

Plan de negocio para la creación de un centro de formación deportiva

Cristian Leonardo Pinzón Bohórquez, Miguel Ángel Camacho Silva

**Trabajo de grado para optar el título de profesional en Cultura Física, Deporte y
Recreación**

Director

Dr. Ramón Octavio Zambrano González

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias de la Salud

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

2021

Contenido

Introducción	9
1. Descripción general del negocio	10
1.1 Localización	10
1.2 Objetivos	11
1.2.1 Objetivo general	11
1.2.2 Objetivos específicos	11
1.3 Misión.....	12
1.4 Visión	12
1.5 Valores corporativos	12
1.6 Filosofía institucional	13
1.7 Identidad corporativa.....	13
1.8 CIIU de la actividad económica	14
2. Marco teórico	15
2.1 Centros de formación	15
2.2 Fases y etapa de iniciación	16
2.2.1 Fase de iniciación: etapa de irradiación.....	16
2.2.2 Fase de desarrollo	18
2.2.3 Fase de diferenciación	18
2.2.4 Fase de formación deportiva: etapa de fundamentación deportiva	18
2.2.5 Fase de orientación deportiva	18
3. Protagonista del negocio	19
3.1 Clientes padres de familia	19

3.2 ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?	19
3.3 Necesidades a satisfacer	20
4. ¿Existe oportunidad en el mercado?	20
4.1 Tendencia de crecimiento del mercado	21
4.2 Análisis de la competencia del mercado	22
4.3 Matriz del perfil competitivo	24
4.4 Análisis de la matriz	26
5. ¿Cuál es la solución?	28
5.1 Deportes a ofertar	29
6. Resultados	29
7. Estudio técnico	50
7.1 Instalaciones	51
7.2 Materiales	51
8. Estudio financiero	52
8.1 Estrategia de Generación de Ingresos	52
8.2 Condiciones Comerciales que Aplican para el Portafolio de sus Productos	53
8.2.1 Cliente	53
8.2.2 Consumidor	53
8.3 Proyección de cantidades y precios de venta	53
8.3.1 Proyección cantidades	54
8.3.2 Proyección precios de venta	54
8.3.3 Forma de pago	54

8.3.4 Justificación	54
9. Normatividad	55
9.1 Normatividad Tributaria.....	55
9.2 Normatividad técnica	56
9.3 Normatividad laboral.....	56
9.4 Normatividad ambiental	56
9.5 Registro de marca.....	57
Referencias.....	58

Lista de tablas

Tabla 1. Perfiles de competidores del área de Boyacá.....	24
Tabla 2. <i>Tabla de edades</i>	31
Tabla 3. <i>Tabla de clasificación económica</i>	33
Tabla 4. Tabla de clasificación académica (parte 1).....	34
Tabla 5. <i>Tabla de variedad deportiva</i>	41
Tabla 6. <i>Tabla listada de diferentes deportes</i>	42
Tabla 7. <i>Tabla grado de satisfacción</i>	43
Tabla 8. <i>Tabla valor de mensualidades cancelado</i>	44
Tabla 9. <i>Tabla listada de precios asequibles</i>	45
Tabla 10. <i>Tabla listada de diferentes deportes</i>	49
Tabla 11. <i>Estudio técnico</i>	50
Tabla 12. <i>Ficha técnica</i>	52
Tabla 13. <i>Condiciones comerciales clientes</i>	53
Tabla 14. <i>Condiciones comerciales consumidor</i>	53
Tabla 15. Proyección de cantidades y precios de venta.....	54

Lista de figuras

Figura 1. <i>Censo nacional de población y vivienda 2018 en Santa Rosa de Viterbo, Boyacá</i>	10
Figura 2. <i>Ubicación Geográfica Santa Rosa de Viterbo</i>	11
Figura 3. <i>Logo del centro de formación deportiva Zonpin Skills</i>	14
Figura 4. <i>Documento del ente deportivo</i>	27
Figura 5. <i>Matriz DOFA</i>	28
Figura 6. <i>Gráfico de aceptación</i>	30
Figura 7. <i>Gráfico de sexos</i>	32
Figura 8. <i>Gráfico practica de actividad física</i>	36
Figura 9. <i>Gráfico de escala de nivel de salud</i>	37
Figura 10. <i>Gráfico de hábitos saludables</i>	38
Figura 11. <i>Gráfico de práctica deportiva</i>	39
Figura 12. <i>Gráfico de aceptación deportiva</i>	40
Figura 13. <i>Gráfico de variedad deportiva</i>	41
Figura 14. <i>Gráfico grado de satisfacción</i>	43
Figura 15. <i>Gráfico listado de precios asequibles</i>	45
Figura 16. <i>Gráfico listado de preferencias para entreno</i>	46
Figura 17. <i>Gráfico listado de niveles y grados de formación</i>	47
Figura 18. <i>Gráfico de probabilidad de inscripción</i>	48

Resumen

Diseñar un plan de negocios para la creación de un centro de formación deportiva en el municipio de Santa Rosa de Viterbo, con el objetivo de fomentar los hábitos de vida saludable a través de la actividad física y contribuir de forma positiva en la iniciación deportiva del sector. Donde se le estará brindando a la comunidad un servicio de entrenamientos para el aprendizaje de niños de 6 a 12 años específicamente, pues es en esta etapa en donde se trabaja y se ven las etapas de la iniciación deportiva y la fundamentación, además de ayudar al mejoramiento de la salud y calidad de vida, En función con la metodología y en relación de los objetivos establecidos en esta propuesta, con la finalidad de conocer la percepción de los clientes potenciales, se realizó una encuesta donde, las preguntas claves fueron por los deportes de su preferencia, sobre cuál sería su presupuesto para el pago de mensualidades y además de conocer sus necesidades e intereses relacionados con la creación de un centro de formación deportiva, el estudio de mercado permitió conocer que dentro del sector de Santa Rosa de Viterbo no se encuentra ningún centro de formación deportivo, o competencia directa.

Palabras claves: Actividad Física, Formación deportiva, Salud, Plan de negocios.

Abstract

Design a business plan for the creation of a sports training center in the municipality of Santa Rosa de Viterbo, with the objective of promoting healthy lifestyle habits through physical activity and contribute positively in the initiation of sports in the sector. The project will provide the community with a training service for the learning of children from 6 to 12 years of age specifically, since it is at this stage where they work and see the stages of sports initiation and the fundamentals, in addition to helping to improve health and quality of life, A survey was conducted where the key questions were about the sports of their preference, about what their budget would be for the payment of monthly fees and also to know their needs and interests related to the creation of a sports training center, the market study allowed to know that within the sector of Santa Rosa de Viterbo there is no sports training center, or direct competition.

Key words: Physical activity, Sports training, Health, Business plan.

Introducción

Zonpin Skills quiere brindar un servicio a la comunidad de Santa Rosa de Viterbo en Boyacá que consiste en la práctica deportiva de diferentes deportes, que tendrán una planificación deportiva centrada en la formación para que el niño en la edad de 6 años en adelante logre identificar, teoría básica y prácticas en estos deportes y al final del ciclo lograr escoger el deporte que fue de su preferencia, así empezar una formación deportiva en base a este deporte. En el sector de Santa Rosa de Viterbo se observa una problemática en cuanto a la práctica deportiva ya que la comunidad no cuenta con variedad de deportes para la práctica y la recreación en diferentes rangos de edad, (lo que destaca la oportunidad de la creación de un centro de formación deportiva) además de que en donde se encuentran estos deportes, no se presta un servicio especializado, dando a resaltar que ninguno da la asesoría necesaria para la selección deportiva en la formación, este es un plus del club deportivo Zonpin Skills desea y ve la oportunidad de elaborar un plan de negocios para la práctica deportiva en este sector.

1. Descripción general del negocio

1.1 Localización

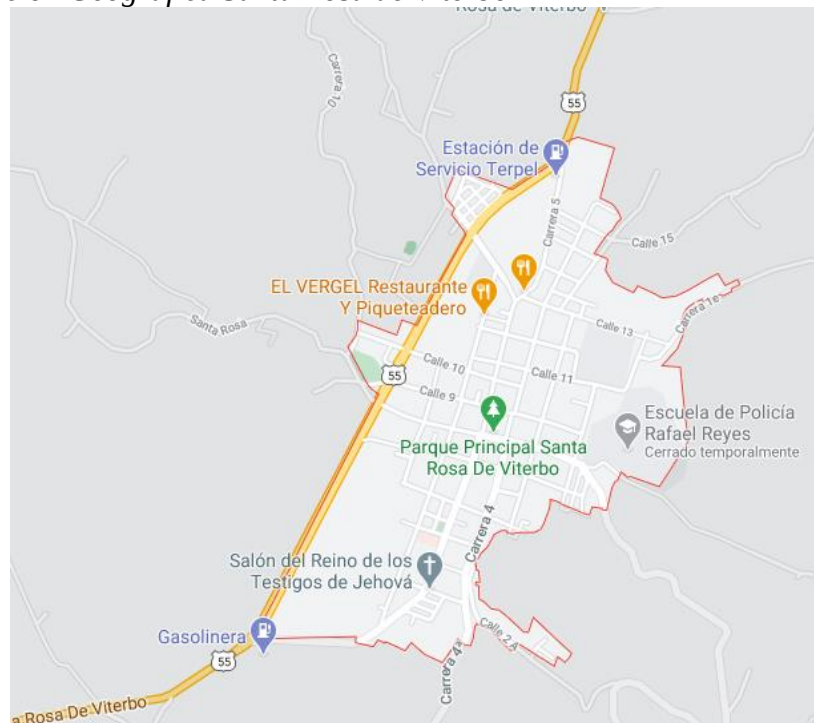
El centro de formación deportivo Zonpin Skills se encontrará ubicado en la ciudad de Santa Rosa de Viterbo (Boyacá) en ella se prestará el servicio de actividades deportivas de distintas modalidades para que el niño pruebe los diferentes deportes y logre escoger la modalidad en la que se quiere desempeñar para comenzar su etapa formación deportiva.

Figura 1. Censo nacional de población y vivienda 2018 en Santa Rosa de Viterbo, Boyacá



Censo Nacional de Población y Vivienda - CNPV 2018									
Total de Unidades de Viviendas censadas según condición de ocupación, hogares y población censada a nivel nacional, departamental y municipal 2018									
TOTAL 2018									
Concepto			Unidades de Vivienda según Condición de Ocupación				Total		
Código DIVIPOLA	NOMBRE DEPARTAMENTO	NOMBRE MUNICIPIO	Total unidades de vivienda con personas ausentes	Total unidades de vivienda de uso temporal	Total unidades de vivienda desocupadas	Total unidades de vivienda con personas presentes	Unidades de vivienda	Hogares	Población
15686	Boyacá	Santana	31	297	266	2.186	2.780	2.404	6.826
15690	Boyacá	Santa María	55	177	80	1.142	1.454	1.169	3.109
15693	Boyacá	Santa Rosa de Viterbo	4	436	717	3.995	5.152	4.052	11.329

Adaptado de Informe Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 (DANE, 2019)

Figura 2. Ubicación Geográfica Santa Rosa de Viterbo

Fuente: Santa Rosa de Viterbo Google Maps (Google Maps, s.f.)

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Elaborar un plan de negocio para la creación de un centro de formación deportivo dirigido a niños de 6 a 12 años, ubicado en el Municipio Santa Rosa de Viterbo Boyacá.

1.2.2 Objetivos específicos

Realizar un estudio de mercado que permita conocer la factibilidad de aplicación del proyecto "Zonpin Skills" en Santa Rosa de Viterbo, Boyacá.

