



**Club Atlético FAVE**

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

**Responsables:**

Jeffry Andrey Sánchez Torrijos

código:2212654

Herney Fernando Sánchez Arevalo

código:2209289

**Asesor:**

**Luis Alejandro Diaz Zabaleta**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

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

**Bogotá D.C.**

**Agosto 2020**

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
LOGO.....	16
SLOGAN.....	16
MISIÓN.....	16
VISIÓN.....	16
FUNDAMENTOS HUMANÍSTICOS.....	17
MARCO REFERENCIAL.....	17
CAPÍTULO I SEGMENTOS DEL MERCADO.....	18
CAPÍTULO II PROPUESTA DE VALOR.....	19
CAPÍTULO III CANALES.....	27
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	32
CAPÍTULO V FLUJO DE INGRESOS.....	34
CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVES.....	34
CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVES.....	36
CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVES.....	40
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS.....	42
CAPÍTULO X EVALUACIÓN FINANCIERA.....	47
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....	62
BIBLIOGRAFÍA.....	64



## INTRODUCCIÓN

El club Atlético FAVE será una empresa que promoverá el bienestar de niños y jóvenes interesados en la práctica de algún deporte que el club ofrece; (FAVE) dentro de las instalaciones contará con los campos necesarios para deportes como fútbol, baloncesto, voleibol y tenis, de estos deportes se desprende el anagrama que da lugar al nombre del club (FAVE) aunado esto se debe contar con instalaciones como gimnasios, departamento médico y psicológico, para esta población ofrecemos sesiones de entrenamientos específicos para cada deporte, se ofertan entrenamientos especializados y personalizados, no solo para miembros pertenecientes al club (estrato 3 en adelante), sino formar parte del club.

El Club Atlético FAVE, es una entidad donde se encuentran deportistas desde edades infantiles (6-8 años) hasta etapas de profesionalización (entre 16-18 años) quienes encuentran todos los elementos que permitan el desarrollo no solo deportivo, sino en habilidades coordinativas, físicas, sociales y psicológicas.

La población objetivo ya se ha dicho y comprende estratos 3 en adelante, que puedan asegurar la permanencia mensualmente dentro del club, aunado a estos también se tiene como población objetivo a personas en situación vulnerable, de estratos 1, 2 y cero, cabe resaltar que para este tipo de población se ofertan estos programas de forma que sean accesibles o incluso de manera gratuita, simulando un reclutamiento.

### **¿Por qué esta idea?**

FAVE contará con alianzas clave tanto en el colegio donde estarán ubicadas las instalaciones del club, como con la alcaldía para un apoyo para las poblaciones más vulnerables, brindando un espacio de esparcimiento o de aprendizaje de una disciplina, se quiere llegar a dicha población brindándoles la oportunidad de aprovechar y explotar ese talento formando parte de FAVE quien les un apoyo en todos los aspectos al deportista para poder mejorar el estilo de vida, abarcando aspectos sociales, físicos y mentales que son parte fundamental para el desarrollo del deportista; cabe resaltar que los recursos para este apoyo



económico será dado por padrinos que quieran ser parte de la formación de estos deportistas, dándoles un beneficio tanto al padrino cómo al apadrinado.

El club FAVE contará con un departamento médico quienes brindarán primeros auxilios en caso de ser necesario, y rehabilitación de lesiones y traumas a nivel físico. El club contará con un psicólogo o psicóloga deportiva quien llevarán a cabo estrategias para fortalecer la confianza y la autoestima, sumado a otros aspectos psicológicos que signifiquen un beneficio para el deportista, pero aquí se resalta que no solamente serán los deportistas los beneficiados, sino que, en el momento que un padre lo requiera puede optar por este servicio, cabe resaltar que esto sea para fines específicos del contexto deportivo, esto abarca comportamiento durante sesiones de entrenamientos o competencias o saber cómo lidiar ante situaciones que puedan sobrepasar al deportista y que afecten el ámbito deportivo de este.

Los recursos para los diferentes departamentos que el club oferta, serán costeados por medio de las mensualidades y matrículas que el club recibirá a lo largo del año.

### **Mejorar el bienestar tanto físico y mental**

FAVE contará con gimnasios, departamento médico y psicológico para garantizar un óptimo desarrollo de las capacidades físicas ,psicológicas y mentales para potenciar a los deportistas

### **Objetivos y metas a corto plazo**

A corto plazo el club FAVE quiere contar con programas e instalaciones, para deportes como los son el fútbol, baloncesto, voleibol y tenis, con el fin de intervenir a la mayor cantidad de población posible, además del personal en los campos de entrenamiento, médico, administrativo y psicológico.



## Propósitos a mediano plazo

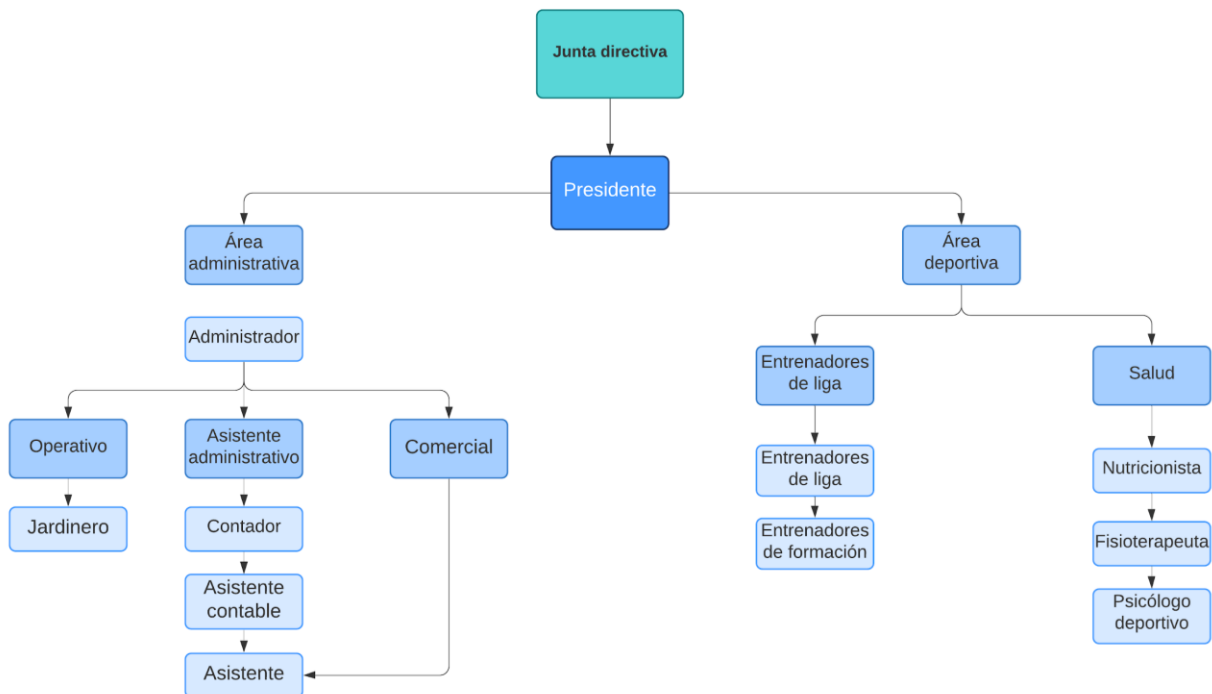
Queremos contar con las instalaciones y programas para los deportes como lo son el fútbol, baloncesto, voleibol y tenis, los cuales el club ofertará.

## Propósitos a largo plazo

Deseamos contar con instalaciones propias y ampliar servicios como lo son nuevos deportes de formación para nuestro club, además queremos contar con servicios de transporte propios para la facilidad de desplazamiento de nuestros deportistas, se quiere realizar el programa de apoyo integral a poblaciones vulnerables.

## ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Estructuración de la empresa



El área operativa será manejada por outsourcing, con el colegio prestador de las canchas los cuales deben tenerlas en buen estado, además de área contable como lo son el contador y el asistente contable.

## **TIPO DE ORGANIZACIÓN**

### **Objetivos General del proyecto**

- Promover el bienestar físico y mental de niños (6-8 años) y jóvenes (16-18) por medio de programas de entrenamientos especializados y personalizados

### **- Objetivos Específicos**

- Posicionar el Club Atlético FAVE a nivel Bogotá en los siguientes tres años en los deportes que esta oferta.
- Mejorar la condición física y mental de los deportistas, mediante procesos adecuados de planificación.
- Se trabajarán los valores como esencia en la formación deportiva

## **IDEA DE NEGOCIO**

Evidenciando que en Colombia no existe un espacio donde los deportistas puedan desarrollarse en varias disciplinas deportivas en un mismo lugar, se quiere implementar este modelo, tomando como referencia algunos clubes de España y Argentina, haciéndolo accesible para todos los estratos y de esta manera contribuir a encontrar el deporte adecuado del niño en formación, esto quiere decir que si el alumno en dado caso quiera pasar de fútbol a baloncesto lo pueda hacer y este así pueda experimentar toda su capacidad motriz, además de tratar de ser un caza talento y poder asesorar debidamente a su acudientes.



