



SOCCER DREAM

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Cindy Tatiana Avendaño Nieto

Camila Alejandra Barrera Mayorga

Asesor:

Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2024

Contenido

Introducción.....	4
Nombre	5
Logotipo.....	6
Slogan	6
Misión.....	6
Visión.....	6
Marco Legal.....	7
Investigación de mercados.....	9
Matriz DOFA.....	10
Modelo CANVAS	12
Capítulo I: proposiciones de valor	12
Capítulo II: Segmentos de mercado.....	13
-Geográfica	13
-Demográfica.	13
-Psicográfica	13
-Conductual.	13
Capítulo III: canales.....	14
Fases de los canales	14
Capítulo IV: relación con clientes	15
Capítulo V: Ingresos	16
Capítulo VI: Asociaciones claves.....	18
Capítulo VII: Recursos claves	21
Capítulo VIII: Actividades clave.....	26



Capítulo IX: Estructura de costos.....	28
Capítulo X: Evaluación financiera	33
Lienzo de modelo Canva	35
Referencias	1



INTRODUCCIÓN Soccer Dream nace de la experiencia que han tenido las estudiantes de noveno semestre de cultura física deporte y recreación, teniendo como oportunidad trabajar en equipos como Tigres f.c, Sport Colombia, Académica md, Millonarios f.c con categorías femeninas infantil, pre juvenil y única; participando en torneos de liga de Bogotá, gva, baby fútbol, no solo se ha tenido la experiencia laboral también se ha teniendo la oportunidad de competir y participar con selección Cundinamarca en diferentes torneos, esto ayuda a la creación de un club diferencial en Bogotá. El fútbol quien para González (2012) Se trata de un deporte de equipo jugado entre dos conjuntos de once jugadores cada uno y cuatro árbitros, que se ocupa de que las normas se cumplan correctamente. Se considera el deporte más popular del mundo, porque participan unos 270 millones de personas. y ha evolucionado a lo largo de los años, pero en este caso el foco de atención es en el fútbol femenino quien ha pasado por diferentes desafíos en Colombia como el rechazo a la mujer, donde se presentan pocas oportunidades y bajo interés de los entes administrativos. A partir de 1968 se inició con la participación de torneo regionales y locales dándole la oportunidad al fútbol femenino de participar y poder demostrar el potencial que podría tener este deporte, en 1991 se celebró el primer campeonato nacional y a partir del 2016 Colombia da inicio a la liga profesional brindándole la oportunidad a todas la mujeres apasionadas por esta disciplina, pero con pocas garantías; contratos de tres meses, torneo de dos meses, salarios mínimos; es una profesión donde las mujeres deben trabajar día a día para que el fútbol femenino tenga equidad en cuanto al fútbol masculino; es por esto que SOCCER DREAM; busca la formación deportiva femenina con el fin de contribuir al desarrollo motriz quien para Arnold et. (2019) es una parte importante de la vida de un individuo ya que esta afecta la capacidad de interactuar con el medio, de hacer participe en



actividades físicas y deportivas logrando un desarrollo general óptimo, social y emocional, para el club es indispensable la formación humana de las deportistas donde Quintana (1977) Ayudar en la preparación al individuo para convertirse en un ciudadano independiente, crítico, creativo, responsable y participativo, dispuesto a ejercer sus derechos y responsabilidades como miembros de una sociedad en constante cambio.

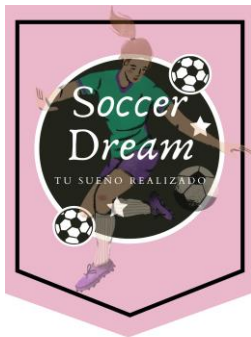
La escuela cuenta con profesionales en cultura física deporte y recreación que recibieron una formación correcta teniendo en cuenta que en la universidad vieron materias como aprendizaje y desarrollo motor, psicomotricidad, pedagogía del juego y formación deportiva, entrenamiento y rendimiento deportivo, lo cual hace que tengan un conocimiento adecuado y marquen la diferencia además con énfasis en fútbol femenino, brindando el aprendizaje en entrenamiento deportivo, entrenadoras que se capacitan diariamente en cada categoría, estrato socioeconómico que influye en la formación de cada jugadora.

Nombre

La empresa tendrá por nombre “SOCCER DREAM” debido a que nos identificamos con su significado “sueño de fútbol”.



Logotipo



El logotipo tiene como imagen principal una mujer y los balones de fútbol, ya que esto es lo que caracteriza a la empresa, la forma es tomada a que ésta se maneja en el fútbol para los banderines que llevan los capitanes y los colores el rosado significa señal de esperanza y el negro confianza y fuerza.

Slogan

La frase que permitirá identificarnos es “tu sueño realizado” ya que se busca abarcar en los sueños de todas aquellas mujeres que les apasiona el fútbol.

Misión

Somos una entidad encargada de promover el gusto por la actividad física y el fútbol en niñas, adolescentes y mujeres, brindando entrenamientos de calidad que beneficien en su desarrollo integral, apoyados en los conocimientos y experiencia de las profesoras y el cuerpo técnico.

Visión



Soccer Dream para el año 2029 será una empresa posicionada en la práctica deportiva femenina, reconocida a nivel nacional y preocupada por la formación integral de sus integrantes promoviendo la disciplina, principios y valores de la sociedad.

Marco Legal

Tabla 1.

Leyes que rigen a Soccer Dreams

Nombre de la norma (Decreto, Ley, Decreto ley, Resolución, Acuerdo)	Año	Explicación (De qué trata)
Ley 181 de 1995	1995	Se adoptan normas relativas al desarrollo del deporte, la recreación, el tiempo libre y la educación física y se estableció el Sistema Deportivo Nacional.
Ley 0181 de enero 18 de 1995	1995	Sobre esta base se dictaron normas en materia de desarrollo del deporte, entretenimiento, uso del tiempo libre y educación física y se estableció el Sistema Deportivo Nacional.
Ley 14-29	29 de diciembre de 2010	La Ley 1429 se refiere a la formalización del empleo. Esta ley nos permite emplear una variedad de empleados bajo contratos de servicios, brindándoles estabilidad económica mientras trabajan para la empresa.
Artículo 52 de la constitución política de Colombia	2011	Se reconoce el derecho de toda persona al descanso, al ejercicio y a la recreación. El Estado fomentará esta actividad y controlará las organizaciones deportivas cuya estructura y



propiedad deben ser democráticas”.

