



## **RAPTORS CLUB**

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

### **Responsables:**

Santiago Dimate Marín

David Camilo Garcés

Sebastián Pinzón Randazzo

### **Asesor:**

Wilson Fernando García Castellanos

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

**Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación**

**Bogotá D.C.**

**Mayo 2019**

## **TABLA DE CONTENIDO**

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>LOGO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>MISIÓN</u>	3
<u>VISIÓN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>MARCO REFERENCIAL</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN</u>	3
<u>CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	4
<u>CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPITULO III: CANALES</u>	4
<u>CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	4
<u>CAPITULO V: INGRESOS</u>	4
<u>CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4



<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO</u>	4
---	---

<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	4
-------------------------------------	---

<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	4
-----------------------------------	---

## **INTRODUCCIÓN**

Este proyecto se lleva a cabo con el fin de dar mayor proyección y orientación sobre uno de los deportes alternativos que ha existido por muchos años, pero que aún no ha tenido el mismo prestigio como lo tiene los deportes tradicionales. En base a esto se crea la idea de constituir un club de formación de Ultimate Frisbee en la cual se desarrollen sus diferentes capacidades motrices, logrando una adherencia al deporte, con el anhelo de contribución a este gran deporte se crea la *Raptors Club*, una institución en la que se enseña, promueve, motiva, integra y crea valores tanto deportivos como morales, expone y profundiza en la filosofía del Ultimate como lo es el espíritu de Juego; enfatizando en el pensamiento humanista como pilar del perfil deportivo de nuestros jugadores. Este proyecto busca ser el mayor promotor del denominado deporte del futuro, donde va a primar los valores del club y la sana competencia, tanto dentro como fuera de la cancha. RAPTORS CLUB busca formar niños y jóvenes entre 12 y 18 años. La escuela tendrá lugar en una sede principal en la zona del Norte de Bogotá, de cancha para la ejecución de prácticas y realización de partidos de manera semi-profesional. La idea es brindar un servicio de enseñanza y competición a aquellos niños o jóvenes que quieran desarrollar la práctica de este deporte alternativo.

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



Raptors club es una empresa que ofrece los servicios de escuela de formación en deportes alternativos “últimate” como también diseñar y exponer match o festivales “talleres” sobre deportes alternativos en los colegios de la zona. La escuela de formación se ubica en la cancha del barrio toberín, sede en la cual se llevaran a cabo las sesiones de entrenamiento como también los encuentros amistosos y festivales. Se impartirán clases y talleres sobre el ultimate como modalidad deportiva y recreativa, pero recalcando la formación en valores, personal y deportiva. Está orientada a niños y jóvenes del sector las cuales son impuestas por profesionales en cultura física deporte y recreación los match que se pretende llegar a los colegios de la zona es or medio de talleres donde se les enseña a los jóvenes sobre los deportes alternativos que son Lacrosse, Archery y Ultimate, como también diseñar sus implementos los cuales son elaborados con material reciclable en su mayoría. También se diseñarán torneos y juegos en cada uno de estos deportes alternativos.



**LOGO:**



**SLOGAN:**

- Con formación integral damos ejemplo a la competencia.
- Tomando los sueños con las garras.

**MISIÓN:**

- Raptors Club tiene como misión darle la iniciación y formación al jugador, teniendo como pilar principal la formación integral y humanista.



La escuela Raptors tiene como misión darle la iniciación y formación al jugador, teniendo como pilar principal el desarrollo motor, fortaleciendo sus capacidades coordinativas, físicas y cognitivas por medio del deporte Ultimate Frisbee y el juego; Usándolos como herramienta metodológica y pedagógica para llevar a cabo el *performance* de nuestros jugadores, teniendo un énfasis en la filosofía del deporte como lo es el espíritu de juego (*FAIR PLAY*); guiar al jugador a explorar sus habilidades y desarrollar sus destrezas correspondiente a la aplicación de los valores de la escuela. (*Compromiso - perseverancia - honestidad - empatía - gratitud*).

## **VISIÓN:**

Raptors Club tiene como visión el contribuir de la mejor manera universalmente posible en el deporte colombiano.

La escuela Raptors se propone en el 2022 ser reconocida a nivel nacional siendo el ejemplo de la sana competencia y el espíritu de juego, donde primen los valores de la escuela impactando en el Ultimate Colombiano, y con ello alcanzar un alto rendimiento con jugadores enriquecidos en sus dimensiones cognitivas, motrices y emocionales.



## **FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**

Se busca impactar en los niños y jóvenes por medio del Ultimate a nivel local y contribuir en la formación deportiva, desde la interacción de la competencia deportiva y cultural de esta manera respaldar los deportes alternativos bajo la idea del desarrollo nacional del deporte, cultura y aprovechamiento del tiempo libre y sobre todo una correcta convivencia social.

