

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el (los) autor (es) ha (n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Plan de Negocios para la creación y constitución del Club Deportivo Kickoff

Wilson Arley Delgado Peña

**Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Cultura Física Deporte y
Recreación**

Director

Mg. Fausto Alarcón Quigua

Magister en Educación de la Educación Física

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División De Ciencia de la Salud

Facultad Cultura Física Deportes y Recreación

2020

Tabla de Contenido

	Pág.
1. Plan de negocios para la creación y constitución del Club Deportivo Kickoff	13
1.1 Descripción del proyecto.	13
1.1.1 Localización del negocio..	14
1.2 Introducción.....	14
1.3 Objetivos	15
1.3.1 Objetivo General.....	15
1.3.2 Objetivo Especifico	15
1.4 Misión.	15
1.5 Visión.....	16
1.6 Valores corporativos.	16
1.6.1 Compromiso social..	16
1.6.2 Innovación.	16
1.6.3 Puntualidad.	16
1.6.4 Respeto.	17
1.6.5 Profesionalismo..	17
1.6.6 Filosofía Institucional..	17
1.6.7 Identidad Corporativa..	17
1.6.8 Logo.	18
1.6.9 Eslogan. Club Deportivo Kickoff	18
1.6.10 Colores institucionales.	18

2.	Marco Teórico	19
2.1	Enseñanza Teórica	20
2.2	Táctica y técnica del futbol	21
2.3	Condición Física	22
2.4	Actividad Física	22
3.	Quien es el Protagonista	24
3.1	Perfil del Cliente.	24
3.2	Perfil del consumidor.	24
3.3	Necesidades a Satisfacer.	25
3.3.1	Intereses y Necesidades de los Clientes..	25
3.3.2	Intereses y Necesidades de los Consumidores.	25
4.	Oportunidad en el Mercado	26
4.1	Tendencia de Crecimiento del Mercado.	27
5.	¿Cómo Desarrollo mi Solución?	28
5.1	Estrategias de generación de ingresos.	28
5.2	Condiciones Comerciales.	28
5.3	Proyecciones de cantidad y precios de venta.	29
5.4	Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.	29
5.5	Infraestructura-adecuaciones, maquinaria, equipos, muebles, enseres y demás activos.	30
5.5.1	¿Para su funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?	30
5.5.2	Identifique los requerimientos de inversión.	32
5.6	¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa	33

5.7	Equipo de trabajo (organigrama, funciones y roles).....	33
5.7.1	Perfil	33
5.7.2	Dedicación	35
6.	Portafolio de Servicios.....	36
6.1	Nombre de la Empresa.....	36
6.2	Presentación.	36
6.3	Logotipo.....	36
6.4	Misión.	37
6.5	Visión.....	37
6.6	Valores Corporativos.	37
6.7	Recursos.....	38
6.8	Descripción del servicio.	39
6.8.1	Futbol Club Kickoff.:.....	39
6.9	Tarifa y Promociones.....	41
7.	Riesgos que enfrento	42
7.1	Matriz Análisis DOFA.....	42
8.	Marketing.....	43
8.1	Redes Sociales.	45
9.	Conclusiones	46
	Referencias Bibliográficas	47
	Apéndices.....	51

Lista de Figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Logo Club Deportivo Kickoff.....	18
<i>Figura 2.</i> Cancha escenario Deportivo Kickoff en el barrio San Carlos Piedecuesta	30
<i>Figura 3.</i> Vista cancha Deportivo Kickoff en el barrio San Carlos Piedecuesta	31
<i>Figura 4.</i> Cancha escenario Deportivo Kickoff en el barrio San Carlos Piedecuesta	31
<i>Figura 5.</i> Logotipo	36
<i>Figura 6.</i> Publicidad	44
<i>Figura 7.</i> Publicidad por medio de redes sociales Facebook.....	45
<i>Figura 8.</i> Publicidad evento por red social - Whatsaap	45

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. <i>Análisis de la Competencia</i>	27
Tabla 2. <i>Cliente</i>	28
Tabla 3. <i>Consumidor</i>	29
Tabla 4. <i>Insumos</i>	30
Tabla 5. <i>Requerimientos de inversión</i>	32
Tabla 6. <i>Equipo de trabajo</i>	33
Tabla 7. <i>Dedicación</i>	35
Tabla 8. <i>Recursos</i>	38

Lista de Apéndices

Pág.

Apéndice A. Encuesta Fútbol Club Kickoff	51
--	----

Resumen

La ley 181 de 1995 la cual fomenta el deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el Sistema Nacional del Deporte, en el capítulo 1 artículo 3.7 y 3.8 (disposiciones preliminares). Ordenar, difundir el conocimiento y la enseñanza deportiva, además de fomentar las escuelas deportivas para perfeccionar y cuidar la práctica deportiva en la edad escolar. (3.7)

Formar técnicos y profesionales para mejorar la calidad técnica del deporte la recreación y el tiempo libre. (3.8)

El decreto 1228 (julio 28) de 1995 es el que rige a los clubes deportivos, los cuales promueven, fomentan y promocionan la práctica de un deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre.

El presente trabajo es para dar a conocer la creación de un club de fútbol basado en los temas administrativos que soportaron la formación del club como una organización en el sector de deportes, además de regirnos por los lineamientos legales y administrativos de Inderpiedecuesta (Instituto departamental de Piedecuesta) que se rigen a la ley 181 de 1995. Mediante los pasos de análisis del sector se realizó un sondeo de mercado con el fin de identificar y sustraer la información necesaria del nicho de mercado a impactar con el objeto de obtener la viabilidad de la idea.

Se logra identificar las necesidades homogéneas a satisfacer del segmento de mercado seleccionado la viabilidad del proyecto; por consiguiente se realizó la planificación de la idea realizando la creación y elección del nombre, eslogan, misión, visión además de realizar la estructuración de las categorías, presupuesto de inversión, recursos necesarios, búsqueda de

patrocinios dando a conocer la idea, valor del pago de mensualidad así mismo se realizó la formación de los estatutos basados a Coldeportes nacional e Inderpiedecuesta (Instituto departamental de Piedecuesta) .

Siguiendo a lo anterior se realizó la estrategia para dar a conocer y generar promoción del club de futbol por medio de redes sociales, volantes y comunicación por la iglesia del barrio San Carlos Piedecuesta, su impacto fue favorable al encontrar una cantidad determinada de jugadores para dar inicio a un nuevo proyecto futbolístico llamado Kickoff, con una estrategia de negocio con mayor flexibilidad para el cliente (padres de familia) a la hora de realizar el pago de las mensualidades, horarios de brindar al usuario (hijo o hija) un entrenamiento basado en la experiencia y calidad de entrenamiento que les brindan los entrenadores.

Al contar con los padres de familia, niños y niñas se realizó la conformación de la junta directiva del club para obtener el reconocimiento deportivo y la asignación del escenario deportivo por parte de Inderpiedecuesta (Instituto departamental de Piedecuesta).

Palabras claves: futbol, administración, formación, niños, desarrollo físico motriz, fundamentación, estrategia.

.

Abstract

Law 181 which promotes sport, recreation, use of free time and physical education and creates the national sports system, in chapter 1, article 3.7 and 3.8 (preliminary provisions). Order, spread knowledge and sports education, in addition to promoting sports schools to improve and care for sports at school age. (3.7)

Train technicians and professionals to improve the technical quality of sports, recreation and free time. (3.8)

Decree 1228 (July 28) of 1995 is the law that governs sports clubs, which promote, encourage and promote the practice of a sport, recreation and the use of free time.

The present work is to publicize the creation of a soccer club based on the administrative issues that supported the formation of the club as an organization in the sports sector, in addition to abiding by the legal and administrative guidelines of Inderpiedecuesta that are governed by Law 181. Through the analysis steps of the sector, a market survey was carried out in order to identify and subtract the necessary information from the market niche to be impacted in order to obtain the viability of the idea.

Taking into account the above, it was possible to identify the homogeneous needs to be satisfied in the selected market segment, giving us the viability of the project; therefore, the idea was planned by creating and choosing the name, slogan, mission, vision, in addition to structuring the categories, investment budget, necessary resources, search for sponsorships, publicizing the idea, value of the payment. monthly, the formation of statutes based on Coldeportes nacional and Inderpiedecuesta was also carried out.

Following the above, the strategy was carried out to publicize and generate promotion of the soccer club through social networks, flyers and communication by the church of the San Carlos Piedecuesta neighborhood, its impact was favorable when finding an enormous number of players to give I start a new football project called Kickoff, with a business strategy with greater flexibility for the client (parents) when it comes to paying the monthly payments, all these hours in order to provide the consumer (son or daughter) A great training based on the experience and quality of training provided by the coaches.

By having parents, boys and girls, the club's board of directors was formed to obtain sports recognition and the allocation of the sports arena by Inderpiedecuesta.

Key words: soccer, administration, training, children, physical motor development, foundation, strategy.

1. Plan de negocios para la creación y constitución del Club Deportivo Kickoff

1.1 Descripción del proyecto.

La idea de negocio surge en el sector debido a la falta de clubes deportivos abiertos al público, ya que los que se encuentran activos, están vinculados directamente con los colegios privados y públicos del sector, ya que para poder pertenecer a un club de estos se debe ser parte activa de la institución. (Villamizar Capacho, C. C. 2019). Por esta razón se realizó una encuesta en el sector para así poner en evidencia los intereses y necesidades de los posibles clientes de Piedecuesta, por esto se proyectó un club deportivo basado en la formación del fútbol base, con procesos teniendo en cuenta modelos de entrenamiento contemporáneos, la fundamentación, desarrollo físico motor, social y psicológico; igualmente orientando la forma deportiva en la competencia y el rendimiento para la proyección de jugadores de fútbol; este proceso de formación está diligenciado en el portafolio de servicios con un programa idóneo para cada edad del niño y se dio en tres etapas fundamentales que serán la iniciación, fundamentación deportiva y perfeccionamiento deportivo; cuando el niño llegue a la edad de 13 años comience una etapa más dirigida a la alta competencia de esta manera desarrollaremos todas las potencialidades que posee el niño en búsqueda del mejoramiento físico motor, técnico, táctico, teórico, psicológico y los demás elementos del entrenamiento deportivo o sumando recomendaciones nutricionales.

Con esto se iniciará todo lo referente para la creación del club gestionando todo para optar por el reconocimiento deportivo en el ente deportivo municipal y la personería jurídica, para ser legalmente constituidos como club proyectado para el año 2020.

1.1.1 Localización del negocio. El club está ubicado en el sector urbano del municipio de Piedecuesta donde se encuentran vecinos de estrato 2,3 y 4.

Sede deportiva: Barrio San Carlos, Piedecuesta, Calle 1Nb #17 a 27.

La sede administrativa está en la Calle 1NC #16-06 San Carlos, Piedecuesta.

1.2 Introducción

Las actividades físicas recreativas integran de diferentes formas a la comunidad basado en unos temas de organización y de participación buscando un equilibrio educativo, activo y creativo del tiempo libre, otra manera de asumir la recreación como una intervención es la elaboración de actividades físico-recreativas las cuales serán de gran preferencia para todos los participantes. (García, Calero, Chávez & Bañol, 2016, p.1).

