



INFINITE ANALYZE
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

[Billy Ronaldo Niampira Mateus](#)

[Cristian David Lozano Castiblanco](#)

[Nicolas David Villalobos Lopez](#)

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernández

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Mayo 2022

TABLA DE CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>NOMBRE</u>	3
<u>LOGOTIPO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u>	3
<u>CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO</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: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA</u>	4
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	4
<u>REFERENCIAS</u>	5
 Figura 1. Ilustración 1 Logo Infinite Analyze	 9



INTRODUCCIÓN

Como deportistas y estudiantes del programa de cultura física, deporte y recreación a lo largo del proceso académico visto durante un tiempo aproximado de dos años junto con las materias cursadas, hemos evidenciado diferentes falencias en algunas características que son importantes para el adecuado desarrollo de una práctica deportiva con el fin de ayudar a los deportistas a conseguir un rendimiento óptimo por medio de la inclusión de nuevas metodologías apoyadas en el uso de la tecnología que pueden llegar a ser muy relevantes dentro del proceso formativo de los deportistas.

Conforme a lo anterior la idea de negocio surge debido a que como ex deportistas con experiencia en iniciación, formación, especialización y alto rendimiento se ven carencias en el proceso que llevan los diferentes clubes deportivos con sus atletas en dimensiones técnicas y tácticas; en donde se tiene en cuenta el papel importante del pedagogo que se enfoca en dar las mejores herramientas a nivel físico, técnico, táctico y psicológico para perfilar al deportista a un futuro de gran relevancia y que sus etapas de entrenamiento sean adecuadas para un proceso enseñanza-aprendizaje correcto (Caveda, 2018) y por otra parte se tiene en cuenta la lógica interna propia de la disciplina deportiva; además de notar el poco interés de desarrollar habilidades específicas de cada atleta y su comportamiento dentro de un trabajo cooperativo.



El conocimiento y la experiencia se fueron construyendo por medio de la participación en escuelas de formación en diferentes categorías. La experiencia deportiva es importante debido a que es una práctica prolongada de una actividad física o competición en específico que da un conocimiento mucho más amplio sobre el campo a trabajar y que se relaciona mucho con el componente educativo y formativo para un mejor aprendizaje significativo. (González, Martínez, & Garzón, 2016); además de la experiencia como futbolista profesional de Billy Niampira en la Liga de fútbol de Nicaragua donde contaba con sesiones de análisis por video de los rivales y las prácticas desempeñadas en el actual periodo académico y en el componente académico, las diferentes materias ofrecidas en el pensum académico 2013 del programa Cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás sede Bogotá logran capacitar de forma progresiva las aptitudes teórico-prácticas a través de la realización de trabajos basados en el análisis técnico o también llamado estudio técnico que en algunas veces puede abarcar diferentes temáticas donde se encuentran matices importantes dentro el informe desde un punto de vista global como el constante mejoramiento del equipo y en lo específico que va más enfocado al desarrollo de la técnica del jugador que queda en algunas ocasiones sujeto a lo que quiere el entrenador. (Casado & Velasco, 2016). Cabe resaltar que los aspectos técnicos se trabajan mucho con la táctica y en la mayoría de los deportes de conjunto se trabajan de una manera conjunta con el fin de poder generar un mejor resultado en los procesos de equipo y de acuerdo con Casado & Velasco (2016) citando a Madrid (2014) afirman que el análisis táctico “es el proceso de recogida de información de diferentes parámetros durante los partidos/entrenamientos del propio equipo y de equipos rivales (o de jugadores) y manipulación de los datos obtenidos mediante medios tecnológicos por parte del analista” (p.7).



También es importante entender que dentro de las diferentes disciplinas deportivas que existen se debe tener una base importante que va enfocada a la Praxiología Motriz ya que es un pilar fundamental al momento de hablar del sentido que tiene cada deporte y asimismo como lo explica Sampedro Molinuevo (1996) en donde concluye que la praxiología y su análisis se centran en “comprender la lógica interna, con sus rasgos específicos de motricidad, desarrollando una estrategia propia. Estudia, por ejemplo, la relación entre los jugadores en un espacio determinado” (p.35). Y es aquí un punto de inflexión de gran relevancia en el cual nos basamos para el desarrollo de este modelo de negocio, debido a que el movimiento es un campo que a través del tiempo ha incluido nuevas formas de estudio en el mundo deportivo como lo es la parte numérica que Según Márquez (2019) afirma que la estadística es importante porque “En cada instante, cualquier jugador que esté en la acción está siendo observado por cientos de trabajadores que trasladaron sus actos a números. El deporte comienza en ese momento a transformarse en datos cuantitativos.”(p.6). Conforme a lo anterior, hoy en día se evidencia un alto grado de herramientas y programas estadísticos en el deporte, los cuales hacen que se creen nuevas tendencias con el objetivo de maximizar el ámbito deportivo en sus diferentes aspectos.

Infinite Analyze busca mejorar el análisis grupal e individual en las distintas disciplinas deportivas de conjunto, con ello permitirá que de forma global los clubes obtengan diferentes datos comportamentales y estadísticos en cuanto a la táctica y la técnica específica durante la temporada deportiva; en el componente individual se hará un desglose en cuanto a la técnica específica y el comparativo por posición para facilitar la selección dentro de los diferentes procesos deportivos. Según Maldonado (2020) “La búsqueda de nuevos métodos de entrenamiento ha llegado a apoyarse en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y la inclusión directa de estas en los campos de entrenamiento”(p.1), por eso se tiene en cuenta la importancia que tiene hoy en día el video análisis en los deportes para generar nuevas estrategias que van a influir en el rendimiento deportivo del deportista y en su desarrollo en cuanto a la táctica y técnica, es decir, capacidades senso-cognitivas y coordinativas respectivamente.



La técnica deportiva es un elemento clave para el desarrollo general de determinado deporte como lo expone Frutos, J. B. (2013) es “aquel movimiento o secuencia estructurada de movimientos fijada a partir de conocimientos previos y la experiencia práctica desarrollados para resolver un problema de tipo motor y con el menor gasto de energía, adaptado al deportista, y para conseguir el máximo rendimiento deportivo” (p.5), esto basado en los fundamentos técnicos propios de los deportes de conjunto. Continuando con el siguiente concepto base, la táctica, esta es importante a la hora de enfrentar al deportista y al grupo contra un similar en competencia, este elemento es el que diferencia el comportamiento colectivo desde el aporte individual, por eso se entiende como aquella actitud racional para la correcta ejecución de acciones condicionales, motoras y psíquicas dentro del contexto competitivo teniendo en cuenta: las capacidades individuales, la forma de jugar del adversario, la lógica interna del juego y las condiciones situacionales específicas del partido (Konzag, 1984., Weineck, 1988., Moya, 1998).

Deporte mundial hay muchas disciplinas (todas) en las que se requiere tener ciertas características técnicas y tácticas para poder disputar su objetivo motor de forma correcta, por eso es que se hace necesario el análisis específico a través del video análisis; es por esto que en Infinite Analyze se enfocara en seis (6) deportes de conjunto que cuentan con las características técnicas y tácticas de análisis como lo expone Ramos. J (2012) citando a Hernández (1994) “son aquellos deportes en que la acción de juego es el resultante de la interrelación entre participantes, producida de manera en que un equipo coopera entre sí, para oponerse a otro que actúa también en cooperación y que a su vez se opone al anterior”, es por esto que los deportes que elegimos, cumplen con la cooperación-oposición; por consiguiente en Infinite Analyze contará con el análisis mencionado para Fútbol, Baloncesto, Voleibol y Béisbol desde las categorías de Formación deportiva.



La población a trabajar serán deportistas de las categorías de formación, especialización y alto rendimiento con el objetivo de ser una idea de negocio guía para que los atletas tengan un buen desarrollo deportivo complementando sus diferentes habilidades y capacidades por medio de las herramientas tecnológicas que se ven inmersas en los deportes de conjunto hoy en día. La etapa de formación para Acosta, E. R. (2012) citando a Blázquez (2010) es “un proceso de socialización, un proceso de integración, un proceso de enseñanza–aprendizaje, un proceso de adquisición de capacidades, de habilidades, de destrezas, de conocimientos y de actitudes, un proceso de inclusión y de participación” (p.5), dadas estas características es válido recalcar la importancia de esta etapa para la óptima integración de los fundamentos técnicos básicos, aprendidos en la etapa de iniciación, y la interacción grupal donde se abre un espacio más amplio para los trabajos técnicos orientados a un fin colectivo. Y asimismo se seguirá con el proceso coherente y lógico de desarrollo con la etapa de especialización donde Seirulo (1987) expone que “el desarrollo morfológico, la facilidad en el aprendizaje técnico y su fijación, la eficiencia en la toma de decisiones, la adaptación a las condiciones competitivas, son entre otros, elementos que permiten al atleta y entrenador asegurarse de que su elección fue correcta”. (p.2); y de alto rendimiento que según Aracely-Obando, I., Yépez-Herrera, E., y Charchabal-Pérez, D. (2018) se caracteriza por tener “diversas implicaciones a nivel psicológico (alto nivel de estrés), además de elevadas exigencias físicas, técnicas, tácticas y psicológicas. La gran cantidad de inversión de horas de entrenamiento y la dura demanda nivel competitivo conlleva una mayor exposición del deportista” (p.2).



Por otro lado, los respectivos espacios académicos que son la base para este producto y servicio son específicamente, en segundo semestre con el espacio “Praxiología Motriz”, en tercer semestre con el espacio de “Iniciación Y Formación Deportiva”, en cuarto semestre “Entrenamiento Deportivo”, en quinto semestre “Deportes de Conjunto” y “Estadística Aplicada”, en séptimo y octavo semestre “Tecnología aplicada” y “Profundizaciones” respectivamente. Y en el componente administrativo se cursaron materias como “Introducción a la administración”, “Diseño y gestión de proyectos”, “Marketing deportivo” y “Administración de los organismos deportivos” que fueron importantes para determinar la ruta de desarrollo de la empresa que se tiene proyectada con el fin de mejorar la calidad del deporte a nivel nacional e internacional.

Con la finalidad de evidenciar la credibilidad y autenticidad frente al nombre de la empresa “Infinite Analyze” se recalca que fue consultado en la página del RUES (Registro único empresarial) en donde no arrojó ninguna organización u empresa relacionada con este nombre, lo que nos permite con certeza dar creación a nuestra idea de negocio que está en desarrollo.

NOMBRE

INFINITE ANALYZE (Análisis completo de los aspectos que componen los deportes de conjunto)

LOGOTIPO

Figura 1. Ilustración 1 Logo Infinite Analyze





Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Infinte Analyze [figura 1]. Recuperado de elaboración propia.

Está inspirado en lo que representa el símbolo del infinito acerca del equilibrio en que la empresa va estar constantemente, es decir, los dos puntos equidistantes: La derecha, está ligada a la planeación, creación y a la visión que se tiene para el crecimiento como modelo de negocio; por otro lado, la izquierda, es el aprendizaje que se va adquiriendo en cada proceso dado para la creación, sostenimiento y proyección del modelo de negocio; logrando el punto de equilibrio al encontrarse en el centro después de ese proceso fluido de energía.

Por otro lado, “Infinite Analyze” está basado en lo que queremos ofrecer: un análisis completo del equipo (deportes de conjunto) en todas las dimensiones que ocupan cada disciplina como las expuestas dentro de nuestra imagen como: voleibol, fútbol, rugby, básquetbol y demás deportes que puedan llegar a nuestra puerta solicitando alguno de nuestros productos.

SLOGAN:

“It's not just you, it's your data”



Está basado en la importancia de reconocer los datos estadísticos, cuantitativos y espaciales desde una perspectiva externa a la de los entrenadores, jugadores y directivos de un equipo o club deportivo, es decir, la importancia de aceptar el análisis de los no vinculados directamente, y de utilizar el servicio como una herramienta de reestructura macro ciclos, microciclos, mesociclos y hasta sesiones de trabajo.

MISIÓN

Infinite Analyze, posee la tecnología necesaria para realizar el análisis general y específicos de las diferentes habilidades, capacidades, y dimensiones técnico-tácticas que se ven involucradas en los deportes de conjunto para aumentar los niveles de aprendizaje significativo y el desarrollo homogéneo como equipo.

VISIÓN

Para el 2027 nos proyectamos ser la mejor opción en cuanto a video análisis deportivo y sus diferentes componentes para los respectivos clubes deportivos a nivel local y nacional con la idea también de ser reconocidos en el ámbito internacional y crecer como una empresa que se destaque por su calidad en los distintos procesos.



FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Desde el principio que caracteriza todos los procesos de la Universidad Santo Tomas de Aquino basada en la formación de profesionales éticos y competentes a través de la implementación de valores guiados al bienestar y el desarrollo social del contexto que lo rodea, esto de la mano de la transformación de la Cultura Física, el Deporte y la Recreación desde los conceptos de corporeidad y acción motriz; es por eso que desde Infinite Analyze, se garantizará, promoverá y velará por el constante desarrollo del perfil humanista inculcado desde la Universidad, esto a través del deporte que para Caraballo, M. y Ross, Ll. (2014) “ El deporte actúa como portador de sentidos de los valores, los cuales cristalizan lo deseado, lo bueno y lo no deseado, lo malo para armonizar la convivencia” (p.2), junto al respeto y responsabilidad al tratamiento de imágenes y perfiles de deportistas que no tendrán que ser divulgados de forma indiscriminada, todo esto es de estricto cumplimiento dentro de las actividades que se realicen. Y por eso es importante el desarrollo de valores con los que contará la empresa en la relación con clubes y deportistas que se basan en: El respeto, como eje para observar de una forma más abierta la sociedad y los individuos con los que se relaciona, siendo un valor ligado a la aceptación del valor humano y el aumento de la comprensión; La tolerancia, basados en el primer valor expuesto y como complemento se basa en la cualidad de comprender de forma íntegra a los demás; La honestidad, importante para poder entablar relaciones interpersonales basado en la confianza y la sinceridad, haciendo referencia un conjunto de atributos personales (decencia, pudor, dignidad, justicia, rectitud y honradez); La responsabilidad, desde el cumplimiento de las obligaciones laborales, sociales y empresariales dentro de sus funciones; El compromiso, orientado en el nivel de exigencia y cumplimiento frente a las labores otorgadas dentro de la empresa; y la excelencia, siendo la practica sobresaliente en la gestión y consecución de logros/objetivos de la organización.



En cuanto al perfil profesional que se encontrara dentro de nuestro organigrama se exigirá de forma constante el cumplimiento de cada función otorgada dentro y fuera de los proyectos empresariales con el fin de llegar a cada objetivo planteado y expuesto; estas exigencias se harán de forma respetuosa y formal a cada profesional dentro de su campo laboral transmitiendo los valores principales del sentido humanista.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Infinite Analyze realizó la respectiva investigación de mercados con el objetivo de encontrar empresas que tienen una misma ruta de desarrollo en cuanto a los servicios que ofrecen, este estudio se enfoca principalmente a nivel local (Bogotá D.C), nacional (Colombia) e internacional específicamente en Uruguay, dando así un resultado de 3 empresas relacionadas que presentan una competencia directa con nuestro modelo de negocio.

Tabla 1

Empresas de video análisis deportivo en los deportes de conjunto a nivel local, nacional e internacional

Empresa	Dirección	País	Video análisis Deportivo	Precios
AZSportech	Avenida Italia, Montevideo	Uruguay	Si	No presenta información en sus canales
Raad Sports	Calle 97A # 60-22, Bogotá D.C	Colombia	Si	Grabación de partidos completos: 1 Partido: 149.000 3 Partidos: 399.000 6 Partidos: 699.900 Grabación de partidos + Edición: 1 Partido: 249.900 3 Partidos: 549.900 6 Partidos: 899.900 Edición de vídeo:



1 Partido: 99.900
 3 Partidos: 199.900
 6 Partidos: 299.900

Scouting Labs	Carrera 11A No. 93-67, Bogotá.	Colombia	Si	No presenta información en sus canales
------------------	-----------------------------------	----------	----	---

Nota. AZSportech es competencia directa al trabajar con equipos del Fútbol Colombia

Cómo se logra ver en la tabla anterior, tras realizar el respectivo proceso de investigación de mercados y recolección de dicha información a nivel nacional y local se encuentran 3 empresas y en el campo internacional existe 1 organización que tiene cierta incidencia, debido a que trabaja mucho en el deporte colombiano, estas empresas ofrecen una alta gama de servicios enfocados al alto rendimiento, mientras que Infinite Analyze tiene la idea clara de ofrecer los servicios también en el proceso de formación deportiva generando así un componente de innovación y creativo muy relevante dando la oportunidad también de que varios clubes no muy conocidos puedan tener acceso a este servicio con el fin de mejorar su rendimiento en la temporada.

