



CAPITAL CALCIO FC
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

[Juan Sebastian Diaz Gil](#)

[Duvan Andres Cubillos Rey](#)

Omar [Felipe Coronado](#) Moreno

Asesor:

[Gonzalo Florián Velásquez](#)

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Mayo 2021

TABLA DE CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
MISION Y VISION	5
NOMBRE Y <u>LOGOTIPO</u>	6
<u>SLOGAN</u>	7
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	8
<u>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u>	9
<u>CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	11
<u>CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	12
<u>CAPITULO III: CANALES</u>	13
<u>CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	15
<u>CAPITULO V: INGRESOS</u>	17
<u>CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	22
<u>CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	27
<u>CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	30
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	31
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA</u>	33
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	
<u>REFERENCIAS</u>	34



INTRODUCCIÓN

Este trabajo se realiza con el fin de llevar a cabo una idea de negocio en la cual se establezca una institución deportiva que brinda ciertos servicios a una población en específico, que en este caso serán mujeres en edades comprendidas entre los 7 y 20 años en procesos de formación y con el objetivo de acercarlas al campo profesional; todo esto se realizará con un trabajo exhaustivo de tres profesionales en cultura física, los cuales estarán a cargo de todo el proceso de cada una de las niñas que hagan parte del club.

Esta idea de negocio surge a partir de las pocas instituciones existentes a nivel futbolístico para con el género femenino específicamente, se pudo notar que si hay varios clubes que cuentan con equipos femeninos, pero su prioridad o su mayor número de integrantes son hombres, por ende es necesario pensar en una idea que le brinde a las mujeres futbolistas un club netamente para ellas y que se especialice en su estilo de juego.

Como creadores del club Capital Calcio F.C contamos con la experiencia necesaria en entrenamiento deportivo y dirección técnica en diferentes clubes de la ciudad de Bogotá, así mismo somos profesionales en formación a puertas de recibir el título profesional como cultores físicos, es por esto que el club contará con personas altamente capacitadas y conocedoras en el tema para poder brindarle a sus usuarias el mejor servicio posible demostrando resultados.

Con lo anterior se busca dar soluciones a las diferentes falencias que se han visto en la formación de los equipos femeninos a nivel local, teniendo en cuenta las fases del desarrollo y usando



métodos de entrenamiento de aseguren el aprendizaje de las futbolistas, así mismo haciendo uso de equipo tecnológico para poder llevar un registro y control del avance de las diferentes deportistas.

Para poder realizar un buen trabajo y brindar a las futbolistas pertenecientes al club un excelente servicio, van a ser importantes diferentes espacios académicos vistos durante la carrera de cultura física, deporte y recreación, así como lo son: Iniciación y formación deportiva, fisiología del ejercicio, biomecánica, pedagogía, entrenamiento y rendimiento deportivo, deportes de conjunto, praxiología motriz, programación del ejercicio, marketing deportivo, marco legal, morfofisiología, evaluación funcional y psicología deportiva. Dichas asignaturas brindarán un amplio bagaje en diferentes campos del entrenamiento que permitirán ofrecer un servicio más completo

El Club capital calcio liderará procesos de entrenamiento enfocados hacia el fútbol que permitan el desarrollo óptimo deportivo de las participantes en los aspectos técnicos, tácticos, físicos, coordinativos y volitivos de cada una. De tal manera, las deportistas del club estarán en la capacidad de competir y desenvolverse en las diferentes etapas de formación deportiva hasta llegar al profesionalismo.

Así mismo, se hará uso de diferentes herramientas que permitan evidenciar los resultados a partir del proceso deportivo que se realice durante las sesiones de entrenamiento, dichas herramientas, además de los recursos físicos como lo son los implementos deportivos habituales, se implementarán dispositivos tecnológicos que facilitarán la toma y registro de datos de cada una de las deportistas para así poder realizar el análisis de todo el proceso y mostrar los resultados con datos estadísticos que serán arrojados por medio de un software que se va a implementar.

Siguiendo los principios del entrenamiento deportivo, basándonos en el principio de individualización, se contará con personal altamente capacitado para poder guiar a cada una de las deportistas en las posiciones que se adecuen a las condiciones de cada una de ellas, las cuales serán evaluadas previamente con el fin de tener conocimiento de cuál es el lugar en el terreno de juego donde podría tener un mejor desempeño.



Misión

Contribuimos con un plan de acción basado en la integración deportiva en este caso la igualdad de género hacia la mujer y cada una de las deportistas entre los 7 y 20 años que hagan parte del club Capital Calcio, con el fin de promover por medio de tendencias tecnológicas el desarrollo de las diferentes habilidades que permitan introducir a las integrantes del club en el alto rendimiento del fútbol femenino llegando a ser personas con valores e integridad.

Visión

El Club Capital Calcio en 2023 es reconocido como uno de los clubes deportivos basado en los mejores métodos de entrenamiento en fútbol femenino a nivel local, proporcionando a los usuarios pertenecientes a la institución un amplio contenido enfocado en el fútbol y a la implementación de la tecnología en el deporte adaptándose a nuevos desafíos desde el análisis a través de plataformas.



NOMBRE: Capital Calcio FC

LOGOTIPO



Los colores representativos que se involucran en el logo del club. hacen referencia a dos de los colores incluidos en la bandera italiana la cual fue tomada en cuenta para la creación del nombre del club puesto que la palabra fútbol en italiano traduce calcio, por esta razón tomamos estos dos colores como los representativos de nuestro club. por otro lado encontramos el color negro que para nosotros representa el control y la firmeza en cada uno de los procesos deportivos con las jugadoras y con el grupo en general. Las estrellas ubicadas en la parte inferior del logo representan a cada uno de los tres integrantes fundadores del club, las alas haciendo referencia al objetivo que tiene el club de proyectar a cada una de sus jugadoras al campo profesional teniendolas en lo más alto de la élite del fútbol; la corona como indicador de que queremos posicionarnos como uno de los mejores clubes a nivel formativo en el fútbol femenino.



SLOGAN

“El esfuerzo está en tus manos y la felicidad en tus pies”.