Nota: Fuente propia

Fundamentación humanista

Los valores que representan nuestra escuela son los siguientes:

Woolfolk (2001) afirma que la disciplina en el aula se refiere a los métodos utilizados para mantener un ambiente adecuado para el aprendizaje que esté relativamente libre de problemas de conducta. Por tanto, la disciplina puede definirse como el establecimiento de reglas y limitaciones para asegurar el funcionamiento eficaz del aula, que debe abordarse desde una perspectiva multicausal.

Gallagher y Frith (2003) expresan que la empatía es la capacidad de explicar y predecir el comportamiento propio y de los demás atribuyéndole estados mentales independientes como creencias, deseos, emociones o intenciones.

El valor del respeto según Kohlberg (2007), el respeto significa una actitud moral a través de la cual se garantiza la dignidad y la libertad de actuar como uno mismo, de acuerdo con la propia voluntad, preferencias y opiniones sin intentar imponer una forma particular de comportarse.

La honestidad es tener una actitud acorde con la verdad en nuestras relaciones con los demás, incluyendo nuestra familia, amigos, compañeros de estudio o de trabajo, vecinos, y todas las personas con las cuales nos relacionamos de una u otra forma.



Investigación de mercados

De acuerdo con Malhotra (2008, p. 7), la investigación en mercados se centra en la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático, con el objetivo de optimizar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing.

Club	Categorías	Escenarios	Precios	Torneos	Otros
CJW	Infantil				
	Pre juvenil		Mensualid	liga de fútbol	
	juvenil	Parque	ad	de Bogotá	Uniforme
	masculino	fontanar del	(70.000)	\$700.000 c/u	
	única	río suba	por	copa canapro	
	femenino		jugador	\$150.000 c/u	
Compartir	Infantil				
	Pre juvenil		Mensualid	liga de futbol	
	juvenil	Parque	ad	de Bogotá	
	masculino	compartir	(75.000)	\$600.000 c/u	Uniforme
	única		por		
	femenino		jugador		
	Infantil			liga de futbol	
	juvenil	Parque	Mensualid	de Bogotá	
	masculino	fontanar del	ad	\$650.000 c/u	Uniforme
	única	río y parque	(50.000)		



Estrellas	femenino	compartir	por
azules			jugador

Se concluye que las tres escuelas ubicadas en el parque fontanar del río y a su alrededor, son escuelas que participan en el torneo principal de Bogotá liga de fútbol, permite saber que son escuela avaladas por el IDRD. Manejan costos similares entre ellas, diferenciando los campos de entrenamiento y la cantidad de niños y niñas ya que no cuentan con todas las categorías; estas escuelas brindan entrenamientos para femenino en una solo categoría.

Matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Resultados inmediatos.	Participar en selección Colombia y
Recursos económicos.	selección Bogotá.
	Reconocimientos deportivos
	participar en torneos nacionales y
	regionales
FORTALEZAS	AMENAZAS
Cuenta con profesionales en C.F.D.R	No contar con disponibilidad en los
Personal capacitado en fútbol femenino.	campos deportivos.
Amplio campo laboral.	No hay participación de las madres cabeza



capacitaciones para las entrenadoras y	de hogar.
directivas de la escuela	Competencia directa.

Análisis de las falencias:

Las competencias tienen en común los lugares de entrenamiento, participan en el mismo campeonato y los rangos de mensualidad son similares, otra falencia es que las niñas participan en la misma categoría de niños si son de 5 a 10 años y manejan una categoría única de los 15 a los 28 años donde metodológicamente no permitirá alcanzar los objetivos teniendo en cuenta las fases sensibles y desarrollo de cada jugadora.

Propuesta referente a las necesidades del público:

El club de fútbol le brinda al público la posibilidad de tener las diferentes categorías femeninas, con el mejor conocimiento y metodologías correspondiente a la edad de las jugadoras infantil, pre juvenil y juvenil, para la categoría única será un entrenamiento técnico y recreativo para las acudientes que quieren ser parte del club.

Modelo de negocios:

Del DOFA se puede concluir que Soccer Dream es un proyecto viable ya que presenta grandes oportunidades en cuanto a la competencia directa, así como las amenazas y debilidades son cosas que se pueden trabajar para que se pasen hacer parte de las fortalezas.



Modelo CANVAS

Capítulo I: proposiciones de valor

Según Kotler (2017), la propuesta de valor es toda mezcla de beneficios por los cuales se ha diferenciado y posicionado. De manera teórica, la propuesta de valor se refiere al conjunto de beneficios que logra que los clientes te elijan antes que a la competencia.

En soccer dream se tendrá un diseño para las planeaciones de acorde a las necesidades de cada individuo, ofreciendo un precio asequible de competencia ya que se buscará apoyo en las alcaldías locales y patrocinio con marcas reconocidas, teniendo en cuenta el objetivo que es mejorar el desempeño de las jugadoras (físico, táctico y técnico), contando también con características como:

Novedad: Soccer Dream entregará un servicio de entrenamiento para mujeres hasta los 45 años específico de acuerdo a la categoría en la que se encuentren las jugadoras, pasando por la iniciación deportiva, la fundamentación hasta llegar al perfeccionamiento.

Reducción de riesgo: Es un club que diseña los entrenamientos por microciclos de acuerdo a las condiciones y necesidades de cada categoría que permita cumplir con el objetivo, teniendo en cuenta que son entrenadores profesionales lo que permite cuidar la integridad de la deportista para así reducir el riesgo de lesión además que se trabajara con escalas de esfuerzo para saber en el desarrollo de los entrenamientos el estado de las jugadoras; lo que permite tener beneficios en cuanto a la competencia ya que se cuenta con personal calificado, entrenamientos estructurados y además que tendrán participación en torneos importantes.