Entendiendo esto lo que queremos es lograr un mejoramiento del deporte y en el deportista colombiano, fortaleciendo disciplinas deportivas opacadas a nivel nacional por el fútbol, siguiendo equipos como Real Madrid, Barcelona F.C., San Lorenzo, entre otros; ayudando a fortalecer el posicionamiento nacional e internacional de los atletas colombianos, en distintas disciplinas deportivas, queriendo ser un club con diferentes disciplinas deportivas único en este modelo en el país.

La oportunidad de negocio se encuentra que FAVE quiere ser pionera en la implementación de este modelo de club, además el tener varios deportes como ya se han mencionado anteriormente da un plus, ayudando a que más deportistas se afilien a nosotros y así tener una rentabilidad en corto tiempo.

### **PERFIL DEL CLIENTE INVERSIONISTA**

Buscamos inversionistas mayores de edad que vivan en Bogotá y que deseen mejorar las capacidades técnicas, tácticas psicológicas y sociales de algún menor de edad, otorgando becas a uno o varios niños y/o jóvenes prospectos deportivos, esto con el fin de impactar a la población vulnerable brindando el apoyo económico del que se hablaba anteriormente, significando esto para el club una inyección no solo monetaria para continuar mejorando día a día, sino una inyección de confianza, ganando así, prestigio y un posicionamiento dentro de las escuelas de formación

Nuestros servicios deportivos los haremos asequible a cualquier estrato socio económico.

### **ALIANZA ESTRATÉGICA DE TRANSPORTE**

Haremos tercerización para facilitar el transporte en la ciudad ya que el club contará con diversas rutas de transportes ubicadas en puntos estratégicos de la ciudad.



Los ingresos de FAVE se invertirán en la mejora constante de instalaciones, equipos y personal, además tiene como objetivo generar ganancias a través de la inscripción de jugadores los cuales cancelarán una mensualidad por pertenecer al nuestro club, los inversionistas serán 3 personas con igualdad de aportaciones para la generación y puesta en marcha de esta idea, esperamos un retorno monetario para expandir la empresa a nivel nacional e internacional, cómo nuestro objetivo principal, posicionándonos en el país como pionera en el entrenamiento deportivo.

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

Nos enfocamos técnicamente en 4 deportes, fútbol, baloncesto, voleibol y tenis, en las modalidades de escuelas de formación deportiva, entrenamientos personalizados y especializados y preparación técnica y física de cada deporte, con un soporte psicológico, nutricional y asistencia social, orientados al desarrollo a nivel deportivo de los clientes del club.

### **Definición de Modelos de Negocios**

FAVE tendrá un modelo de negocio por afiliación, esto quiere decir que los deportistas deberán pagar una afiliación al club de manera mensual y estos a su vez obtendrán todos nuestros servicios a su disposición.

Ofreceremos un trabajo personalizado para la perfección de diversos fundamentos técnicos y tácticos, para la mejora del desempeño además de la salud física y mental, prevención de lesiones, siempre enfocada al alto rendimiento de los deportistas

### **Segmento poblacional**

Los deportista que provengan de las alianzas estratégicas entre los 6 años a 18 años de edad, practicantes de fútbol, baloncesto, voleibol y tenis con aspiraciones al alto



rendimiento, les ofreceremos entrenamientos especializados e instalación óptimas para el desarrollo de sus prácticas, además de contar con profesionales a su disposición en diferentes áreas complementarias para el buen desarrollo de sus capacidades, esto les permitirá sobresalir en su disciplina; ¿cómo funciona el programa de alianza estratégica? este programa será ofertado en la alcaldía y en el colegio con el fin de obtener un beneficio mutuo, el cual consiste en darle un apoyo y una oportunidad a deportistas de poblaciones vulnerables y un descuento para los provenientes del colegio para que puedan ser parte de FAVE.

### **Oferta (que producto brinda)**

El Club Atlético FAVE, tiene como finalidad la mejora de las capacidades físicas y psicológicas, por medio de programas especializados para cada categoría y acorde a las necesidades de las mismas, aquí se debe tener en cuenta que para niños y niñas entre 6-8 años habrán programas no específicos para deportes, es decir, los niños en este rango de edad no van a entrenar específicamente para baloncesto, fútbol, voleibol o tenis, sino que tendrán sesiones de entrenamiento con deportes alternativos con el fin de una mayor exploración motriz, para niños de 9 hasta los 12 años, se dará libertad para el deporte que ellos quieran practicar, para que sean ellos mismos los conocedores de habilidades y capacidades, y puedan elegir el deporte que más les guste, de los 13 años en adelante se entra en una etapa de especialización y profesionalización, para así potenciar esas habilidades y capacidades que el niño ha desarrollado, esto se costea a través de las mensualidades recibidas por los padres de familia y los padrinos de deportistas de población vulnerable.

### **Infraestructura e instalaciones.**

Cómo ya se mencionaba, se realizará una alianza estratégica para instalaciones será con el colegio Australiano, es un colegio campestre y bilingüe, que cuenta con diversos programas para sus estudiantes, ubicado en la calle 215 # 45 - 80 que estaría dispuesto a un alquiler de sus instalaciones deportivas para que FAVE ejecute sus sesiones allí Se tendrán



instalaciones óptimas para el proceso de entrenamiento reunidas todas en un mismo lugar teniendo un complejo deportivo apto para todas las disciplinas deportivas que ofreceremos, donde se llegará a un convenio con para el uso de parte de sus instalaciones, además de un lugar exclusivo para padres donde tendrán acceso a wifi para que puedan desarrollar su requerimiento laborales, como reuniones, videollamadas o asuntos de oficina .

### **Viabilidad financiera.**

Se utilizará un programa (software) de dimensiones contables con la idea de tener todos los elementos financieros en el mismo lugar de trabajo.

Los ingresos se obtendrán por medio de la afiliación de los deportistas y la mensualidad de los mismos, el cual mensualmente m realizarán un aporte de \$150.000

Este proyecto busca la mejora constante de sus instalaciones, personal y equipo para la empresa, además de un retorno económico para sus inversionistas.

### **Recursos técnicos deportivos**

En voleibol, en fútbol, en baloncesto, en tenis, se trabajarán todos los fundamentos técnicos como lo son los saques, los remates, los pases, los bloqueos y la recepción del deporte, dentro de todos esto también se trabajará la táctica y desplazamientos los cuales son una parte importante dentro del desarrollo del deportista.

Contaremos con las instalaciones las cuales tendremos a disposición 5 canchas de fútbol 11, 3 canchas de baloncesto, un coliseo para la práctica de voleibol, 3 campos de tenis, 2 canchas múltiples, además de un espacio de oficinas y un consultorio de fisioterapia.

Nuestros colaboradores serán, 1 fisioterapeuta, 1 nutricionista, 1 psicóloga deportiva, 4 entrenadores, 1 administrador deportivo, 2 auxiliares de oficina.



## Servicios técnicos deportivos para clientes de voleibol

Los fundamentos básicos para el deporte son pase de dedos, golpe de antebrazo, saque de tenis, saque de seguridad, remate y bloqueo, estos son esenciales para iniciar la práctica de este deporte, por ende, en primera instancia, se trabajará cada uno de ellos, en una etapa de profesionalización se trabajarán variantes a estos fundamentos, cómo golpe dedos hacia atrás, lateral o en suspensión y plancha.

**Pase de dedos:** amortiguación del balón, ubicación de las manos frente a la cara, rodillas ligeramente flexionadas y debe formarse un triángulo entre los dedos índices y pulgares.

**Golpe de antebrazo:** desplazamiento hacia el balón, rodillas flexionadas, amortiguación y golpeo del balón, el balón debe golpearse con la parte interna de los antebrazos.

**Saque de seguridad:** Cuerpo orientado hacia adelante, el pie contrario a la mano que va a impactar debe ir adelantado, el recorrido del brazo que golpea debe ir de atrás hacia adelante.

**Remate:** Se debe iniciar la carrera hacia la red, luego propulsión para el salto, el salto debe ser hacia arriba y no hacia adelante, en el golpe debe ser una rotación de hombro de atrás hacia adelante y golpear completamente con la palma acompañado de una flexión de la mano.

**Bloqueo:** El deportista debe acercarse a la red, estar con piernas flexionadas, el tronco erguido y codos flexionados, al momento de saltar estos deben extenderse buscando que el balón no pase hacia el propio campo.

## Servicios técnicos deportivos para clientes de baloncesto

Los fundamentos básicos para este deporte abarcan pases, lanzamientos y drible



**Pase de pecho:** Se realiza lanzando el balón desde la altura del pecho en una trayectoria rectilínea hacia su destino

**Pase picado:** Se lanza el balón hacia el piso y calculando la trayectoria hacia el compañero, esto hace que al rival se le complique la intercepción y al compañero le sea más fácil su agarre.

**Pase mano a mano:** Este pase es cuando el compañero está muy cerca y se desea que este continúe con el dominio de balón.

**Tiro en suspensión:** Luego de un salto, se lanza el balón, el codo del brazo con el que se lanza debe ir formando un ángulo de 90° y el balón debe ir en una línea perpendicular al cuerpo para obtener una mayor precisión.

