



## **LION'S ALL STARS**

TRABAJO DE GRADO  
CREACIÓN DE EMPRESAS

### **Responsables:**

Angelo Gersed Bustos García  
Santiago Corchuelo Barón  
Davinson Duván Duarte Carreño

### **Asesor:**

Gonzalo Florián Velásquez

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**  
**Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación**  
**Bogotá D.C.**  
**Mayo 2024**

**TABLA DE CONTENIDO****LION´S ALL STARS 1**

INTRODUCCIÓN	4
MISIÓN	5
VISIÓN	5
NOMBRE	5
LOGOTIPO	6
SLOGAN	6
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	6
NORMATIVIDAD	8
Resolución 1840 de 2013 - Reglamentación del Registro Único de Escenarios Deportivos y Recreativos	8
Ley 1361 de 2009 - Protección y Apoyo a la Familia	9
Decreto 641 de 2001 - Reglamento Técnico del Deporte en Colombia	9
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	9
Matriz DOFA	10
FALENCIAS COMUNES:	11
Propuesta del Modelo de Lion´s All Stars	12
CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR	13
Novedad	14
CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO	15
Segmento Geográfico	15
Segmento Demográfico	15
Segmento Psicográfico	16
Segmento Conductual	16
Nicho de Mercado	16
CAPITULO III: CANALES	17
1.	17
2.	17
3.	17
4.	17

5. 17	
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
CAPITULO V: INGRESOS	19
Flujo de caja proyectado a un año	20
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	21
Recursos clave	21
Nómina mensual	23
Estimación de egresos mes a mes	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Ubicación geográfica del gimnasio	25
CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES	26
Reducción de riesgos e incertidumbre	27
Entidad con la que se espera asociarse	27
CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	28
Resolución de problemas	29
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	29
Costos según valor	30
Costos	31
Costos Fijos	32
Costos Variables	32
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	35
Punto de Equilibrio en Costos	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
ANÁLISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Punto de Equilibrio en Costos	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Punto de Equilibrio en Ventas	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
ANÁLISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Punto de Equilibrio en Ventas	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
T.I.R.	35
V.P.N	36
Resultado	37
Conclusión:	38
LIENZO MODELO DE NEGOCIO	39
TURNITIN	40
REFERENCIAS	40

## INTRODUCCIÓN

Lion's All Stars es una escuela de formación en porrismo mixto con ánimo de lucro ubicada en la ciudad de Bogotá, que cuenta con personal calificado multidisciplinar enfocado en la formación de porristas tanto a nivel competitivo como amateur, es decir, esta escuela contará con el personal idóneo y el espacio adecuado para la enseñanza del deporte desde las habilidades básicas de los primeros niveles, hasta el perfeccionamiento de su técnica, además será la primera escuela de porras en Bogotá que abrirá un espacio a la participación del adulto mayor en este deporte.

Lion's All Stars cuenta con implementos seguros y de excelente calidad para la enseñanza de las diferentes habilidades técnicas del porrismo, así como también posee un espacio propio y amplio, el cual está dotado con todas las herramientas necesarias para el buen desarrollo de los entrenamientos. Además, las clases las dirigen solo profesionales de Cultura Física y profesiones afines, para brindar seguridad y confianza al adulto mayor en el aprendizaje de las técnicas de este deporte.

La escuela no solo se enfoca en la parte técnica del porrismo, sino que también promueve valores esenciales tanto en la vida deportiva como personal. Los entrenadores están comprometidos con el desarrollo integral de los porristas, ofreciendo un ambiente compañerista y motivador que fomenta el crecimiento individual y colectivo.

Además de las sesiones regulares de entrenamiento, Lion's All Stars ofrece asesorías especializadas para aquellos que desean profundizar en aspectos específicos del porrismo, como la acrobacia, las coreografías y el liderazgo. Estos programas adicionales están diseñados para complementar el entrenamiento regular y proporcionar a los deportistas una formación completa y versátil en el deporte.

Con su enfoque inclusivo y de alta calidad, Lion's All Stars se posiciona como una opción destacada para quienes desean iniciarse en el mundo del porrismo o perfeccionar sus habilidades, sin importar la edad. La escuela se enorgullece de ser un espacio donde la pasión por el porrismo se vive con intensidad y se comparte con alegría, siempre en un ambiente seguro y profesional.

**MISIÓN**

Lions All Stars pretende enseñar las habilidades técnicas del porrismo en sus diferentes niveles a niños, jóvenes y adultos, tanto aquellos que quieren iniciar su proceso de formación deportiva hasta aquellos que desean perfeccionar sus habilidades, teniendo como eje central de su modelo pedagógico la formación en valores de sus alumnos y la consolidación del trabajo en equipo.

**VISIÓN**

Lions All Stars aspira ser un referente del porrismo a nivel nacional por la calidad humana de sus deportistas, la calidad profesional de sus instructores, así como también por el excelente desempeño deportivo en las diferentes contiendas nacionales, además de ser uno de los equipos más competitivos en todos sus niveles en Colombia para el año 2026.

**NOMBRE**

Lion's All Stars

Como lo menciona García y Fernández (2010) el león en el deporte representa el respeto, el poder, la fuerza, la valentía, la resiliencia y la dignidad que sumado a eso los pompones son un elemento insignia del porrismo y no discrimina sexo, género ni tampoco edad, sino que es la esencia misma de la animación.

## LOGOTIPO



*Autoria Propia*

## SLOGAN

*No hay edad para brillar*

A lo largo de la historia, los animales han desempeñado un papel fundamental en la cosmovisión de las sociedades humanas, siendo asociados con divinidades, fuerzas naturales y atributos espirituales, lo que evidencia su profundo simbolismo como lo es el león demostrando su imponente aspecto. (García & Fernández, 2010, p. 45).

## FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Lion's All Stars se caracteriza por la formación integral, la participación y ética orientada por la filosofía de Santo Tomás, que fomenta los valores o virtudes cardinales de la prudencia, la justicia, la templanza y la fortaleza. Si bien se compone de entrenar, practicar y competir en porrismo, también se entrena y se practica el ser buena persona día a día. Entreno a entreno y encuentro a encuentro se fortalece la cooperación, el compañerismo, el respeto, la tolerancia y una serie de valores que se necesitan en cualquier grupo etario para generar una comunicación asertiva y un ambiente deportivo ameno. Por otro lado, el humanismo es una corriente que resalta la capacidad del ser humano para ser racional,

autónomo y capaz de decidir sobre su propia vida, además de buscar su pleno desarrollo en diversas áreas como lo podremos desarrollar en la vida como en el deporte a practicar.

