



C.D CASTLE UNITED

**TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESA**

Responsables:

JOSE IGNACIO PEREZ RODRIGUEZ 2108308

DAVID JIMÉNEZ IBÁÑEZ 2100882

MIGUEL ÁNGEL CASTILLO VENEGAS 2102455

Asesor:

JUAN CARLOS CORREDOR

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Mayo 16 de 2016**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO

SLOGAN

MISIÓN

VISIÓN

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

MARCO REFERENCIAL

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

CAPITULO III: CANALES

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

CAPITULO V: INGRESOS

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



INTRODUCCIÓN

Adentrándose en el contexto histórico de la participación femenina en el fútbol, la fundación política sin ánimo de lucro Huiriche Bool (2011) relata el primer mundial de fútbol femenino hecho el 1970 en Italia ganado por el país de Dinamarca. En este mundial participaron un gran número de equipos de talla internacional. Sin embargo no se reconoció la participación femenina debido a la poca organización, la falta de cumplimiento de metas de mercadeo para la publicidad y además se observó que la FIFA no apoyó este mundial femenino puesto que no hizo presencia en la ejecución de dicho torneo.

Mientras que el primer mundial masculino fue en 1930 tuvo un amplio reconocimiento histórico y la FIFA se encargó de financiarlo y de destinar recursos a las metas de mercadeo propuestas de dicho mundial generando más ganancias a consecuencia de la publicidad, el primer mundial femenino fue realizado por primera vez 40 años después del primer mundial masculino.

Aclara Montenegro (2011): debido al acontecimiento que sucedió y la gran expectativa que se cumplió en la creación de los mundiales femeninos, lastimosamente la logística del evento deportivo no fue óptima debido a eso se perdió este progreso del evento para asumirse como un evento de altas magnitudes, después a esto se volvió a reactivar el mundial femenino luego de dos años con apoyo de la FIFA en el cual se tuvo mayor reconocimiento mundial.

La segunda copa del mundo fue en México donde el fútbol femenino tomó fuerza y se destacaron jugadoras habilidosas de los equipos aficionados más importantes como Alicia “Pelé” Vargas, María Eugenia “peque Rubio”(Montenegro 2011). Sin embargo este autor destaca el poco apoyo por las autoridades de la Federación Mexicana de fútbol, porque delegaron funciones a personas que no se encontraban capacitadas para el desarrollo del mismo hacia estas jugadoras que causaron gran furor en el fútbol: no solamente vino este ataque, sino que también se dice que jugadores profesionales masculinos como Jairo Reinoso y Enrique Borja opinaron que “las mujeres no podían practicar el deporte del hombre” argumentando que esta disciplina deportiva no era apropiada para ellas por ser de contacto fuerte y desmedido, teniendo presente que la disciplina deportiva genera mayor nivel de riesgo en el aspecto fisiológico de las jugadoras que participaron en el Mundial; al retomar palabras dichas por la presentadora Alicia Vargas describiendo lo dicho por los jugadores que dieron su opinión referente al tema.

Después de 21 años en 1991 la FIFA organizó el primer mundial femenino en China que tuvo un gran apoyo a nivel mundial, de acuerdo con la última encuesta Gran Censo, “26 millones de jóvenes y mujeres en más de 180 países juegan al fútbol” (Kirkendall, 2007). Lo que esto refleja que el fútbol está obteniendo fuerza según datos que arroja la FIFA, organizando el 29 y 30 de septiembre de 2007 el 4º simposio sobre fútbol femenino en Shangay revelando que “Hoy en día, alrededor de 26 millones de mujeres y niñas juegan al fútbol, y uno de cada diez jugadores es mujer” (FIFA.COM) lo cual muestra una evolución significativa en esta disciplina femenina a nivel mundial.



Recientemente, en 2012 se jugaron los juegos olímpicos de Londres donde en el fútbol femenino EEUU quedó campeón, lo que generó un crecimiento muy importante con récord en público participante a estos eventos (FIFA.com).

A pesar de la enorme visibilidad que ha tenido recientemente el fútbol femenino a nivel mundial, al terminar las olimpiadas la selección de Estados Unidos contaba con jugadoras que participaban en la liga de este mismo país y se vieron afectadas, puesto que al regresar la liga estadounidense fue suprimida quedando estas jugadoras sin club. Al respecto, la FIFA expone que “ofrecer ligas nacionales sostenibles y con un gran respaldo se ha revelado más difícil, y la quiebra de la *Women's Professional Soccer* (WPS) estadounidense el pasado mayo arrojó muchas dudas sobre la viabilidad del fútbol femenino a tiempo completo.” (Revista FIFA.COM, 2012).

La liga femenina de Estados Unidos en quiebra generó que otras ligas profesionales femeninas se vieran afectadas; sin embargo en 2013 se dio inicio a una nueva liga en EEUU que inicia con las siglas NWSL (NATIONAL WOMEN'S SOCCER) actualmente compuesto por 10 equipos; hoy en día la liga femenina de España (superliga femenina) compuesta por 16 equipos, Alemania llamada (Deutscher Fussball bund), Suecia (Liga Nacional de fútbol Femenino), Rusia (Primera división de fútbol femenino), al igual que Dinamarca, Italia Islandia, Noruega, Austria, República checa, Holanda, Bélgica, Suiza, Bielorrusia, etc, mantienen estabilidad en sus equipos femeninos lo cual desencadenó un apoyo a este deporte en Europa, Rusia, Inglaterra, Francia y Japón, países que hoy en día han creado sus propias ligas femeninas ya nombradas.

En Colombia el periódico El Tiempo informa que en 2010 se presentó un proyecto de ley al senado para crear la liga de fútbol femenina. Se trata de la ley 171 de 2010 pertinente a procesos de inclusión social en actividades que mejoren la calidad de vida de la mujer, en orden a “garantizar la igualdad material” en la participación en los derechos deportivos y finalmente desarrollar el artículo 43 de la constitución política con el derecho a la equidad de género que sostiene la aprobación de esta norma por la cual se pide al Instituto Colombiano del Deporte (Coldeportes) crear una liga femenina y asuma el control y regulación de la misma (Correa, 2010).

Desde el 2010 hasta el 11 de marzo de 2016 en una asamblea hecha por la Dimayor se aprobó la conformación de la liga que dará inicio con 12 equipos profesionales, idea dada por Jorge Perdomo y desarrollada por 36 clubes para la conformación de la Liga Femenina de Fútbol, dice que los equipos que deseen abrir o fortalecer esta rama tendrán todo el derecho de hacerlo pero deben contar con una buena estructura financiera, deportiva y con todos los parámetros que exige la ley del país y la FIFA (Colombia.com).

En esta liga Colombiana compuesta por doce equipos participarán Santa Fe, Millonarios, Atlético Nacional, Independiente Medellín, Junior de Barranquilla.

Por todo lo anterior es claro que el fútbol femenino está dejando de ser un tabú a nivel mundial y en Colombia, que viene creciendo, lo que permite suponer que sea posible para los profesionales de CFDR iniciar clubes de formación en esta disciplina con objeto de incentivar la actividad física para la salud, la práctica libre y el buen uso del tiempo libre, en condiciones de equidad de género según lo establece la constitución política de Colombia.



Es cada vez más evidente cómo las niñas se interesan por practicar el fútbol, que en esta generación ha dejado de ser considerado como un deporte exclusivamente masculino, y requieren de espacios, entrenadores y recursos destinados a su formación. En ese sentido y a pesar de la creciente presencia de mujeres en el fútbol, aún no se revela una presencia proporcional de escuelas dedicadas a su formación.