**Tiro libre:** Teniendo en cuenta la ubicación del codo del brazo dominante, el tiro libre, se ejecuta teniendo esto como pilar, en este fundamento no se debe saltar

**Bandeja o doble ritmo:** Es un lanzamiento en carrera luego de dos pasos con el balón en las manos, si se entra por izquierda el primer paso debe darse con el pie derecho y la ejecución de la bandeja debe darse con la mano izquierda y viceversa.

**Drible de control:** Es un bote donde no se encuentra la presión defensiva del rival el cual debe ir hasta la altura de la cadera para evitar una la pérdida del control del mismo

**Drible de protección:** Es un bote para proteger el balón del rival, para este drible el cuerpo debe ir por delante del balón separando al defensor de las posibilidades de hacerse con el balón.

**Drible en velocidad:** Usado para contraataques donde el jugador tiene gran campo para correr, allí el balón se adelanta bastante, pero procurando que no se adelante demasiado para evitar su pérdida.

### **Servicios técnicos ofertados para clientes de tenis**



**Servicio liftado:** El golpe de la pelota se realiza con un efecto lateral de izquierda a derecha para quienes dominan la mano derecha y de derecha a izquierda para los tenistas zurdos, este saque provoca un bote profundo y alto

**Servicio plano:** Es un servicio de gran velocidad es un golpe seco para generar mayor velocidad

**Drive:** Cuando la pelota viene a la posición del jugador este debe perfilarse hacia su mano hábil para la ejecución de este fundamento que debe realizarse de abajo hacia arriba

**Volea:** Este fundamento generalmente se acerca a la red para la obtención del punto, es un golpe al que se le debe imprimir una gran velocidad, para la ejecución de este movimiento el pie contrario al brazo que golpea la pelota.

**Revés:** Al igual que el drive, el deportista debe perfilarse, en este caso al lado contrario, es decir hacia su mano no dominante, el movimiento es igual, de abajo hacia arriba.

**Dejada:** Este golpe le quita potencia y velocidad a la pelota, la finalidad de este es dejarla lo más cerca posible a la red del lado del oponente, debe tener un toque de engaño, por ello se prepara que el drive o el revés y al momento de impactar se realiza un toque sutil.

**Remate:** Es un movimiento que se realiza, generalmente, por encima de la cabeza, se golpea con gran fuerza para intentar asegurar el punto, este fundamento se ejecuta antes de la que pelota caiga al suelo, con la finalidad de dejar sin reacción al oponente, la raqueta debe salir desde atrás de la cabeza llevándola hacia adelante.

### **Servicios técnicos ofertados para clientes de fútbol**

**Conducción:** Es un fundamento para llevar un control del balón en dominio, generalmente se hace con el empeine del pie, llevándolo hacia la dirección deseada



**Recepción:** Es el control del balón de que un pase llega a la posición del jugador, este control puede ser de dos formas, control orientado que se realiza con empeine, si el balón viene por el aire, con borde interno o externo cuando el balón viene a ras de suelo, el jugador debe orientar el balón hacia un lado favorable, generalmente para que quede en dominio del pie dominante, el otro tipo de recepción es la parada, es la más sencilla de ejecutar ya que la finalidad de este es dejar el balón estático en la posición donde está el jugador para su posterior dominio, en ambos casos debe procurarse que se esté perfilado.

**El pase:** Es la relación con el compañero, el cómo hago llegar el balón a donde está él, para esto, el pase puede ser a ras de piso, a media altura o a gran altura, esto depende de la distancia a la que se encuentre el compañero, para que sea a ras de piso se puede ejecutar con borde interno o externo, para que sea a media altura puede ser de la manera anteriormente nombrada, pero el pie debe impactar en la zona media baja del balón, para que el pase sea a gran altura, generalmente se realizar con el empeine del pie dominante y se golpea en la zona baja del balón, la que tiene un contacto con el césped

## **OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL DEPORTE**

El Club Atlético FAVE se constituirá como una empresa por acciones simplificadas donde los 3 socios inversionistas, el tercero será un externo que está al tanto de este proyecto, responden hasta el monto de la inversión, los socios invertirán \$12.000.000, para una inversión total de \$36.000.000, viendo esos ingresos retribuidos en un periodo a medianos plazo, aunado esto, cómo es un empresa con ánimo de lucro, se verá reflejado una ganancia mensual para los inversionistas por medio de los pagos de inscripción y mensualidades de los deportistas, además de generar ingresos si alguno de estos deportistas llegan a ser profesionales por derechos de formación deportiva, generando convenios monetarios con diferentes clubes profesionales de manera nacional e internacional.



## **PERFIL DE LA POBLACIÓN OBJETO**

El perfil de la población para el club, son niños y jóvenes (hombres y mujeres) de estratos 3 en adelante, quienes tengan la capacidad de pago mensual que el club tiene como valor de sus servicios ofertados, sin embargo los niños y jóvenes de estratos 2 hacia atrás no serán olvidados por el club, FAVE quiere llegar a toda la población, para esto el club ejecutará planes de reclutamiento en los barrios más vulnerables y alianzas como las ya mencionadas donde los deportistas que se tengan con la alianza con la alcaldía, contarán con un apoyo en el transporte.

### **Segmento poblacional**

Los deportistas entre los 6 años a 18 años de edad, practicantes de fútbol, baloncesto, voleibol o tenis con aspiraciones al alto rendimiento que deseen sobresalir en su disciplina, ubicadas en la ciudad de Bogotá (Colombia), llegando a su etapa más elevada se realizan diferentes tipos de scouting buscando que sean vistos por equipos profesionales o por universidades estadounidenses para generarlos becas a futuro.

Para FAVE lo más importantes serán sus clientes, debido a que nuestro servicio diferenciador son sus programas con variedades para ellos y su buen trato hacia el deportista, es importante que los padres de los niños y jóvenes tengan el sustento económico necesario para ser parte de nuestro proyecto.



## LOGOTIPO

**Blanco:** Sencillez, luz y limpieza. Transmite bondad, pureza, inocencia y espiritualidad.

**Azul:** autoridad, lealtad, poder, éxito, seguridad y confianza

**León:** Representa el coraje y la victoria y una constante superación y sus valores como el poder y sabiduría



## ESLOGAN:

OTRA FORMA DE ALCANZAR TUS SUEÑOS

## MISIÓN

El club atlético FAVE busca el desarrollo físico, motriz, cognitivo, afectivo y social de los niños y jóvenes por medio de los procesos deportivos, generando hábitos saludables, altos logros deportivos y un impacto en la sociedad colombiana formando deportistas integrales y pulcros.

## VISIÓN

El club atlético FAVE será la organización líder de programas deportivos de altos logros en diferentes disciplinas para niños y jóvenes de Colombia, a su vez será partícipe de su formación integral buscando una transformación de la sociedad.

## Fundamentos humanísticos



- Integridad personal como muestra de disciplina, orden, respeto, honestidad y entusiasmo en las labores diarias.
- Creatividad e innovación como parte de nuestro proceso de crecimiento y mejoramiento continuo día a día.
- Consciencia en la práctica de realización de un trabajo limpio, ordenado y libre de cualquier error.
- Compromiso leal con nuestra empresa, con nuestros procesos de formación y con las realizaciones de calidad destinadas a nuestros clientes.

### **Marco referencial**

El “CLUB DEPORTIVO ATLÉTICO FAVE”, es un organismo deportivo de derecho privado, constituido por afiliados mayoritariamente deportistas, con el fin de fomentar y patrocinar la práctica del deporte del fútbol, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre e impulsar programas de interés público y social, que se regirá por la Ley 181 de 1995 y sus normas reglamentarias.

### **Normas**

- Ley 181 de 1995, artículo 7: “Los entes deportivos departamentales y municipales coordinarán y promoverán la ejecución de programas recreativos para la comunidad, en asociación con entidades públicas o privadas que adelanten esta clase de programas en su respectiva jurisdicción”.
- Resolución 001909 del 5 de agosto de 1991, artículo 5: “Por la cual se reglamenta el proyecto de Escuelas de Formación”.
- Resolución 299 de 2009 “Por la cual se establecen los requisitos, procedimientos y reglamentos para otorgar, supervisar, suspender y cancelar el Aval Deportivo a las Escuelas Deportivas en Bogotá D.C.”.



- Resolución 231 de 2011 “Por la cual se reglamentan los requisitos que deben cumplir los Clubes Deportivos y Promotores para su funcionamiento. El Director General del Instituto Colombiano del Deporte, Coldeportes, en ejercicio de sus facultades legales, en especial las que le confiere el artículo 6° del Decreto-ley 1228 de 1995.