(Psicología Online, s.f., párr. 5)

Ahora bien, La prudencia es la capacidad de discernir y elegir la acción correcta en cada circunstancia. En el contexto de Lion's All Stars, la prudencia se refleja en la toma de decisiones responsables y bien pensadas tanto dentro como fuera del campo de entrenamiento. Los entrenadores enseñan a los porristas a evaluar las situaciones y a tomar decisiones que no solo beneficien a su desempeño deportivo, sino que también promuevan la seguridad y el bienestar de todos los miembros del equipo, dicho valor es fundamental en el humanismo porque fomenta el uso de la razón y la reflexión antes de actuar. Este valor es esencial para el desarrollo de individuos que son capaces de tomar decisiones autónomas y responsables, alineadas con un comportamiento ético y racional. Por otro lado, la justicia implica dar a cada uno lo que le corresponde, promoviendo la equidad y el respeto hacia los demás. En Lion's All Stars, se promueve la justicia al tratar a todos los miembros del equipo con igualdad, respetando sus derechos y reconociendo sus esfuerzos y méritos. Este valor se manifiesta en la imparcialidad en la selección de equipos, la evaluación del rendimiento y el reconocimiento de logros, añadiendo que es un pilar del humanismo porque asegura que cada persona es tratada con dignidad y respeto, independientemente de sus diferencias. Este valor fomenta un ambiente inclusivo y equitativo, donde cada individuo tiene la oportunidad de desarrollarse plenamente y contribuir de manera justa al bienestar común. La templanza es la capacidad de controlar y moderar los deseos y acciones, manteniendo un equilibrio en la conducta. En el contexto de Lion's All Stars, la templanza se traduce en la disciplina personal y la auto-regulación, tanto en el entrenamiento físico como en la vida cotidiana. Los porristas aprenden a manejar sus emociones, a mantener la calma en situaciones de estrés y a evitar excesos que puedan perjudicar su rendimiento y bienestar, asimismo es crucial en el humanismo porque promueve el autocontrol y la moderación, permitiendo a las personas vivir de manera equilibrada y saludable. Este valor ayuda a desarrollar individuos que pueden gestionar sus impulsos y emociones de manera constructiva, contribuyendo a su crecimiento personal y al de la comunidad. Por último y no menos importante, La fortaleza es la capacidad de

enfrentar las dificultades y desafíos con valentía y perseverancia. En Lion's All Stars, este valor se inculca a través del entrenamiento riguroso y el apoyo constante, alentando a los porristas a superar obstáculos y a persistir en sus esfuerzos. La fortaleza se manifiesta en la capacidad de los miembros del equipo para mantenerse motivados y resilientes ante las adversidades, tanto en el ámbito deportivo como en la vida diaria, por ende, la fortaleza es un valor esencial en el humanismo porque fomenta la resiliencia y la determinación, cualidades necesarias para el pleno desarrollo humano. Este valor capacita a los individuos para enfrentar los desafíos con coraje y mantener su integridad y compromiso, promoviendo una vida de propósito y realización.

## **NORMATIVIDAD**

### **Ley 181 de 1995 - Ley del Deporte**

Establece las disposiciones legales para fomentar, promover y regular la práctica del deporte, la recreación y la educación física en Colombia. Esta ley es fundamental para Lion's All Stars porque define el marco legal dentro del cual se desarrollan las actividades deportivas, asegurando que la escuela cumpla con los estándares y regulaciones nacionales, Lion's All Stars debe alinearse con los objetivos de la Ley del Deporte, que incluyen el desarrollo integral del individuo, la promoción de la salud y la formación en valores a través del deporte. La escuela contribuye a estos objetivos ofreciendo un programa de formación en porrismo mixto que abarca desde niveles básicos hasta avanzados, promoviendo tanto la competencia como la participación recreativa.

### **Resolución 1840 de 2013 - Reglamentación del Registro Único de Escenarios Deportivos y Recreativos**

Esta resolución reglamenta el registro de escenarios deportivos y recreativos, asegurando que los espacios destinados a la práctica del deporte cumplan con los estándares de

seguridad y calidad, Lion's All Stars posee un espacio propio y amplio, equipado con implementos seguros y de excelente calidad. Para operar legalmente, la escuela debe registrar sus instalaciones de acuerdo con esta resolución, garantizando que el espacio utilizado para la enseñanza del porrismo cumple con todas las normativas de seguridad y es adecuado para el desarrollo de las actividades deportivas.

### **Ley 1361 de 2009 - Protección y Apoyo a la Familia**

La Ley 1361 de 2009 promueve la protección y el fortalecimiento de la familia como núcleo fundamental de la sociedad, estableciendo medidas para apoyar su desarrollo integral, la inclusión del adulto mayor en las actividades de porrismo de Lion's All Stars se alinea con los principios de esta ley, promoviendo la participación de todos los miembros de la familia en actividades recreativas y deportivas. Esto no solo contribuye al bienestar físico y mental del adulto mayor, sino que también fortalece los lazos familiares y promueve la inclusión social.

### **Decreto 641 de 2001 - Reglamento Técnico del Deporte en Colombia**

Este decreto establece el reglamento técnico del deporte en Colombia, especificando las normas y procedimientos que deben seguir las entidades deportivas para garantizar la calidad y seguridad en la práctica del deporte, Lion's All Stars debe adherirse a este reglamento técnico, asegurando que sus programas de formación en porrismo cumplan con los estándares establecidos. Esto incluye la capacitación de los entrenadores, la seguridad de los implementos deportivos y la calidad de los entrenamientos.

## **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

Según HubSpot (2023), la investigación de mercados es el proceso de recopilar información que proporciona una visión profunda del comportamiento, preferencias y necesidades del consumidor, así como de las tendencias del mercado pj 33

### **Competidor 1: Spirit All Stars**

**Matriz DOFA****Fortalezas:**

- Amplia experiencia en el mercado.
- Buena reputación y reconocimiento a nivel local.
- Variedad de programas de entrenamiento.

**Oportunidades:**

- Creciente interés en el porrismo a nivel nacional.
- Potencial para expandir programas a nuevas audiencias.
- Incremento en la participación en competencias internacionales.

**Debilidades:**

- Falta de inclusión de programas específicos para adultos mayores.
- Espacios de entrenamiento limitados y a veces saturados.
- Dependencia de entrenadores temporales.

**Amenazas:**

- Competencia creciente de nuevas escuelas.
- Cambios en las regulaciones deportivas.
- Fluctuaciones económicas que afectan el gasto en actividades extraescolares.

**Competidor 2: Elite Cheer Academy****Matriz DOFA****Fortalezas:**

- Entrenadores certificados y con experiencia internacional.
- Instalaciones modernas y bien equipadas.
- Programas especializados para competencias de alto nivel.

**Oportunidades:**

- Alianzas con instituciones educativas para programas extracurriculares.
- Creciente demanda de entrenamiento personalizado.
- Mayor interés en eventos deportivos y de exhibición.

**Debilidades:**

- Altos costos de inscripción y mensualidades.

- Poca flexibilidad en horarios de entrenamiento.
- Falta de programas inclusivos para todas las edades y niveles.

**Amenazas:**

- Entrada de nuevas escuelas con precios más competitivos.
- Regulaciones gubernamentales estrictas sobre instalaciones deportivas.
- Saturación del mercado con programas similares.

**Competidor 3: Bogotá Cheer and Dance****Matriz DOFA****Fortalezas:**

- Diversificación en programas que incluyen danza y porrismo.
- Buen posicionamiento en redes sociales y marketing digital.
- Amplia base de alumnos en edad escolar.

**Oportunidades:**

- Expansión a otras ciudades.
- Integración de nuevas tecnologías en el entrenamiento.
- Colaboraciones con otros clubes deportivos.

**Debilidades:**

- Escasa participación en competencias nacionales de alto nivel.
- Instalaciones pequeñas que limitan el número de alumnos.
- Programas menos estructurados para niveles avanzados.

**Amenazas:**

- Competencia directa con otras escuelas bien establecidas.
- Dificultades para retener talento debido a la competencia.
- Cambios en las políticas educativas que afectan las actividades extracurriculares.