Analizar el estudio técnico que permita conocer las necesidades y requerimientos de equipo y la infraestructura en Santa Rosa de Viterbo, necesaria para la creación del centro de formación deportiva "Zonpin Skills".

Diseñar el estudio financiero del plan de negocio deportivo "Zonpin Skills" para conocer necesidades de capital, indicadores financieros, y estados de los resultados.

1.3 Misión

Brindar espacios de iniciación deportiva adecuados llevando a cabo procesos de enseñanza, con la intención de promover, motivar y estimular el desarrollo de la enseñanza-aprendizaje a los niños de 6 a 12 años, para inspirar la actividad física como vía de mejora de la calidad de vida

1.4 Visión

Lograr ser un centro de formación deportiva de reconocida calidad de servicio para nuestros clientes, brindando siempre espacios y procesos innovadores con un desempeño profesional, siendo ejemplo de organización e innovación permanente, buscando en un plazo de 5 años que “ZONPIN SKILL” se posicione como una entidad reconocida a nivel departamental..

1.5 Valores corporativos

- Practicar el trato respetuoso.
- Comunicación clara y honesta.
- Responsabilidad laboral.
- Competitividad e innovación continua.
- Evaluación autocrítica.
- Integridad laboral.
- Constancia y disciplina.

1.6 Filosofía institucional

El centro de formación deportivo Zonpin Skills busca llevar y conservar un compromiso conveniente y correcto con un proceso actualizado para ofrecer calidad en el servicio, contando con un acompañamiento completo y de calidad de parte de todo el personal que conforma el centro, para así brindarle al cliente un excelente servicio.

1.7 Identidad corporativa

El logo comprende colores llamativos y vivos para captar la atención de los clientes (Ver figura 3).

Su eslogan es “*One step.at a time*”, que en español se traduce como: “*un paso al tiempo*”. La vinculación con el centro de formación es que, al ser formación deportiva, se inicia desde un nivel de aprendizaje bastante básico, y todos los resultados se irán viendo paso a paso y lentamente.

Colores

El color naranja es usado para llamar la atención y en los últimos años se ha convertido en una opción para las marcas que desean transmitir energía, positivismo y creatividad.

Los colores en el ámbito del deporte son usados de muchas maneras y para distintas acciones, tanto dentro como fuera del juego.

El Color cumple una función de diferenciación, cuando en deportes tanto de conjunto como individuales, necesitan el uso para diferenciar a los participantes.

Figura 3. Logo del centro de formación deportiva Zonpin Skills

1.8 CIU de la actividad económica

El sector económico se encuentra ubicado en la división 8552 Cód. Enseñanza deportiva y recreativa. Esta clase comprende el adiestramiento en actividades deportivas impartido a grupos o a personas. Abarca también las actividades de campamentos de instrucción deportiva, se pernocte en ellos o no. No comprende las actividades académicas de escuelas, colegios y universidades. Se trata de enseñanza estructurada que puede impartirse en diversos entornos.

Esta clase incluye: el adiestramiento deportivo (fútbol, baloncesto, tenis, etc.), el adiestramiento en campamentos deportivos, las clases para animadores deportivos, las clases de gimnasia, las clases de equitación en academias o escuelas, las clases de natación, las actividades de instructores, profesores y entrenadores deportivos, las clases de artes marciales, las clases de juegos de cartas, las clases de yoga.

Esta clase excluye la enseñanza cultural.

Se incluye en la clase 8553, Enseñanza cultural.

Características del código de Clasificación Nacional de Actividades Económicas 8552

Actividad: P – Educación.

División: 85 – Educación.

Grupo: 855 – Otra educación.

Clase: 8552 – Educación cultural.

CNAE: P8552.

(Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.)

2. Marco teórico

En el sector de Santa Rosa de Viterbo se quiere brindar la práctica deportiva y la recreación en diferentes rangos de edad, ya que, en el sector, no se cuenta con centros de formación deportiva. (En la tabla de matriz del perfil competitivo ubicada en la página 16 se evidencian las principales competencias de la misma que se encuentra en el departamento de Boyacá, pero no en el municipio de Santa Rosa de Viterbo.)

El deporte es un medio de educación y una herramienta pedagógica que nos ayuda a identificar las habilidades que podremos realizar, nos ayuda a interactuar con diferentes personas, mantenernos en un estado físico saludable, lograr prevenir enfermedades como la obesidad y la diabetes tipo II y lograr disminuir el estrés.

2.1 Centros de formación

Los centros de iniciación y formación deportiva son programas y aparte de ser programas son institutos que ayudan principalmente en la teoría y metodología de la educación física y el deporte. Están estructurados por fases y etapas, en las cuales se desarrollan planes en forma

secuencial y sistemática. La programación se hace considerando la edad, el crecimiento, la maduración, el desarrollo físico y mental, y el medio social y geográfico en que viven los niños.

Se entiende por centro de formación, al sitio en el cual se dictan una serie de cursos y prácticas, enfocados en diversas áreas, al público general. La mayoría de veces, las escuelas y universidades son los centros de formación más comunes, aunque, existen algunos en los que se enseña sobre disciplinas como la confección de ropa o el cuidado del cuerpo. Este tipo de locaciones están dispersas alrededor de todas las ciudades y son de suma importancia para el desarrollo económico y social de la población que allí habita. “Proveen información sobre aspectos de la vida cotidiana que sirven de mucha ayuda a los que la reciben y el intercambio cultural es, también, parte esencial para la exploración” (Monsalve, 2019).

Actividades complementarias de los centros de iniciación y formación deportiva: pruebas de aptitud y capacidad física. Todos los niños que ingresan a los centros de iniciación y formación deportiva presentarán, semestralmente, pruebas de aptitud y capacidad física, cuyo objetivo es evaluar periódicamente el estado en que se encuentran las capacidades perceptivo motrices y las capacidades físicas (Uribe Pareja, 2010).

2.2 Fases y etapa de iniciación

Las fases de iniciación deportiva

2.2.1 Fase de iniciación: etapa de irradiación

Esta es una etapa en la cual, por medio de experiencias motrices significativas, se pretende desarrollar la estructuración del esquema corporal y el concepto corporal, articulados en los procesos de coordinación, discriminación y dominancia lateral.

Además, se entiende por iniciación deportiva al proceso metodológico de enseñanza – aprendizaje a través del cual el individuo (niño en este caso) adquiere y desarrolla las técnicas básicas del deporte. No implica competencia regular sino actividades jugadas adaptadas a las posibilidades del niño

Fase de la producción y método del proceso de enseñanza – aprendizaje debe llevarse a cabo estructurando etapas de incremento, es decir concretando qué objetivos, contenidos, instrumentos de valoración o muestra de competición que se va a desarrollar a lo largo de un año o un período deportivo.

Fase del entrenamiento deportivo temprano. es el proceso por el cual se desarrollan las capacidades motoras y destrezas deportivas básicas del niño/a, en torno a su desarrollo psico – biológico y fases sensibles

Dentro de todo el proceso de las etapas de iniciación deportiva corresponde a un periodo extendido entre los 6 – 7 años y los 14 – 15 años aproximadamente. estos periodos existen y abarcan con ellos otros periodos más sensibles que otros para el aprendizaje deportivo

Podemos dividirlo en tres etapas

1. La primera etapa, de iniciación deportiva que comprende las edades de (6-7 años).
2. La segunda etapa, la etapa de desarrollo que comprende las edades de (7-10 años).
3. La tercera etapa, la de perfeccionamiento (10-14 años).

Que a su vez también otros autores como Jacquín, Martín y Nicolaus, lo dividen en:

1. La primera, la edad precoz (6 años).
2. La segunda la edad eficaz (9-11 años).
3. La tercera la edad media (11 años).
4. La cuarta la edad de especialización (12 años).

Hay diversos conceptos entre los investigadores respecto a qué se entiende por marco teórico.

2.2.2 Fase de desarrollo

Las acciones motrices a realizar en esta etapa están fundamentadas en el desarrollo armónico de las capacidades coordinativas y condicionales, en el desarrollo de las capacidades perceptivo motrices, y en el aprendizaje de habilidades y destrezas básicas. Los medios instrumentales para desarrollar los procesos son el juego, la gimnasia básica y las actividades acuáticas.

2.2.3 Fase de diferenciación

Es una etapa de refuerzo y afianzamiento de las capacidades perceptivo motrices, y de perfeccionamiento de las habilidades básicas; correr, saltar, lanzar, recibir, girar. Los medios instrumentales en esta etapa son los juegos básicos y pre deportivos, las actividades atléticas, las actividades acuáticas y la gimnasia básica y deportiva.

2.2.4 Fase de formación deportiva: etapa de fundamentación deportiva

El propósito en esta etapa es propiciar experiencias en varias actividades deportivas, mejorando la dinámica general del movimiento y favoreciendo el desarrollo de lógicas internas, de acuerdo con las acciones motrices que se realizan. Los medios instrumentales son el juego y, especialmente, los mini deportes.

2.2.5 Fase de orientación deportiva

Es una etapa de tecnificación en varias actividades deportivas. Se brindan al niño elementos teóricos y prácticos para que adquiriera las condiciones psicomotrices y socio motrices necesarias para elegir la actividad deportiva a la que dedicará mayor interés. Los medios instrumentales son el juego, el ejercicio, los mini deportes y el deporte mismo.

3. Protagonista del negocio

Consumidores, por la naturaleza de este proyecto, se consideran consumidores a los niños, específicamente con edades comprendidas entre los 6 y 12 años de edad, ya que es en esas edades donde se pueden establecer procesos de iniciación deportiva. Nuestro nicho de mercado, podrá ser ubicado en colegios de la comunidad, en Santa Rosa de Viterbo – Boyacá siendo característicos para el mercado por el deseo de la actividad física.

Se seleccionó este sector pues es en donde se encuentra un mayor número de la población a la cual vamos a tratar, ya que en los colegios es donde se encuentra un mayor número de niños dentro de los 6 a los 12 años de edad.

3.1 Clientes padres de familia

Serán los principales clientes, pues estos son los que presentan el recurso monetario que hará posible cubrir la inversión en inscripción y mensualidades, que permitan generar los fondos para la realización de dicho proyecto.

3.2 ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

- Que los padres de familia puedan encontrar un centro de formación deportiva con servicio especializado para la formación de sus hijos.

- Que puedan encontrar una academia con ética, con profesionales formados en el área deportiva y con amplios conocimientos sobre la práctica de diferentes deportes
- Que los niños logren una correcta aprehensión deportiva fuera y dentro de la cancha.
- Que las sesiones de entrenamientos lleven un correcto modelo de desarrollo y que todos los entrenamientos al ser basados en diferentes métodos, uno de ellos el integrado (experiencias reales de juego, (se realizara practica con experiencias de juego y el desarrollo motriz) puedan evidenciar una mejoría notable en los niños: se exponen las necesidades que buscará satisfacer Zopin Skills en sus clientes y consumidores.

3.3 Necesidades a satisfacer

La confianza a nuestros clientes, el éxito a los consumidores, la seguridad al escuchar nuestro nombre empresarial para lograr una mayor afiliación y reconocimientos con nuestros clientes y consumidores.

4. ¿Existe oportunidad en el mercado?