Teniendo en cuenta lo anterior y con el deseo de aportar a la comunidad con procesos y actividades que generen mejoramiento de la calidad de vida de los niños del sector de Piedecuesta se inicia con el proyecto del Club Deportivo Kickoff el día 28 de septiembre del 2017 con idea de conocer las necesidades que tenía el sector al no contar con un club deportivo de Fútbol con procesos estructurados en la formación y la competencia deportiva; por esto se realizó un estudio en la zona más cercana a la cancha alrededor de unos 500 mts a la redonda donde se observó los barrios aledaños donde se realizarían los entrenamientos, así buscando los mejores puntos estratégicos para obtener un impacto en la comunidad y los usuarios interesados, y se puedan informar con el producto que se ofrece.

Se hizo un estudio y encuesta a todo el sector (San Carlós, San Juan, San Francisco y Quinta Granada) . se pudo observar que los niños tenían mucho tiempo libre cuando salían del colegio

que a veces su tiempo no lo aprovechaban de la mejor manera. Según un estudio llevado a cabo en Bucaramanga, Girón y Piedecuesta, 38.7% de los niños preescolares y escolares dedica 2 horas diarias o más a ver TV entre semana y 58.8% en fin de semana (Camargo, 2013). De allí surge la idea de la creación y constitución del Club Kickoff, donde se busca motivar a los jóvenes a realizar actividad física, con mayor frecuencia semanal.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General. Implementar todos los procesos administrativos y legales para la creación y constitución del Club Deportivo Kickoff.

1.3.2 Objetivo Especifico

- Realizar un estudio de mercado donde se desarrollarán todos procesos del club, donde se diseña y Aplica un instrumento que permite conocer los intereses y necesidades de los posibles clientes.
- Crear un portafolio de servicios idóneo para los procesos de formación y competencia.
- Desarrollar paso a paso los requisitos para la constitución legal del club.

1.4 Misión.

Somos un club deportivo con la responsabilidad de promover el gusto por la práctica de la actividad física y el fútbol en los niños y adolescentes ofreciendo una formación de calidad para el desarrollo integral respaldado por los conocimientos y experiencias de los formadores.

1.5 Visión.

El Club Deportivo Kickoff en el año 2025, será reconocido a nivel municipal como un club de formación integral en fútbol base y habilidades motrices básicas; además ser reconocido en el área Metropolitana de Bucaramanga como un club organizado, competitivo y capaz de asumir nuevos retos; así mismo lograr posicionamiento a nivel departamental y nacional caracterizándonos por contar con personal calificado en el fútbol, logrando la captación y promoción de nuevos talentos.

1.6 Valores corporativos.

1.6.1 Compromiso social. El Club Deportivo Kickoff, tiene un compromiso social con los niños y jóvenes del sector, busca que por medio del club ellos adquieran responsabilidad, carácter y respeto, con el fin de que las drogas y la delincuencia no les afecte.

1.6.2 Innovación. Se caracteriza en la formación social y familiar por medio del club, su estilo de entrenamiento donde se detalla a cada jugador sus habilidades y debilidades, para luego fortalecer sus debilidades y potenciar sus habilidades futbolísticas. Por medio de la Enseñanza y formación de valores.

1.6.3 Puntualidad. Es un valor que se tiene en el club, para brindar procesos muy bien estructurados y llevar al niño adquirir este valor para desarrollar sus acciones en todo el proceso.

1.6.4 Respeto. El Club Kickoff potencializa el valor del respeto que conduce al valor integral de nuestros niños y jóvenes siendo este eje fundamental en todos los escenarios donde intervengamos.

1.6.5 Profesionalismo. Actuaremos profesionalmente en cada una de las responsabilidades que asumamos como institución.

1.6.6 Filosofía Institucional. Club Deportivo Kickoff, tiene como filosofía brindar un servicio humano, oportuno, seguro y de alta calidad para la obtención de resultados confiables que satisfaga los intereses y las necesidades de todos nuestros clientes y usuarios; se cuenta con un gran equipo de talento humano competente y comprometido en la mejora continua de la prestación del servicio, manteniendo siempre el bienestar físico, mental y social de cada uno de nuestros colaboradores cumpliendo con los estándares legales y ofreciendo una infraestructura adecuada con tecnología amigable con el medio ambiente.

1.6.7 Identidad Corporativa. El Club Deportivo Kickoff es un club de fútbol especializado en la formación integral de los niños basados en una formación profesional en el área de la actividad física, el deporte y la recreación; nuestros formadores tienen un perfil profesional especializado en el fútbol base partiendo de sus estudios universitarios y especializaciones. Los valores que implementa el club a sus jugadores se ven ratificado en la formación como persona de los niños a la hora de llegar al entrenamiento la forma de como saluda a su profesor y compañeros, luego en los encuentros deportivos a la hora de competir y respetar al juez.

1.6.8 Logo. El logo representa la formación inicial de un niño para su formación integral donde buscamos nuestra “patada inicial” donde el jugador explora y desarrolla sus capacidades físicas básicas y evoluciona con los fundamentos básicos que tiene el futbol.



Figura 1. Logo Club Deportivo Kickoff

1.6.9 Eslogan. Club Deportivo Kickoff

“Construimos el futuro del futbol Piedecuestano con proyección al mundo”

1.6.10 Colores institucionales.

Azul: Es un color que representa la tranquilidad a la hora de jugar al futbol, nos da es claridad para tomar buenas decisiones en el terreno de juego.

Morado: Es un color que representa la nobleza de nuestro jugador en el terreno de juego a la hora de competir respetando las reglas de juego, también representa la magia que tiene nuestro jugador a la hora de tener la pelota en los pies.

2. Marco Teórico

En la ley que rige, la creación del sistema nacional del deporte (ley 181 de 1995) permite el acceso a la comunidad hacia el deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extra escolar y la educación física. Mediante el artículo 16 se contribuye al desarrollo integral del individuo partiendo desde sus procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivo. (Ley 181, 1995, pp. 7).

El futbol tiene muchos conceptos y filosofías, contextualizar el futbol y definirlo de una manera única me quedaría corto en definición ya que la posición de quien lo ve, de quien lo siente, quien lo vive, quien lo practica. Tiene una definición basada a su amor por dicho deporte. Por eso mi definición del futbol es esta.

El futbol un deporte en conjunto cuyo objetivo principal es el gol, existen variantes tácticas a la hora de formar a un equipo partiendo desde la filosofía del club y del técnico; por medio esa filosofía se empieza a jugar al futbol. Un técnico busca que su jugador se familiarice con su forma de jugar que su técnica, táctica y preparación física sean idóneas a la hora de entrenar y jugar el partido, un técnico mediante el entrenamiento semanal busca que su equipo encuentre la colectividad táctica tanto defensiva como ofensiva.

Claro esta definición parte desde la vivencia presencial que se tiene frente al deporte, y diferentes autores lo definen de diferentes formas o maneras, como para Poulton (2007) que desde su punto de vista son mecanismos de control del movimiento, relacionado con aspectos perceptivos dentro del terreno de juego, y dependiendo del entorno cambiante, aumenta la dificultad de acción para cada jugador. Y Cagigal (2005) nos hace un planteamiento interesante el cual nos dice que el futbol tiene diferentes aceptaciones, dependiendo del contexto en el que lo

ubiquemos, ya que si lo situamos en el componente del fútbol profesional la etapa lúdica pasa a un segundo plano y se sustituye por trabajo y una obligación, e incluso una carga, la cual el jugador debe fijarse a ciertos objetivos y parámetros para responder diariamente y poder cumplirlos, ya depende de la carga externa que este tenga.

2.1 Enseñanza Teórica

El enfoque tradicional se ha caracterizado por privilegiar las actividades de aprendizaje que promueven la automatización de los fundamentos técnicos del fútbol, de forma que se ha orientado sólo hacia el logro de objetivos en la esfera motriz. Al respecto conviene aclarar que el énfasis en la técnica deportiva surge como consecuencia del proceso de racionalización propio de la era tecnológica, de manera que se utilizan los avances tecnológicos como medios para mejorar el rendimiento deportivo, en términos del dominio de los estereotipos técnicos (Cedillo, 2011). Dichos avances fueron aplicados con éxito en las modalidades individuales y posteriormente se transpusieron a las modalidades colectivas, pero sin tomar en cuenta su estructura funcional; por esta razón la acción táctica se considera como un elemento instrumental aislado del contexto donde aparece, de ahí que todos los medios sean utilizados para alcanzar un fin conductualmente especificado (gesto técnico). Todo lo anterior conllevó a la separación de la teoría con la práctica y la técnica con la táctica. Es por ello que se plantea que el abordaje exclusivo de la esfera motriz y por ende de la técnica deportiva es inapropiado, porque al no tener en cuenta la esfera cognitiva no se desarrollan todas las capacidades de los alumnos y porque se desconocen otros aspectos que configuran la lógica interna del juego, como el tiempo, el espacio, la comunicación, el reglamento y la táctica deportiva; que, de otro lado, resultan imprescindibles para el aprendizaje

de los deportes colectivos. La forma de enseñar, es, los medios y la intervención didáctica en general, es lo que debe diferenciar la enseñanza-aprendizaje de las habilidades específicas en los distintos niveles que se puedan dar. Pero, a pesar de esto, será difícil realizar un correcto entrenamiento técnico-táctico si antes no se definen los contenidos a enseñar. Es decir, para poder llevar a cabo éste, es necesario estructurar los medios técnico-tácticos, fusionando las intenciones y los gestos. (Pérez, 2006).

2.2 Táctica y técnica del fútbol.

En el fútbol, las habilidades tácticas y los procesos cognitivos subyacentes de la toma de decisiones se consideran esenciales para la excelencia en el rendimiento deportivo. Durante un partido suceden muchas situaciones cuya frecuencia, orden cronológico y complejidad no pueden ser previstas, exigiendo un alto grado de adaptabilidad y respuesta inmediata por parte de los jugadores y los equipos (Garganta, 2005). Únicamente se muestran los fundamentos individuales, pero obviamente estos adquieren completo sentido en las relaciones de cooperación y oposición que permiten o imposibilitan la consecución del objetivo de juego. Es decir, la táctica individual se desarrollará dentro de las relaciones de grupo, que a su vez estará condicionada por el comportamiento global como equipo, y todos se fundamentarán en la comprensión e incursión en los roles del juego. Una cuestión importante en el diseño de situaciones de enseñanza-entrenamiento es la manipulación de los elementos estructurales, pues ésta conllevará una ampliación o disminución de la complejidad de la situación (Wanceulen & Wanceulen, 2016, pp. 11-28).