Cada deportista está en la capacidad de defender y superar sus logros a través de la disciplina y disposición de enfrentar sus propios retos. Es por esto que mediante su esfuerzo se verán reflejados los resultados que se obtendrán y significarán tanto personalmente, como para el club. “La felicidad en los pies” lo asociamos a nuestra propia experiencia como jugadores ya que a través del tiempo tuvimos vivencias en las cuales pasamos momentos inolvidables y que nos brindaron muchas felicidad en nuestra carrera deportiva, ya que este deporte siempre ha transmitido pasión y sentimiento, queremos transmitir estas emociones a nuestras jugadoras.

MARCO NORMATIVO

En cumplimiento del artículo 16 de la Ley 181 de 1995, se establece el club capital calcio fc con el ánimo de promover en la sociedad el deporte formativo, competitivo y de alto rendimiento. Ya que según lo estipulado en dicho artículo, se afirma que el deporte debe estar orientado hacia la generación de valores cívicos y sociales con el fin de formar a personas íntegras, que brinden acciones buenas a la ciudadanía.

Con lo anterior se puede dejar en evidencia que mediante la actividad física y el deporte, los niños y jóvenes pueden hacer buen uso de su tiempo libre con el objetivo de aprovechar los espacios de esparcimiento al realizar ejercicio físico por el bien común.

Según la ley y articulo nombrados anteriormente, hay que dejar en claro que cuando se refiere al deporte competitivo, se está hablando de todos aquellos certámenes y torneos de los cuales nuestras integrantes del club van a hacer partícipes luego de haber pasado por un proceso riguroso de formación y así prepararlas para la alta competencia, todo esto con el principal objetivo de lograr un nivel técnico calificado.

Por otro lado, como ente organizado se tiene como propósito acercar a las deportistas al alto rendimiento; según el artículo 16 de la ley 181 este nivel es una etapa superior a el nivel de formación, el cual es al que se pretende llegar. Así mismo, este sigue una línea de procesos de adaptación y aprendizaje que brinde a las deportistas la mejora de las cualidades físico técnicas y hacer de ellas unas jugadoras de alto nivel para lograr alcanzar todos nuestros objetivos como club de fútbol.



Según la resolución 639 estipulada por el IDRD (instituto distrital de recreación y deporte), es importante aclarar el proceso por el cual el club se va a fundamentar para su respectiva conformación. Por ende, el club se crea por medio de personas naturales que buscan obtener la formación y especialización de niñas y adolescentes comprendidas entre los 4 y 17 años de edad; no obstante, al ser un club que busca el más alto nivel en el ámbito deportivo, se optara por recibir a niñas desde los 7 años de edad y seguir todo su proceso formativo hasta los 20 años.

A partir de ello, según el artículo 6 de esta misma resolución es relevante mencionar que el club debe cumplir con las etapas de formación según las edades que se vayan a manejar, así como lo son: iniciación, formación, tecnificación y especialización.

MARCO SOCIAL

La desigualdad de género a causado cierta controversia en el deporte, mas que todo en el fútbol debido a los paradigmas sociales que se generan alrededor de esta práctica, ya que se tienen ciertas ideas erróneas en la sociedad y se ha visto en injusticias por parte de las federaciones y los medios de comunicación que no les dan la verdadera importancia que se merecen.

Es por esto que con la conformación del club Capital Calcio F.C se busca generar un impacto en la sociedad, al dejar en evidencia que una mujer puede llegar a ser muy talentosa en el fútbol y así mismo ser tratada al igual que un hombre dentro de este deporte.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El club Capital Calcio FC desde su fundación quiere resaltar en el mercado por ser un ente que se caracteriza por una formación integral y de valores en cada uno de los participantes activos del club. Partiendo desde sus fundadores, graduados de la Universidad Santo Tomás que tienen una formación con base en la honestidad, el respeto y el compromiso surgirán cada uno de los proyectos de este club.

En primer lugar, el compromiso, que será un valor pilar del club, se verá reflejado en la labor que cumplan cada uno de los funcionarios de nuestra institución, desde la parte administrativa hasta los entrenadores. Asimismo, este valor se expresara en las diferentes sesiones de entrenamiento donde se evidencie el alto compromiso que se tiene frente a un correcto desarrollo deportivo para las participantes del club.

Por otro lado, para el club será fundamental promover en las deportistas el valor del respeto, ya que será la base desde la que se construya una desarrollo íntegro de todas las personas involucradas con el club. De esa forma poder fomentar la participación activa de cualquier persona que quiera practicar el deporte y se le pueda respetar.



El equipo de trabajo de Capital Calcio será un grupo enfocado en la honestidad, mejora y desarrollo de valores en cada cliente participante del club, cada uno de los entrenadores y quienes forman parte del área administrativa serán rigurosamente seleccionados para que se logre cumplir con el objetivo de la integralidad. Los procesos deportivos dirigidos por nuestro club destacarán por ser procesos enfocados en la toma de decisiones, compañerismo, igualdad y respeto.

De la misma manera, el club busca tener un impacto positivo a nivel social llegando a poblaciones vulnerables en las que el fútbol pueda ser un factor que ayude a diferentes seres humanos en el crecimiento personal, profesional y social.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Future soccer es un club que está direccionado en la formación de jóvenes deportistas y solo enfocado en el fútbol femenino de alto reconocimiento en la ciudad de Bogotá y a nivel nacional, el plus que tiene Capital Calcio frente a la competencia es la implementación de nuevos procesos de entrenamiento y más específicamente las ayudas tecnológicas que se llevarán a cabo para el fortalecimiento técnico táctico en cada una de las deportistas que hagan parte del club, ya que “una evaluación precisa de la carga de entrenamiento de un individuo representa un componente esencial de la prescripción eficaz del entrenamiento”. (De Hoyo Lora & Rodriguez, 2017).



FUTURE SOCCER



D

- El equipo tecnológico no es tenido en cuenta para el rendimiento de sus deportistas
- Al no tener como medir el rendimiento no se puede controlar el progreso de las jugadoras.

O

- Es un club netamente femenino, por ende hay mas énfasis en el futbol de este genero.
- Oportunidad de acercarse al campo profesional
- Es un club conocido a nivel local.

F

- Cuenta con personal capacitado y conocedor del futbol femenino
- Abarca todas las edades, desde la etapa de iniciación a la etapa de especialización.

