



ULTIMATE FRIB10

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESA

Responsables:

Manuel José Torres Díaz

Juliana Andrea Castañeda Fernández

Asesor:

Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2023

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
NOMBRE	6
LOGOTIPO	6
SLOGAN	7
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	7
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	9
CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR	12
CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO	15
CAPITULO III: CANALES	19
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	21
CAPITULO V: INGRESOS	22
CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES	25
CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES	27
CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	33
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	36
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	40
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	43
REFERENCIAS	44



INTRODUCCIÓN:

La creación de esta empresa sale de dos estudiantes de la carrera cultura física deporte y recreación de la universidad Santo Tomás los cuales al empezar en la práctica de diferentes deportes, y conocer en distintas materias de esta carrera la importancia de la práctica del deporte y actividad física deciden crear una idea que incluya tanto los beneficios de la práctica deportiva en la calidad de vida y el cuidado de la salud como en el enfoque único al Ultimate frisbee, dando así la oportunidad a niños y jóvenes de conocer este deporte y también empezar una formación deportiva. Por otro lado, se debe tener en cuenta que este proyecto ha estado en desarrollo durante el curso de esta carrera, en materias como diseño y gestión de proyectos, administración de los organismos y marketing deportivos.

Según la WFDF (World Flying Disc Federation) el Ultimate es un deporte de equipo auto arbitrado sin contacto que se juega con un frisbee disco volador. Este deporte combina diferentes habilidades y reglas de otras disciplinas, y se denominó Ultimate a finales de los 60's en la preparatoria Maple Wood en New Jersey, EUA y actualmente lo practican en más de 50 países alrededor del mundo. Después de varios años de práctica de este deporte en la universidad Santo Tomás quisimos pertenecer a diferentes clubes a nivel distrital para así conocer a profundidad los entrenamientos y el nivel competitivo que se encontraba fuera de la universidad, fue sorprendente la cantidad de personas que practican el Ultimate, personas desde los 11 años en adelante. Fue allí donde al tener una experiencia en el mundo del



Ultimate surgió la idea de crear una empresa de este deporte, pues el impacto que ha tenido en Bogotá la práctica de este deporte impulsa el propósito y la meta de esta empresa.

Durante más de un par de meses, Manuel tuvo la oportunidad de participar en torneos universitarios y distritales como deportistas tales como “El Zueña Ultimate” y Ascun deportes, la experiencia dentro del primer torneo mencionado fue único, la participación de varios equipos de diferentes partes de Colombia hace que uno conozca un poco más del deporte en otras regiones del país. Por otra parte, tuve la oportunidad de ser espectador de varios torneos interclubes los cuales se realizaron en la ciudad de Bogotá exactamente en el parque el country exactamente en la dirección Av. C. 127 #11d-90, Bogotá. Allí pude determinar por medio de la observación y la realización de pequeñas entrevistas a las deportistas fortalezas tales como: Gran espíritu de juego, con esto hago referencia a que el Ultimate al ser un deporte auto arbitrado ellos mismos deben determinar las faltas realizadas, alto nivel competitivo, diferentes categorías dentro de un mismo equipo y alta participación de ambos sexos. Asimismo, se encontraron debilidades las cuales se comentarán a continuación: Falta de promoción del deporte, alto desconocimiento del mismo en regiones del país, falta de la utilización de diferentes métodos de entrenamiento, entre otras.

El nombre de la empresa surge de la unión de dos factores principales: el Ultimate frisbee y el número 10. La gran mayoría de la sociedad está acostumbrada a hacer clasificada y calificada por un porcentaje, por ende, tomamos como referencia una escala Likert en donde el número diez es aquel número de perfección, durante largas horas de conversaciones que se tuvieron para determinar el nombre, llegamos a la conclusión de ponerle Ultimate



Frib10 haciendo la conjugación de la base del nombre del deporte y el número 10 como excelencia en todo sentido

Para García Ferrando (1990), se entiende que en el deporte aparecen tres elementos esenciales definiéndolo como “una actividad física e intelectual, humana, de naturaleza competitiva y gobernada por reglas institucionalizadas”. Por otro lado, se define el entrenamiento deportivo como “un proceso sistemático dirigido al perfeccionamiento deportivo, que pretende desarrollar óptimamente la capacidad y disposición de juego y de rendimiento de todos los jugadores y del equipo, teniendo en cuenta conocimientos teóricos, experiencia práctica y todos condicionamientos personales, materiales y sociales” (Martin, 1977).

Para finalizar, de acuerdo con la investigación realizada desde semestres pasados en materias ya mencionadas anteriormente, pudimos llegar a la conclusión que el Ultimate es un deporte no muy conocido, pero que contiene un alto índice de competencia a nivel Bogotá, por ende, la creación de Ultimate Frisb10 busca mejorar cada una de las debilidades mencionadas anteriormente con el fin de brindar ese granito de arena a la federación colombiana de disco volador (FECODV).

Palabras claves: Deporte, entrenamiento, Ultimate frisbee, bienestar, calidad de vida, juventud, WFDF



NOMBRE

ULTIMATE FRIB10



LOGOTIPO

Como se observa en la imagen anterior, se presenta un imago tipo donde se quiere promover e identificar la empresa Ultimate frisb10 según Harada (2014) un imago tipo “es un logotipo y un isotipo acoplados, pero claramente diferenciados, por ejemplo, uno se encuentra arriba y el otro abajo o uno a la derecha y otro a la izquierda, de manera que pueden funcionar y ser utilizados por separado” (p. 9).

La utilización de una forma circular representa principalmente el frisbee el cual es el principal componente para la práctica de dicho deporte, la utilización de los colores en este caso el color, rojo hace referencia a la pasión y a la fuerza que nos representa dentro y fuera de las canchas.



SLOGAN

“El vuelo de tu vida”

Según Garrido (2000) “el slogan es la expresión lingüística económica significativa, brillante, perdurable, exclusiva y eficiente de una estrategia de comunicación empresarial política o institucional”, por ende, la escuela de formación Ultimate frisb10 tiene como slogan “El vuelo de tu vida”, lo que es algo metafórico, enfocándose en un gesto técnico el cual se desarrolla durante un partido.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Se dice que la fundamentación humanista busca la realización y procuración de los ideales humanos, así como atender a las necesidades y motivaciones que presentan (Melé, 2003), por ende, además de aportar nuevos conocimientos sobre el Ultimate, esta escuela de formación deportiva busca aportar a sus participantes integridad, libertad y dignidad humana, basando su razón de ser en un modelo de gestión que busque el desarrollo humano.



El Ultimate Frisbee se caracteriza por la implementación de valores tales como el espíritu de juego, muy significativo y eje fundamental de este deporte, asimismo de este se despliegan, el respeto, la disciplina, la constancia, el compromiso, y trabajo en equipo, factores sumamente importantes para la práctica del mismo.

Dentro de la empresa Ultimate Frisb10 mantendremos la base de los mismos valores mencionados en el párrafo anterior con el fin de promoción desde una parte administrativas cada uno de ellos y así de una manera íntegra y profesional instauran en cada uno de los miembros participantes de la empresa sean deportistas o no la implementación de dichos valores de una manera directa.