**FALENCIAS COMUNES:**

1. **Falta de Inclusión de Adultos Mayores:** Ninguno de los competidores ofrece programas específicos para adultos mayores, lo que representa una oportunidad para captar un segmento desatendido.

2. **Limitaciones en Instalaciones:** Aunque algunos competidores tienen buenas instalaciones, hay limitaciones en espacio y saturación, lo que afecta la calidad del entrenamiento.
3. **Altos Costos y Rigidez en Horarios:** Los altos costos y la poca flexibilidad en los horarios de entrenamiento son barreras para potenciales estudiantes.
4. **Participación en Competencias:** Aunque algunos competidores tienen participación en competencias, hay una falta de enfoque en las competencias nacionales e internacionales de alto nivel.

### **Propuesta de valor del Modelo de Lion's All Stars**

**1. Inclusión de Programas para Adultos Mayores:** Crear un programa de porrismo específicamente diseñado para adultos mayores, que incluya ejercicios de bajo impacto, fortalecimiento muscular, y actividades que promuevan el cuidado postural y la movilidad articular, además también implementar sesiones mensuales centradas en la prevención de lesiones, donde se enseñen ejercicios de calentamiento, estiramiento y técnicas de enfriamiento que sean seguras y efectivas para esta población.

**2. Instalaciones Amplias y Equipadas:** Realizar una auditoría de las instalaciones actuales para asegurar que cumplen con los estándares de espacio y equipamiento, como áreas de estiramiento, zonas para acrobacias y superficies antideslizantes, de esta manera se establece un plan de mantenimiento y renovación de equipos para garantizar la seguridad y funcionalidad, incluyendo colchonetas, barras de equilibrio y otros implementos de porrismo.

**3. Costos Accesibles y Flexibilidad en Horarios:** Desarrollar un esquema de precios escalonado que ofrezca tarifas reducidas para adultos mayores, con descuentos adicionales por pago anticipado y paquetes familiares, añadiendo que se va a ofrecer múltiples franjas horarias, incluyendo sesiones matutinas, vespertinas y fines de semana, para facilitar la participación de aquellos que pueden tener compromisos familiares o laborales.

**4. Fuerte Participación en Competencias:** Diseñar un calendario de competencias en las que los grupos de adultos mayores puedan participar, comenzando con eventos locales y regionales, y avanzando hacia competencias nacionales, de igual forma es importante implementar entrenamientos específicos en las semanas previas a las competencias, donde se enfoque en la técnica, el trabajo en equipo y la preparación mental para asegurar un buen desempeño.

**5. Formación Integral en Valores:** Integrar un currículo que no solo incluya la formación técnica en porrismo, sino que también abarque talleres sobre valores como la prudencia, justicia, templanza y fortaleza. Estos talleres pueden ser impartidos por expertos en desarrollo personal, teniendo en cuenta el hecho de organizar actividades comunitarias que permitan a los estudiantes poner en práctica estos valores, como voluntariados o eventos de recaudación de fondos, fomentando así el trabajo en equipo y la responsabilidad social.

**6. Capacitación Continua de Entrenadores:** Establecer un programa de formación continua para entrenadores, que incluya talleres trimestrales sobre técnicas modernas de entrenamiento, atención a la diversidad etaria y primeros auxilios específicos para adultos mayores, dándole relevancia también a implementar un sistema de evaluación de desempeño para entrenadores, basado en feedback de los estudiantes y observaciones directas, asegurando así la calidad en la enseñanza y el acompañamiento a los alumnos.

## **CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR**

De acuerdo con Rock Content (2023), una propuesta de valor efectiva debe resaltar los beneficios clave de tu producto o servicio, diferenciándolo de la competencia y demostrando su relevancia para el cliente de acuerdo a esto tenemos como factor diferencial de Lion's All Stars respecto a otras escuelas de porrismo es que está enfocada en la enseñanza de este deporte a personas con edades comprendidas entre los 50 y 75 años, ya que este deporte permite la integración, el compañerismo y a su vez favorece que las personas sedentarias realicen una actividad física diferente, que los saque de su zona de confort. Para la enseñanza de este deporte a esta población específica, Lion's All Stars

cuenta con personal calificado en el área de entrenamiento y cuidado del adulto mayor con el fin de mitigar cualquier tipo de lesión y desarrollar el entrenamiento en un ambiente seguro. Actualmente en Bogotá no existe ninguna escuela de formación en porrismo que ofrezca algún tipo de servicio orientado al adulto mayor.

### **Novedad**

Lion's All Stars será pionera en abrir la categoría Senior en este deporte, con el fin de promover la participación del adulto mayor en las competencias nacionales de cheerleading. La creación de una categoría Senior fomenta la inclusión de adultos mayores en un deporte que tradicionalmente se asocia con jóvenes. Esto no solo ofrece una plataforma para que este grupo etario participe, sino que también resalta la importancia de la actividad física en todas las etapas de la vida, de igual forma Al abrir la categoría, se promueve un sentido de comunidad entre los participantes, quienes pueden compartir experiencias y apoyarse mutuamente. Esto puede contribuir a mejorar la salud mental y el bienestar general de los adultos mayores. Hay que tener en cuenta que la introducción de esta categoría brinda a los adultos mayores la oportunidad de competir a un nivel adecuado a su edad, lo que puede aumentar su motivación y satisfacción personal al ser parte de un equipo, también Al innovar con una categoría Senior, Lion's All Stars posiciona al cheerleading como un deporte que abraza la diversidad y promueve la actividad física en todas las edades, lo que puede atraer más atención y participación en el futuro, por ende, Ser pioneros en esta categoría puede inspirar a otros equipos y organizaciones a seguir el mismo camino, ampliando así el alcance y la popularidad del cheerleading en la comunidad de adultos mayores

Concluyendo así que Lion's All Stars trae al mercado una idea innovadora para una población que está mayormente abandonada y olvidada en muchos ámbitos deportivos, no solo se tiene en cuenta la participación, sino que también lograr objetivos como ser pioneros de la categoría Senior, estimulando el día a día de este grupo etario.

## CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Según Clientify (2024), "la segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores que comparten características similares", por ese motivo tenemos como principal cliente al adulto mayor de la ciudad de Bogotá, que desee aprender este deporte y también, aquellos que conozcan algo del deporte, y deseen mejorar o perfeccionar las técnicas.

### Segmento Geográfico

- **Ubicación:** Ciudad de Bogotá, Colombia.
- **Áreas de Enfoque:** Especial atención a sectores con alta población de adultos mayores, como localidades con buena conectividad y accesibilidad a transporte público.
- **Alcance:** Posibilidad de expansión a zonas aledañas o vecinas en caso de éxito, incluyendo suburbios y localidades cercanas.

### Segmento Demográfico

- **Edad:** Principalmente adultos mayores (60 años en adelante), pero también se incluyen adultos jóvenes y de mediana edad que deseen participar.
- **Género:** Mixto, ya que el porrismo es una actividad que puede involucrar tanto a hombres como a mujeres.
- **Nivel Socioeconómico:** Clase media y media-alta, que busca actividades recreativas y deportivas de calidad, y que puede permitirse pagar por clases de porrismo.
- **Estado Civil:** Principalmente personas solteras, viudas o divorciadas que buscan socializar y mantenerse activos.