Raad Sports, es considerada la competencia más importante sin dejar de lado a AZSportech, pero es por su localización y también por los servicios que ofrece ya que también es una agencia representativa de jugadores de alto rendimiento en el fútbol, donde ofrece el servicio de video análisis con diferentes paquetes que van desde \$100.000.00 COP a 1.800.000.00 COP dependiendo de lo que se requiera.

Scouting Labs se cataloga también como una competencia directa ya que está inmersa tanto en el fútbol profesional como en el amateur, y es allí donde debemos ser creativos para poder generar un gran impacto en nuestros clientes y en la población a nivel general. Es decir, dentro de las empresas directamente catalogadas como competencia y que basan su trabajo en el formato audiovisual, estamos en un campo óptimo para desenvolver nuestro servicio expresado en calidad humana y calidad técnica, por eso, nace la idea de negocio como Infinite Analyze, con videonálisis estructurado desde lo técnico, táctico tanto personal como grupal y que además enfocara la relación directa con el cliente como



muestra de los procesos llenos de calidad y valor prestada a la solicitud específica del cliente, con el plus, de abarcar cada aspecto cuantitativo y cualitativo.

CAPÍTULO I: PROPUESTA DE VALOR

La empresa de video análisis Infinite Analyze tiene varias propuestas de valor que son importantes para el correcto desarrollo y crecimiento de la empresa basado en lo expuesto por Madrid, M. (2015) “la Propuesta de Valor materializa la estrategia de la empresa para cada segmento de clientes, describiendo la combinación única de producto, precio, servicio e imagen dirigida a satisfacer sus necesidades”, es decir, que hoy en día la tecnología se ha convertido en una herramienta muy relevante para todo sector y con mucho más impacto en el ámbito deportivo, debido a que cada día se generan nuevas metodologías para que el entrenamiento sea cada vez más eficiente con el fin de poder recolectar información que permita un desarrollo adecuado para el deportista y asimismo que el video análisis sea una estrategia en la cual se puedan perfeccionar diferentes aspectos técnicos, tácticos, físicos y psicológicos al momento de estar en competencia o en un entrenamiento.

La empresa Infinite Analyze se centra especialmente en la mejora del proceso de entrenamiento y competencia que tienen los deportistas de formación y alto rendimiento por medio del análisis deportivo respetando el proceso de formación deportiva que llevan los atletas dependiendo la disciplina que practiquen. Ofreciendo beneficios de selección y armado de planes más fáciles, partiendo de lo más básico a lo más complejo:

Tabla 2.

Descripción y beneficios servicios/paquetes de Infinite Analyze.

SERVICIO/PAQUETE	DESCRIPCIÓN	BENEFICIO
-------------------------	--------------------	------------------



Grabación de Partido Completo.	Grabación sencilla del partido que el club necesite en donde se prestará el servicio en el lugar donde el equipo dispute su respectivo encuentro teniendo en cuenta que no solo podrán adquirir solo un partido, sino que también se les ofrece la oportunidad de la filmación hasta de tres partidos con los mismos formatos y demás características.	Este paquete tiene la ventaja de poder grabar solo el video desde diferentes ángulos (lateral, sur o norte y aéreo) con la entrega del resultado en los 3 días hábiles siguientes a la grabación.
Grabación + Edición (Comportamiento táctico - estadístico a nivel grupal)	Respectiva grabación del partido pero con el añadido de que ya traerá consigo un análisis mucho más detallado a nivel táctico y estadístico de todo el equipo siempre y cuando también el entrenador del equipo o el club nos diga en sí lo que ellos requieren. Cabe resaltar que acá también se les dará la posibilidad de que adquieran combos por números de partidos, específicamente de 5 a 15 juegos.	Además de tener la grabación desde los ángulos mencionados en el paquete anterior se agrega la edición de los mismos videos dentro del análisis comportamental de la dimensión táctica grupal frente a las situaciones específicas del partido, y además el análisis estadístico (número de pases, tiros, controles, posesión de balón tanto acertados como fallados)
Grabación +Edición (Comportamiento táctico y estadístico grupal e individual)	A diferencia de los anteriores planes, este será uno mucho más completo ya que aparte del análisis grupal se le agrega un informe individual por cada jugador de diferentes datos estadísticos, en donde lo podrán tener tanto en partidos como en los entrenamientos que necesiten.	Este plan contempla las mismas características del paquete anterior pero su plus es que aparte de un análisis grupal, se desglosa por zona de campo, posición e individualmente los análisis estadísticos y tácticos mencionados.
Grabación + Edición + Análisis completo individual	Plan sencillo que se centra tanto en la grabación y edición como en la parte individual, el cual depende también de varios factores para ser adquirido como por ejemplo que se ofrece por	Este plan va dirigido a los deportistas de forma personal, que deseen tener registro propio de sus actividades, este beneficio contempla el mismo



partido, el cual es totalmente diferente a los otros pero por lo que se enfoca en algo más específico.

análisis de los anterior paquetes pero centrado en el desempeño del cliente y una proyección a futuro.

Nota. Servicios ofrecidos a nivel colectivo e individual

El respectivo análisis en cada uno de los paquetes/servicios se hará bajo el estricto sentido profesional, desde los conocimientos desarrollados por los profesionales en cuestión; por otro lado, la edición de los videos grabados se realizará por medio de un software que como lo define Llamas, C. J. (2020) citando a Magris, Fissore & Karpow (2010) es la “producción de un conjunto estructurado de instrucciones, procedimientos, programas, reglas y documentación contenida en distintos tipos de soporte físico con el objetivo de hacer posible el uso de equipos de procesamiento electrónico de datos adquirido” (p.2), esta herramienta será adquirida a través de una compra directa en la página web oficial de Nacsport, que cuenta con herramientas de edición avanzadas, ralentización dinámica, marcadores específicos y muchas más que aportan al completo análisis deportivo, y con una calidad insuperable.

Novedad: Infinite Analyze es de gran importancia para los clientes debido a que se caracteriza por ser una de las empresas más completas en cuanto al análisis de video deportivo involucrando los deportes de conjunto y así poder dar oportunidad a que diferentes clubes de varias disciplinas deportivas tengan acceso a nuestros servicios.

Por otra parte la propuesta de valor estará centrada en dos puntos importantes que catalogan a nuestro modelo de negocio desde una perspectiva mucho más específica en donde se describe la manera de dar un servicio adecuado frente a nuestros clientes y las ventajas que tendrán al momento de preferirnos. Principalmente son dos categorías, las cuales son:

Marca/Status: Infinite Analyze se destaca por ser una de las mejores marcas en el mercado del video análisis deportivo, porque ofrecerá servicios completos generando un proceso adecuado para la respectiva grabación y elaboración del producto final que se le enviará al club deportivo o jugador con su respectivo informe. También cabe resaltar que



nuestros clientes son nuestra mayor prioridad y mediante nuestros valores podrán estar satisfechos con el servicio debido a la creatividad, innovación y compromiso que se requiere para Infinite Analyze.

Precio: Nuestro modelo de negocio maneja los precios acordes a como se encuentre el mercado en el momento, siempre dando la prioridad a los clientes de que tengan varias posibilidades de adquirir algún servicio en donde también se tiene la estrategia de las promociones y ofertas que están sujetas a la confianza que tengan con nosotros nuestros clientes. Específicamente manejaremos promociones como:

- Promo Graba tu Partido: Paga 5 partidos y lleva el 6 gratis.
- Promo Partido y comportamiento TEG: Compra el “plan temporada”
- Promo Full: Plan anual con descuento
- Promo Individual: Compra el plan anual con descuento.

Desempeño: Infinite Analyze estará identificada por la gran variedad de servicios y paquetes que se van a ofrecer teniendo en cuenta el proceso a nivel formativo que lleven sus deportistas para potenciar el rendimiento en la temporada con datos precisos para implementarlos como una nueva metodología de entrenamiento con videos y grabaciones de calidad.

Diseño: Infinite Analyze ofrecerá sus respectivas tarifas con una explicación clara y organizada, teniendo en cuenta varios paquetes de servicio que estarán ofertados desde un principio con el fin de que el cliente los pueda conocer a mayor profundidad para que pueda acceder a estos, y así potenciar el rendimiento de su equipo.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Para Fernández y Aqueveque (2001) la segmentación puede definirse como la forma de dividir un mercado en grupos identificables, con el fin de que el mercadólogo ajuste sus objetivos de mercadotecnia a las necesidades de los segmentos específicos.



Bautista (2021) se apoya en (Ferrel y Hartline, 2018) donde concluyen que “la segmentación geográfica utiliza la ubicación del cliente. Vale la pena resaltar que estas cuatro categorías no son excluyentes y que las organizaciones pueden usar una combinación de las cuatro para segmentar a sus clientes” (p.20), para Infinite Analyze es importante tener la comodidad y facilidad de comunicación con el cliente y además de tener donde realizar más de un servicio a la vez por eso se tendrán tres puntos de ejecución de análisis y un punto de correspondencia física y que además será la dirección clave en los registros legales en Bogotá DC, Colombia.

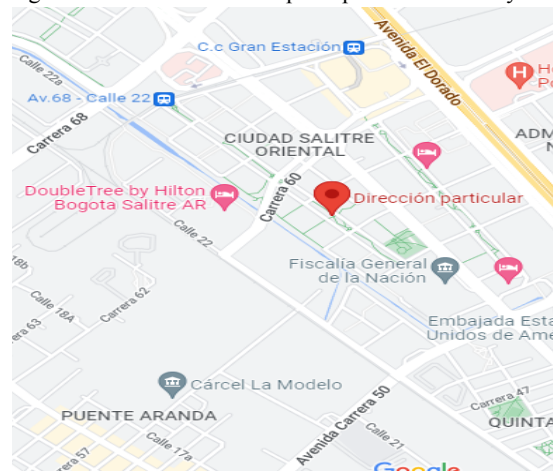
Tabla 3.

Ubicación sede principal Infinite Analyze

SEDE PRINCIPAL

Se tendrá una sede principal en la dirección Calle 22B #58-60, Ciudad Salitre Oriental, Teusaquillo, Bogotá DC como punto de correspondencia fija, y datos de envío de productos (en caso de ser necesario), además será uno de los tres puntos donde se realizará la ejecución de los paquetes de análisis, los otros dos puntos estarán ubicados en la Localidad de Suba: 1. Barrio Las Terrazas y 2. Barrio Villa del Prado.

Figura 2. Ilustración 1. Sede principal Infiinite Analyze



Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Sede Principal Infinte Analyze [figura 2]. Recuperado de Google Maps.

También se hace importante reconocer los sitios de práctica deportiva (entrenamientos y partidos) de las diferentes disciplinas deportivas en las que Infinite Analyze tendrá la oportunidad de intervenir:

Tabla 4.

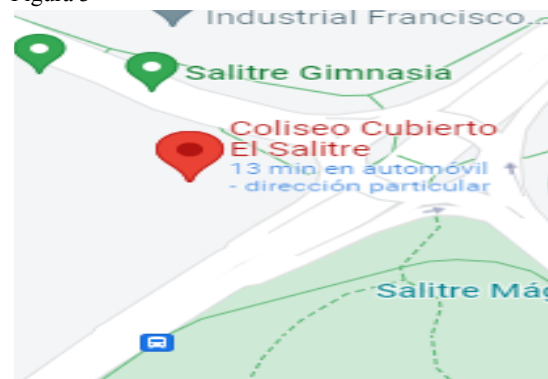


Segmentación de campos de competencia en Bogotá DC para Voleibol.

VOLEIBOL

La liga de Voleibol de Bogotá, lleva a cabo los torneos anuales en cada categoría en el Coliseo Cubierto El salitre, con 6 clubes inscritos: Ushuaia, Karma, Fenerbahce, Vintage, CVJ, Millenium y Zion, que asu vez entrenan ocasionalmente en dicha ubicación.

Figura 3



Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Coliseo Cubierto El Salitre [figura 3]. Recuperado de Google Maps.

La Liga Superior Colombiana es otro de los escenarios destacados en el movimiento del Voleibol donde participan más de 30 Clubes en las categorías Femeninas y Masculinas, donde también se presta para entrenar.

Figura 4



Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Ubicación Liga Superior Colombiana [figura 4]. Recuperado de Google Maps

Tabla 5.

Segmentación de campos de competencia en Bogotá DC para Baloncesto.

BALONCESTO

La Unidad Deportiva del Salitre es el principal escenario de entrenamiento y desarrollo de la liga de baloncesto de

Figura 5



Bogotá, además de que en ocasiones especiales como los partidos y entrenamientos del equipo profesional de la ciudad se realizan en el Coliseo Cubierto.



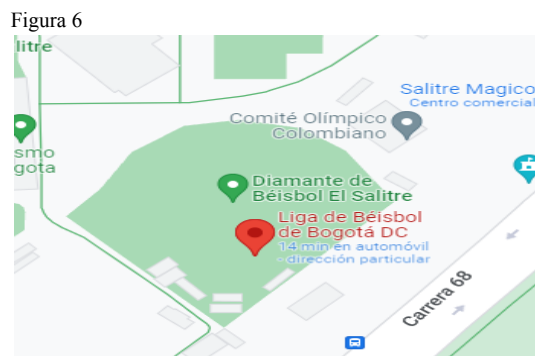
Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Ubicación Unidad Deportiva El Salitre [figura 5]. Recuperado de Google Maps.

Tabla 6.

Segmentación de campos de competencia en Bogotá DC para béisbol.

BÉISBOL

La liga de béisbol de Bogotá y el diamante principal El Salitre son los escenarios en los que se desarrolla la práctica en general del béisbol en la ciudad, es el único campo acreditado en el que se permite el desarrollo normal del deporte.



Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Ubicación Liga de Béisbol de Bogotá [figura 6]. Recuperado de Google Maps.

Tabla 7.

Segmentación de campos de competencia en Bogotá DC para Fútbol.

FÚTBOL

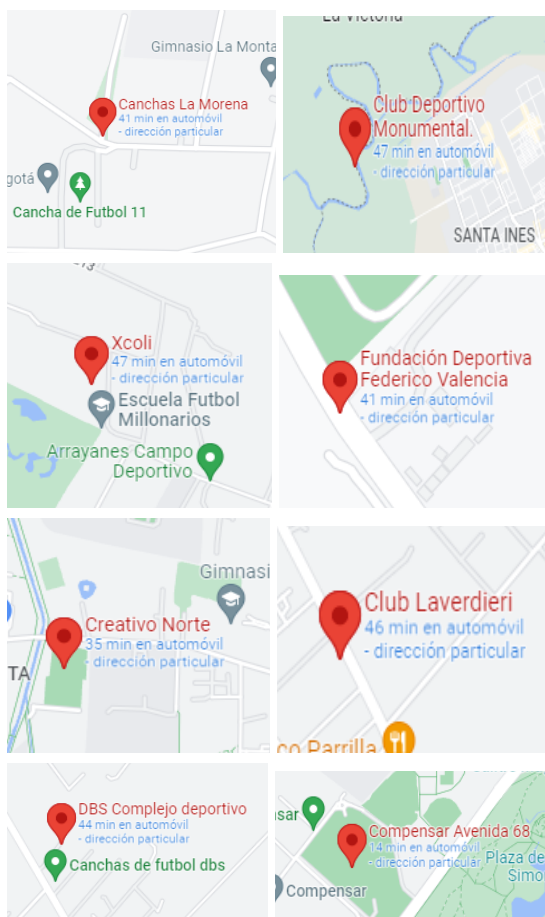
El principal ente rector de Fútbol en la Bogotá, Liga de Fútbol de Bogotá, tiene

Figura 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14.



varias canchas sobre el territorio local para el desarrollo de sus torneos, canchas que también son usadas por algunos clubes para sus entrenamientos, esto en cuanto a los equipos amateurs. Los 12 primeros complejos de canchas donde se juegan son:

- Club Deportivo Monumental (Av. longitudinal de Occidente con Río Bogotá)
- Canchas la Morena (Calle 212 #54-26)
- Xcoli (Carrera 114 #209-65)
- Fundación Deportiva Federico Valencia (Km 3 vía Suba-Cota)
- Creativo FC (Calle 192 #9-79)
- Club Laverdieri (Km 6 Vía Suba-Cota)
- DBS Completo Deportivo (Km 4 Vía Suba-Cota)
- Centro Deportivo Siberia (Km 0.5, Gta Siberia, Tenjo)
- Gimnasio del Norte (Calle 207 #70-50)
- Colegio Restrepo Millan (Calle 40 #24-55 sur)
- Compensar Calle 68 (Av. Cra 68 #49A-47)
- Club Deportivo Sociedad FC (Km 3 vía Suba-Cota.