2.3 Condición Física

La condición física es el estado de forma que posee cada persona (Torres, 2005). Hay que entender como una sumatoria de capacidades y constituir el apoyo Deportivo, ya que no es posible el aprendizaje imaginario y la utilización de los destinos técnicos, tácticas de competencia, etc. sin el Desarrollo de la condición física (Peral, 2009). (Cañizares & Carbonero, 2016, pp. 349). Por ello, la forma de incrementar la condición física en el alumno de primaria se base en el acondicionamiento físico básico o mejora de las capacidades físicas básicas a través de la práctica de la Educación Física de Base y como factor de ejecución de la habilidad motriz (Avella, Maldonado y Ram, 2015). Como se está en el ámbito educativo y recreativo, el componente salud es primordial, de ahí que hoy día se habla del término “condición física-salud”. Al contrario, el acondicionamiento físico específico se corresponde con el rendimiento Deportivo y la competición, identificándose con el término “condición física-rendimiento”, del que debemos huir en nuestra etapa educativa (Delgado y Tercedor, 2002). (Cañizares & Carbonero, 2016, pp.349). Genereño y LaPetra (1993), define el acondicionamiento físico como “el Desarrollo intencionado de las capacidades físicas. El resultado obtenido será el grado de condición física (Cañizares & Carbonero, 2016, pp.349).

2.4 Actividad Física

La actividad física representa cualquier movimiento corporal producido por los músculos esquelético que tiene como resultado un gasto de energía, como, por ejemplo, subir escaleras, hacer las tareas del hogar o caminar (Blair y cols., 1992). De esta manera, se adapta a las

posibilidades de todas las personas permitiendo obtener beneficios saludables con la realización de alguna actividad donde lo importante es el consumo energético que la misma lleva implícita (Andujar, 2002). A este concepto enmarcado en el ámbito biológico habría que sumarle las características de experiencia personal y práctica sociocultural (Devis, 2000), sin las cuales en muchos casos no se podría llegar a entender por qué las personas realizan unas actividades y otras no. La actividad física no tiene por qué las características del ejercicio físico, pero en algunos casos puede cumplirlas siendo imposible diferenciar entre uno y otro por una persona externa a la que realiza la actividad, que es la que conoce la intencionalidad y voluntariedad del movimiento realizado. Esta actividad física puede tener varias vertientes o finalidades (Shephard, 1995): (Casimiro, Delgado & Águila, 2014, pp.25).

Utilitaria. Abarcaría fundamentalmente las actividades laborales y domésticas.

De tiempo libre: Eminentemente con carácter lúdico y recreativo. Podría incluir el ejercicio físico, el juego, el deporte y el entrenamiento y la danza.

Educación Física: Entendida como actividad con carácter educativo, lo cual no excluye que algunas de las acepciones anteriores no puedan servir para formar a la persona. (Casimiro, Delgado & Águila, 2014, pp.25).

Dado que este término abarca todo de movimiento que puede realizar el ser humano en su vida cotidiana, mientras que el concepto de movimiento se circunscribe más al fenómeno neurobiológico de contracción muscular y su consecuencia en la traslación del cuerpo, en esta obra consideraremos el término actividad física como el más global e incluyente del resto (Casimiro, Delgado & Águila, 2014, pp.25).

3. Quien es el Protagonista

Los padres familia junto con sus hijos son los protagonistas ya que obtienen la formación integral en ámbitos físicos, psicológicos y sociales para los niños; un factor de interés es la cercanía en las instalaciones deportivas, en encontrar un canal abierto y con comunicación asertiva para el desarrollo de las actividades de formación técnica, motriz y social; un factor plus es que como club somos parte activa de la formación integral del jugador por ello nos involucramos en la vigilancia del rendimiento escolar de cada niño impartiendo el valor del estudio, fomentando valores, comportamientos como seres sociales y siendo ente motivador para lograr un balance entre el desempeño deportivo y su educación escolar.

3.1 Perfil del Cliente.

Por la ubicación de las instalaciones deportivas el perfil de nuestros consumidores es de estratos medio-bajos, según Fernández nos dice que en Piedecuesta priman los estratos 2 y 3 (Uribe Fernández, P. A. 2013), ya que la economía para algunos es menos favorable y para otros más favorable, nos conlleva a la caracterización del cliente a la hora de establecer un cobro en la mensualidad.

3.2 Perfil del consumidor.

Los consumidores son niños y adolescentes, donde se busca que los niños y jóvenes que lleguen al club sea respetuosos y sociables de allí partimos para que ellos adquieran una

formación integral, motora, coordinativa, oculomanual, oculopedico, fundamentos técnicos-tácticos del fútbol, psicológico y social. Cada niño tiene su momento en donde se le da una custodia personal para conocer sus debilidades y fortalezas para luego darle una corrección más detallada a la hora de entrenar o jugar al fútbol, con esto se busca que sea un equipo compacto donde cada niño conozca su labor en el campo de juego.

3.3 Necesidades a Satisfacer.

3.3.1 Intereses y Necesidades de los Clientes. Dentro de los intereses de los clientes está el tener un espacio cercano a sus hogares en donde se les pueda brindar a sus hijos un espacio de formación deportiva integral; además de que dicha formación sea orientada por personal capacitado, con un costo accesible de acuerdo a los ingresos del entorno, adicional de encontrar un espacio en donde los niños encuentren niños de su misma edad pudiendo interactuar y generando lazos de amistad y de sociabilización.

Necesidades de los clientes: Como necesidades de los clientes tenemos cómo los padres o acudientes buscan encontrar un espacio seguro con el menor riesgo de peligro de su entorno social, además que puedan los niños realizar actividad física cercano a sus hogares sin incurrir en gastos de movilidad; con un precio accesible sin dejar a un lado la calidad, adicional de buscar un espacio de esparcimiento, recreación y disfrute para sus hijos.

3.3.2 Intereses y Necesidades de los Consumidores. Intereses de los consumidores que en este contexto son los niños que sus diversas pero cortas edades quieren participar en un espacio donde pueden aprender, divertirse, recrear y practicar un deporte como el fútbol, por el cual tiene

un agrado, afinidad y gusto; además de interesarse en encontrar niños con los que puedan compartir y generar alianzas de amistad. Es importante recordar que como interés de los niños ven estos espacios como la forma de expresar y sentirse más cerca de sus ídolos, aquellos jugadores de fútbol que solo ven por medios tecnológicos.

Las necesidades de los consumidores es el encontrar un espacio seguro, de aprobación de los papas o acudientes en donde puedan jugar y practicar el deporte de fútbol además de encontrar un espacio en donde tengan orientaciones de persona con conocimientos que pueda orientar, formar y generar espacios de dialogo frente a un tema de interés como lo es el fútbol.

4. Oportunidad en el Mercado

La oportunidad de mercado está en motivar a los usuarios que se benefician directamente, que son los niños, en los cuales, si los productos los convencen y deciden continuar, ya que el marketing debe de estar atento a las necesidades de estos pequeños ya que son el futuro, y en donde se convertirán el día de mañana en grandes consumidores. (Pérez, 2019, pp.1-52).

La edad del periodo de la infancia es algo difícil de establecer “la tendencia más generalizada considera a los niños consumidores entre las edades de los 4 a los 15 años porque antes de los 4 años los productos en su comunicación van dirigidos a sus padres” La influencia que los niños ejercen sobre las compras de los padres es más relevante económicamente que las compras que hacen los adultos para ellos mismos, para trabajar en esta estrategia, debemos de conocer el público y saber lo que tienen en cuenta a la hora de adquirir un producto. (Pérez & Torres, 2016, pp. 1-76).

4.1 Tendencia de Crecimiento del Mercado.

Es un proceso con tendencias positivas y cada vez con mayor crecimiento, en el cual Colombia ya sea local e internacional ha tenido una mayor participación siendo así cada vez un deporte más visual e incrementando su práctica de fútbol, por ende los clubes deportivos han tenido un crecimiento sustancial. En la región hay 90 clubes afiliados a la liga santandereana de fútbol, teniendo en cuenta que hay más de 100 clubes que no están afiliados, pero siguen los procesos de formación. [los torneos municipales habían 12mil niños, para este año estaba pronosticado más de 15mil niños y jóvenes para estos torneos. Ya que son datos expuestos por la página de la liga santandereana de fútbol. (Liga Santandereana de fútbol, 2020)

Tabla 1. *Análisis de la Competencia.*

Descripción	Sporting Santander	Club Petrus	Grimaldos FC	Real Santander
Localización	Cataluña	Cataluña	Municipal	Municipal
Productos y servicios (atributos)	Categorías sub-10, 12,14	Categorías sub-10,12,14,16 y 18	Categorías sub-6,8,10,12,14,16 y 18	Categorías sub-6,8,10,12,14,16 y 18
Precios	\$30.000 mil pesos.	\$ 25.000 mil pesos.	\$ 35.000 mil pesos.	\$ 50.000 mil pesos.
Logística de distribución	Redes sociales, con publicidad de jugadores profesionales de fútbol.	Presidente y órgano administrativo del barrio Cataluña	Volantes y la popularidad de ser uno de los clubes más antiguos de Piedecuesta	Ser un club profesional es el plus de su formación en Piedecuesta.

Nota: se analizó la competencia más fuerte que rodea el proyecto empresarial.

El análisis de la competencia dio a establecer ciertos parámetros en función del desarrollo del club deportivo, como lo son las diferentes categorías de fútbol base, ej: sub 6, sub 8, sub 10, etc. y para el establecimiento de un precio pertinente para la iniciación del club deportivo.

5. ¿Cómo Desarrollo mi Solución?

5.1 Estrategias de generación de ingresos.

Mediante la encuesta realizada (tabla 3. Está en condiciones de pagar mensualidades en el rango de estos valores) en el sector se establece que el precio de una mensualidad podría estar entre \$20.000 a 40.000 mil pesos, debido a que estamos en una zona que es estrato 1,2 y 3 que la mayoría de los jugadores son de estratos 1 y 2, con esto se busca becar a los niños más talentosos para darle una mejor competitividad a la hora de jugar y así el club se diera a conocer en el municipio.

El principal patrocinador es Rehabilit Sport, donde nos ayuda anualmente con la ayuda de balones y con un descuento del 20% en los uniformes.

Nuestro ingreso mensual es de 1.225.000 mil pesos.

5.2 Condiciones Comerciales.

Tabla 2. *Cliente*

¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Variedad en las categorías para un mejor desarrollo físico, motor, psicológico, nutricional y social.
¿Qué características se exige para la compra (ej.: ¿calidades, presentación y empaque?)	Al ingresar debe llenar unos datos personales del padre y del niño. Cada niño debe tener su seguro social.
Sitio de compra	Cancha del barrio San Carlos Piedecuesta – sede administrativa: calle 1nc #16-06 san Carlos Piedecuesta.
Forma de pago	Efectivo
Precio	\$ 25.000 mil pesos. Mensuales.
Requisitos post-venta	Luego se habla con el padre de familia para saber qué piensa de nuestro equipo, para saber qué opinión tiene acerca de nuestro proceso de formación.
Garantías	Mejora en el desarrollo físico, motor, psicológico, nutricional y social. También están dirigidos por profesionales en el área de cultura y deporte.
Margen de comercialización	Redes sociales, el voz a voz y participación en encuentros deportivos
¿Dónde compra?	Busca un sitio seguro, limpio donde su hijo este a cargo de profesionales en el deporte.