En La localidad de Usaqué, en Bogotá, existen 100 escuelas de fútbol, 95 de ellas orientadas a la formación de varones desde tempranas edades. Las escuelas de fútbol destinadas a la formación deportiva de niñas escasean pues solo se reconocen dos escuelas enfocadas netamente en el fútbol femenino, las cuales están avaladas por el IDRD, Gol Start y Bessert que se encuentran en la localidad de suba. Debido a que muy pocas escuelas se dedican estrictamente a la formación de niñas futbolistas, es importante fortalecer este deporte por medio de nuestra escuela de formación, nosotros como profesionales en cultura física y deporte hemos notado que el fútbol femenino está siendo subestimado y que requiere de nuestro apoyo ya que jugadoras talentosas y los mismo escenarios se están perdiendo, con este trabajo se busca dar un apoyo a las deportistas y poner en práctica todas las áreas que vimos durante nuestra carrera desde las habilidades básicas motoras, pasando por morfología, fisiología del ejercicio, futbol , entrenamiento y rendimiento deportivo etc.

Actualmente esta iniciativa como beneficios plantea:

Diversión sana y accesible para una amplia población de jóvenes de las UPZ de la Localidad.

Buen uso del tiempo libre, sobre todo con diversión y aprendizaje.

Mejoramiento de las condiciones físicas de los beneficiarios de la iniciativa.

Creación o fortalecimiento de la cultura del ejercicio y la práctica deportiva.

Incremento del apoyo a las gestiones y actividades de respaldo y promoción de los derechos de las mujeres.

El desarrollo de procesos basados en fomentar valores.

Optimización en el funcionamiento de los sistemas: cardiovascular y cardio respiratorio.

El respaldo y desarrollo de las disciplinas deportivas como el fútbol y por parte de profesionales y líderes de la iniciativa que poseen experiencia y conocimiento.

Pensar en enriquecer las oportunidades para que las niñas se formen deportivamente como futbolistas requiere revisar en el mercado de este tipo de servicios deportivos, la posible demanda de ellos entre las clientes potenciales, lo que remite a un estudio de marketing deportivo que, según Gottfried, J. (2011) , “consiste en todas aquellas actividades diseñadas para hacer frente a las necesidades y carencias de los consumidores deportivos participantes primarios, secundarios y terciarios y de los consumidores deportivos espectadores primarios, secundarios y terciarios a través de procesos de intercambio”



De este modo, la creación de una empresa destinada a la oferta de un servicio de formación deportiva para niñas que quieran formarse como futbolistas requiere entender las necesidades y falencias que presenta la industria del deporte aplicada como sector de negocio y aprovechamiento de todo tipo de recurso por consiguiente se llevará a la ejecución de una creación de empresa deportiva de este tipo (Club Deportivo).

Por consiguiente el sector a intervenir es delimitado y de vital importancia para la creación de dicha empresa reconociendo las necesidades de la comunidad como es: el aprovechamiento del tiempo libre para poder perfilarnos para la creación del club deportivo como una entidad que forja la integralidad para la participación en la liga de fútbol femenino en los niveles amateur y profesional, lo cual después de una exhaustiva búsqueda de estudios donde se observa que hay un mínimo de porcentaje en la participación femenina en la localidad de Usaquén donde se presenta la ausencia mayoritaria en la intervención de la disciplina deportiva el fútbol femenino que puede potencializar en un futuro como el Club Deportivo Castle United.

De tal forma se ha evidenciado que en la localidad de Usaquén no existen organizaciones destinadas a la formación de niñas en la disciplina del fútbol a nivel amateur, debido a la gran demanda de escuelas de formación deportiva a nivel masculino o mixto pero que excluye al sexo femenino. En consecuencia, es de vital primicia crear entidades que se interesen en el desarrollo tanto formativo como deportivo de las escuelas de fútbol femenino propiamente para poder llegar ha participar en ligas, torneos deportivos que tengan como relevancia el desarrollo deportivo del fútbol femenino a nivel local y nacional.

Como se forjara la entidad deportiva para poder llevarlo a términos administrativos frente a la competencia y la sectorización de la empresa que se refiere a un aspecto más visionario y centrado a la realidad como dice Alvarado, J. (2010) Donde es de gran importancia tener cuatro aspectos muy relevantes para el desarrollo de la creación y optimización de una empresa y más aún de una entidad deportiva, retomando cuatros aspectos los cuales son los siguientes, en primera instancia el mercado por medio del desconocimiento, debido a que se busca una forma de conocer la ausencia o las necesidades del mercado que presenta el sector a intervenir, en segundo lugar determinar las herramientas que se pueden utilizar para todo tipo de fines en especial aprovechando la tecnología como medio para la difusión e información, en tercera instancia se presenta el sector administrativo de tal forma este nos permite aprovechar tanto el manejo como la distribución adecuada de los recursos para la utilización de estos mismos y en última instancia el sector financiero presentando unos mínimos recursos o presupuestos para el desarrollo y la creación de propuestas para sacar adelante la entidad deportiva en desarrollo cuatro aspectos de vital importancia en la creación de empresa y de clubes de formación deportiva.

Como tal la Localidad de Usaquén presenta una gran ausencia de aprovechamiento del tiempo libre y otro aspecto fundamental es acerca de la utilización adecuada de los espacios públicos y de tal forma ese aprovechamiento de los dos recursos debido a que no se presentan zonas que tengan escuelas de fútbol netamente femenino y una realidad notoria



es que las niñas buscan ese espacio para poder aplicar en el fútbol pero que sea necesita una escuela de formación deportiva en el fútbol femenino en dicha Localidad.

Resolución 231 de 2011marzo 23)

Por la cual se reglamentan los requisitos que deben cumplir los clubes deportivos y promotores para su funcionamiento.

El director general del instituto colombiano del deporte, coldeportes

En ejercicio de sus facultades legales, en especial las que le confiere el artículo 6° del decreto-ley 1228 de 1995, y

Considerando:

Que la legislación deportiva ha establecido disposiciones especiales, con el fin de garantizar la coordinación de los organismos que hacen parte del Sistema Nacional del Deporte, entendiendo por tal, de conformidad con el artículo 46 de la Ley 181 de 1995, *"el conjunto de organismos, articulados entre sí, para permitir el acceso de la comunidad al deporte, a la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física"*.

Que el Decreto-ley 1228 de julio 18 de 1995, "por el cual se revisa la legislación deportiva vigente y la estructura de los organismos del sector asociado con el objeto de adecuarlas al contenido de la Ley 181 de 1995", en el párrafo del artículo 1° señala los niveles jerárquicos de los organismos deportivos del sector asociado son los siguientes:

Nivel Municipal: Clubes Deportivos, Clubes Promotores y Clubes Profesionales.

Nivel Departamental: Ligas Deportivas departamentales, Asociaciones Deportivas departamentales; Ligas Deportivas y Asociaciones Deportivas del Distrito Capital.

Nivel Nacional: Comité Olímpico Colombiano y Federaciones Deportivas Nacionales. En virtud de la Ley 582 de 2000, se adiciona en este nivel el Comité Paralímpico Colombiano.

De esta forma se ejecutarán los pasos mencionados anteriormente para difundir el Club Deportivo Castle United para el óptimo desarrollo a nivel empresarial y sin dejar de lado el desarrollo y la formación deportiva de los deportistas en este caso el sector femenino para poder llegar a ser un ente deportivo de gran relevancia en el ámbito del deporte, y así poder participar en la primera liga de fútbol femenino sin dejar atrás las demás escuelas de formación deportivas, ya que es de vital importancia crear diversificación del fútbol femenino como intervención en el deporte. Así mismo nos surge la pregunta.

¿Qué factibilidad tiene la empresa CD Castle United en el fútbol femenino de Bogotá D.C. en la localidad de Usaquén?



MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Este proyecto permitirá generar espacios donde el género femenino tenga la posibilidad de competir y formarse como deportistas en fútbol en la localidad de Usaquén, contribuyendo con ello al buen uso del tiempo libre de las niñas y jóvenes de la localidad, donde hoy en día se ve un alto índice de vandalismo en diferentes barrios que la integran, donde el mal uso de tiempo libre puede ser un factor que permite a los jóvenes sumergirse en mundos de la delincuencia, drogas, violencia y embarazos no deseados, que pueden generar una grave problemática con los jóvenes de esta zona. Un proyecto como el que se propone, impera un poderoso factor de prevención de estos males sociales.

Única escuela en la localidad que ofrezca formación especializada en fútbol a mujeres, adaptado a sus características de desarrollo y condiciones físicas.

Igualmente el proyecto concretará en acciones la ley 171 de 2010 respecto a la inclusión social en actividades que mejoren la calidad de vida de la mujer, mediante la práctica de un deporte que por muchos años le negó su participación.

Una empresa como Castle United puede ofrecer una oportunidad para que las mujeres de esta localidad sean beneficiadas para ser parte del buen uso de su tiempo libre con el objetivo de prevenir embarazos no deseados y delincuencia en el aspecto social para que de esta manera las mujeres se motiven a jugar fútbol tanto para formarse como para llegar a ser profesionales.

Las instituciones que se benefician con este proyecto incluye la FIFA (Federación Internacional de Fútbol Asociado) porque implementa la participación del género femenino en el fútbol, la alcaldía local, tanto como los ciudadanos de localidad de Usaquén, ya que este es un ente del desarrollo de las comunidades. Igualmente las facultades de ciencias de la salud porque promueve la actividad física generando empleo, que beneficia a los profesionales de las facultades, Cultura física Deporte y Recreación, Fisioterapia y Medicina de la actividad física del Deporte, los colegios de la zona porque sus alumnos tendrían mayores oportunidades para un mejor aprovechamiento de su tiempo libre, y por último los Hospitales de la localidad puesto que la promoción de actividad física en los jóvenes es también un factor de prevención de las enfermedades causadas por el sedentarismo las cuales están asociadas con enfermedades crónicas no transmisibles como la obesidad, diabetes, hipertensión y síndrome metabólico.

A partir de diferentes capacitaciones por parte de la alcaldía de Usaquén, es claro que es posible para ello disponer de diferentes métodos de negocio de procesos de apoyo en publicidad y tecnología para generar una oferta de beneficios y mostrar el proceso de la calidad del producto ofrecido. Esta propuesta se compromete además con la calidad del proceso de entrenamiento y el impacto que por ello promete en la población, teniendo en cuenta los modelos de negocio.



LOGO



SLOGAN

Goles femeninos nos brindan una nueva esperanza, para un futuro mejor.

MISIÓN

El CLUB DEPORTIVO C.D CASTLE UNITED busca promover y desarrollar actividades deportivas, con el fin de fomentar la integración de la familia de sus asociados y visitantes.

VISIÓN

Para el 2020 será una entidad reconocida en Bogotá como una escuela deportiva líder en la generación de jóvenes con habilidades superiores para desempeñarse en el deporte.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Como fundamento humanista buscamos dar equidad de género en el fútbol, ya que no integración al género femenino en escuelas de formación de Bogotá D.C.

MARCO REFERENCIAL / MARCO CONCEPTUAL

Este marco conceptual fue tomado de Navarro (2011) quien plantea la Teoría de la factibilidad hace referencia la disponibilidad de los productos necesarios para llevar a cabo los objetivos y metas señaladas, generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto en el cual el ideal es materializar esta factibilidad teniendo presente la siguiente clasificación: operativa, técnica y económica. El nivel de factibilidad consiste en las posibilidades de éxito para conseguir la solución de las necesidades esto incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema además un modelo lógico de alto nivel.

La factibilidad operativa está determinada por la disposición de todos los recursos necesarios, para llevar adelante un proyecto. Este sistema es el encargado de la regulación y



funcionamiento de la organización, Se refiere al hecho de desarrollar el sistema para optimizar el proyecto en ejecución.

La Factibilidad Técnica por su parte, presenta la relación con encontrar las herramientas, los conocimientos, habilidades y experiencias necesarias y suficientes. Finalmente, Presenta el alcance de la tecnología para el sistema si es favorable para el proyecto, esta contiene los fundamentos técnicos de las decisiones adoptadas y resumirá los resultados de la etapa. El sistema puede ser factible desde el punto de vista técnico y operacional a diferencia si el elemento faltante es el económico para la organización al ser implantado

La factibilidad Económica se da de los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar las actividades pueden ser cubiertas por el capital que se dispone, Consiste en la relación entre el beneficio vs costo.

Es importante tener en cuenta dos aspectos relevantes que se desprenden en la factibilidad económica, como son legal y medio ambiente. Con relación al primero se encuentra todo un orden jurídico el cual está marcado por las normas jurídicas que presenta la constitución nacional, los tratados internacionales reconocidos por el órgano legislativo las leyes nacionales y provinciales o reglamentarias, decretos nacionales y provinciales, como así también otra normas que reglamenta una actividad, las cuales son las relaciones de entidades públicas que son los entes reguladores de alguna actividad como así mismo lo es reglamentado por Coldeportes y IDRD.

La regulación del orden jurídico es 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. Con relación a un proyecto puede limitar, regular, predeterminar y ejecutar las actividades de tal forma que permite un círculo jerárquico para llegar a controlar dichas actividades en beneficio del proyecto, ya que los artículos son:

ART. 17. —El deporte formativo y comunitario hace parte del sistema nacional del deporte y planifica, en concordancia con el Ministerio de Educación Nacional, la enseñanza y utilización constructiva del tiempo libre y la educación en el ambiente, para el perfeccionamiento personal y el servicio a la comunidad, diseñando actividades en deporte y recreación para niños, jóvenes, adultos y personas de la tercera edad.

ART. 33.—Los clubes deberán registrar ante el Instituto Colombiano del Deporte la totalidad de los derechos deportivos de los jugadores o deportistas inscritos en sus registros, así como las transferencias que de los mismos se hagan, dentro de los treinta (30) días siguientes a la realización de éstas. Coldeportes establecerá la forma como los clubes deberán cumplir este requisito.

Los clubes con deportistas profesionales no podrán tener registrados como deportistas aficionados a prueba a quienes hayan actuado en más de veinticinco (25) partidos o competencias en torneos profesionales o hayan formado parte de la plantilla profesional durante un (1) año o más.

ART. 34— (Entiéndase por derechos deportivos de los jugadores o deportistas, la facultad exclusiva que tienen los clubes deportivos de registrar, inscribir, o autorizar la



actuación de un jugador cuya carta de transferencia le corresponde conforme a las disposiciones de la federación respectiva.)* (Ningún club profesional podrá transferir más de dos (2) jugadores o deportistas en préstamo a un mismo club, dentro de un mismo torneo.)

El estudio de factibilidad es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. El estudio consume aproximadamente entre el 5-10% del estimado total del proyecto y el periodo de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar.

Se determina 4 niveles de factibilidad que servirán para determinar si un proyecto puede ser exitoso o no dependiendo de los siguientes niveles que a continuación serán explicados.

Las características de la factibilidad técnica, sirven para la evaluación que demuestra que el negocio puede ponerse en marcha y mantenerse mostrando evidencias en la planeación cuidadosa, contemplando los problemas que involucra y mantenerlo en funcionamiento, se debe tener en cuenta los siguientes aspectos: El correcto funcionamiento del producto o servicio, lo que se ha hecho o se hará para mantenerse cerca a los consumidores, las escala de producción, proyectos complementarios.

Las características de la factibilidad económica en esta parte deben mostrarse que el proyecto es viable lo que significa que la inversión que se está realizando está justificada por la ganancia que se generará. Para ello es necesario trabajar con un esquema que contemple los costos y las ventas:

Costos debe presentarse la estructura de los costos contemplando costos fijos y variables.