En la actualidad se observa como la actividad física y el deporte se han constituido en tendencia de alto nivel en el mercado en todo tipo de desarrollo físico con cientos de ejercicios para la mejora de la imagen y el estado del cuerpo. En las diferentes ciudades del país se están ofreciendo diferentes servicios de acondicionamiento, gimnasio, fitness, práctica deportiva, deportes, ya que éstos logran beneficiar el estado de salud de las personas. Por lo que, sí existen varias oportunidades en el mercado, y sumado a esta situación encontramos debilidades en las organizaciones que funcionan en el municipio buscando así poder ofrecer un servicio en este municipio es un privilegio, ya que nos brinda mejoras en el trabajo y nos da la conformidad de

trabajar con los niños y niñas con el objetivo de mejorar su estado deportivo e incidir en su calidad de vida.

4.1 Tendencia de crecimiento del mercado

Las Nuevas Tendencias Deportivas son todos aquellos deportes de carácter innovador y alternativo que incentivan el aprovechamiento del ocio, el tiempo libre y la sana convivencia con un componente deportivo.

El programa de *nuevas tendencias deportivas* busca fortalecer, de manera responsable y progresiva, el desarrollo de actividades deportivas en la ciudad de Bogotá mediante procesos formativos, participativos y de carácter organizacional.

En tan solo ocho años, el país se convirtió en una potencia deportiva de Suramérica y su transformación ya es un ejemplo en otros países. Un mayor presupuesto e infraestructura, apoyo al atleta y acompañamiento médico y social son solo algunas de las claves en las que Coldeportes trabajó para esta evolución.

Algunos autores afirman lo siguiente:

Ahora el país es un referente regional y es bien visto a la hora de organizar diferentes certámenes deportivos por la calidad de escenarios, la competitividad, la logística y la cordialidad de la gente. En total se desarrollaron 136 eventos internacionales, apoyados a través de las federaciones nacionales y cuatro grandes multideportivos como los Juegos Mundiales de 2013, los Juegos Escolares Centroamericanos y del Caribe de Armenia 2013, los Juegos Bolivarianos de Santa Marta 2017 y los Centroamericanos y del Caribe 2018. Esto es solo una muestra de la capacidad organizativa que se tiene y que nos prepara hacia nuevas y mayores exigencias; es fruto también de la sinergia de Coldeportes, el Comité

Olímpico Colombiano y las federaciones”, manifestó Clara Luz Roldán, directora de Coldeportes (Semana, s.f.).

Negocio de los Clubes Deportivos en el mundo:

Según estudios realizados por Plunkett Research (2014), el valor de la industria del deporte mundial en 2014 fue de 1,5 billones de dólares. Esta cifra es equivalente al total de las exportaciones de los Estados Unidos en un año y a tres veces la economía colombiana en el mismo periodo (Portafolio, 2015)

Durante la época del 2000 en adelante se ha mostrado una gran amplitud deportiva y recreativa en varios deportes y actividades físicas, por formación social, personal, saludable, profesional esto ha ido avanzando con la ayuda de la tecnología para el perfeccionamiento técnico y justicia deportiva, esto también lo han ido aplicando clubes deportivos de formación en baja gama y clubes profesional con tecnología de punta.

La tendencia deportiva en las categorías infantiles ha ido avanzando el número de demanda por clubes deportivos de formación entre ellos se destaca la región en que se practique es decir EE. UU baloncesto, hockey, Futbol americano, países bajos tenis, ciclismo, natación, futbol, sur americano futbol, futbol sala, béisbol, boxeo microfútbol, es decir que en cada región la venta deportiva va a cambiar por el contexto social no cabe de destacar que el fútbol es el pionero del mundo.

4.2 Análisis de la competencia del mercado

Las cajas de compensación al ofrecer al público más de un deporte son un factor de competencia, en Boyacá la principal caja de compensación es Comfaboy. Los principales

deportes que llevan a cabo son el tenis, natación, bolos, fútbol 11, fútbol 8. aunque no presenta la modalidad de alternar deportes a un deportista o niño en proceso de iniciación deportiva.

En el departamento de Boyacá, aunque en Santa Rosa de Viterbo se encuentra presente solo un club deportivo únicamente de fútbol 11 llamado “E.S.R.E.Y” dirigido por la escuela de policía Rafael Reyes, esta no está dirigida por profesionales del sector deportivo.

En Colombia se presenta las cajas de compensación como:

- Cajasan
- Comfenalco
- Comfaboy
- Cafaban
- Cafam
- Cajamag
- Cofrem
- Colsubsidio
- Comfanorte
- Comfasucre
- Comfiar
- Cafamaz
- Comfacor
- Comfamiliar
- Cartagena
- Compensar
- Cajasan

4.3 Matriz del perfil competitivo

Tabla 1. *Perfiles de competidores del área de Boyacá*

Nombre	Comfaboy	Cajasan	Talentos Deportivos	Colsubsidio
Localización	Boyacá	Santander	Boyacá	Boyacá
Productos y Servicios (Atributos)	Recreación	Recreación	Recreación	Recreación
	Deportes Limitados	Deportes Ilimitados	Deportes Limitados	Deportes Ilimitados
	Lúdicas, Danzas, Cultura	Natación	Fútbol de Salón	Tenis de Campo
	Fútbol	Fútbol	Fútbol	Fútbol
	Baloncesto	Baloncesto	Baloncesto	Baloncesto
	Voleibol	Voleibol	Patinaje	Voleibol
	Ciclo Montañismo	Karate-do	Atletismo	Squash
	Tenis de Campo	Tenis	Taekwondo	Fútbol de Salón
	Patinaje de Pista	Patinaje	Natación	
	Porrismo	Futsala	Ciclismo	
	Ajedrez		Ciclo Montañismo	
	Acondicionamiento Físico			
	Parqueaderos	Parqueaderos	Parqueaderos	Parqueaderos
Calidad	Buena	Buena	Buena	Buena

Nombre	Comfaboy	Cajasan	Talentos Deportivos		Colsubsidio
Precios	Varían según el nivel socioeconómico del cliente	Varían según el nivel socioeconómico del cliente	Varían según el nivel socioeconómico del cliente		Varían según el nivel socioeconómico del cliente
	Categorías	Categorías			
	A : \$13.500	A : \$43.600			
	B : \$18.500	B : \$45.700			
	C : \$46.000	C : \$65.400			
	D : \$52.500:				
	Grupos : \$46.000	Particulares: \$75.800			
		Inscripciones			
		Karate-do, Patinaje y Natación : \$108.000	Ciclismo y Ciclo Montañismo no tienen ningún costo al público		
		Voleibol, Fútbol, Baloncesto, Rugby y Tenis : \$98.000			
Logística de Distribución	Gestión de almacén. Es indispensable llevar un control de las entradas y salidas de los productos en el almacén. Es decir la entrada del cliente y el servicio o material que va a consumir, utilizar.	Gestión de almacén. Es indispensable llevar un control de las entradas y salidas de los productos en el almacén. Es decir la entrada del cliente y el servicio o material que va a consumir, utilizar.	Gestión de almacén. Es indispensable llevar un control de las entradas y salidas de los productos en el almacén. Es decir la entrada del cliente y el servicio o material que va a consumir, utilizar.		Asociación de préstamos de servicios con diferente cajas de compensación realizando una logística de almacén
Descripción	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3		Competidor 4
Segmento de Clientes	Amplio rango de edad siendo la mayoría Niños	Amplio rango de edad siendo la mayoría Niños	Amplio rango de edad siendo la mayoría Niños		Amplio rango de edad siendo la mayoría Niños
	4 a 18+ años divididos por etapas	Escuelas de	Rangos de Edad	Edades	Etapas
	Etapas	Karate-do, Baloncesto, Futsala, Rugby y Voleibol	6 a 15 Años	5 a 6 años	Exploración
	Irradiación, Iniciación, Fundamentación y Perfeccionamiento	Tenis y Natación	2 a 6 Años, 7 a 15 Años y 13+	7 a 8 años	Enseñanza Básica
				9 a 10 años	Experimentación
				11 a 12 años	Fijación
				13 a 16 años	Especialización
Canal	Directo e Indirecto	Directo e Indirecto	Directo e Indirecto		Directo e Indirecto

4.4 Análisis de la matriz

En esta tabla se evidencian las características de los diferentes centros de formación del sector y dos de Santander (la competencia de nuestro centro de formación).

En Santa Rosa de Viterbo no hay competencia directa con algún club o centro de formación deportiva en el sector, el más cercano se encuentra en Boyacá, *Talentos Deportivos*, el cual está legalmente constituida y con reconocimiento deportivo vigente expedido por Indeportes Boyacá. Por el momento no se encuentra en servicio por la actual pandemia mundial del COVID-19.

Figura 4. Documento del ente deportivo

ALCALDÍA DE SANTA ROSA DE VITERBO
"Nobles y Cora Villa Republicana"
Ente Deportivo Municipal
No. 826.009.890-7

EL SUSCRITO DIRECTOR DEL ENTE DEPORTIVO MUNICIPAL DE SANTA ROSA DE VITERBO

CERTIFICA:

Que el **ENTE DEPORTIVO MUNICIPAL** de Santa Rosa de Viterbo (Boyacá), cuenta con una escuela de formación multideportiva denominada **TALENTOS DEPORTIVOS**, la cual está legalmente constituida y con reconocimiento deportivo vigente expedido por Indepor Boyacá. Dentro de las disciplinas deportivas que se ofertan encontramos las modalidades de fútbol de salón, fútbol, baloncesto, patinaje, atletismo, taekwondo, natación, voleibol, ciclismo y ciclomontañismo. Las anteriormente mencionadas no tienen costo alguno para los participantes y cubre a gran parte de la población interesada. Dentro del municipio no se cuenta con otras escuelas de formación de carácter público o privado.

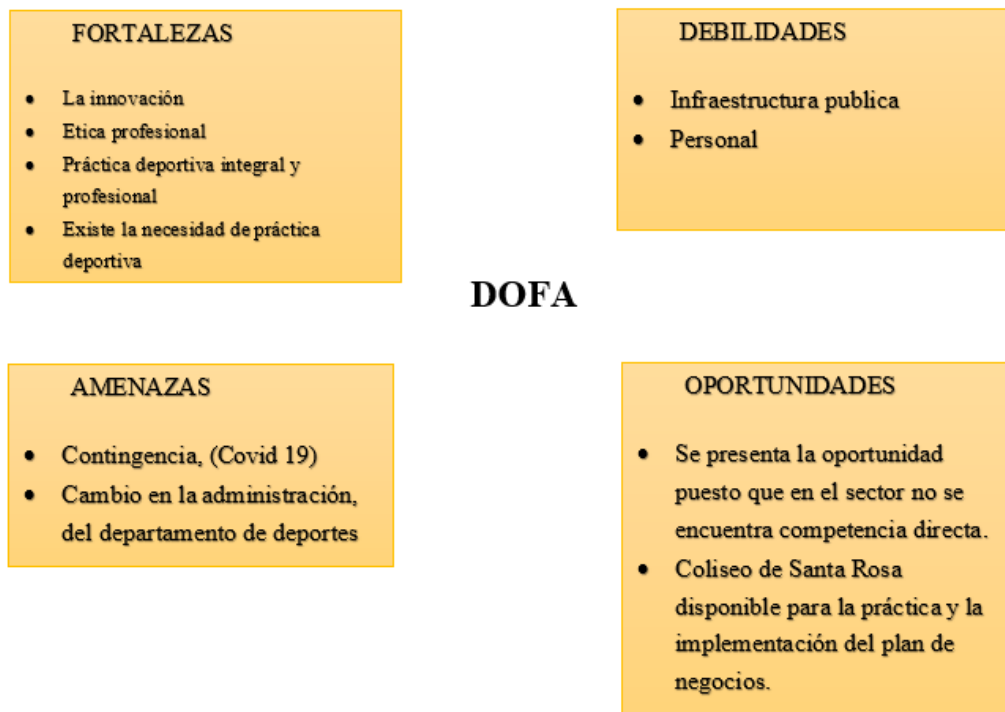
Los escenarios que se utilizan en el proceso de enseñanza deportiva están adscritos al municipio y son administrados por el Ente Deportivo Municipal. Para su uso en actividades deportivas, culturales y sociales de forma particular, se ha establecido una tarifa dentro del estatuto de rentas correspondiente a SEIS (6) S.M.L.D.V. con un alquiler máximo de 8 horas al día, adjuntando la respectiva póliza todo riesgo y suscripción de acta de inventarios y compromisos.