A

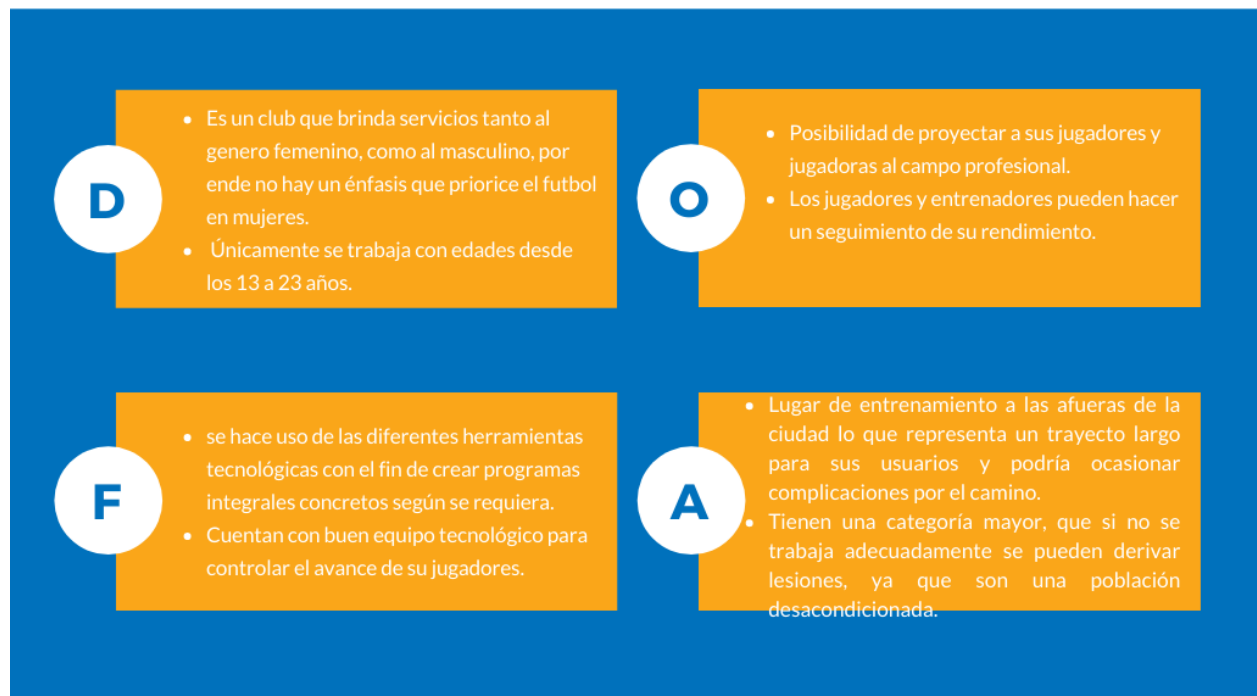
- Se cree que siempre se ha manejado el mismo tipo de entrenamiento lo que podría causar monotonía en las jugadoras.
- La probabilidad de surgir al campo profesional tiene un porcentaje mejor al de un club que utilice equipo tecnológico.



En relación con los distintos clubes que trabajan en la capital de la ciudad, el club olimpia 90 ofrece un servicio similar a lo que nosotros como institución tenemos proyectado llevar a cabo en nuestra idea de negocio ya que se hace uso de las diferentes herramientas tecnológicas con el fin de crear programas integrales concretos según se requiera. Por otro lado uno de sus objetivos es proyectar a sus jugadores y jugadoras al campo profesional. El club capital calcio ofrece además de estos servicios el principio de individualización en cada una de nuestras deportistas con el fin de mejorar específicamente las falencias que pueda llegar a tener una u otra deportista y lo más importante que solo se va a enfatizar en el género femenino ya que como fundadores del club vemos que muchas deportistas de la ciudad tienen el talento y las condiciones para proyectarse como profesionales. El Club Olimpia 90 trabaja con edades desde los 13 a 23 años, un plus que tenemos como empresa es que el club Capital Calcio trabaja desde edades más tempranas, exactamente desde los 7 años, donde se facilita el aprendizaje ya que esta es una etapa sensible en las etapas de desarrollo y los procesos cognitivos y de tecnificación se pueden dar de mejor manera. No obstante, es necesario usar una metodología adecuada para saber introducir en la disciplina a las deportistas en fase de iniciación, como lo menciona Sanches, Marquez & Martin, (2001) “la metodología de la enseñanza deportiva sugiere la utilización de las distintas técnicas y estilos de enseñanza en función de diferentes variables: edad, experiencia, nivel de capacidad física, grado de motivación intrínseco de los alumnos, etc”.



OLIMPIA90



Para la segmentación de mercados, es importante resaltar que este servicio será exclusivo para mujeres practicantes o en fase de iniciación del fútbol, comprendidas en las edades de los 7 y 20 años y que su lugar de residencia sea en la ciudad de Bogotá, con el interés de mejorar su rendimiento como futbolistas y así mismo ser parte de un gran club donde se verán los resultados.



CAPÍTULO I: PROPUESTA DE VALOR

La investigación sobre gestión de la innovación se ha centrado eminentemente en la innovación tecnológica como impulsora del desempeño empresarial y del crecimiento económico (Anzola, Bayona & Garcia, 2015), es por esto que, como propuesta de valor para la conformación del club deportivo, se debe hacer uso de una estrategia o plus que nos diferencien a las demás instituciones deportivas y que llame la atención de la segmentación de mercado a la cual va a ir dirigida la idea de negocio.

Tipo propuesta de valor

Por lo anterior, el tipo de propuesta de valor que se piensa implementar, es la mejora del rendimiento. Puede que en otros clubes también se vea mejora en cuanto al desempeño deportivo, pero lo que nos hace diferentes a los demás son las evidencias por medio de los equipos tecnológicos que van a permitir el registro de cada uno de los aspectos a mejorar por medio de ciertas evaluaciones que se realizarán con pruebas o test que demuestren la mejora de una manera más rápida y eficaz. Como equipo de trabajo se tiene claro, que no solo se va a enfatizar en la mejora del juego sino en otros aspectos como lo fisiológico y morfológico según la etapa sensible que se encuentre cada una de las deportistas.

De esta manera se deja en evidencia el plus que tenemos como club, llamando así la atención del público objetivo, puesto que se van a mostrar los resultados por medio de evidencias y así los clientes estarán seguros de pagar por algo que les va a funcionar en su carrera deportiva.