Basándonos en nuestra formación integral y pensamiento humanista para transmitir, enseñar e inculcar valores, ser generador de la sana competencia, formar personas íntegras y sobre todo competidores honestos hacia la competencia y el propio amor al deporte para así lograr una mejor sociedad con tolerancia y comprensión.

## **MARCO REFERENCIAL**

RAPTORS CLUB es una empresa que busca formar deportistas con espíritu deportivo y valores que va enfocado al desarrollo motor, fortaleciendo sus capacidades coordinativas, físicas y cognitivas por medio del deporte. Somos una empresa cuyo fin es innovar en el deporte (deportes alternativos), generando bienestar y servicios de forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Así como se soporta en el artículo 1° de la Ley de emprendimiento: 1014 de enero de 2006 que se tenga una manera de pensar y actuar orientada hacia los deportes alternativos como en el artículo 4° soporta como las entidades educativas deben promover el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo. Por otro lado se ha establecido el concepto de educación en el Artículo 1° de la Ley 115 que menciona que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social. Que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana. Acordando con el artículo 5° los fines de Raptors



Club en tanto a la educación es el pleno desarrollo de la personalidad, la formación en el respecto a la vida, a la paz, la formación para la promoción y preservación de la salud y la higiene, la prevención de problemas socialmente relevante, la educación física, la recreación, el deporte y la utilización apropiada del tiempo libre.

Raptors Club apoya a jóvenes y niños en el libre desarrollo deportivo como lo establece la ley del deporte 181 de enero 1995 que garantiza el acceso del individuo y de la comunidad teniendo un conocimiento y la práctica de un deporte. Nos basamos en el deporte formativo que es aquel que tiene como finalidad contribuir con el desarrollo integral del individuo, comprendiendo los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamientos del deporte. Raptors Club es una empresa privada como lo establece la ley en el decreto de creación de clubes: 1228 de julio de 1995, establece que los clubes son organismos de derecho privado constituidos por afiliados mayoritariamente deportistas para fomentar y patrocinar la práctica de un deporte o modalidad, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre en el municipio, o en este caso localidad e impulsar programas de interés público y social.

Es un proyecto deportivo que según la procedencia del capital es privado y se desenvuelve en el sector de la salud y el deporte, con un área de influencia local. Entre los suscritos a saber, **PINZÓN RANDAZZO SEBASTIÁN LEONARDO**, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá D.C., de nacionalidad Colombiana, de estado civil SOLTERO, identificado con cédula de ciudadanía Número 1020817615 de Bogotá, **DIMATE MARIN SANTIAGO** , mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Bogotá D.C., de nacionalidad Colombiana, de estado civil SOLTERO, identificado con cédula de ciudadanía Número 1233893545 de Bogotá, y **GARCÉS CUBILLOS DAVID CAMILO**, mayor de edad, con domicilio en municipio de



Mosquera, Cundinamarca de nacionalidad Colombiana, de estado civil SOLTERO, identificado con cédula de ciudadanía Número 1073238079 de Bogotá.

## **INVESTIGACIÓN**

El ultimate es un deporte que empezó a regir a partir de 1972, y desde allí su práctica se ha ido intensificando, hasta que en 1981 se creó la federación internacional del ultimate en el cual se obtuvo mayor reconocimiento a nivel mundial. Actualmente se ha establecido como un deporte olímpico, se encuentra segmentado entre los deportes alternativos, por lo cual su práctica no era más sino de ocio, pero a comienzos de este siglo ha cogido fuerza su práctica, principalmente en países latinoamericanos como Colombia, Paraguay, Chile, Perú y Venezuela. En 1998 llega a Colombia por primera vez esta modalidad por un estudiante de intercambio, convirtiéndonos como una posible potencia de este deporte. Por lo cual nos impulsa a lanzar este proyecto para adquirir mayor compromiso con este deporte a nivel departamental y nacional en busca de logros. Los equipos de Ultimate de la actualidad, en su mayoría comprenden la filosofía del espíritu de Juego, lo cual se puede observar en los diferentes torneos que se realizan en el año a nivel nacional.

**COMPETENCIA DIRECTA:** Nuestra competencia directa son los clubes registrados en la localidad Usaquén que son reconocidos por el IDRD, en la base de datos de Clubes Deportivos Vigentes se encuentran los siguientes:

**FIRE ULTIMATE:** N° de Registro: 888

**LOCALIDAD:** USAQUÉN



FECHA DE INICIO: 2015/10/30

FECHA DE TERMINACIÓN: 2020/10/09

NOMBRE DE PRESIDENTE: NÉSTOR JAVIER YAÑEZ TOBASURA

TELÉFONO 82511313

CORREO: [javieryato@gmail.com](mailto:javieryato@gmail.com)