## **Capítulo I**

### **Segmento del mercado**

Para el segmento de mercado, a FAVE se le asocia con un nicho de mercado ya que se centra en un mercado específico, el deportivo, pero más detalladamente en niños y/o jóvenes que quieran practicar fútbol, baloncesto, voleibol o tenis, ya que los programas que el club ofrece son centrados, a corto y mediano plazo a estos deportes, siendo estas desarrolladas para suplir las necesidades de esta población la cual tiene la capacidad económica para continuar mensualmente con el proceso, de esto se generan de utilidades haciéndolo rentable, de acuerdo a lo establecido por Chirinos (2011) citando a Kotler

El club quiere ser pionero en la modalidad de club atlético pues en Colombia no se cuenta con un espacio que encierra varias modalidades en un solo lugar, contribuyendo a que sus hijos puedan contar con diferentes experiencias deportivas, esta sede se ubicará en la zona norte de la ciudad de Bogotá D.C, más exactamente en los complejos deportivos de arrayanes, este proyecto está dirigido a todo aquel ciudadano que pueda cancelar nuestra fidelización sin importar estrato socioeconómico, aunque el estrato 3 es el estrato en promedio.

Pues se quiere formar deportistas íntegros con valores y que se puedan desarrollar adecuadamente en la sociedad y que en un futuro puedan contribuir a una Colombia mucho mejor y con una estructura deportiva y cultural sólida.



Mayores de edad que vivan en Bogotá y deseen mejorar las capacidades técnicas, tácticas, psicológicas y sociales de algún menor de edad, sirviendo de acudiente, además de pertenecer a cualquier estrato y con facilidad de transporte por la ciudad.

Se tendrá cómo población objetivo a deportistas niños y/o jóvenes entre los 6 a 18 años de edad, practicantes o aspirantes a la práctica de fútbol, baloncesto, voleibol o tenis, con aspiraciones al alto rendimiento que deseen sobresalir en su disciplina, ubicadas en la ciudad de Bogotá (Colombia)

Para esto se contará con sesiones acordes a las necesidades de cada categoría, se debe tener en cuenta que, para deportistas entre 6 y 9 años de edad, se contará con sesiones de deportes alternativos para una mayor exploración motriz.

## **Capítulo II**

### **Proposiciones de valor**

Pertenecer al Club Atlético FAVE trae beneficios, como lo son entrenamientos de alto nivel con los mejores materiales y escenarios deportivos, donde los deportistas tendrán acceso a gimnasio, departamento médico, entrenamientos especializados y personalizados, con constante presencia de los profesionales, de igual forma se obtendrá un desarrollo ético y de valores por parte de los usuarios, la diferencia con modelos de negocios similares, es que estos lo hacen por hobby y no son servicios que se tomen diariamente, FAVE buscará que sus deportistas, lleguen a un alto nivel o al menos presentarles la oportunidad de ser parte de la élite del deporte.

### **Valor de Novedad**

Ofreceremos un tipo de instalaciones que ningún club tendrá a disposición en Bogotá, además de la gama de deportes, profesionales en deportes, nutrición y fisioterapia para los deportistas.





### **Valor de Desempeño**



### **Personalización/ individualización**



### **Crea valor Facilitar el trabajo o reducir tiempo de desplazamiento**

El club al contar con el valor de novedad contribuirá a que los deportistas superen su nivel de competencia tanto físicamente como técnicamente para que así en la etapa de alta competencia estén en mejor forma que los demás.

Los afiliados a FAVE tienen la tranquilidad de saber que sus entrenamientos serán personalizados si son necesarios para la evolución del deportista, además de un trato personalizado por parte de los nutricionistas, fisioterapeutas y psicólogo deportivo.

Los estudiantes del colegio en el cual estará nuestra sede no tendrán que realizar un desplazamiento ahorrarles tiempo de traslado, además para los otros deportistas contarán con rutas para la llegada a la sede y de vuelta a sus casas.





### Diseño o forma de trabajo



Nuestra manera de planificar el desarrollo motor en etapas de formación nos hace únicos en el mercado, dado que los deportistas podrán cambiar de deporte cuando ellos lo requieran encontrando así el deporte que más les guste y en el que mejor desempeño tengan.

### Marca/ Status



Los deportistas al tener nuestro escudo en sus uniformes mostrarán respeto por el rival además de que sabrán que entrenan a un muy alto nivel diferenciándolos de las otras escuelas de formación y rendimiento del país, debido a los altos estándares de calidad que tenemos.



**Precio** FAVE estará en el rango de precios de las escuelas de fútbol, ofreciendo un mejor servicio con nutrición y fisioterapias, además de los demás deportes.

**Novedad y originalidad** Nuestros usuarios podrán experimentar un acompañamiento total desde todo punto de vista para que el deportista pueda lograr un alto nivel, teniendo profesionales a su disposición.

**MEJORAR EL DESEMPEÑO DE UN PRODUCTO O SERVICIO** Mejoramos el servicio ofrecido a los demás clubes por medio de nuestro sistema que cuenta con departamento de apoyo enfocado a la salud.

El club atlético FAVE progresivamente su servicio deportivo diversificando sus áreas, además de querer implementar a través del tiempo nuevos deportes para el desarrollo del club, además de ir mejorando las instalaciones de manera paulatina contribuyendo con la mejora del deportista de la comodidad de sus acompañantes.

### **ATENCIÓN INDIVIDUALIZADA**

La atención será individualizada desde la parte deportiva, administrativa, de nutrición, fisioterapia y psicológicamente, pues entendemos que el individuo es uno solo, en la parte deportiva proponemos entrenamientos extras así sean requeridos por las partes (acudiente-deportista y entrenador), en los demás ítems será mucho más sencillo pues solo acudiendo a ellos se tendrá un servicio totalmente individualizado



## ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

<b>DOFA CLUB CATERPILLAR MOTOR</b>	
<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>
<p>Solo practican fútbol</p> <p>Tiene poco material</p> <p>Material de calidad media</p>	<p>Práctica de otros deportes</p> <p>Implementación de sesiones</p> <p>Proceso de planificación</p> <p>Ser el pionero de un club atlético</p> <p>Servicio de nutrición</p>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<p>Se encuentra dentro la ciudad</p> <p>Tiene posicionamiento en el mercado</p> <p>Estudiantes y profesionales en el campo</p>	<p>Cuentan con fisioterapeuta</p> <p>Cuentan con varias categorías</p> <p>Tienen participación en escuela, liga y elite.</p>

- **Cobro por el servicio:**
- **Pensión \$170.000**
- **Matricula \$120.000**

<b>DOFA CARDENALES FÚTBOL CLUB</b>	
<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>



<p>Solo practican fútbol</p> <p>Tiene poco material</p> <p>Material de calidad alta</p>	<p>Práctica de otros deportes</p> <p>Implementación de sesiones</p> <p>Proceso de planificación</p> <p>ser el pionero de un club atlético</p> <p>Servicio de nutrición</p>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<p>Se encuentra dentro la ciudad</p> <p>Profesionales en el campo</p>	<p>Cuentan con varias categorías</p> <p>Cuentan con participación en escuela y liga</p>

- **Cobro por el servicio:**
- **Pensión \$120.000**
- **Matricula \$100.000**

<b>DOFA MILLONARIOS FÚTBOL CLUB</b>	
<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>
<p>Solo practican fútbol</p> <p>Tiene poco material</p> <p>Material de calidad alta</p>	<p>Práctica de otros deportes</p> <p>Implementación de sesiones</p> <p>Proceso de planificación</p>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<p>Se encuentra dentro y fuera de la ciudad</p> <p>Tiene posicionamiento en el mercado</p> <p>Expansión a otras ciudades del país</p> <p>Profesionales en el campo</p>	<p>Cuentan con fisioterapeuta</p> <p>Cuentan con varias categorías</p> <p>Cuentan con participación en escuela, liga y élite.</p> <p>Tiene equipo profesional</p>



- **Cobro por el servicio:**
- **Pensión \$180.000**
- **Matricula \$100.00**
- El club FAVE contará con 4 deportes bajo un mismo nombre, lo cual genera una mayor curiosidad por parte del deportista por practicar un deporte diferente al cual inició
- El club ofrece para niños (6-8 años) programas no específicos para los deportes, esto quiere decir que se ejecutará deportes alternativos y de gran bagaje motriz para la exploraciones y desarrollo del niño
- Se cuenta con departamento psicológico para trabajar diversos temas antes, durante y después de cada sesión de entrenamiento o cada competencia
- Los servicios de psicología y de gimnasio, no solo van enfocados a los deportistas, sino a los padres que deseen tomar estos servicios, cómo se ha mencionado anteriormente, el departamento de psicología atenderá necesidades o casos netamente deportivos
- Apoyo a los deportistas de poblaciones vulnerables

#### **ASPECTOS GEOGRÁFICOS.**

- Estaremos ubicados a las afueras de Bogotá, salida por la autopista norte, vía los arrayanes
- Es un sitio a campo abierto donde se encontrarán otras escuelas deportivas, específicamente de fútbol, colegios y un campus universitario, condominios y apartamentos