Capítulo II: Segmentos de mercado

Según Philip Kotler (2020) economista y especialista en el área de marketing define la segmentación de mercado como un proceso que consta en dividir el mercado en varios grupos más pequeños con el fin de conocer verdaderamente al consumidor del bien o servicio.

-Geográfica: Son niñas, jóvenes o mujeres que vivan cerca al barrio Tibabuyes o de la localidad de Suba de Nacionalidad Colombiana o extranjeras.



-Demográfica: Son mujeres entre los 8 y 45 años, que se encuentran en estrato dos y tres, con un nivel educativo entre primaria, bachillerato y técnico.

-Psicográfica: Mujeres, niñas y adolescentes que les gusta el fútbol y buscan mejorar sus conocimientos y comportamientos frente a los demás con relación al respeto, empatía, disciplina y humildad, actuando de una manera correcta con los demás y con ellas mismas.

-Conductual: Algunas mujeres con un estilo de vida saludable que realizan actividad física, con un pensamiento positivo en aprender, aplicar y desarrollar en relación a hábitos de vida saludable.

Perfil del consumidor



Nuestro mercado será segmentado ya que dependiendo la edad se clasificará en una categoría específica y de plataformas multilaterales partiendo que en las categorías pequeñas se manejará la cliente que será la mamá y la usuaria será la hija.

Capítulo III: canales

Según Mendoza y Elías (2015) son el medio por el cual se hace conocer el bien o servicio hacia el mercado o el cliente.

Soccer Dreams maneja los siguientes tipos de canal:

Canal directo: Página web tendrá como nombre soccer dreams y nuestro logo

Canales indirectos: Redes sociales; el cliente puede adquirir información de nuestro servicio por medio de las redes sociales @soccerdreams.fc, soccerdreamfutbolfemenino en facebook, por whatsapp 3185709322 y en el parque fontanar del rio calle 144c # 141c.

Fases de los canales

Percepción: Se utilizará la página web donde se ofrece directamente a los clientes el servicio, la información, inscripciones, venta de uniformes y horarios de entrenamiento, también se tendrá las redes sociales donde se respaldará la publicidad y se publicarán las convocatorias.

Evaluación: Se tendrá un buzón de sugerencias en físico al igual que formularios en la página web.

Compra: Consignación en nequi, daviplata o también efectivo.



Entrega: Se ofrecerá el servicio en el parque fontanar del río manejando horarios de entrenamiento los días jueves, viernes, de 4pm a 6pm; y los fines de semana de 8am a 10am, las participantes deben ir en ropa cómoda (pantaloneta, camisa, medias largas y guayos).

Postventa: En el club se tendrá otros implementos como uniformes, chaquetas, sudaderas, guayos, licras, blusas y balacas deportivas.

Capítulo IV: relación con clientes

“Son aquellas relaciones que tienen un factor destacado por ser un gran valor en lo posible específicas y diversas, siendo difíciles de replicar” (Cabanelas, Omil y Paniagua, 2007).

Para captar nuevos clientes se realiza una convocatoria gratuita en todas las categorías femeninas un fin de semana a fin de mes, se brinda dos clases de cortesía dónde la jugadora tendrá la oportunidad de vivenciar el entrenamiento, la relación con jugadoras y entrenadoras.

Se fideliza a los clientes con adherencia al deporte como relación con el elemento, conocimiento de las posiciones, fundamentos básicos del fútbol, encuentros amistosos cada fin de semana; al brindar un excelente servicio las usuarias darán buenas referencias de la escuela ayudando a qué más mujeres se vinculen a la escuela. Soccer Dream tiene un beneficio para las jugadoras que traigan una referida; se le descontará un porcentaje al pago de la mensualidad, al igual que se hace un descuento si hay 2 hermanas o más.



Para aumentar los clientes se tendrá el beneficio de que la madre cabeza de hogar que tenga sus hijas vinculadas al club podrá ser parte sin ningún costo adicional.

Para la estimulación de ventas, se dará descuento en los artículos que compre de pos-venta que tiene el club, al igual que con esto acumula puntos y a cierta cantidad se dará un obsequio, en los entrenamientos se pedirá traer para el final una fruta para crear hábitos de nutrición.

Asistencia personal: Se manejará esta ya que será por categorías y dependiendo el número se asignan los entrenadores máx. grupo de 22 jugadoras.

Asistencia dedicada: Esta se manejará con las porteras ya que la preparadora de arqueros hará sesiones dedicadas a cada una.

Comunidades: Se estará en contacto con torneos de fútbol femenino, charlas, capacitaciones.

Soccer Dreams estará ubicado en Suba Tibabuyes, brindando un servicio de calidad a todos sus clientes, donde encontrarán descuentos, beneficios, bonificaciones, además de artículos deportivos, teniendo en cuenta todas las características mencionadas anteriormente.

Capítulo V: Ingresos

Según Polimeni (2001) dice que el ingreso se define como el precio de los productos vendidos o de los servicios prestados.



-La actual competencia para la empresa es el club estrella azules con una mensualidad de \$50.000, CJW \$70.000 y Compartir \$75.000; se encuentran ubicadas en el mismo barrio en que estará ubicada la empresa.

Venta de activos: La empresa tendrá a la venta uniformes del club que sirvan de identificación para tener una identidad, debe adquirirse en el mes que se inicia hacer parte del club, tendrá un valor de \$60.000.

Primas de suscripción: la empresa ofrecerá ésta ya que se tendrá una matrícula que el cliente paga y tiene el tiempo estimado de un mes para asistir a los entrenamientos.

Ingresos recurrentes: se tendrá este tipo de ingresos ya que los clientes deben pagar mes a mes una cuota y no una sola vez.

Precios fijos: Se manejará un solo precio de mensualidad para todos los meses.

Tabla 2.