Se expide a solicitud del **INTERESADO** en el municipio de Santa Rosa De Viterbo a los dos (05) días del mes de abril del 2021.

LIC. JOSÉ FELIPE ALVAREZ MANCIPE
Director Ente Deportivo Municipal

Firma, Lectura y Compromiso:
Dirección Calle 8 N° 4-15 Parque Principal
Correo electrónico: entedeportivosantarosa@nortmail.com
www.entedeportivosantarosa.boyaca.gov.co Código Postal 150480

Santa Rosa De Viterbo
Ente Deportivo Municipal
No. 826001540-7

Figura 5. Matriz DOFA

5. ¿Cuál es la solución?

La solución vista a profundidad en el sector para ser mejores que la competencia es la innovación, como bien se ha propuesto son diferentes prácticas deportivas en una sola empresa, por lo que la innovación se encuentra día a día con el desarrollo de los entrenamientos y ejercicios efectuados para cada niño y niña en su proceso de desarrollo y aprendizaje. También el uso de los precios económicos y asequibles para los clientes en este municipio termina siendo una buena solución para mantenernos en el mercado, expandirnos y lograr un crecimiento empresarial. Además de que en el lugar (Santa Rosa de Viterbo) no se encuentran diferentes lugares para la práctica deportiva, no es especializado, ni enfocado a la formación.

Por lo cual Zonpin Skills, ofrece variedad y calidad, la innovación de los diferentes tipos de deportes y la ayuda a la hora de la selección deportiva y la formación, son un componente único y distintivo: entrenamiento formativo y dinámico.

- Canales: Publicidad del centro de formación por diferentes medios directo e indirectos
- Segmento de clientes: El centro de formación se centrará en la etapa de iniciación (niños 6-12 años) aunque también se darán actividades a los padres y acompañantes.
- Métricas clave: Sport, Lifestyle, Tech, Fit.
- Estructura de costos: Pago de entrenadores, materiales, utilería, servicios.
- Flujo de ingresos: Pago de mensualidades, venta de uniformes.

5.1 Deportes a ofertar

- Microfútbol.
- Baloncesto.
- Voleibol.

Se tomaron las variables de la encuesta de los resultados, las cuales fueron por mayor porcentaje de elección y popularidad entre los encuestados.

6. Resultados

Para avanzar en la elaboración del estudio de mercado que en definitiva es un diagnóstico de la actual situación, de tal manera que se pueda conocer muchos aspectos, considerados determinantes en los procesos de construcción del estudio, tratando de formular una propuesta que brinde respuestas que faciliten la toma de decisiones sobre el plan, cumpliendo así con todos y cada uno de los objetivos planteados y que se constituyen en el eje de desarrollo de la propuesta.

De esta manera, se toma en cuenta a un total de 71 familias, que hacen parte de los estratos 2,3 y 4 del municipio de Santa Rosa de Viterbo, que tienen niños en las edades objeto de estudio, que permitan conocer la intención de elección sobre el centro de formación deportiva.

En esta parte del documento se presentan los resultados del instrumento aplicado para la recolección de información (encuesta).

Encuesta dirigida a los padres de familia de los niños de 12 a 16 años de edad del Municipio de Santa Rosa de Viterbo.

Se les realizó la encuesta a 71 personas del municipio de Santa Rosa de Viterbo (Padres de familia de la Institución educativa Carlos Arturo Torres Peña y habitantes del sector)

Figura 6. Gráfico de aceptación



El 100 % de las personas encuestadas aprobaron a partir de la lectura del consentimiento informado, la participación en la encuesta (Figura 6)

Tabla 2. *Tabla de edades*

19	1.4%	1
20	5.7%	4
21	8.6%	6
22	8.6%	6
23	2.9%	2
24	4.3%	3
25	5.7%	4
26	4.3%	3
28	1.4%	1
29	1.4%	1
31	2.9%	2
33	1.4%	1
34	2.9%	2
35	2.9%	2
39	1.4%	1
44	2.9%	2
45	1.4%	1
48	1.4%	1
49	1.4%	1
50	1.4%	1
52	1.4%	1
54	2.9%	2
56	1.4%	1
57	1.4%	1
61	1.4%	1
21 años	2.9%	2
23 años	1.4%	1
20	1.4%	1
17 años	1.4%	1
24 años	1.4%	1
59 años	1.4%	1
18*	1.4%	1
39	1.4%	1
48	1.4%	1

Número de respuestas

70

Se puede observar que las edades oscilan entre los 15 y 61 años, siendo la media de la población encuestada, 26,5 años. (Tabla 2)

Figura 7. Gráfico de sexos

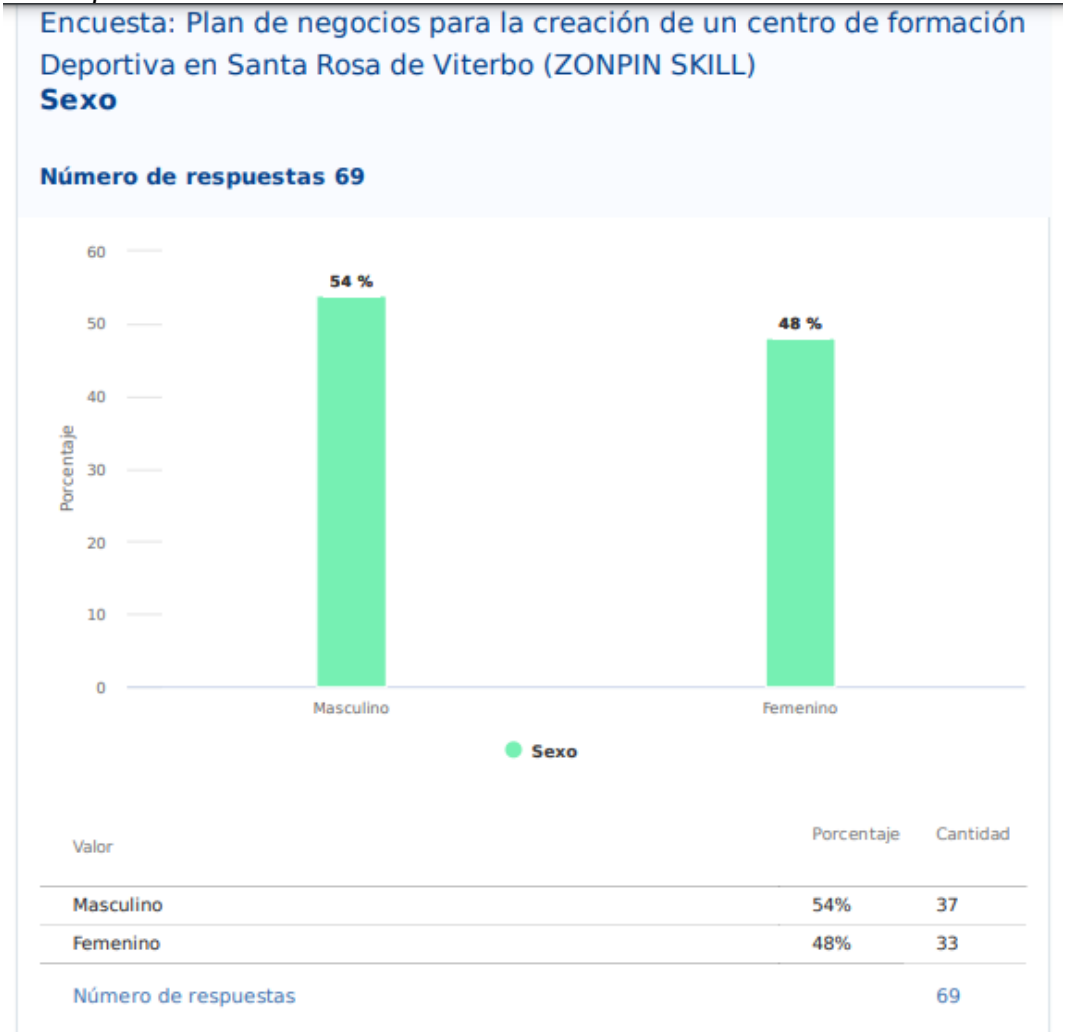


Tabla 3. Tabla de clasificación económica

Encuesta: Plan de negocios para la creación de un centro de formación Deportiva en Santa Rosa de Viterbo (ZONPIN SKILL)		
¿En qué Estrato socio económico se ubica?		
Número de respuestas 69		
Valor	Porcentaje	Cantidad
2	23.2%	16
3	43.5%	30
4	21.7%	15
Estrato 4	4.3%	3
Medio	1.4%	1
t	1.4%	1
estrato 2	1.4%	1
Estrato 3	1.4%	1
3	1.4%	1
Número de respuestas		69

Estrato 2: 17

Estrato 3: 33

Estrato 4: 19

Tabla 4. *Tabla de clasificación académica (parte 1)*

Encuesta: Plan de negocios para la creación de un centro de formación Deportiva en Santa Rosa de Viterbo (ZONPIN SKILL)
¿Cuál es su nivel educativo actual?

Número de respuestas 69

Valor	Porcentaje	Cantidad
Profesional	13%	9
Pregrado	10.1%	7
Universitario	8.7%	6
Bachiller	5.8%	4
Bachillerato	5.8%	4
Bachiller	4.3%	3
Nivel superior	4.3%	3
Posgrado	2.9%	2
Bachillerato	2.9%	2
Educación superior	2.9%	2
Profesional	2.9%	2
Especialista en Entrenamiento Deportivo	1.4%	1
Estudiante universitario (Profesional)	1.4%	1
pregrado	1.4%	1
Universidad	1.4%	1
Superior	1.4%	1
Técnico superior	1.4%	1
Universidad	1.4%	1

Valor	Porcentaje	Cantidad
Técnico superior	1.4%	1
Universidad	1.4%	1
Periodista	1.4%	1
Estudiante	1.4%	1
Educación secundaria	1.4%	1
Bachiller académico	1.4%	1
Media (bachillerato)	1.4%	1
educación superior	1.4%	1
Ninguno	1.4%	1
Tecnologa	1.4%	1
Superior	1.4%	1
Estudiante fesc	1.4%	1
Técnico profesional	1.4%	1
Educación media (bachillerato	1.4%	1
Técnico	1.4%	1
Tecnología	1.4%	1
Bachiller/Tecnologico	1.4%	1
Superior (universitario)	1.4%	1
Educación media	1.4%	1
Estudiante pregrado	1.4%	1
Número de respuestas		69

