



DEPORTIVO ALIANZA
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

[Omar Alejandro Hernandez Rincón](#) - 2221653

Alejandro Zarante Lopez - 2222532

[Pedro Pablo Piñeros Salinas](#) - 2221352

Asesor:

Luis Alejandro Díaz Zabaleta

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

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

INTRODUCCIÓN

El deporte con el paso del tiempo ha logrado trascender en la vida del ser humano, dejando de ser un pasatiempo para convertirse en un medio de formación para la vida del mismo, especialmente para las poblaciones infantiles, utilizándose como recurso para la educación integral de la persona promoviendo la recreación, los hábitos saludables y valores, presentándose como un deporte y como un estilo de vida.

Reflexionando sobre una necesidad de innovación dentro de Los clubes deportivos y escuelas de formación de fútbol, el proyecto Deportivo Alianza propone opciones para llamar la atención de la sociedad, fomentando la formación integral del ser, marcando la diferencia en el sector debido a la falta de formación complementaria ofrecida por los demás clubes. Es por ello que el club brinda desarrollar y mejorar aquellas habilidades en nuestra población infantil y juvenil por medio de estrategias físicas, técnicas y deportivas que van enfocadas a cada categoría, uno de los principales objetivos de dichas estrategias es estimular la coordinación desde el sistema nervioso del deportista con el objetivo de potenciar desde edades tempranas, como lo afirma Robles en 2008 citado por Prieto, Giraldo y Salas (2019).

Se debe tener en cuenta que la coordinación está ligada al sistema nervioso y que en edades tempranas las estructuras neuronales están a merced de una estimulación para su potencialización, como ejemplo el desarrollo del control del cuerpo está relacionado con las áreas motoras cerebrales, principalmente los lóbulos frontales, que controlan los movimientos y esta zona cerebral se desarrolla durante las etapas de niñez.

Por otro lado el club brinda a sus deportistas participar en competiciones a nivel nacional y ejercer alianzas estratégicas con clubes profesionales con el fin de que

aquellos futbolistas suscritos al club con un gran nivel deportivo tengan una oportunidad de seguir progresando en el mundo del fútbol.

Deportivo Alianza surge a principios del año 2021 y busca por medio del fútbol facilitar experiencias a niños y jóvenes en edades de 5 a 17 años con el fin de que eleven las aptitudes definidas por Gamardo (2013) cómo “ las capacidades que posee una persona para realizar algo adecuadamente” (p.17), capacidades físicas refiriéndose según Gamardo (2013) a “el potencial físico de una persona y que representa el estado del organismo influido por el estado de entrenamiento” (p.785) y habilidades psicológicas que en el contexto del futbolista según Tassi, Matiz y Cabezas (2018)“funcionan como un sistema de capacidades que interactúan permitiéndole adaptarse y relacionarse en distintas situaciones dentro y fuera del terreno de juego” (p.3), además de potenciar las cualidades físicas del deportista, trabajando no solamente la parte física y técnica, sino que también se dará importancia al trabajo cognitivo y emocional utilizando herramientas deportivas y sociales que beneficien el proceso de crecimiento personal del deportista.



El formato del escudo de Deportivo Alianza tiene un parecido con sus uniformes, ya que el mismo cuenta con la banda roja que lo cruza, junto con las letras iniciales (A.L) en negro y con el fondo blanco, sus colores, tienen un significado relacionado entre sí, puesto que el rojo denota vitalidad, ambición y la pasión por el fútbol , el blanco alivia la sensación de desespero y el juego limpio y finalmente el color negro refleja el misterio, puesto que nuestros jugadores deben ser impredecibles para el

rival, en cuanto a su nombre ALIANZA, hace referencia al acuerdo, con deportistas, padres y asociados con el único fin de lograr unos objetivos comunes y asegurar los intereses de los mismos, donde el principal es llegar a una vida profesional desde el deporte.

SLOGAN

“En la vida y en la cancha para alcanzar tus sueños”.

El slogan está enfocado en los deportistas, pues no solo en la cancha se cumplen los sueños, sino en cada momento de la vida se debe ir construyendo con dedicación y esfuerzo.

MISIÓN

Deportivo Alianza busca fomentar y desarrollar en sus clientes y socios en general, el deporte formativo, enseñando nuevas estrategias deportivas utilizando en su mayoría recursos físicos y digitales como los software de entrenamiento que son herramientas de manejo del estrés, toma de decisión y trabajo en equipo, dirigidas a los niños y jóvenes con edades entre 5 a 17 años con la misión de alcanzar un nivel competitivo, y recreativo; promoviendo formación integral desde los valores y la integración entre miembros y asegurando la sostenibilidad financiera del club.

VISIÓN

Deportivo Alianza pretende al año 2027 ser un referente en el ámbito deportivo, cómo el primer club en formación deportiva que mejora continuamente el nivel competitivo en cada una de sus ramas y así mismo un Club deportivo referente en la formación deportiva infantil y juvenil siendo líderes en la planeación y desarrollo de sus

entrenamientos con un alto nivel de innovación, creatividad y profesionalismo para brindar al cliente un excelente servicio.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Los valores corporativos entendidos según Mejía (2004) cómo los “elementos propios de la cultura empresarial”(p.1) son específicamente, actuaciones, costumbres, actitudes y comportamientos que en el caso de Deportivo Alianza tendrá como principio primordial contribuir desde el entrenamiento deportivo a la formación de un ser humano integral. Además se promoverá permanentemente como una organización basada en principios y valores corporativos tales cómo el compromiso, la responsabilidad, la ética, la confiabilidad, el respeto, la tolerancia y la honestidad; encaminados a desarrollar sentidos de pertenencia, de transparencia, de responsabilidad individual y colectiva.

Deportivo Alianza tiene que ser y saber transmitir que es un Club serio en el respeto a los demás. Ningún miembro de nuestra organización (Directiva, Cuerpo Técnico, Jugadores, etc), puede estar por encima del CLUB. Todos los integrantes de Deportivo Alianza deben actuar buscando el interés del mismo.

Los miembros de Deportivo Alianza deben actuar con una absoluta discreción en todos los aspectos (deportivos o internos). La imagen exterior siempre debe ser de unidad, dejando para el ámbito interno los problemas o las dificultades que puedan surgir, dándoles solución siempre en el seno de Deportivo Alianza y persiguiendo el interés general del Club.

IDEA DE NEGOCIO

A partir de la experiencia el Club Deportivo Alianza tiene una combinación de objetivos donde el objetivo principal el enseñar de manera integral, divertida, agradable y segura a los niños y jóvenes pertenecientes a nuestro club los fundamentos y habilidades propias del fútbol, teniendo en cuenta su categoría y proceso motriz en el cual se

encuentran, esto teniendo como base un proceso deportivo - cognitivo, en donde no se limitará a trabajar con nuestros deportistas la parte deportiva, además de ello se trabajará la parte psicomotriz, cognitiva y psicológica de los jóvenes, formando así un aprendizaje completo, adquiriendo habilidades y capacidades propias del fútbol además de habilidades cognitivas y mentales fundamentales para el excelente desarrollo del deporte y que aparte pueden utilizar y son de gran importancia para su desenvolvimiento en distintos campos sociales. Es así como el C.D. ALIANZA no solo aporta al desarrollo deportivo del niño sino también a su desarrollo cognitivo y social.