Ventas el precio del producto o servicio es fundamental, ya que determina el volumen de ventas, por lo que debe explicarse brevemente cómo se ha definido este. Debe mostrarse también estimaciones de venta para un periodo de al menos un año justificando cómo se ha calculado.

Factibilidad financiera sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados en el plan de negocios. Se debe elaborar una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto y ordenarlos de manera cronológica. El horizonte de planeamiento es el lapso de tiempo durante el cual el proyecto tendrá vigencia para el cual se construye el flujo de fondos e indica su comienzo y finalización. Es importante utilizar algunos indicadores financieros tales como el periodo de recuperación el cual indica el tiempo en que la empresa tardará en recuperar la inversión con la ganancia que genera el negocio.

La factibilidad financiera se calcula sumando los resultados netos al monto de la inversión inicial hasta llegar a 0 en este caso no se estaría considerando el valor del tiempo del dinero, por esto también es útil calcular el periodo de repago compuesto en el que se incorpora una tasa al flujo de fondos que refleja las diferencias temporales.



ANALISIS DEL CONSUMIDOR Y DEL MERCADO

CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

POBLACIÓN:

La población que se va a beneficiar no cuenta con los recursos económicos necesarios para obtener los servicios, ya que las niñas no cuentan con el apoyo económico de padres ningún en he institución.

Por la intervención realizada en la población, entendemos que la mejor manera para que los padres se sientan satisfechos en CD CASTLE UNITED es brindándoles los beneficios deportivos técnicos, psicológicos de forma profesional que permitan una competencia integral; proyectando formar no solo a deportistas, sino que también personas con valores dados por medio del deporte.

MERCADO MULTILATERAL: CastleUnited depende no solo de un beneficiario sino que también de otros como:

TIPO DE BENEFICIARIO	CARACTERÍSTICAS
Directo: JOVEN	Persona residente de la Localidad de Usaquéen que se encuentre en edades entre 5 a 26 años, en especial las que esté encuentran en el proceso formativo educativo y también orientado a desarrollar el uso del tiempo libre, de cualquier barrio de Usaquéen, estrato, condición social o género. El beneficiario deberá ser una persona que se encuentre con las condiciones físicas mínimas para el desarrollo de la actividad física y que tenga gusto y ganas de mejorar sus capacidades físicas, conocimiento en un deporte y además que desee proyectarse en procesos competitivos, de fútbol, inicialmente al nivel local.
Indirecto: FAMILIAS	Las familias serán beneficiarios indirectos puesto que al hacer que sus miembros jóvenes cuenten con un espacio recreativo y formativo, se fortalecerán los lazos de amistad, diálogo y confianza, puesto que el deporte inculca disciplina visión personal y trabajo en equipo, así como respeto.



Ubicación Geográfica: Bogotá (Colombia) Lugar parque Aranjuez calle 165 – cr15
(localidad Usaquén)

Recuperado el 08/03/2016 en la hora 12:15 AM por Miguel Ángel Castillo Venegas.



ESCUELAS DE FORMACIÓN LOCALIDAD DE USAQUÉN

Teniendo en cuenta los escenarios con los que se cuentan para la ejecución de la prestación del servicio, uno de ellos es Servita, donde encontramos tres (3) Escuelas de Formación donde manejan una importante cantidad de usuarios en sus diferentes categorías y horarios. Una de las escuelas con mayor afluencia de personal es Ecofutbol, debido a que maneja 3 diferentes horarios con sus respectivas categorías.

Con relación a las otras Escuelas de Formación es importante nombrar que el personal que manejan para la prestación de su respectivo servicio, en algunos de sus casos el conocimientos es empírico y a su vez muy general, en otros casos se encuentran con profesionales en el área del deporte pero teniendo en cuenta la poca experiencia en la aplicación de campo.



Nombre competencia	Descripción	Precio competencia
E.F.DE ECOFUTBOL.COLOMBIA	No cuenta con categoría femenina.	\$150.000
ESCUELA DE FÚTBOL WEMBLEY	No cuenta con categoría femenina.	\$100.000
UNIÓN DEPORTIVA BOGOTÁ	No cuenta con categoría femenina.	\$120.000
UNIÓN INTERNACIONAL	Si cuenta con categoría femenina.	\$170.000
ANDES	No cuenta con categoría femenina.	\$ 160.000
ESCUELA DE FUTBOL SAN PABLO	No cuenta con categoría femenina.	\$ 100.000
ESCUELA DE FÚTBOL BRASIL	No cuenta con categoría femenina.	\$ 80.000

Demográfica:

CATEGORÍA	PROFESORES	# PERSONAS QUE SE VAN A BENEFICIAR	TIEMPO DE DURACIÓN EN LA SESIÓN	ESCENARIO
2008 -2009	1	30	2 HORAS	Servita
2006-2007	1	30	2 HORAS	Servita
2004-2005	1	30	2 HORAS	Servita
2002-2003	1	30	2 HORAS	San Buenaventura
2000-2001	1	30	2 HORAS	Servita
1998-1999	1	30	2 HORAS	Servita
Arqueros	1	18	2 HORAS	San Buenaventura
TOTA	7	198	2 HORAS	2
L				

GÉNERO: Femenino



Psicográfica:

Servicio dirigido específicamente a la población femenina que quiera pertenecer a nuestro programa de formación deportiva en futbol para el aprovechamiento del tiempo libre y una mejor calidad de vida ampliando de esta manera la cultura del futbol y de esta manera fomentar valores a nuestras niñas.

Unidad de análisis: Mujeres entre 6 - 24 años de la localidad de Usaquén

Población: Mujeres jóvenes de la localidad de Usaquén

N= 55.019

10 – 14 años: 15.693

15 – 19 años: 18.673

19 – 24 años: 20.653

Tamaño de la muestra: 62 mujeres entre 10 y 24 años

Criterios de inclusión: Mujeres, edades entre 10 - 24 años, localidad de Usaquén

Muestra no probabilística ya que se obtuvo en un evento que se llevó a cabo en Servitá.

DANE - SDP, Proyecciones de población según localidad, 2006 – 2015

Conductual:

Mujer que le guste jugar el fútbol.

Servicio dirigido específicamente a la población femenina que quiera pertenecer a nuestro programa de formación deportiva en futbol para el aprovechamiento del tiempo libre y una mejor calidad de vida ampliando de esta manera la cultura del fútbol y así fomentar valores a nuestras niñas.

CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Según (Llanos, 2014) Es una de las fases más complejas de cualquier modelo de negocio. Nos obliga a centrarnos en la búsqueda de necesidades, pero no tiene porqué ser



una nueva necesidad y algo que a nadie se le haya ocurrido, sino que puede ser “alguna idea dentro de un mercado muy desarrollado y que cambie los conceptos o formas de hacer las cosas, que hay en el mismo.