Tabla 3. *Consumidor*

¿Qué características se exige para la compra (ej.: ¿calidades, presentación y empaque?)	Al ingresar cada niño debe tener su seguro social, registro civil o tarjeta de identidad.
¿Cuál es la frecuencia de compra?	Mensualmente.
Precio	\$25.000 mil pesos.

Nota: Parámetros de comercialización de nuestro servicio.

5.3 Proyecciones de cantidad y precios de venta.

Los precios de venta varían dependiendo de cómo entre el jugador al club, si el jugador entra con un familiar obteniendo un descuento de grupo del 10% de descuento, por lo tanto, si el jugador llega solo deberá pagar la totalidad de la mensualidad. La cantidad de venta está entre 60 a 80 jugadores distribuidos en edades y categorías.

El seguimiento que se le da al pago de las mensualidades son con unas tarjetas donde cada padre de familia tiene su tarjeta personal, allí se lleva un control más riguroso al momento de pagar su mensualidad, al momento que se cancela tanto el padre como el coordinador firman el mes que se canceló.

5.4 Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

- Obtener una cancha con unos horarios privados donde cada entrenamiento se puede realizar con total normalidad para su mejor rendimiento deportivo.
- Excelente material para su elaboración de ejercicios físicos.
- Profesores profesionales en el tema de la actividad física y formativa en el área de fútbol.

- Estructurar los entrenamientos según la edad biológicas, sus capacidades y destrezas
- Contar con un mínimo de 10 jugadores para obtener un proceso organizado.

5.5 Infraestructura-adecuaciones, maquinaria, equipos, muebles, enseres y demás activos.

Tabla 4. *Insumos*

Materiales	Cantidad
Conos	16 U.
Platillos	36 U.
Aros	12 U.
Balones # 3	16 U.
Balones # 4	16 U.
Balones # 5	16 U.
Escalera de piso	6 U.
Estacas	8 U.
Petos	30 U.
Multisaltos	12 U.

Nota: Materiales para la elaboración del servicio

5.5.1 ¿Para su funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?



Figura 2. Cancha escenario Deportivo Kickoff en el barrio San Carlos Piedecuesta.



Figura 3. Panorámica cancha Deportivo Kickoff en el barrio San Carlos Piedecuesta



Figura 4. Portería cancha escenario Deportivo Kickoff en el barrio San Carlos Piedecuesta

Por medio de la junta de acción comunal del barrio San Carlos, se gestionó un convenio donde tendremos el lugar de entrenamiento, donde en contra prestación del espacio de la prestación del escenario se becará a los niños que la junta de acción comunal que nos remita.

Se contará con un área administrativa donde se realizará con todo el proceso de contabilidad del club.

5.5.2 Identifique los requerimientos de inversión.

Tabla 5. *Requerimientos de inversión*

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario
Infraestructura Adecuaciones	– cancha publica a préstamo de la junta comunal del barrio	una cancha de arena	No tiene costo
Maquinaria y Equipo	Conos, platillos, aros, balones, escaleras, estacas, petos y multisaltos	168 U.	Conos: \$4.000 mil pesos. Platillos: \$2.000 mil pesos. Balones #3 \$16.000 mil pesos Balones #4 \$17.000 mil pesos Balones #5 \$18.000 mil pesos Escalera \$12.000 mil pesos Petos \$7.000 mil pesos Multisaltos \$5.000 mil pesos
Gastos pre operativos	La publicidad realizada para el club	Mil (1000)	\$120.000 mil pesos
Gastos en papelería	Hoja de inscripción, recibos de caja menor, cartones de mensualidades.	100 hojas de inscripción. 10 paquetes de caja menor. Mil cartones de mensualidades.	Hojas de inscripción. (30 mil pesos) Recibos de caja menor. (20 mil pesos) Cartones de mensualidades. (80 mil pesos)

Nota: Inventario de la publicidad, inventario de materiales de trabajo, formularios de inscripción de los jugadores, pagos de mensualidades.

5.6 ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa

El valor de la mensualidad por niño es de \$25.000 mil pesos, al año el ingreso por jugador es de \$300.000 mil pesos.

El entrenamiento tiene el valor de 2,833 pesos por día al mes.

5.7 Equipo de trabajo (organigrama, funciones y roles)

Tabla 6. *Equipo de trabajo*

Nombre	Cargo
Wilson Arley Delgado Peña	Presidente
Kelbin Darío Delgado Peña	Tesorero
Andrea Katherine Domínguez Pachón	Secretaria
Wilmar Adán Gelvez Sánchez	Revisor Fiscal
Aníbal Andrés Amézquita Villada	Contador
Fabián David Herrera Bustamante	Formador Categoría sub-12
Elkin Darío Salazar Grandas	Formador Categoría sub-10
Bayron Fabián Álvarez	Formador Categoría sub-14
Wilson Arley Delgado Peña	Formador Categoría sub-6,8 y 16

Nota: órgano de control del club.

5.7.1 Perfil. Perfil de Wilson Delgado: Estudiante de cultura física, deporte y recreación de la Universidad Santo Tomas, enfocado en la creación y el desarrollo de alternativas con el fin de generar calidad de vida; con conocimiento y experiencia laboral en el campo de la formación físico deportiva en centros de alto rendimiento, entrenamiento de equipos, escuelas y preparación física.

Caracterizado por su desempeño, honestidad y responsabilidad, con excelente manejo de las relaciones interpersonales, trabajo en equipo, disponibilidad de movilización, capacidad de adaptación a medios exigentes, alta capacidad propositiva, resolución de conflictos, habilidad en la comunicación verbal, escucha activa y respeto por las normas y la autoridad.

En el campo de la Formación Físico-Deportiva, su acción se desarrolla en empresas e instituciones dedicadas a la planeación, organización y ejecución de proyectos para el fomento del deporte y la capacitación en avances científicos y tecnológicos; en centros dedicados a la investigación, centros de alto rendimiento e instituciones orientadas a la creación y promoción de programas de desarrollo motor. Esto se reflejan en el entrenamiento de equipos, en empresas, colegios, juntas de deportes, ligas y clubes; la preparación física, la fundamentación deportiva, la gestión e instrucción de escuelas de deporte, arbitraje y juzgamiento y de programas para poblaciones especiales; en el manejo de programas en gimnasios y en la coordinación de eventos físico-deportivos, tales como inauguraciones, clausuras, promociones, foros, torneos y congresos.

Mi experiencia laboral empezó desde la materia futbol en la universidad donde realizamos prácticas en la Academia Pan de Azúcar, luego obtuve un trabajo de formador en la escuela Ruitoque F.C, donde trabajé por dos (2) años obteniendo una gran responsabilidad donde yo era el encargado principal de la categoría sub-6 y sub-8. Luego obtuve un trabajo por un (1) año en Gigomania. Luego de esto mi experiencia me llevo a realizar prácticas en la liga santandereana de futbol con la categoría juvenil (2005) de la mano del profesor Fausto Alarcón donde me dio a conocer la metodología de periodización táctica donde se basa el futbol moderno a la hora de entrenar y enfrentar sus respectivos partidos.

Perfil Andrea Katherine Domínguez Pachón: Profesional en Instrumentación Quirúrgica de la Universidad de Santander UDES; con experiencia en el sector comercial adicional cuento con una especialización en gerencia de proyectos con la capacidad de planear, organizar, dirigir y controlar todo lo relacionado al entorno de los recursos para la ejecución de proyectos organizacionales. En proceso de formación como profesional en contaduría pública (C).

Caracterizada por su seriedad, honestidad y responsabilidad, con excelente manejo de las relaciones interpersonales, trabajo en equipo, disponibilidad de movilización, capacidad de adaptación a medios exigentes, alta capacidad propositiva, resolución de conflictos, habilidad en la comunicación verbal, escucha activa y respeto por las normas y la autoridad.

Perfil Kelbin Darío Delgado Peña: Profesional en Educación Física Universidad de Pamplona; Especialista en entrenamiento Deportivo, Especialista en Rehabilitación Deportiva y Especialista Gerencia en Riesgos Laborales(C), Magister en Ciencia de La Actividad Física y el Deporte Universidad de Pamplona.

Experiencia en Rehabilitación Deportiva, Administración Deportiva como presidente de la Liga de ciclismo del norte de Santander. Analizador de datos deportivos en ciclistas Federación Colombiana de ciclismo.

Caracterizada por su honestidad, responsabilidad y trabajo en equipo con un excelente manejo de las relaciones interpersonales con capacidad propositiva, resolución de conflictos además de habilidad en la comunicación verbal y escucha activa.

5.7.2 Dedicación

Tabla 7. *Dedicación*

Nombres	Cargo	Tiempo dedicado
Wilson Arley Delgado Peña	Presidente	Tiempo completo
Kelbin Darío Delgado Peña	Tesorero	Medio tiempo
Andrea Katherine Domínguez Pachón	Secretaria	Medio tiempo
Wilmar Adán Gelvez Sánchez	Revisor Fiscal	Medio tiempo
Aníbal Andrés Amézquita Villada	Contador	Medio tiempo
Fabián David Herrera Bustamante	Formador Categoría sub-12	Tiempo completo
Elkin Darío Salazar Grandas	Formador Categoría sub-10	Prestación de servicio
Bayron Fabián Álvarez	Formador Categoría sub-14	Prestación de servicio
Wilson Arley Delgado Peña	Formador Categoría sub-6,8 y 16	Tiempo completo

Nota: tiempo de trabajo del órgano de control del club.

6. Portafolio de Servicios

6.1 Nombre de la Empresa.

Club Deportivo Kickoff

6.2 Presentación.

Es un club de fútbol enfocado a la formación integral de los niños que buscan las bases del fútbol para luego proyectar jugadores al profesionalismo. Este club deportivo está ubicado en el barrio San Carlos Piedecuesta la sede administrativa está ubicada en la (Calle 1NC # 16-06 B. San Carlos). Sus formadores son profesores con buenas bases formativas adquiridas en la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga.

6.3 Logotipo.



Figura 5. Logotipo

6.4 Misión.

Somos un club deportivo con la responsabilidad de promover el gusto por la práctica de la actividad física y el fútbol en los niños y adolescentes ofreciendo una formación de calidad para el desarrollo integral respaldado por los conocimientos y experiencias de los formadores.

6.5 Visión.

El Club Deportivo Kickoff en el año 2025, será reconocido a nivel municipal como un club de formación integral en fútbol base y habilidades motrices básicas; además ser reconocido en el área metropolitana de Bucaramanga como un club organizado, competitivo y capaz de asumir nuevos retos; así mismo lograr posicionamiento a nivel departamental y nacional caracterizándonos por contar con personal calificado en el fútbol, logrando la captación y promoción de nuevos talentos.