Como se mencionaba anteriormente se utilizará una metodología basada en distintos recursos pedagógicos y didácticos, los cuales nos van a permitir arrancar la primera fase (iniciación) con un proceso lúdico basado en los juegos predeportivos y actividades de iniciación en el deporte, con base en un método analítico, en donde como facilitadores y fundamentadores se le enseñara de manera seccionada y descompuesta cada uno de los gestos propios del fútbol al niño, con el fin de facilitar la adquisición de conocimientos y habilidades básicas del fútbol, esto va a permitir al infante entender mejor la lógica interna del juego, con base en la replicación y repetición de los movimientos y gestos básicos del fútbol, todo esto en complemento con trabajos psicomotores y cognitivos. esto teniendo en cuenta el desarrollo de un ambiente seguro y propicio para el niño en donde pueda desenvolverse motriz y emocionalmente de manera eficiente mejorando su proceso de aprendizaje y adquisición de conocimientos.

Posteriormente en la etapa de fundamentación, aparte de fortalecer e incrementar en nivel técnico-táctico del jugador, se seguirá trabajando la parte psicomotriz, con énfasis en la toma de decisiones y análisis de situaciones problema con base al fútbol, trabajos cognitivos que van a permitir al joven fortalecer su parte mental en base a la atención, razonamiento y solución de situaciones problema.

Ya en la siguiente categoría (Especialización) además de enriquecer la parte técnica y táctica del jugador con entrenamientos específicos y especializados en el deporte, se seguirá trabajando la parte cognitiva del jugador con base en el razonamiento, la

atención, solución de situaciones problema dentro y fuera del terreno de juego y preparación post competencia, mejorando su rendimiento físico y mental en busca del profesionalismo futbolístico.

Analizando la situación actual de las escuelas de formación deportiva del país, se tiene como base el modelo de enseñanza tradicional del fútbol, en donde fundamentan al niño y al joven solamente en la parte física, técnica y táctica, limitándose a trabajar la parte mental del deportista, este tipo de trabajos no logran que el deportista se desarrolló de manera óptima en el deporte, aunque pueda adquirir varios habilidades y capacidades propias del fútbol, al ser un juego tiene varias situaciones en donde se tiene que tener buena salud y desarrollo mental para poder desenvolverse mejor en el deporte dentro y fuera del terreno de juego, el fracaso, la competencia las situaciones de presión y estrés dentro del terreno de juego y posterior a los partidos son situaciones adversas que los deportistas tienen que encarar pero sin una buena preparación cognitiva y mental es muy difícil superarlas, es por ello que en los últimos años, clubes profesionales de alta competencia, no solo trabajan la parte física de sus jugadores, sino también la parte mental, buscando una mejora en el rendimiento de sus clubes, Aunque actualmente existen muchos profesionales que ofrecen un servicio personalizado de esta índole, son escasos los equipos que trabajan con esta metodología de trabajo integral, es aquí donde el *CLUB DEPORTIVO ALIANZA* hace la diferencia, brindando un servicio de calidad propia de los mejores equipos del mundo, en donde el joven tendrá la oportunidad de estar en un ambiente seguro para desarrollarse en el fútbol. con trabajos tecnico- tácticos en complemento con trabajos cognitivos y mentales desarrollando un modelo deportivo integral pensado para aquellos niños y jóvenes que quieran iniciarse y fundamentarse en el fútbol de una manera más completa buscando una mejora de sus habilidades por medio de trabajos y entrenamientos específicos de fútbol y un trabajo cognitivo y psicomotriz, en complemento con actividades lúdicas que mejoren su rendimiento en el terreno de juego, actividades tales como campeonatos, campamentos y congresos futbolísticos en complemento con distintas actividades de esparcimiento propias de nuestro club.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

En el municipio de Funza Cundinamarca el fútbol es uno de los deportes que presenta mayor acogida por niños y jóvenes , siendo uno de los más practicados en el mismo y de los más apoyados por los padres de familia, sin embargo no existe en Funza un Club que ofrezca a los deportistas y clientes un servicio especializado en la formación del jugador de fútbol desde ámbitos físicos, cognitivos y sensoriales que permitan al usuario su crecimiento integral.

Análisis de la competencia:

Escuela de formación Funza

1. Mensualidad/Matrícula: La escuela de formación es de carácter público y no cobra mensualidad o matrícula alguna para pertenecer a sus equipos.
2. Uniformes: Al ser la escuela de formación del municipio brinda a sus deportistas los uniformes de forma gratuita.
3. Niños por Categoría: Sus equipos se conforman de alrededor de 18 niños por categoría.
4. Torneos: La participación en torneos por parte de los equipos de la alcaldía es reducida, solamente participan en el torneo municipal y algunos intercolegiados.
5. Personal: Las personas encargadas de las diferentes categorías no se encuentran totalmente actualizadas o en ocasiones no son personas capacitadas profesionalmente
6. Campos Deportivos: Todas las categorías de la escuela de formación entrenan en los campos deportivos Villa del sol, por lo que entrenan alrededor de 3 categorías por cancha.

Tabla 1

Análisis DOFA Escuela de formación Funza

DEBILIDADES

- Personal no apto
- Material escaso
- Formación desactualizada
- Espacios reducidos

FORTALEZAS

- Apoyo municipal
- Escenarios deportivos de fácil acceso
- Servicio gratuito
- Amplio margen de recursos económicos

AMENAZAS

- Inestabilidad de los equipos
- Programas deportivos sin resultados
- Alta competencia

OPORTUNIDADES

- Prioridad ante oportunidades
 - Facilidad de recursos deportivos y económicos
 - Facilidad de acceso
-

Fundatletico F.C

1. Mensualidad/Matrícula: Fundatletico F.C cobra por la matrícula (Inscripción, primer mes de mensualidad y peto de entrenamiento) un total de \$130.000 y el costo de la mensualidad es de \$80.000 (No tienen formas de pago, unicamente efectivo)
2. Uniformes: Fundatletico F.C cuenta con 2 uniformes, competencia (pantalóneta, medias, camisa y camisa de presentación) y entrenamiento (pantalóneta, camiseta y medias), con precios de \$120.000 y \$90.000 respectivamente
3. Niños por Categoría: Sus equipos se conforman de alrededor de 14 niños por categoría.
4. Torneos: La participación en torneos por parte de Fundatletico F.C se basa en el torneo municipal, torneo estrellas del futuro (organizado por ellos mismos) y liga de Cundinamarca.
5. Personal: Fundatletico F.C cuenta con un entrenador por categoría, no cuenta ni con psicólogo ni con fisioterapeuta.
6. Campos Deportivos: Todas las categorías de Fundatletico F.C entrenan en los campos deportivos Santillana (2 canchas), por lo que entrenan alrededor de 4 categorías por cancha.

Tabla 2

Análisis DOFA Fundatletico F.C

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">● Poca cobertura al encontrarse en un sitio alejado● Personal limitado● Material escaso● Sin manejo de plataformas digitales	<ul style="list-style-type: none">● Servicio de ruta para los deportistas● Escenarios propios● Estacionamiento gratuito

AMENAZAS**OPORTUNIDADES**

- Equipos de números reducidos
- Difícil acceso geográfico
- No cuenta con personal necesario en caso de lesiones

- Participación en torneo departamental
 - Publicidad a nivel cundinamarca
-

VALORES AGREGADOS DEL CLUB DEPORTIVO ALIANZA:

- Entrenamiento Físico, cognitivo y sensorial.
- Formación integral a partir de macrociclos enfocados según la edad.
- Metas medibles y alcanzables.
- Alto rendimiento deportivo formado desde los valores.
- Aplicación de softwares digitales para entrenamiento neuronal y cognitivo
- Acompañamiento por parte de profesionales de la salud capacitados siendo estos Fisioterapeuta, Psicólogo y Fonoaudiólogo.