Para la adquisición de estos servicios se van a ofrecer diferentes planes a la comodidad del cliente los cuales buscan dar diferentes opciones a los usuarios según sus requerimientos o situación económica. en primera instancia se va a ofrecer un plan mensual con un costo de \$130.000 el cual ofrecerá el paquete completo de 3 sesiones semanales, el uso de todo el equipo tecnológico, el uso de los escenarios deportivos, unas sesiones individualizadas por posición y un seguimiento del avance que a tenido cada jugador por medio de los equipos tecnológicos. En segunda instancia se ofrecerá un plan semestral de \$600.000 el cual contiene los mismos beneficios del plan mensual pero se realizará un control al inicio y al final del plan semestral el cual dejará en evidencia los resultados adquiridos. Por último se ofrecerá un plan anual de \$1' 100.000 que ofrece los mismos beneficios mencionados anteriormente. Cada uno de los planes mencionados incluirá su respectivo uniforme de entrenamiento y competencia con un peto adicional que será utilizado en los entrenamientos y con un kit de una mochila con botilito representativos del club.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

La segmentación de mercado es definida por Charles W. L. Hill y Gareth Jones como "la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva" (Thompson, 2005). Por lo anterior, la propuesta de negocio que se quiere llevar a cabo está dirigida a la población femenina comprendidas entre los 7 y 20 años de edad, localizadas en la ciudad de Bogotá, que quieran mejorar su rendimiento como futbolistas y conocer nuevos métodos de aprendizaje para obtener mejores resultados.

Tipo segmento de mercado



El tipo de segmento de mercado que se apropia más a la idea de negocio que se pretende realizar es el nicho de mercado, puesto que, está dirigida a un población en específico que en este caso son deportistas del género femenino que se quieren especializar en un deporte en particular, se brindará un servicio y aquellas deportistas que necesiten mejorar su rendimiento como futbolistas podrán hacer uso de dichos servicios con el fin de mejorar. Como profesionales en cultura física, se van a atender las necesidades de quienes requieran de nuestros servicios como institución deportiva, enfatizando en las nuevas tendencias del entrenamiento que se adapten más a las necesidades de futuras futbolistas.

De acuerdo con lo anterior, se debe dejar en claro que únicamente se van a atender las necesidades de mujeres futbolistas que tengan como objetivo llegar al alto rendimiento en el ámbito futbolístico y así llegar a conseguir grandes logros.

CAPÍTULO III: CANALES

El Club contará con diversos canales que serán la herramienta que permita la comunicación entre los clientes y el club de manera efectiva, esto proporcionará una amplia gama de opciones para el contacto con clientes, la resolución de problemas, aclaración de dudas y presentación de información correspondiente al club y sus segmentos.

El tipo de canales que emplea el club serán propios de tipo directo, ya que se contará con un equipo de comunicación propio para la comunicación con el segmento de mercado y así crear las estrategias apropiadas para brindarle a las jugadoras, cuerpo técnico, padres de familia y administrativos una relación idónea para el bienestar del club.



Asimismo, se describen las fases en las que se presentarán los canales de comunicación para el progreso idóneo del club en los diferentes momentos de desarrollo del mismo; Información, evaluación, compra, entrega y postventa.

Información

Como primera fase, la comunicación de la información será vital para el conocimiento absoluto de los clientes de todos los servicios y beneficios que tendrán en el momento en el que se unan al club. Teniendo en cuenta la afinidad y complemento que tendrá Capital Calcio FC con la tecnología es estrictamente necesario la ayuda de las diferentes redes sociales para poder llegar a la población esperada, la publicidad por medio de estas ayudas permitirá compartir un poco más del club y sus objetivos de una forma más actual.

Sin embargo se hará uso de medios convencionales como lo son las pancartas publicitarias, tarjetas o voz a voz, esto con el objetivo de abarcar a la mayor población posible por todos los medios y así realizar un completo proceso de información. El cliente por medio de esta fase podrá conocer características del club como; Instalaciones, administración, entrenadores, metodologías, campeonatos, días de entrenamiento, costos etc.

Evaluación

Para esta segunda fase se busca tener un conocimiento detallado de las sugerencias, dudas, inconformidades y felicitaciones por parte de los clientes hacia todo el club en sus diferentes aspectos, para ello se realizará mensualmente una encuesta virtual en la cual los clientes podrán expresar todas sus opiniones sobre el proceso que se lleva a cabo en el ámbito administrativo y deportivo.

Esta encuesta califica qué tan satisfechos o no están los clientes con el servicio prestado, se manifiesta los puntos a favor y en contra de los procesos deportivos y además se busca darle una mayor capacidad de decisión a los clientes en aspectos como intensidad horaria de entrenamientos, sugerencias aspectos de imagen o búsqueda de recursos.



Compra

La fase de compra será la fase que de inicio a todo el proceso deportivo de los clientes, en ella se busca cerrar un acuerdo en el cual los nuevos participantes del club sientan total seguridad de haber ingresado al mejor club femenino a nivel distrital. Para esto se firma una carta de inscripción en la que se resalten los derechos y deberes que tienen las futbolistas al ingresar al club y de la misma forma se haga claridad de todos los aspectos económicos que asumen las partes para el proceso deportivo; inscripción, mensualidad, uniformes, torneos, etc.

Entrega

En la entrega está inmerso todo el proceso de entrenamiento que se lleve con las participantes, por lo cual es esencial hacer cumplir todos los acuerdos que se pactaron en las fases previas, como la utilización de los canales de comunicación para que el servicio pueda seguir siendo renovado.

La comunicación verbal entre la administración, los entrenadores y los clientes será el canal más efectivo para lograr los objetivos propuesto durante todo el proceso de entrenamiento, cada una de las sesiones será espacio para una retroalimentación conjunta en la que se puedan tratar temas del diario y así corregirlos sobre la marcha.

Postventa

Esta última fase estará enlazada con la fase de evaluación, luego de que cada proceso de entrenamiento finalice se realizará una coevaluación integrando a todos los actores inmersos dentro del proceso administrativo y deportivo del club, permitiendo que se puedan renovar los servicios pero que además se mejoren todas estas dudas y sugerencias que se evidenciaron en la fase de evaluación.



