mejor, es por esto que haremos una encuesta con preguntas acerca de sus habilidades, sus gustos, deseos, objetivos y necesidades, esto con el fin de poder brindarle las herramientas y los recursos adecuados a cada usuario para que se sienta cómodo, a gusto con el proceso que está llevando a cabo y con el objetivo de tener una mejor comunicación que permita crear un vínculo de confianza con el usuario. Adicional a esto se tendrá un proceso de contacto, evaluación y retroalimentación constante con el usuario, facilitando la mejora del proceso y asegurando la comodidad del cliente.

Para captar clientes Múltideportes Paime ofrece un servicio innovador y con altos estándares de calidad centrado en desarrollar todo el acervo motor de los niños con ejercicios y juegos de acuerdo a sus gustos, brindando diferentes beneficios como;

- Este desarrollo que se crea en el usuario hará que más adelante tenga un buen desempeño en el deporte que escoja.
- La metodología que se usa garantiza un mejor rendimiento a futuro no solo en el ámbito deportivo, sino también en la salud, y en el desenvolvimiento de la persona.
- Las dinámicas que se realizan con el usuario y su familia, potencian y desarrollan los valores que se inculcan en la escuela.
- Se ofrece un servicio presencial y personalizado que permite hacer una planeación de acuerdo a las necesidades del cliente.
- La comunicación con el usuario, permite que se cree un vínculo con él y con su familiar para escuchar las opiniones, necesidades, objetivos y gustos del cliente con el fin de que el proceso sea cómo y al gusto del usuario.
- Se ofrecen planes de descuentos para aquellos que deseen ser parte de la escuela.
- Los horarios se manejan de acuerdo a la disponibilidad del cliente y de manera personalizada.

En relación a la comodidad y disponibilidad económica de nuestros clientes ofrecemos planes con diferentes intensidades horarias que se adaptan a todos los presupuestos, y paquetes con facilidades de pago como pago por cuotas semanales, paga la mitad al comienzo y la otra mitad al final, y descuento por pago de contado del mes. Para garantizar el aumento de clientes la escuela ofrece descuentos de hasta un 20% en un mes por cada niño que ingrese recomendado por otro. De tres niños que vengan recomendado en adelante, se dará el 20% de descuento para todos los meses.

Para lograr la estimulación de las ventas, se hará una dinámica diferente cada semana, en la que el niño o joven que gane junto con la participación de su familia, recibirá desde descuentos en la mensualidad hasta diferentes premios sorpresa. Además de esto, estas actividades tendrán como fin, potenciar y desarrollar los valores que inculcamos a nuestros usuarios.

Capítulo V: Ingresos

El desarrollo económico de la empresa Múltideportes Paimé, se dividirán en ingresos operacionales y no operacionales, dando a entender que el primero son los que van a regir el objeto de la empresa y los segundos son los productos y servicios que ofrecemos.

Plan	Precio
Plan Diamante	\$3'853.914
Plan Oro	\$2'159.652
Plan Platino	\$ 579,222
	\$341.493

Gastos fijos	Total
Recursos físicos	\$ 28.846.995
Recursos humanos	\$ 16.760.000
Servicios	\$ 348.900
TOTAL	\$ 45.955.895

Gastos variables	Total
Inscripciones a torneos	\$ 300.000
Reposiciones de equipo.	\$ 1.000.000
	\$ 1.300.000

Servicio	Horas semanales	Valor de la hora	Valor semanal	Valor del mes
Fútbol	6	\$ 15.000	\$90.000	\$360.000
Microfútbol	6	\$ 15.000	\$90.000	\$360.000
Voleibol	6	\$ 15.000	\$90.000	\$360.000
Patinaje	4	\$ 15.000	\$60.000	\$240.000
Ciclismo	4	\$ 15.000	\$60.000	\$240.000
Gimnasia	4	\$ 15.000	\$60.000	\$240.000
Baloncesto	6	\$ 15.000	\$90.000	\$360.000

Capítulo VI: Recursos claves

Para iniciar con la escuela multideportiva se van a alquilar canchas polideportivas ubicadas en el Municipio de Paima, para garantizar que el espacio en donde se van a realizar las prácticas esté disponible para el desarrollo de las actividades del proyecto, además, se alquilará un local cerca de las canchas en el cual se ubicará la oficina administrativa, encargada de brindar información pertinente, clara y concreta a los interesados.