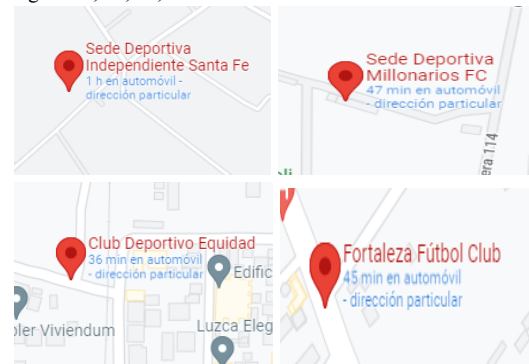


Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Ubicación Campos de juego Liga de Fútbol de Bogotá [figura 7-14]. Recuperado de Google Maps.



En el ámbito profesional, son 4 los equipos ubicados en Bogotá DC, Colombia, tres de ellos se desempeñan en la Liga Betplay (Primera División) y el otro en el Torneo Betplay (Segunda División); estos equipos son Equidad, Millonarios FC, Santa Fe y Fortaleza FC respectivamente; dos tienen sus sedes deportivas en la localidad de Suba, otro en la localidad de Usaquén y el otro en el municipio de Tenjo.

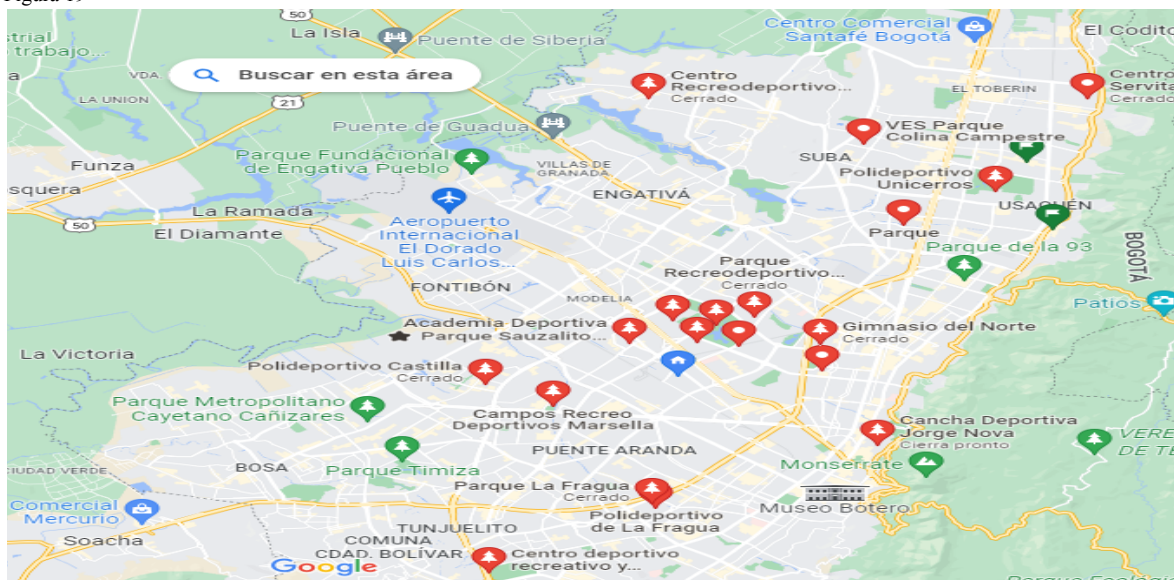
Figura 15, 16, 17, 18



Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Ubicación Equipos Profesionales Bogota [figura 15-18]. Recuperado de Google Maps.

Es importante también aclarar que la mayoría de clubes amateurs de la ciudad de Bogotá DC realizan sus entrenamientos en los parques sectoriales de los diferentes barrios y/o localidades, donde cuentan con coliseos, canchas sintéticas, pistas y demás infraestructura para la práctica adecuada de cualquier disciplina deportiva, parques que a continuación vemos expuestos:

Figura 19



Lozano, C., Niampira, B., Villalobos, N. (2022). Ubicación Parques Distritales de Bogota [figura 19]. Recuperado de Google Maps.

Zavala (2019) citando a Kotler y Armstrong (2017) propone que la segmentación de mercados demográficos tiene como objetivo dividir en grupos teniendo en cuenta factores



como el género, ingresos, ocupación, religión, entre otros. Como se ha mencionado, nos caracterizamos por preocuparnos por la necesidad de los clientes y va enfocado a ese vídeo análisis deportivo que puede dar una visión más clara a las falencias que existen en los procesos de enseñanza- aprendizaje dentro del proceso que lleva cada Club con sus respectivos deportistas.

Tabla 8.

Segmentación de clubes en Bogotá DC para Voleibol.

VOLEIBOL		
NOMBRE CLUB	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Bogotá U20	Coliseo el Salitre	Categoría: -U20 Femenina y Masculina.
Ushuaia/Cedro	Coliseo de Servitá CL. 165 # 7 - 32	Categoría: -Única +21 años (Femenina y Masculina) -Menores, 15 a 17 años (Femenina y Masculina) -Juvenil, 18 a 21 años (Femenina y Masculina)
Karma	CALLE 139 # 127 A - 48 Suba, Bogota DC	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
Fenerbahce	Coliseo Castilla Coliseo Cayetano Cañizares	Categorías: -Menores U23, Femenino y Masculino -Mayores Mixto (18 a 22 años) -Benjamín Mixto (13-17 años)
Vintage	Carrera 58 #79-36	Categorías: -Única Mixta



CVJ	Localidad de Santa Fe	Categorías: -Única (Femenina y Masculina)
Millenium	Sin Locación	Categorías: -Única (Femenina y Masculina)
VP Voleibol	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
Fener	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina)
Fonse Voleibol Club	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
Aglaia	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina)
Wallon	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
Street Voley	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
Voley machine	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
Set Volley	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina)
Guerreras	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina)
Supernova	Campus Universidad ECCI Colegio Nuestra Señora del	Categoría: -Benjamin (Femenina y



	Pilar Chapinero	Masculina) -Infantil (Femenina y Masculina) -Menores (Femenina y Masculina) -Juvenil (Femenina y Masculina) -U23 (Femenina y Masculina)
Mustangs	Liga Superior Colombiana	Categoría: -Única +18 años (Femenina y Masculina)
En Zona	Coliseo Parque San Andrés Parque Roma La Española Parque Cancha Tisquesusa	Categorías: -Mayores (Masculino y Femenino) -Juvenil (Masculino y Femenino) -Infantil (Masculino)
Santos	Colegio Nicolas Esguerra Colegio Carmen Teresiano Parque el Jazmin	Categorías: -Fundamentación (Masculina y Femenina) -Menores (Masculina y Femenina) -Juvenil (Masculina y Femenina) -Mayores (Masculina y Femenina)
Life Volley	Parque El Jazmin Canchas del Sol	Categorías: -Fundamentación (Masculina y Femenina) -Menores (Masculina y Femenina)
Zagga Volley	Parque El Tunal Arena Club Bogota Parque Montes	Categorías: - Infantil, 6-10 años (Femenina y Masculina) - Menores, 11-14 años (Femenina y Masculina) -Juvenil, 15-18 años (Femenina y Masculina)



Arcángeles	PRD El Salitre	Deporte Paralímpico
Opa Volley	Carrera 28A #77-36	Categorías: -Menores (Femenina y Masculina) -Infantil (Femenina y Masculina) -Juvenil (Femenina y Masculina) -Mayores (Mixto)
Wizard Volley	PRD El Salitre	Categorías: -Fundamentación (Masculina y Femenina) -Menores (Masculina y Femenina) -Juvenil (Masculina y Femenina) -Mayores (Masculina y Femenina)
Beyond	Centro deportivo AH cultura y deporte PRD El Salitre	Categorías: -Fundamentación (Masculina y Femenina) -Menores (Masculina y Femenina) -Juvenil (Masculina y Femenina) -Mayores (Masculina y Femenina)
Voleykost	Carrera 88 #17B-97	Categorías: -Fundamentación (Masculina y Femenina) -Menores (Masculina y Femenina) -Juvenil (Masculina y Femenina) -Mayores (Masculina y Femenina)
Volley Goma	Carrera 78A #80-93/95	

Nota. Clubes de voleibol con sus respectivas sedes y categorías.



Tabla 9.*Segmentación de clubes en Bogotá DC para Béisbol.*

BÉISBOL		
NOMBRE CLUB	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Yankees D.C	Unidad Deportiva El Salitre	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
Deportivo Pumas de la Sabana	Diamante de Béisbol El Salitre	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
Mellizos de Bogotá	Diamante de Béisbol El Salitre Calle 63 N° 68 -45	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
Leones de Bogotá	Diamante de Béisbol El Salitre	Categorías: -Formación -U10 -U16
Indios de la Sabana	Diamante de Béisbol El Salitre	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
ECOPETROL	Club Ecopetrol	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
Dragones de Bogotá	Unidad Deportiva El Salitre	Categorías: -Formación



		-U14 -U17 -U23
Caimanes de Bogotá	Diamante de Béisbol El Salitre	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
Atléticos de Ciudadela	Diamante de Béisbol El Salitre	Categorías: -Formación -U14 -U17 -U23
Águilas de Bogotá	Unidad Deportiva El Salitre	Categorías: -Formación -U14 -U23

Nota. Clubes de béisbol en Bogotá y sus respectivas categorías de formación deportiva

Tabla 10.

Segmentación de clubes en Bogotá DC para Baloncesto.

BALONCESTO		
NOMBRE CLUB	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS
	Cl 169B #62-30	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años
CAPITALS BOGOTÁ		-Alto Rendimiento, 17+
	Cra. 69a #63f-2	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años
ESBAR BOSQUE		-Alto Rendimiento, 17+



CLUB DEPORTIVO CODEMA	Cl. 39b #19-15	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
COCODRILOS BASKETBALL CLUB	Ciudad Salitre Oriental	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
COLEGIO CHAMPAGNAT	Cra. 17 ##39B-51	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB GIMNASIO MODERNO	CARRERA 74 CON, Cl. 9	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB GIGANTES BASKETBALL	Calle 163 número 54 esquina	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO TWS BASKETBALL	Calle 156, Cl. 155 ##14 #16b	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO PHOENIX	Autopista Nte., Bogotá, Bogota	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años



BASKETBALL		-Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
	Cra. 92 ##151b - 61	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO STRONGER BASKETBALL	Parque Recreo Deportivo El Salitre	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
PUMAS BASKETBALL	Universidad Católica Luis Amigó	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO LINES	Cl. 14b Sur #31A-62	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO KOYOTES	Carrera 10c N 29 15 sur	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO FALCONS	No registra	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO EBM MODERNO NORTE		



CLUB DEPORTIVO RAPTORS	No registra	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO PANDAS	No registra	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO IKAROS	Bosa	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB ELITE MADELENA JEANS	Madelena	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO CACHACAS	Suba	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO COMPENSAR	Engativa	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO PIRATAS	Chapinero	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años



		-Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO INVICTUS	No registra	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO FLYING EAGLES	No registra	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO JUMPERS BOGOTA	Teusaquillo	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
UNIÓN BEST CLUB	Teusaquillo	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
CLUB DEPORTIVO WASHINGTON BASKETBALL CLUB	Teusaquillo	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+
PIRATAS DE BOGOTÁ	Unidad Deportiva El Salitre	Categoría Profesional

Nota. Clubes de baloncesto en Bogotá



Cabe aclarar que para la disciplina de fútbol en la ciudad de Bogotá según la base de datos de la Liga de Fútbol de Bogotá se encuentran asociados más de 340 clubes amateurs en todas las localidades de la capital, ocupando el 70% de las canchas de la ciudad. Por esto para esta segmentación basaremos las ubicaciones con los 4 equipos más representativos y que tienen procesos de formación y especialización similares a los equipos amateurs.

Tabla 11.

Segmentación de clubes en Bogotá DC para Fútbol.

FÚTBOL		
NOMBRE CLUB	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Millonarios Fútbol Club	Unidad Deportiva: Cra. 114 #209-65, Bogotá Sede Administrativa: Cl. 90 #19 A-41, Bogotá	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+ -Equipo Profesional
Club Independiente Santa Fe	Unidad Deportiva: Tenjo, Cundinamarca Sede Administrativa: Cl. 64a #50b-08, Barrios Unidos, Bogotá	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+ -Equipo Profesional
Club Deportivo Equidad Seguros	Cl. 193 & Ak. 9, Usaquén, Bogotá	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+ -Equipo Profesional
Fortaleza Fútbol Club	CALLE 171 115-49 Bogotá, D.C	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16



		años -Alto Rendimiento, 17+ -Equipo Profesional
Bogotá Fútbol Club	Sede Deportiva: Kilometro 7 – Vía Suba-Cota, sobre la Carrera 135; Carrera 123 #15-60 Sede Administrativa: Av. El Dorado 69-63 Oficina 401	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+ -Equipo Profesional
Tigres Futbol Club	Sede Administrativa: Carrera 35 #54-37	Categorías: -Iniciación, 6-8 años -Formación, 9-12 años -Especialización, 13-16 años -Alto Rendimiento, 17+ -Equipo Profesional

Nota. Clubes profesionales de fútbol en Bogotá.

Ciribelli y Miquelito (2014) citando a Yanase (2011) comentan que la segmentación psicográfica puede definirse como una investigación que tenga inmerso en su análisis una o más variables como lo son las actitudes, la personalidad y los valores. Por otro lado, Infinite Analyze le garantiza al cliente que las ventajas por medio de los servicios adquiridos serán importantes, ya que se entregará un material de calidad que permita el avance de los Clubes en sus competencias y así poder tener mejores resultados a nivel individual y grupal con nuevas metodologías de entrenamiento apoyadas por la tecnología

A causa de esto mencionado anteriormente, se sabe que los clubes profesionales son conscientes de que la tecnología aplicada al deporte puede ayudar a incrementar los resultados en sus equipos y es por ello que cada club decide realizar una inversión en el tema de análisis deportivo, pero solo lo hacen con sus categorías profesionales. Allí es donde la empresa entrará a convencer a estos clubes a que haciendo una inversión en video análisis no solo de sus categorías profesionales sino también las de formación y



especialización pueden ahorrar mucho dinero en contrataciones teniendo una excelente cantera en sus filas.

Por tal motivo los distintos clubes al invertir en sus diferentes categorías para contar con video análisis de ellas no solo crecerá la categoría como equipo, también crecerá el nivel de los jugadores, adquiriendo un amplio conocimiento no solo en sus capacidades técnicas y el comportamiento del equipo con determinada formación. Los jugadores suelen ser conscientes de lo que deben hacer pero muchas veces no son lo suficientemente autocríticos y piensan que el error no es de ellos y es un punto a tener en cuenta ya que puede presentar desacuerdos en el equipo lo que perjudica la categoría en un futuro.