De tal forma, se incentiva a los clientes antiguos a realizar una participación más activa en el siguiente proceso por medio de descuentos en valores fijos como la matrícula o mensualidad dependiendo la fidelización que hayan tenido con el club.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

El club Capital Calcio FC tiene como objetivo principal en los clientes lograr una fidelización que les permita sentir que se encuentran en un club diferente, en el que son partícipes constantemente, de tal manera la relación con los clientes se dará de forma asistencia personal ya que será el club el encargado de comunicarse directamente con el cliente y de tal manera resolver las dudas, sin embargo el club también contará con una relación colectiva en la cual todos los clientes tengan una participación activa de decisiones que puedan ser variables. Para esto, el club plantea estrategias y espacios en los que cada uno de los clientes puedan tomar decisiones sobre el club que permitan el crecimiento continuo del mismo. Uno de estos espacios son los foros y capacitaciones, en ellos, tanto los jugadores como los padres de familia podrán aprender sobre áreas como la nutrición, psicología deportiva y aprovechamiento del tiempo libre.



Por otro lado, siendo indispensable la relación directa con nuestro clientes, se formalizará un equipo recreativo entre los clientes y equipo de trabajo de Capital Calcio FC para así darle la oportunidad a todos los actores inmersos un espacio de compartir y esparcimiento diferente a las actividades diarias deportivas. Por último se realizar actividades extracurriculares con una frecuencia mensual en la que los clientes puedan brindarle a todas las personas del club experiencias diferentes al fútbol, para así lograr formar una comunidad y con ello la fidelización de los clientes.

CAPÍTULO V: INGRESOS

En este ítem se relata de forma detallada y completa las diferentes fuentes de ingresos en las cuales el club deportivo de fútbol capital calcio reconozca los posibles ingresos económicos recibidos en el proceso contable.



El club cuenta con una fuente principal de ingresos la cual será una cuota de suscripción que cuenta con el beneficio de dar un ingreso continuo en horarios específicos a un servicio. En lo que produce que se genere el flujo de ingresos recurrentes, en este caso los clientes pagarán su respectiva mensualidad por la prestación del servicio continuo. El valor que se ofrece incluye los beneficios de uso de todas las instalaciones deportivas que tengan convenio con el club, el material de calidad con el que cuenta el club y el servicio que prestan los responsables capacitados, profesionales en el área del deporte y la actividad física, el entrenamiento individualizado por posición para que sea un aprendizaje específico y la implementación tecnológica en el deporte a través del video análisis y resultados arrojados por plataformas, irán sujetos a estos servicios con el fin de desarrollar nuevas capacidades para la generación y resolución de problemas más acertados dentro del campo de juego.

De acuerdo con lo anterior se llega a la síntesis de todos aquellos beneficios que estarán incluidos en el servicio, al pagar la cuota de suscripción mensualmente, la cual será la principal fuente de ingreso para el club. La escuela debe buscar el modo de conseguir unos ingresos tales que mantengan la actividad propia de la misma durante años. Entre estos ingresos una escuela de fútbol se nutre, lógicamente, de las cuotas que paguen los niños/as para formar parte de los distintos equipos. Sansano Álvarez, Ó. (2020).



Proyeccion de ventas año			
Mes	Cantidad de servicios	Valor Unitario	Valor total
Enero	25	\$ 130.000	\$ 3.250.000
Febrero	30	\$ 130.000	\$ 3.900.000
Marzo	35	\$ 130.000	\$ 4.550.000
Abril	36	\$ 130.000	\$ 4.680.000
Mayo	37	\$ 130.000	\$ 4.810.000
Junio	55	\$ 130.000	\$ 7.150.000
Julio	65	\$ 130.000	\$ 8.450.000
Agosto	70	\$ 130.000	\$ 9.100.000
Septiembre	75	\$ 130.000	\$ 9.750.000
Octubre	80	\$ 130.000	\$ 10.400.000
Noviembre	85	\$ 130.000	\$ 11.050.000
Diciembre	100	\$ 130.000	\$ 13.000.000
		TOTAL	\$ 90.090.000

Flujo de caja

Mes	Ingresos	Egresos	Saldo
Enero	Mensualidades: \$5`200.000 matrículas: 8`800.00 Paquetes semestrales: 4`200.000 Paquetes anuales: 3`300.000 TOTAL: 21`500.00	\$6`010.000	\$15`490.000
Febrero	Mensualidades: 5`200.000 paquetes semestrales: \$600.000	\$6`026.200	\$873.800



	Paquete anual: 1'100.000 TOTAL: 6'900.000		
Marzo	Mensualidad: 5'200.000 TOTAL: 5'200.000	3'560.000	1'640.000
Abril	Mensualidad: 5'200.000 TOTAL: 5'200.000	4'360.000	\$840.000
Mayo	Mensualidad: \$5'460.000 Matrículas: \$440.000 Planes semestrales: \$600.000 TOTAL: 6'500.000	3'560.000	\$2'940.000
Junio	Mensualidad: 5'460.000 TOTAL: 5'460.000	3'560.000	1'900.000
Julio	Mensualidad: 5'460.000 Plan semestral: \$3'600.000 Plan anual: 1'100.000 TOTAL: 10'160.000	4'360.000	5'800.000
Agosto	Mensualidad: 5'460.000 TOTAL: 5'460.000	3'560.000	1'900.000
Septiembre	Mensualidad: 5'460.000 TOTAL: 5'460.000	3'560.000	1'900.000
Octubre	Mensualidad: 5'720.000 Matrículas: \$440.000 TOTAL: 6'160.000	4'560.000	1,600.000
Noviembre	Mensualidad: 5'720.000 TOTAL: 5'720.000	3'560.000	2'160.000



Diciembre	Mensualidad: 5'720.000 TOTAL: 5'720.000	3'560.000	2'160.000
-----------	--	------------------	------------------

Flujo de egresos

Mes	Nombre	Valor
Enero	Arriendo Nómina Alquiler de equipos Uniformes Publicidad	\$600.000 \$2.900.000 \$800.000 \$2'250.000 \$60.000 TOTAL: \$6.010.000
Febrero	Arriendo Nómina Publicidad Materiales	\$600.000 \$2'900.000 60.000 \$2.466.200 TOTAL: 6'026.200
Marzo	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 \$60.000 TOTAL: 3'560.000
Abril	Arriendo Nómina Alquiler de equipos Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 \$800.000 \$60.000 TOTAL: 4'360.000
Mayo	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 \$60.000 TOTAL: 3'560.000
Junio	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 60.000 TOTAL: 3'560.000



Julio	Arriendo Nómina Alquiler de equipos Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 \$800.000 \$60.000 TOTAL: 4'360.000
Agosto	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 \$60.000 TOTAL: 3'560.000
Septiembre	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 60.000 TOTAL: 3'560.000
Octubre	Arriendo Nómina Alquiler de equipos Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 \$800.000 60.000 TOTAL: 4'360.000
Noviembre	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 60.000 TOTAL: 3'560.000
Diciembre	Arriendo Nómina Publicidad	\$600.000 \$2'900.000 60.000 TOTAL: 3'560.000



CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Contemplando el debido proceso y desarrollo que se va a ejecutar en cuanto a los recursos claves es importante mencionar los que serán llevados a cabo dentro del proyecto para que estos vayan acorde a su utilización. Los recursos técnicos, físicos, tecnológicos y de talento humano estarán enmarcados como pilares fundamentales para el correcto seguimiento del club Capital Calcio y así mismo prestar el mejor servicio en cada segmento de mercado y brindar una buena sensación en las deportistas.