Según (Perez, 2021) el respeto es aquel reconocimiento que se le da al derecho ajeno, su significado está relacionado principalmente con la ética y moral, cuando una persona es respetuosa acepta y comprende el pensar y el actuar de las personas, por ende, en la escuela Ultimate frisb10 este valor será utilizado por cada uno de nuestro personal a la hora de interactuar con las diferentes poblaciones. A su vez la disciplina la cual es la capacidad de las personas para poner en práctica una serie de orden y constancia (Coelho, 2011). Será de vital importancia para mantener la continuidad de la empresa y con ello la participación de los deportistas en la misma, sin dejar de lado la constancia definida por (De Febres, 2013) la cual determina firmeza, continuidad y perseverancia en las decisiones, brindará tanto a personal de la empresa como deportistas una mejor fortaleza a la hora de pensar en la idea de renunciar al proceso, para finalizar el trabajo de equipo es de fundamental importancia para que la empresa surja y sea reconocida a nivel nacional no solo como escuela de Ultimate sino por los valores allí enseñado a cada uno de los usuarios inscritos.



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Según la (Federación Colombiana De Disco Volador, 2023) la cual es la encargada de registrar la inscripción de los equipos a nivel nacional y distrital, se encuentran inscriptos a la fecha ante la federación un aproximado de 150 equipos entre masculinos, femeninos y mixtos. En Bogotá contamos con un 20% de participación de dichos equipos, esto es un aproximado de 30 equipos entre las tres categorías existentes. Anualmente la federación realiza un torneo el cual se denomina torneo interclubes, en donde se convoca a la gran mayoría de los equipos de Colombia a participar del mismo, cabe aclarar que por la gran cantidad de inscritos se debe realizar unos cuadrangulares en cada ciudad para así determinar quiénes jugaran. A su vez dentro del cronograma expuesto por la misma federación encontramos torneos como el TEP Colombia “Torneo de la eterna primavera” realizado en Medellín, El Zueña Ultimate, realizado en Bogotá entre otros.

Sin dejar de lado y no menos importante, la federación de disco volador cuenta con un torneo interligas el cual también es anual, en donde participan las siguientes ligas: Antioquia, Magdalena, Valle, Bogotá, Nariño, Caldas, Santander, Cundinamarca y Tolima.

La empresa Ultimate Frisb10, dentro de las escuelas de Ultimate frisbee, tales como “Osos”, “Lyons”, “Raza”, “Euforia”, “Black Hawk”, entre otra múltiples escuelas encontradas a nivel Bogotá que ya tienen un alto posicionamiento en el mercado, busca por medio de nuestro objetivo diferenciador el cual va enfocada principalmente en la realización de entrenamiento y formación física con la cual se busca generar un beneficio a la salud, utilizando la recreación como eje fundamental para impactar en las personas, siendo así, se



implementará diferentes modalidades de entrenamiento, obteniendo gran cantidad de beneficios a la población seleccionada.

Para finalizar, por medio de la observación y lo vivido, la gran mayoría de deportistas activos en el deporte e inscritos en un equipo de Ultimate ante la federación viven en la parte sur de la ciudad, y tienen su punto de concentración y entrenamientos en la parte norte de la ciudad de Bogotá, exactamente en el parque en country, muy pocas escuelas se encuentran entrenando por los lados del sur, haciendo que los participantes tengan que tomar varios transportes y salir con una hora de anticipación para poder llegar a su lugar de entrenamiento, la falta de un equipo de Ultimate en la localidad de Kennedy es de alarmarse por la gran cantidad de niños y jóvenes que habitan en cierta parte de la ciudad.

Nombre de la escuela	Horarios de entrenamiento	Página web	Sitio de entrenamiento	Precio mensualidad
Comunidad El Oso		Instagram	Cancha parque el country - calle 127	\$200.000 - \$250.000
Lyons Ultimate Club		Instagram	Cancha parque el country - calle 127	\$120.000
Raza Ultimate Club	Sábados y domingos	Instagram	Campus universidad pedagógica	\$90.000 - \$100.000
Euforia Ultimate Club		Instagram	Cancha parque el country - calle 127	\$150.000
	Miércoles (8pm - 10pm),	Instagram y	Cancha parque el country -	\$70.000



Black Hawk	viernes (8pm - 10pm) y sábados (2pm - 4pm)	Facebook	calle 127 Cancha Villa Alsacia CRA. 72b #11B-42, Bogotá	
------------	---	----------	---	--

Análisis DOFA	
Lyons Ultimate Club	
Debilidades	Oportunidades
Los entrenamientos no se realizan de manera constante, los deportistas no realizan los pagos lo que dificulta el inicio de entrenamientos afectando cada temporada de competición	Buen rendimiento gracias a los entrenadores y tiene deportistas con experiencia en el deporte Ultimate
Fortalezas	Amenazas
Unión y empatía entre el equipo deportivo y reconocimiento en torneos	Dependen de factores externos como el clima, los pocos entrenamientos afectan su participación en torneos
Análisis DOFA	
Euforia Ultimate Club	
Debilidades	Oportunidades
Son muchos deportistas los que participan en este club deportivo	Han sido campeones de diferentes torneos nacionales e internacionales, tienen un nivel de competencia fuerte
Fortalezas	Amenazas
Sus entrenamientos son muy completos y se enfocan en reforzar cada aspecto que influya en el momento de competir	Dependen de factores externos como el clima y las condiciones del terreno
Análisis DOFA	
Black Hack	
Debilidades	Oportunidades
Cohesión grupal y falta de participación en torneos	Tienen la posibilidad de llegar a una liga de Bogotá
Fortalezas	Amenazas
Diferentes tipos de entrenamiento y son reconocidos en torneos	Dependen de factores externos como el clima, iluminación en el lugar de entrenamiento y su mantenimiento del lugar de entrenamiento



Misión:

Fomentar la práctica de Ultimate Frisbee en nuestros beneficiarios de una manera Recreativa, formativa, y competitiva teniendo como eje fundamental el respeto, la constancia, el liderazgo y la disciplina, buscando la integridad social por medio del deporte y el ejercicio físico, siendo así, un club reconocido a nivel distrital.

Visión:

La escuela Ultimate Frisb10 se proyecta en 5 años a ser una de las escuelas de formación deportiva más reconocidas a nivel nacional con proyección internacional.

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Según (Edgar Higuera, 2019) una propuesta de valor es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes. De acuerdo con lo anterior podemos determinar que la propuesta de valor es una descripción específica y detallada del producto o servicio que se brinda a las personas. Según el modelo canvas, la escuela de formación Ultimate frisb10 desarrolla su propuesta de valor en la innovación.

El Ultimate como muchos deportes brindan ciertos beneficios a la salud tales como: reducción de la presión arterial, la actividad física mantiene saludable el corazón y los vasos sanguíneos, lo que ayuda a prevenir la hipertensión, también mejora la condición aeróbica y es allí donde el transporte y la utilización de oxígeno en los pulmones y la sangre es mucho mayor y eficiente, mejora la fuerza muscular y la resistencia, asimismo la flexibilidad y la



amplitud del rango de movimiento, el alivio del estrés se ve disminuido, en el caso de enfermedades crónicas como el cáncer previene el riesgo de contraer cáncer de colon, pulmón y de mama, por otra parte ayuda al control del colesterol, evita la osteoporosis, fortalece el sistema inmunológico, beneficios para la salud mental y a su vez el sueño se ve mejorado, entre otras palabras, la práctica del deporte prolonga la vida del sujeto de una manera más enriquecedora y activa (Ruiz, 2019). Ultimate frisb10 es una escuela de formación deportiva, el cual prestara el servicio de capacitar físicamente a las personas que decidan iniciar en el deporte Ultimate, los entrenamientos estarán ubicados en el sector de Kennedy, más específicamente en la cancha de Timiza, la cantidad de entrenamientos por semana serán llevados a cabo los días martes jueves y sábado, con una intensidad de dos horas entre las 4:00 pm a 6:00 pm, asimismo dentro de este se realizarán clase de entrenamiento grupal y semi personalizado con el fin de mejorar cada una de las bases del deporte hasta poder llegar a un alto rendimiento dentro del mismo. El diseño de los entrenamientos de Ultimate Frib10, se realizará por medio de una plantilla la cual cumplió con los siguientes estándares tales como: objetivo general y específico de la sesión, técnica, táctica, tipo de entrenamiento, duración y materiales, así se brindará de forma profesional el servicio a la comunidad.