Por otro lado encontramos el tema conductual para Bautista (2021) argumenta que la segmentación conductual tiene en cuenta el comportamiento del consumidor con el producto o servicio lo que lo hace estar directamente relacionado con las razones por las que el cliente compra o usa el producto/servicio. Los clientes de Infinite Analyze específicamente son deportistas apasionados por la práctica deportiva en todos los deportes de conjunto con la idea de que por medio de las herramientas tecnológicas aplicadas al deporte puedan tener un mejor desempeño a nivel global y específico deportivo.

Principalmente los clientes tendrán la posibilidad de poder adquirir servicios que serán importantes para el desarrollo y el mejoramiento de las capacidades de sus deportistas. Claro está que los servicios que exigirán deben ser de calidad y es por eso que Infinite Analyze se destaca por su organización y cumplimiento con los servicios comprados.

La gran mayoría de los clubes optan por tomar estos servicios de video analisis solo para aquellas categorías que les generan un ingreso inmediato como lo son las categorías profesionales, dejando un poco de lado la inversión en materia de tecnología a las categorías inferiores, que son aquellas que a un largo o mediano plazo les generan ganancias por medio de venta de jugadores, títulos obtenidos o reconocimientos. Esto mismo aplica para aquellos clubes que no cuentan con una categoría profesional pero deciden no hacer esta inversión en materia de tecnología.



De igual forma sucede con los deportistas, porque los mismos clubes no les han inculcado esta filosofía del video análisis muchos deportistas creen que solo se puede hacer en ámbitos profesionales y para poder acceder a estos beneficios deben llegar al alto rendimiento. Los distintos deportistas tienen un amplio conocimiento acerca de la táctica y técnica de su deporte, pero gracias al video análisis van a poder entender varios matices importantes del juego a nivel global y específico. Finalmente el segmento de mercado que va a ser atendido por la empresa Infinite Analyze es el conocido como mercado segmentado, ya que los clientes a los que está dirigida la empresa tienen la misma necesidad pero las características de los distintos clubes y deportes que se van a manejar.

CAPÍTULO III: CANALES

Para Gómez (2010) los canales de distribución son aquellas estructuras u organizaciones independientes con las cuales se logra llevar el producto o servicio desde su origen hasta el consumidor final.

Infinite Analyze contará con un canal propio como lo es una página web, en donde el cliente encontrará distinta información como la visión y misión de la empresa. Así mismo descubrirá información de contacto y una breve descripción de los servicios que ofrecemos a los clientes, así como los distintos paquetes que están disponibles de acuerdo a los requerimientos del usuario. La empresa contará con canales indirectos como lo son las redes sociales las cuales servirán para la actualización de precios y servicios que se van incluyendo a medida que avance la temporada y que los clientes lo requieran.

Para ello, es necesario tener presente los diferentes tipos de canales que se tendrán en cuenta, los cuales son:

Canales de percepción: Para poder entregar y dar a conocer la información de una forma clara y precisa, principalmente para este tipo de herramientas tendremos las respectivas redes sociales entre las cuales están: Instagram, Facebook, Whatsapp, página web y correo electrónico. Cuya función aparte de dar información acerca de la empresa también cumplirá la meta de informar acerca de alianzas. Así mismo estas distintas



herramientas serán actualizadas frecuentemente mostrando precios nuevos de los servicios y paquetes de acuerdo a las necesidades de los clientes.

Canal de evaluación: Para poder seguir creciendo como empresa consolidada y escuchar la opinión de nuestros clientes, se realizará una retroalimentación del trabajo realizado por mes, esto, por medio del envío de correos electrónicos a los diferentes clubes deportivos y jugadores en donde se les adjunta un Google Forms el cual tendrá diferentes características evaluativas del servicio que presta Infinite Analyze y así poder generar nuevas estrategias al saber el punto de vista de todos y mejorar día a día el servicio constantemente. Debido a lo anterior es por eso que la evaluación siempre será digital y mensual.

Canal de compra: En cuanto a las opciones que se les ofrece a los clientes para poder adquirir van a ser varias desde pagos realizados por medio de la página web a través del uso de plataformas como PSE y demás que cumplan con los requisitos de seguridad para Infinite Analyze y para los clubes y deportistas. También, manejaremos pagos si es necesario en las sedes de trabajo que tendremos por medio del uso de datafonos y así poder generar varias formas en las que los clientes tengan la opción de comprar nuestros servicios. Claro está que se prioriza el canal de la página web porque es de más accesibilidad para todos.

Entrega: Para hacer la respectiva entrega del informe o producto que el cliente solicite, siempre y la idea es que se maneje a través del uso de la nube en la red para una mayor comodidad y facilidad al momento de transferir los archivos finales y que sea de gran ayuda para los clubes y deportistas en el momento de que tengan menos complicaciones para revisar sus respectivos informes, videos y demás entregas que les haremos dependiendo de lo que nos hayan solicitado. El plan de entrega se basa en # de pasos:

1. Finalización de análisis, edición, descarga completa de videos y documentos digitales.



2. Paso de archivos digitales (videos editados, documentos escritos del análisis e indicativo de uso del entregable) a la NUBE personalizada.
3. Impresión de documentos (análisis, datos, comparativos, gráficas) para anexar a la entrega.
4. Entrega al cliente de forma presencial y en lugar especificado desde un principio (explicación de uso de la nube y posterior descarga de archivos).

Post- Venta: Al momento de entregar un informe o producto al cliente, él podrá revisar lo que se realizó y así poder confirmar si es exactamente lo que quería, esto debido a que se pueden presentar algunos puntos importantes en el proceso, pero generalmente a través de la misma página web se tendrá un apartado en donde se registre una solicitud si se llega a necesitar alguna corrección.

Las funciones de los canales utilizados por la empresa Infinite Analyze son: el fraccionamiento, el cual permite que los clientes puedan comprar un paquete de acuerdo a sus necesidades, luego de esto encontramos las promociones que se actualizan periódicamente para que los clientes nuevos y antiguos puedan tener una mayor accesibilidad. También encontramos el financiamiento el cual ayudará a la empresa a tener más ventas ofreciendo distintas posibilidades de pago al consumidor. Otra de las funciones principales de los canales de la empresa se relaciona con el transporte, debido a que en los canales de distribución los clientes encontrarán que la empresa se hará cargo de dicho servicio sin necesidad de pagar un precio adicional. Finalmente encontraremos el alcance ya que la empresa contará con el debido transporte para llegar a diferentes sectores de la ciudad donde se encuentran la mayor cantidad de clubes amateurs o profesionales.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Mantener una relación entre el cliente y la empresa, basada en la personalización de la atención, la recolección de datos y el apoyo fundamental en el cliente, con el propósito de generar confianza, satisfacción y una relación duradera, es una información importante para la toma de decisiones, recomendación y ampliación de la cartera de clientes (Burbano-Pérez, Á. B., Velástegui-Carrasco, E. B., Villamarin-Padilla, J. M.,



Novillo-Yaguarshungo, C. E., 2018), basado en dicha estructura, en Infinite Analyze nos caracterizamos por tener ideas nuevas, brindar comodidad, confianza, seguridad y calidad en nuestros productos permitiendo y garantizando los proyectos de calidad teniendo en cuenta sus necesidades y/o problemas.

Para captar nuevos clientes, se inicia desde lo más profundo, es decir, quienes tienen la necesidad de tener la facilidad de un análisis completo de todas las dimensiones que envuelven a los deportes de conjunto, y como se puede desglosar parte a parte para que se logre una mejora significativa a nivel grupal e individual. Es allí donde la innovación en Infinite Analyze es el punto de quiebre con las demás empresas, porque nos guiamos desde la necesidad específica del club o equipo para obtener información estadística, física y visual para dar un informe detallado de todo lo que pasó dentro del contexto competitivo o de entrenamiento.

Mientras para Agüero, L. (2014) citando a Alcaide, J. (s.f) “Fidelización es la acción comercial que trata de asegurar la relación continuada de un cliente con una empresa, evitando que sea alcanzado por la competencia” (p. 13), para Infinite Analyze es importante que nuestros clientes estén comprometidos, como lo hacemos nosotros al aceptar los proyectos, que de forma homogénea y partiendo de la calidad de trabajo estén bajo el amparo de nuestros productos por mucho tiempo, para esto no solo se necesita tener la mejores referencias de trabajo, también el material tecnológico y humano para complementar las tareas obtenidas, por es para los clientes que cumplan un determinado número de productos con nosotros se les aplicará descuentos considerables frente a las futuras compras, además de manejo especializado y específico de material de análisis general.

Cabe destacar que el aumento de clientes es importante no solo para incrementar el capital de la empresa sino para darse a conocer entre el mercado, es por esto que Infinite Analyze toma entre sus opciones de aumento de clientes el hacer visitas a distintos clubes, en donde podrá ofrecer sus servicios por medio de promociones o paquetes que le interesen al cliente, esto teniendo en cuenta a qué tipo de clientes se va a dirigir el servicio, es decir,



si son clubes amateur o profesionales. Asimismo se tendrá en cuenta las segmentaciones del mercado anteriormente mencionadas para poder ofrecer paquetes y servicios llamativos para los nuevos clientes que tomen alguno de los servicios ofrecidos por la empresa.

Inclusive para Álvarez, Peralta, Pezo y Saavedra (2019) citando a Marketingdirecto (2019) la promoción de ventas también conocida como estimulación de ventas es y seguirá siendo el formato más exitoso y relevante para poder dar a conocer los nuevos productos o novedades en general de la marca, también para poder interactuar de forma personalizada con el consumidor y movilizar las ventas de este producto o servicio nuevo ofrecido por la empresa, es por este motivo que la empresa Infinite Analyze contará con un departamento especializado en mercadotecnia para poder cumplir con el objetivo de estimular las ventas por medio de la interacción con los consumidores nuevos y antiguos

Así mismo la relación con los distintos clientes será de asistencia personal, esto permitirá que la experiencia del cliente esté orientada siempre a las necesidades específicas de análisis y comportamiento dentro de los entrenamientos y partidos, desde la necesidad de plantear planes de ruta específicos orientados a la individualización y a la agrupación de habilidades.

Se tendrá una asistencia dedicada, en donde cada jugador podrá utilizar el video análisis para mejorar su aspecto técnico teniendo en cuenta su posición y la táctica que utilice su equipo, es por este motivo que la empresa tiene una distinción frente a la competencia, esto mismo es lo que nos dará paso a obtener más clientes aumentando así las ventas y también a fidelizar los ya existentes.

Por otra parte para Infinite Analyze es muy importante mantener el ciclo viral del voz a voz lo cual se puede conseguir con el buen servicio y atención al cliente, ya que esto será lo que la empresa busque, mantener felices a los clientes para que ellos mismos recomienden los servicios de la empresa a conocidos, todo esto gracias a una muy buena calidad en el servicio y atención al cliente entre otros.



Debido a que la empresa contará con un sistema para captar y fidelizar clientes como lo será la tarjeta digital de referidos la cual nos permitirá adquirir nuestro mercado por medio de la estrategia anteriormente mencionada y aparte de esto da la fidelización de los clientes a nuestra empresa, la tarjeta de referidos funcionara de la siguiente manera: contará con cinco espacios de los cuales se llenará un espacio con cada referido que el cliente proporcione, al completar dicha tarjeta el cliente obtendrá un descuento en los servicios de video análisis ofrecidos por la empresa.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Los ingresos tienen una gran relevancia en una empresa debido a que se toma como una captación del capital o dinero que puede llegar a ser propio o que se da por la misma venta de algún servicio para permitir al modelo de negocio una mejor estabilidad financiera. (Yáñez, 2014). Para agregar, también se debe tener presente que los ingresos van a incrementar si la empresa ofrece servicios de calidad y así poco a poco generar ganancias exponenciales y que permitan que la empresa siga creciendo.

Infinite Analyze produce varios ingresos, debido a que dependen netamente del ofrecimiento y la adquisición de los servicios por parte del cliente teniendo en cuenta los precios o costos que se estipulan para el mercado, esto con base en distintos servicios y paquetes que son ofertados. Los productos y/o servicios que serán ofrecidos por nuestro modelo de negocio van encaminados a el video análisis deportivo en diferentes deportes de conjunto donde se tiene presente las etapas de formación deportiva, para un proceso de entrenamiento adecuado y de calidad que permita el potenciamiento de los equipos y deportistas tanto a nivel colectivo como individual especialmente en las dimensiones técnico-tácticas sin dejar de lado el componente físico, psicológico y conductual.

En cuanto a la investigación de mercados que se realizó previamente tras hacer la revisión de las respectivas competencias directas, Infinite Analyze ofrece a los clientes una oferta importante y de calidad dentro del mercado y es por tal motivo que establecimos nuestros precios fijos de la siguiente manera adicionando que en cada servicio de nosotros tendrá un aspecto distintivo frente a las otras competencias.



Tabla 12.

Ingresos.

CÓDIGO	PAQUETE/SERVICIO	VALOR
GRABACIÓN DE PARTIDO COMPLETO		
1	1 PARTIDO	\$130 .000.00 COP
1.1	2 PARTIDOS	\$ 270.000.00 COP
1.2	3 PARTIDOS	\$ 380.000.00 COP
GRABACIÓN + EDICIÓN (COMPORTAMIENTO TÁCTICO Y ESTADÍSTICO GRUPAL)		
2	5 PARTIDOS	\$ 500.000.00 COP
2.2	10 PARTIDOS	\$ 580.000.00 COP
2.3	15 a 20 PARTIDOS	\$ 800.000.00 COP
GRABACIÓN + EDICIÓN (COMPORTAMIENTO TÁCTICO Y ESTADÍSTICO GRUPAL E INDIVIDUAL)		
3	5 PARTIDOS/3 ENTRENAMIENTOS	\$ 950.000.00 COP
3.1	10 PARTIDOS/6 ENTRENAMIENTOS	\$ 1.500.000.00 COP
3.2	15 a 20 PARTIDOS/ 9 a 12 ENTRENAMIENTOS	\$ 2.200.000.00 COP
GRABACION + EDICION + ANALISIS COMPLETO INDIVIDUAL		
4	POR PARTIDO	\$ 310.000.00 COP

Nota. Servicios ofrecidos por Infinite Analyze con su respectivo valor.

Las características de los servicios que se presentan a los clientes van encaminados siempre al momento de la adquisición de uno de ellos, dependiendo como el club o el



jugador lo requiera, debido a que dentro de nuestros paquetes ofrecemos un número de partidos que estarán inmersos dentro de la temporada de los equipos y los jugadores, es decir, se da la posibilidad de tener algún tipo de suscripción de nuestros servicios teniendo en cuenta los partidos que se disputen en el año calendario hasta cumplir el objetivo de cada paquete. Asimismo, como se mencionó anteriormente después de realizar el respectivo análisis, manejamos precios fijos que van acordes a los ingresos que tenemos planeados a nivel mensual y anual. Para aclarar, nuestros ingresos van encaminados netamente a la venta de los diferentes servicios que tenemos ya que son nuestras principales fuente de ingresos que darán a Infinite Analyze un equilibrio económico importante y así seguir potenciando el mercado del video análisis deportivo.

Tabla 13.

Promedio de ingresos de un mes.

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	GRABACIÓN DE PARTIDO COMPLETO (1 PARTIDO)	\$130.000	10,0	\$1.300.000
1.1	GRABACIÓN DE PARTIDO COMPLETO (2 PARTIDOS)	\$270.000	9,0	\$3.420.000
1.2	GRABACIÓN DE PARTIDO COMPLETO (3 PARTIDO)	\$380.000	8,0	\$3.040.000
2	GRABACIÓN + EDICIÓN (GRUPAL) (5 PARTIDOS)	\$500.000	8,0	\$4.000.000
2.1	GRABACIÓN + EDICIÓN (GRUPAL) (10 PARTIDOS)	\$580.000	6,0	\$3.480.000
2.2	GRABACIÓN + EDICIÓN (GRUPAL) (15+ PARTIDOS)	\$800.000	5,0	\$4.000.000



3	GRABACIÓN + EDICIÓN (GRUPAL E INDIVIDUAL) (5 PARTIDOS/3 ENTREN.)	\$950.000	5,0	\$4.750.000
3.1	GRABACIÓN + EDICIÓN (GRUPAL E INDIVIDUAL) (10 PARTIDOS/6 ENTREN.)	\$1.500.000	5,0	\$7.500.000
3.2	GRABACIÓN + EDICIÓN (GRUPAL E INDIVIDUAL) (15+ PARTIDOS/9+ ENTREN.)	\$2.200.000	5,0	\$11.000.000
4	GRABACION + EDICION + ANALISIS COMPLETO INDIVIDUAL	\$310.000	14,0	\$4.340.000
TOTAL INGRESOS				\$46.830.000

Nota. Ingresos mensuales esperados por servicio.