Recursos físicos

Tipo de recurso	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total	Descripción
-----------------	---------	----------	-----------	-------------	-------------

Recursos físicos	Canchas múltiples	2	\$ 2.000	\$ 312.000	Cancha de 35 mts de largo x 18 mts de ancho para microfútbol señalizadas con la franja amarilla. Cancha para baloncesto de 35 mts de largo x 15 mts de ancho con los aros ubicados a una altura de 3 mts y señalizadas con la franja de color roja. Cancha para voleibol de 18 mts de largo y 9 mts de ancho con una malla ajustable y retirable, señalizada con las franjas de color blanco.
	Oficinas	1	\$ 26.666	\$ 800.000	primer piso 8 metros x 16 consta de 4 habitaciones, 4 baños y un patio.
	Balones de fútbol	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000	Forma esférica, medidas: una circunferencia entre 68 y 70 centímetros, peso: entre 410 y 450 gramos, material: cuero u otro material apropiado.
	Balones de microfútbol	25	\$ 35.000	\$ 875.000	Juvenil, mayor y senior: 53 a 55 cm de circunferencia y 450 a 500 gr., femenino: 53 a 55 cm de circunferencia y 350 a 400 gr., infantil y cadete: 43 a 46 cm de circunferencia y 250 a 300 gr.
	Petos diferenciadores	80	\$ 6.000	\$ 480.000	Tejido: 100% poliéster, diferentes colores.
	Conos	40	\$ 5.500	\$ 220.000	Altura: 25 cm, base: 14x14 cm, material: plástico, diferentes colores
	Platillos	100	\$ 1.500	\$ 150.000	Altura: 5.08 cm, base: 19x19 cm, material: plástico, diferentes colores
	Aros	50	\$ 2.500	\$ 125.000	Material: pvc, medidas: 40 cm diámetro, diferentes colores
	Balones medicinales	10	\$ 34.900	\$ 349.000	Material: caucho, peso: 4 kg
	Balones de baloncesto	25	\$ 44.900	\$ 1.122.500	Medidas: 69 a 70 cm, peso: 470 a 510 gr.

	Balones de voleibol	25	\$ 23.900	\$ 597.500	Material: cuero sintético con interior de nylon, peso: 260 a 280 gr, medidas: 65 a 67 cm, tamaño: 5
	Malla voleibol	3	\$ 75.900	\$ 227.700	Material: guaya de alta resistencia cobertura de poliéster con cable de nylon, medidas: 10 m de largo y 1 m de altura.
	Postes de voleibol	3	\$ 287.500	\$ 862.500	Material: metal, medidas: 2,30 cm
	Colchonetas	35	\$ 45.000	\$ 1.575.000	Medidas: 100 cm largo, 50 cm ancho, 3 cm espesor, densidad 70 kg/m ³ , material de la cobertura impermeable.
	Rodillo estático para bicicleta	5	\$ 99.799	\$ 498.995	Rodillo estático para Bicicleta en acero corrol, laminado al frio, sirve para Rin 26, 27.5, 29 y 700.
	Bicicletas	2	\$ 450.000	\$ 900.000	Bicicletas de montaña en aluminio.
	Cascos	5	\$ 30.000	\$ 150.000	Rueda de ajuste en la parte trasera, espumas internas cómodas y protector de barbilla, material: EPU De alto impacto, peso 202 gramos.
	Cilindro de gimnasia	2	\$ 130.000	\$ 260.000	Material: espuma de alta densidad compacta, lona super resistente con capa anti fluidos y nylon, medidas: 60 cm alto, 30 cm diámetro.
	Anillas de gimnasia	2	\$ 155.900	\$ 311.800	Material: aros de madera, correa en material de alta resistencia, ganchos tipo alpinista.