Plan de ventas

PLAN DE VENTAS													
Descripción	Precio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Fútbol	65.000	27	32	37	42	47	52	57	62	67	72	77	82
Total servicio		1755000	2080000	2405000	2730000	3055000	3380000	3705000	4030000	4355000	4680000	5005000	5330000
Uniformes	60.000	26	8	5	5	5	8	8	5	5	5	5	9
Total Uniformes		1560000	480000	300000	300000	300000	480000	480000	300000	300000	300000	300000	540000
Ingresos del primer año		3315000	2560000	2705000	3030000	3355000	3860000	4185000	4330000	4655000	4980000	5305000	5870000

Se inicia el plan de venta en enero del 2025 donde se iniciará con 27 deportistas y finalizando el año será con 82 deportistas, teniendo como meta aumentar 5 deportistas mes a mes, como fuente de ingreso se tendrá el servicio con un costo de \$65.000 y la venta de uniformes a \$60.000 para así tener en enero un ingreso de \$3.315.000 y en diciembre \$5.870.000.



Tabla 3.*Promedio de ingresos de un mes*

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES			
Servicio	Precio	Ventas	Ingreso
Fútbol	\$ 65.000	55	\$ 3.575.000
Uniformes	\$ 60.000	8	\$ 480.000
Total			\$ 4.055.000

En la tabla 3 se puede observar que el promedio de ventas del servicio es de 55 deportistas y para la venta de uniformes es de 8, para así tener un promedio de ingresos al mes de \$4.055.000.

Capítulo VI: Asociaciones claves

Para Ferreira (2015) son aquellos socios que hacen que el modelo funcione, ya que complementa los recursos que la empresa necesita, además que también se puede generar valor por dichas asociaciones.



La empresa tendrá alianzas con la tienda de ropa deportiva TNFIT, quien será proveedora de los uniformes, medias deportivas, licras, accesorios como maletas, canilleras y algunos



elementos deportivos; teniendo como beneficio precios al por mayor en cada producto que vende la empresa y ellos como beneficio venta de diferentes productos.



Se tendrá alianza con clubes femeninos como Bacatá, Spot Colombia, Gol star, Millonarios, Equidad, Fortaleza, Omar Pérez, entre otros; afiliados a la liga de fútbol de Bogotá es una asociación que permitirá la preparación de las deportistas mediante partidos amistosos.



Se tendrá una asociación con el IDRD ya que será el encargado de alquilar los escenarios deportivos, se tendrán unas franjas de martes, jueves y domingo de 4:00 pm a 6:00pm con un pago diario, los días sábado se adquiere la cancha gratis con los encargados del IDRD en la cancha. La alcaldía de Suba permitirá la participación a torneos femeninos sin ningún costo brindándole la oportunidad a soccer dream de ser conocido en la localidad.



Habr  asociaciones con Redes sociales como Instagram y Facebook se cancela mensual al subir la publicidad del club femenino será visto sin la necesidad de seguidores, también se realizará contenido en tik tok ya que es una aplicación donde los jóvenes les gusta ver, permitiendo así tener mas atención de la demanda para generar un crecimiento en el club.



Esta empresa será clave para el funcionamiento de Soccer Dreams ya que será la encargada de prestar el servicio del transporte para el traslado de las deportistas a partidos amistosos o a la competencia.



Alianza con la empresa de seguros PROTECCIÓN DE RIESGOS donde las deportistas estarán aseguradas para todos los campeonatos afiliados a la liga de fútbol de Bogotá, ofreciendo calidad a las deportistas y seguridad.

Tabla 4.

Asociaciones clave

ASOCIOACIONES CLAVE



Nombre de la empresa	¿Qué gana esa empresa?	¿Qué ganamos nosotros?
TNFIT	La compra de los artículos deportivos	Obtenemos todos los artículos a precio por mayor, con mayores descuentos.
IDRD	La alquilada de los escenarios deportivos	Escenarios deportivos en buen estado, que permiten ofrecer nuestro servicio con muy buena calidad.
Clubes Deportivos	Partidos amistosos, conocimiento de la competencia.	Preparación de las jugadoras en momento real de juego.
Transturismo	El alquiler de rutas	Asistencia puntual a partidos amistosos que permiten la preparación de las jugadoras o a torneos oficiales.
Protección de riesgos	Venta de pólizas	Seguridad y calidad de nuestro servicio

Nota: Elaboración Propia

Capítulo VII: Recursos claves

De acuerdo con Osterwalder y Pigneur (2010), dicen que acá se describen los activos más importantes que la empresa requiere; dentro de éstas se encuentran los recursos financieros, los recursos humanos entre otros.



Tabla 5.*Recursos técnicos*

Recursos físicos	Cantidad	Valor unitario	Total
Cancha deportiva	1 mes	120.000	1.100.000
Balones de fútbol	15	90.000	1.350.000
Aros	20	3.000	60.000
Platillos	40	2.000	80.000
Conos	30	5.000	150.000
Estacas	10	8.000	80.000
vayas	10	11.000	110.000
Petos	22	11.000	242.000
Cintas	4	30.000	120.000
Arcos	6	35.000	210.000
Papelería	1.000	20	265.750
Total			\$3.767.750

Estos son todos los implementos físicos que la empresa requiere para empezar su funcionamiento, en la tabla se muestra la cantidad necesaria y el valor unitario dando un total de \$3.767.750

Tabla 6.*Talento Humano*

Recursos Humanos	Cargo	Perfil	Salario
Entrenador	categoría infantil	Profesional en una carrera a fin	540.000



Entrenador	categoría juvenil	Profesional en una carrera a fin	540.000
Administrador		Profesional en una carrera a fin	300.000
Coordinador	Categoría única	Profesional en una carrera a fin	540.000
Total			\$1.920.000

La empresa tendrá un tipo de contratación por nómina, contará con dos entrenadores uno para la categoría infantil y el otro para la categoría juvenil, un administrador que se encargará de los pagos de las mensualidades, del arriendo de las instalaciones y de la venta de los artículos y por último se tendrá un coordinador que será el encargado de toda la parte deportiva al igual que el entrenamiento de la categoría única que serán las mamás de nuestras deportistas, teniendo así un total de \$1.920.000

Tabla 7.