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Tal como lo mencionan Osterwalder & Pigneur (2011) la proposición de valor es “el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa” (p25) En deportivo alianza los deportistas tendrán oportunidades de accesibilidad y novedad en el fútbol formativo, es por ello que *Deportivo Alianza* se caracteriza por la iniciación y formación deportiva de niños y jóvenes apasionados por el fútbol que quieran potenciar sus habilidades y destrezas en el deporte, para esto se le brindara al deportista una formación integral donde se busca promover mediante la práctica del fútbol aquellos valores sociales como (respeto, gratitud, perseverancia, generosidad, entre otras) que no solo son importantes en el ámbito deportivo sino también en la vida de cada uno de los deportistas generando una persona ética y moral, donde solo se dará importancia la parte física del atleta si no también al trabajo cognitivo del niño desde plataformas virtuales que potencialicen el entrenamiento de los valores ciudadanos, hábitos saludables y habilidades cognitivas, sensoriales y físicas, complementando así el trabajo físico con un aprendizaje significativo para el deportista, que le permita saber el porqué y para que se realizan ciertos trabajos y actividades y no solo se enfoquen en realizar los trabajos solicitados, esto con el fin de permitir al joven adquirir habilidades físicas y psicológicas fundamentales para la formación deportiva y situaciones de competencia que el jugador podrá afrontar.

Con categorías inferiores, (infantil y pre juvenil) se realizarán trabajos de iniciación deportiva enfocadas al fútbol, donde se le brindarán las bases y fundamentos para que el niño comience a desarrollar el deporte de manera óptima, además de ello se trabajará la parte cognitiva y racional del niño, buscando potencializar la parte mental teniendo así una formación integral.

En Deportivo Alianza vamos a contar con tres niveles de formación deportiva, la etapa de iniciación, la etapa de fundamentación y la etapa de especialización en el fútbol, de esta manera estar organizadas nuestras categorías empezando con la categoría infantil (iniciación) en donde estarán los niños de 5 a los 10 años, en esta categoría el eje de trabajo es la potencialización motriz del niño, trabajando en complemento con actividades de inducción al fútbol, como trabajos predeportivos en conjunto con actividades ludico-recreativas que ayudarán al niño a iniciarse en el deporte, adquiriendo gusto, pasión y sentido de pertenencia por el fútbol.

La siguiente categoría es la Juvenil (fundamentación) en donde estarán los niños de 11 a 13 años, en esta categoría se hará énfasis en la fundamentación técnica y física del joven deportista, en donde el eje de trabajo se basa en el desarrollo físico y cognitivo del joven, aprendiendo acerca de la lógica interna del juego, enfrentando así situaciones de juego y competencial reales.

Por su parte con categorías juveniles, se dará importancia a la parte de desarrollo y potencializar el deporte en el joven, donde se brindara el espacio de entrenamiento y preparación en fútbol, donde el jugador se prepara para competencia, con trabajos específicos y preparativos para dicho evento, esto permite que el jugador se especialice en el deporte buscando un perfeccionamiento en la parte técnica y táctica.

Por último se encuentra la categoría elite (especialización) en donde se encuentran los jóvenes de 14 a 17 años, en esta etapa el joven siendo más maduro en el deporte, y ya teniendo un bagaje en cuanto al trabajo técnico y táctico del fútbol ; en esta categoría, aparte del trabajo físico, se realizará un trabajo específico psicológico, esto con el fin de potenciar y preparar al deportista para situaciones de competencia reales.

Estas distintas categorías y espacios brindados para los jóvenes deportistas les brindara la oportunidad de tener *accesibilidad* a un modelo de entrenamiento, preparación y fundamentación en el fútbol integral y moderno.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Los segmentos de mercado tal como lo mencionan Osterwalder & Pigneur (2011) “son el módulo donde se definen los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige la empresa”(p.23), en este caso Deportivo Alianza nace de la idea de poder complementar una educación integral para población infantil, aportando desde la parte deportiva a su desarrollo cognitivo y personal, esta idea surge de la principal problemática del modelo de escuelas de futbol tradicionales, los cuales solo se enfocan en el desarrollo netamente deportivo del niño, obviando los procesos de desarrollo de pensamiento, procesos cognitivos y resolución de problemas los cuales no solamente son un gran complemento para el trabajo deportivo, sino también complementan los procesos académicos del joven.

A diferencia de este modelo tradicional, Deportivo Alianza se caracteriza por brindarle al niño la oportunidad de iniciarse, fundamentarse y potencializarse en el mundo del fútbol por medio de un proceso deportivo-cognitivo, en el cual basarán su aprendizaje por medio de trabajos pre deportivos, futbolísticos y de desarrollo de pensamiento, este tipo de trabajos permiten al niño potencializar sus habilidades físicas y mentales, mejorando sus habilidades, capacidades, actitudes y aptitudes.

Las partes mentales y cognitiva que el niño va a tener la oportunidad de potencializar le va permitir adquirir ciertas habilidades de lógica, razonamiento y toma de decisiones, que no solamente utilizará al momento de un juego o competencia, sino también en su diario vivir y en su campo académico donde podrá utilizar sus habilidades adquiridas en materias del módulo básico como matemáticas, geometría o cálculo.

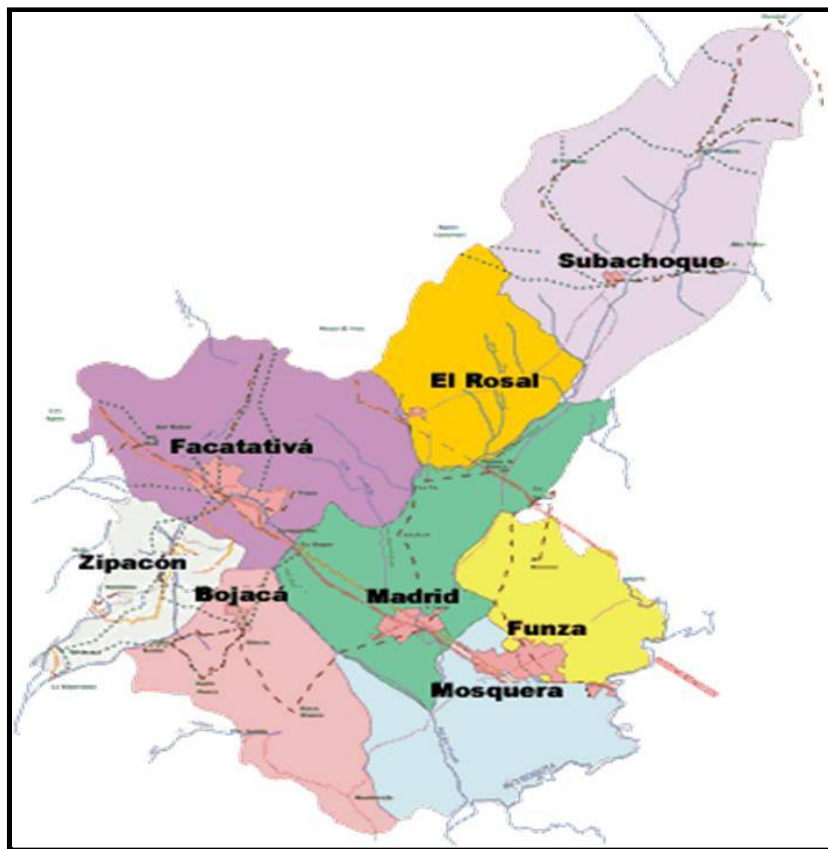
A manera de iniciación el niño podrá adentrarse al mundo del fútbol, recibiendo una inducción al deporte por medio de trabajos pre deportivos, los cuales le van a permitir entender la lógica interna del deporte, este proceso de iniciación estará en complemento con trabajos cognitivos, con trabajos de lógica y toma de decisiones los cuales estarán inmersos dentro del entrenamiento.

Ya en la parte de fundamentación, el joven estará en su “edad de oro” esto va a permitir potencializar su técnica y táctica, desarrollar en un mejor nivel sus capacidades físicas y motrices, esta etapa va a estar de igual manera en complemento con trabajos cognitivos, basándonos en labores de lógica, razonamiento y de igual manera toma de decisiones.