#### **ASPECTOS SOCIOECONÓMICO**



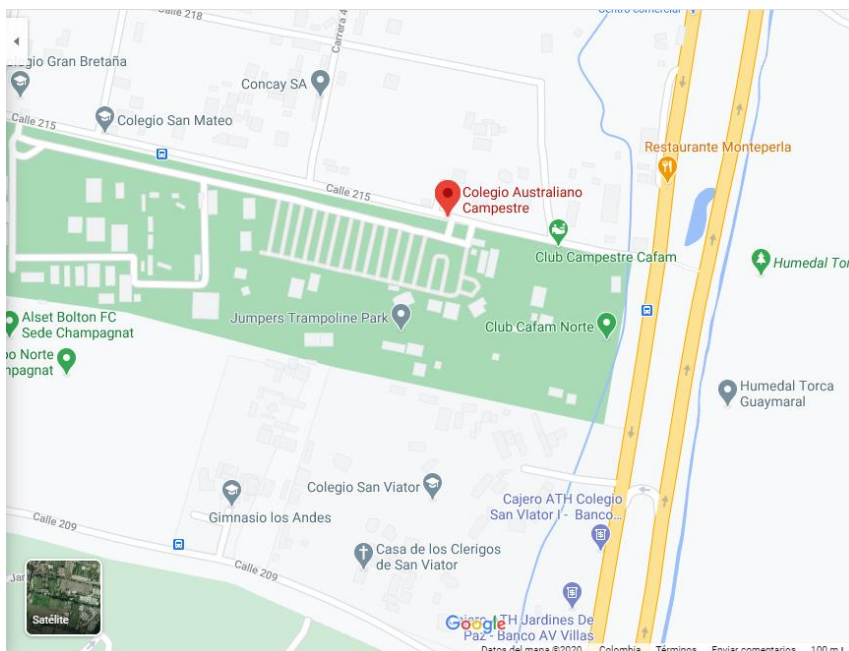
- Está localizado en un sector de estratos 5 y 6 con fácil accesibilidad a las instalaciones del club, alrededor de las instalaciones se tiene una vía principal para su llegada, se tienen colegios campestres, zonas de vivienda y un club de una caja de compensación

## ASPECTOS DE INFRAESTRUCTURA

- Las instalaciones del club cuentan con parqueadero, servicios de cafetería, canchas óptimas para el desarrollo de las prácticas deportivas, bodega para guardar material, baños y oficinas para atención de padres de familia.

## MACROLOCALIZACIÓN DE FAVE

- Ubicado en Bogotá D.C.
- Vía los arrayanes localidad de Suba
- Allí se ubicará el departamento administrativo.
- MICROLOCALIZACIÓN



## ANÁLISIS SECTOR ECONÓMICO



FAVE pertenece al sector deportivo y salud, ofreciendo programas de entrenamiento y apoyo psicológico para los deportistas y padres pertenecientes al club, brindando diversos deportes y un acompañamiento psicológico para cada uno. Se quiere llevar a FAVE a una posición privilegiada a nivel Bogotá, a corto y mediano plazo, a largo plazo se quiere posicionar al club a nivel Colombia como pionero de club atlético, mejorando día a día en sus programas y haciéndolo más competitivo con el pasar del tiempo, además de suplir necesidades de la población objetivo.

### **Capítulo III**

#### **Canales**

Las fases en las que se puede dividir en la fase de información, que se presenta al conocer la necesidad de los clientes y el cómo podemos suplir esa necesidad (se recopila la información por medio de una encuesta), además de utilizar estrategias adecuadas

Compra: Por pago directo de la afiliación al club o consignación bancaria con soporte de pago, exceptuando a los jugadores con apoyo de beca por rendimiento

Entrega: Nuestro servicio es presencial, después del pago de afiliación el cliente podrá acercarse a nuestras instalaciones, hacer uso de ellas y de todos los servicios que la incluyen posventa: Acompañamiento, ayuda extradeportiva, como lo es el apoyo nutricional y psicológico para los niños y jóvenes pertenecientes a nuestro club.

#### **Canal directo**

Para dar a conocer la propuesta de servicio que ofreceremos en este caso será la prensa y los volantes en los lugares de aglomeración de los aficionados a los deportes, se podría hablar de una segunda fase la cual es la evaluación en esta se analizará de qué manera podemos suplir.



## **Canal de seguimiento**

A través de encuestas las cuales tendrá preguntas muy puntuales sobre los servicios de interés y cómo se podrían mejorar, para esto vamos a dar a conocer nuestro portafolio de servicios,

## **Fase de compra y promoción**

Esta será la por parte del cliente, donde para promocionar nuestro servicio daremos una clase de cortesía donde se le explicará al cliente todo lo referente a nuestros espacios,

## **Momento de verdad en nuestro servicio**

En la fase de entrega se podrá decir que el cliente se hará de nuestra gama de servicios y ya pertenece parte de nuestro club, además en la quinta y última fase se realizará un seguimiento a los usuarios de cómo se han sentido perteneciendo al club esto se hará de manera periódica.

### **• Canales Virtuales al alcance de los usuarios**

Los medios existentes para que sea conocido un producto o servicio en Bogotá son: periódicos el cual es por medio escrito , tv que es un medio audiovisual, radio es un medio netamente auditivo ,volantes es escrito y llegará directamente a la manos de los clientes, voz a voz es referir por medio de un usuario a otra persona la cual puede interesarse en nuestro servicio, la web en un medio mundial escrito la cual es usada muy comúnmente por la cantidad de personas que utilizan este medio; el club FAVE quiere implementar los volantes en lugares estratégicos de los deportes formativos en Bogotá, además al desarrollar un trabajo con alta calidad se hará el voz a voz por medio de usuarios, los medios escritos como los



periódicos y la web serán parte fundamental para el desarrollo de nuestra captación de clientes

- **Canal Físico**

Los canales de comunicación físicos son los que el usuario podrá tener un acceso directo como lo son los volantes y el periódico en el caso del club, para que el usuario pueda tener contacto con nosotros lo podrá hacer por medio de líneas telefónicas, correo electrónico o acercándose a nuestras instalaciones.

- **Atención Personalizada A Los Clientes.**

Los clientes contarán con una atención totalmente personalizada al solicitar una clase de cortesía, este estará realizando una visita a todas nuestras instalaciones con uno de nuestros asesores administrativos el cual le contará nuestra metodología de enseñanza y todo lo referente a nuestro club, despejando dudas a los usuarios.

### **Percepción acerca de nuestros servicios**

Durante su afiliación se hará semestralmente una consulta de cómo ha operado nuestro servicio para la mejora constante de este, además de estar siempre atentos a la necesidad de nuestros clientes en todas las áreas de desarrollo (nutrición, psicología, fisioterapia, administrativa y deportiva) que tiene el club.

### **Evaluación**

Los clientes contarán con la oportunidad de realizar una encuesta de servicio semestralmente calificándolos, dando su opinión de las instalaciones, área administrativa,

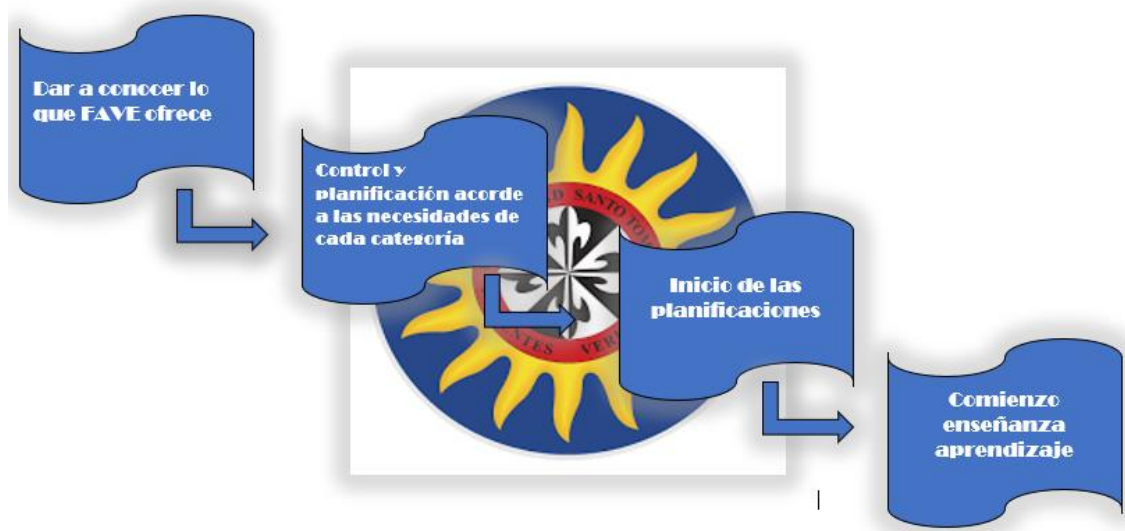


área deportiva y área de asistencia de salud, además cuando lo requiera podrá solicitar una reunión con los entrenadores para despejar duda que se tengan, así podremos saber cómo van nuestros procesos de calidad.

### **Postventa**

La postventa es el seguimiento que se realizará al cliente para saber su nivel de satisfacción, en el club FAVE esto es muy importante debido a que el cliente el parte fundamental de nuestro crecimiento, realizaremos una encuesta de satisfacción, como ya se ha explicado anteriormente de manera semestral, además que se verán los niveles de deserción de alumnos de manera bimestral.