	Patines	4	\$ 150.000	\$ 600.000	Patin semiprofesional, llantas en goma, bota ajustable, chasis en aluminio, rodamientos ABEC 11.
	Computadores portátiles	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000	AMD A4-9125 Dual-Core Processor (frecuencia base de 2,3 GHz, frecuencia de ráfaga de hasta 2,6 GHz, Windows 10 Home 64.
	Parlantes	2	\$ 250.000	\$ 500.000	Función de Bluetooth Versión 2.1 Entrada de Micrófono X1, Entrada USB, X2 Entrada Guitar X1, Entrada Auxiliar, X1 Súper Bass Boost System Incluido
	Impresora	1	800000	800000	Impresora Multifuncional HP Smart Tank 515, tanque de tinta de alta capacidad, banda dual Wi-Fi, impresión móvil.
	Teléfono	1	120000	120000	Teléfono Inalámbrico Dect Panasonic ID TGC350 Negro, frecuencia 1.9 GHz, 120 canales
	Escritorios	2	1000000	2000000	Escritorio Oase Kare Design, profundidad 40 cm, ancho 118 cm, alto 77 cm, peso 8 kg, material: madera, MDF, madera contrachapada
	Archivador	1	4000000	4000000	Archivador negro Unique con tres cajones, profundidad 55 cm, ancho 39 cm, alto 48 cm, peso 14 kg.
	Sillas	2	1200000	2400000	Silla politan con espaldar lleno, altura ajustable, giratoria. Profundidad 58 cm, ancho 45 cm, alto 103 cm, peso 12.2 kg, material: plástico, metal y cuerina.
	Lámparas	2	80000	160000	Difusor transparente, pieza plástica en POLICARBONATO con estructura prismática para eficiente difusión de la luz. Incluye dos tubos led de 18w color blanco de policarbonato Medidas: largo 125 cm, Ancho 11 cm, Alto 9 cm
	Total			\$ 28.846.995	

Recursos intelectuales

Tipo de recurso	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total	Descripción
-----------------	---------	----------	-----------	-------------	-------------

Recursos intelectuales	Base de datos	1	0	0	Una base de datos en la que estará registrado el proceso de cada usuario.
	App	1	0	0	Facilitará el brindar la información acerca de la escuela: horarios, precios, paquetes, promociones, inscripciones y fechas de torneos.
	Redes sociales	2	0	0	Instagram y Facebook: mostrarán evidencia del proceso que se lleva en la escuela, fotos y vídeos, horarios, fechas de inscripciones y torneos.
	Página web	1	0	0	Facilitará el brindar la información acerca de la escuela: horarios, precios, paquetes, promociones, inscripciones y fechas de torneos.

Recursos humanos

Tipo de recurso	Recurso	Cantidad	Valor uni/hora	Valor total	Descripción
Recursos humanos	Gerente general	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades, organización de recursos y direccionar la empresa.
	Director deportivo	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades deportivas, y coordinación de los diferentes deportes y torneos.
	Profesor de fútbol y microfútbol	1	\$ 15.000	\$ 720.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades de fútbol y microfútbol.
	Profesor de baloncesto	1	\$ 15.000	\$ 360.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades de baloncesto.
	Profesor de voleibol	1	\$ 15.000	\$ 360.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades de voleibol.
	Profesor de gimnasia	1	\$ 15.000	\$ 240.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades de gimnasia.
	Profesora de patinaje	1	\$ 15.000	\$ 240.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades de patinaje.

	Profesor de ciclismo	1	\$ 15.000	\$ 240.000	Profesional en cultura física, deporte y recreación encargado de la planeación de actividades de ciclismo.
	Director de marketing	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Profesional en marketing encargado de diseñar e implementar el plan de marketing de la organización, Definir las estrategias de marketing para la oferta de productos o servicios de la empresa. Planificar, elaborar y gestionar el presupuesto del departamento, bajo unos estándares de eficiencia y optimización de recursos.
	Publicistas, promoción y ventas	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Serán los encargados de cumplir las tareas que el director de marketing les ponga, tales como, manejar la página web, manejo de redes sociales entre otras.
	Director financiero	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras. Controles de efectivo: realizar una adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo.
	Nutricionista	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Profesional en nutrición encargado del control de la dieta de los usuarios.
	Fisioterapeuta	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Profesional en fisioterapia encargado de todas las necesidades físicas de los deportistas.
	Psicólogo	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	Profesional en psicología encargado de todas las necesidades mentales de los deportistas.
	Convenio con MET	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	Entidad encargada de atender las necesidades de carácter médico de los deportistas.
				\$ 16.760.000	

Tipo de recurso	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total	Descripción
Servicios	Servicio de internet	1	\$ 68.900	\$ 68.900	50 megas de internet más teléfono fijo
	Servicio de agua	1	\$ 80.000	\$ 80.000	El valor puede variar por el consumo que se le da a este mismo.
	Servicio de luz	1	\$ 200.000	\$ 200.000	El valor puede variar por el consumo que se le da a este mismo.
				\$ 348.900	

Recursos económicos

El capital inicial de la idea de negocio va a ser un aporte a capital por parte de los accionistas, en este caso los 3 socios en cabeza del proyecto; por un valor unitario de \$50 '000.000 millones de pesos colombianos. Involucrando a las familias y sus respectivos aportes voluntarios con valores no establecidos, demostrando su apoyo hacia la empresa.