La escuela Ultimate Frisb10 tendrá participación en torneos distritales tales como, el COED, fortaleza de piedra, nacionales interclubes, entre otros. Se busca principalmente por medio de cada una de las aptitudes de los entrenadores participantes del club mejorar el desempeño de cada uno de los deportistas inscritos. El valor del servicio tendrá un costo de 200.000 pesos colombianos mensuales el cual incluye un uniforme “camiseta, pantaloneta y medias” y el ingreso a las instalaciones pertinentes.

Se tendrán varios colegios cerca, con los cuales se busca hacer alianzas con el fin de promocionar de una manera exponencial esta escuela de formación deportiva y asimismo incentivar aquellos estudiantes a la práctica de actividad deportiva Ultimate, los colegios que se van a tener prioridad cuentan con las siguientes características: que tengan básica secundaria y que se encuentren cerca al parque tamiza. Los colegios que se van a tener en cuenta son los siguientes: Colegio Mundo Nuevo, Gimnasio Nueva América, Colegio Distrital Francisco de Miranda y Colegio Cooperativo de Timiza.



“Una empresa innovadora es aquella que, consciente de los cambios en el entorno, es capaz de introducir mejoras a sus productos o en el diseño e implementación de nuevos bienes y servicios, de manera que todo ello redunde en la aparición de ventajas competitivas para la empresa” Corma (2013). Con respecto a lo anterior, se hace referencia a que la escuela de formación Ultimate frisb10 desarrolla su propuesta de valor en la innovación, ya que se va a contar con estrategias con compensar, teniendo ARL con esta caja de compensación, para así disfrutar de sus beneficios en salud (en caso de que algún deportista o miembro de la escuela de formación tenga una lesión o algo similar), recreación y utilización de sus espacios como la piscina, el gimnasio y en algunas ocasiones poder contar con su cancha para entrenamientos.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

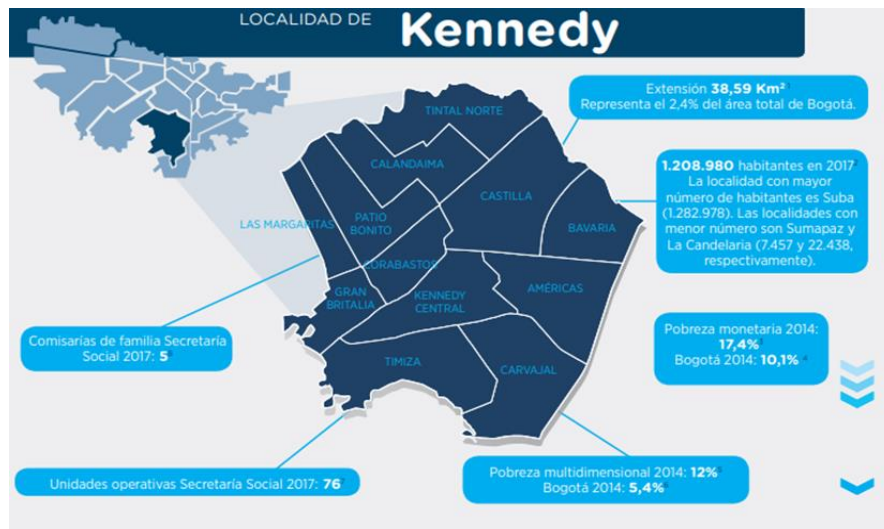
El servicio será dirigido a todas aquellas personas, ya sea hombres o mujeres, que se encuentren entre un rango de edad de 14 a 25 años, sin importar si posee o no una enfermedad crónica no transmisible, además que visiblemente se vean aparentemente sanos sin ninguna discapacidad, por ende, nuestro tipo de segmento de mercado es segmentado.

Debido al cuartil de la edad no se contará con categorías, sino que el club Ultimate Frisb10 tendrá un solo equipo de competencia, el cual contará con un roster principal de 15 personas y las demás personas tendrán que ir escalando para poder ser parte de la titularidad del equipo, se debe tener en cuenta que el estrato de los deportistas debe ser entre estrato 2 y estrato 4. Esto con el fin de que tengan solvencia económica para poder cumplir con los pagos de la mensualidad estipulados desde un principio.



Figura 1

Dane localidad de Kennedy



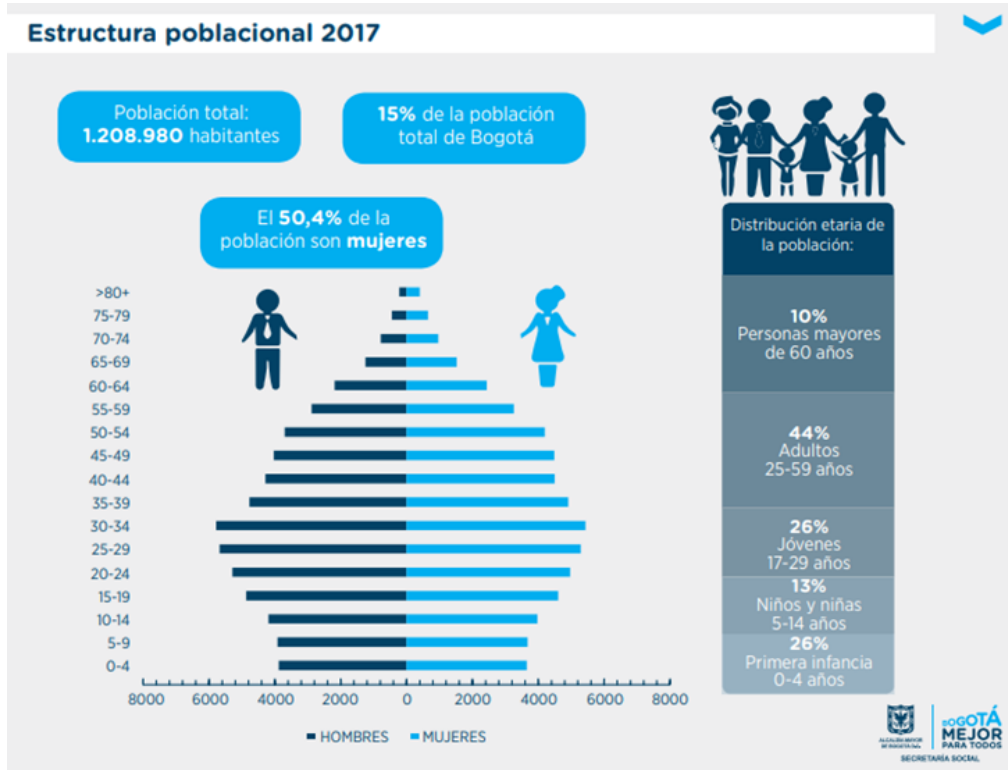
Tomada de Departamento administrativo nacional de estadística [Fotografía] (Dane 2017)