BAMBOO: N° de Registro: 475 Resolución actualización: 450

LOCALIDAD: USAQUÉN

FECHA DE INICIO: 2018/08/03

FECHA DE TERMINACIÓN: 2023/08/03

NOMBRE PRESIDENTE: MARIA CAMILA YEPES PELAEZ

TELÉFONO: 3017017118

CORREO: no registra

Además de estos clubes, nos encontramos con aquellos clubes que no se encuentran registrados o reconocidos por el IDRD que son los siguientes:

VULCANOS:

LOCALIDAD: USAQUÉN

FECHA DE INICIO: 2018/08/03

FECHA DE TERMINACIÓN: 2023/08/03

NOMBRE PRESIDENTE: MARIA CAMILA YEPES PELAEZ

TELÉFONO: 3017017118

CORREO: no registra



## COMPETENCIA INDIRECTA:

El club Raptors tiene como posibles competencias que serían las escuelas de formación en ultimate ubicadas en la ciudad de Bogotá los espacios de educación física que imparte los colegios de la zona norte.

## **CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO**

Los segmentos que nosotros tenemos son los niños y adolescentes, los colegios de la zona que estén interesados en realizar actividades tipo match orientado a deportes alternativos.

Para este proyecto el tipo de segmento de mercado es el Nicho de Mercado que tiene las siguientes características:

### **Geográfica**

La macro localización del segmento de mercado es el Distrito Capital Santa Fé de Bogotá y el micro localización es el barrio Toberín. El mercado objetivo debe tener fácil acceso a los lugares de entrenamiento. También como Nicho se consideran a todos los colegios del barrio y de los alrededores.

### **Demográfica**

*Edad:* De 10 años en adelante.



**Sexo:** Masculino y Femenino

**Nivel Educativo:** Educación Básica

**Estrato:** 3 a 6

### **Psicográfica**

De forma psicográfica, el mercado objetivo se caracterizará por tener la voluntad de aprender un nuevo deporte o más a fondo sobre el mismo, tener el sueño de llegar a su mejor rendimiento en el deporte y adoptar su forma de jugar con un buen espíritu de juego, la voluntad de hacer buen uso de su tiempo libre y recrearse.

### **Conductual**

De manera conductual, el mercado objetivo debe estar dispuesto para todos los entrenamientos, dirigirse de forma respetuosa a sus pares y tener sentido de pertenencia.

Nuestros clientes más importantes serán aquellos niños, adolescentes y colegios, que quieran conocer los deportes alternativos y hacer buen uso de su tiempo libre practicándolos y que además quieran pertenecer a una comunidad con Cultura Física y Paz.



## **CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR**

Este proyecto se destaca por varias proposiciones de valor que al cliente beneficiarán en los distintos círculos sociales como lo son: el familiar, el escolar, el comunitario y por supuesto el deportivo; a diferencia de otras empresas, Raptors Club tiene como valor agregado el pensamiento humanista de la Universidad Santo Tomás y así mismo la formación integral que es inculcada a todos los estudiantes de la misma.

Raptors Club tiene las siguientes proposiciones de valor:

### “Novedad”

Este club ofrecerá a los deportistas una nueva modalidad deportiva, un deporte que ayudará a que el estado físico de los mismos mejore, además lo ideal es que mejoren sus relaciones con los demás mediante el ejercicio y el trabajo en equipo en el cual prima el valor del respeto por los demás y la competencia.

### “Reducción de riesgos”

Escapar de la monotonía de la vida mediante la práctica de este deporte alternativo es nuestro mayor interés. Con el énfasis que la Escuela Deportiva Raptors Ultimate Frisbee tiene en el espíritu de Juego, acarreará múltiples beneficios conductuales en los jugadores y que perduren en el tiempo para que sea aplicado en las situaciones cotidianas y por supuesto en el juego, como por ejemplo: El diálogo respetuoso y tranquilo en confrontaciones con otras personas, la capacidad de ser intermediario de paz en los conflictos tanto en sus círculos sociales como en competencias internacionales, la toma de decisiones correcta y en la medida de lo posible



conveniente para él mismo y los demás, una forma diferente de relacionarse con las personas en el marco de la honestidad, la empatía y la gratitud.

#### “Desempeño”

Además de beneficios conductuales, también se pueden ver beneficios que abarcan su rendimiento deportivo como el desarrollo óptimo de las capacidades coordinativas, físicas, técnicas y tácticas donde el jugador maneja un repertorio amplio de movimientos, en el cual el Club Deportivo le facilitará explorar la mayor cantidad de posibilidades de movimiento no solo con el Ultimate Frisbee sino con otros deportes, lo cual le ayudará con las diferentes actividades que se realicen en el día a día y en los entrenamientos, inclusive para el aprovechamiento del tiempo libre del niño en los que se vea beneficiado por esta práctica deportiva y educativa, creando así hábitos de vida saludable desde temprana edad y un gusto por realizar deporte aportando al aumento del rendimiento del Ultimate Frisbee en Colombia.