Capítulo VII: Actividades clave

Resolución de problemas

Es nuestra principal actividad ya que solucionaran los problemas derivados de una formación y especialización deportiva donde el desarrollo motor no es el adecuado y por ende el niño no explota al máximo sus capacidades condicionales y coordinativas, además contribuirá a la elección de una disciplina deportiva. Otras actividades están encaminadas a la promoción del servicio y la participación activa de la comunidad para realizar un trabajo mancomunado que beneficie a todos los actores.

Producción

Participación en torneos municipales y departamentales y actividades en la naturaleza comprometidas siempre en la calidad del servicio.

Capítulo VIII: Asociaciones clave:

Alcaldía Municipal de Paime, Cundinamarca, con una alianza tipo proveedor, con el fin de que el ente sea prestador de los escenarios deportivos con los cuales cuenta el municipio en los diferentes tiempos que se requiera; los beneficios principales que se obtienen con la asociación entre empresa y alcaldía es la reducción de costos por alquiler y el préstamo de implementos deportivos a disponibilidad e inventario. La razón de la asociación se da inicialmente por ser un ente público que puede generar aportes a la empresa tanto económicos, infraestructura y promoción a nivel municipal, el suministro que brinda la alcaldía es adecuado y se considera como soporte para el abastecimiento y funcionamiento de la empresa, ya que esta se caracteriza por ser una base sólida a partir de los proyectos aprobados.

Asociación de mujeres emprendedoras, ubicadas en el caso urbano del Municipio de Paime, Cundinamarca, y en las inspecciones de Venecia y Tudela, las cuales mediante una alianza tipo proveedor facilitarán los uniformes de las diferentes disciplinas deportivas de entrenamiento y

competencia; a precios cómodos y con descuento después de compras mayoristas, generando empleo y beneficios bilaterales para las madres cabezas de hogar pertenecientes a la asociación, a su vez minimizando los costos para la empresa. No obstante, esta alianza no se considera soporte para el funcionamiento de la empresa, debido a que no es un bien esencial para la práctica. De igual manera una alianza estratégica con el grupo “Hello media group” líder en crear y diseñar páginas web y aplicaciones móviles.

Asociación Nikalida Sports, ubicada en el casco urbano de Paima, Cundinamarca. Su actividad económica se torna en la venta de artículos deportivos para los diferentes tipos de población, su elemento diferenciador es la personalización de los artículos. Con esta empresa se busca establecer una alianza tipo proveedor, con el fin de obtener descuentos a la hora de la demanda. Se califica como soporte para la empresa porque estos implementos son parte fundamental para el desarrollo de la actividad principal de la empresa. Por otro lado, brinda beneficios al generar ingresos mutuos, garantizando materiales de calidad y a buen precio.

Capítulo IX: Estructura de costos

Costos de operación y mantenimiento

Costos Directos				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total
Elementos directos de trabajo	Balones de fútbol	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000
	Balones de microfútbol	25	\$ 35.000	\$ 875.000
	Petos diferenciadores	80	\$ 6.000	\$ 480.000
	Conos	40	\$ 5.500	\$ 220.000
	Platillos	100	\$ 1.500	\$ 150.000
	Aros	50	\$ 2.500	\$ 125.000
	Balones medicinales	10	\$ 34.900	\$ 349.000
	Balones de baloncesto	25	\$ 44.900	\$ 1.122.500
	Balones de voleibol	25	\$ 23.900	\$ 597.500
	Malla voleibol	3	\$ 75.900	\$ 227.700
	Postes de voleibol	3	\$ 287.500	\$ 862.500
	Colchonetas	35	\$ 45.000	\$ 1.575.000
	Rodillo estático para bicicleta	5	\$ 99.799	\$ 498.995
	Bicicletas	2	\$ 450.000	\$ 900.000
	Cascos	5	\$ 30.000	\$ 150.000
	Cilindro de gimnasia	2	\$ 130.000	\$ 260.000
	Anillas de gimnasia	2	\$ 155.900	\$ 311.800