6.6 Valores Corporativos.

Club Deportivo Kickoff, se compromete en brindar un servicio humano, oportuno, seguro y de alta calidad para la obtención de resultados confiables que satisfaga las necesidades de todos los clientes y usuarios; contamos con un gran equipo de talento humano competente y comprometido en la mejora continua de la prestación del servicio, manteniendo siempre el bienestar físico, mental y social de cada uno de los colaboradores cumpliendo con los estándares

legales y ofreciendo una infraestructura adecuada con tecnología amigable con el medio ambiente; teniendo en cuenta lo anterior se basan nuestros valores corporativos en:

- Responsabilidad
- Respeto
- Disciplina
- Puntualidad
- Amistad
- Trabajo en equipo

6.7 Recursos.

Se cuenta con una cancha municipal del barrio San Carlos, el presidente de la junta dio el permiso de la cancha para realizar los respectivos entrenamientos, y se cuenta con excelentes materiales de trabajo:

Tabla 8. *Recursos*

Descripción	Cantidad
Conos	16 U.
Platillos	36 U.
Aros	12 U.
Balones # 3	16 U.
Balones # 4	16 U.
Balones # 5	16 U.
Escalera de piso	6 U.
Estacas	8 U.
Petos	30 U.
Multisaltos	12 U.

Nota: materiales para la elaboración del proyecto de fútbol.

6.8 Descripción del servicio.

6.8.1 Fútbol Club Kickoff. El club de fútbol (F.C Kickoff) tiene como principal objetivo la formación del niño en su desarrollo motriz y potencial futbolístico, los niños que se manejan son de 4 a 16 años de edad, son distribuidos de la siguiente manera:

- **Sub 6:** niños entre los 4 a 6 años de edad
- **Sub 8:** niños entre los 7 a 8 años de edad
- **Sub 10:** niños entre los 9 a 10 años de edad
- **Sub12:** niños entre los 11 a 12 años de edad
- **Sub 14:** niños entre los 13 a 14 años de edad
- **Sub 16:** niños entre los 15 a 16 años de edad

En cada categoría se busca que el niño por medio del fútbol busque una mejoría en su desarrollo motor, psicológico y social.

- **Categoría sub 6:** En esta categoría se basa en que el niño y la niña busquen el reconocimiento del balón como una herramienta de diversión, aprovechando el instinto innato de los niños para familiarizarse con el balón con la ayuda de sus manos y sus pies, ellos comienzan una etapa llamada motricidad básica que consiste en: correr, lanzar, atrapar, golpear, saltar, agacharse y tiempo-distancia. Mediante unos juegos básicos con o sin balón, de aquí al niño se le da a conocer los trabajos con balón muy básicos que realizan con el balón en los pies y en las manos: zigzag, traslados, conducción, golpear el balón con las diferentes zonas de contacto del pie.

- **Categoría sub 8:** Evidenciar debido a que tiene una capacidad de entender el fútbol, lo que se busca en ellos es desarrollar los fundamentos básicos del fútbol (pase, recepción, atajar,

conducción, dribling, cabeceo, definición). Sus capacidades motrices se desarrollan a través de los juegos recreativos, ya que por este medio les permite fortalecer sus habilidades como (correr, espacio y tiempo, reacción, flexibilidad, saltar, atrapar y fuerza)

De forma más organizada y estructurada por medio de entrenamientos que llevan a jugar un partido para ayudar a su desarrollo motor y su potencial futbolístico, se busca que el niño o la niña reconozca las zonas de contacto con las que se debe golpear el balón, también que conozcan cada posición que existe en el fútbol para que el jugador se familiarice con el juego.

- **Categoría sub 10:** Para estos jugadores se empieza a desarrollar los fundamentos básicos del fútbol junto a las posiciones de fútbol, también se ayuda con las jugadas fijas donde se empiezan a desarrollar. Estos jugadores su capacidad de entender las posiciones tácticas y sus fundamentos son más claros a la hora de jugar, su potencial futbolístico se empieza a desarrollar ya que su competencia es alta a la hora de jugar y el aprendizaje de las diferentes reglas del juego. Sus capacidades motoras tienen un aumento en la resistencia, la velocidad y la fuerza debido a sus ejercicios específicos su coordinación mejora al manejo del balón con sus pies, su visión de juego aumenta al tiempo que va adquiriendo competencias deportivas como la confianza en sí mismo.

- **Categoría sub 12:** En esta categoría su potencial futbolístico, su posicionamiento en el terreno de juego, su fundamentación para el fútbol y su disposición táctica son más alta. Lo que se busca en ellos es una capacidad de jugar y entender el fútbol de una manera más táctica y no solamente de diversión, sus entrenamientos y partidos son más exigentes ya que ellos tienen una competencia media donde su potencial futbolístico se ponen a prueba para su desarrollo físico motor para su potencial futbolísticos.

- **Categoría sub 14:** Para estos jugadores su capacidad motriz está en un nivel óptimo de aprendizaje más alto donde su habilidad coordinativa, fuerza, polimetría, velocidad, velocidad de reacción, están en función a sus fundamentos técnico-tácticos en el fútbol está en pleno desarrollo para una competencia de alto nivel, aquí el fútbol se reduce en toma de decisiones, actitud y aptitud para jugar al fútbol.
- **Categoría sub 16:** En esta categoría radica en el salto al profesionalismo se busca que por medio de sus habilidades futbolísticas lo lleven a consolidarse en las reservas de un equipo de primera categoría para poder llegar al fútbol profesional, sus fundamentos técnicos-tácticos, su actitud y aptitud fluyen con una mayor personalidad para jugar; sus habilidades motrices son más complejas debido a que su rendimiento deportivo los lleva a tener una gran destreza física y motora para el funcionamiento futbolístico, su sensibilidad es parte fundamental para el desarrollo del fútbol.

El Club Deportivo Kickoff, tiene como prioridad la formación integral del niño que conozca su cuerpo a la hora de realizar su entrenamiento que en su parte emocional y pedagógica conozca cómo se debe portar a la hora de llegar a un entreno o partido desde el saludo hasta la hora de irse, mediante el fútbol base darle a conocer los fundamentos técnicos-tácticos del fútbol buscando el beneficio propio del jugador con fines de proyectarse a el alto rendimiento como deportista.

6.9 Tarifa y Promociones.

El costo de la mensualidad es de \$ 25.000 mil pesos.

- Se ofrecen tres (3) entrenamientos gratis para que el padre y el niño conozcan nuestro club.
- Se brinda un descuento especial a los primos o hermanos a la hora de ingresar al club el descuento es del 5% de descuento en la mensualidad.
- Se obsequian becas a los niños con un talento especial para el futbol.

7. Riesgos que enfrento

7.1 Matriz Análisis DOFA.

Las Debilidades la idea de un nuevo club en el sector era complicada debido a que ya otros clubes ya habían intentado estar en el barrio, pero su falta de reconocimiento no alcanzó a consolidarse en el sector.

- El préstamo de la cancha para el proyecto, ya que en la zona ya había un club que lleva 10 años en el sector.
- Conocimiento el mercadeo y estrategias de administración de un club de futbol.

Las Oportunidades se presentaron al ver que el club tenía problemas en la formación de los niños, el apoyo de la junta comunal del barrio ayudó a que el club deportivo se diera a conocer más rápido, también a la iglesia debido a que es un sector muy católico y está brindando su apoyo con anuncios al finalizar las misas

- Alianzas estratégicas con clubes con mayor reconocimiento en la región.

- Participación en torneos locales, para el reconocimiento del club.
- Patrocinadores del club que aportan mejoras en las materias e indumentaria.

Las Fortalezas los entrenadores son preparados en la academia de universidades de reconocimiento en base en el deporte.

- Se cuenta con una cancha al servicio de todas las categorías en los horarios que el club deportivo dispone.
- Entrenamientos de alta calidad enfocados en el desarrollo motor y técnico táctico del club.
- Apoyo de la comunidad para brindar nuestro aporte al desarrollo de los niños y jóvenes.
- Dotación de implementos deportivos de calidad y economía.

Las Amenazas son el clima es un gran factor debido a que se cancela el entrenamiento por el mal estado de la cancha se hace imposible el entrenamiento.

- Apoyo económico de los padres de familia con el jugador a sus diferentes eventos deportivos o mensualidad.
- La pérdida de jugadores hacia otros clubes.

8. Marketing

Se realizó una compra de volantes de publicidad (mil), el día **4 de noviembre del 2017**, para su distribución en las zonas (San Carlos, San Juan, San Francisco y Quinta Granda). Mediante el estudio realizado se entregó la publicidad en los puntos estratégicos que se encontró en los diferentes barrios su impacto publicitario fue muy positivo a la hora de entregar la información. También se realiza publicidad por medio de las redes sociales, como lo es Facebook, se crea la

página oficial del Club deportivo, en el cual se sube todo tipo de información referente a las actividades que se manejan y realizan semanalmente y como lo es también los partidos del fin de semana. Y como se aprecia en la figura 8, se crean grupos de whatsapp, de cada una de las categorías, para mantener informados diariamente a los usuarios, sobre cualquier acontecimiento que se presente, y así siempre se mantiene informados a los usuarios y a los beneficiarios.

KICKOFF

ESCUELA DE FÚTBOL

Para niños y niñas entre 3 y 15 años.

- Educación en valores a través del fútbol
- Entrenamiento deportivo y competición
- Material oficial de Kickoff
- Eventos, actividades y servicios adicionales

Instalaciones deportivas San Carlos

Mensualidad
\$ 25.000

Descuentos por GRUPO

Formador
WILSON DELGADO

CONTÁCTANOS
☎ 320 453 0528
☎ 316 688 2543
f futbolclubkickoff
✉ kickoff@gmail.com

IGLESIA SAN CARLOS DE LA COMUNIDAD PARROQUIAL SAN ANTONIO MARIA CLARET

Figura 6. Publicidad

8.1 Redes Sociales.



Figura 7. Publicidad por medio de redes sociales Facebook

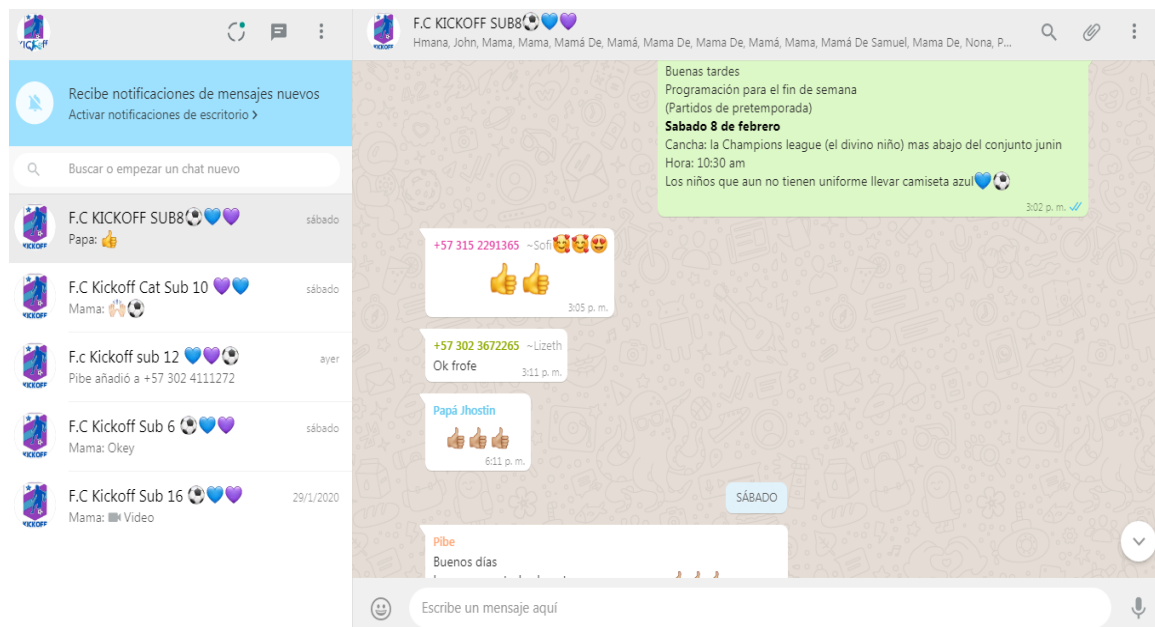


Figura 8. Publicidad evento por red social – Whatsapp

9. Conclusiones

Se inició con una orientación para la creación de un club donde se obtuvo en cuenta la ley 181, todo este proceso que se realizó mediante asesorías en el Instituto Municipal de Piedecuesta del deporte y tutor en la universidad.