### Segmento Psicográfico

- **Estilo de Vida:** Personas que valoran la actividad física, el bienestar y el desarrollo personal. Buscan mantenerse activos y socialmente involucrados.
- **Valores:** Interés en la salud, el trabajo en equipo, el compañerismo y el aprendizaje continuo. También valoran la inclusión y la superación personal.
- **Intereses:** Además del porrismo, pueden tener interés en actividades artísticas, sociales y recreativas que fomenten la convivencia y el ejercicio.

### Segmento Conductual

- **Motivaciones:** Búsqueda de un espacio social, mejora de la salud física y mental, y superación de retos personales a través del deporte.
- **Frecuencia de Participación:** Asistencia regular a clases, con potencial interés en programas adicionales de especialización.
- **Lealtad:** Los adultos mayores que encuentren un ambiente positivo y de apoyo podrían convertirse en embajadores de la marca, recomendando la escuela a sus pares.
- **Beneficios Buscados:** Mejora de habilidades técnicas en porrismo, aumento de la actividad física, y desarrollo de un sentido de comunidad.

### Nicho de Mercado

La razón de ser de Lion's All Stars son todos aquellos adultos mayores que a partir del porrismo encuentran un espacio para compartir con otros, mejorar su estado físico y a su vez enfrentarse a nuevos retos. Esto quiere decir que es una segmentación conductual, es decir, está orientado a una audiencia en función de su conducta, hábitos y preferencias de compra, sin dejar a un lado el hecho de que los adultos mayores, en su mayoría comparten muy bien con sus contemporáneos. Entendiendo que esta modalidad deportiva requiere una exigencia física y mental, así como saber trabajar en equipo, los entrenadores de Lion's All

Stars están capacitados para brindar un acompañamiento al adulto mayor con el fin de evitar cualquier tipo de lesión o inconveniente.

El nicho de mercado de Lion's All Stars es poco convencional, ya que la mayoría de las escuelas buscan los niños, aquí por el contrario se busca incentivar la práctica del porrismo en el adulto mayor y que a partir de esta mejoren su estilo de vida.

### **CAPÍTULO III: CANALES**

Los canales de distribución son los recursos por los que se producen los desplazamientos de los productos hasta llegar al consumidor final. "Las empresas que trabajan en el giro comercial tienen un sistema interactivo con el que llega sus productos al consumidor final" (Ejemplos.net, 2019).

**Propio – directo (Tienda propia).** Teniendo en cuenta que Lion's All Stars cuenta con su propio gimnasio, a continuación se muestra como serán las fases del canal.

1. Información: Se dará a conocer el servicio por medio de redes sociales las cuales son una herramienta fundamental hoy en día, también se utilizará el voz a voz por medio de conocidos y familiares.
2. Evaluación: Por medio de interacciones a través de las redes sociales y una breve encuesta.
3. Compra: Una vez la persona esté interesada y decidida, puede comunicarse con cualquier integrante de Lion's All Stars para hacer la inscripción e incorporación al equipo.
4. Entrega: Una vez se haya inscrito empezará con una valoración física para luego comenzar con los entrenamientos.
5. Posventa: Se ofrece un beneficio de bono por referido, es decir, la persona que traiga a uno o más integrantes nuevos tendrá un descuento del 30% en el valor de la mensualidad.

#### **CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

Para la captación de nuevos clientes se pretende realizar alianzas y convenios con hogares geriátricos de la zona. La relación con los clientes se basa en la interacción humana, orientado a la fidelización (fidelizar a los clientes), puesto que lo que se busca es brindar un servicio especializado en un ambiente seguro donde las personas puedan compartir con otras y se sientan identificadas con el equipo. Es decir, que a partir de la práctica del porrismo se tejan lazos y vínculos, que a su vez, mejora el estado físico, mental y la interacción social, por lo que ASISTENCIA PERSONAL es el tipo de relación con los clientes que se manejará en el proyecto de Lion's All Stars. El aumento de clientes se va a dar a partir de la promoción que se va a hacer por medio de redes sociales mostrando a los adultos que hacen parte de la escuela y de tal manera estimular el aumento de adultos mayores inscritos, por otra parte el aumento de las ventas se dará a partiendo del beneficio de bono por referido, es decir, la persona que traiga a uno o más integrantes nuevos tendrá un descuento del 30% en el valor de la mensualidad . Como lo menciona Lifeder (2022) una gestión efectiva de la relación con el cliente involucra comprender sus necesidades, proporcionar un servicio personalizado y mantener un seguimiento constante para asegurar su satisfacción como lo es la necesidad y la satisfacción que da el compartir la práctica de un deporte y sentirse incluido.

En resumen, la relación con los clientes en Lion's All Stars se fundamenta en la interacción humana y la fidelización a través de un servicio especializado en un ambiente seguro y acogedor. Esta estrategia busca no solo mejorar el estado físico y mental de los participantes, sino también fomentar lazos sociales y un sentido de pertenencia al equipo. Al entender y satisfacer las necesidades individuales, proporcionar un servicio personalizado y mantener un seguimiento constante, Lion's All Stars asegura una experiencia enriquecedora y gratificante para todos sus miembros, promoviendo una comunidad inclusiva y cohesionada.

## CAPÍTULO V: INGRESOS

La importancia de los ingresos en la gestión financiera (2021) destaca que una adecuada gestión de los ingresos ayuda a las empresas a tomar decisiones informadas sobre presupuestos y tales son fundamentales en la gestión financiera, ya que permiten a las empresas cubrir sus costos operativos, invertir en crecimiento, mantener la estabilidad financiera inversiones y estrategias financieras.

Lion's All Stars tendrá 2 modelos de negocio, de suscripción, ya que se le cobrará a cada individuo una mensualidad y una inscripción por hacer parte del equipo y tradicional puesto que el espacio y los implementos se arrendarán a aquellas personas que deseen realizar prácticas libres, por tiempo, divididos en lapsos de 1 hora aproximadamente.

Lion's All Stars se centrará en la enseñanza de porrismo en el adulto mayor con entrenadores profesionales de alta calidad en un espacio equipado con implementos que le brindan seguridad a nuestros clientes. También se alquilará el espacio y todos los implementos a las personas que deseen tener una práctica libre, esto constituyen todos aquellos Ingresos adicionales. El servicio se prestará directamente en el espacio físico de Lion's All Stars, lo que quiere decir que todos los clientes, tendrán que dirigirse a la propia sede para asistir a los entrenamientos.

Lion's All Stars al tener 2 modelos de negocio (tradicional y de suscripción), cobrará a cada nuevo integrante un valor de \$90.000 COP para la respectiva inscripción a la escuela, adicional a ello, el valor de la mensualidad será de \$200.000 COP, pero quienes paguen en los primeros 5 días de cada mes, se les restará el 15% de este valor, es decir tendrán que pagar \$170.000 COP. El espacio y los implementos se arrendarán a quienes deseen realizar prácticas libres, por tiempo, divididos en lapsos de 1 hora, donde cada hora tendrá un valor de \$7.500 COP por persona, pero si la persona desea separar 2 horas se le aplicará un descuento y pagará \$13.000 COP, es el lapso máximo que una persona puede separar.