Dentro de nuestros ingresos mensuales hay que recalcar que cada servicio que se oferta se estiman unas ventas promedio, que se realizaron con un número estipulado de lo que más o menos podríamos llegar a vender dentro de un mes, esto, teniendo en cuenta el número de partidos que se tienen dentro de ese lapso de tiempo y el apartado de la asistencia personal y dedicada, ya que pueden estar sujetos a diferentes cambios por varias condiciones pero como bien se dijo, Infinite Analyze tendrá ese distintivo de poder llegar a más deportes de conjunto que permitan tener muchas más ventas.

Tabla 14.

Ingresos mes a mes proyectados a un año (Enero-Mayo).

COD	PRODUCTO / SERVICIO	PRECIO PROM.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1	G.P.C (1P)	\$130.000	\$650.000	\$1.040.000	\$1.170.000	\$780.000	\$910.000
1,1	G.P.C (2P)	\$270.000	\$810.000	\$1.620.000	\$1.890.000	\$1.890.000	\$2.160.000



		\$380.000	\$380.000	\$1.520.000	\$1.900.000	\$1.900.000	\$2.280.000
1,2	G.P.C (3P)						
	G+E	\$500.000	\$1.000.000	\$2.500.000	\$3.000.000	\$2.500.000	\$3.000.000
2	(GR)(5P)						
	G+E(GR)	\$580.000	\$580.000	\$2.320.000	\$2.900.000	\$2.320.000	\$2.900.000
2,1	(10P)						
	G+E(GR)	\$800.000	\$800.000	\$3.200.000	\$4.000.000	\$1.600.000	\$2.400.000
2,2	(15P+)						
	G+E (GR. E	\$950.000	\$950.000	\$3.800.000	\$4.750.000	\$2.850.000	\$3.800.000
3	IN.) (5P/3E.)						
	G+E (GR. E						
	IN.)	\$1.500.000	\$1.500.000	\$6.000.000	\$7.500.000	\$4.500.000	\$6.000.000
3,1	(10P/6E)						
	G+E (GR. E						
	IN.) (15P+	\$2.200.000	\$2.200.000	\$8.800.000	\$11.000.000	\$6.600.000	\$8.800.000
3,2	/9E+)						
	G+E+A C.	\$310.000	\$2.480.000	\$3.410.000	\$3.720.000	\$4.030.000	\$4.340.000
4	IND.						
		\$7.620.000	\$11.350.000	\$34.210.000	\$41.830.000	\$28.970.000	\$36.590.000
	TOTAL						
		Temporada	Temporada	No	No	No	
				temporada	temporada	temporada	

Nota. Ingresos mes a mes según el número de ventas proyectadas

Tabla 15.

Ingresos mes a mes proyectados a un año (Junio-Diciembre).

COD	PROD/SERV	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB
1		\$1.300.000	\$1.690.000	\$1.300.000	\$1.430.000	\$1.560.000	\$1.690.000	\$1.820.000
	G.P.C (1P)							
1,1		\$2.970.000	\$3.780.000	\$2.970.000	\$3.240.000	\$3.510.000	\$3.780.000	\$4.050.000
	G.P.C (2P)							
1,2		\$3.420.000	\$4.560.000	\$3.420.000	\$3.800.000	\$4.180.000	\$4.560.000	\$4.940.000
	G.P.C (3P)							
2	G+E (GR)(5P)	\$4.500.000	\$6.000.000	\$4.500.000	\$5.000.000	\$5.500.000	\$6.000.000	\$6.500.000
2,1	G+E	\$4.640.000	\$6.380.000	\$4.640.000	\$5.220.000	\$5.800.000	\$6.380.000	\$6.960.000
	(GR)(10P)							
2,2	G+E(GR)(15P+	\$4.800.000	\$7.200.000	\$3.200.000	\$4.000.000	\$4.800.000	\$5.600.000	\$6.400.000
	)							
3	G+E (GR. E	\$5.700.000	\$7.600.000	\$4.750.000	\$5.700.000	\$5.700.000	\$5.700.000	\$5.700.000
	IN.) (5P/3E.)							
3,1	G+E (GR. E	\$9.000.000	\$12.000.000	\$7.500.000	\$9.000.000	\$9.000.000	\$9.000.000	\$9.000.000
	IN.)(10P/6E.)							
3,2	G+E (GR. E	\$13.200.000	\$17.600.000	\$11.000.000	\$13.200.000	\$13.200.000	\$13.200.000	\$13.200.000
	IN.)(15P/9E+)							
4	G+E+A C. IND.	\$5.270.000	\$6.200.000	\$5.270.000	\$5.580.000	\$5.890.000	\$6.200.000	\$6.510.000
	TOTAL	\$54.800.000	\$73.010.000	\$48.550.000	\$56.170.000	\$59.140.000	\$62.110.000	\$65.080.000
		Temporada	Temporada	No	No	No	No	No
				temporada	temporada	temporada	temporada	temporada



Nota. Ingresos mes a mes según el número de ventas proyectadas

Los datos anteriores son las proyecciones de ventas por servicio mes a mes, durante un año, es decir, según el promedio obtenido en la revisión esperada, y el aumento coherente de posibles ventas en cada mes del año según el servicio y si el mes está dentro de estructura de temporada, que son aquellos meses en los que podrían ser más productivos para Infinite Analyze debido a que hay más competencias (torneos y campeonatos); o no temporada, que son aquellos meses en los que posiblemente la venta del servicio será menos productiva para la empresa.

Con base a lo anterior, después de realizar el análisis de mercado se debe tener presente que nuestro modelo de negocio tendrá en cuenta la venta de servicios por temporadas dentro del año, ya que en algunos meses del año calendario se clasifican como bajas y altas, lo cual depende también en cierta parte de la cantidad de torneos que vaya a jugar un equipo sin importar la disciplina deportiva pero es este, el principal factor a tener presente para dichas ventas en temporada baja y alta.

Como bien se mencionó anteriormente los ingresos anuales que presenta Infinite Analyze tienen presente las diferentes variaciones que se dan en cuanto a las ventas estipuladas dentro del año por mes, debido a que los diferentes Clubes de las distintas disciplinas deportivas que vamos a manejar comienzan sus competencias y torneos desde el mes de Marzo, y es de aquí en adelante en donde se espera obtener el mayor número de ventas debido a la gran cantidad de partidos que disputan los Clubes y eso dará una mayor accesibilidad a que adquieran nuestros servicios:

- Pretemporada: A nivel general se puede clasificar dentro de los primeros tres (3) meses del año calendario, los cuales son: Enero, Febrero y Marzo. Ya que es aquí donde la mayoría de los equipos de las distintas disciplinas empiezan a realizar sus respectivos entrenamientos para acoplarse a la temporada.
- Temporada: Como el centro del año deportivo, se clasifica prácticamente de Abril hasta Diciembre, ya que la mayoría de torneos que se realizan tienen una duración larga que



hace que llegue hasta fin de año, o también depende mucho de los torneos que juegue el equipo.

- Finalización de Temporada: Se toma como el final del año calendario de los equipos que como tal empieza desde el último partido disputado y así dar periodos de descanso y pensar en el próximo año.

En Infinite Analyze es importante definir las estrategias para definir y proyectar los precios durante el primer año y la idea que más se acopla a nuestro modelo de negocio es la prima por uso, debido a que el producto final que se entrega a cada club o jugador se tiene en cuenta que las grabaciones y ediciones dependen de la cantidad de partidos disputados por el equipo o el jugador si en ese caso lo requiere. Debido a que el producto final a entregar tiene en cuenta también lo que necesita analizar y evidenciar el equipo, lo que puede conllevar a la entrega de uno o más productos y asimismo adquirir un servicio que se acomode a las necesidades de nuestros clientes.

Por otro lado, en esta empresa como principal fuente de ingreso usaremos la de ingresos transaccionales, ya que nuestros clientes en este caso sea a nivel grupal o individual harán la adquisición del servicio cuando ellos vean la necesidad de volver a comprarlo, es decir, no comprar un servicio por mes, y esto va dependiendo de los partidos que se jueguen asimismo irán adquiriendo el mismo u otro servicio, en otras palabras, no se hará de una forma recurrente sino que es según la necesidad del cliente.

Por último, es relevante mencionar que tipo de precios vamos a utilizar, y es por esa razón que Infinite Analyze va a emplear precios fijos en los diferentes paquetes y servicios que se ofrecen, es decir, que independientemente de si es un periodo de temporada baja o alta se van a mantener los mismos precios que se estipulan anteriormente y dependerá netamente de la cantidad de ventas sobretodo en el mayor número de ventas en el año que son los tiempos de temporada alta en donde los diferentes equipos y jugadores de las disciplinas deportivas adquieren nuestros servicios de una manera masiva.

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES



Para todo modelo de negocio es importante la planeación de los diferentes recursos que se van a necesitar para el desarrollo de los diferentes servicios que se ofrecen que se pueden llegar a definir como un tipo de activos de gran relevancia para lograr poner en marcha la empresa (Rodríguez, 2015). En Infinite Analyze es importante y siempre lo será, mantener un orden de los insumos a necesitar tanto a nivel físico, intelectual y económico. Es por eso que describimos cada tipo de recursos de acuerdo a nuestras necesidades y siempre buscando la calidad de nuestros servicios en los recursos a utilizar.

RECURSOS FÍSICOS

Es importante definir los recursos físicos que serán utilizados para la empresa, debido a que constituyen una parte importante de la puesta en marcha del modelo de negocio y además reúne varios ítems de gran relevancia. En este apartado se pueden incluir instalaciones, edificios, vehículos, máquinas y otros componentes operativos importantes (Osterwalder, & Pigneur, 2011) En este caso para Infinite Analyze consta de los siguientes recursos con un estimado de cantidad para el correcto funcionamiento de la empresa junto con su valor en el mercado.

Tabla 14.

Recursos físicos a utilizar

RECURSOS FÍSICOS	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
<i>Computador Portátil</i>	<i>5</i>	<i>\$3,499,000</i>	<i>\$17,495,000</i>
<i>Pantalla Complementaria</i>	<i>3</i>	<i>\$860,000</i>	<i>\$2,580,000</i>
<i>Impresora</i>	<i>1</i>	<i>\$748,900</i>	<i>\$748,900</i>
<i>Drones</i>	<i>8</i>	<i>\$3,035,900</i>	<i>\$24,287,000</i>
<i>Cámaras Estáticas</i>	<i>16</i>	<i>\$4,250,000</i>	<i>\$68,000,000</i>
<i>Trípodes</i>	<i>16</i>	<i>\$420,000</i>	<i>\$6,720,000</i>



<i>Uniforme</i>	<i>16</i>	<i>\$46,000</i>	<i>\$736,000</i>
<i>TOTAL</i>			<i>\$120.567,100</i>

Nota. Recursos físicos que necesita Infinite Analyze.

Buscamos siempre ser una de las mejores empresas con el mejor material a nivel físico para ofrecer servicios de calidad y es por esto que de acuerdo a la tabla que evidencia dichos recursos físicos hay que tener presente que dichos objetos serán de nuestra propiedad con el fin de obtener los mejores resultados tanto para Infinite Analyze como para nuestros clientes. Tras hacer la revisión de cada insumo en el mercado nos arroja un total de ciento veinte millones quinientos sesenta y siete mil cien pesos colombianos (\$120,567,100 COP).

RECURSOS INTELECTUALES

Los recursos intelectuales son un componente vital para todo modelo de negocio y para Infinite Analyze aún más debido a que acá va incluido el software que es el que nos permitirá desarrollar la base de nuestra empresa. Este tipo de recursos a nivel general pueden llegar a ser marcas, información privada, patentes derechos de autor, asociaciones y bases de datos de clientes, las cuales dependen del enfoque de la empresa y el ámbito en el cual estará inmersa (Osterwalder, & Pigneur, 2011).

Tabla 16.

Recursos intelectuales a usar por parte de la empresa

RECURSOS INTELECTUALES	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Software NACSPORT	5	\$6,149,000	\$30,745,000
TOTAL			\$30,745,000

Nota. Software escogido para la elaboración de los análisis.

En este apartado para nuestros recursos intelectuales, luego de hacer una revisión muy minuciosa sobre los diferentes softwares que existen en el campo del video análisis



deportivo, escogimos NACSPORT que tiene como periodo de trabajo anual, debido a que se ajusta a nuestras necesidades y es uno de los más innovadores que existe. La licencia de este software cuesta un total de treinta millones setecientos cuarenta y cinco mil pesos colombianos (\$30,745,000 COP) para los cinco (5) computadores.

RECURSOS HUMANOS

En este tipo de recursos es importante tener un orden adecuado, debido a que serán los principales representantes de la empresa, en este caso para Infinite Analyze es de gran relevancia contar con 5 cargos. Asimismo cada modelo de negocio necesita de los recursos humanos, pero esto varia depende de la necesidad a la que quiere responder la empresa, es por esto, que son vitales para el funcionamiento de la organización. (Osterwalder, & Pigneur, 2011).

Tabla 17.

Personal dentro de Infinite Analyze

RECURSOS HUMANOS	FUNCIONES	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
<i>Directores</i>		<i>1</i>	<i>\$4,000,000</i>	<i>\$4,000,000</i>
<i>Gerente General</i>		<i>1</i>	<i>\$3,000,000</i>	<i>\$3,000,000</i>
<i>Video analistas</i>		<i>5</i>	<i>\$2,000,000</i>	<i>\$10,000,000</i>
<i>Community Manager</i>		<i>1</i>	<i>\$2,000,000</i>	<i>\$2,000,000</i>
<i>Auxiliares de Video</i>		<i>8</i>	<i>\$1,400,000</i>	<i>\$11,200,000</i>
		16	TOTAL	\$30,200,000

Nota.



Dentro de nuestros recursos humanos, cabe recalcar que siempre el personal de la empresa serán los mejores en el campo del video análisis deportivo para que nuestros clientes se sientan satisfechos con nuestros servicios y diferentes informes que se entreguen. Es por eso que tras hacer la respectiva consulta para estos recursos se necesitan 16 personas para 5 cargos dentro de Infinite Analyze que arrojan un total de treinta millones doscientos mil pesos colombianos (\$30,200,000 COP).

RECURSOS ECONÓMICOS

Los recursos de tipo económico son un punto de inflexión de gran relevancia y que se deben tener en cuenta para el inicio, operación y el mantenimiento de la empresa. Según (Osterwalder, & Pigneur, 2011) concluyen que “algunos modelos de negocio requieren recursos o garantías económicas, como dinero en efectivo, líneas de crédito o una cartera de opciones sobre acciones, para contratar a empleados clave (p.35). Infinite Analyze definió sus 3 recursos a necesitar con los respectivos totales de la siguiente manera.

Tabla 18.