Así mismo se dio inicio a la generación de los procesos legales para el club; es por ello que como gran conclusión podemos obtener que la forma más idónea para la formación de un club es rigiéndose por los entes regionales y nacionales partiendo desde la organización, estructura empresarial, procesos administrativos y logística deportiva que promueven a ser un club organizado y de proyección.

En el estudio de mercado que se realizó en la zona (San Carlos, Quinta granada, San Juan, San Francisco) se facilitó conocer el interés y las necesidades a satisfacer del nicho de mercado, además del entorno donde habitan sus hijos teniendo en cuenta que el club de fútbol permite reestablecer un ambiente más sano, educativo y deportivo.

El presente plan de negocio demuestra tener una economía rentable y factible, con una mensualidad de \$25.000 pesos por jugador accesible a los clientes finales (padres de familia) equivalen a recibir una anualidad de \$240.000 pesos, por jugador además de no tener días carterá. Además de implementar estrategias de publicidad realizándolos en puntos estratégicos de la zona, (peluquerías, tiendas, droguerías, para de autobús y puentes), también con una gran valla publicitaria ubicada en la cancha de fútbol del barrio San Carlos lo cual son estrategias de bajo costo y gran aceptación.

Referencias Bibliográficas

- Andújar, A. J. C. (2002). Hábitos deportivos y estilo de vida de los escolares almerienses (Vol. 28). Universidad Almería.
- Cagigal, J.M. (2005). ¡Oh Deporte! (Anatomía de un gigante). Valladolid: Editorial Miñón
- Camargo DM, Orozco LC. Factores asociados a la disponibilidad y uso de medios electrónicos en niños desde preescolar hasta 4° grado. *Biomedica*. 2013;33(2):175–85.
- Cañizares Márquez J.M. & Carbonero Celis, C. (2017). Enciclopedia para padres Actividad Física, Salud y Educación en los Niñ@s. España. Wanceulen editorial.
- Casimiro Andújar, A.J., Delgado Fernández, M. & Águila Soto, C. (2014). Actividad Física, Educación y Salud. Almería – España. Editorial Universidad de Almería.
- Casto, H. (2012). Los clubes deportivos y su reconocimiento como empresa en Colombia. Disponible en: <https://es.calameo.com/books/001844245091410678bc3>
- Cedillo Zambrano, S. G., & Llor Mendoza, W. I. (2011). Aplicación de las tecnologías de la información y la comunicación en la enseñanza y aprendizaje del fútbol en estudiantes del Colegio Fiscal 17 de septiembre (Bachelor's thesis).
- Galindo Rojas, E. F. (s.f.). Guía metodológica para la constitución y funcionamiento de un club deportivo de balonmano. *Revista digital: Actividad Física y Deporte*. p. 114 – 130. Disponible en: <https://repository.udca.edu.co/bitstream/11158/3092/1/366-Texto%20del%20art%C3%ADculo-596-1-10-20180208.pdf>
- García Caicedo, V.V., Calero Morales, S., Chávez Cevallos, E. & Bañol Pérez, C. (2016). Actividades físico-recreativas para el desarrollo motriz en niños de 8 10 años de la

- escuela rural ‘Ciudad de Riobamba’, recinto Santa Lucia, parroquia Camarones del Cantón Esmeraldas, Ecuador. Revista Digital. 212. p. 1-22.
- GARGANTA, J. Las restricciones a la libertad de acción de (inter) acción, por una pelota de fútbol con los pies ... y la cabeza. En: A. Duarte (Ed.). El contexto de la decisión - el deporte de acción táctica. Londres: Visión y contextos limitados, v. 1, 2005, p.179-190
- Instituto municipal de deporte y la recreación de Armenia. conformación de un club deportivo con formación de un club deportivo. <https://www.imdera.gov.co/index.php/deporte-asociado/conformacion-club-deportivo>
- Ley 181 de 1995. Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física, y se crea el Sistema Nacional del Deporte.
- Liga Santandereana de futbol, (2020). Recuperado de: <https://ligasantandereanadefutbol.co/>
- Marco, F., Loguzzo, H. A., Fedi, J. L. (2016). Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones. Argentina. editorial@unaj.edu.ar. Disponible en: <http://biblioteca.unaj.edu.ar/wp-content/uploads/sites/8/2017/02/Introduccion-gestion-y-administracion-organizaciones.pdf>
- Pérez Pérez, G. C., & Torres Castillo, J. A. (2016). *Plan de mercadeo para la asociación deportiva Wiper para el año 2017 como escuela de futbol de niños entre 4 y 15 años del barrio Versalles en la localidad de Fontibón*. [Tesis de Especialización]. Universidad Libre. Bogotá – Colombia. Disponible en: <https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/10459>

- Pérez Salvador, M.C (2019). *Estrategias de Marketing en un equipo de Fútbol creciente*. [Tesis de pregrado]. Universidad San Francisco de Quito. Quito - Ecuador. Disponible en: <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/8449/1/143318.pdf>
- Pérez, G. B., Sáiz, F. B., & i Miravalles, A. F. (2006). *Didáctica universitaria en entornos virtuales de enseñanza-aprendizaje* (Vol. 13). Narcea ediciones.
- Poulton, E.C. (2007). On prediction in skilled movements. *Psychological bulletin*, nº 54.
- Ramírez Cardona, L & Ramírez, M. Del P. (2016). *Fundamentos de Administración*. Ecoe ediciones. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/307466939_Fundamentos_de_Administracion 2016.
- Ramírez, J.D. & Reyes Cruz J.A. (2014). Las actividades físicas, deportivas y recreativas: una alternativa para favorecer el empleo adecuado del tiempo libre reproductivo de los adolescentes de 12-13 años en la Parroquia Corazón de Jesús. Recuperado el 04 de abril del 2015, sitio web. <https://www.efdeportes.com/efd192/alternativa-para-el-empleo-adecuado-del-tiempo-libre.htm>
- Uribe Fernández, P. A. (2013). Estudio de factibilidad para la creación de un centro de conciliación y/o arbitraje del consultorio jurídico de la facultad de derecho de la Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga en el Municipio de Piedecuesta-Santander.
- Villamizar Capacho, C. C. (2019). *Dirección de grupo y formación integral de los estudiantes de Beth Shalom Gimnasio Campestre Piedecuesta Santander*.
- Wanceulen Moreno, J.F. & Wanceulen Moreno, A. (2016). *Fútbol: cuadernos técnicos N° 26*. Wanceulen Editorial.

Winslow Taylor, F. (s.f.). Principios de la Administración científica. México. Herrero Hermanos

Sucesores

S.A.

Disponible

en:

https://webooks.co/images/team/academicos/administraciondeempresas/3.Principios_de_la_Administracion_Cientifica_Frederick_Winslow_Taylor.pdf

Apéndices

Apéndice A. Encuesta Futbol Club Kickoff

Nombre y apellido: _____

Dirección: _____ Barrio: _____

Teléfono: _____ e-mail: _____

Lugar de trabajo: _____

Tel. Laboral: _____

Hijos: _____ Edades: _____

¿Sus hijos practican algún deporte? ¿Cuáles?: _____

Practican en algún club de futbol: SI _____ NO _____

Le gusta la escuela a donde asiste: SI _____ NO _____

En qué días y horarios práctica de la misma: _____

En qué lugar: _____

Le gustaría que los hijos participen de encuentros deportivos con otros clubes de futbol:

SI _____ NO _____

Le gustaría que sus hijos participen de encuentros deportivos organizados por el club Kickoff:

SI _____ NO _____

Le gusta el escenario donde su hijo realiza sus prácticas deportivas: SI _____ NO _____

Que es lo que considera más importante a la hora de elegir un club de futbol para su hijo.

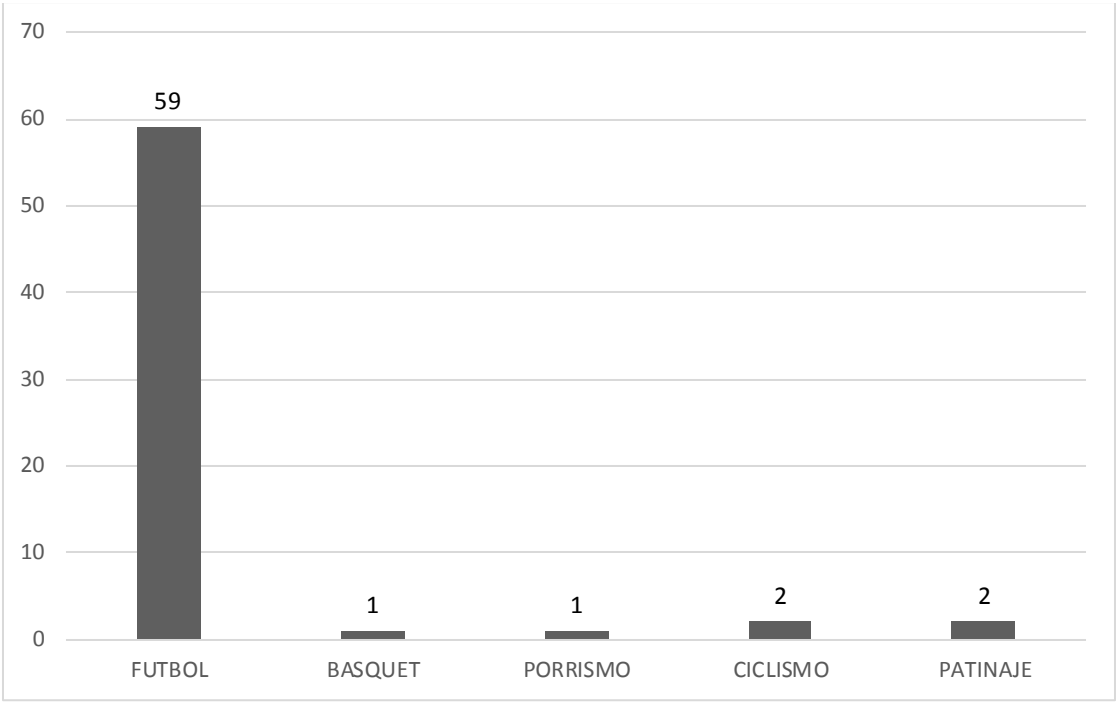
El precio Las instalaciones	_____	Los profesores	_____
-----------------------------	-------	----------------	-------

Que tengan cobertura médica	_____	Participación de eventos	_____
-----------------------------	-------	--------------------------	-------

El lugar donde se encuentra	_____	Todas las anteriores	_____
-----------------------------	-------	----------------------	-------

. ¿Sus hijos practican algún deporte?