Recursos Intelectuales

Recursos Intelectuales	Papeles
Para que el club tenga reconocimiento deportivo y pueda participar en torneo de liga de fútbol de Bogotá debe tener un aval por el IDRD, una vez radicada esta documentación son	• Solicitud de otorgamiento del reconocimiento deportivo dirigida a la oficina asesora jurídica del IDRD • Original o copia del acta de asamblea de constitución del club deportivo (conforme al artículo 3 numeral 1, resolución 922 de 2021 del IDRD)



40 días hábiles para la respuesta
del mismo.

- Original o copia de acta de reunión del órgano de administración del club deportivo, en la que asignan cargos y se nombra el tercer integrante de la comisión disciplinaria.
 - Acreditación por parte de los miembros del órgano de administración, de cumplimiento de los requisitos de capacitación, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 25 del decreto ley 1228 de 1995 ibídem y demás requisitos exigidos en la normatividad vigente
 - Fotocopia legible del documento de identidad del presidente del club deportivo
 - Formato único de reconocimiento deportivo (Furd) diligenciado para el efecto, sin modificación y en la versión vigente suministrada por el IDRD, el cual no contenga tachones ni enmendaduras
 - Copias de las tarjetas profesionales de los revisores fiscales, en caso de haberse aprobado en los estatutos de club en órgano de control, a través de revisoría fiscal, debe
-



acreditar la tarjeta profesional de contadores públicos y el respectivo certificado de vigencia de la matrícula profesional.

- Original o copia del plan de desarrollo deportivo del club
 - Original o copia del estatuto aprobado por la asamblea (conforme al artículo 3, numeral 8, resolución 922 de 2021 del IDRD)
-

Tabla 8.

Recursos Económicos

Recursos Económicos	Total
Recursos físicos	3.767.750
Recursos Humanos	1.920.000
Total	\$5.687.750
Imprevistos 20%	1.196.000
Total	\$6.883.750

En cuanto a los recursos económicos se tendrá un valor de \$5.687.750 entre los recursos físicos y humanos, pero se colocará un porcentaje del 20% para cualquier tipo de imprevisto teniendo así la empresa para el primer mes de funcionamiento un total de \$6.883.750 el cuál será suplido por un préstamo bancario.



Capítulo VIII: Actividades clave

Según Corredor (2023), son las actividades más importantes para que el negocio se lleve a cabo. Para esto se debe responder a las siguientes preguntas ¿se fabrica algún producto?, ¿se soluciona algún problema? Entre otras.

Soccer Dream tiene como centro de negocio el entrenamiento deportivo y se va a basar en:

Solución de problemas: La actividad más importante es ésta ya que se busca satisfacer la necesidad de las mujeres que son apasionadas por el fútbol y no tienen la manera de



practicarlo.

Fuente: propia

Clase de cortesía: Las mujeres que quieran ser parte del club Soccer Dream tienen dos clases cortesía, donde podrán vivenciar entrenamientos con la categoría acorde al año correspondiente de la jugadora.

Evaluación funcional: Se realiza una anamnesis donde se identifica enfermedades no transmisibles de la jugadora o antecedentes familiares, para el club es importante realizar los siguientes test ya que por medio de ellos podemos identificar las habilidades y debilidades de la jugadora; se realiza test de flexibilidad Well que consiste en medir el



rango de elongación del músculo tanto de tren superior como tren inferior, test salto horizontal con este se comprueba la fuerza explosiva de la musculatura, se ejecuta de un punto de inicio realizando un salto horizontal ayudándose de los brazos, se tiene una tabla de resultados donde especifica la distancia, el género y la edad y el Test de cooper en 12 minutos debe recorrer la mayor distancia posible a una velocidad constante.

Pago de mensualidad: se realiza en los primeros 5 días de cada mes, este pago es de \$65.000 se puede realizar en efectivo, nequi, daviplata y Bancolombia; sin importar el medio de transferencia se entrega recibo a la respectiva deportista o acudiente y se guarda la copia.

Entrenamiento: para poder desarrollar una buena formación de la jugadora se busca fortalecer y trabajar las fases sensibles según la edad, soccer dream consiste en mejorar procesos individuales, potencializando cada una de sus capacidades y habilidades para lograr altos niveles de rendimiento y así poder tener microciclos en selecciones, nos basamos en una metodología mixta donde abarca metodología analítica ejercicios basados en la repetición, relación jugador- balón; método global son situaciones simultáneas entre todos los elementos del juego, jugador, fundamentos técnicos, tácticos y físicos. y el método estructurado consiste en la toma de decisión de la jugadora tiempo, espacio, compañeros y adversarios; para así brindar un entrenamiento de calidad.

Las categorías estarán divididas según la edad; infantil del año 2010-2011 su fase sensible se trabajara la velocidad, fuerza explosiva y aprendizaje motor, la siguiente categoría es la pre juvenil 2009-2008 fuerza, resistencia anaeróbica y fuerza máxima, y en la juvenil 2007-



2006 resistencia anaeróbica, fuerza máxima, resistencia a la fuerza y resistencia aeróbica para esta tres categorías aparte de trabajar esas fases sensibles será importante la fundamentación técnica, superficies de contacto y rueda de pases, trabajo en equipo y cognitivo, fundamentos tácticos como tercer hombre, basculaciones, repliegues y coberturas. Para la categoría única las fases sensibles ya no se trabajan, pero buscamos que estas mujeres tengan una vida saludable, estén activas con el deporte que les gusta, entrenando esos fundamentos técnicos, tácticos y físicos.

Torneos: se participarán en liga de fútbol de Bogotá para las categoría infantil y juvenil iniciando por una división C, buscando avanzar en divisiones progresivamente, participaran el torneo de la alcaldía como lo es de la cancha al estadio, gva, y Olaya en la participación de la categoría única donde participarán las madres de familia en torneos de la alcaldía de suba. Cada torneo tiene un costo de inscripción entre los \$600.000 y 4.130.000

Capítulo IX: Estructura de costos

Para Morillo (2013), la estructura de costos ocupa un espacio preponderante en la fijación de precios, no solo por su obligatoriedad sino por asegurar la cobertura total de sus costos, incluyendo el reemplazo de los activos utilizados y la rentabilidad adecuada para la sustentabilidad económica.