	Patines	4	\$ 150.000	\$ 600.000
	Computadores portátiles	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000
	Parlantes	2	\$ 250.000	\$ 500.000
	Total		\$ 3.078.299	\$ 18.254.995
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total
Equipo de oficina	Impresora	1	800000	800000
	Teléfono	1	120000	120000
	Escritorios	2	1000000	2000000
	Archivador	1	4000000	4000000
	Sillas	2	1200000	2400000
	Lámparas	2	80000	160000
	Total		7200000	9480000
	Total costos directos		\$ 10.278.299	\$ 27.734.995
Costos mano de obra directa				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni/hora	Valor total
Talento humano	Director deportivo	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Profesor de fútbol y microfútbol	1	\$ 15.000	\$ 720.000
	Profesor de baloncesto	1	\$ 15.000	\$ 360.000
	Profesor de voleibol	1	\$ 15.000	\$ 360.000
	Profesor de gimnasia	1	\$ 15.000	\$ 240.000
	Profesora de patinaje	1	\$ 15.000	\$ 240.000
	Profesor de ciclismo	1	\$ 15.000	\$ 240.000
	Nutricionista	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Fisioterapeuta	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Psicólogo	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Total		\$ 4.890.000	\$ 6.960.000

Costos de administrar

Costos mano de obra indirecta				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni/hora	Valor total
Talento humano	Gerente general	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Director de marketing	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000

	Publicistas, promoción y ventas	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Director financiero	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Total		\$ 4.800.000	\$ 4.800.000
	Total mano de obra		\$ 9.690.000	\$ 11.760.000
Costos indirectos				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total
Costos indirectos	Canchas múltiples	2	\$ 2.000	\$ 312.000
	Oficinas	1	\$ 26.666	\$ 800.000
	Servicio de internet	1	\$ 68.900	\$ 68.900
	Servicio de agua	1	\$ 80.000	\$ 80.000
	Servicio de luz	1	\$ 200.000	\$ 200.000
	Convenio con MET	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
	Total		\$ 5.377.566	\$ 6.460.900

Punto de equilibrio

Gastos fijos	Total
Recursos físicos	\$ 28.846.995
Recursos humanos	\$ 16.760.000
Servicios	\$ 348.900
	\$ 45.955.895

Gastos variables	Total
Inscripciones a torneos	\$ 300.000
Reposiciones de equipo.	\$ 1.000.000
	\$ 1.300.000

Imprevistos
\$ 4'725.589

Ganancia
\$ 15'594.445

Precio de venta aproximado	Cantidad de clientes	Total
\$ 67.575.930	73	\$ 643.580,2843
\$ 38.728.935	106	\$ 379.437,4761

Estado de resultados

MULTIDEPORTES PAIME	
ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL	
Unidades proyectadas a vender (por mes)	73
Ventas	\$ 67.575.930
Costos Variables	\$ 1.300.000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 67.575.930
Costos Fijos	\$ 45.955.895
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS	\$15.594.445,35
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%	\$ 5.146.166,96
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS	\$10.448.278,38

MULTIDEPORTES PAIME**ESTADO DE RESULTADOS****DE 01 DE MAYO A 31 DE DICIEMBRE DE 2021**

Unidades proyectadas a vender (por mes)	106
Ventas	\$ 540.607.440
Costos Variables	\$ 10.400.000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 540.607.440
Costos Fijos	\$ 173.502.195
UTILIDAD ANTES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS	\$ 356.705.245
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%	\$ 117.712.730,85
UTILIDAD DESPUES DE PROVISIÓN DE IMPUESTOS	\$ 238.992.514,15

Balance general

Balance general al 31 de diciembre de 2021			
Activos		Pasivos	
Corrientes		Corrientes	
Caja	\$ 374´960.240,00	Proveedores	0
Inventario	\$18´254.995	Deudas por pagar	0
C. por cobrar	0	Impuestos por pagar	0
Deudas	0		
A. C. totales	393.215.235,00	P. C. total	0
Fijos		Patrimonio	
Equipo de oficina	\$9´480.000	Capital social	\$150.000.000
Depreciaciones	\$1´896.000		
Provisión impuesto de renta y CREE	\$ 117´712.730,9		
A. F. totales	\$-110´128.730,9	Patrimonio total	\$150.000.000

Total activos	\$283´086.504,15	Total pat. y pas.	\$150.000.000
Total activos, patrimonio y pasivos			\$433´086.504

Flujo de caja

<u>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</u>		
Entradas		\$ 540.607.440
Efectivo recibido por clientes	\$ 540.607.440	
Salidas		\$292.134.925,85
Efectivo pagado a proveedores y gastos	\$ 164.022.195	
Provisión impuesto de renta y CREE	\$117.712.730,85	
Costos variables	\$ 10.400.000	
<u>Efectivo neto de las actividades de Operación</u>	-	\$248.472.514,15
<u>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</u>		
Entradas		
Salidas		\$ 9.480.000
Compra maquinaria e implementos de dotación	\$ 9.480.000	
<u>Efectivo neto de las actividades de Financiación</u>	-	-\$ 9.480.000
Flujo neto de efectivo		\$238.992.514,15
Saldo inicial de efectivo (01/06/21)		\$ 15.594.445,35
Saldo final de efectivo (30/09/21)		\$238.992.514,15