Los recursos técnicos forman parte de las herramientas e instrumentos con los que el club Capital Calcio contará y estarán abiertos al uso de los deportistas donde se podrá coordinar los distintos recursos que pertenecen a la empresa y contribuirán a los sistemas administrativos y financieros. es por esto que el club contara con bastante material que permita el óptimo desarrollo de cada una de las sesiones de entrenamiento (conos, estacas, polígonos, escaleras de coordinacion, red de pateo con objetivos, platillos, balones, bandas trx, mancuernas, vayas, banderines, aros, porterías y mini porterías). Estos recursos están vinculados a los servicios que presta el club durante los horarios de atención en el plan y que conlleven a realizar un mejor proceso deportivo.

dentro de los recursos físicos el club cuenta con instalaciones adecuadas donde se paga un arriendo pactado con la persona propietaria del lugar contando con beneficios que brinda el estado ya que es un proyecto donde se forjarán mejores hábitos en la comunidad y de ser así contar con espacios públicos donde los entes del gobierno y patrocinadores brinden su apoyo al club. “Los recursos tangibles son los más fáciles de identificar y evaluar, estos comprenden a los recursos financieros y activos físicos, ambos son identificados y valorados en los estados financieros de la empresa” (Grant, 2010) (Thompson, 2011).



este proyecto cuenta con personas capacitadas donde los recursos de talento humano estarán orientados por parte de los trabajadores y empleados que hacen parte del proyecto y que ejecutan el plan de acción, como lo es en este caso las cabezas principales que estaremos dirigiendo el proceso como futuros profesionales en cultura física, deporte y recreación. Por otra parte el club contará con fisioterapeutas, psicólogos y personal encargado en el proceso tecnológico que se implementará durante el proceso de entrenamiento y el plus que ofrece el club.

Los recursos humanos de la empresa incluyen la experiencia y el esfuerzo que ofrecen los empleados. Al igual que los recursos intangibles, los recursos humanos no aparecen en el balance de la empresa por la sencilla razón de que la empresa no es propietaria de sus empleados; compra sus servicios bajo contratos de empleo. La razón para incluir recursos humanos como parte de los recursos de la empresa es su estabilidad, aunque los empleados son libres de pasar de una empresa a otra, en ese momento forman parte de la empresa actual a la cual prestan sus servicios (Grant, 2010).

la implementación de la tecnología como un plus que presenta este gran proyecto en donde el manejo de cámaras, computadoras, plataformas, Plantillas GMR, y bandas o relojes inteligentes hacen parte de los recursos tecnológicos en el cual Capital Calcio presenta esta gran idea para que sean mas especificos los errores y las correcciones como el fortalecimiento físico y deportivo que se dará a través de la toma de datos y la diferenciación de los resultados.

los recursos económicos que se implementan durante el proceso deportivo contiene varias herramientas que nos dejan como evidencia los ingresos y egresos que se obtendrán como flujo de caja en el club, y donde a partir de la inversión inicial dejará en evidencia como se beneficiara para ir mejorando con relación a la competencia directa. el desarrollo por parte del talento humano es el impacto que se genera sobre cada persona que reconoce al club capital calcio es por esto que los requerimientos para hacer parte de este proceso se asemejan a estas solicitudes:



Entrenador a cargo:

- Persona en un rango de los 20 a 30 años
- Conocimientos acertados y experiencia en el fútbol femenino
- Desarrollo de manejo de grupos
- Formación académica de alta calidad
- Formación interpersonal
- Valores
- Comprometido con su trabajo
- Generar altas expectativas
- Propositivo

Administrador o coordinador del club:

- Experiencia en coordinación deportiva
- Altos conocimientos y experiencia en el fútbol
- Acertada comunicación
- Aplicación de aspectos que involucren la sana convivencia
- Conocimientos en administración de empresas



RECURSOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CARACTERÍSTICAS
TÉCNICOS	(40 conos, 10 estacas, 10 polígonos, 3 escaleras de coordinacion, 1 red de pateo con objetivos, 50 platillos, 40 balones, 2 bandas de suspensión, 4 mancuernas rusa, 5 vallas, 20 aros, 2 mini porterías)	Conos: \$1.700 Estacas: \$7.200 Hexágonos: \$2.300 Escaleras de coordinacion: \$30.000 Red de pateo con objetivos:\$80.000 Platillos: \$1.400 Balones: \$ 30.000 Bandas de suspensión: \$40.000 Mancuernas rusa: 53.800 Vallas: \$30.000 Aros: \$2.900 Mini porterías: \$180.000	Conos: \$68.000 Estacas: 72.000 Hexágonos: \$23.000 escaleras coordinativas: \$90.000 Red de pateo: 80.000 Platillos: \$70.000 Balones: \$1`200.000 Suspensión: 80.000 Mancuernas: \$215.200 Vallas: \$150.000 Aros: \$58.000 Mini porterías: \$360.000	La implementación de material duradero y de buena calidad es de gran importancia dentro del club capital calcio ya que será oportuno al momento de trabajar cada uno de los entrenamientos y facilita los procesos donde cada jugadora podrá generar sus destrezas más fácilmente. el tipo de materia prima que se ofrece se da a partir de cotizaciones donde la prioridad sea la compra de materiales duraderos y que cumplan con las expectativas de los propósitos planteados
FÍSICOS	oficinas, bodegas, terrenos, casilleros, baños.	Oficinas Bodegas Terrenos	\$ 600.000	Espacios adecuados para la práctica del deporte y para el desarrollo del club facilitando la seguridad de tanto talento humano como de las deportistas, instalaciones aptas para uso continuo.