Tabla 8.

Depreciación de activos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS



ACTIVO	PRECIO	CANTIDAD	TOTA	MESES A	COSTO
	DE		L	DEPRECIAR	MENSUAL
	COMPRA				
Balones de fútbol	\$90.000	15	\$1.350.000	36	\$37.500
Aros de entrenamiento	\$3.000	20	\$60.000	48	\$1.250
Platillos de entrenamiento	\$2.000	40	\$80.000	48	\$1.667
Conos de entrenamiento	\$5.000	20	\$100.000	48	\$2.083
Estacas de entrenamiento	\$8.000	10	\$80.000	48	\$1.667
vayas de entrenamiento	\$11.000	10	\$110.000	48	\$2.292
Petos	\$11.000	22	\$242.000	24	\$10.083



Cintas	\$30.000	4	\$120.000	24	\$5.000
entrenamien			00		
to					
Arcos	\$35.000	4	\$140.000	48	\$2.917
			00		
	\$2.282.000	TOTAL,			\$64.458
		DEPRECIACI			
		ÓN			

Dentro de la empresa se tendrá en cuenta los siguientes activos para iniciar con el funcionamiento de la misma, en la tabla se puede apreciar el precio de compra, la cantidad, el total, cuanto es la vida útil en meses y el costo mensual, para así tener un total de depreciación de \$64.458 que es un valor que se necesita para costos fijos.

Costos fijos

Según R. Jacobi son aquellos costos que la empresa tiene que pagar independientemente si produce o no produce.

Tabla 9.

Costos fijos

Costos fijos			
centro de costos	precio	cantidad	costos fijos
Arriendo cancha	1.000.000	1	\$1.000.000



Depreciación	64.458	1	\$64.458
Administrador	300.000	1	\$300.000
Total, de costos fijos			\$1.364.458

Dentro de los costos fijos la empresa tendrá el arriendo, la depreciación de los activos y el administrador que hace parte de la nómina para un total de un mes de \$1.364.458.

Costos variables

Para Ramírez (2005) son aquellos costos que cambian o fluctúan en relación directa con la venta, y la característica más resaltante es que mientras el monto total varía el costo unitario permanece fijo.

Tabla 10.

Costos Variables

COSTOS VARIABLES			
Centro de costos	Precio prom.	Cantidad prom.	Costos variables prom.
Papelería	\$50.000	1	\$50.000
Entrenadores	\$540.000	2	\$1.080.000
Coordinador	\$540.000	1	\$540.000
Dotación Uniformes	\$50.000	2	\$100.000
Uniformes	\$40.000	8	\$320.000
TOTAL			\$2.090.000

Para la empresa dentro de los costos variables se tendrá en cuenta la nómina en la cual está dos entrenadores y un coordinador, se tendrá como costo también la papelería, la dotación



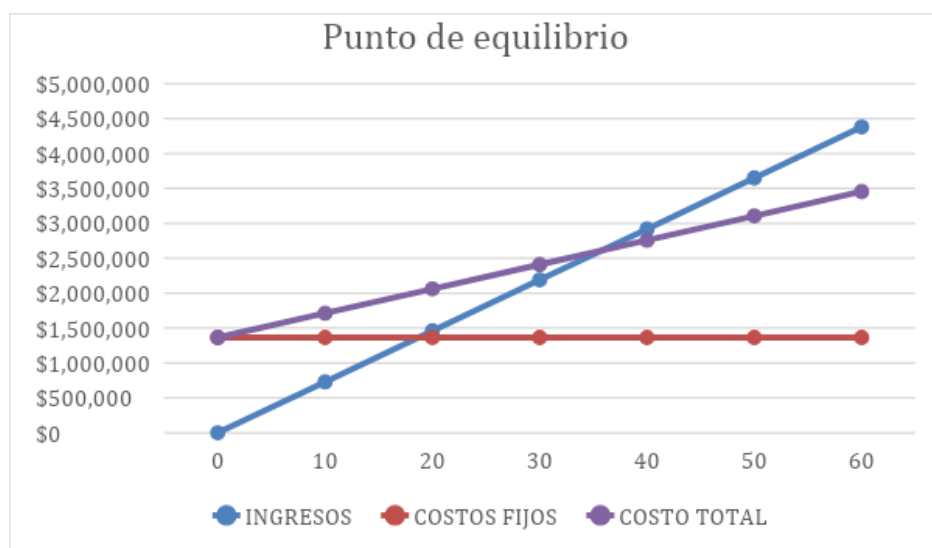
de uniformes a los empleados y los uniformes de identidad para las deportistas teniendo un total de \$2.090.000

Costos variables unitario

Costo Variable Unitario	\$ 34.833
-------------------------	-----------

El costo para la empresa de valor unitario es de \$34.833 este fue hallado de dividir el total de los costos variables en el promedio de personas que para este caso es de 60.

Punto de equilibrio:



Para hallar el punto de equilibrio se debe coger los costos fijos totales y dividirlos entre el resultado de la resta del precio unitario y el costo variable unitario. En cuanto a Soccer Dream el punto de equilibrio es de 36 ventas, lo que quiere decir 36 deportistas, teniendo esto el valor del equilibrio es de \$2.609.749; como lo muestra la gráfica en este punto la empresa no tendrá pérdidas ni ganancias.



Capítulo X: Evaluación financiera

Fernández (2007), menciona “La evaluación financiera permite determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad de algún proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto” (p. 45).

Inversión inicial

La empresa tendrá una inversión inicial de \$6.883.750 valor que sale de la suma de total de costos fijos, total de costos variables y total de los activos, más el valor agregado de imprevistos.

Inflación del año anterior

Para el porcentaje de inflación se tomó la referencia del año anterior (2023) el cual es del 7%.

Tasa de interés

Se agregó en crecimiento de ventas un 12% y crecimiento de egresos un 10% para así poder tener el flujo de ingresos de los tres primeros años al igual que el flujo de egresos y de efectivo neto.