### **PROTOCOLO DEBE CUMPLIR EL PROFESIONAL EN CULTURA FÍSICA CON EL CLIENTE RUTA DE SERVICIO**



Los profesionales en deporte que pertenezcan a FAVE deberán tener claro que las dudas e inquietudes de los clientes deberán ser desarrolladas de forma óptima, además de ser



necesario se realizarán reuniones periódicas con estos mismo, para explicar los planes de ejecución que se tendrán para los deportistas en formación y así despejar dudas.

## **PROTOCOLO DEL SERVICIO**

Los clientes que deseen nuestro servicio deberán realizar una llamada y agendar un entrenamiento de cortesía, además que el día de la cita el deportistas deberá contar con sus implementos para la práctica del mismo y contra con un mínimo de tiempo de hora y media para la realización del entrenamiento, también el padre puede realizar una visita a nuestras instalaciones para que nuestro asesor le explique nuestra experiencia FAVE.

### **Horarios De Servicio**

#### **HORARIOS DE EMPRESA FAVE**

<b>Día</b>	<b>Hora</b>
<b>Martes</b>	<b>4:00pm-6:00pm</b>
<b>Miércoles</b>	<b>4:00pm-6:00pm</b>
<b>Jueves</b>	<b>4:00pm-6:00pm</b>
<b>Viernes</b>	<b>4:00pm-6:00pm</b>
<b>Sábado</b>	<b>8:00 am - 10:00 am o competencia</b>
<b>Domingo</b>	<b>Competencia</b>

Nuestro servicio será de martes a sábado, de martes a viernes de 4 pm a 6pm, sábados de 8am a 10am (el deportista deberá asistir de martes a sábado a los entrenamientos



asignados), los servicios de entrenamiento especializado se realizarán según disponibilidad del deportista como del entrenador encargado.

Administrativamente se trabajará de 9 am a 6 30 pm de lunes a viernes y los sábados 8 am a 12 m

## **Capítulo IV**

### **RELACIÓN CON LOS CLIENTES**

El conocimiento acerca de la escuela de formación se basará en publicidad por medio de impresos siendo estos folletos, periódicos y revistas deportivas. Además, se hará uso de las TIC, las cuales serán las redes sociales como punto fuerte para dar a conocer a nivel nacional y en lo posible a nivel internacional y a los clientes que formen parte del club, llevaremos a cabo actividades para un disfrute en conjunto

#### **Acompañamiento**

Tanto A padres cómo A deportistas estarán en contacto con los entrenadores del club, ya que de esto permitirá un permanente control en sus habilidades y capacidades, además se puede interpretar y comprender el desarrollo del deportista, analizar y ajustar con base en esto programar las sesiones, aunado a esto también se manifestarán los diferentes costos para la participación en competencias y dejar claros los procedimientos para realizar un buen papel en la competición

La relación con los clientes será muy personalizada pues siempre será directa, que así pueda suplir todas sus dudas, aunque también se habilitarán correos electrónicos y líneas telefónicas para la comodidad de los clientes y evitar así traslados de lugar cuando este no sea necesario.

- **Fortalecimiento de la comunicación.**



Este aspecto con los clientes se realizará por medio de las citas programadas para tocar los temas que el cliente requiera, si son deportivas se realizará con el entrenador y el coordinador del área.

### **Captación de clientes**

La estrategia fundamental es encontrar fácil información de nuestro club, ayudándonos también de la experiencia de nuestros usuarios, sin embargo, apostamos mucho a nuestra clase de cortesías pues el deportista experimenta a fondo lo que es pertenecer a FAVE

### **Estímulo para vinculación a FAVE**

La oportunidad que se brinda con un entrenamiento totalmente gratuito contribuirá a generar afinidad con los deportistas, además el padre o acudientes entenderá de manera rápida cuales con las fortalezas de nuestro servicio partido por las instalaciones en óptimas condiciones.

#### **• Un momento de verdad con el cliente**

El cliente llegara a nuestras instalaciones, donde será recibido por un asistente administrativo el cual ayudará a ubicar al deportistas en la modalidad y categoría el cual pertenecería , el entrenador lo recibirá y explicara todo el proceso que llevará el deportista el día de su entrenamiento gratuito, por otro lado el asesor administrativo se encargará de llevar al acudiente o padre por nuestras instalaciones contando de nuestra metodología y de nuestros planes de pago ; mientras el deportistas entrena con los demás asistentes a la clase, al finalizar se realizará un corta reunión para saber de su experiencia.



## Capítulo V

### Flujo de ingresos (Cuota de suscripción)

La fuente de ingresos de nuestra empresa está basada primordialmente en el pago de una cuota de suscripción mensual, por la prestación de nuestros servicios e instalaciones deportivas. Así como también fuentes de ingreso provenientes de eventos deportivos en los que participe el club.

## Capítulo VI

### RECURSOS CLAVES

**Físicos:** Hacen parte nuestras instalaciones y elementos deportivos; los cuales son la oficina administrativa, canchas de fútbol, baloncesto, tenis y voleibol; además de todo el material necesario como son balones, estacas, aros, escaleras coordinativas, platillos, conos y petos.

**Intelectuales:** Estarán todas las bases de datos e información relacionada con los clientes.

**Humanos:** Todos los profesionales (entrenadores, psicólogos y nutricionistas) que estarán disponibles para en el acompañamiento en el proceso del desarrollo deportivo de los jóvenes y niños.

#### **Entrenadores:**

Encargados de la planificación acorde a las necesidades individuales y colectivas de correspondiente categoría

#### **Nutricionistas:**

Serán responsables de un plan de alimentación para los deportistas que se encuentren en etapas de profesionalización o para aquellos deportistas que deseen tomar este servicio

#### **Psicólogo deportivo:**



Encargados de las intervenciones, pre, durante y post entrenamiento o competencia para los deportistas del club que se sientan ansiosos, nerviosos, temerosos entre otros aspectos que puedan afectar su rendimiento deportivo

<b>CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>
<b>Junta directiva</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Discutir los cambios principales de la estrategia y la dirección de la empresa, las propuestas importantes y otros asuntos críticos.</li> <li>•Participar activamente de la elección o reelección de directores.</li> <li>•Formular las políticas relacionadas con asuntos éticos y de responsabilidad pública y asegurarse de su cumplimiento.</li> <li>•Asegurarse que la información financiera entregada sea correcta y los controles internos satisfactorios.</li> </ul>
<b>Administrador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Establecer objetivos claros de la empresa</li> <li>•Organizar las actividades necesarias para la empresa.</li> <li>•Motivar y comunicar a sus empleados por medio de las relaciones interpersonales.</li> <li>•Medir el desempeño de los empleados de la empresa.</li> <li>•Desarrollar a sus empleados y al mismo, tanto en el ámbito profesional como en el sector laboral.</li> </ul>
<b>Auxiliar administrativo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Atención al cliente personal y telefónicamente.</li> <li>•Cálculos básicos de la empresa.</li> <li>•Tener al día los planes y agenda de cada actividad de la empresa.</li> <li>•Recepción y confidencialidad de documentos.</li> <li>•Apoyo y respaldo en las labores propias del administrador.</li> </ul>



<b>Contador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear estados financieros.</li> <li>• Realizar auditorías, sinónimo de comprobar y revisar los documentos contables.</li> <li>• Declarar impuestos. Se realiza ante la administración tributaria.</li> <li>• Preparar nómina</li> <li>• Realizar la contabilidad de costes.</li> </ul>
<b>Auxiliar contable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar en todas las compras y gastos las respectivas obligaciones tributarias.</li> <li>• Elaboración de comprobantes de egreso en el sistema.</li> <li>• Elaboración de comprobantes de ingreso en el sistema.</li> <li>• Informes preliminares de Balances</li> <li>• Apoyo y respaldo en todas las labores propias del contador.</li> </ul>
<b>Secretaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es responsabilidad de la secretaria mantener al día la agenda de la persona para la cual trabaja.</li> <li>• La atención al público es de las tareas más fundamentales que debe realizar la secretaria.</li> <li>• Además de ser la persona que recibe y gestiona la correspondencia de su jefe, una secretaria escribe, lee, responde y archiva la mayoría de las cartas, notificaciones, memorandos y correos electrónicos de su empleador</li> <li>• También es responsabilidad de una secretaria estar pendiente de que se cumplan las políticas y los procedimientos necesarios para cuidar los bienes de la empresa o institución en la que se desempeña.</li> </ul>



<p><b>Coordinador deportivo</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar a los entrenadores.</li> <li>• Redactar los informes y las memorias.</li> <li>• Comunicar sus propuestas a la Junta Directiva.</li> <li>• Reunirse con los entrenadores</li> <li>• Establecer un método de trabajo común</li> <li>• Coordinar y dirigir los entrenamientos técnicos</li> <li>• Interactuar con los padres</li> </ul>
<p><b>Entrenadores</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisan y facilitan las sesiones de entrenamiento</li> <li>• Planifican programas individuales para cada jugador</li> <li>• Se coordinan con personal de apoyo de ciencias deportivas</li> <li>• Supervisan competiciones o juegos</li> <li>• Analizan el rendimiento de su equipo o del cliente individual y trabajan con los gerentes para seleccionar miembros del equipo para partidos o competiciones particulares.</li> </ul>
<p><b>Jardinero</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•La plantación.</li> <li>•El riego.</li> <li>•El corte del césped.</li> <li>•La eliminación de malezas y basura.</li> <li>•Mantener los escenarios deportivos en condiciones óptimas para la práctica deportiva, evitando posibles lesiones.</li> </ul>
<p><b>Fisioterapeuta</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Divulgación: Asesorar a toda la población deportiva de posibles lesiones y mejorando sus capacidad.</li> <li>•Prevención: Estar alerta previniendo cualquier factor de riesgo posible.</li> <li>•Recuperación: Trata la lesión producida, asociada y recidiva.</li> <li>•Readaptación: Pondrá todos su conocimientos para que el deportista inicie su práctica deportiva con normalidad.</li> </ul>



<b>Nutricionista</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Elaborar un plan de nutrición adecuado a cada etapa biológica.</li> <li>•Elaborar un plan de alimentación en función del momento de entrenamiento.</li> <li>•Establecer un horario de comidas.</li> <li>•Crea protocolos e ingesta de líquidos.</li> <li>•Prevención de trastornos alimenticios.</li> <li>•Suplementación deportiva.</li> </ul>
----------------------	---

**Económico:** Dinero en efectivo y préstamos bancarios será utilizado inicialmente para el desarrollo, mejoramiento de las instalaciones y elementos deportivos.