Entrenamientos grupales a nivel escuela por categorías

Entrenamientos específicos y personalizados de acuerdo a la posición de las jugadoras

Categorías:

Iniciación- Benjamines: 8-9 años

Perfeccionamiento Pre - infantil - Alevines: 10-11 años

Profundización: Infantiles: 12-13 años

Pre - juvenil: 14-15 años

Alto Rendimiento: Juveniles: 16-18 años

Competencias:

- Partidos amistosos
- Liga de fútbol femenino de Bogotá
- Campeonato inter escuelas de fútbol femenino de Bogotá

Desempeño	<p>Método Global: Situación de juego donde intervienen todos sus elementos técnicos, tácticos, físicos, psicológicos.</p> <p>Preparación física:</p> <p>Entrenamiento funcional: Patrones de movimiento integrados multi articulares y multi planeares, los cuales contemplan las coyunturas articulares como propiocepción, estabilización dinámica y desaceleración con el fin de mejorar la ejecución del movimiento, fortaleza del tronco y eficacia neuromuscular. (Corsino, 2016)</p> <p>Insanity: Es un tipo entrenamiento físico que permite ejecutar ejercicios aeróbicos y anaeróbicos a intensidades altas con corto periodos de recuperación, trabajando a un ritmo de música.</p> <p>Pilates: Es un método que se utiliza para entrenar a partir de la combinación de las diversas disciplinas como el yoga, gimnasia.</p>
-----------	---



	Su nombre hace referencia de yosephHubertus Pilates.
Novedad	<p>Personalizados en fútbol: Según (futbolformativo.es.) las capacidades físicas y coordinativas que tenga el sujeto y la etapa de desarrollo se ejecutan los respectivos fundamentos.</p> <p>Tecnológico:</p> <p>Polar: Es importante para la obtención, de resultados físicos, y control de los mismos.</p> <p>Aplicaciones enfocadas del entrenamiento desde el celular: Control de actividades tácticas y técnicas para test.</p>
Personalización	Se realiza una historia deportiva teniendo en cuenta los resultados obtenidos por instrumentos tecnológicos.
Facilitar al trabajo.	Se realiza un mejoramiento de fundamentos técnicos específicos a jugadoras profesionales en fútbol.
Diseño	Tiene formación integral basada en valores.
Marca/Estatus	Se encuentra en diferentes torneos de competencia, como liga de fútbol femenina de Bogotá, torneo de maracaná.
Precio	<p>Costo: Matrícula, mensualidad estratificada, uniforme de entrenamiento, uniforme de torneo, sudadera de la institución, balón, medias.</p> <p>Venta de hidratación y comida para los familiares.</p> <p>En temporada alta realizar vacaciones.</p> <p>✓ En la fase inicial, se realizarán cobros de \$ 90.000 para generar ingresos por el desarrollo de las actividades pedagógicas. Se propone diseñar un portafolio de productos basados en la oferta deportiva.</p> <p>✓ Para sacar los costos de mensualidad se tuvo en cuenta, la cantidad de población que se va beneficiar, los costos de los empleados, escenarios, el préstamo realizado en Bancolombia, y</p>



	las ganancias previstas.
Reducción de costo	En la escuela se va abrir un fondo para donaciones, donde este ira enfocado para las jugadoras de bajos recursos y lograr satisfacer las necesidades.
Reducción de riesgo	Se realiza la contratación de emermedica para el cuidado de salud de las jugadoras, y se realizarán entrenamientos enfocados en prevención de lesiones.
Accesibilidad	Un entrenamiento haciendo uso de herramientas tecnológicas, como los polares.
Conveniencia/ Usabilidad.	Creación de una aplicación que va ha transmitir los resultados de los entrenamientos.

CAPÍTULO III: CANALES

Tenemos que definir cómo vamos a llegar al cliente, es decir, como me va a encontrar mi cliente o como voy a salir a buscarlo. Según (Llanos, 2014) hay que tener en cuenta que hoy con la actual tecnología se pueden utilizar muchos y económicos canales de distribución a través de internet: redes sociales, blogs, tiendas virtuales; que son un complemento y en muchos de los casos una sustitución de la “tienda física clásica”.

Nuestro canal es directo porque sabiendo que es un servicio y se necesita promocionar por distintos canales como la página web propia y también indirectas porque requerimos de medios televisivos, medios radiales y websites.

TIPOS DE CANAL	FUERZAS DEL CANAL
----------------	-------------------



P R O P I O	D I R E C T O	FUERZA DE VENTAS	Percepción	Evaluación	Compra	Entrega	Post Venta
		Uso de campañas publicitarias apoyadas por la alcaldía local de Usaqué, volantes y voz a voz.	En la innovación para la toma de datos en los entrenamientos, Publicación de información en medios locales, como periódicos, página Web de la Alcaldía Local	Se va realizar una encuesta de satisfacción, Haremos uso intensivo de nuestra imagen corporativa.	Inscripción efectivo, caseta de información lugar del entrenamiento. Mensualidad consignación.	Sesión de entrenamiento y campeonato Maracaná, Federico Valencia. Caseta de información ubicada en el lugar del entrenamiento.	Canilleras Guayos Uniformes Camisetas de entrenamiento Sudadera de presentación Inscripción a campeonato

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Según (Llanos, 2014) una vez hecho este análisis del segmento del mercado vemos la importancia de producir una adecuada relación con los clientes que se puede hacer de forma personal, como telefónicas, a través de internet, auto-servicio, en este punto vamos a desarrollar como vamos hacer llegar nuestro producto/servicio a nuestros clientes. Es muy importante hacer valer nuestra marca para generar confianza en el cliente.

Trabajo en equipo	La asistencia personal se realiza en el momento que la persona se dirija al punto de información ubicada en el lugar de entrenamiento.
Trabajo personalizado	Cuando se oferta un personalizado, se enfoca a desarrollar las capacidades de un solo individuo.



CAPÍTULO V: INGRESOS

Según (Llanos, 2014) al analizar el modelo no nos debemos olvidar de que debemos de conocer a priori cuales van a ser nuestras fuentes de ingresos. Debemos de poder ver cómo vamos a rentabilizar nuestra inversión de tiempo y dinero.

El objetivo de cualquier emprendedor: es cubrir los gastos, lo que implica que tengamos una gran necesidad de generar ingresos. Y es en este punto, donde se cometen los primeros grandes errores “una política de precios muy bajos” para poder entrar en el mercado.

Venta activos	Uniformes, sudaderas, balones, medias, canilleras.
Prima por uso	Se dará un valor al uso de las canchas de fútbol con el fin de aportar al mantenimiento del espacio.
Prima de suscripción	Se dará el valor a la matrícula y un valor a la mensualidad.
Prestar	Se presta un servicio de desarrollo de capacidades para la aplicación en la disciplina deportiva del fútbol.
Licencia	Seremos dueños de los derechos deportivos de la formación deportiva de los jugadores de nuestro club, para la representación de distintos campeonatos.
Primas de Broker	Estrato 1-2: Se cobra por el beneficio a entrenamientos en fútbol. Estrato 2-3: Se cobra por el beneficio a entrenamientos en fútbol, y una historia deportiva con sus respectivos análisis. Estrato 4-6: Se cobra por el beneficio a entrenamientos en fútbol, se dará una aplicación que da resultados de entrenamiento y partidos, al igual que opción de



	entrenamientos personalizados con un 30% de descuento.
--	--

MENÚ DE PRECIOS FIJOS		PRECIOS DINÁMICOS	
Precio de lista	Mensualidades de las deportistas, \$90.000 Matricula \$ 100.000	Negociación	Las mensualidades de las mujeres van dirigidas según su estrato, algunas de las deportistas serán patrocinadas o ayudadas según su rendimiento en el campo de juego.
Dependiente del segmento de mercado	Las mensualidades de las mujeres van dirigidas según su estrato Estrato 1-2 \$20000 Estrato 3-4 \$50.000 Estrato 5-6 \$90.000	Mercado de tiempo Real	
Dependiente del volumen		Subastas	Nuestra propuesta de valor será respaldado por un marketing personalizado que hará que el consumidor compre el producto por su calidad sin importar el precio



--	--	--	--



Según (Llanos, 2014), en este apartado definimos quiénes somos y deberemos de analizar en este apartado con qué medios vas a contar:

Recursos Humanos: Se puede afirmar que es una de los grandes activos de una empresa “un grupo de motivados y comprometidos trabajadores”.

Tecnológicos: Podemos utilizar la tecnología como una gran herramienta de ayuda en nuestro proyecto.

Intelectuales: A través de I+D que den lugar a patentes, marcas.

Físicos: Como pueden ser inmuebles, materiales de trabajo.

Financieros: una de la parte clave de la que has de partir cuáles son tus recursos financieros. Deberemos de conocer cuáles son los fondos propios con los que vamos a contar y cuáles van a ser nuestras necesidades de financiación.