Para hallar el flujo de ingresos se tomó el valor de ingreso mensual y se multiplico por 12 eso nos va a dar el ingreso del primer año, para el segundo año le aumentamos el crecimiento en ventas más la inflación y así con el tercer año para tener un total de \$191.032.608; en cuanto al flujo de egresos funciona igual y a este se le va aumentando año tras año la inflación y el crecimiento de egresos para un total de \$153.655.704 y por último



para el flujo de efectivo neto es la resta del primer año de flujo de ingresos con el flujo de egresos, luego del segundo y tercer año para tener un total en tres años de \$37.376.904.

inflación=7%		inflación=7%				
crecimiento en ventas=12%		Crecimiento de egresos= 10%				
Flujo de Ingresos		Flujo de Egresos		Flujo de Efectivo Neto		
	A		B			A-B
Año	Valor	Año	Valor		Año	Valor
1	\$ 52.560.000	1	\$ 43.133.496		1	\$ 9.426.504
2	\$ 62.987.904	2	\$ 50.768.125		2	\$ 12.219.779
3	\$ 75.484.704	3	\$ 59.754.083		3	\$ 15.730.621
Total	\$ 191.032.608	Total	\$ 153.655.704		Total	\$ 37.376.904

Valor presente neto (vpn)

La empresa tiene un valor neto de \$15.440.012, valor que es positivo lo que indica que la empresa es rentable; el cual sale de tomar de los 3 siguientes años todos los flujos, todas las utilidades, y lo devolvimos al valor presente que es el mencionado anteriormente.

Tasa interna de oportunidad (tio)

Para soccer dream es del 28% la tasa de oportunidad que es la ganancia en cuanto a una inversión según un período de tiempo, como se observa la ganancia en el primer año será de \$9.426.504, para el segundo año es de \$21.646.283 y para el tercer año es de \$37.376.904. Esto quiere decir que si invertimos \$6.883.750 en tres años al pagar utilidades la empresa se está ganando \$15.730.621 valor que está por encima de la inversión inicial de lo que podemos concluir que es una empresa rentable.

Tasa interna de retorno (tir)



Para la empresa es del 48% efectivo anual las ganancias, lo que indica que se va a ganar este porcentaje por encima de la inversión que es superior a la tío (28%), indicando un 20% adicional de ganancias, con esto nos referimos que la TIR es viable en cuestión de la recuperación de los gastos invertidos y las ganancias generadas en un tiempo de 9 meses, siendo un proyecto que tendrá un porcentaje viable en cuanto a porcentaje de ganancias y gastos.

Periodo de recuperación de la inversión (pri)

Soccer Dream tiene un periodo de 9 meses lo que indica que en este tiempo se recuperara la inversión inicial.

		TIR				VNA=VPN=	\$15,440.012		
Formulación de Datos VPN		-\$ 6.883.750		PRI			TERCER año		PRIMER año
f1=	\$ 9.426.504	\$ 9.426.504	año1	\$ 9.426.504		TIR=	146,54%		48,85%
f2=	\$ 12.219.779	\$ 12.219.779	año2	\$ 21.646.283					
f3=	\$ 15.730.621	\$ 15.730.621	año3	\$ 37.376.904		PRI=	\$ 9.426.504	Inv0 ≥ PRI	
n=	3 años		Inv0=	\$ 6.883.750			\$ 785.542	(Inv0 ≥ PRI)/#meses	
TiO=	28%								
Inv0=	\$ 6.883.750					PRI=	8,763057863	MESES	9 Meses