En la última etapa, la etapa de especialización, el joven ya tendrá una base sólida de fundamentación deportiva, viendo al fútbol no solamente como un deporte sino como un estilo y oportunidad de vida, el joven estará en una etapa de proyección deportiva, donde posiblemente quiera llegar al profesionalismo, en esta etapa además de seguir trabajando la parte técnica y táctica del deportista, se realizaron trabajos cognitivos y psicológicos, los cuales se basaran en la lógica, razonamiento, resolución de problemas, toma de decisiones y preparación post competencia, estos trabajos van a permitir al deportista mejorar su rendimiento deportivo, por medio de una preparación y entrenamiento integral.

Para el Club Deportivo Alianza es de gran importancia poner a disposición de la comunidad y aquellas personas interesadas en integrarse al club y sus encuentros competitivos, el programa deportivo del Club, ya que en este se evidencian aquellas competencias para los niños de 5 a 17 años con el fin de brindar una mejor formación. Por otro lado se tendrá en cuenta aquellas debilidades y fortalezas que se pongan en evidencia con el fin de mejorar dicho programa consiguiendo así una mejor formación deportiva para los niños y jóvenes.

Deportivo Alianza es un club deportivo de formación futbolística que nace de la necesidad de innovación en el campo del entrenamiento y la formación de los deportistas, el club busca la formación integral del deportista abarcando aspectos físicos, cognitivos y sensorial en niños y jóvenes con edades que oscilan entre los 5 y 17 años de los municipios de la sabana de occidente (Funza, Mosquera, Madrid, Bojacá, etc), siendo los deportistas los usuarios y los padres de familia los clientes a quién se dirige Deportivo Alianza (mercado multilateral). Este tipo de mercado va a permitir al club no solo enfocarse en un segmento específico de jóvenes, sino también en distintos jóvenes y niños que vivan en funza o en sus municipios aledaños que quieran tener la oportunidad de pertenecer al Club Deportivo Alianza, brindando un acompañamiento y apoyo constante en cada proceso del jugador dentro del club, desde la etapa de iniciación hasta la etapa de especialización en el fútbol.



(Google, s.f.)

El Club Deportivo Alianza tiene ubicación en el municipio de Funza en el departamento de Cundinamarca, esta zona de la sabana colombiana cuenta con un gran número de zonas verdes y predios deportivos para la práctica del fútbol, aunque los niños y jóvenes que habitan estas zonas tienen acceso al deporte, no es común encontrar clubes de fútbol que le brinden a los jóvenes deportistas iniciarse en el fútbol y potenciar sus habilidades por medio de una metodología integral que el *club deportivo alianza* les brinda, a parte de ello se abre la posibilidad de que usuarios y clientes puedan ser provenientes de los municipios aledaños a Funza debido a su cercanía, esto puede considerarse una fuente amplia de ingresos, además, al englobar la posibilidad de otorgar procesos de entrenamiento y preparación futbolística, es por ello que el nicho de mercado que se tendrá en cuenta serán a los niños y jóvenes entre los 5 y 17 años, apasionados por el fútbol y con las ganas de querer aprender, fundamentarse y especializarse en el fútbol.

CAPÍTULO III: CANALES

Los canales tal como lo mencionan Osterwalder & Pigneur (2011) “son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia”(p.29), ahora bien, los canales de contacto del Club Deportivo Alianza tendrá para sus clientes serán principalmente las redes sociales, tales como instagram y facebook, donde se sostendrá un contacto directo con los clientes, ellos mismos podrán observar todas las actividades que el club realizará durante toda la temporada, tales como inscripciones, torneos o campeonatos, integraciones o eventos internos del club, además nuestros usuarios también tendrán acceso completo a nuestra página web oficial, en donde encontrarán toda la información correspondiente al club.

Deportivo Alianza en sociedad con IMOHE y AKI, dos empresas publicitarias del municipio de Funza desarrollan una campaña publicitaria de Branding con varias vías de desarrollo como las redes sociales, televisión, radio, volantes y pasacalles, de esta forma se busca generar una alta respuesta de clientes y posicionar el club y los servicios ofrecidos en la mente de los mismos, que se traducen en más ingresos, más afiliados y más deportistas.

También en conjunto con la Cooperativa de Motoristas de Mosquera y Funza COOMOFU se busca ampliar la llegada a nuevos clientes potenciales implementando una unión que permita brindar la publicidad del club en todos los carros afiliados a la empresa, siendo estos, taxis, buses, busetas, camiones, vehículos de servicio especial, entre otros vehículos que cubren diariamente rutas entre los municipios aledaños a Funza (Funza, Mosquera, Madrid, Facatativa, La punta), que recorren las vías de la ciudad de Bogotá y que realizan viajes a nivel nacional.

Además de ello se encuentra información del club en los principales centros deportivos de Cundinamarca y Bogotá, donde sea fácil para nuestros clientes observar la información general del club junto con canales de contacto tales como redes sociales y números de contacto.

Medios físicos: Se utilizan folletos y volantes donde se plasmara la información más a detalle sobre el Club, estos volantes y folletos se entregarán en puntos estratégicos ya sea donde exista abundancia de gente o una población deportiva.

Medios virtuales: Como se mencionó anteriormente se llevará a cabo canales virtuales como Facebook e Instagram donde se publicaran aquellas experiencias vividas por los deportistas afiliados y una leve información del mismo Club, por otro lado habra una pagina web oficial del Club, en donde se plasmará más a profundidad la información, como algunos procesos y métodos, los servicios que ofrecemos con sus respectivo precio y en donde el cliente tendrá la posibilidad de generar un pago rápido, efectivo y seguro mediante la virtualidad, los torneos inscritos por el club y un apartado de la novedad del Club con la población infantil. Cabe recalcar que de igual manera se tendrá a visualización del cliente nuestros otros medio Facebook, Instagram y Whatsapp en donde este último tendrá una comunicación más directa en caso de estar interesados en el Club.

Atención personalizada: Por otra parte se entablará una comunicación directamente con el cliente, resolviendo sus dudas y explicando de una mejor manera cada punto y detalle del Club, como estrategias que se llevarán a cabo, beneficios que tendría el deportista tanto a nivel físico, deportivo y psicológico, el tipo de entrenadores que tiene el Club y aquella posibilidad de llegar a nivel profesional.

A partir de lo anterior a continuación se subdivirá los canales que se tendrán en cuenta para la comunicación y atención al cliente.

Información: El club con el fin de que clientes y usuarios reciban la información de todas las formas posibles hará uso cómo se mencionó anteriormente de tres medios diferentes, siendo estos los medios físicos, medios virtuales y la atención personalizada, además el club cuenta con diferentes plataformas desde las que pueden conocer toda la información del mismo, siendo estos:

PÁGINA WEB: Se renovó la página Web Oficial del Club “
<https://alianzalinacf.wixsite.com/website>” con el fin de que las personas puedan entrar a ella y conocer todo sobre nuestra institución.

RADIO: se basa en apoyar y oficializar el club en algunas de las emisoras más escuchadas como:

- LA MEGA BOGOTÁ 90.9
- VIBRA 104.9
- LA KALLE 96.9
- OXÍGENO 100.4
- BACATA STEREO 94.4

Evaluación: Con el fin de que el cliente pueda evaluar y comprobar que tomar la decisión de adquirir un servicio con el club es la mejor opción se otorgará a este una semana de cortesía, en la cual podrá asistir a las diferentes sesiones propuestas por el club para que pueda vivenciar el servicio, la comodidad, la atención personalizada y el profesionalismo que representa al club.