Profesionales: 20

Estudiantes universitarios o pregrado: 21

Bachillerato: 17

Técnicos: 10

Ningún estudio: 1

Figura 8. Gráfico practica de actividad física

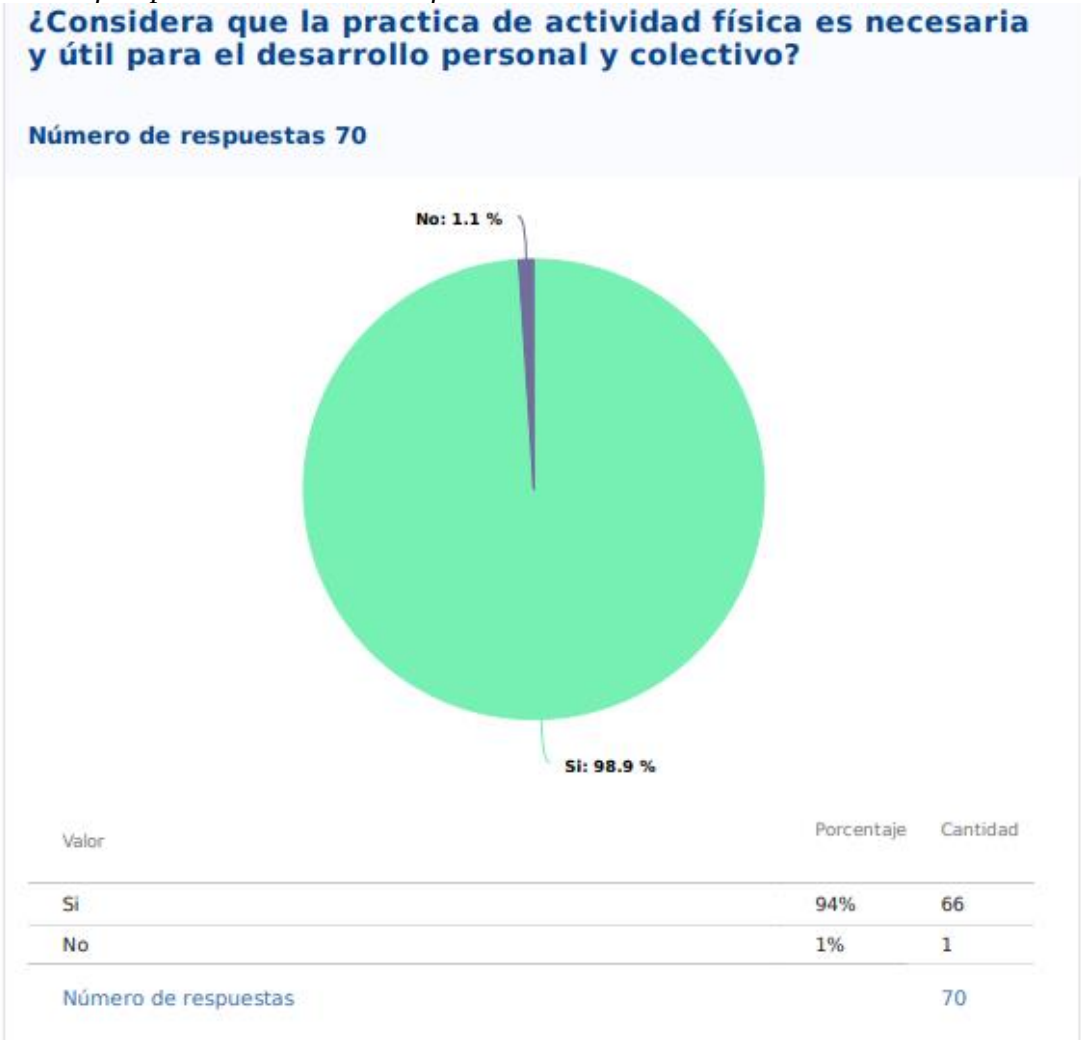
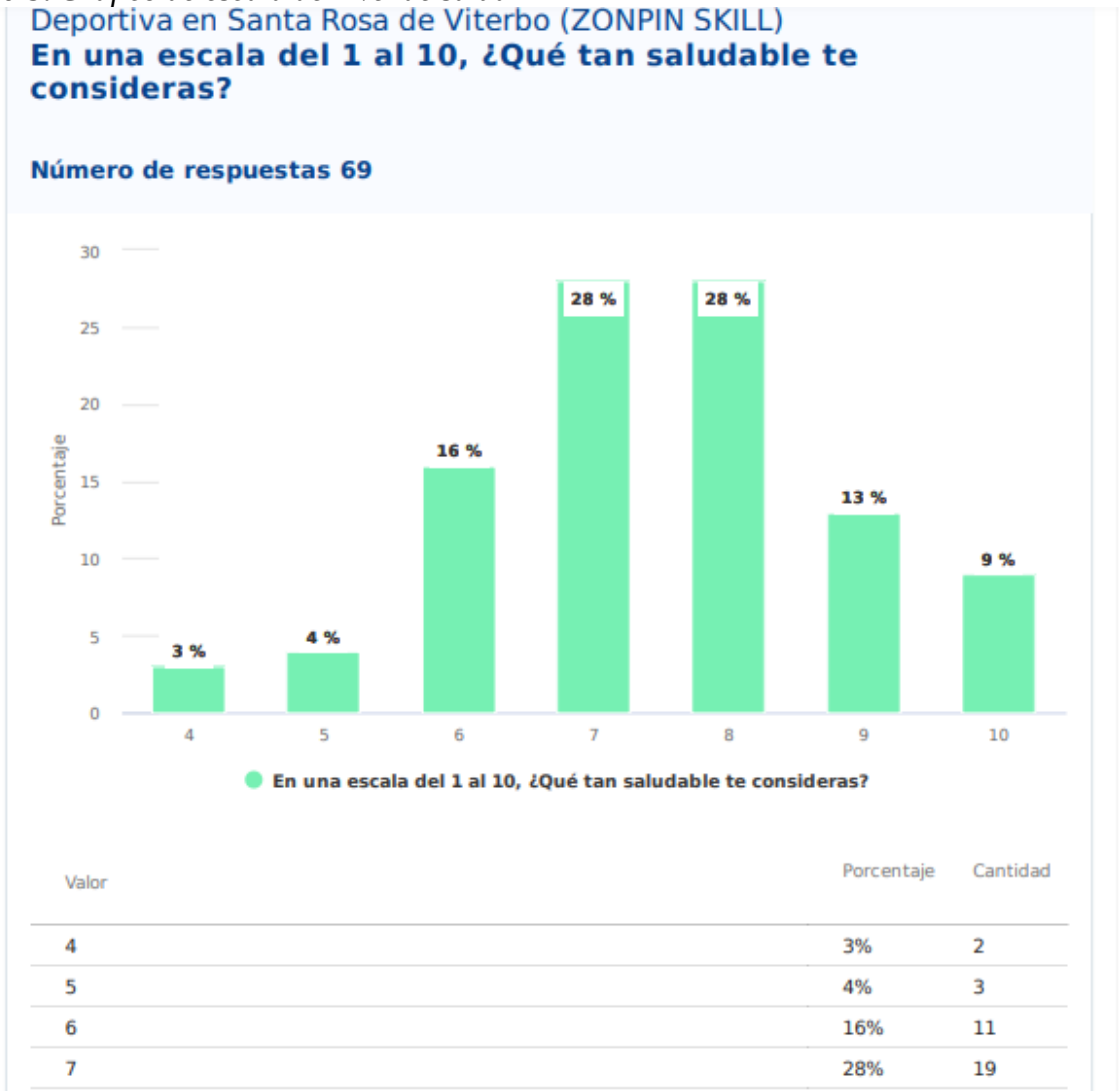


Figura 9. Gráfico de escala de nivel de salud



El tener una buena condición física es fundamental para el correcto desarrollo de las actividades cotidianas, 35 personas respondieron 7 o mayor a 7 en la escala de 1 al 10.

Figura 10. Gráfico de hábitos saludables

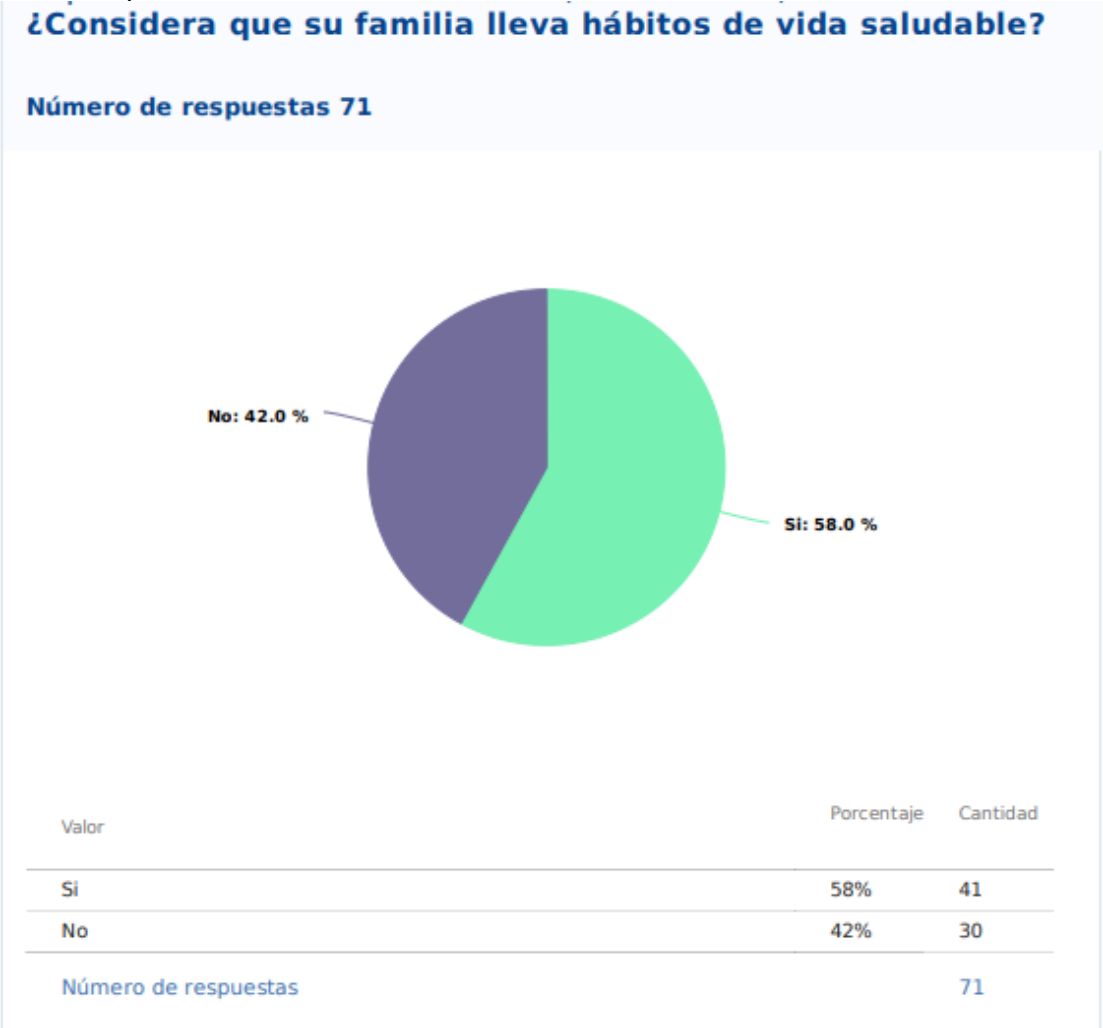


Figura 11. Gráfico de práctica deportiva

¿Su hijo ha practicado alguna vez más de una actividad deportiva?