El lugar donde se encontrará el Club Ultimate Frisb10 es la localidad de Kennedy en la ciudad de Bogotá Colombia, según un censo realizado en el 2017 por el Dane, dicha localidad cuenta con 1.208.980 habitantes, de los cuales contamos con el 15% de la población total de Bogotá, asimismo el 50,4% de la población de la localidad de Kennedy son mujeres y el restante son hombres. De acuerdo con la imagen que se proyecta a continuación encontramos de una manera más detallada por edades el porcentaje de la población de la localidad octava (08) de la ciudad de Bogotá



Figura 2

Estructura poblacional localidad de Kennedy segmentación demográfica



Tomada de Departamento administrativo nacional de estadística [Fotografía]

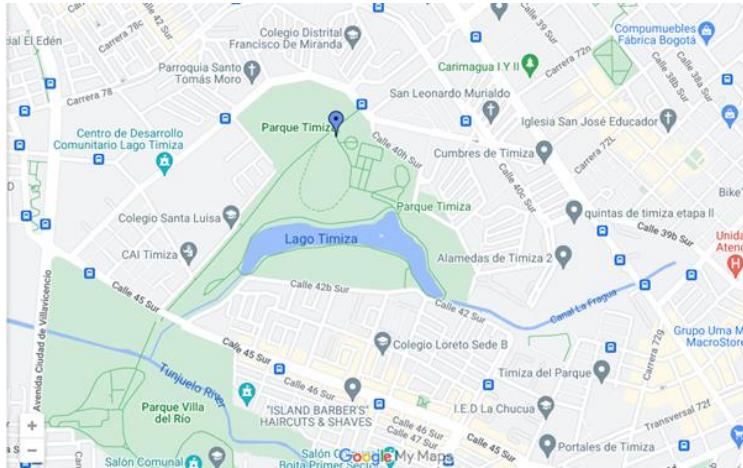
(Dane 2017)

De una manera más detallada y específica la ubicación exacta de los entrenamientos se llevarán a cabo dentro de las instalaciones del parque timiza ubicado en la Carrera 72 N BIS con Calle 40 H Sur



Figura 3

Parque timiza segmentación geográfica



Ubicación exacta del parque metropolitano timiza tomado de (Google maps, 2023)

Dentro del análisis de la segmentación del mercado encontramos la psicográfica donde es de suma importancia determinar los pensamientos de los jóvenes y padres de familia, por medio de entrevistas realizadas, se llegó a determinar que, los jóvenes en las edades mencionadas tienden a enfocarse de una manera más rigurosa en el deporte, ya no lo observan de una manera recreativa o aprovechamiento del tiempo libre sino que por el contrario ven el deporte que practican de una manera competitiva, por otra parte los padres al ver a sus hijos o familiares practicar el deporte los relaja un poco debido a que esto hace que ellos tengan la mente más ocupada y así no tomen malos caminos. Por otra parte, desde una perspectiva conductual, se busca que los deportistas fomenten el compromiso, respeto y disciplina no solo en la práctica del deporte sino en su diario vivir.



Continuando con la clasificación del nicho de mercado como se mencionó anteriormente se manejará de forma segmentada dónde el participante debe cumplir con unos mínimos para poder ser parte de este, como la edad, y que no posea ningún tipo de discapacidad.

CAPÍTULO III: CANALES

Canal de marketing es el conjunto de organizaciones independientes que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor final o de un usuario industrial. Kotler et al. (2008, p.300).

Respecto a lo anterior, la escuela de formación Ultimate frisb10 utilizará como canal de distribución del servicio las redes sociales, puesto que como se sabe, estas se han convertido en uno de los medios más eficientes y rápidos para llegar a impactar a la población. El canal que utilizará la escuela de formación Ultimate Frisb10 son las plataformas tales como Instagram, Facebook, Twitter, correos electrónicos, páginas web, entre otros, y así garantizar que la información llegue a la palma de la mano del consumidor de manera rápida, efectiva y completa con respecto a que es lo que se ofrece, los precios que se manejan, el lugar donde se presta el servicio y los horarios. También se tendrán como canales de distribución las visitas a colegios y parques públicos en los que se darán clases gratuitas para que los niños y jóvenes conozcan el deporte.

Para contar con una retroalimentación positiva en cada una de las charlas, campañas y jornadas de sensibilidad con el deporte, se llevará a cabo la realización de una



encuesta en Google form al finalizar cada una de las actividades propuestas anteriormente, es de suma importancia la vestimenta de cada uno de los deportistas e la hora de asistir a cada uno de los entrenamientos, se recomienda la utilización de ropa cómoda preferiblemente pantaloneta, guayos, camiseta, hidratación y bloqueador. Para finalizar la utilización de todo el merchandising en la parte de post venta se resumirá en tulas, camisetas, frisbees personalizados y medias etc, por ende, los canales que se mantendrán presentes son:

- **Canal de percepción o de información:** Con el logo que representa la escuela de formación Ultimate frib10 se puede evidenciar la actividad que se realiza y el servicio que se va a ofrecer, el cual es la práctica del deporte Ultimate frisbee, por ende, en cada publicidad que se comparta, ya sea por redes sociales o físicas se tendrá presente el logo y también el slogan.

- **Canal de evaluación:** Se realizarán encuestas que permitan evaluar los servicios que están recibiendo los clientes y así mismo poder evidenciar la calidad del servicio y de diferentes aspectos importantes tanto para los deportistas menores de edad, como para los padres responsables y asimismo deportistas que paguen por esto.

- **Canal de compra:** Los canales de compra serán pagos en efectivo en el lugar de entrenamientos, también transferencia desde bancos a una cuenta específica de la escuela de formación y a nombre de esta, y también pagos electrónicos a plataformas como Nequi, Daviplata y también pagos por PSE.



- **Entrega:** El servicio se entrega por medio de la publicidad que se comparte en redes sociales y también, estará disponible toda la información de los servicios en la página web de la escuela de formación Ultimate frisb10

- **Postventa:** Garantizando que se cumpla con cada entrenamiento fijado en el calendario, cumpliendo con las horas estipuladas y llevando a cabo cada objetivo planteado con los deportistas en las sesiones propuestas.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

En la relación con clientes es importante resaltar que el objetivo debe ser fidelizar los clientes que lleguen a recibir este servicio que presta la escuela de formación deportiva Ultimate frisb10, por ende, se entiende que según Alcaide (2015). La fidelización del cliente será nuestro eje fundamental a la hora de relacionarnos con los clientes el cual, “es un conjunto de condiciones que permiten al cliente sentirse satisfecho con el producto o servicio que requiera y esto lo impulse a volver a adquirirlo” (p. 18). Siguiendo la definición anterior, nuestras propuestas para tener a cada usuario satisfecho será implementar estrategias como: promociones en los primeros dos meses de entrenamiento, descuentos a la hora de pagar la mensualidad a tiempo, involucrar en gran medida a los padres de familia en el proceso de cada niño o joven, motivándome a seguir el proceso deportivo con resultados en cuanto a la mejora de habilidades y destrezas en el deporte. También, se motivará a los deportistas como implementación nueva cada año, siendo estos uniformes nuevos y diferentes, gorras con el logo de la escuela de formación, discos y otros implementos nuevos.