Compra: Los servicios que ofrece el club se encontrarán de dos formas posibles, la primera se encuentra en la sede principal del club recibiendo una atención personalizada con el fin de explicar a fondo cada uno de los servicios disponibles por el club, además ofreciendo una serie de beneficios por acercarse a las instalaciones del mismo, la segunda forma posible de adquirir dichos servicios es por medio de la página web del club, en donde encontrarán toda la información de los servicios que se prestan en el club explicados detalladamente con el fin de que no queden dudas a los clientes, además por la adquisición del servicio por este medio también se otorgaran beneficios extra.

Entrega: Una vez el cliente adquiera los servicios del club y dependiendo principalmente de las condiciones meteorológicas que se presenten en el día a día los entrenamientos y sesiones serán en su mayoría presenciales en el campo de entrenamiento, en caso de que por dichas condiciones se dificulte la realización de la sesión esta se hará de forma sincrónica por medio de la virtualidad.

Post-venta: Una vez el deportista esté afiliado con el Club, se le brindara su respectivo uniforme y se tendrá en cuenta el conducto regular y la constante comunicación que se tendrá tanto con el mismo deportista como con el acudiente ya sea vía correo electrónico o vía whatsapp, a cada uno de los deportistas afiliados se le hará una apertura de un perfil en la página web del Club en donde estará la información más detallada del mismo, como categoría, edad, altura, peso, posición, partidos jugados, campeonatos jugados, goles, asistencias, entre otras cosas. Y habrá otro apartado en donde únicamente el jugador podrá entrar que será el de entrenamiento y en donde estará cada uno de los mismos plasmados con el objetivo y las actividades a realizar, el entrenador podrá realizar comentarios al deportista a mejorar en cada uno de los entrenamientos.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Las relaciones con los clientes cómo lo definen Osterwalder & Pigneur (2011) son “los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado, las cuales pueden estar basadas en tres fundamentos siendo captación de clientes, fidelización y estimulación de las ventas” (p.31), por su parte el Club Deportivo Alianza mantendrá una relación con el cliente con base a la *asistencia personal* en donde se le informara a este mismo semanalmente y mensualmente el programa que se llevará a cabo mediante las sesiones deportivas, los eventos a desarrollar y los beneficios que incluye el club al momento de la suscripción (partidos, entrenamientos, costos, objetivos, entre otros).

Por otra parte el Club contará con distintos espacios en donde se desarrollarán sesiones de integración con los clientes y así mismo sesiones en donde se resuelvan las inquietudes que tengan estos al respecto de lo que les brinda el Club.

Deportivo Alianza llevó a cabo distintas estrategias con diferentes medios para hacer conocer el club, entre ellas las principales son:

AYUDAS SOCIALES: Alianza Fútbol Club da la cesión de su imagen apoyando con ayuda de los entrenadores y padres de familia la implementación de programas deportivos sociales a las zonas aledañas de bajos recursos con el fin de brindar apoyo a estas personas y hacerse conocer en el medio y lograr un voz a voz.

CONVENIOS CON CENTROS COMERCIALES: Con el fin de llegar a más personas Alianza Fútbol Club ha realizado convenios con diferentes centros comerciales para que permitan la publicidad del club dentro de los mismos, siendo estos posters, comerciales televisivos y radiales, volantes y demás.

CAMPO DEPORTIVO: Finalmente Alianza Fútbol Club en su sede deportiva ubicada en Funza Cundinamarca realizará diferentes torneos de fútbol para todas las categorías con el fin de que el nombre del club empiece a sonar en los diferentes municipios cercanos, además de aprovechar dichos torneos para que nuestros equipos jueguen y se den a conocer por su estilo de juego.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Tomando cómo referencia lo dicho por Osterwalder & Pigneur (2011) los ingresos son “el flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado” Deportivo Alianza como Club de fútbol tendrá un ingreso principal por la inscripción de jugadores al club y el mantenimiento de los jóvenes futbolistas en la institución, siendo los padres de estos los principales clientes, quienes viendo el interés de sus hijos por pertenecer a un importante club de fútbol y los distintos servicios que ofrece el club para ellos, inscribirán a sus hijos en el club, aparte de la adquisición de Uniformes e indumentaria propia del Club Deportivo Alianza.

Las actividades propias del club también serán fuente de ingresos para el mismo, tales como campeonatos, Congresos y Campamentos, los cuales no solo nuestros jugadores tendrán la oportunidad de disfrutar junto con sus familias, sino también otros clubes de fútbol que deseen participar en dichos eventos, esto no solo permite la interacción con otros clubes, también da paso a futuras alianzas deportivas con distintos clubes, convirtiéndose esto en un beneficios para las dos partes.

Tabla 3. *Precio del servicio.*

Plan	Precio
Mensualidad	\$ 425.458
Plan 3 meses (-7%)	\$ 1.187.027
Plan* 6 meses (-10%)	\$ 2.297.473

Nota: Se muestran los precios establecidos por el club deportivo en cuanto a la mensualidad, por otro lado se evidencian los descuentos aplicados en caso de pagar por adelantado cierto número de meses.

Tabla 4. *Precio de venta aproximado y cantidad de clientes por mes.*

Precio de venta aproximado	Cantidad de clientes	Total
\$ 57.436.883	135	\$ 425.458
\$ 33.713.855	135	\$ 249.732

Nota: Se manifiesta el precio de venta aproximado en el primer y segundo mes en adelante, teniendo en cuenta que aquellos gastos fijos y variables y a su vez el número mínimo de población para poner el funcionamiento el club deportivo.

Tabla 5. *Servicios prestados con valor unitario.*

Servicio	Horas semanales	Valor de la hora	Valor semanal	Valor mensual
Fútbol	6	\$ 16.250	\$ 97.500	\$ 390.000
Perfeccionamiento individualizado de habilidades	5	\$ 25.000	\$ 125.000	\$ 500.000

Nota: Se pone en manifiesto las horas destinadas a los servicios prestador y cada una con su valor unitario tanto por hora, semana y mensual.

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Los recursos aportan una mejor experiencia a cada uno de los clientes tanto física como experimental, mejorando en cada uno de ellos sus habilidades y destrezas deportivas. Por otro lado demuestran calidad y compromiso del mismo Club.

Los recursos claves que brinda el Club Deportivo Alianza se dividen en: Físicos, Humanos y Financieros.

Físicos: Espacios en buen estado con el fin de llevar a cabo cada uno de los entrenamientos físicos y deportivos, de igual manera se contará con material didáctico en buen estado y en cantidades necesarias como (balones, platillos, conos, estacas, etc). Por consiguiente cada persona, tanto jugadores, cuerpo técnico y personal que haga parte del club contará con su respectivo uniforme deportivo.

Tabla 6. *Recursos físicos.*

Tipo de recurso	Recurso	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Descripción
	Balones de fútbol	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000	Forma esférica, con un peso de 350 a 390g, con circunferencia de 63 a 66cm y un rebote de 110 a 155 cm
	Estacas	50	\$ 26.666	\$ 1.333.300	Material PVC ligero y resistente, altura de 170 cm, punta de acero con sistema de resorte retirable.
	Petos	80	\$ 6.000	\$ 480.000	Tejido: 100% poliéster, diferentes colores.
	Conos	40	\$ 5.500	\$ 220.000	Altura de 23 cm y con un ancho en la base de 14 cm, material totalmente

				polietileno de diferentes colores
Platillos	100	\$ 1.500	\$ 150.000	Fabricados con material resistente a diferentes climas, golpes y maleables, tienen 6 cm de altura y 20 cm de diámetro de la base
Aros	50	\$ 2.500	\$ 125.000	Material de PVC con un diámetro de 50 cm de diferentes colores.
Balones medicinales	10	\$ 34.900	\$ 349.000	Material: caucho, peso: 4 kg
Escaleras de coordinación	25	\$ 39.900	\$ 997.500	Material plástico y cuerda de 12 niveles
Vallas	40	\$ 26.333	\$ 1.053.320	Material de PVC resistente al impacto con medidas de altura ajustables de 15

				cm, 23 cm, 30 cm y 37 cm, con medidas de ancho de 44.5 cm
Paracaídas de resistencia	20	\$ 31.700	\$ 634.000	Material impermeable y resistente con agarres para la cintura y puntos de apoyo para generar resistencia.
Colchonetas	35	\$ 45.000	\$ 1.575.000	Marca ROCKLITE, material de espuma y tela, con un largo de 120 cm y 50 cm de ancho, espesor de 5 cm y 26 kg/m3 de densidad
Impresora	1	\$ 739.799	\$ 739.799	Impresora HP neverstop 1000w con wifi blanca 110v/240v