Recursos totales para apertura del modelo de negocio

RECURSOS ECONÓMICOS	TOTAL POR RECURSOS
<i>Recursos físicos</i>	<i>\$120,567,100</i>
<i>Recursos intelectual</i>	<i>\$30,745,000</i>
<i>Recursos humanos</i>	<i>\$31,900,000</i>
TOTAL RECURSOS ECONÓMICOS	\$183,212,100

Nota. Total de los diferentes recursos que se estipulan

Para el comienzo y mantenimiento de Infinite Analyze se necesita un total de ciento ochenta y tres millones doscientos doce mil cien pesos colombianos (\$183,212,100 COP), el cual es un presupuesto esperado debido a que el valor más alto iba a ser el de los recursos físicos, ya que son los implementos que en el mercado se deben adquirir de una buena



manera y siempre buscando la excelencia. De esta manera, se muestra el valor total que tendremos para la apertura de la empresa, recalcando que no habrá una sede u oficina como tal, sino que se hará por medio de la vivienda de cada creador de la empresa para una mayor comodidad. Para el porcentaje de imprevistos que se va a tener en cuenta es del 3%, es decir, cinco millones cuatrocientos noventa mil pesos colombianos (\$5,490,000 COP) del total de todos nuestros diferentes recursos que arrojaría un valor total de ciento ochenta y ocho millones setecientos dos mil cien pesos colombianos (\$188,702,100 COP). Este valor es importante definirlo porque es el que nos va a permitir tener un monto estimado de las diferentes novedades que se puedan presentar dentro del modelo de negocio y así poder cubrirlos para que la empresa no se vea afectada en su funcionamiento en todos los aspectos.

CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

Para Herrera (2015) las asociaciones claves son aquellas estrategias de networking entre empresas competidoras, proveedores, empresas, alianzas, etc., en donde se busca adquirir una ganancia o un recurso con estas figuras importantes con las cuales se llega a un acuerdo.

La empresa tendrá relaciones directas con las distintas federaciones (tabla 19) y ligas deportivas (tabla 20) de los distintos deportes que podremos analizar, con el fin de que los distintos clubes tengan una mayor accesibilidad a nuestro producto, sin necesidad de ir o buscarlo las federaciones o ligas con las cuales Infinite Analyze se encuentra asociada permitirá que la empresa ofrezca este servicio no solo a clubes profesionales sino también amateurs.

Tabla 19.

Federaciones deportivas

FEDERACIONES	
FEDERACION COLOMBIANA DE FUTBOL	Figura 20.



	 Federación Colombiana De Fútbol [FIGURA 20] Recuperado de Instagram
FEDERACION COLOMBIANA DE VOLEIBOL	Figura 21.  Federación Colombiana De Voleibol [FIGURA 21] Recuperado de Instagram
FEDERACION COLOMBIANA DE BALONCESTO.	Figura 22.  Federación Colombiana De Baloncesto [FIGURA 22] Recuperado de Instagram
FEDERACION COLOMBIANA DE BESIBOL.	Figura 23.  Federación Colombiana De Baseball [FIGURA 23] Recuperado de Instagram



Por otro lado los beneficios que tendrán nuestros clientes al tener estas asociaciones como se mencionó anteriormente podrán contar con este servicio y de esta manera poder contratar el servicio individual para sus entrenamientos o partidos amistosos, en dado caso de que se requiera un análisis no solo de los partidos oficiales de las ligas o federaciones a las que pertenezcan también de los torneos o entrenamientos en los que participen fuera de esta.

Tabla 20.

Ligas deportivas locales

LIGAS LOCALES	
DIMAYOR (FUTBOL PROFESIONAL COLOMBIANO)	Figura 24.  División Mayor Del Futbol Colombiano [FIGURA 25] Recuperado de Instagram
LIGA DE FUTBOL DE BOGOTA	Figura 25.  Liga De Futbol De Bogotá [FIGURA 24] Recuperado de Instagram
LIGA DE BALONCESTO DE BOGOTA	Figura 26.



	 Liga De Baloncesto De Bogotá [FIGURA 27] Recuperado de Instagram
LIGA DE VOLEIBOL DE BOGOTA	Figura 27.  Liga De Voleibol De Bogotá [FIGURA 26] Recuperado de Instagram
LIGA DE BEISBOL DE BOGOTA	Figura 28.  Liga De Baseball De Bogotá [FIGURA 28] Recuperado de Instagram

Infinite Analyze contará con alianzas estratégicas con empresas no competidoras como lo son los distintos clubes, estas alianzas nos permiten llegar a los deportistas que quieran un análisis individual de su rendimiento en competición o entrenamientos. De la misma manera la empresa también contará con una asociación clave como lo es la empresa Nacsport la cual cabe aclarar que será la empresa encargada de proveer el software para el análisis deportivo que se maneja. La empresa contará con asociaciones a distintas empresas de tecnología como SONY y DJI empresas encargadas de suministrar cámaras y



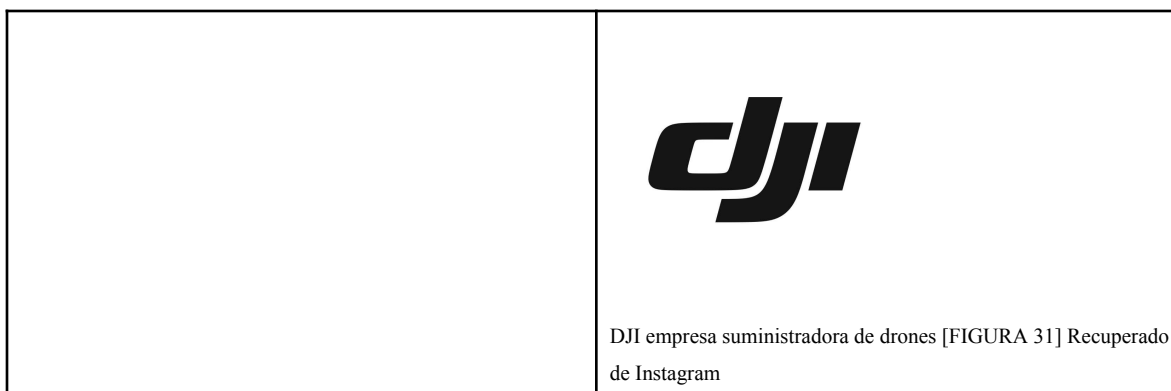
drones a utilizar respectivamente. Por otro lado como se mencionó anteriormente también contará con alianzas en las diferentes federaciones y ligas deportivas para poder tener un mayor alcance a nuestro público y que ellos tengan una mayor accesibilidad a nuestros servicios.

Tabla 21.

Proveedores intelectuales y físicos.

SOFTWARE NACSPORT	Figura 29  Nacsport software de video análisis [FIGURA 29] Recuperado de Instagram
CAMARAS SONY	Figura 30  SONY empresa suministradora de cámaras [FIGURA 30] Recuperado de Instagram
DRONES DJI	Figura 31





De la misma forma la empresa contará con asociaciones de tráfico con empresas como Instagram, Facebook y Google para obtener una publicidad llamativa que ayude a Infinite Analyze a atraer nuevos clientes o de lo contrario a mantenerlos informados acerca de nuevos servicios o promociones que saldrán durante la temporada, de la misma manera la empresa está abierta a destinar un espacio de su página web para empresas o clubes que deseen pagar una publicidad con el fin de llegar a más público.

Finalmente es necesario recalcar que los motivadores para llevar a cabo estas asociaciones claves va enfocado en el mantenimiento de la empresa y el cumplimiento de su misión y visión, así mismo el deseo de mostrar el potencial como empresa de video análisis deportivo de la misma manera la ventaja para los socios va enfocada hacia el cumplimiento y el desarrollo del producto teniendo en cuenta que la empresa se destaca por el buen servicio ofrecido los clientes se sentirán satisfechos con el producto final lo que los llevará a querer seguir tomándolo y de esta manera se comunicaran con los distintos socios para adquirir este servicio, en cuanto a la publicidad las empresas recibirán un reconocimiento económico como pago por esta publicidad, por otro lado el beneficio que obtendrán los socios que decidan pagar publicidad será el alcance que les ofrecemos llegando a nuevos clientes.

Es necesario recalcar que aquellas empresas con las cuales Infinite Analyze esté asociada como beneficio, tendrán publicidad en redes sociales y página web de la empresa por otro lado a las federaciones se les ofrecerá un descuento en los servicios que escojan



por ser asociados de la empresa, a las ligas se les ofrecerán las estadísticas anuales de los equipos participantes para lograr un control del desempeño de los equipos que participan en ella.

Finalmente resaltamos que la empresa con aquellos proveedores de cámaras, drones y software el motivador fue la adquisición de recursos y actividades particulares. Por otro lado, en cuanto a clubes, ligas y federaciones el motivador que se resalta es la optimización y economía a escala.

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Para Osterwalder en el 2011 son aquellas que le dan valor a una marca teniendo en cuenta el que quiere llegar a ser esta marca y que es en la actualidad. Es por este motivo que es considerado de lo más difícil de implementar en un modelo de negocio, por lo anterior, es lo que se va a transmitir al mercado. Debe estar claro y es por esto que Infinite Analyze ofrece un servicio de análisis deportivo a distintos deportes de conjunto, solucionando así el problema identificado como lo es el poco análisis por medio de video de categorías pequeñas en los deportes de conjunto como el fútbol, baloncesto entre otros y mejorar el servicio de video análisis a nivel profesional en los deportes de conjunto mencionados anteriormente, la empresa apunta a solucionar este problema prestando un servicio de buena calidad. De esta manera este servicio se desarrolla de la siguiente manera:

La primera actividad importante estará a cargo del director, el cual será el encargado de contactar a las ligas, federaciones, clubes y jugadores con el fin de ofrecer los distintos planes o paquetes con los que cuenta la empresa, una vez el cliente sea convencido y decida contratar el servicio el siguiente paso será el agendamiento de la cita (partido o entrenamiento), en donde se tendrá en cuenta la disponibilidad de los recursos físicos de la empresa y el talento humano de la misma para poder ofrecer un buen servicio, en tercer lugar será el transporte de los recursos necesarios para la grabación del partido o entrenamiento, la cual quedará a cargo del asistente de cámara, el cual si cuenta con licencia de conducción se transportará solo en un vehículo el cual le proveerá la empresa



con los debidos recursos para la grabación, en dado caso de que el asistente de cámara no cuente con permiso para conducir, se designará una persona que será la encargada de llevar hasta el destino al asistente y asimismo devolver los recursos físicos a las instalaciones de la empresa.

En cuarto lugar la instalación de las cámaras en los ángulos necesarios para brindar un buen servicio tendrá como encargado al asistente de cámara, una vez grabado el video cuyo encargado es el mismo asistente, el material final será enviado a las instalaciones de la empresa en donde será entregado a los analistas de video los cuales después de realizar las diferentes ediciones teniendo en cuenta lo que pide el cliente se hará la entrega al cliente. La forma de entrega de este video será por medio de una nube en donde la persona encargada llegará a las instalaciones del cliente, descarga el video y se le explicará el contenido de este, esta entrega tendrá como responsable algún director o analista de video los cuales están capacitados para la explicación del contenido, en dado caso que el cliente no desee la explicación del contenido en la página web se encontrará un instructivo de como descargar el video y que traerá en su contenido. Cabe aclarar que esta entrega se realizará en los siguientes 3 días hábiles a la toma del material y como punto importante se debe tener presente que los mismos entrenadores de algunos equipos también conocen el campo del video análisis lo que conlleva a una mejor relación.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, la empresa apunta al vídeo análisis deportivo para el mejoramiento de la técnica y táctica de los distintos deportistas, logrando así que cada club deportivo conozca las falencias de sus deportistas y poder corregir estas mismas con un mayor grado de efectividad basándose en esta herramienta que entrega nuestra empresa junto con e nuestros profesionales, cabe recalcar que Infinite Analyze no dará consejos de cómo mejorar estos aspectos técnicos y tácticos, ya que la empresa está netamente enfocada en el análisis deportivo.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Dentro de la estructura de costos de Infinite Analyze se encuentran los diferentes costos fijos que serán claves dentro de la idea de negocio como lo expone Salluca, N. P. C.,



& Correa, E. D. D. (2015) citando Naharro, J. & Sánchez, P (2007) “la estructura de costos es la combinación de recursos para financiar las inversiones de la empresa. Asumiendo que contablemente la inversión de la empresa es clasificada como activo y el financiamiento es el pasivo y patrimonio” (p.2).

• DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS

La depreciación está dada por la reducción o pérdida de valor que tienen los activos fijos y que está determinada por la vida útil de acción del mismo, es decir, se entiende como la asignación sistemática del valor de un activo que se deprecia durante la vida útil del activo (Alzamora Cabezas, J. C., 2016 citando a Bustamante, C., 2012).

Tabla 19.

Depreciación de activos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS						
COD	ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTI.	TOTAL	MESES A DEPRE.	COSTO MENSUAL
D1	Computador	\$3,499,000	5	\$17,495,000	60	\$291,583
D2	Pantalla Complementaria	\$860,000	3	\$2,580,000	60	\$43,000
D3	Impresora	\$748,900	1	\$748,900	48	\$15,602
D4	Software NACSPORT	\$6,149,000	5	\$30,745,000	12	\$2,562,083
D5	Drones	\$3,035,900	10	\$30,359,000	60	\$505,983
D6	Cámaras	\$4,250,000	20	\$85,000,000	60	\$1,416,667
D7	Trípodes	\$420,000	20	\$8,400,000	48	\$175,000
\$175.327.900 TOTAL						\$5.009.919



La depreciación de los activos en Infinite Analyze será de forma lineal, debido a que mes a mes se devalúa la misma cantidad monetaria, como se puede observar en la tabla anterior el total de la depreciación de los activos es de cinco millones nueve mil novecientos diecinueve pesos Colombianos (\$5,009,919 COP), esto debido al alto valor de algunos recursos y la cantidad de demanda para suplir nuestro servicios.

- **COSTOS FIJOS**

Los costos fijos son aquellos gastos que se deben pagar independientemente de los ingresos que tenga la empresa, es decir, estos costos no aumentan ni disminuyen en cuestión de tiempo, por ende son aquellos que no están supeditados a variaciones constantes.

Tabla 20.

Costos fijos

<i>COSTOS FIJOS</i>				
<i>COD</i>	<i>CENTRO DE COSTOS</i>	<i>PRECIO PROM.</i>	<i>CANTIDAD PROM.</i>	<i>COSTOS FIJOS PROM.</i>
<i>F1</i>	<i>NOMINA FIJA</i>	<i>\$10.700.000</i>	<i>1</i>	<i>\$9.000.000</i>
<i>F2</i>	<i>DEPRECIACIÓN</i>	<i>\$5.009.919</i>	<i>1</i>	<i>\$5.009.919</i>
<i>F3</i>	<i>MARKETING</i>	<i>\$3.000.000</i>	<i>1</i>	<i>\$3.000.000</i>
<i>TOTAL COSTOS FIJOS</i>				<i>\$17.009.919</i>

Teniendo en cuenta la tabla anterior, los costos fijos mensuales de Infinite Analyze son en total diecisiete millones nueve mil novecientos diecinueve pesos colombianos (\$17,009,919 COP), basados en la nómina, la depreciación, valor asignado a marketing y los gastos financieros.



- **COSTOS VARIABLES**

Costos variables según Bottaro, O., Rodríguez Jáuregui, H., & Yardin, A. (2004) “son aquellos cuya magnitud en valores totales tiene un comportamiento sensible a las variaciones en el nivel de actividad” (p.20), es decir, son costos sujetos a la variación del mercado, y de la misma acción mensual o anual que pueda tener la empresa según su segmento de trabajo.

Tabla 21.

Costos variables

<i>COSTOS VARIABLES</i>				
<i>COD</i>	<i>CENTRO DE COSTOS</i>	<i>PRECIO PROM.</i>	<i>CANTIDAD PROM.</i>	<i>COSTOS VARIABLES PROM.</i>
<i>V1</i>	<i>Gasolina</i>	<i>\$100,000</i>	<i>3</i>	<i>\$300,000</i>
<i>V2</i>	<i>Servicios Públicos (Luz Y Internet)</i>	<i>\$240,000</i>	<i>3</i>	<i>\$720,000</i>
<i>V3</i>	<i>Papelería</i>	<i>\$20,000</i>	<i>3</i>	<i>\$60,000</i>
<i>V4</i>	<i>Transporte</i>	<i>\$350,000</i>	<i>2</i>	<i>\$700,000</i>
<i>V5</i>	<i>Tinta Impresión</i>	<i>\$18,000</i>	<i>5</i>	<i>\$90,000</i>
<i>V6</i>	<i>Nomina Variable</i>	<i>\$11,200,00</i>	<i>1</i>	<i>\$11,200,00</i>
<i>TOTAL C.V.</i>				<i>\$13,070,000</i>

Nota.