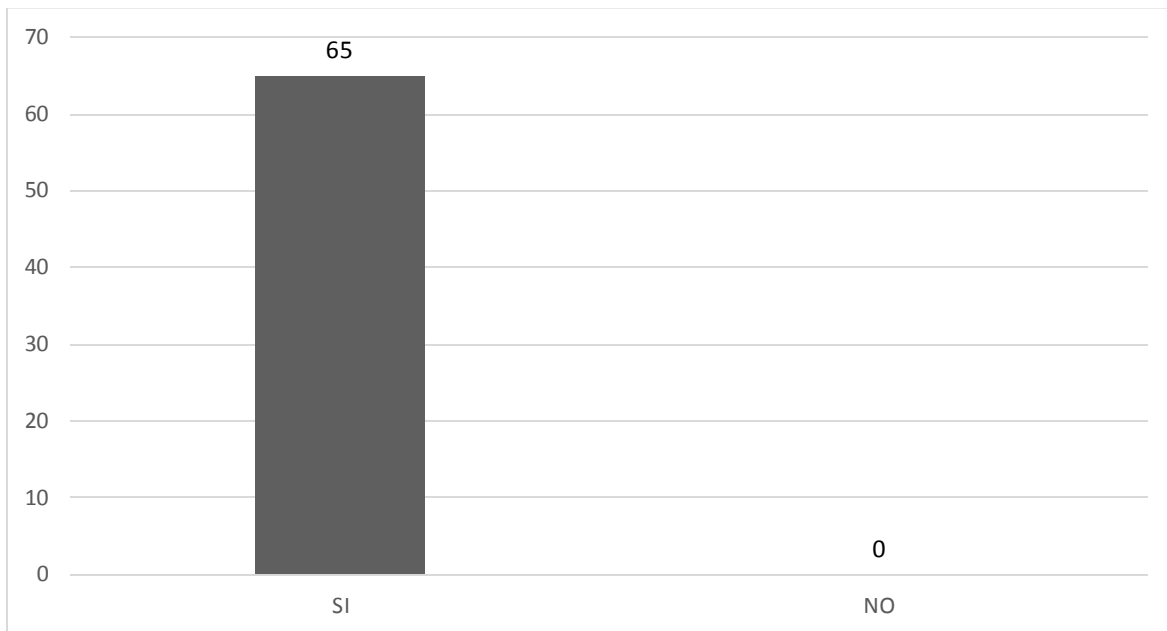
Descripción	Cantidad
Fútbol	59
Básquet	1
Porrismo	1
Ciclismo	2
Patinaje	2



¿Sus hijos practican algún deporte?

Le gustaría que sus hijos hicieran parte en un club de futbol dirigido por profesionales del deporte.

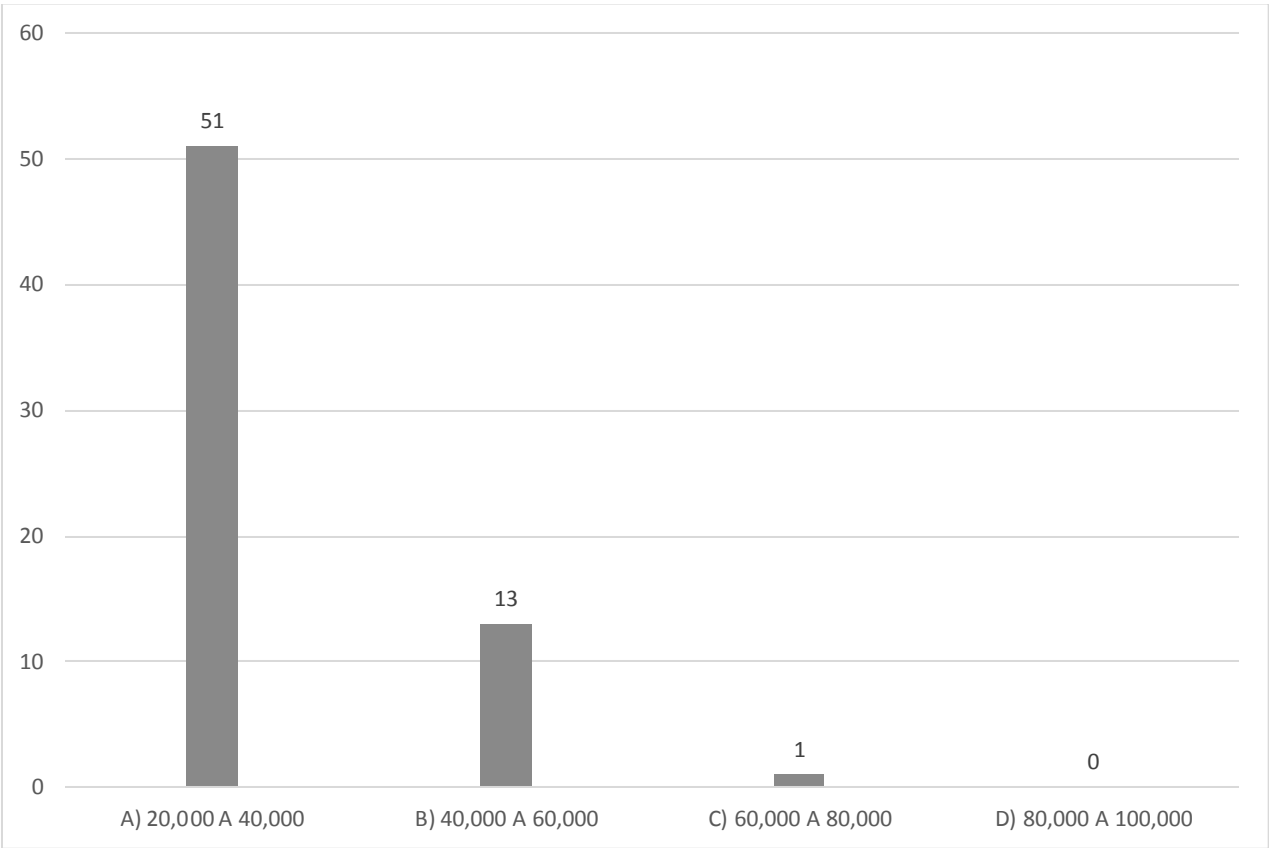
Descripción	Cantidad
Si	65
No	0



Le gustaría que sus hijos hicieran parte en un club de futbol dirigido por profesionales del deporte.

Está en condiciones de pagar mensualidades en el rango de estos valores.

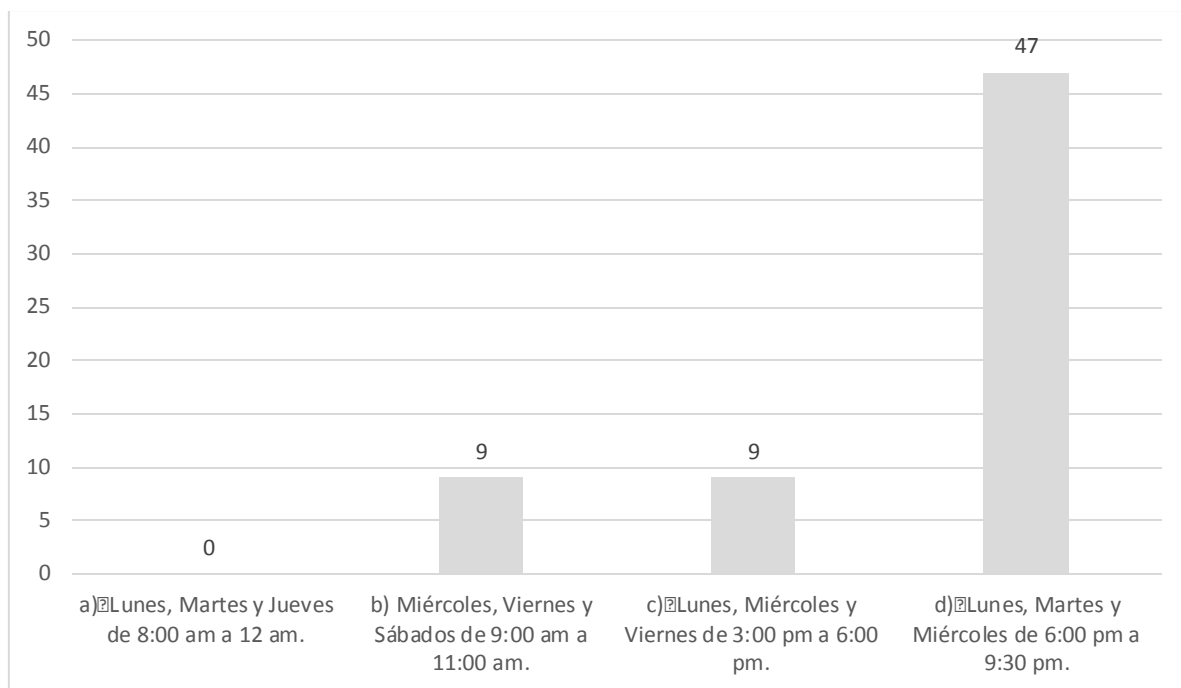
Descripción	Cantidad
A) 20,000 A 40,000	51
B) 40,000 A 60,000	13
C) 60,000 A 80,000	1
D) 80,000 A 100,000	0



Está en condiciones de pagar mensualidades en el rango de estos valores.

Que días y horas le gustaría que su hijo entrenara.

