

**CLUB REAL LUSITANA**

**JAVIER ORLANDO NIÑO LARA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**  
**FACULTAD DE CULTURA FÍSICA DEPORTE Y RECREACIÓN**  
**TRABAJO DE GRADO**  
**BOGOTÁ**  
**2014**

## **INTRODUCCIÓN**

El fútbol sala como actividad deportiva y su manifestación en algunos estratos socioeconómicos; con mayor influencia en los más bajos, el fútbol sala pasa a ser protagonista, en vista de la participación en el último mundial masculino, a que se convierta en un deporte profesional en Colombia (Liga argos), la participación en juegos bolivarianos y el éxito de deportistas, entre otros.

## **MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

Club de fútbol sala femenino “real lusitana” se desarrolla a partir de ver la oportunidad que demanda las mujeres de la localidad de Fontibon y sus alrededores en Bogotá, en cuanto, a la formación y rendimiento de deportistas de su género que practican fútbol sala, ya que, como profesionales en Cultura Física, Deporte y Recreación podemos prestar el servicio de entrenamientos y procesos de iniciación, formación y competencia en este deporte. A lo modalidad de deporte se refiere, es a la variedad de métodos de entrenamiento que se puede llegar a ofrecer dependiendo las diferentes edades.

## **FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**

Generar, ampliar y enriquecer espacios para la reflexión y la construcción de conocimientos, valores y acciones humanas hacia y desde las experiencias corporales (aquellas en que se reconoce el cuerpo como espacio de placer, interacción y desarrollo humano y social), a través de la formación de profesionales íntegros, éticos y competentes, con fundamentación humanista, pedagógica, administrativa, científica y tecnológica, que estén en capacidad de reconocer las demandas y necesidades del mundo actual y del contexto sociocultural particular, para ofrecer propuestas y alternativas que, desde las experiencias corporales, contribuyan al desarrollo integral del ser humano y al mejoramiento de la calidad de vida de los individuos, los grupos y las comunidades, a través de la formulación y gestión de proyectos con la investigación como herramienta básica, para así dirigir sus acciones a toda la población.

## **MARCO REFERENCIAL**

### **Ley 181 de Enero 18 de 1995**

Los objetivos generales de la presente Ley son el patrocinio, el fomento, la masificación, la divulgación, la planificación, la coordinación, la ejecución y el asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del país, en desarrollo del derecho de todas personas a ejercitar el libre acceso a una formación física y espiritual adecuadas. Así mismo, la implantación y fomento de la educación física para contribuir a la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitarle el cumplimiento eficaz de sus obligaciones como miembro de la sociedad.

## COMPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO

### CLIENTES

Entrenamiento grupal enfocado a la enseñanza y la fundamentación del fútbol sala a nivel femenino; el club inicia con el fin de dar a las mujeres la oportunidad de formarse en este deporte (fútbol), dejando atrás la exclusión por parte de la sociedad ante esta formación.

Esperando una respuesta positiva ante la comunidad y las integrantes del club, como también ver reflejado el esfuerzo en los distintos campeonatos.

Se segmenta como:

#### *Socioeconómico*

El club como sede principal estará ubicado en el parque de Hayuelos al respaldo del centro comercial junto al CAI situado en la localidad nueve de Bogotá Localidad de Fontibón; En este sector predomina el estrato 4 aunque no se les restringirá la participación a deportistas de otros sectores de la ciudad.

#### *Ubicación Geográfica*

Fontibón queda en un terreno plano en la sabana de Bogotá; por el norte limita con la avenida del dorado y localidad de Engativá, por el sur con el río Fucha, localidad de Kennedy, por el este con la avenida 68 la localidad de Teusaquillo y puente Aranda y por el oeste con río Bogotá y el municipio de Mosquera.

### CANALES

La empresa se da a conocer con el nombre de club fútbol sala real Lusitana, cuyos colores que lo identifican son el morado y el blanco (el morado representa la feminidad, protección y el blanco la pureza, paz, y tranquilidad de las deportistas).





### *Folletos*

Estará descrito la misión y visión del la empresa, anexo de información de precios, horarios, sitios de entrenamiento, contactos de inscripción, se quiere dar a conocer una información completa a cerca del club; este medio se entregara en el sitio de entrenamiento y quienes deseen obtener información más precisa.

### *Volantes*

El logo, nombre he información básica sobre la escuela es lo primordial para este medio, (costo, contactos), se repartirán por los alrededores del lugar de entrenamiento y con personas conocidas y referidas.

### *Internet*

El medio actualmente más utilizado en la población por lo tanto es el de mayor canal de información para publicidad, teniendo una página donde pueda unirse la comunidad para conocer

información más precisa, (imágenes, videos, chat), también es importante que los padres tengan conocimiento del lugar y las personas que conforman la empresa donde sus hijos la mayoría menores de edad van a asistir.

#### *Posters*

Material visual que se utiliza como mensaje visual que difundirá una información precisa y promocionara la empresa.