Teléfono	1	\$ 126.900	\$ 126.900	Teléfono Inalámbrico Panasonic kx-tgb110 negro
Escritorios	3	\$ 349.900	\$ 1.049.700	Escritorio Quadratta Maderkit P00649EL-WE con medidas de 126 cm de ancho x 72 cm de alto x 109 cm de fondo
Archivador	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	Archivador negro Unique con tres cajones, profundidad 55 cm, ancho 39 cm, alto 48 cm, peso 14 kg.
Sillas	9	\$ 107.004	\$ 963.036	Material de Lino con madera, con 10 cm de ancho y 11cm de largo.

Lámparas	2	\$ 80.000	\$ 160.000	Materia de policarbonato incluye dos tubos led de 18w color blanco de policarbonato Medidas: largo 125 cm, Ancho 11 cm, Alto 9 cm
Computador es portátiles	5	\$ 1.099.000	\$ 5.495.000	Portatil HP G7, 2 altavoces estereo, 8gb de ram, cámara HD, peso de 1.52 kg.
Parlantes	2	\$ 250.000	\$ 500.000	Función de Bluetooth Versión 2.1 Entrada de Micrófono X1, Entrada USB, X2 Entrada Guitar X1, Entrada Auxiliar, X1 Súper Bass Boost System Incluido

	Oficina	1	\$ 24.000	\$ 720.000	Oficina con 8 m x 16 con 2 baños y 5 habitaciones
	Cancha de fútbol	2	50.000	\$ 2.400.000	Cancha de pasto de 100m de largo con 64m de ancho con sus respectivos arcos y demarcación lineal.
Total				\$ 23.723.028	

Nota: Se muestra aquellos recursos físicos necesarios tanto para las prácticas deportivas como los implementos de oficina, cada uno con su respectivo precio unitario y descripción del producto.

Humanos: El Club Deportivo Alianza contará con profesionales en el área para llevar a cabo cada una de las funciones necesarias para los deportistas con el fin de que estos puedan expresar cada una de esas capacidades que tienen para llevarla al campo de ejecución de manera eficaz y eficiente obteniendo excelentes resultados.

Tabla 7. Talento humano.

Tipo de recurso	Recurso	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Descripción
	Gerente	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	Profesional de Cultura Física, Deporte y

				Recreación encargado de dirigir todas las actividades y dirección de la empresa.
Profesor de fútbol	9	\$ 18.000	\$ 3.480.000	Profesional de Cultura Física, Deporte y Recreación encargado de dirigir las categorías del deporte cumpliendo roles como entrenador y director técnico de cada una de ellas.
Nutricionista	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	Profesional en nutrición, encargado de dirigir las dietas de cada uno de los deportistas del club.

Fisioterapeuta	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	Profesional en fisioterapia encargado de ayudar a los deportistas del club en aquellas dificultades físicas que presenten
Psicólogo	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	Profesional en psicología encargado de las necesidades neuronales de los deportistas.
Director de marketing	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	Profesional en marketing encargado de realizar estrategias para la venta de los servicios del club.
Publicistas	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	Aquellos encargados en realizar los planes del director de marketing.

	Director financiero	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	Encargado de la parte financiera del club con el fin de que haya una liquidez y formar estrategias de control del presupuesto del club.
Total			\$ 12.030.000		

Nota: Se pone en evidencia el talento humano necesario para el club deportivo, con su adecuado precio unitario y la descripción necesaria para dicho cargo.

Financieros: Capital financiero para generar una inversión inicial en los recursos físicos necesarios y para el pago de cada uno de los nueve entrenadores y los 7 empleados del Club donde se encuentran el gerente, psicólogo, fisioterapeuta, entre otros, con el fin de que esta inversión vaya en constante crecimiento durante cada periodo. estos recursos económicos tendrán su origen en la inversión inicial que se le dará al club la cual será de \$ 44.182.218 con base en todo el estudio financiero realizado y los diferentes patrocinios que tiene el *Club Deportivo Alianza*, teniendo en cuenta la inscripción de niños y jóvenes a las distintas categorías, torneos y competiciones que tiene el club.

CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

Según Osterwalder & Pigneur (2011) “Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos, que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio” (p.41), dentro del Club Deportivo Alianza es necesario generar asociaciones con diferentes empresas puesto a que es un emprendimiento deportivo nuevo y dichos vínculos ayudarán al Club a mantener una sostenibilidad económica de manera eficaz.

De esta manera las asociaciones clave que se llevarán a cabo son:

- Asociaciones cliente-proveedor con empresas que suministren material deportivo ya que este es de gran importancia al momento de ejecutar cada entrenamiento y a su vez pondría en un gran status el Club Deportivo, de igual manera se busca abastecer la indumentaria característica del Club tanto como para los jugadores, como para el personal directivo.
- De igual manera se busca generar asociaciones con empresas no competidoras ya que con estas se busca generar un beneficio mutuo y así mismo se genera un mejor servicio a los clientes del Club.
- Por último es viable generar alianzas estratégicas con clubes deportivos profesionales en donde los jugadores con un gran desempeño deportivo de Club Deportivo Alianza pueda generar una mejor oportunidad en el deporte probando en el fútbol profesional, de igual manera se seria un ítem clave al momento de la suscripción del cliente hacia el club.

Por tanto Deportivo Alianza se ha encargado de establecer relaciones para que en el momento de la apertura sea ya reconocido por los clientes y posibles usuarios, dichas relaciones ya establecidas son:

- Patrocinio Deportivo por parte de la Cooperativa de Motoristas de Mosquera y Funza **COOMOFU** quienes se encargarán de transmitir la publicidad en sus diferentes vehículos y oficinas, siendo un punto estratégico de inscripción para los nuevos usuarios y un medio masivo de comunicación y publicidad.
- Patrocinio directo con la empresa **IMOHE** publicidad, quienes se encargan de hacer branding vehicular, señalización, avisos y papelería comercial quienes serán un enlace perfecto para nuestro desarrollo dentro de la sociedad.
- Patrocinio directo con la empresa **AKIPUBLICIDAD** quienes serán los encargados de las artes visuales para diseñar todos nuestros implementos deportivos y comerciales tales como: uniformes, sudaderas, petos, maletas, pocillos, cuadernos, esferos, gorras, y demás productos que serán ofrecidos por el Club.
- Convenio publicitario con la cedan de restaurantes **LA CHIMENEA** quienes tienen sede en los municipios de Funza y Mosquera quienes se encargaran de ser sede de eventos del Club y al mismo tiempo de ser un punto estratégico para la publicidad del mismo, además en dichos restaurantes se transmitirán en vivo los diferentes partidos de alto nivel que juegue el club en los diferentes torneos que sea partícipe.
- Convenio publicitario con **TRIDENTE TATTOO STUDIO** quienes promoverán nuestra marca en sus productos y sede en el municipio de Funza cundinamarca

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

La primer actividad clave que se tiene en cuenta es adquirir el reconocimiento deportivo que otorga el **IMRD** o **Cundeportes** del municipio de Funza, el cual lo otorgan por medio de la conformación del club por medio de los estatutos del mismo, con el fin de que **Deportivo Alianza** sea un ente regulado por la ley y se garantice la educación, formación y aprendizaje de los deportistas.