Teniendo en cuenta la totalidad de los costos, el precio de la competencia y analizando los beneficios que trae pertenecer a Lion's All Stars, se cobrará un valor de \$90.000 COP por concepto de inscripción y el valor de la mensualidad será de \$200.000 COP. Considerando

que Tigers All Stars tendrá alrededor de 150 clientes, cada mes solamente en mensualidades, recaudará \$30.000.000 COP (Ingresos Fijos)

**Tabla .1**

**Flujo de caja proyectado a un año**

Mes	Valor del servicio	# Servicio	Cantida		Ingresos	Egresos	Saldo
			Alquiler x2 horas	d de alquiler x mes			
<b>Enero</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Febrero</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Marzo</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Abril</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Mayo</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Junio</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Julio</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Agosto</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Septiembre</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000
<b>Octubre</b>	\$ 290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	\$18.800.000	\$82'700.000

<b>Noviemb</b>	\$					\$18.800.	
<b>re</b>	290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	000	\$82'700.000
<b>Diciemb</b>	\$					\$18.800.	
<b>re</b>	290.000	350	\$13.000	20	\$101'500.000	000	\$82'700.000

---

A partir de esta tabla podemos darnos cuenta que con aproximadamente 350 servicios mensuales se logra solventar los costos y a su vez deja un saldo de casi 83 millones de pesos. Esto quiere decir que sí podría ser rentable el hecho de que Lion's All Stars ofrezca servicio de alquiler del espacio físico y de prestación del servicio, ya que los egresos son menores que los ingresos.

## CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Fernández (2012) explica que "los recursos clave en el modelo Canvas son los activos y capacidades fundamentales que una empresa necesita para crear valor. Estos pueden incluir tanto recursos físicos como intelectuales, humanos y financieros. La correcta identificación y gestión de estos recursos son cruciales para el éxito de la empresa, ya que determinan la capacidad de la empresa para desarrollar sus actividades y alcanzar sus objetivos estratégicos"

**Tabla 2.**

### Recursos clave

Recursos	Cantidad	Características	Valor Unitario	Valor Total
----------	----------	-----------------	----------------	-------------

---

		Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	17'000.000	17'000.000
Técnicos	Tapete resortado	Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	1'049.443	1'049.443
	Espuma de seguridad	Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	1'125.000	1'125.000
	Airtrack	Instrumento que ayuda a la enseñanza de	284.999	569.998
	Planos inclinados			

			habilidades técnicas del porrismo		
			Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	172.500	345.000
	Rollos de Espuma	2			
Físicos	Bodega	1	Espacio amplio y cubierto	12.800.000	12.800.000
Tecnológicos	Parlante de sonido	2	Permite la reproducción de pistas sonoras	349.900	699.800

Los recursos mostrados en esta tabla son elementos necesarios para una práctica segura del porrismo ya que como se menciona en los recursos técnicos, se necesitan diferentes tipos de elementos acolchados y de amortiguación para la protección del cuerpo, así como también se requiere un espacio amplio que facilite el desarrollo de esta modalidad deportiva. Respecto a los recursos tecnológicos, el parlante de sonido facilita el desarrollo de las clases ya que permite orientar auditivamente a las personas y organizar el montaje de un esquema.

**Tabla 3**

**Nómina mensual**

Cargo	Días laborados	Salario	Subsidio de transporte	Horas extra	Salud (4%)	Pensión (4%)	Total devengado
			e				o

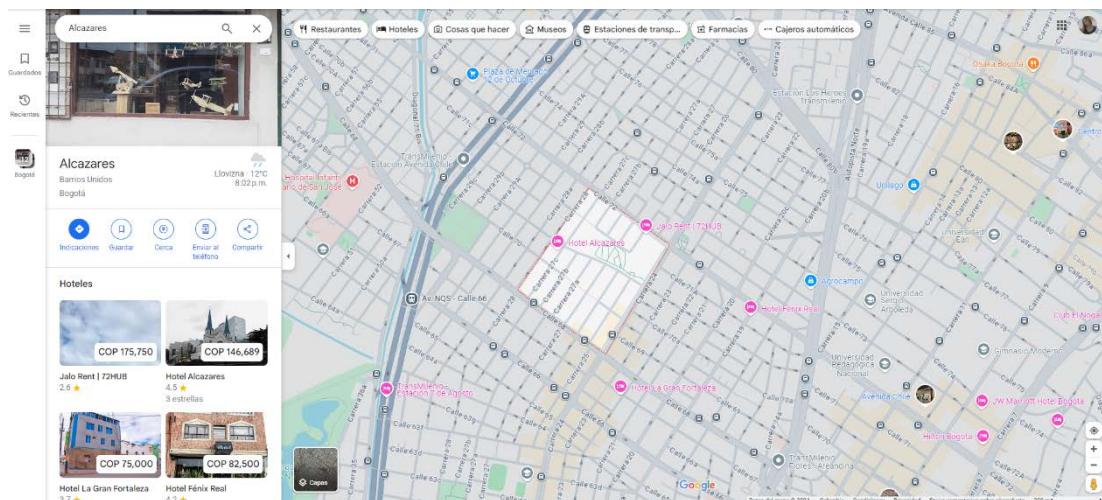
<b>Administ rador</b>	24	1'299.200	\$40.000	N/A	\$46.400	\$92.800	\$ 1'200.000
<b>Entrenad or</b>	24	1'299.200	\$40.000	N/A	\$46.400	\$92.800	\$ 1'200.000
<b>Entrenad or</b>	24	1'299.200	\$40.000	N/A	\$46.400	\$92.800	\$ 1'200.000
<b>Entrenad or</b>	24	1'299.200	\$40.000	N/A	\$46.400	\$92.800	\$ 1'200.000
<b>Servicios generales</b>	24	1'299.200	\$40.000	N/A	\$46.400	\$92.800	\$ 1'200.000

Estos valores se basan en el SMLV del año 2023, el cual es de \$1'160.000, teniendo en cuenta que los aportes a prestaciones sociales son de 12,5% para salud y de 16% para pensión. Sin embargo, al empleado únicamente se le descuenta el 4% de cada concepto.

**NOTA:** El subsidio de transporte se otorga promediando el tiempo laborado, razón por la cuál es el mismo valor para todos los empleados (todos trabajan en promedio 24 días al mes).

Tabla 4.

## Ubicación geográfica del gimnasio



Según la cotización del arriendo de un espacio adecuado en plataformas de internet, se estimaron egresos según el valor publicado de una bodega en el barrio Alcázares en Barrios Unidos. <https://www.metrocuadrado.com/bodegas/arriendo/bogota/>

Tabla 5.

## Recursos Económicos - Crédito

<b>Importe del préstamo</b>	\$ 40.000.000,00
<b>Tasa de interés anual</b>	0,98
<b>Periodo del préstamo en años</b>	2
<b>Fecha de inicio del préstamo</b>	\$ 45.658,00
<b>Pago mensual</b>	\$ 3.852.064,06
<b>Número de pagos</b>	24
<b>Importe total de los intereses</b>	\$ 52.449.537,54

<b>Coste total del préstamo</b>	\$
	92.449.537,54

---

En esta tabla se puede observar el valor del préstamo necesario para iniciar el proyecto calculado a dos años con una tasa de interés de 0,98%, donde el pago mensual será de \$3.852.064,06.

La inversión inicial con la que se estima empezar el proyecto de Lion's All Stars es de \$39.589.241 con el objetivo de adquirir los diferentes recursos necesarios, tanto físicos, técnicos, económicos y humanos.