#### *Referidos*

Los integrantes de la escuela tendrán un incentivo monetario (mensualidad) por cada persona que recomienden y se matricule.

#### *Telefonicamente*

Obtener una base de datos (número telefónico) de personas interesadas en ingresar y/o pertenecer a la escuela, realizando un contacto más directo con el público, despejando dudas, ofreciendo el mejor servicio para los interesados.

## **VALOR AÑADIDO**

La propuesta de valor agregado que se ofrece a nuestros clientes está representado principalmente en la prestación del servicio de entrenamiento para deportistas del género femenino que practiquen futbol sala en Bogotá en categorías menores y mayores, Ayudarles con el desplazamiento a las alumnas por medio de rutas desde el lugar de vivienda hasta el lugar de entrenamiento, y viceversa.

El club ofrece la participación a campeonatos reconocidos y brindara la posibilidad de pertenecer a equipos profesionales.

Además se brindara un servicio de entrenamientos personalizados y participación en intercambios deportivos.

Se sabe que la parte económica es la que más preocupa al cliente, por lo tanto se les da la oportunidad de hacer acuerdos de pago según se les facilite a los padres y/o alumnas.

Por pago oportuno en la fechas asignadas se realizara el 5% de descuento, en el momento de adquirir los uniformes de competencia y de entrenamiento se les facilitara las opciones de pago, todos los acuerdos quedaran por escrito.

Trimestralmente las deportistas que se encuentre al día con los pagos del club se les obsequiaran asesoría con un nutricionista.

Las deportistas que mantengan la antigüedad no se les hará el incremento anual por la mensualidad durante dos años, adicional se les hará el 25% de descuento en la matrícula.

El club organiza un torneo llamado “semillitas” para categoría única, siendo esta la categoría con la cual se inició el club y con la cual se cuenta en este momento, este torneo da la oportunidad a las deportistas de tener mayor interacción y participación con otros clubes invitados dando a conocer sus habilidades y fortalezas.

El club anualmente participa en torneos nacionales por medio de invitaciones.

El problema principalmente es la poca utilización de los espacios deportivos en la localidad de Fontibon y la práctica deportiva femenina en esta modalidad además no se ofrecen programas en los alrededores por parte de escuelas deportivas y clubes.

La necesidad de las personas residentes de esta localidad es que no se ofrecen programas en los alrededores por parte de escuelas deportivas ni clubes para este tipo de población.

Los paquetes que se ofrecerán a los clientes están estrechamente ligados a las categorías y modalidades a las que se enfocan dichos clubs.

#### *Productos similares*

Equipos universitarios, Lanùs, Salaplus equipo de futbol de salón que hacen su práctica en el parque Jazmín, Cóndor que hace su práctica en el PRD.

## **RELACIÓN CON CLIENTES**

El medio actualmente más utilizado en la población por lo tanto es el de mayor canal de información para publicidad, teniendo una página donde pueda unirse la comunidad para conocer información más precisa, (imágenes, videos, chat), también es importante que los padres tengan conocimiento del lugar y las personas que conforman la empresa donde sus hijos la mayoría menores de edad van a asistir.

Los pagos se realizaran en los entrenamientos con el personal administrativo según fecha asignada previamente y/o por consignación bancaria, las fechas se entregaran en el momento de la inscripción.

Mantener una relación de familia es lo que se pretende obtener con las niñas y familiares del club Real Lusitana, ya que para nosotros es de mayor importancia saber las opiniones, sugerencias que puedan tener para mejorar y ayudar en el crecimiento de club.

## **INGRESOS**

Para ofrecerles mayor comodidad a nuestros clientes los pagos relacionados a matrícula y mensualidades en las canchas de entrenamiento con el personal asignado en cada sede, cada profesor tendrá que comunicarle a las alumnas y/o familiar que quiera cancelar quien es la persona encargada para recibir los pagos.

Lo más importante para el club es la comodidad para los clientes en realizar los pagos correspondientes por los servicios prestados.

Los ingresos que se generen de los pagos de las mensualidades y matrículas serán utilizados en los pagos de las sesiones de clase que realice cada profesor asignado por el club, aparte se utilizara para complementar dotaciones para el club

## **RECURSOS CLAVE**

### *Recurso humano*

Es necesario contar con personal calificado, que tengan conocimiento a nivel de futbol sala que tenga experiencia laboral en el manejo de entrenamiento con mujeres, todo el personal debe estar estudiando o ser profesionales en carreras afines con el deporte.