Posteriormente Deportivo Alianza se preocupa de sus futbolistas y trabajadores pero también de su entorno. Así, con el mismo objetivo central de incentivar el desarrollo humano a través de la práctica deportiva, el club pone a disposición de empresas privadas (COOMOFU LTDA; IMOHE publicidad, AKI, restaurantes LA CHIMENEA y TRIDENTE TATTOO STUDIO) y sus trabajadores, las instalaciones de nuestro Complejo Deportivo. A través de planes de Responsabilidad Social Empresarial ligados al fútbol, el club pretende transformarse en un medio para que los trabajadores aprendan valores ligados a la práctica de este deporte. Trabajo en equipo, comunicación, solidaridad, compañerismo, sacrificio y responsabilidad, son algunos de los valores que intentamos trabajar en estas iniciativas. *¿Qué obtienen las empresas a cambio?* Aumento en la productividad de los trabajadores, mejor clima laboral, más y mejor comunicación (interna y externa), mejor manejo en situaciones de crisis, mejor reputación, reducción de costos operativos, ventaja competitiva y mejor relación con la comunidad. Algunos de los productos que ofrecemos:

- Campeonatos Internos para empresas
- Escuelas de fútbol para hijos de funcionarios
- Fútbol Training (acondicionamiento físico en base al fútbol)
- Arriendos de nuestra cancha sintética a precios preferenciales
- Planes de RSE aplicables en juntas vecinales cercanas a la empresa
- Eventos de fin de año
- Alianzas con otros clubes de la región o a nivel nacional
- Niños al Estadio, un proyecto mediante el cual invita a niños de bajos recursos al Nemesio Camacho el Campín para brindarles la oportunidad de ver a su equipo en vivo uniendo Sueños y Fútbol
- Copa Deportivo Alianza con la comunidad.
- Alianza Social lleva a cabo actividades como charlas sobre administración deportiva en colegios públicos con invitaciones, también, al estadio o al entrenamiento.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

En la estructura de costos se llevará a cabo el aspecto financiero del club deportivo teniendo en cuenta la participación de los gastos fijos y variables.

Gastos fijos: En este apartado se abordará aquellos costos que genera el club teniendo en cuenta los materiales de provisión y el talento humano necesario para poner en función las actividades a realizar como se evidencia en la tabla 8, 9 y 10.

Tabla 8. *Gastos fijos de los elementos de trabajo, equipos de oficina y talento humano en función del club deportivo.*

Costos Directos				
Grupo	Recurso	Cantida d	Valor uni	Valor total
Elementos directos de trabajo	Balones de fútbol	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000
	Estacas	50	\$ 26.666	\$ 1.333.300
	Petos diferenciadores	80	\$ 5.500	\$ 440.000
	Conos	40	\$ 5.000	\$ 200.000
	Platillos	100	\$ 2.000	\$ 200.000

	Aros	50	\$ 2.800	\$ 140.000
	Balones medicinales	10	\$ 37.900	\$ 379.000
	Escaleras de coordinación	25	\$ 39.900	\$ 997.500
	Vallas	40	\$ 26.333	\$ 1.053.320
	Paracaídas de resistencia	20	\$ 31.700	\$ 634.000
	Colchonetas	35	\$ 48.000	\$ 1.680.000
Total			\$ 275.799	\$ 8.306.800
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total
Equipo de oficina	Impresora	1	\$ 739.799	\$ 793.799
	Teléfono	1	\$ 126.900	\$ 126.900
	Escritorios	3	\$ 349.900	\$ 1.049.700

	Archivador	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
	Sillas	9	\$ 107.004	\$ 963.036
	Lámparas	2	\$ 80.000	\$ 160.000
	Computadores portátiles	5	\$ 1.099.000	\$ 5.495.000
	Parlantes	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Total			\$ 6.752.603	\$ 12.296.228
Total costos directos			\$ 7.028.402	\$ 20.603.028
Costos mano de obra directa				
Grupo	Recurso	Cantida d	Valor uni/hora	Valor total
Talento Humano	Profesor de fútbol	9	\$ 18.000	\$ 3.480.000
	Nutricionista	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000

	Fisioterapeuta	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000
	Psicólogo	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000
	Total		\$ 3.330.000	\$ 6.630.000

Nota: Se muestran aquellos recursos físicos y talento humano necesario para poner en función el club deportivo, se evidencia la cantidad necesaria de cada uno y su valor unitario.

Costos de administrar

Tabla 9. *Gastos fijos en cuestión al talento humano y costos indirectos necesarios al club deportivo.*

Costos mano de obra indirecta				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni/hora	Valor total
Costos mano de obra indirecta				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni/hora	Valor total
Talento humano	Gerente	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000

	Director de marketing	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000
	Publicistas	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000
	Director financiero	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000
	Total		\$ 5.400.000	\$ 5.400.000
	Total mano de obra		\$ 8.730.000	\$ 12.030.000
Costos indirectos				
Grupo	Recurso	Cantidad	Valor uni	Valor total
Costos indirectos	Canchas de futbol	2	\$ 50.000	\$ 2.400.000
	Oficinas	1	\$ 24.000	\$ 720.000
	Servicio de internet	1	\$ 75.500	\$ 75.500
	Servicio de agua	1	\$ 85.000	\$ 85.000
	Servicio de luz	1	\$ 180.000	\$ 180.000
	Póliza todo riesgo	135	\$ 21.275	\$ 2.872.125
	Total		\$ 435.775	\$ 6.332.625

Nota: Se muestra el talento humano y aquellos costos indirectos como servicios y póliza de seguros, cada uno con la cantidad necesaria y su valor unitario.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio según Negocios (2012) “es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida” (p.2)

Tabla 10. *Gastos fijos totales.*

Gastos fijos	Total
Recursos Físicos	\$ 23.723.028
Nomina	\$ 12.030.000
Servicios y póliza	\$ 3.212.625
	\$ 38.965.653

Nota: Se evidencia el precio total de los gastos fijos en cuanto a la sumatoria de los recursos físicos, nómina, servicios y póliza.

Gastos variables: Estos son aquellos gastos que se desarrollarán algunas veces en el club deportivo y son aquellos que se evidencian en la tabla 11.

Tabla 11. *Gastos variables totales.*

Gastos Variables	Total
-------------------------	--------------

Inscripción a torneos	\$ 200.000
Reposiciones de materiales y equipos.	\$ 1.000.000
	\$1.200.000

Nota: Se muestra el precio total de los gastos variables que se van a llevar a cabo en el club deportivo.

Tabla 12. *Imprevistos*

Imprevistos
\$4.016.565

Tabla 13. *Ganancia*

Ganancia
\$ 13.254.665

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se basa en conocer qué tan factible es el club deportivo al pasar de los meses, teniendo en cuenta la inversión inicial dada y las futuras ganancias que se vayan a generar, tal cómo lo afirma de Jesus (2017) en su libro “La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual, una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad del proyecto” (p.237)

VALOR PRESENTE NETO

Según de Jesús (2017) el valor presente neto

Es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos, el valor presente neto es la diferencia de los ingresos y los egresos en pesos de la misma fecha. (p.139)

Tabla 14. *Valor presente neto.*

30%

Octubre	\$	12.191.012
Noviembre	\$	22.798.023,6
Diciembre	\$	36.573.035,4
Enero	\$	45.596.047,2
Febrero	\$	56.995.059

Marzo	\$	68.394.070,8
-------	----	--------------

Abril	\$	79.793.082,6
-------	----	--------------

Mayo	\$	91.192.094,4
------	----	--------------

Inversión inicial: \$ 44.182.218

Valor presente neto: \$ 63.756.061

TASA INTERNA DE RETORNO DE CLUB DEPORTIVO ALIANZA

La tasa interna de retorno cómo lo define de Jesús (2017) en su libro evaluación financiera de proyectos la TIR puede definirse “como la tasa de interés que hace el VPN = 0, o también, la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos descontados con la inversión” (p.151)