#### “Personalización”

Para el Club Deportivo Raptors es vital el proceso académico de cada uno de sus integrantes por lo cual esta propuesta está orientada a que el rendimiento deportivo esté de la mano con el rendimiento académico, de esa manera se garantiza una formación integral y además de ello un énfasis en el pensamiento humanista.

Como empresa nos fundamentamos en las necesidades de nuestros clientes, es por esta razón que este proyecto se encuentra encaminado con los deportes alternativos, ya que requieren de mayor atención para aprenderlo a jugar a diferencia de los deportes convencionales, esto hace



que los jóvenes que no hacen buen uso de su tiempo libre, lo dedique a aprender sobre el deporte, a dialogar, a resolver un problema, a responder de la mejor forma ante una situación difícil, a involucrarse en temas más competitivos si así lo prefiere; que es todo aquello que genera en mayor grado el Ultimate Frisbee.

### **CAPÍTULO III: CANALES**

Nuestro segmento de mercado es una población joven la cual se interesa por las redes sociales, sin embargo el método para hacer reconocimiento a tales redes debe ser directa por medio de volantes, exposiciones y mantener las redes activas.

<b>CANALES</b>	<b>FUNCIÓN</b>	<b>TIPO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
VOLANTES	PERCEPCIÓN	DIRECTA	Se realiza el diseño de un volante que contenga información sobre la empresa y la invitación a asistir a los entrenamientos con lugar y horarios.
REDES SOCIALES	EVALUACIÓN/POSTVENTA	INDIRECTA	Se diseñan nuevas publicaciones con un contenido deportivo y con relación a la empresa,



			<p>además se crea una buena imagen y se proporciona valor a la marca, ya que los clientes serán partícipes de publicaciones y darán opinión sobre el servicio.</p>
PERIFONEO	PERCEPCIÓN	DIRECTA	<p>Por medio de un megáfono o parlante se asiste a los barrios y conjuntos de Toberín escogidos a conveniencia para dar a conocer a la empresa.</p>
EXHIBICIÓN	EVALUACIÓN	DIRECTA	<p>Se agendan partidos deportivos con otras escuelas de formación y/o clubes en establecimientos educativos como colegios y universidades con el fin de que el cliente observe</p>



			la novedad del servicio.
INAUGURACIÓN	COMPRA/ ENTREGA	DIRECTA	Cada uno de los canales anteriores hará mención de una inauguración para que nuestros clientes puedan acceder a los servicios y así mismo facilitar su compra.

*Tabla N° 1: Canales de comunicación con nuestro segmento de mercado.*

¿Cómo va ayudar este proyecto a la sociedad?

La forma en que este proyecto ayudará a la sociedad y en especial a nuestros clientes será prestando un servicio en el que se desarrollen sus capacidades coordinativas, físicas y cognitivas con el fin de promover un uso adecuado del tiempo libre de los niños y adolescentes de la localidad.

En la siguiente tabla se mostrarán los precios de los productos/servicios que Raptors Club ofrece a sus clientes con su respectivo precio y vigencia estimada, correspondiendo a los dos servicios que se ofrecerán a nuestro nicho de mercado.

*Tabla N° 2: Productos/servicios que se le ofrece a los clientes.*

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO	VIGENCIA
-------------------	--------	----------



ENTRENAMIENTO O ULTIMATE FRISBEE	INSCRIPCIÓN + PETO	40.000	1 AÑO
	MENSUALIDAD	25.000	1 MES
	DISCO DISCRAFT PERSONALIZADO	60.000	5 AÑOS
	UNIFORME DE COMPETENCIA	80.000	1 AÑO/2 AÑOS
	TORNEO RELÁMPAGO	10.000	1 DÍA
FESTIVAL DEPORTES ALTERNATIVOS	LACROSSE, ARCHERY, ULTIMATE Y	500.000	1 DÍA



## **CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

### Asistencia personal:

El Club Raptors se encargará de sus clientes con “asistencia personal”, una relación directa con el cliente por parte de los entrenadores y esto se llevará a cabo al inicio de los entrenamientos o al final, después de haber recogido por completo el material de trabajo siempre y cuando sea un asunto menor, si la situación lo amerita se agendará una cita con el cliente.

### Fidelización:

El método de fidelización se llevará a cabo a partir de la inscripción al Club donde al cliente se le garantiza una formación integral, acceso a las sesiones de entrenamiento ya sean programadas en gimnasio, piscina, y además se le incentiva el uso de implementos deportivos del Club tanto para el cliente como para sus familiares con el fin de impulsar la marca del mismo, además de ello, cada jugador inscrito será portador del peto de entrenamiento del Club patrocinado por Comercializadora Ronan.