### *Recursos físicos*

1 cancha de futbol de salón, con la evolución se quiere llegar a que sea un campo cerrado (coliseo o campo sintético)

### Recursos materiales

20 balones de futbol de salón

5 pelotas de caucho

5 lazos

30 platillos

10 conos

10 aros

10 pelotas de tenis

1 escalera de coordinación

6 petos

Además de estos elementos que serán básicos para nuestro primer servicio, también se presta un servicio adicional, en el cual se realizan entrenamientos de manera personalizada en los cuales se trabajaran sobre temáticas puntuales a nivel del futbol sala como lo puede ser la parte física, técnica o mixta para lo que necesitaremos otros implementos como lo son:

1 TRX

1 Banda elástica

1 Colchonetas

2 Balones medicinales 2K y 5K

1 Balón de futbol #5, #4 y #3

Nuestro principal recurso clave es el humano ya que es quien tiene el conocimiento y la experiencia para así ayudar al club con el cumplimiento de su misión y objetivos, pues como se menciona anterior mente es necesario contar con personal con experiencia y conocimiento del deporte para así formar integralmente a nuestras deportistas, pues queremos que la relación con nuestros clientes sean fraternales y muy respetuosas, además de profesionales.

Y casi en un mismo nivel algunos de los recursos físicos claves están el espacio y los balones, pues es lo esencial para la práctica del futbol sala.

## **ACTIVIDADES CLAVE**

Con el fin de prestar un buen servicio en el que se pueda satisfacer las necesidades de nuestros clientes y dar cumplimiento a los objetivos es importante contar con una serie de recursos

básicos que son imprescindibles para prestar nuestro principal servicio; entrenamiento grupal enfocado a la enseñanza y la fundamentación del futbol sala a nivel femenino

Además se prestan otros servicios por los cuales nos identificamos:

PRODUCTO / SERVICIO	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	DIRIGIDO A
Entrenamiento Grupal	Consiste en que un entrenador de futbol sala entrene a un grupo de doce mujeres, durante dos horas por día de entrenamiento, que se realizaran tres a la semana los días miércoles de 7:00pm a 9:00pm, sábados y domingos de 3:00pm a 5:00pm	Deportistas vinculadas al club
Entrenamiento personalizado	Los entrenamientos personalizados se realizaran en el lugar y horario acordado entre el entrenador y la deportista, los entrenamientos de esta modalidad tendrán una duración entre una hora y una hora y media	Deportistas del club con necesidades específicas de entrenamiento
Participación en torneos	Este servicio se les dará a los equipos conformados por más de 8 deportistas. Consiste en la participación en torneos locales, distritales y	deportistas del club

	nacionales, ya sean invitaciones y/o abiertos.	
Intercambios deportivos	Los viajes serán con una visión totalmente deportiva, con el objetivo de concentrar los equipos y tengan la participación en festivales, torneos o amistosos durante el transcurso del viaje	deportistas del club

## **ASOCIACIONES CLAVE**

Para nuestro club es necesario tener algunos socios, quienes nos ayudaran a mejorar nuestro servicio y entregar lo mejor a nuestros clientes, en primera medida necesitamos de una empresa la cual nos provea de los implementos deportivos inicialmente, en la parte de uniformes para nuestros deportistas, de este proveedor se necesita que entreguen a los deportistas uniforme de entrenamiento y uniforme de competencia inicialmente.

Esta empresa será walon ya que es una empresa reconocida y que se enfoca en diseños deportivos y muy bien referenciada.

Esta es una actividad la cual nosotros como club no cumpliremos pero es necesaria ya que es la uniformidad y la identidad de nuestra empresa, por lo tanto debemos darle una valoración alta.

## **ESTRUCTURA DE COSTOS**

- Todos los pagos laborales: inicialmente que pagara por prestación de servicios a los profesores de deportes que hagan parte de la escuela (\$35000), treinta y cinco mil pesos m/cte.

- Servicios públicos: las canchas asignadas para el cumplimiento de los entrenamientos de las señoritas del club, no tienen costo ya que la junta de acción comunal del barrio Hayuelos nos generó un permiso para que se llevaran a cabo los entrenamientos sin problema en el horario y los días asignados por el club

- Comunicación: la publicidad que está estipulada en pendones y volantes, el presupuesto para esto es de (\$ 650000) seiscientos cincuenta mil pesos m/cte

- Transportes: el servicio de ruta será costado por cada alumna que desee tomar el servicio, no va incluido en el pago mensual, es un servicio adicional que se le presta a las alumnas por comodidad y facilidad(\$9000) nueve mil pesos m/cte

- Servicios de profesionales independientes: Semestralmente se realizara la asesoría con un nutricionista profesional, esto será costado por el club como actividad adicional (\$40000) cuarenta mil pesos m/cte por sesión esto queda a acuerdo con el nutricionista encargado.

- Material de oficina: no hay en el momento

- Reparaciones y mantenimiento: mantenimiento de balones mensual (\$50000) cincuenta mil pesos m /cte.

Gastos financieros: en el momento no hay. Pero en el momento de solicitar algún préstamo la cuota máxima sería (\$400000) cuatrocientos mil pesos m/cte mensual

## **REFERENCIAS**

Recuperado de [http://camara.ccb.org.co/documentos/3566\\_ley\\_181\\_1995.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3566_ley_181_1995.pdf) el 20 de octubre del 2014