Número de respuestas 73



Valor	Porcentaje	Cantidad
SI	52%	38
NO	44%	32
Número de respuestas		73

Figura 12. Gráfico de aceptación deportiva

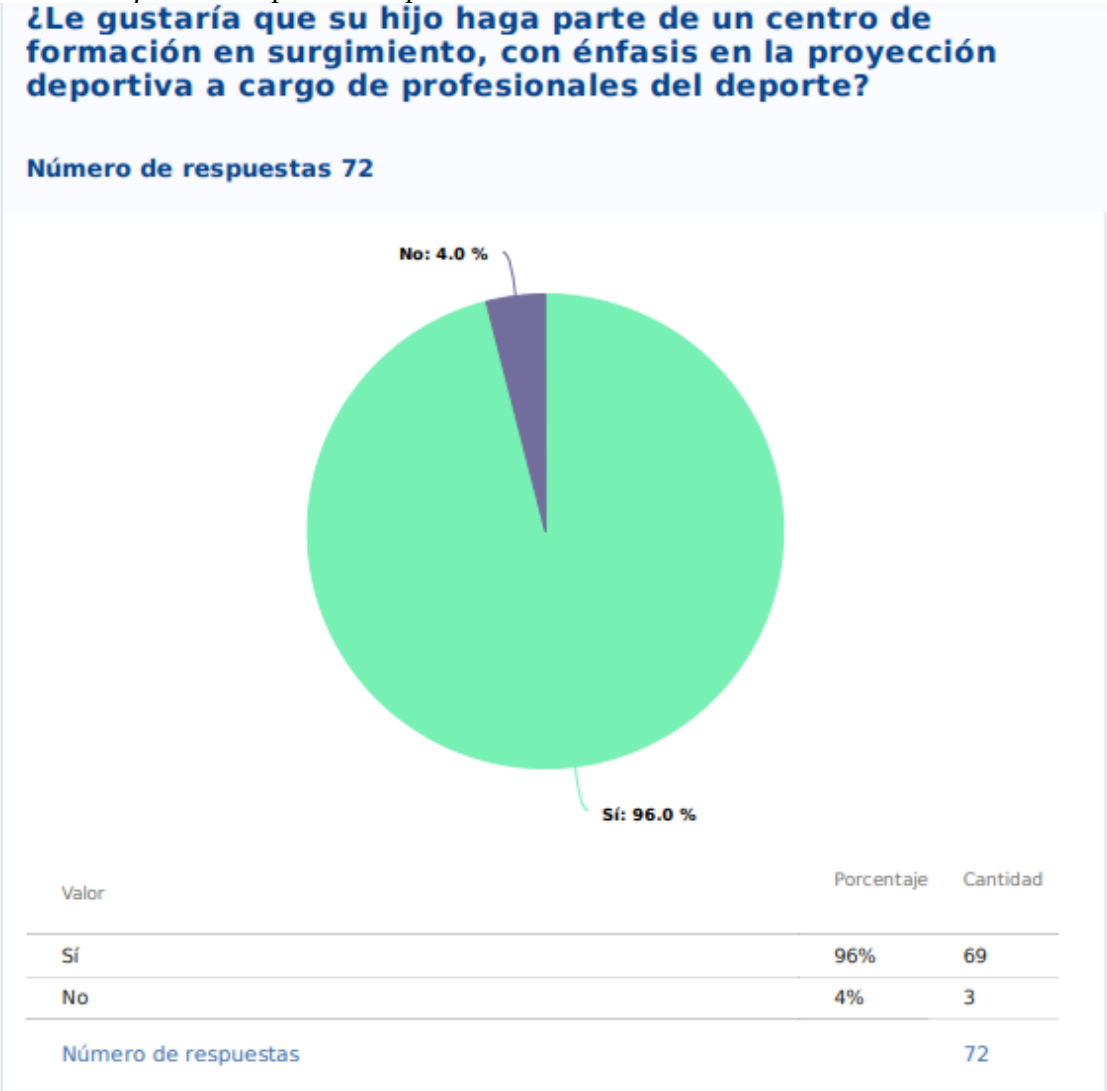


Figura 13. Gráfico de variedad deportiva



Tabla 5. Tabla de variedad deportiva

Valor	Porcentaje	Cantidad
BALONCESTO	24%	18
MICROFUTBOL	14%	10
VOLEIBOL	15%	11
TENIS	8%	6
TODAS LAS ANTERIORES	35%	26
Número de respuestas		74

En los resultados de a que deporte le gustaría inscribir a sus hijos, logramos apreciar que un 35% de los encuestados eligieron por inscribir a sus hijos en todos los deportes, y este precisamente es el plus de nuestro centro de formación, el deportista puede practicar los tres deportes por un periodo de tiempo estimado, hasta que el mismo decida en cual seguir su proceso de formación y enfocarse hacia uno solo, nuestro trabajo como profesionales en Cultura física

Deporte y Recreación consistirá en optimizar la selección del deporte, distribuir su tiempo, organizar la planificaciones, y seguir muy de cerca su formación deportiva (Figura 13) (Tabla 5)

Tabla 6. *Tabla listada de diferentes deportes*

Valor	Porcentaje	Cantidad
Natación	11.8%	6
Boxeo	11.8%	6
Natacion	9.8%	5
Patinaje	5.9%	3
Natación	5.9%	3
natación	3.9%	2
Ninguno	3.9%	2
Atletismo	3.9%	2
Gimnasia	3.9%	2
Natación	2%	1
Futbol	2%	1
ultimate	2%	1
Fotbol natación	2%	1
danza	2%	1
Voleibol	2%	1
No tengo hijos, sin embargo, agregaría el tenis de mesa.	2%	1
arco	2%	1
Tenis	2%	1
Natación,	2%	1
Fútbol	2%	1
Tenis de mesa	2%	1
Fútbol sala	2%	1
Patinaje	2%	1
Atletismo	2%	1
Baloncesto,	2%	1
Futbol	2%	1

Según los encuestados a la pregunta “¿qué otro deporte distinto a los mencionados le gustaría que su hijo practicara?”, la respuesta más común, fue natación con 15 respuestas, seguido de tenis de mesa con 3, y por último boxeo, atletismo y danza con 1 respuesta cada una. (Tabla 6)

Figura 14. Gráfico grado de satisfacción

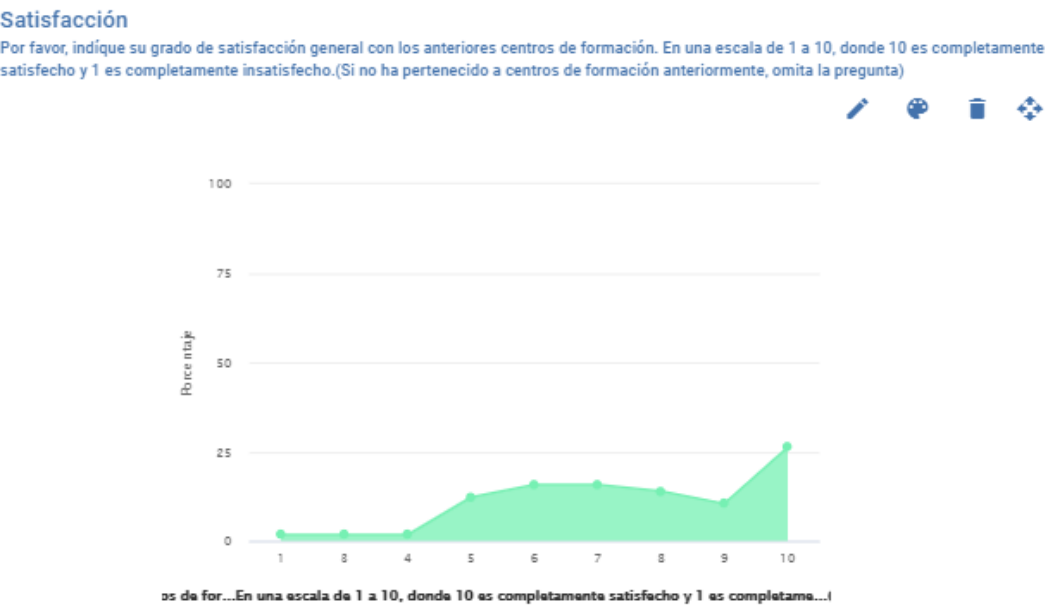


Tabla 7. Tabla grado de satisfacción

Valor	Porcentaje	Cantidad
Boxeo	10.9%	7
Natacion	10.9%	7
Natación	9.4%	6
Patinaje	6.2%	4
Natación	4.7%	3
Natación	4.7%	3
Gimnasia	3.1%	2
natación	3.1%	2
Ninguno	3.1%	2
Fútbol	3.1%	2
Número de respuestas		64

Un 77% de los encuestados respondieron 7 o más en la escala de 1 al 10, lo que indica que el porcentaje de aceptación de los centros de formación es alto. (Tabla 7)

Tabla 8. *Tabla valor de mensualidades cancelado*

Valor	Porcentaje	Cantidad
0	2.5%	1
15000	2.5%	1
45000	5%	2
50000	5%	2
70000	2.5%	1
80000	2.5%	1
90000	2.5%	1
100000	2.5%	1
120000	2.5%	1
300000	2.5%	1
50.000	12.5%	5
\$40.000	7.5%	3
60.000	5%	2
40.000	5%	2
70.000	2.5%	1
40	2.5%	1
de 60 a 80	2.5%	1
No pago es público	2.5%	1
80 mil	2.5%	1
Ninguno	2.5%	1
30.000	2.5%	1
60 mil	2.5%	1
No	2.5%	1
200.000	2.5%	1
130.000	2.5%	1

A la pregunta “¿Cuánto ha sido el valor de la mensualidad cancelado en los centros de formación, donde su hijo ha sido partícipe?”, las respuestas de la población encuestada arrojaron una media de pago por mensualidad de \$ 61.111 pesos. (Tabla 8)