## **CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES**

Osterwalder y Pigneur (2010) definen a las asociaciones clave como “aquella red de proveedores y socios que ayudan a la empresa a llevar a cabo su modelo de negocio”. La importancia de las asociaciones clave radica en la posibilidad de colaborar con otras empresas de tal forma que se mitiguen riesgos, acceder a recursos a los cuales no se disponga, mejorar la eficiencia operativa y expandir el mercado. Es por ello que con el geriátrico Bethel se pretende tener una asociación de tipo reducción de riesgos e incertidumbre, según el modelo canvas.



### **Reducción de riesgos e incertidumbre**

Lion's All Star pretende hacer una alianza estratégica con el hogar geriátrico Bethel ubicado en el barrio Alcázares en la localidad de Barrios Unidos a pocas cuadras de donde estarán situadas las instalaciones del gimnasio. La razón por la cual se decide tener una alianza con este hogar geriátrico es porque el cliente potencial de Lion's All Stars es el adulto mayor y esto garantiza que personas de la tercera edad nos visiten, conozcan nuestras instalaciones, conozcan del porrismo y a la vez interactúen con otras personas.

**Tabla 5.**

**Entidad con la que se espera asociarse**

Nombre de la entidad	¿Qué ganan ellos?	¿Qué ganamos?
----------------------	-------------------	---------------

---

Hogar Geriátrico Sennior	Garantizar un espacio de esparcimiento y actividad física al adulto mayor en un espacio adecuado de la mano con profesionales del área	Aumento de personas que visitan el gimnasio y pagan por el espacio
--------------------------	--	--

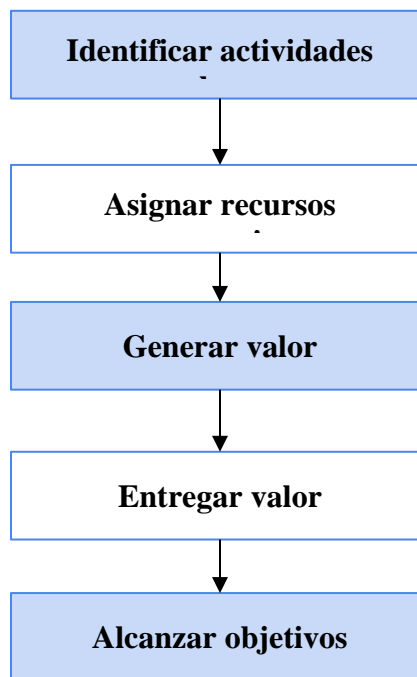
---

*Nota:* Lion's All Star no piensa asociarse con ninguna otra entidad aparte del Hogar Geriátrico Bethel, debido a que por la zona donde se ubicará no hay algún otro hogar geriátrico ni tampoco hay una gran afluencia de adulto mayor.

Cabe resaltar que una de las razones principales por la cual se piensa entablar una relación con el hogar geriátrico Bethel es que su ubicación facilita el traslado de los adultos mayores hacia las instalaciones de Lion's All Stars. Asimismo, al ser el adulto mayor el cliente objetivo, esta alianza permite que aumente el número de personas que se interese por el deporte y desee hacer parte del equipo.

### **CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES**

Las actividades clave representan las tareas esenciales que una organización debe llevar a cabo para que su modelo de negocio funcione adecuadamente. Estas actividades pueden incluir la producción, la resolución de problemas y la gestión de plataformas o redes, entre otras. Su importancia se debe a que permiten a la empresa generar, entregar y capturar valor. Según Osterwalder y Pigneur (2010), las actividades clave forman parte de los nueve componentes del "Business Model Canvas" y son cruciales para alcanzar los objetivos estratégicos de la empresa. Para implementarlas, es necesario identificar con precisión las actividades que son fundamentales para la propuesta de valor de la empresa, definir procesos claros y asignar los recursos necesarios de manera adecuada.



### **Resolución de problemas**

Ya que este tipo de actividad clave se centra en las resolver problemas de manera individual y personalizada, en eso se basa Lion´s All Star al apoyar, formar y direccionar el camino deportivo y el entrenamiento de cada adulto mayor, en este caso, solucionando sus problemas de sedentarismo, estrés en el día a día, la poca socialización. Es decir, en Lion´s All Stars se busca el bienestar integral del adulto mayor a partir de la práctica del porrismo, dirigido por profesionales del área del entrenamiento. Esta actividad es esencial para cumplir con la propuesta de valor de la organización, que es mejorar la calidad de vida de los adultos mayores a través del deporte y el ejercicio.

### **CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS**

Dentro del modelo Canva, la estructura de costos se refiere a todos los costos que incurre una empresa para operar su modelo de negocio. Incluye gastos fijos y variables, y es esencial para determinar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.” (Hassan, et. Al.,2020), es decir, una comprensión clara de la estructura de costos permite a las empresas tomar decisiones de manera estratégica que optimice el rendimiento y la rentabilidad.

#### **Tabla 6.**

<b>Mes</b>	<b>Arriendo con servicios incluidos</b>	<b>Nómina</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Enero</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Febrero</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Marzo</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Abril</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Mayo</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Junio</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Julio</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Agosto</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Septiembre</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Octubre</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Noviembre</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000
<b>Diciembre</b>	\$12'800.000	\$ 6.000.000	\$18.800.000

*Nota:* En esta tabla podemos observar que mes a mes Lion's All Stars debe pagar fijo \$18.800.000 por concepto de arriendo y nómina.

### **Costos según valor**

Lion's All Stars considera que su prioridad está en prestar un servicio de alta calidad al adulto mayor, más concretamente en que las personas que dirigen los entrenamientos estén debidamente capacitados y acreditados con el fin de que los usuarios entrenen en un ambiente seguro. Dicho de otro modo, si se priorizara la reducción de costos, se tendría que contratar a personal que no fuera profesional tan siquiera pero muy probablemente, se pondría en riesgo la integridad física de las personas que entrenan en Lion's All Stars.

**Tabla 7.****Costos**

Recursos	Cantidad	Características	Valor Unitario	Valor Total
	1	Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	17'000.000	17'000.000
Técnicos				
Tapete resortado	1	Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	1'049.443	1'049.443
Espuma de seguridad	1	Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	1'125.000	1'125.000
Airtrack	1	Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades técnicas del porrismo	1'125.000	1'125.000

			técnicas del porrismo		
			Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades	284.999	569.998
	Planos inclinados	2	técnicas del porrismo		
			Instrumento que ayuda a la enseñanza de habilidades	172.500	345.000
	Rollos de Espuma	2	técnicas del porrismo		
Físicos	Bodega	1	Espacio amplio y cubierto	12.800.000	12.800.000
			Permite la		
Tecnológicos	Parlante de sonido	2	reproducción de pistas sonoras	349.900	699.800

En esta tabla se pueden apreciar elementos fundamentales para la enseñanza y práctica del porrismo, claramente evidenciando una serie de costos por cada uno de ellos, dividiéndolos en recursos físicos, técnicos y tecnológicos.

### Costos Fijos

Arriendo + Nómina = \$18'800.000

### Costos Variables

Servicios públicos = \$160.000

A partir de esta tabla se puede evidenciar que lo que buscamos en Lion's All Stars es brindar una experiencia sana y segura al adulto mayor, es decir, estamos enfocados en la creación de valor.