TALENTO HUMANO	3 profesionales de la cultura física, deporte y recreación, 1 fisioterapeutas, psicólogos y personal encargado en el proceso tecnológico.	profesionales cultura física deporte y recreación: \$800.000 fisioterapeuta: \$500.000	\$ 2'900.000	Personal especializado en el desarrollo y protocolo del club ofreciendo conocimientos y beneficios acertados por parte de personas profesionales capacitadas.
RECURSOS TECNOLÓGICOS	1 Cámaras, 2 computadoras, 1 plataforma, 1 plantillas GMR, 2 bandas o relojes inteligentes, 3 luz led con sensor de movimiento.	Cámaras: \$344.900 Computadoras: \$1'250.000 Plantillas GMR: \$ 53.200 Bandas o relojes inteligentes: \$119.900 Luz led con sensor de movimiento: kit \$200.000	\$ 344.900 \$ 2'500.000 \$ 53.200 \$ 239.800 \$ 200.000 TOTAL: \$3'337.900	Todos aquellos equipos y herramientas tecnológicas para el desarrollo de las sesiones.



CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

A partir de los vínculos y las alianzas estratégicas adquiridos que se forjaron durante la idea de negocio se opta por la optimización y economía de escala en la cual se pacta como primera instancia un socio principal el cual nos conducirá a ejercer el proyecto de forma correcta y con la confianza de pertenecer a ese acuerdo. respectivamente se ejerce una acción de préstamos donde el socio principal es uno de los participantes de la idea presentada del club capital calcio, donde se toma la iniciativa de empezar con estos recursos que aportará uno de los tres socios que contemplaran y llevarán a cabo el club Capital Calcio.

los proveedores claves serán uno de los tres socios y a partir de esto arrancará el club, luego de esto se pactara una sostenibilidad dada por parte del club y finalmente se acordaran pagos donde el club pueda ponerse al día con el respectivo préstamo.

respectivamente los proveedores claves de cada uno de los recursos estarán vinculados a los propios deportistas inscritos durante la fase inicial del club, y a los representantes y creadores de este proyecto, ya que durante el crecimiento del club estos brindaran un capital económico que fortalecerá con el reconocimiento del club y el crecimiento de este.

los entes del estado que están a favor de los buenos hábitos dentro de la sociedad apoyan con este tipo de proyectos donde intervienen niños y se incentivar a generar la práctica del deporte, el proceso que se llevará a cabo será mediante diálogos en donde el estado haga su colaboración con la ayuda de instalaciones adecuadas, inclusive con ayudas económicas que ayudarán al club a posicionarse dentro del mercado. Estas asociaciones fortalecen y permiten una acertada economía dentro del club ya que mediante estas ayudas se reduce los costos de los principales inversionistas y se pueden ver más recursos para generar mejores inversiones a futuro.



Nombre de la empresa o persona	Que gana la empresa	Qué ganan ellos
FASETA	Convenio con uniformes de buena calidad y posible patrocinador	Marketing y publicidad al llevar las marcas faceta a todos los lugares de la competencia deportiva y reconocimiento en distintos lugares de la capital.
BALONES COSMOS	Balones de calidad personalizados con las características propias del club y posible patrocinio.	Publicidad en los balones con los que se representará el club.
COLEGIO SAN MATEO	La empresa obtendrá futuras deportistas que se Formaran y contribuirán en el crecimiento del club	El Colegio San Mateo obtendrá beneficios que contribuyan en mejores hábitos de los estudiantes generando clases extraescolares de fútbol femenino e incentivarlas a hacer actividad física y se formen a nivel deportivo.
PERSONA NATURAL	Proveedor y posible patrocinio de material y apoyo económico para la realización de eventos que fortalezcan al club.	Colaboración familiar para lo que conlleva el proyecto y la idea de negocio.



CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Para que la idea de negocio logre tener un buen funcionamiento se deben desempeñar ciertas acciones importantes; dichas actividades clave, surgen en el mercado y son necesarias para desarrollar e innovar la prestación de algún servicio. En el modelo de negocio, se analizan las capacidades, como recursos y actividades clave de la cadena de valor (Flores, 2015), por eso es importante interpretar que tipo de actividades clave se pretenden ejecutar en esta idea de negocio.

Tipo de actividades clave

Teniendo en cuenta, que como club se busca dar soluciones a las necesidades que las futbolistas como clientes requieren, se implementara la resolución de problemas, ya que con el servicio que como empresa se piensa ofrecer, se va dar solución a las problemáticas que individualmente puede llegar a tener alguna integrante del club con el proceso formativo que la institución le va proporcionar a sus futuros clientes, quienes por medio del aprendizaje en cada una de las sesiones de entrenamiento van a mejorar su rendimiento y por ende empezar a darle una solución eficaz a las falencias o complicaciones que se presenten en cada una de las jugadoras, teniendo como base el principio de individualización. Por otro lado, también se dará solución a muchas de las deportistas que buscan un club netamente femenino y que cumpla con sus expectativas; en el club Capital Calcio, encontrarán un servicio completo y con un talento humano altamente capacitado.

En este orden de ideas, al ser un servicio que se dará de manera presencial, se establecerán relaciones directamente con los clientes por medio de la resolución de problemas, y además se podrá llegar a los diferentes mercados por la eficiencia de los servicios adquiridos con el club.



CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

A continuación se presenta de manera detallada cada uno de los elementos que componen el orden de los costos, es por ello que se plantean un apartado de costos fijos que serán aquellos indispensables para el desarrollo del club, estos representan menos del 30% de los costos totales de la empresa. Asimismo, se evidencia un apartado de costos variables; valores que no se harán con la misma constancia que los costos fijos, los costos variables están presupuestados para realizarse dos o tres veces al año por lo que la inversión no será tan grande.