Figura 15. Gráfico listado de precios asequibles

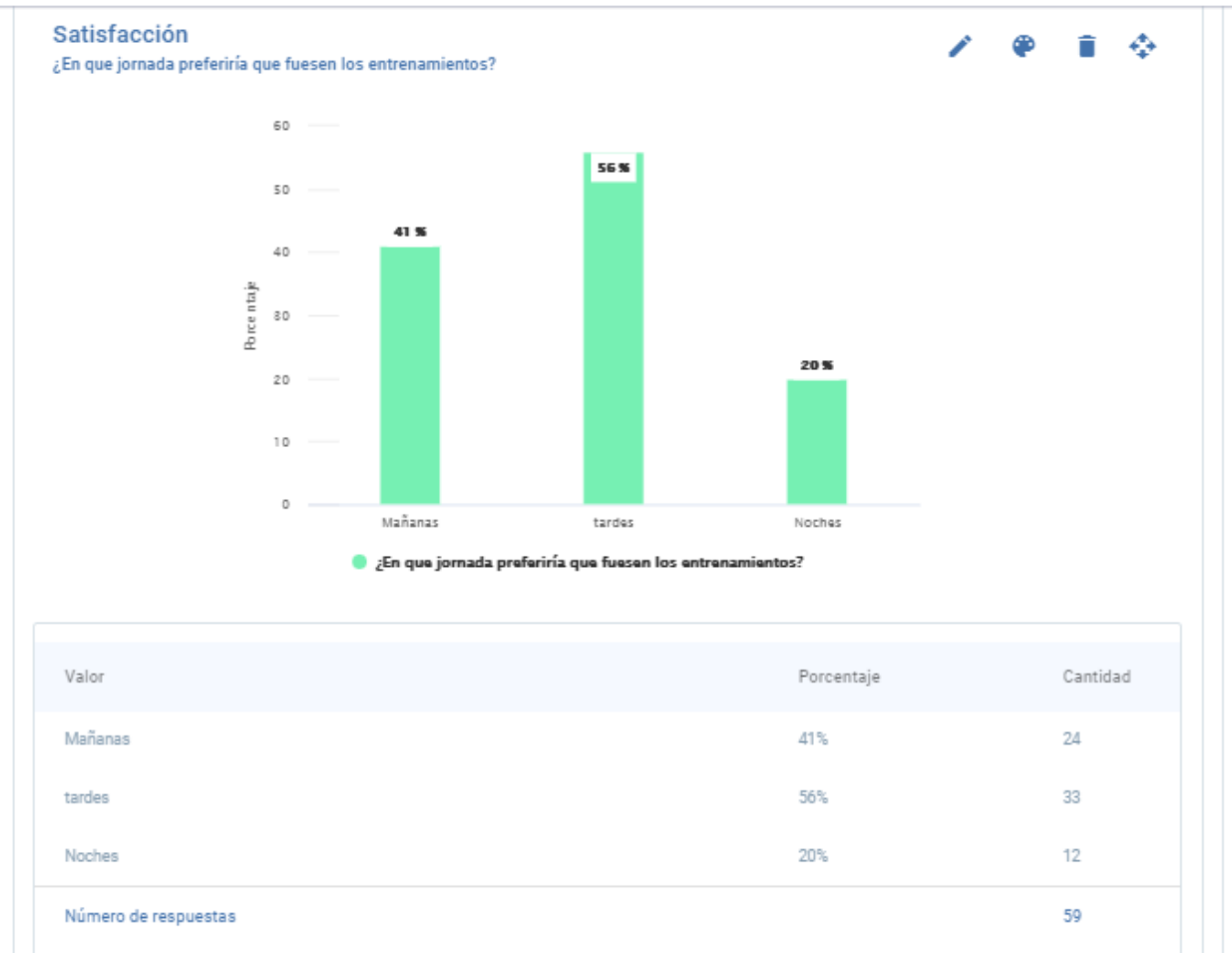


Tabla 9. Tabla listada de precios asequibles

Valor	Porcentaje	Cantidad
35.000-39.999	17%	11
40.000-44.999	3%	2
45.000-49.999	15%	10
50.000-54.999	20%	13
55.000-59.000	45%	29
Número de respuestas		65

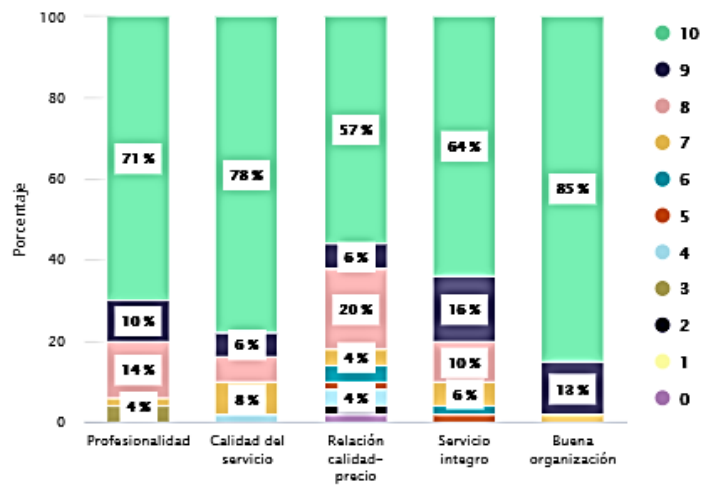
Un 45% de los encuestados pagaría entre 55.000 y 59.900 pesos, lo que se confirma en la anterior pregunta, lo que nos da un rango de precios, para poder dar un servicio que sea asequible al público en general. (Tabla 9)

Figura 16. Gráfico listado de preferencias para entreno



Un 60 % respondió en la jornada de la tarde, lo que indica que este sería el horario más concurrido para las clases. Sin dejar de lado las demás jornadas. (Figura 16)

Figura 17. Gráfico listado de niveles y grados de formación

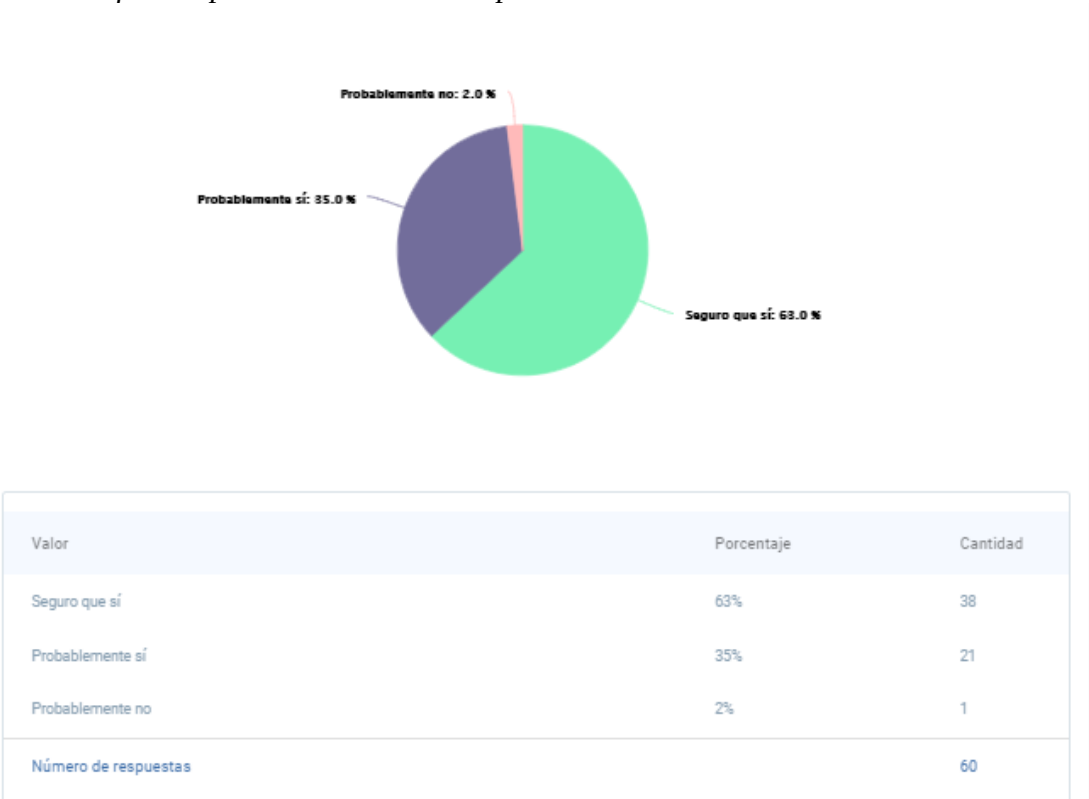


Fila	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Profesionalidad	0% (0)	0% (0)	0% (0)	4% (2)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	2% (1)	14% (7)	10% (5)	71% (36)
Calidad del servicio	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	2% (1)	0% (0)	0% (0)	8% (4)	6% (3)	6% (3)	78% (40)
Relación calidad-precio	2% (1)	0% (0)	2% (1)	0% (0)	4% (2)	2% (1)	4% (2)	4% (2)	20% (10)	6% (3)	57% (29)
Servicio íntegro	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	2% (1)	2% (1)	6% (3)	10% (5)	16% (8)	64% (32)
Buena organización	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	2% (1)	0% (0)	13% (6)	85% (41)

El 71% de los encuestados busca un 10 en Profesionalidad, el 78% busca un 10 en calidad del servicio, un 57% de los encuestados busca un 10 en relación calidad-precio, un 64% busca un 10 en servicio íntegro y un 85% busca una buena organización.

Lo que Zonpin Skills, busca brindar, es un servicio profesional, íntegro, asequible y sobretodo basado en normas que fomenten a la práctica deportiva y a la formación de futuros deportistas y personas (Figura 17).

Figura 18. *Gráfico de probabilidad de inscripción*



Un 98% de los encuestados dijeron sí a la posibilidad de inscribirse y adquirir los servicios brindados por nuestro futuro centro de formación, de los cuales un 56% del total afirmaron que lo adquirirán. (Figura 18)

Tabla 10. *Tabla listada de diferentes deportes*

Valor	Porcentaje	Cantidad
No	16.1%	5
Ninguno	9.7%	3
Ninguno	6.5%	2
Estoy satisfecho	6.5%	2
Gimnasia	6.5%	2
Gimnasio	3.2%	1
Deportes no tan comunes	3.2%	1
Ninguni	3.2%	1
La formación integra y dinámica al momento de los entrenamientos	3.2%	1
Indumentaria y material más profesional y de última generación	3.2%	1
Mejoramiento en los aspectos del juego del deporte	3.2%	1
Promociones familiares.	3.2%	1
Preparación física	3.2%	1
No	3.2%	1
Promociones	3.2%	1
Apoyo sicológico a los jóvenes	3.2%	1
Pole dance	3.2%	1
Por el momento me encuentro conforme con lo que hay al momento	3.2%	1
Aspectos teóricos	3.2%	1
Promociones, torneos	3.2%	1
Arco de flechas	3.2%	1
no	3.2%	1
Número de respuestas		31

Muchas de las respuestas de los encuestados son deportes poco convencionales, que no mucha gente práctica, pero su % de participación en el sector es muy bajo, esto se rectifica en la pregunta #10 (Tabla 10).

7. Estudio técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. (El estudio técnico, 2005)

En la siguiente tabla se observa los costos de inversión y de operación requeridos para el Centro de Formación Zonpin Skills que se realizara en el departamento de Boyacá.

Tabla 11. *Estudio técnico*

No.	Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Vida Útil/ Años	Depreciación
1	Lazos PVC	20	\$ 7.900	\$ 158.000	4	99.500
2	Platillos	50	\$ 1.500	\$ 150.000	4	15.000
3	Escalera de agilidad	5	\$ 39.000	\$ 195.000	5	39.000
4	Silbato Fox 40	5	\$ 15.000	\$ 75.000	5	3.750
5	Cronómetro	3	\$ 22.900	\$ 68.700	3	6.300
6	Balón de Baloncesto (Golty)	20	\$ 39.900	\$ 798.000	3	46.533
7	Balón de microfútbol (Múnich)	20	\$ 43.900	\$ 878.000	5	29.800
8	Balón de voleibol (Golty)	20	\$ 39.000	\$ 798.000	4	50.000
9	Bandas Elásticas	20	\$ 16.900	\$ 338.000	3	25.200
10	Aros	24	\$ 2.295	\$ 55.100	5	10.000
11	Colchoneta Fitness (Velbros)	20	\$ 29.900	\$ 598.000	3	165.987
Total			\$ 1.799.060			\$ 491.070
Capital de trabajo						
Costos y Gastos				\$ 1.574.778		
Total, inversión				\$ 3.373.838		

Un costo de inversión que no se tomó en cuenta es la prestación de escenarios deportivos o el arreglo de la infraestructura, por motivos de que los escenarios están en óptimas condiciones

y la prestación de estos no tiene costo alguno, cuando se trata de prácticas deportivas o eventos recreacionales, excepto que se realice eventos de taquillera al público.

Zonpin Skills es un centro de formación deportivo, en donde los niños, niñas boyacenses puedan ser partícipes desde temprana edad, mejorando así su condición, habilidades motrices y la sociabilidad de forma entretenida en un ambiente seguro y diseñado especialmente para ellos, donde los protagonistas a escoger el deporte serán los niños, en el cual iniciaran su formación con el centro de formación Zonpin Skills.