Tabla 15. *Tasa interna de retorno.*

TIR	
Periodo	Flujo de Caja
Mes 0	\$ -44.182.218
Mes 1	\$ 12.191.012
Mes 2	\$ 22.798.023,6
Mes 3	\$ 36.573.035,4
Mes 4	\$ 45.596.047,2
Mes 5	\$ 56.995.059
Mes 6	\$ 68.394.070,8
Mes 7	\$ 79.793.082,6
Mes 8	\$ 91.192.094,4
TIR	62.82%

RI

Tabla 16. *Retorno de inversión.*


Retorno de Inversión	
Periodo	RI
Mes 1	-72.4%
Mes 2	-48.4%
Mes 3	-17.2%
Mes 4	3.2%
Mes 5	29%
Mes 6	54.8%
Mes 7	80.6%
Mes 8	106.4%

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIOS



LIENZO CANVAS CLUB DEPORTIVO ALIANZA



<p>Socios clave</p>  <p>Publicidad en vehículos y oficinas</p> <p>Branding, avisos y papelería comercial</p>  <p>Sede de eventos y transmisión de partidos</p>  <p>Artes visuales y diseño de indumentaria</p> <p>AKIPUBLICIDAD</p>  <p>Promoción de marca en productos y sedes</p>	<p>Actividades clave</p> <p>Reconocimiento deportivo de IMRD y cundeportes FUNZA Servicios para el esparcimiento y desarrollo humano y deportivo</p> <ul style="list-style-type: none"> -Campeonatos internos -Escuela para hijos de asociados -Arriendo de canchas -Planes de RSE -Alianzas deportivas -Copa Dep. Alianza para la comunidad -Charlas deportivas 	<p>Propuesta de valor</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Iniciación y formación deportiva de niños y jóvenes 2. Tres niveles de formación deportiva (infantil, juvenil y elite) 3. Formación integral basada en una metodología especializada basada en el trabajo físico y mental 4. Acompañamiento completo de cada uno de los procesos y categoría del club 5. Entrenamientos basados en mejorar el rendimiento cognitivo, mental y psicológico de nuestros deportistas 	<p>Relación con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asistencia personalizada a todo cliente, brindando información de todo lo respecto a actividades del club - Partidos, entrenamientos, costos, objetivos, actividades, entre otros - Sesiones de integración con clientes - Espacios para aclaración de dudas respecto a lo que al club concierne <p>se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo social a zonas vulnerables 2. Convenios con centros comerciales 3. Campo deportivo y realización de torneos para la comunidad 	<p>Segmento de mercados</p> <p>niños y jóvenes entre los 5 a los 17 años apasionados por el fútbol</p> <p>Tres niveles de formación deportiva</p> <ul style="list-style-type: none"> -categorías: infantil: 5 a 10 años juvenil: 11 a 13 años elite: 14 a 17 años <p>Aporte desde la parte deportiva en el desarrollo cognitivo y personal del niño</p> <p>Modelo de entrenamiento integral trabajando parte física y mental de cada deportista</p> <p>Ubicación del club: Funza-Cundinamarca</p>						
<p>Estructura de costos</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="235 1348 683 1508"> <p>costos de operación y mantenimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> -Costos directos (\$ 20.603.028) 1. elementos de trabajo 2. equipo de oficina -costos mano de obra directa (\$ 6.630.000) </div> <div data-bbox="705 1348 1019 1508"> <p>costos de administración</p> <ul style="list-style-type: none"> - costos mano de obra indirecta (\$ 12.030.000) -costos indirectos (\$ 6.332.625) </div> </div>		<p>Fuente de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suscripción de jugadores al club - Alianzas deportivas con otros clubes - Patrocinio y marketing de marcas <table border="1" data-bbox="1523 1356 1926 1484"> <thead> <tr> <th>Plan</th> <th>Precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mensualidad</td> <td>\$ 425.458</td> </tr> <tr> <td>Plan 3 meses (-7%)</td> <td>\$ 1.187.027</td> </tr> <tr> <td>Plan* 6 meses (-10%)</td> <td>\$ 2.297.473</td> </tr> </tbody> </table>	Plan	Precio	Mensualidad	\$ 425.458	Plan 3 meses (-7%)	\$ 1.187.027	Plan* 6 meses (-10%)	\$ 2.297.473
Plan	Precio									
Mensualidad	\$ 425.458									
Plan 3 meses (-7%)	\$ 1.187.027									
Plan* 6 meses (-10%)	\$ 2.297.473									

REFERENCIAS

Referencias

- Cámara de Comercio de Bogotá. (mayo de 2020). *Constitución de S.A.S.* Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá:
<https://www.ccb.org.co/Tramites-y-Consultas/Constitucion-Virtual-de-SAS-Inscribir-Registrar>
- Constitución Política de Colombia.* (20 de julio de 1991). Obtenido de Secretaría del Senado:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/constitucion_politica_1991_pr001.html#51
- de Jesús, M. O. J. (2017). *Evaluación financiera de proyectos.* ECOE ediciones.
- Freire, A. (2004). *Pasión por emprender.* Argentina: Penguin Random House Grupo Editorial.
- Gamardo, P. F. (2013). evaluación de la aptitud física motora de los integrantes de la escuela de futbol del instituto pedagógico de caracas. *Caracas, Venezuela.*
- Google. (s.f.). [Sabana de occidente]. Recuperado el 13 de noviembre de 2021 de:
https://www.google.com/url?sa=i&url=http%3A%2F%2Fnelsonareva.blogspot.com%2F2011%2F08%2FInclusion-de-las-y-los-jovenes-en-el.html&psig=AOvVaw0BbxVVolvL6FIE_mnBygEA&ust=1636946147831000&source=images&cd=vfe&ved=0CAsQjRxqFwoTCPiH1pXylvQCFQAAAAAdAAAAABAD
- Ley 1014.* (26 de enero de 2006). Obtenido de Secretaría de Senado:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html
- Ley 1258.* (5 de diciembre de 2008). Obtenido de Secretaría del Senado:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html
- Ley 181.* (18 de enero de 1995). Obtenido de Secretaría del Senado:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0181_1995.html

- Ley 322*. (26 de diciembre de 1996). Obtenido de Secretaría del Senado:
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0322_1996.html
- López, E. M. (2002). *Pruebas de aptitud física*. Editorial Paidotribo.
- Martínez Fernández, G. (2018). *Los canales dentro del marketing y su importancia dentro del negocio*.
- Mejía, C. (2004). Los valores corporativos. *Documento Planning*. Medellín. Colombia, 1.
- Negocios, C. (2012). El punto de equilibrio.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio.
- Prieto Mondragón, L. D. P., Giraldo, A. F., & Salas, M. F. (2019). Programa de entrenamiento propioceptivo y su importancia en las capacidades coordinativas en fútbol femenino.
- Sánchez-Gutiérrez, J., Vázquez-Ávila, G., & Mejía-Trejo, J. (2017). La mercadotecnia y los elementos que influyen en la competitividad de las mipymes comerciales en Guadalajara, México. *Innovar*, 93-106.
- Stanton, W; Etzel, M y Walker, B. (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Tassi, J. M., Matiz, S. R., & Cabezas, M. M. (2018). El entrenamiento psicológico-integrado en Fútbol a través de tareas de entrenamiento. *Revista de Psicología Aplicada al Deporte y al Ejercicio Físico*, 3(1), 5.
- Vaquiroy, J. D. (2006). *Valor actual neto-VPN*. Obtenido de Pymes Futuro:
<http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>