Por otro lado, se tendrá en cuenta el buen trato a los padres de familia y a los deportistas, por medio de nuestro personal capacitado y la implementación de valores como el respeto, la tolerancia y honestidad, pues esto será fundamental para el crecimiento de la empresa, sin dejar de lado la participación activa de los padres de familia y deportistas, que por medio de encuestas ayudarán a determinar los aspectos negativos y a resaltar los positivos favoreciendo así las relaciones interpersonales entre la escuelas de formación Ultimate Frisb10 y los usuarios.

Los entrenamientos serán de forma grupal, y tendrán un entrenador por cada 20 deportistas, estos serán entrenamientos basados en perfeccionar técnica, táctica y sistema de juego, donde se conocerán las reglas o en su defecto, se empezará con la formación del deporte desde su iniciación, donde se conocen los tipos de lanzamientos y se enseñan estos mismos.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Según López, 2020) define los ingresos como como “incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor del patrimonio.

La principal fuente de ingreso con la que contará la empresa Ultimate Frib10 serán los pagos mensuales que realizan los afiliados por medio de las diferentes plataformas “ingresos de transacciones resultantes de pagos realizados por el cliente”, a su vez se realizarán torneos relámpago con el fin de recolectar dinero para el pago oportuno de los



salarios. se debe tener en cuenta que los precios que se manejarán serán precios fijos para una mejor fidelización de los clientes

Asimismo, contaremos con ventas de activos tales como camisetas, sudaderas, medias gorras y discos, dentro de los ingresos contaremos con gastos de corretaje debido, principalmente buscando alianzas con colegios y cajas de compensación, sin embargo, es de suma importancia contar con asociaciones de tráfico: las cuales se realizan en la web con el objetivo de enlazar clientes a nuestra página web, referencias cruzadas o intercambio.

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES			
Producto/Servicio	Precio	Ventas	Ingresos
Ultimate	\$250.000	31	\$7.750.000
Total ingresos			\$7.750.000

Encontramos que en la escuela de formación Ultimate Frisb10 contaremos con un ingreso recurrente de 250.000 pesos colombianos por cada participante y asimismo con un ingreso transaccional el cual es la suscripción anual del deportista

PROYECCIÓN DE VENTAS	PRECIO	ENERO		FEBRERO		MARZO	
		UND	VALOR	UND	VALOR	UND	VALOR
ULTIMATE	\$250.000	20	\$5.000.000	22	\$5.500.000	24	\$6.000.000
TOTAL, INGRESOS		20	\$5.000.000	22	\$5.500.000	24	\$6.000.000

ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
UND	VALOR	UND	VALOR	UND	VALOR	UND	VALOR	UND	VALOR	UND	VALOR
26	\$6.500.000	28	\$7.000.000	30	\$7.500.000	32	\$8.000.000	34	\$8.500.000	36	\$9.000.000
26	\$6.500.000	28	\$7.000.000	30	\$7.500.000	32	\$8.000.000	34	\$8.500.000	36	\$9.000.000



OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
UND	VALOR	UND	VALOR	UND	VALOR	
38	\$9.500.000	40	\$10.000.000	42	\$10.500.000	
38	\$9.500.000	40	\$10.000.000	42	\$10.500.000	\$93.000.000

De acuerdo con la proyección a un año se contará con un ingreso de 250.000 mensual, se iniciará con un aproximado de 20 participantes los cuales irán aumentando de manera progresiva hasta completar los doce meses

Contaremos con patrocinadores los cuales se verán reflejados dentro de los estampados de nuestros uniformes y todo el merchandising de nuestro club deportivo o de disminución de los pasivos, asimismo (Osterwalder, 2011) menciona que antes de empezar debes saber cuáles serán tus fuentes de ingresos. Eso sí, no las definitivas, porque todo negocio evolucionará y su modelo, también. Recuerda que cuantas más ventas, más ingresos tendrás, y también más gastos, pero con un beneficio que podrás reinvertir





CAPÍTULO VI: ASOCIACIONES CLAVES

Según (Pérez & Durán 2012) las asociaciones claves son todas aquellas que respondan a la pregunta de si hay otras empresas que nos pueden ayudar a mejorar nuestra propuesta de valor. En otras palabras; proveedores, socios, etc., que nos ayuden a ser mejores. El tipo de alianzas que tendrá la escuela de formación Ultimate frisb10 será Asociación de Empresas para desarrollar nuevos negocios: Productos complementarios, teniendo como objetivo la adquisición de recursos y actividades particulares.

Las principales asociaciones claves son, primero la caja de compensación compensar, segundo tendremos asociación con la marca deportiva vitole, que será quien suministrará los uniformes tanto para la parte administrativa como para cada uno de los afiliados, y por último colegios de la localidad de Kennedy se debe tener en cuenta que las asociaciones claves son empresas externas no competidoras directamente del servicio que se va a prestar



Nombre	Logo	Beneficios
Compensar		<ul style="list-style-type: none"> -Optimizar -Reducción de riesgo seguros afiliación a ARL -Adquisición de recursos particulares -Economía a escala tales como escenarios deportivos
Vitole		<ul style="list-style-type: none"> -Adquisición de recursos físico tales como uniformes -Economía a escala publicidad en redes sociales
Colegios	<p>Colegio Mundo Nuevo, Gimnasio Nueva América, Colegio Distrital Francisco de Miranda y Colegio Cooperativo de Timiza.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Cada uno de estos colegios ayudará a que la escuela, cuente con más participantes y asimismo poder impactar en diferentes poblaciones
<p>Con estas asociaciones nosotros adquirimos servicios complementarios, convenios con empresas que pueden darnos reconocimiento y así mismo ellos ganan asociación con una escuela deportiva donde podrán incluir el servicio de entrenamiento a sus clientes, llevando un proceso donde por tanta cantidad de clientes que ingresen por parte de ellos se les dará un porcentaje de la mensualidad recibida de estos mismos.</p>		



CAPÍTULO VII: RECURSOS CLAVES

Según (Yun, 2020) Los recursos clave de una empresa permiten elaborar y ofrecer una propuesta de valor atractiva para tu segmento de clientes. Gracias a estos recursos puedes mejorar tu relación con los clientes y generar ingresos en tu negocio. Implementar los recursos clave de manera efectiva garantiza el éxito y la estabilidad de una empresa.

Recursos físicos

Según (Bara, 2018) Son todos aquellos recursos tangibles tales como instalaciones, oficinas, bodegas, terrenos, maquinaria, equipos y herramientas, por otra parte, son todos aquellos elementos y materiales de naturaleza física y tangible que se utilizan en los procesos productivos.