Lienzo de modelo Canva



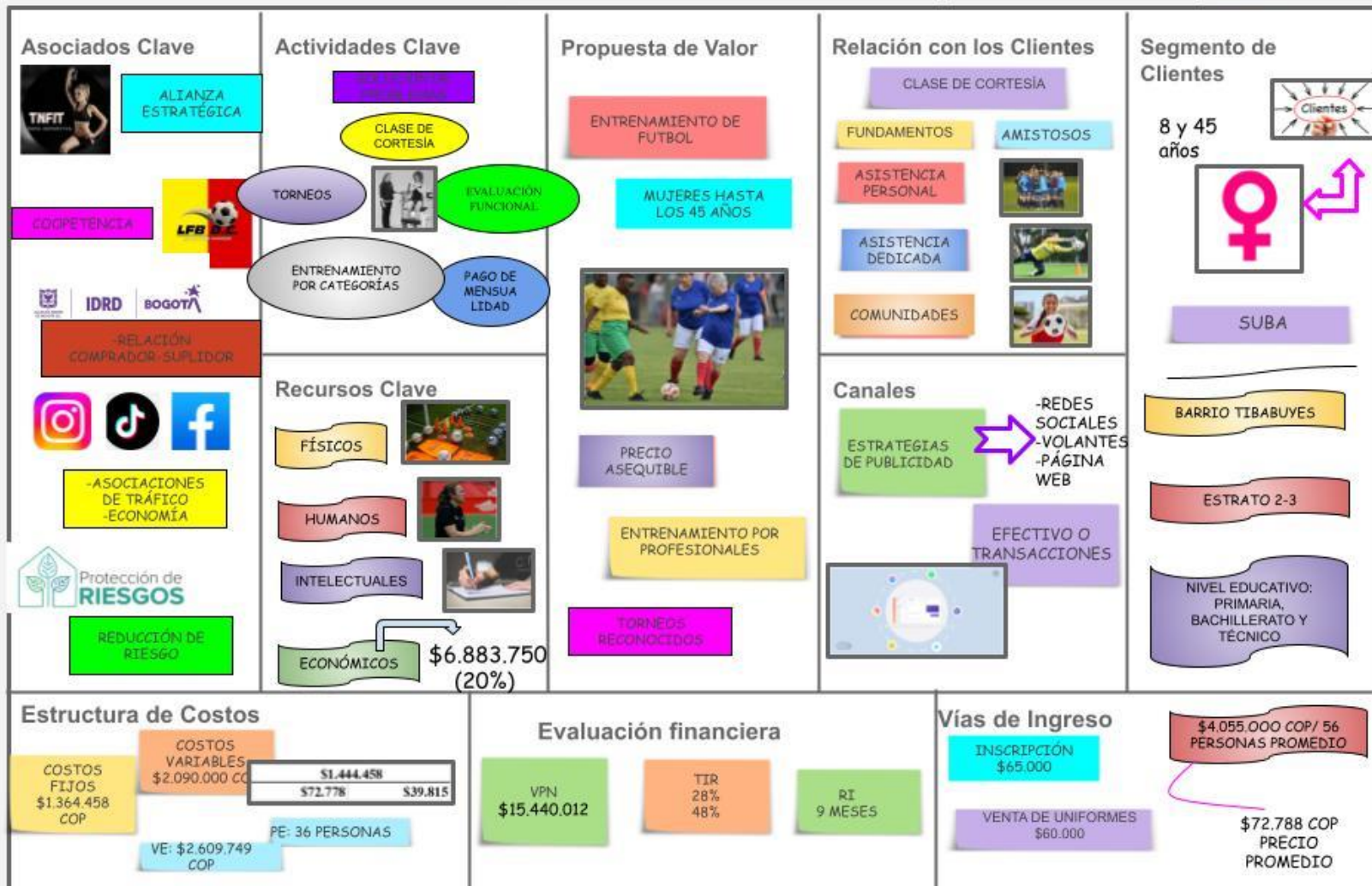
Business Model Canvas

Diseñado por:
Cindy Tatiana Avendaño Nieto
Camila Alejandra Barrera Mayorga

Diseñado para:
Juan Carlos Corredor
Hernandez

En: 18/05/2024

Iteración #



Referencias

- Acosta, A. (2017). *Canales de distribución*. Primera edición. Colombia: Fundación universitaria del Área Andina.
- Barrera, F & Gracia, A. *MEJORAR LAS CAPACIDADES CONDICIONALES DE LOS JUGADORES DEL CLUB DEPORTIVO PUMA'S CATEGORÍA SUB16, A TRAVÉS DE TRABAJOS DE FUERZA Y VELOCIDAD*. Tomado de: <https://revistas.udca.edu.co/index.php/rdafd/article/download/343/1599?inline=1#:~:text=A%20continuaci%C3%B3n%20una%20serie%20de,Camera%20%26%20Gavini%2C%202012>).
- Banchieri, L; Blasco, M y Campa, F. (2013). *Auto evaluación de la gestión por parte de pequeñas empresas y microempresas: Estudio exploratorio Intangible*. Capital, vol. 9, núm. 2, 2013, pp. 477-490
- Brandenburger, A. M., & Stuart, H. W. (1996). Value-based Business Strategy. *Journal of Economics & Management Strategy*, 5(1), 5-24.
- Corredor, J. (2023). *Emprendimiento e innovación en la facultad de cultura física, deporte y recreación*. Primera edición, Colombia, ediciones USTA.
- Douglas ,S. (31 de agosto de 2020). Zendesk. <https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-segmentacion-mercados/>
- Fernández, S. (2022). *La importancia de la propuesta de valor en las empresas B2B*. Conexión esan. Tomado de: [https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-importancia-de-la-propuesta-de-valor-en-las-empresas-b2b#:~:text=Seg%C3%BAn%20Kotler%20\(2017\)%2C%20la,antes%20que%20a%20la%20competencia](https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-importancia-de-la-propuesta-de-valor-en-las-empresas-b2b#:~:text=Seg%C3%BAn%20Kotler%20(2017)%2C%20la,antes%20que%20a%20la%20competencia).
- Fernández-Pinto, I., López-Pérez, B., & Márquez, M. (2008). Empatía: Medidas, teorías y aplicaciones en revisión. *Anales de Psicología*, 24 (2), 284-298
- Fundamentación teórica. (s.f). Tomado de: <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0107338/cap02.pdf>
- García, Y. (2023). El lienzo de modelo de negocios o modelo CANVAS: herramienta para emprendedores. *Revista FAECO sapiens*, vol 3 (1).
- Guadarrama Tavira, E., & Rosales Estrada, E. M. (2015). MARKETING RELACIONAL: VALOR, SATISFACCIÓN, LEALTAD Y RETENCIÓN DEL CLIENTE. ANÁLISIS Y REFLEXIÓN TEÓRICA. *Ciencia y Sociedad*, 40(2), 307-340.

Jiménez, E. (2017). Evaluación financiera del sistema de seguridad y salud ocupacional en la empresa privada y su impacto económico – social. *Revista actualidad contable faces*, vol. 20 (34), pp. 102-118.

Los valores. (2024). tomado de: <https://losvalores.org/valores/page/3/>

Márquez Guanipa, J., Díaz Nava, J., & Cazzato Dávila, S. (2007). La disciplina escolar: aportes de las teorías psicológicas. *Revista de Artes y Humanidades ÚNICA*, 8 (18), 126-148

Martínez, M. (2003). La Flexibilidad. Pruebas aplicables en educación secundaria. Grado de utilización del profesorado. *Revista digital*, vol. 1(58).

Martínez, M. (2003). La Fuerza. Pruebas aplicables en educación secundaria. Grado de utilización del profesorado. *Revista digital*, vol. 1(61).

Morillo Moreno, Marysela Coromoto. (2018). Estructuración, control y reducción de costos en Venezuela. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2), 273-284.

Peguro, M. (2022). ¿Qué es la investigación de mercados?. Milca peguro. Tomado de: <https://milcapeguero.com/blog/qu%C3%A9-es-la-investigaci%C3%B3n-de-mercados#:~:text=Seq%C3%BAn%20Malhotra%20>

Restrepo, S. *Evaluación Financiera de Proyectos: Cómo optimizar las decisiones de inversión en su empresa*. Tomado de: <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasempresariales/BibliotecaGerenciaEstrategica/Evaluaci%C3%B3nFinancieradeProyectosC%C3%B3mooptimizar.aspx>

Uranga - Alvidrez, MS, Rentería - Soto, DE, & González - Ramos, GJ (2016). LA PRÁCTICA DEL VALOR DEL RESPETO EN UN GRUPO DE QUINTO GRADO DE EDUCACIÓN PRIMARIA. *Ra Ximhai*, 12 (6), 187-204