- Material

<div>  <div> MATERIAL Localidad de Usaquen FUTBOL Club Deportivo Castle United </div> </div>							
FORMATO DE ESTIMACION INICIAL DE INSUMOS CONSUMIBLES : Ingresa el nombre del insumo, su cantidad, valor unitario aproximado.							
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO APROXIMADO SEGÚN ANÁLISIS DE PROVEEDORES	TOTAL	INFORMACION DE PROVEEDOR POTENCIAL 1	INFORMACION DE PROVEEDOR POTENCIAL 2	INFORMACION DE PROVEEDOR POTENCIAL 3
1	Discos	75	\$ 1.600,00	\$ 120.000,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
2	Conos 20 cm	45	\$ 3.750,00	\$ 168.750,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
3	Estaca	10	\$ 21.000,00	\$ 210.000,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
4	Cinta de en marcacion	3	\$ 29.750,00	\$ 89.250,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
5	Aros	11	\$ 1.950,00	\$ 21.450,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
6	Balones de futbol	198	\$ 29.900,00	\$ 5.920.200,00	Centro Olimpico	Falabella	Artica deportes
7	Petos	35	\$ 8.000,00	\$ 280.000,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
8	Sudadera	198	\$ 75.000,00	\$ 14.850.000,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
9	Pito	7	\$ 3.000,00	\$ 21.000,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
10	Escaleras de agilidad	2	\$ 50.700,00	\$ 101.400,00	Centro Olimpico	Deportivas Barajas	Artica deportes
11	Uniformes Jugadora	180	\$ 35.000,00	\$ 6.300.000,00	Atenea		
12	Uniformes Porteras	18	\$ 40.000,00	\$ 720.000,00	Atenea		
			TOTAL	\$ 28.802.050,00			

Escenario

ESCENARIO	COSTO ESCENARIO
Servita	\$ 1.400.000
San Buenaventura	\$ 500.000
TOTAL	\$ 1.900.000

RECURSO INTELECTUAL

Nuestro recurso intelectual es la marca C.D. CASTLE UNITED valorada en \$ 3'500.000



Los profesionales que trabajan para nosotros desarrollaran diferentes procesos de investigación en desarrollo e innovación de los deportistas por lo cual estos serán de propiedad intelectual de la empresa.

RECURSOS HUMANOS:

- **Sueldos:**

EMPLEADOS FIJOS:

CARGO	SUELDO MENSUAL
Presidente:	\$ 1'500.000
Administrador deportivo:	\$ 1'000.000
Secretaria:	\$ 700.000
TOTAL	\$.3'200.000

EMPLEADOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS:

CARGO	SUELDO MENSUAL
ENTRENADOR CATEGORÍA 2008-2009	\$300.000
ENTRENADOR CATEGORÍA 2006-2007	\$300.000
ENTRENADOR CATEGORÍA 2004-2005	\$300.000
ENTRENADOR CATEGORÍA 2002-2003	\$300.000
ENTRENADOR CATEGORÍA 2000-2001	\$300.000
ENTRENADOR CATEGORÍA 1988-1999	\$300.000
ENTRENADOR CATEGORIA ARQUEROS	\$300.000



Profesores (7)	\$2.100.000
----------------	-------------

NOMBRE	COSTO
MATERIAL	\$28.802.050
ESCENARIO	\$1900.000
SUELDOS	\$3.200.000
TOTAL	\$57.706.100

ANÁLISIS FINANCIERO:

Según (comercio, 2016) una inversión inicial requiere:

Inversión inicial

La inversión inicial se puede clasificar en dos conceptos claramente diferenciados, por un lado la inversión destinada a la adquisición de activos fijos (activos no corrientes) y alta de suministros necesarios para el inicio de la actividad y, por otro, la liquidez necesaria (provisión de fondos) que se requiere para mantener la actividad empresarial hasta que el negocio pueda aportar fondos para hacer frente a los compromisos financieros (activos corrientes).

Los conceptos básicos que formarán parte de la inversión inicial para la puesta en marcha del nuevo negocio:

- **Derechos de traspaso, patentes, marcas:** aquí se incluirán los costes que provengan de la adquisición de derechos para ejercer el negocio. Ejemplos de derechos que se pueden incluir en este concepto son los traspasos (cesión del derecho de uso de un local por parte de un negocio ya establecido en el mismo), licencias, patentes y marcas (derechos de uso de tecnología, productos o marcas ya existentes y registradas por terceros, canon de franquicia) y, en definitiva, cualquier coste que sea necesario para posibilitar el desarrollo del negocio sin limitaciones por derechos en posesión de terceros.



- **Aplicaciones informáticas:** en este concepto se incluyen las inversiones en software requeridas como soporte a la actividad empresarial. Se deberán incluir tanto programas ofimáticos habituales (procesadores de textos, hojas de cálculo, bases de datos), como aplicaciones informáticas específicas para gestionar la actividad empresarial en cuestión, tanto programas ya desarrollados como realizados a medida para el negocio. También se incluiría en este concepto el desarrollo de la página Web de la empresa.
- **Edificios, locales y terrenos:** se incluirán los costes asociados a la disponibilidad para el negocio de los inmuebles necesarios para el desarrollo de la actividad (tanto productiva, de almacenamiento, administrativa o comercial) ya sean locales comerciales, edificios o terrenos, siempre que se proceda a la adquisición de los mismos. En el apartado de construcciones se incluirían los gastos de la reforma y acondicionamiento del local, incluso en el caso de que sean alquilados.
- **Instalaciones técnicas, maquinarias y herramientas:** desembolsos correspondientes a los dispositivos técnicos directamente relacionados con el proceso productivo y, por tanto, íntimamente relacionado con el negocio a desarrollar.
- **Otras instalaciones, utillaje y mobiliario:** en este apartado se debe incluir las instalaciones y materiales no relacionados con el proceso de producción (o de uso autónomo a éste), así como el mobiliario y equipos para la adecuación de oficinas y locales.
- **Equipos informáticos:** que incluyen los dispositivos hardware que soportan las aplicaciones y programas informáticos mencionados anteriormente. Entre estos equipos se incluirán ordenadores, servidores de aplicaciones, pantallas, periféricos, soportes de grabación, etc.
- **Elementos de transporte:** si procede, deberá incluirse los vehículos destinados a uso del negocio junto con todos los complementos necesarios para posibilitar el transporte de los bienes objeto del negocio.



- **Fianzas y depósitos (alta de suministros):** que incluye la fianza del arrendamiento del local en el que se va a realizar la actividad, cuyo importe equivale generalmente a dos mensualidades del arrendamiento y los suministros que han de ser contratados para la puesta en marcha del negocio. En este apartado se deben incluir los costes de adecuación de las instalaciones para posibilitar tales suministros. En este punto se consideran:
 - **Fianzas:** correspondiente al arrendamiento del local
 - **Agua:** donde se consideran los costes de instalación y puesta en marcha de la conexión a la red de aguas
 - **Electricidad:** que incluyen los servicios de los instaladores de la empresa suministradora de energía eléctrica y sus servicios de inspección
 - **Gas:** incluyendo los servicios de instalación y seguridad de la compañía distribuidora de gas
 - **Telecomunicaciones:** incluyendo los equipos (si fueran necesario) y otros dispositivos de transmisión de imágenes (TV)
 - **Otros gastos:** en este apartado se deben incluir los gastos que deben realizarse y que no tiene una cabida natural en los apartados descritos anteriormente. Si éstos fueran muy significativos, en relación con los gastos anteriormente descritos, serían conveniente detallarlos.
 - **Otras inversiones:** otras partidas no contempladas en los puntos anteriores que son necesarias para que el negocio arranque su actividad.
- **Existencias:** en este punto se contabilizarán y valorarán las existencias iniciales con las que el negocio arranque su actividad.
- **Provisión de fondos- Tesorería:** este apartado deberá recoger una estimación de cantidad de dinero necesaria para mantener la actividad empresarial durante los primeros meses de actividad hasta que los ingresos generados por la actividad de la empresa cubran los costes.