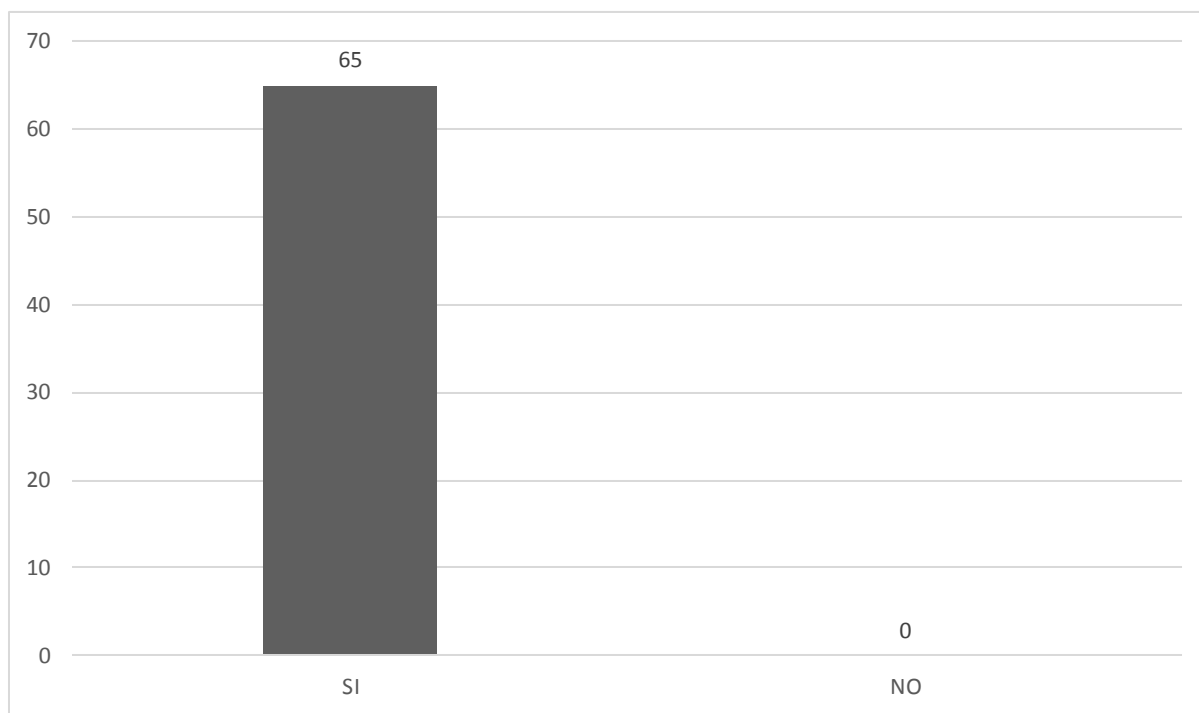
Descripción	Cantidad
a) Lunes, martes y jueves de 8:00 am a 12 am.	0
b) Miércoles, viernes y sábados de 9:00 am a 11:00 am.	9
c) lunes, miércoles y viernes de 3:00 pm a 6:00 pm.	9
d) Lunes, martes y miércoles de 6:00 pm a 9:30 pm.	47



Que días y horas le gustaría que su hijo entrenara.

Le agrada la idea de que los entrenamientos estén cerca de su casa.

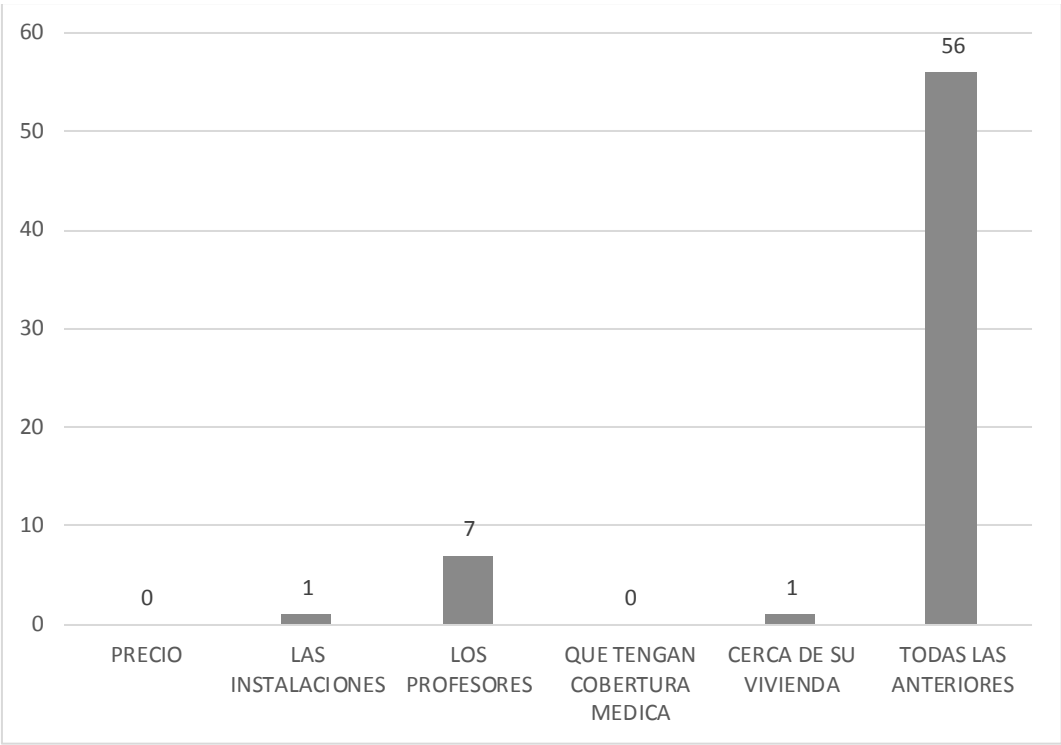
Descripción	Cantidad
SI	65
NO	0



Le agrada la idea de que los entrenamientos estén cerca de su casa.

Que es lo que considera más importante a la hora de elegir un club de futbol para su hijo.

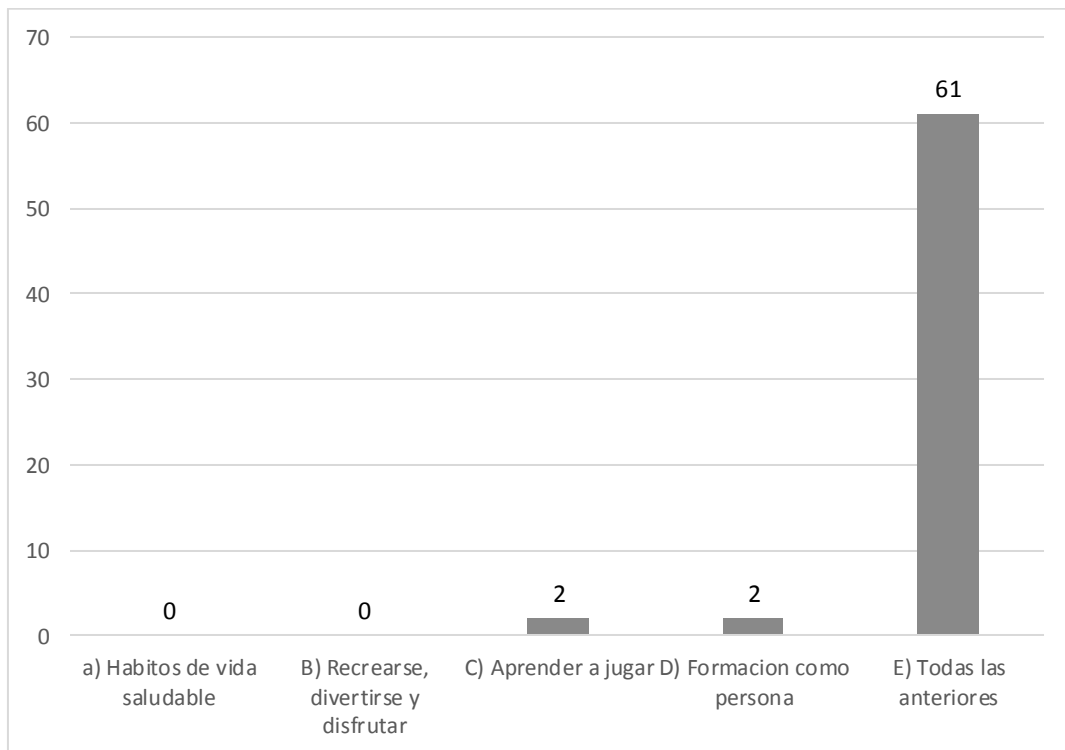
Descripción	Cantidad
Precio	0
Las instalaciones	1
Los profesores	7
Que tengan cobertura medica	0
Cerca de su vivienda	1
Todas las anteriores	56



Que es lo que considera más importante a la hora de elegir un club de futbol para su hijo.

Cuál es la razón por la cual lleva a su hijo a un club futbol.

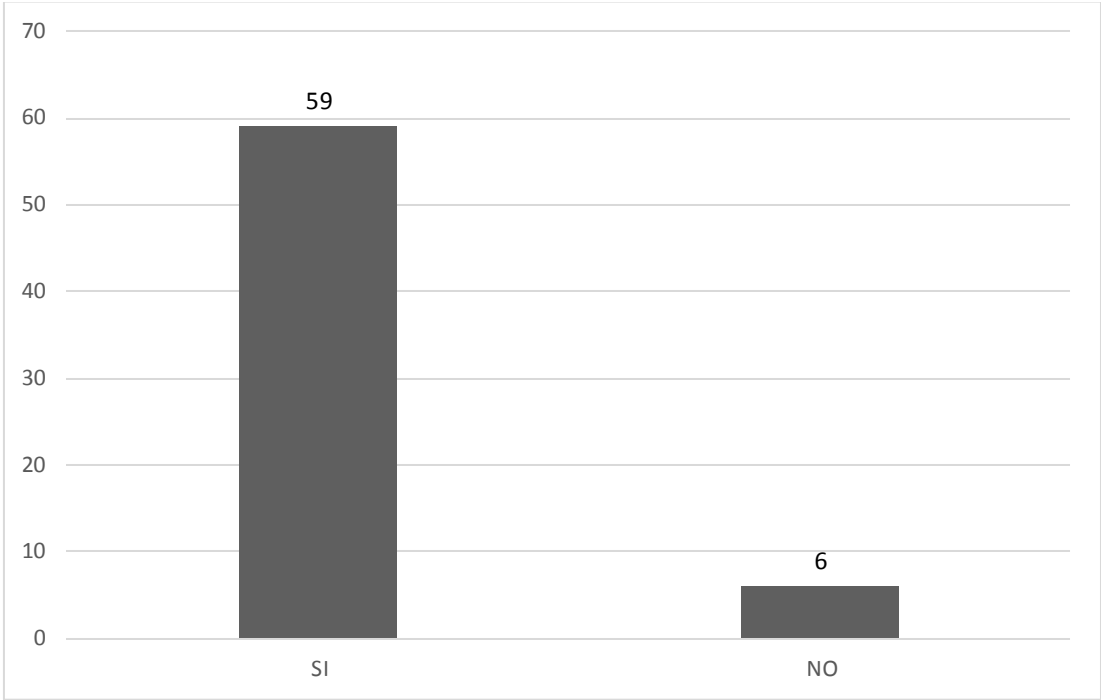
Descripción	Cantidad
A) Hábitos de vida saludable	0
B) Recrearse, divertirse y disfrutar	0
C) Aprender a jugar	2
D) Formación como persona	2
E) Todas las anteriores	61



Cuál es la razón por la cual lleva a su hijo a un club de futbol.

Está dispuesto a pagar un costo adicional por la participación de su hijo en encuentros local, regional, nacional e internacional.

Descripción	Cantidad
SI	59
NO	6



Está dispuesto a pagar un costo adicional por la participación de su hijo en encuentros local, regional, nacional e internacional.