### Competitividad y Seguimiento Deportivo:

Por otro lado, se ofrece la facilidad de participar en los diferentes torneos a nivel local, zonal o nacional y en un futuro a nivel internacional, la participación de procesos de selección Colombia y también en la liga de Bogotá.



Forma de pago:

En cuanto al pago, se procura hacerle fuerte campaña a la consignación y no recibir en efectivo para evitar y prevenir problemas futuros, mantener las cuentas claras y hacer uso de los ingresos con el fin de que el Club siga creciendo.



## CAPÍTULO V: INGRESOS

COD	SERVICIOS	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	ESCUELA DE FORMACIÓN ULTIMATE	\$25.000	10	\$250.000
2	TORNEOS RELÁMPAGO	\$10.000	10	\$100.000
3	MATCH DEPORTES ALTERNATIVOS	\$500.000	2	\$1.000.000
4				\$0
5				\$0
6				\$0
7				\$0
8				
			<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$1.350.000

Tabla N° 3: Promedio de ingresos en un mes.

### RAZÓN SOCIAL:

Fomentar y patrocinar la práctica de un deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre e impulsar programas de interés público y social.



## **DURACIÓN DE LA SOCIEDAD**

La sociedad se constituye por término indefinido. Esta figura jurídica se denomina limitación plena de la responsabilidad. Por ejemplo, en el caso de las sociedades limitadas, dicha limitación de la responsabilidad, no es total, ya que los socios deberán responder con su patrimonio personal por deudas de tipo laboral o tributario cuando la sociedad no está en capacidad de asumirlas.

En el caso de la SAS, el patrimonio personal de los accionistas nunca se puede tocar, a menos que se utilice la sociedad para cometer fraude a la ley, en cuyo caso se aplicará lo contemplado en el artículo 42 de la ley 1258: Desestimación de la personalidad jurídica.

## **TITULO II**

**ARTÍCULO QUINTO.-OBJETO SOCIAL:** Fomentar y patrocinar la práctica de un deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre e impulsar programas de interés público y social.

- Promover la participación deportiva
- Iniciación y formación de deportistas de ultimate: este servicio está dirigido específicamente a niños y jóvenes de Bogotá que estén interesados en aprender esta disciplina deportiva.
- Participación en competencias y torneos: después de tener a las personas afiliadas a la escuela se les facilitará a los deportistas la participación a los diferentes torneos y competencias a nivel local.
- Organización de eventos de ultimate: a futuro el Club tiene como una de sus metas realizar al año un torneo de ultimate en Bogotá con los diferentes clubes conformados.



- Un plan de entrenamiento con personal idóneo para el trabajo
- Facilidad de práctica del deporte con escenarios adecuados

## **TITULO IV**

### **ACCIONES**

**ARTÍCULO SÉPTIMO.-CARACTERÍSTICAS:** Las acciones en que se divide el capital social serán ordinarias, nominativas y de capital, las cuales confieren a su titular el derecho de emitir un voto por acción. Por decisión absoluta de la Asamblea de Accionistas podrán crearse diversas clases y distintas series de acciones; sus términos y condiciones serán los previstos en la Ley para la clase o serie de acciones que sean emitidas.

Es posible crear diversas clases y series de acciones;

- Acciones de pago, aquellas con las cuales se puede cancelar obligaciones laborales, caso en el cual, es necesario ajustarse a lo dispuesto en la legislación laboral respecto a los pagos en especie, puesto que el hecho de pagar a un empleado con acciones, constituye un pago en especie.
- Acciones privilegiadas; (Implican mayores derechos en la votación)
- Acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto;
- Acciones con dividendo fijo anual

**PARÁGRAFO:** El registro de los accionistas de la sociedad, se hará en el Libro de Registro de Accionistas inscrito en la Cámara de Comercio de la ciudad de Domicilio, indicando sus datos personales y las características de las acciones



## **OBJETIVOS:**

### **GENERAL:**

- Crear, educar y construir una base de jugadores humanistas firmes, fuertes e inquebrantables en cuanto a los conceptos del Espíritu de Juego y en el desarrollo de las capacidades coordinativas, físicas y tácticas en el Ultimate Frisbee, y la filosofía de juego de la Escuela Deportiva y el futuro Club Deportivo Raptors.

### **ESPECÍFICOS:**

- Conocer y permitirnos familiarizarse con los jugadores del Club dependiendo de la manera en que se le permita al equipo de trabajo, dando oportunidad de una relación importante entre el entrenador y el jugador.
- Cultivar y orientar a los jugadores del Club, el autocontrol, la capacidad de manejar situaciones complejas dentro y fuera de la cancha, el respeto y el Espíritu de Juego.
- Aplicar métodos de entrenamiento óptimos para el desarrollo de las capacidades coordinativas, físicas y tácticas que requieren el Ultimate Frisbee.



## CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

En la escuela Raptors Ultimate Frisbee se necesitan distintos recursos, los más importantes de ellos son, el talento humano, los físicos, como los materiales de trabajo, el espacio o lugar de entrenamiento y los recursos de salud/seguridad con dichos recursos la escuela podrá prestar el servicio a los segmentos de mercado ya mencionados. Seguidamente detallaremos los recursos que son necesarios para el funcionamiento de la escuela y cómo estos serán adquiridos.

### TALENTO HUMANO

#### Perfil del Profesional

En la escuela Raptors Ultimate queremos profesionales que representen los valores de la escuela y que los apliquen en su diaria labor, que sean comprometidos, honestos, respetuosos, que sientan empatía tanto por sus jugadores como sus colegas, que sean perseverantes y den todo su esfuerzo para llevar a cabo las metas de la escuela como las de sus jugadores y las de sí mismo en función de su cargo y que además de todo lo anterior esté siempre agradecido con todo lo que le rodea, para que así transmita nuestros valores y un sentido de pertenencia por la escuela.

RECURSOS FÍSICOS	N° UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR UNIFICADO	VALOR UNIT. POR SESIÓN	VALOR/MES	VALOR/R/AÑO
LUGAR DE						



ENTREN AMIENTO	SEDE TOBERIN	1	0	0	0	0	0
MATERIA L	DISCO DISCRAF T BLANCO	6	34.950	209.700	242	2.912	34.950
	PAQUETE DE PLATILL OS x15	1	35.000	35.000	243	2.917	35.000
	ESCALER A DE COORDIN ACIÓN	1	42.000	42.000	292	3.500	42.000
	<b>SUBTOT AL</b>	9	111.950	286.700	777	9.322	111.950
SEGURID AD Y SALUD	BOTIQUÍ N PRIMERO S AUXILIO S	1	20.000	20.000	139	1.667	20.000
	<b>SUBTOT AL</b>	1	20.000	20.000	139	1.667	20.000



<b>TOTAL</b>	10	131.950	306.700	916	10.996	131.950
--------------	----	---------	---------	-----	--------	---------

En la parte inicial del funcionamiento de la escuela no se contratará ninguna persona y las labores totales serán repartidas entre las siguientes tres personas:

Presidente/Accionista/Entrenador                      Santiago Dimaté Marín  
 Coordinador de Sede/Accionista/Entrenador        Sebastián Pinzón Randazzo  
 Coordinador de Sede/Accionista/Entrenador        David Garcés Cubillos

Por lo tanto, se hace una estimación de niños que estas tres personas puedan manejar junto a sus otras labores para realizar procesos de contratación de talento humano.

#### RECURSOS FÍSICOS

En los recursos físicos, se necesitará esencialmente el lugar de entrenamiento, los materiales; como discos de ultimate, platillos e implementos de salud y seguridad como botiquín, esparadrapo, etc. en la siguiente tabla presentamos los recursos físicos necesarios.

*Tabla N° 4: Costos de recursos físicos*

Los lugares de entrenamiento de la sede Toberín no representan ningún costo debido a que es acordado con la junta de acción comunal que es la única escuela que presta el servicio que nosotros proponemos en la sociedad y que siempre estaremos a contribuir con mejoras del barrio.

Por parte de los tres socios del Club, se tiene estimado en los primeros tres (3) meses no tener un sueldo fijo, ya que todo tipo de ingreso será estimado para la escuela y su desarrollo.



## CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Dentro de nuestras actividades claves al iniciar con la empresa está el reconocimiento de la marca por medio de nuestros canales de comunicación y alcance para los clientes, luego de ello, tenemos como actividad clave la ejecución de los entrenamientos y torneos relámpago mes a mes para la mejora del rendimiento deportivo, y por último, el festival de deportes alternativos que se ofrece en las instituciones educativas como colegios que requieran de un servicio diferente.

*Tabla N° 5: Actividades clave de la empresa.*

CATEGORÍA	ACTIVIDAD	CONTENIDO	RECURSO	COSTO AL AÑO	TIEMPO SERVICIO	PRECIO VENTA
PUBLICIDAD	Visita a Colegios en la zona	Introducción al deporte - Promoción del Club	Papelería	5.000	2 horas	0
	Stand Raptors Club -	Introducción al deporte -	Papelería Afiches	5.000 20.000	2 horas	0



	USTA	Promoción del Club				
	Perifoneo en conjuntos residenciales	Introducción al deporte - Promoción del Club	Papelería	5.000	2 horas	0
SERVICIOS	Entrenamientos	Iniciación y Formación	Material de trabajo	306.700	Martes y Jueves 2 horas	35.000
	Festival de Deportes Alternativos	Lacrosse, Archery y Ultimate	Material	100.000	5 horas	500.000
	Torneos Relámpago	Partidos contra otros equipos	No Aplica	0	5 horas	10.000 por persona



## **CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES**

Lugar de entrenamiento:

Para reducir costos por el lugar donde se van a llevar a cabo los entrenamientos se realizarán alianzas con los habitantes de los conjuntos residenciales que se encuentran alrededor de la cancha sintética para que así otorguen el espacio a cambio de un descuento por un año en la inscripción de parientes, además de ello, explicar los beneficios que trae la práctica del Ultimate Frisbee y la conveniencia de que sea nuestra empresa la cual mantiene un pensamiento humanista y de formación integral en sus entrenamientos.