Tasa interna de retorno

TIR	
Periodo	Flujo de caja
Mes 0	\$-51'981.485
Mes 1	\$10'448.278,38
Mes 2	\$38'183.273,38
Mes 3	\$38'183.273,38
Mes 4	\$38'183.273,38
Mes 5	\$38'183.273,38
Mes 6	\$38'183.273,38
Mes 7	\$38'183.273,38
TIR	51%

Valor presente neto

30%

Marzo	\$ 10'448.278,38
Abril	\$ 38'183273,38
Mayo	\$ 38'183273,38
Junio	\$ 38'183273,38
Julio	\$ 38'183273,38
Agosto	\$ 38'183273,38
Septiembre	\$ 38'183273,38
Octubre	\$ 38'183273,38
Noviembre	\$ 38'183273,38
Diciembre	\$ 38'183273,38

Inversión inicial \$51.981.485

Valor presente Neto \$44.729.001,32

Lienzo canvas:

Socios Claves    	Actividades Claves   Recursos Claves  	Propuesta de Valor Plataformas Multilaterales Atención Personal Variedad y rotación deportiva.  	Relación con los Clientes Relación personalizada Momento de verdad  Canales Comunicación directa. Digitalizados 	Segmentos de mercados Niños y jóvenes de estratos 3 al 6 y de edades entre los 4 a 16 años  
---	--	---	--	---

Estructura de Costos

Periodo	Flujo de caja
Mes 0	\$-51'981.485
Mes 1	\$10'448.278,38
Mes 2	\$38'183.273,38
Mes 3	\$38'183.273,38
Mes 4	\$38'183.273,38
Mes 5	\$38'183.273,38
Mes 6	\$38'183.273,38
Mes 7	\$38'183.273,38
T882	51%

Balance general al 31 de diciembre de 2021			
Activos		Pasivos	
Corrientes		Corrientes	
Caja	\$ 374.160.240,00	Proveedores	0
Inventario	\$18.254.995	Deudas por pagar	0
C. no mñer	0	Impuestos por pagar	0
Deudas	0		
A. C. totales	393.215.235,00	P. C. total	0
Fijos		Patrimonios	
Equipo de oficina	\$9.480.000	Capital social	\$150.000,00
Depreciaciones	\$1.896.000		
Provisión impuesto de renta y GIRE	\$ 117.712.730,9		
A. F. totales	2.110.128.730,9	Patrimonios total	\$150.000,00
Total activos	\$283.186.504,15	Total pat. y pas.	\$150.000,00
Total activos, patrimonios y pasivos			\$283.186.504,15

Fuente de Ingresos

Precio de venta aproximado	Cantidad de clientes por escuela	Cantidad de escuelas	Total
\$ 67.575.930	15	7	\$ 643.560.2843
\$ 39.848.935	15	7	\$ 379.437.4761

Plan	Precio
Plan Diamante	\$3'853.914
Plan Oro	\$2'159.652
Plan Platino	\$579.222
	\$341.493



AL DIVERTIRSE Y JUGAR, TU DEPORTE PODRAS ENCONTRAR

MULTIDEPORTES PAIME

ACTIVIDADES DEPORTIVAS
DOMINGOS 7:00 AM - 10:00 AM

PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO:
FÚTBOL, VOLEIBOL, BASKET, PÁDLES, GIMNASIA.

CATEGORÍAS:
PRE-INFANTIL, INFANTIL, JUVENIL

Redes sociales:
@multideportes_paime

"Al divertirse y jugar, tu deporte podras encontrar"



Múltideportes Paime

Entrenamiento Múltideportivo

Redes sociales:
@multideportes_paime

Referencias Bibliográficas:

Acosta, A. (2017). Canales de distribución, Universidad del Área Andina, *Bogotá D.C*

Girón, J. D. L. P. H., Hernández, M. L. D., & Sánchez, A. O. R. (2002). Canales de distribución y competitividad en artesanías. *Espiral*, 9(25).

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

Osterwalder, A. (2011). Modelo Canvas. *Barcelona: Deusto SA Ediciones*.