### **Costo Variable Unitario**

CV= \$160.000

Servicios x mes =350

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{160,000}{350} = 457.14$$

El resultado de 457,14 por servicio como **costo** variable unitario significa que, en promedio, cada servicio que se vende genera un costo variable de 457,14 unidades monetarias.

### **Punto de Equilibrio en Costos**

Teniendo en cuenta que los Costos Fijos (CF) equivalen a \$18'800.000, los Costos Variables (CV) a \$160.000 y el valor de nuestro servicio es igual a \$290.000 al aplicar la fórmula nos percatamos que necesitamos vender aproximadamente 145 servicios para alcanzar el punto de equilibrio. En términos de tiempo, estaríamos hablando de aproximadamente tres meses y medio, asumiendo que se venden 10 servicios semanales.

$$P.E. = \frac{18.800.000}{290000 - 160000}$$

= 144,6

$$\text{Tiempo para alcanzar el punto de equilibrio} = \frac{145 \text{ servicios}}{10 \text{ servicios/semana}} = 14.5 \text{ semanas}$$

$$\text{Meses} = \frac{15 \text{ semanas}}{4.33 \text{ semanas/mes}} \approx 3.47 \text{ meses}$$

## ANÁLISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS

### Punto de Equilibrio en Costos

El Punto de Equilibrio (P.E.) en costos se calcula para determinar cuántos servicios necesita vender la empresa para cubrir todos sus costos fijos y variables. En este caso, el cálculo es:

**CF:** Costos Fijos

**P:** Precio del servicio

**CV:** Costos Variables

$$PE = \frac{CF}{P - CV} \quad P - CV = 290,000 - 160,000 = 130,000$$

$$PE = \frac{18,800,000}{130,000} \approx 144.62$$

Esto indica que Lion's All Stars necesita vender aproximadamente 145 servicios para alcanzar el punto de equilibrio. Esto es un número crucial porque significa que, si la escuela puede vender al menos 145 servicios, cubrirá todos sus costos, sin incurrir en pérdidas.

### Punto de Equilibrio en Ventas

Ya que este se refiere al valor monetario de las ventas necesarias para cubrir todos los costos. Se calcula multiplicando el P.E. en costos por el precio del servicio, esto da un total de \$41'934.000

$$144,6 \times 290000 = 41'934.000$$

### Punto de Equilibrio en Ventas

Por lo tanto, Lion's All Stars necesita generar ingresos por valor de \$41'934.000 para no tener pérdidas. Esto proporciona una visión clara del número de ventas que debe alcanzarse.

## **CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA**

En lo que respecta a la evaluación financiera, ésta tiene que ver con el análisis que se realiza acerca de la viabilidad económica de un negocio a través de la identificación de ingresos, costos, y la rentabilidad esperada. Este proceso es fundamental para asegurar que el modelo de negocio no solo sea viable desde una perspectiva operativa, sino también sostenible desde el punto de vista financiero.” (Güzel et al., 2020).

### **T.I.R.**

El flujo de efectivo anual será aproximadamente de \$992.400.000 (\$82'700.000 X mes) y haciendo la suma de los recursos necesarios y los costos fijos encontramos que la inversión inicial será de \$39,589,241. Sin embargo, es necesario saber durante cuántos años se generará ese flujo de efectivo para poder calcular la TIR.

Donde:

- $C_0 = 39,589,241$  (inversión inicial)
- $CF = \$992.400.000$  (flujo de efectivo anual)
- $t = \text{año}$

Al realizar el cálculo nos damos cuenta que la T.I.R. aproximada sería:

$$39,589,241 = \frac{992,400,000}{(1 + TIR)}$$

$$1 + TIR = \frac{992,400,000}{39,589,241}$$

$$1 + TIR = 25.1$$

$$TIR = 25.1 - 1$$

$$TIR = 24.1$$

Esto indica que la tasa de retorno del proyecto es aproximadamente del 24,1%. Esto sugiere que el flujo de efectivo anual es significativamente mayor que la inversión, lo que puede indicar que, en la realidad, la inversión se recupera en menos de un año. Dicho porcentaje es anual.

La Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) es una métrica utilizada para evaluar la rentabilidad de una inversión. En este caso, se asume que el flujo de efectivo anual es de \$992.400.000, con una inversión inicial de \$39,589,241.

Resolvemos para TIR, encontrando que es aproximadamente 24,1%. Esta TIR es alta, lo que sugiere que el proyecto podría ser atractivo para los inversores si buscan una mayor rentabilidad. Podemos inferir que esta cifra de la Tasa Interna de Retorno deja ver que se ofrece un servicio de alto valor que, de completarse el número de clientes suficientes, la inversión se recuperaría en menos de un año.

### **V.P.N**

Para determinar el valor actual de una serie de flujos de efectivo futuros generados por Lion's All Stars, descontando una tasa del 10%, teniendo en cuenta que el flujo de efectivo será aproximadamente de \$992.400.000 y la inversión inicial es de \$39.589.241 obtenemos los siguientes datos:

**Costo inicial de la inversión (C<sub>0</sub>):** \$39,589,241

**Flujo de efectivo anual (CF):** \$992.400.000

**Tasa de descuento (r):** 10% (0.10)

**Número de años (n):** 1

Si asumimos que el flujo de efectivo se recibe anualmente y es constante, el VPN para  $nn$  años se calcula de la siguiente manera:

$$VAN = \frac{992,400,000}{(1 + 0.10)^1} - 39,589,241$$

$$VAN = \frac{992,400,000}{1.10} - 39,589,241$$

$$VAN = 902,181,818.18 - 39,589,241$$

$$VAN = 862,592,577.18$$

### **Resultado**

Por lo tanto, el Valor Presente Neto (VPN) sería aproximadamente **\$862'592.577,18**. Esto indica que el proyecto es rentable dado que el VPN es positivo.

Al obtener un Valor Presente Neto de **\$862'592.577,18**, se puede inferir que Lion's All Stars es un proyecto rentable, es decir que se espera que genere más valor de lo que cuesta, lo cual también puede ser un indicador para que los inversores evalúen la rentabilidad y depositen su confianza en el proyecto.