Nuestra página Web por la cual se manejan canales de información con contactos que tenga relación con el deporte, en mayor medida en la aplicación y red social “Instagram”. En el futuro, se considera la opción de hacer publicidad paga por este medio para dar a conocer la marca.

Otra de nuestras asociaciones clave es con la empresa Comercializadora Ronan que para la inauguración de la empresa le otorgará a cada inscrito un peto de entrenamiento de buena calidad, con el logo del Club y de la empresa Comercializadora Ronan.



## CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Para conocer la viabilidad de Raptors Club se establecieron varias tablas en las cuales se detallaron los gastos del negocio para ver qué tan viable es. Para establecer los costos fijos son todos aquellos gastos que no están asociados a un volumen de producción o de venta. Para establecer los costos fijos se establecieron todos los gastos regulares que mantiene la empresa para su correcto funcionamiento, tales como los sueldos de los entrenadores, alquileres, limpieza, seguridad, etc... Para estos costos fijos se tuvo en cuenta el sueldo de los tres (3) entrenadores a cargo del Club que es el único costo fijo que se tiene, ya que el tema de alquileres y utilización de espacios no representan ningún costo debido a que es acordado con la junta de acción comunal que es la única escuela que presta el servicio que nosotros proponemos.

<b>COSTOS FIJOS</b>				
<b>C</b>	<b>O</b>	<b>D</b>	<b>F</b>	<b>1</b>
	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
	SUELDO ENTRENADORES	\$350.000	3	\$1.050.000
			<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$1.050.000</b>



*Tabla N° 6: Tabla de costos fijos de Raptors Club.*

A diferencia del cuadro anterior, esta tabla se establece como los costos variables de la empresa, ya que son aquellos gastos que varían según las actividades o complementos que se tengan. Los costos variables es la sumatoria de todos los costos marginales que entrelazan la empresa para un correcto funcionamiento. Para estos costos se tuvo en cuenta aquellos factores adicionales que fueren necesarios para la empresa, esto es tales como el tema de la papelería, telefonía, materia nuevo, cosas la organización, etc.

*Tabla N° 7: Tabla de costos variables de Raptors Club.*

<b>COSTOS VARIABLES</b>				
C	CENTRO DE	PRECIO		COSTOS
D	COSTOS	PROM.	CANTIDAD PROM.	VARIABLES
V				PROM.
1	PAPELERÍA	\$30.000	1	\$30.000
2	TELEFONÍA	\$50.000	1	\$50.000
3	GASTOS NO CONTEMPLADOS	\$50.000	1	\$50.000
4	MATERIAL ESCUELA	\$306.700	1	\$306.700
V	MATERIAL PARA	\$100.000	1	\$100.000



5	EVENTOS			
			<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	\$536.700

Nº Servicios: 10 Costo Unitario Variable: \$53.670

Total de Costos: \$1.586.700

## CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

### Social, Económico,

Raptors Club es una empresa que busca formar deportistas con espíritu deportivo y valores que va enfocado al desarrollo motor, fortaleciendo sus capacidades coordinativas, físicas y cognitivas por medio del deporte.

Inversión Inicial: \$2.000.000

Inflación: 6%

Crecimiento en ventas: 15%

*Tabla N° 8 Tabla de ingresos por año.*

<b><u>Flujo</u></b>	
<b><u>de</u></b>	
<b><u>Ingreso</u></b>	
<b><u>s</u></b>	
	A



<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>
1	\$16.200.000
2	\$19.747.800
3	\$24.072.568
4	\$29.344.461
5	\$35.770.898
<b>TOTA L</b>	<b>\$125.135.726</b>

Inflación: 6%

Crecimiento de egresos: 15%

*Tabla N°9 Tabla del egresos por año.*

<b><u>Flujo</u></b>	
<b><u>de</u></b>	
<b><u>Egresos</u></b>	
	B
<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>
1	\$19.040.400
2	\$21.595.622
3	\$24.493.754
4	\$27.780.816
5	\$31.509.001



<b>TOTA</b>	
<b>L</b>	<b>\$124.419.593</b>

Tabla N°10 Tabla del flujo neto en el año

<b><u>Flujo de</u></b>	
<b><u>Efectivo Neto</u></b>	
	<b>A-B</b>
<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>
1	- \$2.840.400
2	- \$1.847.822
3	- \$421.186
4	\$1.563.645
5	\$4.261.896
<b>TOTAL</b>	<b>\$716.133</b>