### **Físicos**

Los recursos físicos los cuales FAVE necesitará para su puesta en marcha serán balones tulas, platillos, conos, estacas, además de las instalaciones óptimas para los desarrollos estos, es espera a que a futuro el terreno donde se lleve en marcha nuestro club sea propio, además que constantemente los implementos como son los balones se cambiaran para que FAVE cuente con lo último en tecnología en implementos deportivos.

Recurso			
Conos x 12	\$ 60.777,00	1	\$ 60.777,00
Platillos x 80	\$ 110.000,00	1	\$ 110.000,00
Estacas x 8	\$ 128.900,00	2	\$ 257.800,00
Escaleras	\$ 25.000,00	4	\$ 100.000,00



Balones	\$ 60.000,00	60	\$ 3.600.000,00
Tulas	\$ 33.000,00	4	\$ 132.000,00
Implementación deportiva			
Petos	\$ 6.000,00	40	\$ 240.000,00
Uniformes deportistas	\$ 40.000,00	60	\$ 2.400.000,00
Uniformes entrenadores	\$ 40.000,00	4	\$ 160.000,00
Sudaderas Entrenadores	\$ 75.000,00	7	\$ 525.000,00

- **Intelectuales**

Se quiere que se identifique el logo de FAVE cómo innovación y que este tenga un impacto, en primera medida, en las inmediaciones donde estaremos ubicados, colegios, otras escuelas de formación deportiva, el club Cafam, y las zonas de vivienda que allí se encuentran.

- **Económicos**

El Club Atlético FAVE se constituirá como una empresa por acciones simplificadas donde los 3 socios accionistas responden hasta el monto de la inversión, los socios invertirán \$12.000.000, para una inversión total de \$36.000.000

SOCIO	INVERSIÓN
Herney F. Sánchez Arévalo	\$12.000.000
Jeffry A. Sánchez Torrijos	\$12.000.000
Luis A. Pinzón Ruiz	\$12.000.000



## Actividades clave

Las actividades clave hacen que la propuesta de valor exista, solucionando el problema o la supliendo la necesidad del segmento poblacional, actividades clave – CANVAS (2019)

Cómo empresa ofreceremos servicios totalmente personalizados y grupales en donde cada uno de nuestros profesionales estén en la entera disposición de las necesidades de nuestros deportistas, así también el club ofrecerá programas deportivos acordes a los requerimientos y necesidades detectadas en nuestra población.

Teniendo en cuenta lo anterior para los niños y niñas entre 6-8 años en la etapa de iniciación habrán programas no específicos para deportes, es decir, los niños en este rango de edad no van a entrenar específicamente para baloncesto, fútbol, voleibol o tenis, sino que tendrán sesiones de juegos para un mayor bagaje motor, para niños de 9 hasta los 12 años en la etapa de formación se contará con entrenamientos especializados, allí se ejecutarán sesiones con deportes alternativos y se dará libertad para el deporte que ellos quieran practicar siendo las opciones que el club ofrece, para que sean ellos mismos los conocedores de habilidades y capacidades, y puedan elegir el deporte que más les guste, de los 13 años en adelante se entra en una etapa de especialización y profesionalización, para así potenciar esas habilidades y capacidades que el niño a desarrollado por medio de entrenamientos específicos para cada disciplina.

Etapa	Tipo de entrenamiento
Iniciación	La iniciación deportiva comprende toda una exploración motriz por parte de los niños por medio de juegos , entender las destrezas y capacidades que se van adquiriendo atreves de esta etapa, además se desarrollaran todas las capacidades coordinativas y concurrentemente va a explorar diversos deportes por medio de juegos pre deportivos.



Formación	La etapa de formación desarrollara entrenamientos en base la exploración técnica en los diferentes deportes, como lo pueden ser los remates, pases , control, experimentando a fondo todo lo que rodea al deporte como tal, es una etapa importante para el jugador entienda las destrezas necesarias en cada deportes ofertado, además se tendrán algunos deportes alternativos para la ayuda de la exploración de deportes.
Profesionalización	Los entrenamientos en la etapa de profesionalización se realizarán bajo una metodología llevada a la excelencia, donde se llevarán a cabo trabajos referentes a las capacidades físicas como los son la fuerza, resistencia, velocidad y coordinación. además, se trabajará en una base táctica llevándolo al alto desempeño, se implementarán estrategias óptimas para la competencia pues en esta etapa se pretende que el jugador asimile la toma de decisiones de manera correcta.

### Proyección venta por mes

Valor mensualidad	\$ 170.000,00
Jugadores esperados	70
	\$
Total	11.900.000,00

Esta es la proyección de venta por mes de 70 jugadores inscritos, a la espera del crecimiento del club, sea de 10 jugadores mensuales.

## Capítulo VIII

### Asociaciones clave



Las asociaciones estratégicas se realizarán con las empresas comercializadoras de implementos deportivos, bajando costos por medio de publicidad para estas empresas y uso exclusivo de sus implementos deportivos, así como descuentos en la inscripción y/o mensualidad de los deportistas provenientes del colegio y una participación gratuita para los deportistas que vengan de las o la fundación que la alcaldía ponga a disposición a cambio de préstamo de escenarios o la obtención de materiales para el club

- Nombre de la empresa: colegio australiano

Tipo de alianza: Alianza entre empresas no competidoras

Beneficio: alquiler de instalaciones deportivas

Razón: Se realizará una alianza con el colegio ya que este cuenta con las instalaciones necesarias y adecuadas para ejecutar los programas de entrenamiento que FAVE ofrecerá.

- Nombre de la empresa: Golty

Tipo de alianza: proveedora

Beneficio: proveer de los implementos deportivos

Razón: Se realizará una alianza con Golty el cual cuenta con los materiales como son los balones para las diferentes modalidades que FAVE ofrece en contraparte nosotros daremos exclusividad a su marca.

- Nombre de la empresa: Alcaldía de Bogotá

Tipo de alianza: Proveedora de escenarios y/o implementos

Beneficio: Proveer de los implementos deportivos

Razón: Se realizará una alianza con la alcaldía en la cual se quiere un beneficio mutuo, para la alcaldía será que deportistas de fundaciones asociadas a esta hagan parte de



FAVE y para el club será la prestación de escenarios deportivos y/o adquisición de materiales Golty el cual cuenta con los materiales

## Capítulo IX

### Estructuras de costos

#### COSTOS FIJOS

Costos Fijos			
DESCRIPCIÓN	VALOR POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
Oficina chapinero	\$ 800.000,00	1	\$ 800.000,00
Cancha los arrayanes	\$ 100.000,00	20	\$ 2.000.000,00
Plan de seguridad	\$ 2.000.000,00	1	\$ 2.000.000,00
Administrador	\$ 1.000.000,00	1	\$ 1.000.000,00
Nutricionista	\$ 620.000,00	1	\$ 620.000,00
Fisioterapeuta	\$ 740.000,00	1	\$ 740.000,00
ENTRENADORES LIGA	\$ 1.040.000,00	2	\$ 2.080.000,00
psicóloga deportiva	\$ 850.000,00	1	\$ 850.000,00
ENTRENADORES ESCUELA	\$ 340.000,00	2	\$ 680.000,00
		Total	\$ 10.770.000,00

Costos fijos de FAVE los cuales solo podrán varias anualmente o consiguiendo las metas propuestas en la vinculación de deportistas.