- **Deudores:** en este apartado se incluirán los importes que Hacienda adeude a la empresa, generalmente en concepto de IVA soportado por la adquisición de bienes y servicios (siempre que sea deducible).

PLAN DE INVERSIONES				
	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmovilizado Inmaterial				
Patentes, licencias y marcas				
Derechos de traspaso				
Aplicaciones informáticas				
Otros				
Inmovilizado Material				
Terrenos				
Construcciones				
Maquinaria				
Herramientas y útiles				
Mobiliario				
Equipos informáticos				
Elementos de transporte				
Otros				
Inmovilizado Financiero				
Fianzas				
ACTIVO CORRIENTE				
Existencias				
Existencias				



Deudores				
Clientes				
Administraciones públicas				
Efectivo				
Tesorería				
TOTAL INVERSIONES				

Financiación inicial

En este apartado se desglosan las fuentes de financiación necesarias para hacer frente a la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del nuevo negocio:

- **Recursos personales (capital):** en este concepto se incluirán las aportaciones dinerarias personales al negocio, incluyendo préstamos familiares, ahorros, etc. En definitiva hay que incluir las cantidades que van a constituir el capital inicial con el que arrancará el negocio. Dependiendo de la forma jurídica de la empresa se podrá denominar de una u otra forma: si es una sociedad mercantil será el capital social; si se trata de empresarios individuales se denominará simplemente capital; en caso de que no tengan forma mercantil sería el fondo social.
- **Aportaciones de capital de terceros-socios:** aquí se considerarán las aportaciones de capital por parte de socios que van a contribuir financieramente en la iniciativa empresarial. Aquí solo se deberán considerar las aportaciones dinerarias.
- **Sociedades de capital riesgo:** las sociedades de capital riesgo son sociedades de inversión en negocios específicos, que poseen algunas características particulares, como alta revalorización de la inversión, negocio innovador, etc. Estas sociedades, en caso de que realicen una aportación muy significativa, pueden exigir una participación directa en la gestión de la empresa. Aquí se consignará la cantidad de capital que aportará la sociedad a la iniciativa empresarial.
- **Sociedades de garantía recíproca:** son aquellas sociedades cuyo objetivo social es el otorgamiento de garantías personales por aval o por cualquier otro medio



admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones que estos realicen.

- **Ayudas públicas y privadas-subvenciones:** en este punto se incluirán los importes de subvenciones aprobadas por parte de organismos de la administración pública o por entidades privadas para la creación de empresas, contratación de personal, etc. Es posible que alguna de las subvenciones no estén aprobadas e incluso se desconozca su cantidad. En este caso será necesario estimarla y disponer de una vía de financiación alternativa o transitoria hasta que se produzca esta aprobación. O en su defecto, será necesario conocer qué partida correspondiente a la inversión inicial va a ser reducida en caso de no disponer de la subvención correspondiente. En este caso las subvenciones más habituales son las de capital, concedidas a fondo perdido para el establecimiento de la estructura básica de la empresa.
- **Créditos de entidades financieras:** el método habitual para acceder a financiación externa es acudir a entidades financieras. Para conseguir financiación será necesario presentar el plan de empresa y, en la medida de lo posible, visitar las entidades con las que habitualmente se trabaja. En este punto de la herramienta debemos incluir el capital que la entidad ha concedido, independientemente de las condiciones en la que el préstamo se ejecute y estimar las condiciones del mismo (interés y plazo de devolución).
- **Proveedores:** en algunos casos las existencias iniciales pueden ser suministradas por los proveedores, sin necesidad de ser pagadas al contado, sino que el pago se podrá realizar a corto plazo (30-90 días). Aquí se consignará la parte de los suministros iniciales que los proveedores han accedido a aplazar su pago.
- **Otras fuentes de financiación:** en este apartado se incluirán otras aportaciones financieras no incluidas en los puntos anteriores. Si la cantidad fuera significativa en relación con las anteriores, será necesario detallar su procedencia.



Plan de financiación:

	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RECURSOS PROPIOS				
Capital				
PPYGG				
Resultados años anteriores				
Subvenciones				
EXIGIBLE LARGO PLAZO				
Préstamos a l/p				
Proveedores inmovilizado				
Otras deudas a largo plazo				
EXIGIBLE A CORTO PLAZO				
Proveedores				
Préstamos a c/p				
Administraciones Públicas				
Otras deudas a corto plazo				
TOTAL FINANCIACIÓN				

Para el cubrimiento de gastos del club deportivo Castle United se requiere de la cantidad de \$57.706.100 debido a que este presupuesto será invertido de la siguiente forma: material (\$28.802.050) + escenario (\$1900.000) + sueldos (\$3.200.000).

De modo que el presupuesto es ideal para el balance financiero que necesita el club deportivo para su estabilidad tanto económica como competitiva a nivel empresarial.

CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Producción	<p>Este servicio se destaca por brindar un espacio personalizado, de innovación y nuevas tecnologías de entrenamiento para el género femenino en el fútbol. La idea de C.D. CASTLE UNITED es brindar un servicio dirigido específicamente a la población femenina que quiera pertenecer a nuestro programa de formación deportiva en futbol, en donde trabajaremos con profesionales de alta calidad y nos guiaremos con un método global el cual buscará situaciones de juego real para que intervengan todos sus elementos técnicos, tácticos, físicos, psicológicos</p> <p>De este modo buscaremos que estas mujeres den pasos hacia una vida profesional en este deporte.</p>
Solución de Problemas	<p>Está en proceso el convenio con centros médicos deportivos para la seguridad y cuidado de las deportistas, en donde puedan atender a las mujeres en caso de lesión o problemas óseo-musculares, además de esto la empresa contará con profesionales en cultura física, entrenadores deportivos y un fisioterapeuta, todos los nombrados anteriormente serán profesionales.</p>
Plataforma / Red	<p>Se cuenta con una página oficial de la C.D. CASTLE UNITED en donde se darán a conocer todos los beneficios, planes y oportunidades que pueden adquirir al ser parte de nuestra escuela de formación, además de esto estará toda la información de la empresa y de las noticias actualizadas de fútbol a nivel femenino, convenios y</p>



	posibilidades que se vayan dando por el camino, además de esto se cuenta con páginas oficiales en Facebook, Twitter e Instagram. También se trabaja con programas de manejo de base de datos para llevar un registro de progreso para cada deportista.
--	--

CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

CAPÍTULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Este bloque describe los más importantes costos incurridos mientras se opera bajo un modelo de negocios en particular. Crear y entregar valor, mantener las relaciones con los clientes, y generar ingresos todos incurren en costos. Estos costos pueden ser calculados relativamente fáciles después de definir los recursos Claves, las actividades claves y las sociedades claves.

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras

Coca cola: Es una de las empresas que apoya el futbol a nivel mundial y busca los derechos de las mujeres. Utilización de la marca como patrocinio para buscar apoyo económico y reconocimiento.

Águila: Es la empresa encargada del campeonato de fútbol masculino y está en busca de generar una liga de fútbol femenino. Búsqueda de reconocimiento.

Bavaria: Apoyo al fútbol profesional colombiano,

Ecopetrol: Patrocinio por utilización de la marca.

Avianca: Apoyo de patrocinio, apoyo al fútbol.

Competencia: Alianzas estratégicas entre competidores



Caterpillar

Emmanuel fc

Maracaneiros,riverplate: Porque

Asociación de Empresas para desarrollar nuevos negocios

Nike marca deportiva fútbol aficionado femenino.

Adidas:Utilización de imagen.

Saeta prendas deportivas.