Recursos físicos			
Objeto	Cantidad	Característica	Valor
Cancha parque timiza	1	Césped natural con dimensiones delimitadas para futbol	\$ 200.000
Cancha Compensar	1	Césped natural con dimensiones delimitadas para futbol	\$ 200.000

Recursos Tecnológicos

De acuerdo con (Perez, 2010) son aquellos que como su mismo nombre menciona, se valen de la tecnología para funcionar, estos pueden ser tangibles o intangibles

Recursos Tecnológicos			
Objeto	Cantidad	Característica	Valor
Computador	1	Procesador Core 5 con 1 tera de capacidad	\$ 2.500.000



Recursos técnicos:

Según (Pressman, 1988) Los recursos técnicos son aquellos elementos, herramientas o dispositivos utilizados para llevar a cabo tareas específicas en un contexto tecnológico o científico

RECURSOS TECNICOS					
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS					
ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	TOTAL	MESES A DEPREC	COSTO MENSUAL
Computador portatil	\$2.500.000	1	\$2.500.000	48	\$52.083
Discos	\$45.000	20	\$900.000	12	\$75.000
Uniformes (Camiseta-Pantalónetas- Medias)	\$50.000	18	\$900.000	12	\$75.000
Pitos	\$12.000	4	\$48.000	12	\$4.000
Escalera de entrenamiento	\$60.000	2	\$120.000	12	\$10.000
Conos de entrenamiento 10 cm lote de 40	\$90.000	2	\$180.000	12	\$15.000
Conos de entrenamiento 15cm lote de 6	\$42.000	4	\$168.000	12	\$14.000
Petos Colores	\$50.000	16	\$800.000	12	\$66.667
Aros Colores	\$3.000	30	\$90.000	12	\$7.500
	\$5.706.000	TOTAL DEPRECIACIÓN			\$319.250

Recursos intelectuales

Según Reyes (2015) los recursos intelectuales son los activos o recursos de tipo intangible de la empresa que se utilizan para el desarrollo de la propia empresa, incluyendo tanto los resultados del trabajo intelectual como la propia capacidad intelectual de sus recursos humanos.

Figura 4

Recursos intelectuales

Aval deportivo frente al IDRD	\$ 200.000
-------------------------------	------------



Recursos humanos:

Los recursos humanos es el conjunto de trabajadores, de empleados, que posee una organización, en un determinado departamento de la empresa. Entre otras palabras es cualquier persona física que posea una vinculación a una organización (Morales, 2020).

Figura 5

Recursos

humanos

COSTO NOMINA						
ACTIVO	SALARIO	CONTRATO	CANTIDAD	CONTRATO	HORAS MENSUALES	COSTO MENSUAL
ADMINISTRADOR	\$1.500.000	T I	1	Mensual	24	\$1.500.000
ENTRENADORES	\$1.000.000	T I	2	Mensual	24	\$2.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS						\$3.500.000



Cargo	Función
Jefe de área deportiva	<ul style="list-style-type: none"> ● Estar pendiente de que sus entrenadores desarrollen bien su trabajo y las tareas asignadas ● Dirigir los entrenamientos en cuanto a horarios y objetivos ● Evaluar constantemente los resultados tanto de los entrenadores como de los deportistas ● Estar constantemente informado en cuanto al Ultimate ● Innovar en la forma de desarrollar los entrenamientos
Jefe de área de salud	<ul style="list-style-type: none"> ● Estar al pendiente de las personas a cargo del bienestar de los deportistas ● Coordinar las labores de cada empleado de la salud y revisar que el trato a los deportistas y todos los procedimientos sean adecuados ● Mantener el orden y la higiene en los establecimientos asignados para cada labor ● Estar al pendiente de que estén todos los insumos necesarios para cualquier situación o en caso de que se presente una urgencia



Jefe administrativo

- Tener todo lo que sea papeleo al día
- Mantener en orden todos los requerimientos de la empresa
- Seguir los objetivos de la empresa por medio de las actividades que se asignen
- Llevar el orden de las tareas que se asignen
- Comunicarse con las otras áreas a fin de conocer la concordancia de tareas y la posibilidad de combinar esfuerzos.
- Elaborar y presentar los estados financieros
- Preparar las declaraciones tributarias nacionales y territoriales
- Expedir las certificaciones que se requieran, con fundamento en los libros de contabilidad
- Establecer procedimientos de información financiera
- Ofrecer estrategias para el desarrollo humano
- Favorecer al desarrollo cognitivo
- Entrenar habilidades psicológicas necesarias para que el deportista individual y/o colectivamente pueda enfrentarse con mayores recursos a la situación de competición deportiva



<p>Jefe recursos humanos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Seleccionar personal competente para cada área de trabajo ● Estar al pendiente de todo lo que necesiten los empleados ● Categorizar los permisos que necesiten los empleados ● Conocer las necesidades futuras de la organización ● Evaluar las funciones en términos de calificación, calidad y disponibilidad de los trabajadores
<p>Entrenador de Ultimate</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Encargado de desarrollar los entrenamientos de Ultimate ● Comunicar de manera asertiva las actividades a desarrollar a cada deportista ● Encargado del buen rendimiento de cada deportista ● Preparar de manera eficaz a los deportistas con el objetivo de sacar un buen nivel en las competiciones ● Motivar en cada entrenamiento a los deportistas para conseguir el objetivo



Recursos económicos:

Según (Merino, 2010) Son todos aquellos recursos ya sean materiales o inmateriales los cuales permiten satisfacer las necesidades dentro del proceso de producción o en su defecto para la puesta en marcha del servicio.

Valor préstamo	\$15'000.000
Interés mensual	2.00%
Duración préstamo	12 meses

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Un microciclo consta de un período de tiempo más pequeño de los que forman parte de la planificación del entrenamiento deportivo. Su duración es de 1 semana, más o menos. En estos momentos se pone en práctica el trabajo estipulado en el mesociclo para alcanzar un determinado objetivo intermedio. También se pone foco en la importancia de la recuperación - para evitar lesiones. (Universidad europea, 2022).

Por otro lado, según la Universidad Europea (2022) el macrociclo es el periodo de entrenamiento más largo, consta de un año y consiste en trabajar diferentes estados físicos buscando llegar al objetivo establecido al inicio de la planificación. Se orienta a crear las bases con las que se deberá contar durante el ejercicio y a mejorar la técnica.



Según Moya (2022) “las actividades clave son aquellas acciones prioritarias que la empresa va a llevar a cabo para el correcto desarrollo y éxito del emprendimiento”, por ende, Ultimate frisb10 plantea algunas actividades clave el cual serán de gran importancia para aportar valor al cliente y así mismo formar la cadena de valor. Por otra parte, teniendo en cuenta los tipos de actividades clave, se puede decir que el tipo de actividad clave que se evidencia en la escuela de formación Ultimate Frib10 es actividad de solución de problemas o de servicios ya que esta empresa presta un servicio.

Con respecto a lo anterior se realizarán actividades de integración para los deportistas y personas que tengan en común y quieran conocer más sobre el deporte, esto se realizará una vez al mes.



Figura 6

Actividades clave

ACTIVIDADES CLAVES

Se debe tener en cuenta que las categorías no funcionarían por edades sino por el rendimiento que la persona demuestre en cada uno de los aspectos a evaluar como condición física, técnica, táctica entre otros

CATEGORÍA FRISBEE

DENTRO DE ESTA CATEGORÍA TRABAJEMOS

- Reglamento
- Recepción y pase
- Resistencia no específica
- Gestos técnicos y tácticos
- Pre-deportivos

CATEGORÍA FRISBEEIO

DENTRO DE ESTA CATEGORÍA TRABAJAREMOS

- Perfeccionamiento de pases
- Diferentes estilos de defensa y ataque
- Resistencia anaeróbica y aeróbica
- Capacidades físicas detalladas
- Coordinación Viso manual y pedica
- Desarrollo de gestos propios del Ultimate

Implementación de torneos relámpagos y charlas hacia los padres de familia para que sepan los avances de sus hijos



De acuerdo con lo expuesto anteriormente se puede considerar que de acuerdo al modelo canvas la resolución de problemas está implicada debido a que el desconocimiento de la población selección frente al deporte del Ultimate es poco o casi nula

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de costos hace referencia a los gastos que una empresa debe afrontar para poder operar y generar ingresos, estos son divididos en costos fijos, costos variables, costo variable unitario, punto de equilibrio y valor de equilibrio, donde cada información se saca luego de conocer métricas como la propuesta de valor, el tipo de mercado, la relación con clientes, la operación de la empresa, los canales y los aspectos imprevistos.