Estructura de costos			
Elementos	Costo Fijo	Costo Variable	Valor
Arriendo cancha	✓		\$ 600.000
Nomina	✓		\$ 2.900.000
Publicidad	✓		\$ 60.000
Uniformes		✓	\$ 2.250.000,00
Materiales para practica		✓	\$ 2.466.200
Recursos tecnologicos		✓	\$ 3.337.900
		TOTAL	\$ 11.614.100

Estructura costos variables	
Elemento	Valor
Uniformes	\$ 2.250.000
Material para practica	\$ 2.466.200
Recursos tecnologicos	\$ 3.337.900
TOTAL	\$ 8.054.100



Estructura costos fijos	
Elemento	Valor
Ariendo cancha	\$ 600.000
Nomina	\$ 2.900.000
Publicidad	\$ 60.000
TOTAL	\$ 3.560.000

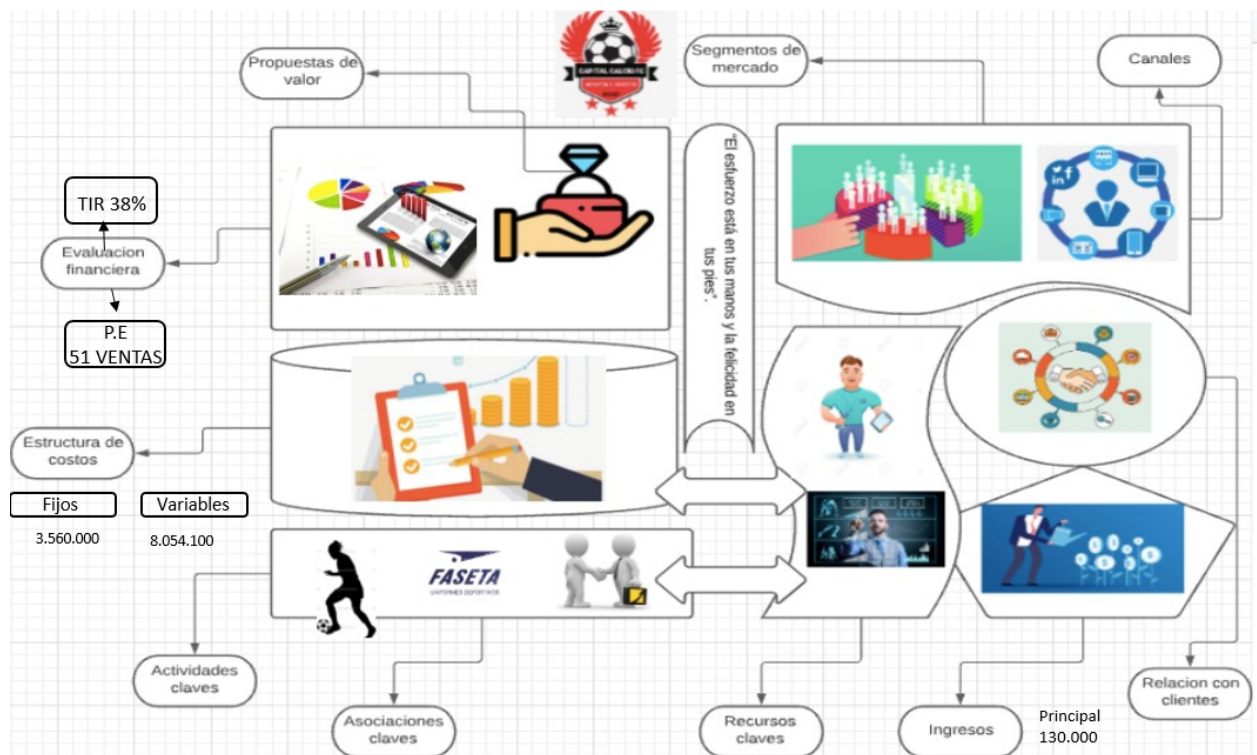
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Para determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto se realizan las fórmulas de TIR (Tasa interna de retorno) que evidenciaría en que porcentaje se tendrá un beneficio o pérdida teniendo en cuenta la proyección de las ventas estimadas para un año, para este caso nuestra TIR fue de **38%** lo cual permite respaldar la forma de negocio y cumplir los objetivos en venta para que la empresa siga estable. Por otro lado se calculó el VPN (Valor presente neto) para este valor se debe tener en cuenta la inversión inicial que se haga y los gastos que durante el tiempo de actividad se generen, se utiliza además como medida para conocer el valor de inversión de una empresa (Mete, M. R. 2014), podemos demostrar de forma gráfica cuánto será el valor neto con el que cuente la empresa.

Por último, se determina el punto de equilibrio, este valor permite dar a la empresa un aproximado de los servicios que se deben vender durante el tiempo mensual de actividad de la empresa, este valor permitirá que se tracen objetivos a corto, mediano y largo plazo en las ventas. El punto de equilibrio debe estar acorde a las capacidades de venta del club, para este caso nuestro punto de equilibrio será de **51** ventas. en un mes



No. meses	12	TIR	38%
Tasa de interes	10%		
Inversion Inicial	\$ 5.000.000	Punto Equilibrio	51
VPN	\$ 9.769.051		



REFERENCIAS

Anzola, P., Bayona-Sáez, C., & García-Marco, T. (2015). La generación de valor a partir de innovaciones organizativas: Efectos directos y moderadores. *UCJC Business and Society Review (formerly known as Universia Business Review)*, (46).

De Hoyo Lora, M., & Rodríguez, Á. A. (2017). Tecnologías aplicadas al fútbol: sistemas de posicionamiento global (GPS). *Nuevas tecnologías aplicadas a la actividad física y el deporte. Navarra, España: Thomson Reuters Aranzadi*, 69-86.

Flores, J. G. (2015) Actividades y recursos clave de la cadena de valor del turismo médico: percepciones de los directores de hospitales privados en Guadalajara, Jalisco. *DIRECTORIO DE LA ACADEMIA MEXICANA DE INVESTIGACIÓN TURÍSTICA CONSEJO DIRECTIVO 2012-2015*, 526.

Grant, R. (2010). Contemporary Strategy Analysis. John Wiley y Sons, Ltd

Mete, M. R. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *Fides et Ratio-Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 7(7), 67-85.

Sánchez, B. T., Márquez, S., & Martín, C. L. (2001). Elementos a analizar en el proceso de iniciación deportiva. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, (1), 9-15.

Sansano Álvarez, Ó. (2020). Authentics Valencia Club Deportivo de Fútbol. Creación y gestión de una escuela de fútbol (Doctoral dissertation).

Thompson, A. A. (2011). Administración Estratégica. McGraw Hill.

Thompson, I. (2005). La segmentación del mercado. *Promonegocios. net*, 2-5.