7.1 Instalaciones

Acerca de las instalaciones, se contará con dos escenarios deportivos de óptima calidad, el cual será el coliseo principal del municipio de Santa Rosa de Viterbo, el cual este está cubierto completamente contando con servicios de luz, agua, gradería, vestuarios y el nuevo escenario deportivo que se ubica en la plaza central de mercado campesino, el cual cuenta con tejado, gradería y servicio de luz.

7.2 Materiales

Finalmente, en el centro de formación deportivo se brindarán diferentes elementos deportivos como, conos, balones, los cuales serán adecuados para cada categoría y deporte que se esté practicando, con el fin de que el aprendizaje del niño se lleve adecuadamente a su nivel de juego.

8. Estudio financiero

El estudio financiero es el estudio de la viabilidad que tiene una empresa para ser sustentable y útil en el tiempo, teniendo un factor rentable al pasar los años, una manera de analizar la inversión de un proyecto.

Tabla 12. Ficha técnica

Nombre del servicio	Zonpin Skills “Step by step”
Descripción del servicio	Servicio de entrenamiento de formación deportiva para niños de 6 a 12 años en diferentes deportes, por los cuales se pasará al alumno durante un tiempo estimado con el fin de encontrar diferentes habilidades
Lugar de servicio	Este proyecto se planea realizar en el municipio de Santa Rosa de Viterbo Boyacá.
Responsable del servicio Nombre del servicio	Miguel Camacho-Cristian Pinzón Zonpin Skills “Step by step”
Requisitos técnicos	Preparación profesional en formación deportiva Profesionales del área deportiva
Requisitos mínimos y normatividad	- Permiso de los acompañantes o padres responsables - Registrar la empresa en cámara de comercio.
Requisitos que debe cumplir el cliente / usuario	Tener la disposición y las ganas de aprender y de disfrutar del deporte
Periodicidad	El centro de formación Zonpin Skills trabajará en las diferentes épocas del año, se dará un periodo de vacaciones al final de cada semestre deportivo
Valor del servicio	Valor de la inscripción de \$30.000 Valor de uniformes: (depende del patrocinio y del deporte) \$40.000 Pago único
Tiempo vigencia del servicio	Mientras se esté al día con la mensualidad, no habrá problemas de vigencia.
Garantía del servicio	Se ofrece un servicio en el cual el ambiente será recreativo sin dejar de lado la disciplina y la responsabilidad a la hora de competir

8.1 Estrategia de Generación de Ingresos

Se aplicará una estrategia de generación de ingresos la cual tiene como objetivo la suscripción al programa de entrenamiento personalizado. Dentro de los beneficios se encuentra la mensualidad de afiliación, el costo de la matrícula y un pago único por uniformes.

8.2 Condiciones Comerciales que Aplican para el Portafolio de sus Productos

8.2.1 Cliente

Tabla 13. *Condiciones comerciales clientes*

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Mensual, semanal, por horas.
¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: ¿calidades, presentación - empaque)?	Presentación personal de los entrenadores personales, dotación (que nos distingue como empresa), elementos deportivos para práctica. Tarjeta profesional, contar con ARL.
Sitio de compra	No aplica
Forma de pago	Pago en la caja, efectivo, transferencia bancaria.
Precio	Mensualidad \$50.000
Requisitos post-venta	Resultados obtenidos después del entrenamiento.
Margen de comercialización	30% de ganancia

8.2.2 Consumidor

Tabla 14. *Condiciones comerciales consumidor*

Consumidor	
¿Dónde compra?	Adquiere los servicios presencialmente o por medio de pagos en bancos
¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: calidades, presentación - empaque) ?	Una excelente planta física y humana Personal de calidad y con la mejor energía Materiales en buen estado y en condiciones para la práctica deportiva
¿Cuál es la frecuencia de compra?	Los clientes se afiliarán y pagarán el servicio mensualmente
Precio	\$50.000 al mes

8.3 Proyección de cantidades y precios de venta

8.3.1 Proyección cantidades

Los primeros 3 meses se proyectan inscripciones e inicio de actividades con 30 alumnos.

8.3.2 Proyección precios de venta

6.240.000 (Tabla 15)

8.3.3 Forma de pago

Por transferencia bancaria o pago en la caja.

8.3.4 Justificación

Se tomó en cuenta un centro de formación deportiva (ISE).

Tabla 15. Proyección de cantidades y precios de venta

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Servicio 1	UNIDADES*	5	10	15	10	5	7
MATRICULA E INSCRIPCION	PRECIO	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000
	SUBTOTAL	\$ 150.000	\$ 300.000	\$ 450.000	\$ 300.000	\$ 150.000	\$ 210.000
Servicio 2	UNIDADES	5	10	15	10	5	7
MENSUALIDAD	PRECIO	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
	SUBTOTAL	\$ 250.000	\$ 500.000	\$ 750.000	\$ 500.000	\$ 250.000	\$ 350.000
Servicio 3	UNIDADES	5	10	15	10	5	7
UNIFORMES	PRECIO	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
	SUBTOTAL	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 600.000	\$ 400.000	\$ 200.000	\$ 280.000
	TOTAL \$	\$ 600.000	\$ 1.200.000	\$ 1.800.000	\$ 1.200.000	\$ 600.000	\$ 840.000

El servicio 1 hace referencia al pago de matrícula e inscripción, es un pago único, al igual que el servicio 3, que son los uniformes.

El servicio 2 hace referencia al pago de mensualidad, que es un pago al mes, por los meses, se tomó como referencia un centro de formación deportiva, sobre la incidencia de inscripción por mes, en el primer mes, 5 alumnos, segundo mes 10 alumnos más, tercer mes 15 alumnos más, en total 30 para los tres primeros meses.

9. Normatividad

Normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

9.1 Normatividad Tributaria

Crear una empresa en Colombia requiere cumplir una serie de requisitos, algunos de carácter tributario (Actualicese.com, 2019).

- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)
- Solicitud de autorización de numeración para Facturar
- Solicitud de Resolución de Habilitación de Numeración de Facturación.
- Presentar declaración del IVA.
- Presentar declaración del Impuesto de Renta y Complementarios.
- Presentar declaración del Impuesto sobre la Renta para Equidad –CREE–
- Auto retención del –CREE–.
- Presentar declaración por Impuesto de Industria y Comercio (ICA).
- Presentar declaración mensual de retenciones en la fuente por impuestos nacionales, esto es por renta, IVA y Ganancias Ocasionales.
- Presentar declaración mensual de retenciones en la fuente por ICA.

- Impuesto Predial Unificado.

9.2 Normatividad técnica

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" (Congreso de Colombia, 1995)

Mediante la Ley 1780 de 2016 se busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes, entendiendo que una empresa joven es aquella conformada por personas naturales o jurídicas que cumplan con ser pequeñas empresas, entendiendo por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no supere los 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (Funcion Pública, 2016).

9.3 Normatividad laboral

Código Sustantivo del Trabajo: Artículo 1 Objeto: La finalidad primordial de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social (Código Sustantivo del Trabajo, 1992)

9.4 Normatividad ambiental

Decreto 1299, 22 abril de 2008 Por el cual se reglamenta el departamento de gestión ambiental de las empresas a nivel industrial y se dictan otras disposiciones (Corporinoquia, 2021).

9.5 Registro de marca

La protección de las marcas en Colombia se logra por medio de su registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio - SIC, conforme lo establece el artículo 154 de la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina, de la siguiente manera: “El derecho al uso exclusivo de una marca se adquirirá por el registro de la misma ante la respectiva oficina nacional competente” (Comisión de la Comunidad Andina, 2000)

Dentro de las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio destacan el acondicionamiento del lugar, terreno de juego adecuado según el deporte y sus delimitaciones adecuadas (distancia, demarcaciones.), determinación de la infraestructura a nivel de afición, cumplimiento de profesionales en la salud, equipamientos deportivos de competición y de entrenamiento para cada deporte específico, para realizar entrenamientos deportivos presenciales es necesario un escenario físico adecuado.

Referencias

- Actualicese.com. (2019, 30 de julio). *Requisitos de carácter tributario para crear empresa*:
<https://actualicese.com/requisitos-de-caracter-tributario-para-crear-empresa/>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Descripción Actividades Económicas Cámara de Comercio de Bogotá*. <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Código Sustantivo del Trabajo. (1992). Artículo 1. *Objeto*. Secretaría Senado.
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html
- Congreso de Colombia. (1995, 18 de enero). 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*. Ministerio del Deporte.
https://www.mindeporte.gov.co/recursos_user/2019/Juridica/Normograma/Leyes/Ley-181-de-1995.pdf
- Congreso de Colombia. (2016, 2 de mayo). Ley 1780 de 2016. *Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones*. Función Pública.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=69573>
- Comisión de la Comunidad Andina. (2000, 14 de septiembre). *Decisión 486: Régimen Común sobre Propiedad Industrial*. CISE.
<http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec486s5.asp#:~:text=Art%C3%ADculo%20154%2D%20El%20derecho%20al,la%20respectiva%20oficina%20nacional%20competente>
- DANE. (2019). *Censo Nacional de Población y Vivienda 2018*. DANE.
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

Google Maps. (s.f.). *Santa Rosa de Viterbo*. Google Maps.

[https://www.google.com/maps/place/Santa+Rosa+de+Viterbo,+Boyac%C3%A1/@5.8751914,-](https://www.google.com/maps/place/Santa+Rosa+de+Viterbo,+Boyac%C3%A1/@5.8751914,-72.9911133,15z/data=!3m1!4m5!3m4!1s0x8e6a3961b5268bcd:0xfa223dc5ce838a9a!8m2!3d5.8741303!4d-72.9828697)

[72.9911133,15z/data=!3m1!4m5!3m4!1s0x8e6a3961b5268bcd:0xfa223dc5ce838a9a!8m2!3d5.8741303!4d-72.9828697](https://www.google.com/maps/place/Santa+Rosa+de+Viterbo,+Boyac%C3%A1/@5.8751914,-72.9911133,15z/data=!3m1!4m5!3m4!1s0x8e6a3961b5268bcd:0xfa223dc5ce838a9a!8m2!3d5.8741303!4d-72.9828697)

Monsalve, P. (2019, 16 de agosto). *Voleibol*. Concepto definición de.

<https://conceptodefinicion.de/voleibol/>

Portafolio. (2015, 11 de Mayo). *El deporte es un negocio rentable*. Portafolio.

<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/deporte-negocio-rentable-31298>

Presidencia de la República. (2008, 22 de abril). Decreto 1299 de 2008. *Por el cual se reglamenta el*

departamento de gestión ambiental de las empresas a nivel industrial y se dictan otras disposiciones. Corporinoquia.

http://corporinoquia.gov.co/files/Normas_generales/decreto_1299_2008.pdf

1.1 *El estudio técnico*. (s.f.). Repositorios UCI. [https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf)

[01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf)

Semana. (s.f.). *El salto del deporte en Colombia*. Semana. [https://especiales.semana.com/colombia-](https://especiales.semana.com/colombia-potencia-deportiva-sudamericana/)

[potencia-deportiva-sudamericana/](https://especiales.semana.com/colombia-potencia-deportiva-sudamericana/)

Uribe Pareja, I. D. (2010). Centros de iniciación y formación deportiva: un proyecto pedagógico.

Educación Física y Deporte, 16(1), 15–22.

<https://revistas.udea.edu.co/index.php/educacionfisicaydeporte/article/view/4600>