Relaciones de comprador-suplidor para asegurar disponibilidad de materiales

Saeta, umbro, Adidas, Nike, casa olímpica Adquisición de materiales por su buena calidad y costos.

Se eligen estas asociaciones clave por los siguientes ítems

Optimización y economía de escala

Reducción de costos

Reducción de riesgo e incertidumbre

Contrato tiempo

arl y pensión deportiva

Adquisición de recursos y actividades

Dinero sociedades y actividades extras con gestión

PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO	CANTIDAD	COSTOS FIJOS



		PROM.	PROM.	PROM.
F1	ARRIENDO SERVITA	1400000	1	1400000
F2	ARRIENDO SAN BUENAVENTUA	500000	1	500000
F3	NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO	1133333	3	3399999
F3	NOMINA ENTRENADORES	300000	7	2100000
			TOTAL COSTOS FIJOS	7399999

COSTOS VARIABLES				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	TORNEOS	1200000	3	3600000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	3600000

COSTO NÓMINA					
CO D	ACTIVO	CONTRAT O	CANTIDA D	HORAS MENSUALE S	COSTO MENSUAL
H1	PRESIDENTE	1500000	1	160	1500000
H2	ADMINISTRADO R	1200000	1	160	1200000
H3	SECRETARIA	700000	1	160	700000



H4	ENTRENADORES	300000	7	60	2100000
			TOTAL COSTOS FIJOS		5500000

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Inversión Inicial=	\$57.800.000
---------------------------	--------------

Flujo de Ingresos	
AÑO	VALOR
1	352800000
2	430063200
3	524247040,8
4	639057142,7
5	779010657
TOTAL	2725178041

Flujo de Efectivo Neto	
	A-B
AÑO	VALOR
1	220800012
2	280348813,6
3	354440983,8
4	446463112,8

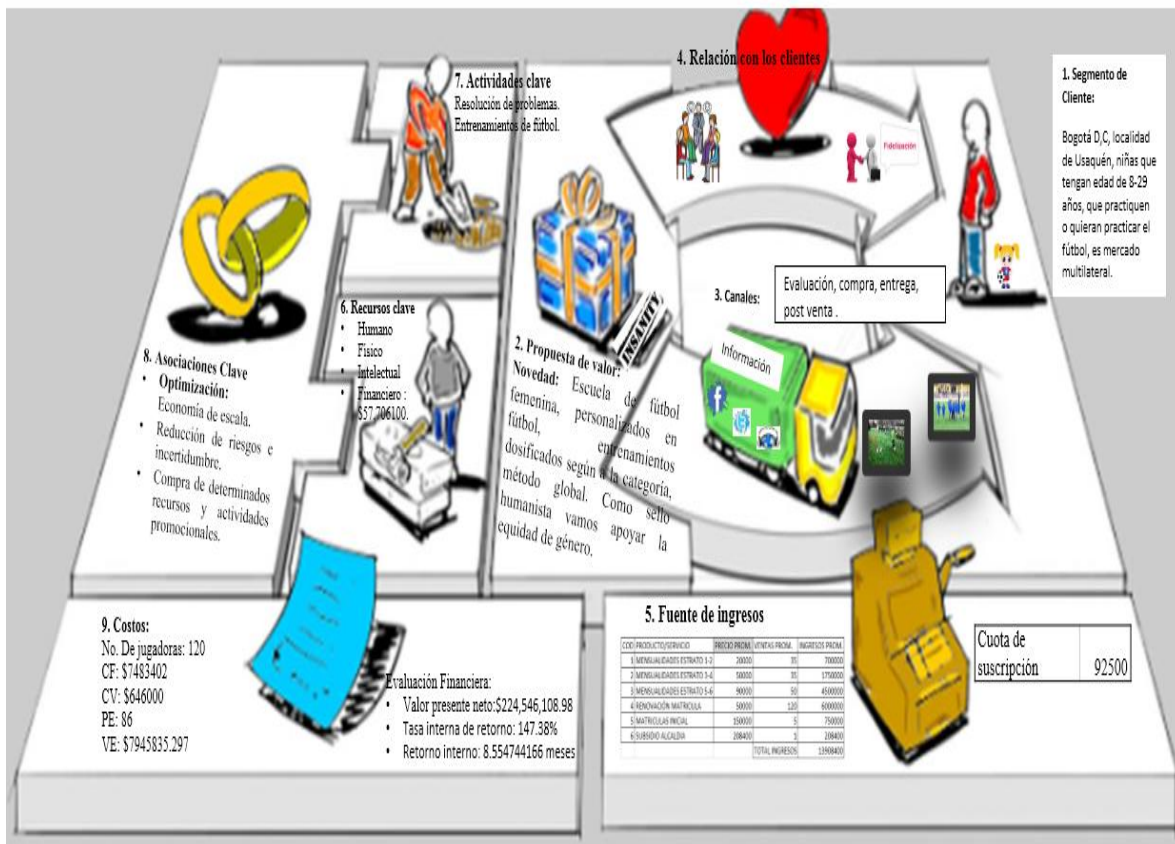


5	560570508,3
TOTAL	1862623430

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



SLOGAN: Goles femeninos nos brindan una nueva esperanza, para un futuro mejor.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Correa, A. J. (2010). ponencia para primer debate al proyecto de ley 171 de 2010 senado. Recuperado el 14 de 02 de 2014, de <http://servoaspr.imprenta.gov.co:FIFA.COM>. (09 de 09 de 2012). *FIFA.COM*. Recuperado el 14 de 02 de 2014, de <http://es.fifa.com/aboutfifa/footballdevelopment/women/news/newsid=1698329/index.html>
- FIFA.COM. (s.f.). *Simposio sobre el Futbol Femenino de la FIFA*. Recuperado el 14 de 02 de 2014
- Kirkendall, D. K. (2007). *Salud y buena condición física de las futbolistas*. Recuperado el 14 de 02 de 2014, de <http://es.fifa.com>Montenegro, A. L. (2011). “Revista *Heinrich Bool*”. Recuperado el 11 de 02 de 2014, de <http://boell-latinoamerica.org/>
- Camacho, P & Barzola, M. (2010). “Creación de una escuela de fútbol en la ciudad de milagro que permita mejorar el desarrollo integral de niños y jóvenes”. Ecuador. Universidad Estatal de Milagro
- Gottfried, J. (2011). “Nuevas Tendencias y Avances en el Marketing Deportivo en Colombia”. Bogotá D.C. Universidad Militar Nueva Granada.
- Rojas, J. (2004). “Estudio de factibilidad para la creación de establecimientos prestadores de servicios en telefonías e Internet en Bogotá, en los barrios Centenario, Santa Isabel y Álamos Norte”. Bogotá D.C. Pontificia Universidad Javeriana.
- Alcaldía local de Bogotá. (2009). “Conociendo las localidades de Bogotá”. Recuperado el 25 de 05 de 2015, DANE - SDP, Proyecciones de población según localidad, 2006 – 2015
- *Recuperado el 08/03/2016 en la hora 12:15 AM por Miguel Angel Castillo Venegas*<https://www.google.com.co/maps/place/Usaqu%C3%A9n,+Bogotá%20C3%A1/@4.7472195,->



74.0380069,12.25z/data=!4m2!3m1!1s0x8e3f8f805d4e5beb:0x853611c42477c6f

- Recuperado el 22/03/2016 por Miguel Castillo/<http://www.colombia.com/futbol/liga-colombiana/noticias/sdi585/133180/la-liga-colombiana-femenina-ya-esta-en-marcha>
- comercio, C. d. (2016). *Camara de Madrid*. Obtenido de <http://www.promocion.camaramadrid.es/Principal.aspx?idemenu=2&idsubmenu=9&idapartado=2>
- Llanos, M. J. (2014). *La incertidumbre del emprendedor elabora tu modelo de negocia*. Facultad de ciencias económicas y empresariales.