Teniendo en cuenta la tabla 21., inmediatamente anterior, los costos variables en Infinite Analyze están basados en transporte, gasolina, servicios públicos (internet y luz), papelería, tinta para impresiones y la nómina variable, esto da un total de trece millones setenta mil pesos colombianos (\$13,070,000 COP).



- **COSTOS UNITARIOS**

Estos costos son aquellos que están relacionados con el valor de producir una unidad de servicio o de producto (Fariñas, A. G., et al, 2016), es decir, son costos ligados al valor de prestación por cliente según el producto o servicio que se ejecute.

Tabla 21.

Costos unitarios

<i>Costo Variable Unitario</i>	<i>\$174.267</i>
<i>TOTAL DE COSTOS</i>	<i>\$30.079.918</i>

El costo variable unitario con 49 servicios es de ciento setenta y cuatro mil doscientos sesenta y siete pesos (\$174.267 COP), es decir, el valor total de costos sería de treinta millones setenta y nueve mil novecientos dieciocho pesos colombianos (\$30,079,918 COP).

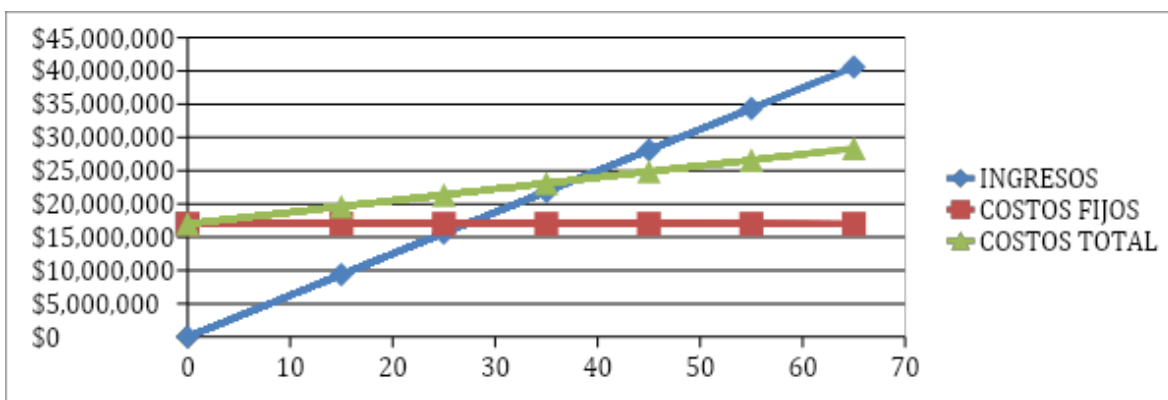
- **PUNTO DE EQUILIBRIO**

Es aquel punto donde la empresa o el modelo de negocio no pierde ni gana dinero con relación a sus costos, gastos, y ventas, a su vez es un paso crítico para determinar el número de ventas necesarios para cubrir los costos (Mazón Arevalo, L., Villao Burgos, D., Núñez, W., & Serrano-Luyó, M., 2017).

Gráfico 1

Punto de Equilibrio





La gráfica anterior muestra que el punto de equilibrio de Infinite Analyze está en veintitrés millones quinientos noventa y cinco mil doscientos dieciséis pesos colombiano (\$23,595,216 COP) de los ingresos de la empresa, es decir, que son iguales a los gastos, las ganancias se verán reflejadas después de los 38 servicios prestados, proyectados a ser cumplidos en los días correspondientes en donde se programan partidos del mes (fines de semana) o en su defecto dentro de los primeros veinte días de cada mes.

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Es importante reconocer la importancia de realizar la evaluación financiera de Infinite Analyze como lo expone Aponte, R., Muñoz, F., & Álzate, L. (2017):

La evaluación financiera es el proceso en el que se busca identificar y comparar los beneficios y costos de diferentes alternativas con el fin de seleccionar la más apropiada para los inversionistas. Esta evaluación permite determinar la rentabilidad de la inversión que se realiza en un proyecto, así como la capacidad financiera del mismo. (p. 146)

Para poder realizar la evaluación y llegar a los ingresos, egresos y el flujo neto de efectivo de los dos próximos años se necesita saber el valor de inversión inicial que para Infinite Analyze corresponde a ciento setenta y seis millones sesenta y tres mil novecientos pesos colombianos (\$176,063,900 COP), también es importante conocer la inflación del año inmediatamente anterior que corresponde al 6% según los datos arrojados por el DANE 2022, la tasa de interés actual que es de 27.7% tomada del banco Av Villas, y el crecimiento



ideal de la industria que sería del 7% , ya que se busca que el modelo de negocio tenga un crecimiento acelerado frente a la industria.

Tabla 22.

Egresos Netos mes a mes (Parte I)

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Sueldo Director	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000
Sueldo Gerente G.	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000
Sueldo Community M.	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000
Depreciacion	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919
Marketing	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000
Gasolina	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Luz + Internet	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000
Papeleria	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000
Transporte	\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$700.000
Tinta	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000
	\$11.200.00	\$11.200.00	\$11.200.00	\$11.200.00	\$11.200.00	\$11.200.00
Nomina Variable	0	0	0	0	0	0
	\$30.079.91	\$30.079.91	\$30.079.91	\$30.079.91	\$30.079.91	\$30.079.91
TOTAL	9	9	9	9	9	9

Nota. Egresos mes a mes (Enero a Junio).

Tabla 23.

Egresos Netos mes a mes (Parte II)

JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBRE	NOV	DIC	ANUAL
\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$48.000.000
\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$36.000.000
\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$24.000.000
\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$5.009.919	\$60.119.028
\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$36.000.000
\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$3.600.000
\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000	\$8.640.000
\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$720.000
\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$700.000	\$8.400.000
\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$90.000	\$1.080.000
\$11.200.000	\$11.200.000	\$11.200.000	\$11.200.000	\$11.200.000	\$11.200.000	\$134.400.000
\$30.079.919	\$30.079.919	\$30.079.919	\$30.079.919	\$30.079.919	\$30.079.919	\$360.959.028



Infinite Analyze tendrá una startup de los dos (2) primeros años de vida en la evaluación financiera. Para conocer el flujo de ingresos del primer año, se realizó la sumatoria de los doce (12) meses del año siendo de quinientos cinco millones doscientos mil pesos colombianos (\$505,200,000 COP) y para el segundo año teniendo en cuenta la inflación y el crecimiento en ventas, que se espera que sea un 6%, siendo de quinientos setenta y dos millones novecientos noventa y siete mil ochocientos cuarenta pesos colombianos (\$572,997,840 COP) para un total de ingresos de mil setenta y ocho millones ciento noventa u siete mil ochocientos cuarenta pesos colombianos (\$1,078,197,840 COP); para conocer el flujo de egresos del primer año se toman los costos totales de los doce (12) meses correspondientes al año siendo trescientos sesenta millones novecientos cincuenta y nueve mil veinticinco pesos colombianos (\$360,959,025 COP), para el segundo año se tiene en cuenta la inflación y el crecimiento de egresos, planteado en 6%, arrojando un valor por cuatrocientos cinco millones quinientos setenta y tres mil quinientos sesenta pesos colombianos (\$405,573,560 COP) para un total de setecientos sesenta y seis millones quinientos treinta y dos mil quinientos ochenta y cinco pesos colombianos (\$766,532,585 COP); por último y como resultado de la resta de ingresos - egresos del primer y segundo año respectivamente y sumados entre sí, el flujo de efectivo neto dentro de los dos (2) primeros años será de trecentos once millones seiscientos sesenta y cinco mil doscientos cincuenta y cinco pesos colombianos (\$311,665,255 COP).

Para el flujo de caja o efectivo, que para Castilla Jácome, N., & Sepúlveda Angarita, M. (2015) citando a García (2009) es “el saldo disponible para pagar a los accionistas y para cubrir el servicio de la deuda (intereses de la deuda + principal de la deuda) de la empresa” (p.11), es decir, este se da después de una serie de pasos orientados a la estructura financiera de la empresa por eso para Infinite Analyze llegamos a la proyección anual del flujo de caja paso a paso.

Tabla 24.

Profit & Loss mes a mes (Enero a Junio).

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
--	-------	---------	-------	-------	------	-------



	46.830.000	46.830.000	46.830.000	46.830.000	46.830.000	46.830.000
Venta		0	0	0	0	0
		21.920.000	21.920.000	21.920.000	21.920.000	21.920.000
Costo de Venta	21.920.000	0	0	0	0	0
		24.910.000	24.910.000	24.910.000	24.910.000	24.910.000
Margen Bruto	24.910.000	0	0	0	0	0
	8.159.919	8.159.919	8.159.919	8.159.919	8.159.919	8.159.919
Gastos						
		16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
Margen Operacional	16.750.081	1	1	1	1	1
	0	0	0	0	0	0
Intereses						
		16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
Utilidad Antes de Impuestos	16.750.081	1	1	1	1	1
	0	0	0	0	0	0
Impuestos						
		16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
Utilidad Neta	16.750.081	1	1	1	1	1

Tabla 25.

Profit & Loss mes a mes (Julio a Diciembre).

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBR E
	46.830.000	46.830.000	46.830.000	46.830.000	46.830.000	46.830.000
Venta	0	0		0		



Costo de Venta	21.920.000	21.920.000	21.920.000	21.920.000	21.920.000	21.920.000
Margen Bruto	24.910.000	24.910.000	24.910.000	24.910.000	24.910.000	24.910.000
	0	0	0	0	0	0
Gastos	8.159.919	8.159.919	8.159.919	8.159.919	8.159.919	8.159.919
Margen Operacional	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
	1	1	1	1	1	1
Intereses	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
	1	1	1	1	1	1
Impuestos	0	0	0	0	0	0
Utilidad Neta	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
	1	1	1	1	1	1

Como primer paso se hace la evaluación del Profit & Loss (P&L) mes a mes, proyectado a un año, este P&L es básicamente la resta del flujo de ingresos – el flujo de egresos (ingresos-egresos), que a su vez depende de la clasificación contable que se otorga como “costo” o “gasto”; el P&L está constituido por: Margen Bruto, que es igual a la Venta – Costo de venta, en el caso de Infinite Analyze sería \$46,830,000 COP – 21,920,000 COP = 24,910,000 COP, es decir, lo que se proyecta vender mes a mes menos lo que cuesta prestar dichos servicios ; este se complementa con el Margen Operacional, que es igual la resta entre Margen bruto y gastos, en el caso de Infinite Analyze sería \$24,910,00 COP - \$8,159,919 = \$16,750,081 COP; a esta evolución se le adicionaría la Utilidad antes de impuestos (intereses), que en este caso no aplica debido a que no existe ningún tipo de



deuda externa a terceros, y la Utilidad Neta (restándole impuestos, que tampoco aplicaría dentro del primer año por acogimiento de la ley financiera 2.0) que daría un total de \$16,750,081 COP mensual, es decir, no disminuiría ni aumentaría debido a la proyección estable que se propone.

Tabla 27.

Balance proyectado mes a mes (Enero a Junio)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Activos	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0
Activos Corrientes	31.481.000	31.481.000	31.481.000	31.481.000	31.481.000	31.481.000
Activos no Corrientes	144.582.90 0	144.582.90 0	144.582.90 0	144.582.90 0	144.582.90 0	144.582.90 0
Pasivos	0	0	0	0	0	0
Pasivos Corrientes	0	0	0	0	0	0
Pasivos no Corrientes	0	0	0	0	0	0
Patrimonio	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0

Tabla 28.

Balance proyectado mes a mes (Julio a Diciembre)

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR E	OCTUBRE	NOVIEMBR E	DICIEMBRE
Activos	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.900	176.063.90 0	176.063.90 0	176.063.90 0
Activos Corrientes	31.481.000	31.481.000	31.481.000	31.481.000	31.481.000	31.481.000
Activos no Corrientes	144.582.90 0	144.582.90 0	144.582.900	144.582.90 0	144.582.90 0	144.582.90 0
Pasivos	0	0	0	0	0	0



Pasivos						
Corrientes	0	0	0	0	0	0
Pasivos no						
Corrientes	0	0	0	0	0	0
Patrimonio	176.063.90	176.063.90		176.063.90	176.063.90	176.063.90
o	0	0	176.063.900	0	0	0

Como Segundo paso en esta evaluación, se realiza el balance proyectado mes a mes durante el primer año, como se expresa en las tablas anteriores esta evaluación está compuesta por los Activos tomados como aquello que le pertenece a Infinite Analyze (\$176,063,900 COP, inversión inicial del proyecto), que a su vez se divide en Activos Corrientes, aquellos que su uso va ser menor a los 12 meses, \$31,481,00 COP y los Activos no Corrientes, que son aquellos que su uso va a ser mayor a los 12 meses, \$144,582,900 COP; a esto se complementa con las Pasivos que seria aquello que puedo estar usando para poder prestar el servicio pero que en si le pertenece a un tercero, a su vez, se dividen en pasivos corrientes y no corrientes, en el caso de Infinite Analyze no se presenta ningún tipo de pasivo, lo que genera que el patrimonio total de la idea de negocio sea de \$176,063,900 COP, es decir, el mismo valor de la inversión inicial.

Tabla 29.

Flujo de Efectivo proyectado a un año, mes a mes (Enero a Junio)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Utilidad despues de impuestos	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
+ Depreciación y Amortización	5.009.919	5.009.919	5.009.919	5.009.919	5.009.919	5.009.919
Variación KTNO	-	-	-	-	-	-
	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7
Flujo de caja Operacional	5	5	5	5	5	5



Variación CAPEX	-	-	-	-	-	-
Flujo de caja de Inversión	-	-	-	-	-	-
Variación en deuda	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja de Financiación	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja Neto	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7
	5	5	5	5	5	5

Tabla 30.

Flujo de Efectivo proyectado a un año, mes a mes (Julio a Diciembre)

FLUJO DE EFECTIVO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Utilidad despues de impuestos	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081	16.750.081
+ Depreciación y Amortización	5.009.919	5.009.919	5.009.919	5.009.919	5.009.919	5.009.919
Variación KTNO	-	-	-	-	-	-
Flujo de caja Operacional	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,7	21.759.999,75	21.759.999,7	21.759.999,7
	5	5	5		5	5
Variación CAPEX	-	-	-	-	-	-
Flujo de caja de Inversión	-	-	-	-	-	-



Variación en deuda	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja de Financiación	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja Neto	21.759.999,75	21.759.999,75	21.759.999,75	21.759.999,75	21.759.999,75	21.759.999,75

Y por último, después de pasar por el P&L y el balance, utilizamos esas dos herramientas para poder generar el flujo de efectivo neto, que se divide en: Flujo de caja operacional, donde encontramos la suma de la utilidad después de impuestos (\$16,750,081 COP), la Depreciación/amortización estipulada (\$5,009,919 COP) y el KTNO (Capital de trabajo neto de operación) que no aplica; estos tres ítems hacen que el Flujo de caja Operacional sea igual a \$21,759,999 COP, a este se podía sumar el Flujo de caja de Inversión (variación CAPEX, aquella inversión que se hace en activos) y el Flujo de caja de Financiación (variación de la deuda), pero los dos últimos no aplican para la idea de negocio, es así, como el Flujo de Efectivo neto da un total de \$21,759,999 COP mensual, siendo este lo que identifica la liquidez, en el mismo tiempo, de Infinite Analyze para cualquier respuesta inmediata que se necesite a corto o largo plazo.

Tabla 31.

Valores

$VNA=VPN=$	\$136,789,040	
	<i>Segundo año</i>	<i>Primer año</i>
$TIR=$	85.24%	46.62%
$RI=$	\$ 432,802,447	$Inv0 \geq RI$



	\$ 18,033,435	$(Inv0 \geq RI)/\#meses$	
$RI=$	9,763192501	MESES	10

Nota. VNA: Valor presente neto, TIR: Tasa interna de recuperación, RI: Recuperación de la inversión.