### **P.R.I.**

**Inversión inicial:** 39,589,241

**Flujo de caja anual:** \$992.400.000

$$PRI = \frac{39,589,241}{992,400,000}$$

$$PRI \approx 0.0399 \text{ años}$$

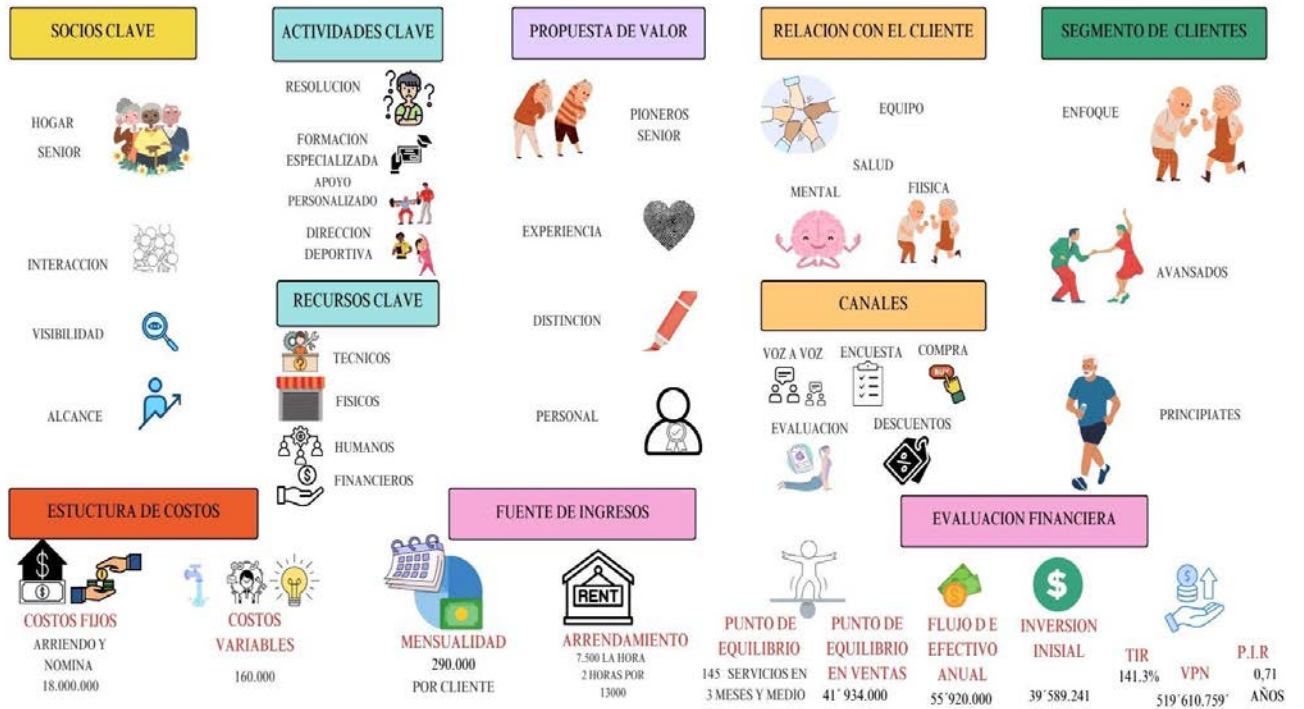
Teniendo en cuenta que la inversión inicial del proyecto Lion's All Stars es de 39,589,241 y haciendo la sumatoria del flujo de caja mensual durante un año, el flujo de caja anual es de 55,920,000. El **PRI es 0.0399 años**, lo que significa que la inversión inicial se recuperará en aproximadamente **0,48 meses**. Este período de recuperación es muy corto, lo que indica que el proyecto es altamente eficiente en recuperar la inversión inicial.

### **Conclusión:**

Al analizar los datos financieros obtenidos, se puede evidenciar que el proyecto es viable, ya que la inversión se recupera en menos de un año, el alquiler y los servicios prestados son rentables para generar ganancia y sobre todo son novedosos, ya que además de ser un proyecto con ánimo de lucro, también se logra tener un impacto social en la comunidad de adulto mayor, ofreciendo un servicio de alta calidad. Ahora bien, Lion's All Stars aparte de ser un negocio rentable que deja buenos ingresos, brinda apoyo, desarrollo y formación tanto deportiva como social a una población que hoy en día está cada vez más olvidada, el adulto mayor, así que se puede concluir que Lion's All Stars es un proyecto viable, financieramente estable y que socialmente logra tener un impacto.

## LIENZO MODELO DE NEGOCIO

### MODELO DE NEGOCIOS



## TURNITIN

feedback studio ANGELO GERSED BUSTOS GARCIA opción de grado

resolucion de problemas

Ya que este tipo de actividad clave se centra en las resolver problemas de manera individual y personalizada, en eso se basa Lion's All Star al apoyar, formar y direccionar el camino deportivo y de estado saludable de cada adulto mayor, en este caso solucionando sus problemas de sedentarismo, estrés en el día a día, la poca socialización y sobre todo el hecho de volver a sentir el espíritu deportivo y en caso tal, experimentarlo por primera vez.

**CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS**

Dentro del modelo Canva, la estructura de costos "se refiere a todos los costos que incurrir una empresa para operar su modelo de negocio. Incluye gastos fijos y variables, y es esencial para determinar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio." (Hassan, et. AL,2020), es decir, una comprensión clara de la estructura de costos permite a las empresas tomar decisiones de manera estratégica que optimice el rendimiento y la rentabilidad.

**Costos según valor**

Lion's All Stars considera que su prioridad está en prestar un servicio de alta calidad al adulto mayor, más concretamente en que las personas que dirigen los entrenamientos estén debidamente capacitados y acreditados con el fin de que los usuarios entrenen en un ambiente seguro. Dicho de otro modo, si se priorizara la reducción de costos, se podría en riesgo la integridad física de las personas que entrenan en Lion's All Stars.

Descripción general del

**8%**

38	www.esdelatino.com	<1%
39	www.getapp.es	<1%
40	www.gocnetworking.co...	<1%
41	www.grupoinfocurs.com	<1%
42	Presentado a la Univer...	<1%

Página: 18 de 26 Recuento de palabras: 7170 Informe de solo texto Resolución alta En 7:15 a. m. 6/11/2024

## REFERENCIAS

Clientify. (2024). *Segmentación de mercado: Cómo segmentar tu mercado objetivo.*

Recuperado de <https://clientify.com/blog/marketing/segmentacion-de-mercado>

Ejemplos.net. (2019). *Clasificación de los canales de distribución*. Ejemplos.net.

<https://ejemplos.net/clasificacion-de-los-canales-de-distribucion/>

Fernández, J. D. (s.f.). *Recursos clave en el modelo Canvas*. Recuperado de

<https://josedavidfernandez.com/recursos-clave-modelo-canvas/>

García, J., & Fernández, M. (2010). Simbolismo animal en la historia de la humanidad.

*Editorial Universitaria*. [le:///D:/Downloads/Dialnet-](file:///D:/Downloads/Dialnet-LaInteligenciaEmocionalYSusPrincipalesModelos-3736408.pdf)

[LaInteligenciaEmocionalYSusPrincipalesModelos-3736408.pdf](file:///D:/Downloads/Dialnet-LaInteligenciaEmocionalYSusPrincipalesModelos-3736408.pdf)

Güzel, B., Çalışkan, A. y Aydın, M. (2020). Financial Evaluation of Business Models: The

Case of the Business Model Canvas. *Journal of Business Research*, 112, 80-87.

<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.005>

Hassan, A., Shamsudin, M. y Rahman, M. (2020). Business Model Canvas: A Strategic Tool

for Startups. *International Journal of Management*, 11(1), 33-45.

HubSpot. (2023). ¿Qué es la investigación de mercados? *HubSpot Blog*. Recuperado de

<https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-investigacion-mercados>

Lifeder. (2022). *Relación con el cliente: ¿Qué es y cómo gestionarla?*. Recuperado de

<https://www.lifeder.com/relacion-con-cliente/>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for*

*Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.

Psicología Online. (s.f.). *Humanismo: Definición, teorías y características*. Recuperado de <https://www.psicologia-online.com/humanismo-definicion-teorias-y-caracteristicas-2946.html>.

Rock Content. (2023). *¿Qué es una propuesta de valor y cómo crear una para tu negocio?*. Recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/>

Smith, J. (2021). *La importancia de los ingresos en la gestión financiera*. Recuperado de <https://www.ejemplo.com/la-importancia-de-los-ingresos>.