A continuación, se hace la presentación de la estructura de costos:

Costos Fijos

Se definen los costos fijos como “los pagos mínimos invariables e imprescindibles que debe hacer una empresa o negocio periódicamente para continuar funcionando. Estos costos siempre se deben pagar, independientemente del nivel de producción que tenga el negocio” Maejo (2021)



Figura 7

Costos fijos

COSTOS FIJOS			
CENTRO DE COSTOS	PRECIO	CANTIDAD	COSTOS FIJOS
ARRIENDO CANCHA	\$1.200.000	1	\$1.200.000
DEPRECIACIÓN	\$7.500	1	\$7.500
ADMINISTRADOR	\$2.000.000	1	\$2.000.000
SERVICIO DE INTERNET	\$100.000	1	\$100.000
		TOTAL COSTOS FIJOS	\$3.307.500

Costos Variables

Se definen los costos variables como “los pagos que dependen directamente del nivel de productividad de la empresa o negocio, son directamente proporcionales, es decir: a mayor productividad, mayor costo variable, y a menor productividad, menor costo variable” Maejo (2021)

Figura 8

Costos variables

COSTOS VARIABLES			
CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
ENTRENADORES	\$1.000.000	2	\$2.000.000
PUBLICIDAD	\$100.000	1	\$100.000
DOTACIÓN UNIFORME	\$15.000	2	\$30.000
UNIFORMES	\$50.000	3	\$150.000
		TOTAL COSTOS VARIABLES	\$2.280.000



Costos Variables Unitarios

Se define el coste o costo unitarios como “el valor monetario de producir un bien o un servicio. Se suele calcular como el costo de producir todos los bienes entre el número de bienes producidos” Nirian (2022).

Figura 9

Costos Variables

COSTOS VARIABLES			
CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
ENTRENADORES	\$1.000.000	2	\$2.000.000
PUBLICIDAD	\$100.000	1	\$100.000
DOTACIÓN UNIFORME	\$15.000	2	\$30.000
UNIFORMES	\$50.000	3	\$150.000
		TOTAL COSTOS VARIABLES	\$2.280.000
No de personas	31	Costo Variable Unitario	\$ 73.548
		TOTAL DE COSTOS	\$5.587.500

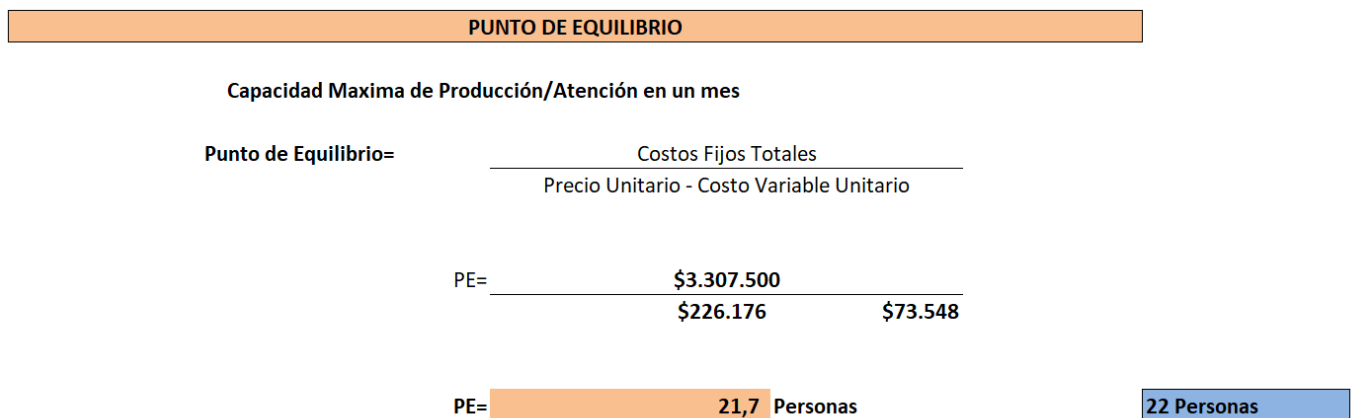


Punto de equilibrio

Se define punto de equilibrio como “el punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales” Arias (2022)

Figura 10

Punto de equilibrio



Se interpreta este punto de equilibrio como el número de personas mínimo de personas que deben estar inscritas en esta escuela de formación a nivel mensual (siendo este 21.7 - 22), con el objetivo de no tener ganancias pero tampoco ser acreedores de perdidas, este será el punto de partida estable económicamente para esta empresa.



Valor equilibrio

Es el resultado que se obtiene al hacer la siguiente operación: Punto de equilibrio / Precio unitario del producto o servicio

Figura 10

Valor de equilibrio

Valor de Equilibrio= Punto de Equilibrio * Precio Unitario

PE= 21,7 \$226.176

VE= \$ 4.901.317 Pesos

En este caso el valor obtenido es la cantidad de dinero que debe recaudar la empresa a nivel mensual para poder hacerse cargo de todos los costos tanto fijos como mensuales y así no tener un margen de pérdida

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Welsch et al. (2005) definen al Valor Presente Neto como un indicador que: “compara el valor actual de los flujos netos de entradas de efectivo con el valor del costo inicial, de un proyecto de desembolso de capital”



Arias, A (2023) “La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto”.

Según Santos, D (2023) “El retorno de inversión hace referencia a la ganancia o pérdida que percibe un individuo o una organización en un tiempo determinado en relación con el dinero que ha gastado o invertido en un negocio. Este retorno da cuenta de la rentabilidad financiera de una compañía, así como de su crecimiento económico y de ventas”

Figura 11

Flujo de ingresos, flujo de egresos y flujo de efectivo neto

Flujo de Ingresos

A	
Año	Valor
1	\$ 92.280.000
2	\$ 120.960.624
3	\$ 158.555.186
Total	\$ 371.795.810

Flujo de Egresos

B	
Año	Valor
1	\$ 67.050.000
2	\$ 86.373.810
3	\$ 111.266.742
Total	\$ 264.690.552

Flujo de Efectivo Neto

A-B	
Año	Valor
1	\$ 25.230.000
2	\$ 34.586.814
3	\$ 47.288.444
Total	\$ 107.105.258

Formulación de Datos VPN		TIR
		-\$ 12.987.525
f1=	\$ 25.230.000	\$ 25.230.000
f2=	\$ 34.586.814	\$ 34.586.814
f3=	\$ 47.288.444	\$ 47.288.444
n=	3 años	
TIO=	28%	
Inv0=	\$ 12.987.525	

RI	
año1	\$ 25.230.000
año2	\$ 72.518.444
año3	\$ 179.623.702



De acuerdo con lo expuesto anteriormente encontramos que después de siete meses la escuela de formación Ultimate Frisb10 tendrá el retorno de inversión, asimismo, la TIR tendrá dentro de un lapso de un año es del 71,78% de rentabilidad, lo que quiere decir que este proyecto es rentable. Por otro lado, se tiene que la tasa de interés de retorno en el tercer año tendrá un 215,33% de rentabilidad. Asimismo, el VPN (Valor Presente Neto) de acuerdo a las formulas va en crecimiento haciendo que la rentabilidad de la empresa sea buen así mismo esta pueda mantenerse a través del tiempo, para finalizar la TIR (Tasa Interna de Retorno) se evidencia que aunque tengamos una tendencia a perdidas, al final estas serán superadas con un exitoso retorno de inversión.