Tabla N°12 & 13. Tablas de Punto del equilibrio

<b>Punto de Equilibrio=</b>	<b>Costos Fijos Totales</b>	
	<b>Precio Unitario - Costo Variable</b>	
	<b>Unitario</b>	
<b>PE=</b>	<b>\$1.050.000</b>	
	<b>\$135.000</b>	<b>\$53.670</b>
<b>PE=</b>	<b>12,91036</b>	
	<b>518</b>	<b>Servicios</b>



Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario	
PE=	12,91036518	\$135.000
VE=	<b>\$ 1.742.899</b>	Pesos

## LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



**LIENZO CANVAS - RAPTORS CLUB**

<p><b>ALIANZA CLAVE</b></p>  <p><b>LUGAR DE ENTRENAMIENTO</b> -MUCHA VISIBILIDAD A LA COMUNIDAD DE LA CARRERA E IMPACTA CLASE DE COMPETICIÓN.</p>  <p><b>PRETOS POR IMPULSION</b> -COMERCIALIZADORA ROBIN OTSAGA UN PUTO PUNO CADA INVOCADO AL CLUB CON LOGO DE LA EMPRESA Y PATROCINIO.</p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <p><b>PUBLICIDAD DE LA EMPRESA</b></p>  <p><b>RESTRICCIÓN DE SERVICIOS</b></p>  <p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <p><b>TALENTO HUMANO</b></p>  <p><b>EGRESADOS DE CFDE DE LA LUCHA</b></p> <p><b>MATERIAL ENTRENAMIENTOS Y MATCH</b></p> 	<p><b>PLATAFORMA DE VALOR</b></p> <p><b>LA FORMACIÓN INTEGRAL Y EL PENSAMIENTO HUMANOITA</b></p>  <p><b>"LA ROVEDAS"</b></p>   <p><b>IMPACTOS ALTERNATIVOS ULTIMATE, ARCHERY Y LACROSSE</b></p> <p><b>"espíritu de juego"</b> <b>"método comprensivo"</b></p>	<p><b>RELACIÓN CON EL CLIENTE</b></p> <p><b>DIRECTA - ASISTENCIA PERSONAL</b> Entrenador Clase Entrenador Jugador</p> <p><b>FIDELIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD</b></p>  <p><b>Impulsión de la participación a procesos de selección Colombia y Bogotá</b></p> <p><b>CABLET</b></p>  <p>- ENTRENADORES - PERIFONEO - ENTREGA DE VILLANET  @raptorsultimate - INVOLUCRACIÓN!</p>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p>  <p><b>COLEGIOS DE USABUÉN</b></p>  <p><b>NIÑOS Y ADOLESCENTES</b></p> <p><b>Mujeres de 10 años</b> <b>maquillaje y Jemstone</b> <b>Con ganas de aprender y aprovechar su tiempo libre y de Pertenecer a una comunidad de la cultura Judo, el deporte y la paz.</b></p>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <p><b>COSTOS FIJOS = \$100.000</b></p> <p><b>SUELDO ENTRENADORES</b></p>   <p><b>COSTOS VARIABLES= \$750.000</b></p> <p>PAPELERÍA TELÉFONO MATERIAL ESCUELA MATERIAL MATCH GASTOS NO CONTEMPLADOS</p>		<p><b>FUENTE DE INGRESOS</b></p> <p><b>Escuela formativa de Ultimate Raptors</b> (\$ max: \$250.000)/30 Ventas promedio</p>  <p><b>Match de Deportes Alternativos</b> \$1.000.000/2 Ventas promedio</p>  <p><b>Torneos robopago (torneos estables)</b> \$300.000/30 Ventas promedio</p> 		



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

García, J., & Caracuel, J. (2007) La motivación hacia la práctica deportiva en adolescentes mexicanos: inicio, mantenimiento y abandono. *Revista Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el Deporte*, vol 2 (1), p.p. 41-60.

Marcos, M., Nonohay, R., Koller, S., Gauer, G., & Cruz, J. (2015). El estilo de comunicación del entrenador y la percepción del clima motivacional generado por los entrenadores y compañeros. *Cuadernos de Psicología del Deporte*, vol 15(2), 47–54.

Rengifo, J., Rueda, R., & Villamizar, J. (2009). El clima motivacional percibido y la habilidad física percibida en el deporte. Conceptos y definiciones. *EFDeportes, Revista Digital*. Available at: <http://www.efdeportes.com/efd139/el-clima-motivacional-percibido-en-el-deporte.htm>

Romero Granados, S., Garrido Guzmán, M., & Zagalaz Sánchez, M. (2009). El comportamiento de los padres en el deporte. *RETOS. Nuevas Tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación*, (15), 29-34.