El VPN: El modelo de negocio es viable, ya que teniendo en cuenta la utilidad de dos (2) años y la tasa de interés (27.7%) frente a la inversión inicial (\$176,063,900 COP), Infinite Analyze tendría una ganancia de ciento treinta y seis millones setecientos ochenta y nueve mil cuarenta pesos colombianos (\$136,789,040 COP).

Por otro lado, en cuanto a un análisis más específico, la viabilidad del proyecto se enfoca netamente el resultado de nuestro valor presente neto (VPN), dicho valor se obtuvo de manera positiva lo cual nos indica que Infinite Analyze es una empresa rentable siempre y cuando se cumplan los demás requisitos de ingresos y egresos, teniendo en cuenta tasa de interés y asimismo la recuperación de la inversión.

TIR: En el primer año Infinite Analyze tendría un rendimiento del 85,24%, equivalente a ciento cuarenta y nueve millones seiscientos cincuenta y cuatro mil trescientos quince pesos colombiano (\$149,654,315 COP), frente a la inversión inicial y en el segundo año aumentará al 42,62%, equivalente a setenta y tres millones novecientos cuarenta y seis mil ochocientos treinta y ocho pesos colombiano (\$73,946,838 COP) siendo un aumento significativo ya que se acerca al 100% de utilidad.

RI: La recuperación efectiva de la inversión inicial se logra en los primeros 10 meses partir del inicio de prestación de servicios, teniendo en cuenta la utilidad mensual durante los dos años (24 meses) de startup.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

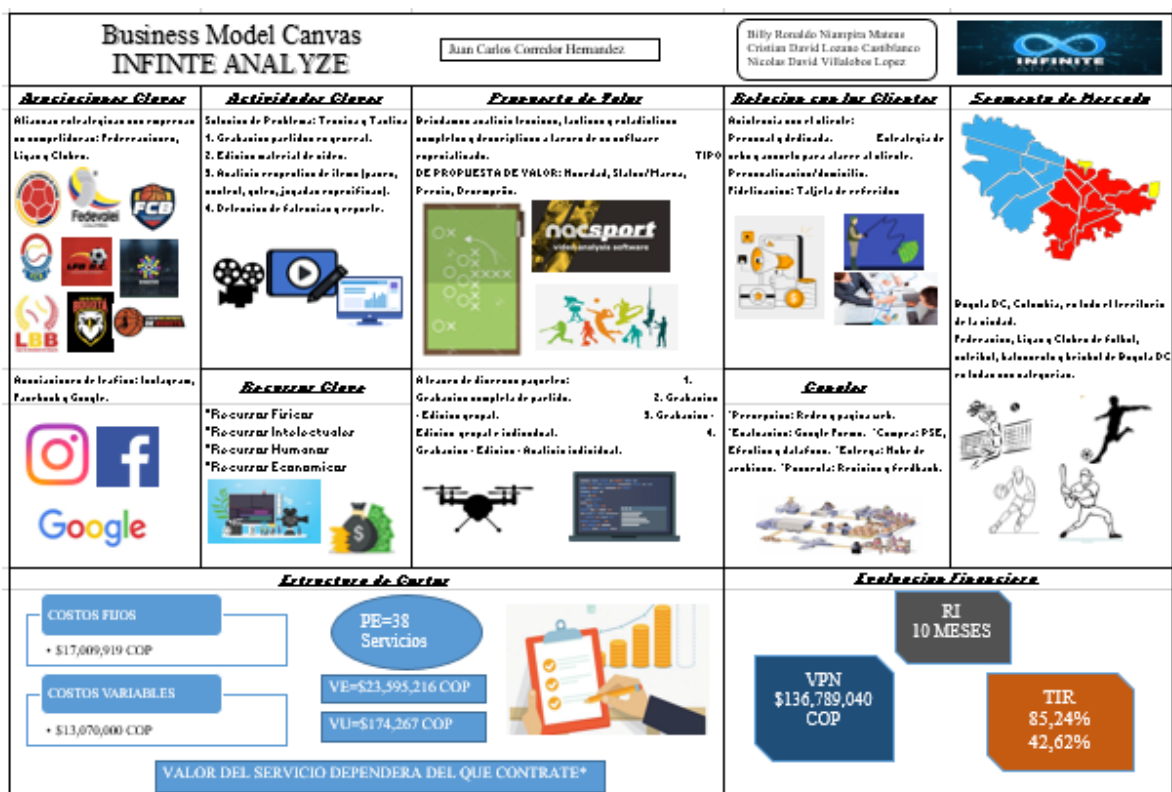
Infinite Analyze quiere ser un modelo de negocio viable, dentro de esa idea es fundamental que se plasme de forma concreta las características, desarrollo y objetivos como empresa, esto se ve reflejado en lienzo Canvas Infinite Analyze que se observa en la figura 27, ya que Calapuja Calapuja, S. (2020) citando a Santa Cruz y Pineda (2017) es



importante porque “constituye una herramienta que le provee al equipo de desarrollo, una primera visión general de sistema a desarrollar” (p.9), es decir, permite la visión general y puntual de la composición de un modelo de negocios.

Figura 27.

Lienzo Canvas Infinite Analyze



REFERENCIAS

- Acosta, E. R. (2012). Iniciación y formación deportiva: una reflexión siempre oportuna. *Revista UDCA Actualidad & Divulgación Científica*, 15, 57-65. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-42262012000300008
- Alzamora Cabezas, J. C. (2016). La depreciación de los activos fijos y su incidencia para la determinación del impuesto a la renta de tercera categoría en la empresa inversiones TAVOPERU SAC del distrito de Miraflores, año 2012. Recuperado de <https://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/102/CD-TCON-039-2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aponte, R., Muñoz, F., & Álzate, L. (2017). La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo. *Ciencia Y Poder Aéreo*, 12(1), 144–155. <https://doi.org/10.18667/cienciaypoderaereo.567>
- Aracely-Obando, I., Yépez-Herrera, E., & Charchabal-Pérez, D. (2018). La personalidad en los deportistas de alto rendimiento (revisión). *Revista científica OLIMPIA*, 15(48), 1-13. Recuperado de <https://revistas.udg.co.cu/index.php/olimpia/article/view/149>
- Bautista Rueda, F. R. (2021). *Modelo de segmentación conductual y por beneficios buscados aplicado al segmento de persona natural en la banca colombiana* (Master's thesis, Maestría en Administración de Empresas-MBA). Recuperado de: <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/11333/BautistaFabian2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>



Bottaro, O., Rodríguez Jáuregui, H., & Yardin, A. (2004). El comportamiento de los costos y la gestión de la empresa. *La Ley. Buenos Aires*. Recuperado de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64359412/Comportamiento%20de%20Costos%20y%20Gestion%20de%20Empresas%20-Bottaro-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1648396293&Signature=DCFQJMqe8hbpe-Tz0oCUoUJIMHykKk65gRi33vthvFP7ope63xe7uj-coCgi3Q2CennwRcdvVTZ~e0qDhD8e93ShbfMZe1zFikeNBzq4Gnru41jCorYS7USILOzFToFZj~ZDCW4k1Pnmc~xEuGBmeQHsleubj6ugtIsE0w1Pfl-KHsu85ZnGmZS3umoybKKxSmmfcKXe11dsK5gjIHw9ro8H732Ph7TDqUhLs8XI4bgsw3C6q2CvETxIz-N4Wl2immh83Lzg~-yz3qeWsLlkwlNdANy4gpmI-sTjsA~tV6b-4fWY8humNqM5B4cW4LyIOTey4bnX0FFC3WqKs957rO__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Burbano-Pérez, Á. B., Velástegui-Carrasco, E. B., Villamarin-Padilla, J. M., Novillo-Yaguarshungo, C. E. (2018). El marketing relacional y la fidelización del cliente. *Polo del conocimiento*, 3(8), 579-590. Recuperado de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/683>

Calapuja Calapuja, S. (2020). Modelo Canvas: herramienta de éxito, uso y conveniencias en diferentes sectores.

Caraballo Rodríguez, M. y Ross Calderón, L. I. (2014). Un recorrido a través del pensamiento humanista en el desarrollo del deporte contemporáneo. *Revista Digital*. Buenos Aires, Año 19, N° 198, Noviembre de 2014. Recuperado de <http://www.efdeportes.com/>



- Casado, Á. P., & Velasco, J. M. I. (2016). Análisis táctico del rendimiento deportivo en futbolistas de categoría juvenil de élite. *Revista Internacional de Deportes Colectivos*, (28), 33-44. Recuperado de: https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/5177/PANEDAS_CASADO_%C1ILVARO_SEPTIEMBRE_2015.pdf;jsessionid=D52638C40F4CF234898B1CA333C05B21?sequence=1
- Casas Páez, J. C. (2016). *Modelo de negocio para una empresa de manufacturas en tercerización de servicios en la industria de la moda en la ciudad de Bogotá y sus alrededores* (Bachelor's thesis, Universidad Piloto de Colombia). Recuperado de: <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/1356/Trabajo%20de%20grado3.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castilla Jacome, N., & Sepulveda Angarita, M. (2015). Liquidez y el flujo de caja libre, valoración de las empresas de ceramica de Cucuta, Universidad Simon Bolivar. Capitulo V. Recuperado de [https://bonga.unisimon.edu.co/bitstream/handle/20.500.12442/2621/Cap.5_Liquidez_FlujoCaja.pdf?sequence=9&isAllowed=y#:~:text=El%20flujo%20de%20caja%20libre%2C%20seg%C3%BAAn%20Garc%C3%ADa%20\(2009\)%2C,de%20fondos%3B%20es%20la%20medida](https://bonga.unisimon.edu.co/bitstream/handle/20.500.12442/2621/Cap.5_Liquidez_FlujoCaja.pdf?sequence=9&isAllowed=y#:~:text=El%20flujo%20de%20caja%20libre%2C%20seg%C3%BAAn%20Garc%C3%ADa%20(2009)%2C,de%20fondos%3B%20es%20la%20medida)
- Caveda, C. D. L. (2018). El profesor en la iniciación deportiva y la evaluación de su desempeño. *Lecturas: Educación física y deportes*, 22(237). Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Denis-Lara-Caveda/publication/323454298_El_profesor_en_la_iniciacion_deportiva_y_la_evaluacion_de_su_desempeno/links/5a96cb4a45851535bcdcdadf/El-profesor-en-la-iniciacion-deportiva-y-la-evaluacion-de-su-desempeno.pdf
- Ciribeli, J. P., & Miquelito, S. (2015). La segmentación del mercado por el criterio psicográfico: un ensayo teórico sobre los principales enfoques psicográficos y su



relación con los criterios de comportamiento. *Visión de futuro*, 19(1), 0-0.

Recuperado de:

http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082015000100002

Espar Moya, F. (1998). El concepto de táctica individual en los deportes colectivos. Apunts.

Educacio fisica i esports. Recuperado de

<https://redined.educacion.gob.es/xmlui/bitstream/handle/11162/45070/Adjunto1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Fariñas, A. G., Araujo, M. M., López, G. J., González, A. M. G., Crespo, L. H., & Jiménez, A. R. (2016). Definiciones y clasificaciones básicas para el estudio de los costos en salud. *Infodir (Revista de Información para la Dirección en Salud)*, 12(23), 46-54.

Recuperado de

<https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=66652>

Frutos, J. B. (2013). Revisión del concepto de Técnica Deportiva desde la perspectiva biomecánica del movimiento. *EmásF: revista digital de educación física*, (25),

45-59. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4707702>

Gómez, A. (2010). Canales de distribución. *Cali: Universidad ICESI*.

González, J. A. C., Martínez, I. J. C., & Garzón, J. A. O.(2016). INFLUENCIA DE LA EXPERIENCIA DEPORTIVA EN LAS CARACTERÍSTICAS DE

PERSONALIDAD Y SU ADHERENCIA EN LA VIDA COTIDIANA. Recupero

de:



https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/14702/5/2016_influencia_experiencia_deportiva.pdf

Guardamino Álvarez, P. J., Núñez Peralta, E. E., Salirrosas Pezo, M. V., & Santamaría Saavedra, S. (2019). Promoción de ventas y su relación con el posicionamiento de la empresa Credivargas SAC Tarapoto 2019. Recuperado de:
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/36077>

Herrera, D. C. F. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & desarrollo*, 23(107). Recuperado de
<https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/1252/1439>

Llamas, C. J. (2020). Diseño y validación de un cuestionario sobre la usabilidad y la calidad técnica de un "software" deportivo. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, (37), 386-392. Recuperado de
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7243295>

Madrid, M. (2015). *Creación y diseño de la propuesta de valor*. Presentado en Bogotá, Colombia.

Maldonado Anangón, R. D. (2020). *El video análisis como herramienta pedagógica para el desarrollo futbolístico del Club Técnico Universitario* (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Carrera de Comunicación Social). Recuperado de:
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31180/1/BJCS-CS-587.pdf>

Mazón Arevalo, L., Villao Burgos, D., Núñez, W., & Serrano-Luyó, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar



Riobamba–Ecuador. *Revista de estrategias del desarrollo empresarial*, 3(8), 14-24.

Recuperado de

https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf

Osterwalder, A. (2011). *Modelo Canvas*. Barcelona: Deusto SA Ediciones. Recuperado de

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1648356089&Signature=B1QmHEG3GeHtMW5SSSfl2t776jfTHxpuWw81zwIw5OKqwTsY~bkguy07ztB~SFucdhWxYv0nAxWUN0JhWaGpuEJ5gOgGGeKlzuM3jVmXWzkbK2vrRt1GXECwhUQGdv4tWYJO58V1i902jLW0uzGVH0vnz5swf5OuHL2LeRDTveJx0hJrUjM~1xCwjzpmfNRqUOxryqkEs5wbGakOn-pXFBdW73C1CN3zmWpbAPcOrNXAIsJLMzyVn~5uWh15PKyrAh-CDIr3BUJnq-B4hx-5XQChmvGzOl5MTQxJZkWLJD-o15JWBz2aEezgViOCWtBZrylWGcQ3ESE8~rg7UkVyA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Recuperado

de: <https://cecma.com.ar/wp-content/uploads/2019/04/generacion-de-modelos-de-negocio.pdf>

Ramos, J. A. E. (2012). Algunas consideraciones sobre los deportes de cooperación y oposición. *VIREF Revista de Educación Física*, 1(1), 70-78. Recuperado de

<https://revistas.udea.edu.co/index.php/viref/article/view/15333>

Robin, C. F., & Torres, C. A. (2001). Segmentación de mercados: buscando la correlación entre variables psicológicas y demográficas. *Revista colombiana de Marketing*, 2(2).

Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/109/10900204.pdf>



Rodríguez Galán, G. A. Modelo de negocio Canvas. Recuperado de:

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/3889/2015rodr%c3%adguezgerm%c3%a1n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Salluca, N. P. C., & Correa, E. D. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista de Investigacion Valor Contable*, 2(1). Recuperado de

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/824

Sampedro Molinuevo, J. (1996). *Análisis praxiológico de los deportes de equipo: una aplicación al fútbol sala* (Doctoral dissertation, Ciencias). Recuperado de:

https://oa.upm.es/637/1/JAVIER_SAMPEDRO_MOLINUEVO.pdf

Seirul-lo Vargas, F. (1987). La Técnica y su Entrenamiento. *Apunts Medicina de l'Esport*, 24 (93), 189-199. Recuperado de

<http://www.motricidadhumana.com/art-tecnicaentenseirul-lo.htm>

Yáñez Galeas, J. M. (2015). *Los ingresos económicos y la rentabilidad de la empresa EDUCRECER Cia. Ltda., campus Ambato en el periodo 2014* (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera de Economía.). Recuperado de:

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18272/1/T3199e.pdf>

Zavala Lino, M. N. (2019). Segmentación demográfica y cultura de ahorro en la población del distrito de Huancayo-2018. Recuperado de:

https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/7118/3/IV_FCE_310_TE_Zavala_Lino_2019.pdf