Figura 12 y 13

Formulación datos VPN, TIR y RI

VNA=VPN=	\$50.382.416	
	TERCER año	PRIMER año
TIR=	215,33%	71,78%
RI=	\$ 25.230.000 $Inv_0 \geq RI$ \$ 2.102.500 $(Inv_0 \geq RI)/\#meses$	
RI=	6,177181926 MESES	7 Meses

De acuerdo con lo expuesto anteriormente encontramos que después de siete meses la escuela de formación Ultimate Frisb10 tendrá el retorno de inversión, asimismo, la TIR tendrá dentro de un lapso de tres años tendrá un porcentaje de 215.33%



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS

Alcaide, J. (2015). *Fidelización de clientes*. Madrid: ESIC. Recuperado el 19 de marzo de 2016.

Arias, E. R. (2022, 24 noviembre). *Punto de equilibrio*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

Arias, A. S. (2023, 14 marzo). *Tasa interna de retorno (TIR)*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

Bara Marc (2018), Recuperado de: <https://www.obsbusiness.school/blog/recursos-en-la-gestion-de-proyectos-mas-alla-de-los-recursos-humanos-y-materiales#:~:text=Los%20recursos%20f%C3%ADsicos%20son%20la,cada%20%20a%C3%B1os%20o%20m%C3%A1s.>

Coelho, Fabián (30/05/2019). "Significado de Disciplina". En: *Significados.com*. Disponible en: <https://www.significados.com/disciplina/>

Concepto, características, orientaciones y clasificaciones del deporte actual. (s. f.). <https://www.efdeportes.com/efd138/concepto-y-clasificaciones-del-deporte-actual.htm>

De Febres, R. (2013). Un valor para valorarme. *Revista educación en valores*, (20), 93-96. Recursos físicos técnicos tecnológicos y de talento humano



Dane, 2017. Recuperado de:
https://old.integracionsocial.gov.co/anexos/documentos/2018documentos/12092018_Kennedy%20diagn%C3%B3stico%202017%20-%20SDIS.pdf

Federación Colombiana de Disco Volador (Fecodv,2023) Recuperado de
<https://fecodv.com.co/>

Google maps, 2023 Recuperado de
<https://www.google.com/maps/d/viewer?hl=en&mid=1E6zYdU0jXrbdeqnhep5oqtPy64Y&ll=4.608995015885104%2C-74.15249568318939&z=16>

Kotler y Armstrong, (2008). *Fundamentos de marketing*, Pearson Octava Educación: México. D.F.

Luis, R. C. C. (2023) Unidad académica de ciencias empresariales carrera de economía mención en gestión empresarial.

López José Francisco (2020) recuperado de
<https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>

Maejo, R. (2021, 23 noviembre). *¿Qué es costo fijo y costo variable?: ¿conoce estos conceptos!* <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-costo-fijo-y-costo-variable>

Melé, D. (2003). El reto de la gestión humanista. *Revista de ética empresarial* , 44 , 77-88.



Merino, M. (18 de enero de 2010). *Recursos económicos - Qué son, definición y concepto*. Definiciones. Última actualización el 4 de junio de 2021. Recuperado el 30 de marzo de 2023 de <https://definicion.de/recursos-economicos>

Moya, D. P. (2022, 14 julio). *Canvas: Actividades clave del modelo de negocio*. Emprender Fácil. <https://www.emprender-facil.com/modelo-canvas/el-modelo-de-negocio-canvas/actividades-clave-del-modelo-de-negocio-canvas/>

Nirian, P. O. (2022, 24 noviembre). *Coste unitario*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/coste-unitario.html>

Olivares, E. H. (2014). *Logotipos, isotipos, imagotipos e isologos: una aclaración terminológica 1*. *Revista Mixcoac*, 2, 36-47.

Pérez Porto, J., Merino, M. (19 de enero de 2010). *Recursos tecnológicos - Qué son, en el hogar, definición y concepto*. Definicion.de. Última actualización el 24 de mayo de 2021. Recuperado el 1 de junio de 2023 de <https://definicion.de/recursos-tecnologicos/>

Pressman, R. S., & Troya, J. M. (1988). *Ingeniería del software*

Pérez García, A. M., & Amarilla Durán, M. L. (2012). *Inicia FP: aprender a emprender en FP. Cáparra: revista de innovación y experiencias educativas de los Centros de Profesores y Recursos de la Provincia de Cáceres*.



Pérez, Mariana. (Última edición:3 de agosto del 2021). Definición de Respeto. Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/respeto/>. Consultado el 18 de mayo del 2023

Reyes, M. Á. O., Gutiérrez, J. P. L. (2015). Gestión de activos intelectuales y creación de valor. *Administración & Desarrollo*, 45(2), 190-207.

Ruiz Verónica, 2019 recuperado de <https://www.efadeporte.com/blog/deporte-y-salud/15-beneficios-del-deporte-para-tu-salud#comments>

Santos, D. (2023, 20 enero). *¿Qué es el retorno de la inversión y cómo se calcula?* <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-retorno-de-inversion>

Torres, D. (2023b, enero 20). *Qué son los costos variables, cómo calcularlos y ejemplos.* <https://blog.hubspot.es/sales/costos-variables>

W. (2023, 16 marzo). *Estructura de costes.* mentorDay WikiTips. <https://mentorday.es/wikitips/estructura-de-costes/>

World Flying Disc Federation. (2021, 28 septiembre). *Ultimate.* WFDF. <https://wfdf.sport/disciplines/ultimate/>

Yun Tatiana (2020) Recuperado de : <https://modelocanvas.net/recursos-clave/#:~:text=Los%20recursos%20clave%20pueden%20ser,clientes%20y%20fuentes%20de%20ingresos.>



ANEXOS:

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS Inicio Cursos

Sección 1 Sección 2 Sección 3 **Sección 4** Sección 5

Título	Fecha de inicio	Fecha Esperada	Fecha de publicación	Puntos disponibles
Revisión voluntaria de documentos en Turnitin # 2 - Sección 4	29 Aug 2022 - 14:05	31 Dec 2024 - 14:05	5 Sep 2022 - 14:05	100

Resumen:

Si desea adelantar una revisión de coincidencias con la herramienta Turnitin, de los documentos que se encuentra elaborando, puede cargar a través de esta actividad un archivo para su verificación. Esta actividad le permite revisar hasta 5 archivos. En caso de requerir la revisión de documentos adicionales, puede hacer uso de los otros enlaces de revisión voluntaria de documentos en Turnitin. Los documentos que publique en esta actividad no se utilizan como base permanente de revisión de coincidencias.

Puede publicar un documento y a partir de los resultados de coincidencias, hacer las mejoras pertinentes para luego publicarlo nuevamente en este espacio y hacer nueva revisión. En esta actividad, el servicio Turnitin está configurado para descartar las versiones anteriores en la revisión de coincidencias.

Refrescar Envíos

	Título del Envío	Identificador del trabajo de Turnitin	Enviado	Similitud	Calificación	Calificación General	
Ver Recibo Digital	Proyecto de grado	2107055695	1/06/2023 19:16	16%	N/A	--	Entregar Trabajo