**Tabla. Costos fijos para personal**

Administrador	\$ 1.000.000,00	1	\$ 1.000.000,00
Nutricionista	\$ 620.000,00	1	\$ 620.000,00
psicóloga deportiva	\$ 850.000,00	1	\$ 850.000,00
Fisioterapeuta	\$ 740.000,00	1	\$ 740.000,00
ENTRENADORES LIGA	\$ 1.040.000,00	2	\$ 2.080.000,00
ENTRENADORES ESCUELA	\$ 340.000,00	2	\$ 680.000,00
		Total	\$ 5.970.000,00

**Tabla. Costos variables**

Costos Variables			
DESCRIPCIÓN	VALOR POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
Conos x 12	\$ 60.777,00	1	\$ 60.777,00
Platillos x 80	\$ 110.000,00	1	\$ 110.000,00
Estacas x 8	\$ 128.900,00	2	\$ 257.800,00
Escaleras	\$ 25.000,00	4	\$ 100.000,00
Balones	\$ 60.000,00	60	\$ 3.600.000,00
Tulas	\$ 33.000,00	4	\$ 132.000,00
Papelería	\$ 50.000,00	1	\$ 50.000,00
Petos	\$ 6.000,00	40	\$ 240.000,00
Uniformes deportistas	\$ 40.000,00	60	\$ 2.400.000,00
Uniformes entrenadores	\$ 40.000,00	4	\$ 160.000,00
Sudaderas Entrenadores	\$ 75.000,00	7	\$ 525.000,00



Computadores	\$ 2.200.000,00	2	\$ 4.400.000,00
Impresora	\$ 700.000,00	1	\$ 700.000,00
		Total	\$ 12.735.577,00

**Tabla 13. Costos variables recursos técnicos**

Recurso Técnico			
Conos x 12	\$ 60.777,00	1	\$ 60.777,00
Platillos x 80	\$ 110.000,00	1	\$ 110.000,00
Estacas x 8	\$ 128.900,00	2	\$ 257.800,00
Escaleras	\$ 25.000,00	4	\$ 100.000,00
Balones	\$ 60.000,00	60	\$ 3.600.000,00
Tulas	\$ 33.000,00	4	\$ 132.000,00
Papelería	\$ 50.000,00	1	\$ 50.000,00
Implementación deportiva			
Petos	\$ 6.000,00	40	\$ 240.000,00
Uniformes deportistas	\$ 40.000,00	60	\$ 2.400.000,00
Uniformes entrenadores	\$ 40.000,00	4	\$ 160.000,00
Sudaderas Entrenadores	\$ 75.000,00	7	\$ 525.000,00

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El valor del servicio será de \$170.000 para cada alumno, llegando al punto de equilibrio en tres meses, ofreceremos nuevos servicios prácticamente con los mismos valores de la competencia, queremos estar en competencia con los demás clubes manteniendo ese rango de precios de los 90.000 a 180.000, teniendo en cuenta que la competencia carece de ciertos servicios los cuales nosotros ofreceremos como lo es la nutrición, fisioterapia y psicología deportiva con personas altamente especializadas.



Inversión inicial	\$ 23.505.577,00
Meses de retorno	3
Total	\$ 7.835.192,33
Jugadores esperados	60
Total	\$ 130.586,54
Beneficio 30%	\$ 39.175,96
Total	\$ 169.762,50
Valor mensualidad	\$ 170.000,00
Jugadores esperados	60
Total	\$ 10.200.000,00

**IMPREVISTOS:**

IMPREVISTOS
\$ 23.505.577,00
10%
\$ 2.350.557,00

**GANANCIAS:**

GANANCIAS
\$55.251.198.556.389
30%
\$16.575.359

**GRAN TOTAL DE GASTOS:**



TOTAL, GASTOS
\$ 42.431.493,00

## IMPACTO SOCIAL

### Social:

- Como empresa lo que se busca es promover el deporte y la realización de actividad física, por lo cual el simple hecho de encontrarnos en ese sector, promueve la salud además de ofrecer espacios libres de cualquier agente tóxico como el tabaco.
- De forma en la que se apoye a la comunidad de bajos recursos, se encontrarán distribuidos a los alrededores de las oficinas del club unos canastos en los cuales se depositará ropa y útiles de aseo personal que se encuentren en buenas condiciones con el fin de que sean entregados a familias y/o comunidades de bajos recursos ya sean del sector o de lugares aledaños del club deportivo.

## Capítulo X

### EVALUACIÓN FINANCIERA

#### Balance general

Meses de Análisis	Enero
ACTIVOS	



Activos corrientes	
Caja y bancos	\$ 20.092.469
Valores negociables	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -
Inventario	\$ 1.200.000
Otros activos corrientes	\$ -
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>\$ 21.292.469</b>
Activos no corrientes	
Inversiones financieras	\$ -
Terrenos	\$ -
Inmuebles, maquinaria y equipo	\$ 5.100.000
Depreciación acumulada	-\$ 85.000
Intangibles	\$ -
Otros activos no corrientes	\$ -
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>\$ 5.015.000</b>



<b>Total Activos</b>	<b>\$ 26.307.469</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>Pasivo corriente</b>	
Cuentas por pagar comerciales	\$ -
Sobregiros y préstamos bancarios	\$ -
Parte corriente de deudas a largo plazo	\$ -
Tributos por pagar	\$ 302.662
	\$ 1.577.425
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>\$ 1.880.087</b>
<b>Total pasivos no corrientes</b>	
Deuda a largo plazo	\$ -
Ganancias diferidas	\$ -
Otros pasivos no corrientes	\$ -



Total pasivos no corrientes	\$ -
Total Pasivos	\$ 1.880.087
<b>PATRIMONIO</b>	
Acciones comunes	\$ 36.000.000
Capital adicional	\$ -
Acciones preferentes	\$ -
Menos: Acciones de tesorería	\$ -
Resultados acumulados	-\$ 11.572.618
Total Patrimonio Neto	\$ 24.427.382
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 26.307.469
Control Activo = Pasivo + PN	\$ -
Comentario	ok



<b>FAVE</b>			
Paquete	Cantidad	Valor	Total
Entrenamientos	60	\$170.000	\$10.200.000

## NOMINA

NOMBRE EMPLEADO	ENERO
Administrador	\$ 1.000.000
Psicóloga Deportiva	\$ 850.000
Fisioterapeuta	\$ 740.000
Nutricionista	\$ 620.000
<b>IBC</b>	<b>\$ 3.210.000</b>
<b>AUXILIO DE TRANSPORTE</b>	
Administrador	\$ 102.854
Psicóloga Deportiva	\$ 102.854
Fisioterapeuta	\$ 102.854
Nutricionista	\$ 102.854
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 411.416</b>



<b>CESANTÍAS</b>	
Administrador	\$ 91.868
Psicóloga Deportiva	\$ 79.373
Fisioterapeuta	\$ 70.210
Nutricionista	\$ 60.214
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 301.664</b>
<b>INTERESES</b>	
Administrador	\$ 11.024
Psicóloga Deportiva	\$ 9.525
Fisioterapeuta	\$ 8.425
Nutricionista	\$ 7.226
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 36.200</b>
<b>PRIMA DE SERVICIOS</b>	
Administrador	\$ 91.868
Psicóloga Deportiva	\$ 79.373
Fisioterapeuta	\$ 70.210
Nutricionista	\$ 60.214



<b>TOTAL</b>	<b>\$ 301.664</b>
<b>VACACIONES</b>	
Administrador	\$ 41.700
Psicóloga Deportiva	\$ 35.445
Fisioterapeuta	\$ 30.858
Nutricionista	\$ 25.854
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 133.857</b>
<b>SURA ARL</b>	
Administrador	\$10.480
Psicóloga Deportiva	\$ 8.908
Fisioterapeuta	\$ 7.755
Nutricionista	\$ 6.498
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 33.641</b>
<b>CAJA DE COMPENSACIÓN</b>	
Administrador	\$ 40.000



Psicóloga Deportiva	\$ 34.000
Fisioterapeuta	\$ 29.600
Nutricionista	\$ 24.800
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 128.400</b>
<b>SALUD EMPLEADOR</b>	
Administrador	-
Psicóloga Deportiva	-
Fisioterapeuta	-
Nutricionista	-
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>
<b>PENSION EMPLEADOR</b>	
Administrador	\$ 120.000
Psicóloga Deportiva	\$ 102.000
Fisioterapeuta	\$ 88.800
Nutricionista	\$ 74.400
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 385.200</b>



<b>SALUD TRABAJADOR</b>	
Administrador	\$ 40.000
Psicóloga Deportiva	\$ 34.000
Fisioterapeuta	\$ 29.600
Nutricionista	\$ 24.800
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 128.400</b>
<b>PENSION TRABAJADOR</b>	
Administrador	\$ 40.000
Psicóloga Deportiva	\$ 34.000
Fisioterapeuta	\$ 29.600
Nutricionista	\$ 24.800
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 128.400</b>
<b>PAGO NOMINA</b>	<b>ENERO</b>
Administrador	\$ 1.022.854
Psicóloga Deportiva	\$ 884.854
Fisioterapeuta	\$ 783.654



Nutricionista	\$ 673.254
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.364.616</b>
<b>PAGO PARAFISCALES</b>	
Administrador	\$ 250.480
Psicóloga Deportiva	\$ 212.908
Fisioterapeuta	\$ 185.355
Nutricionista	\$ 155.298
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 804.041</b>
<b>PROVISIONES LABORALES</b>	
Administrador	\$ 236.460
Psicóloga Deportiva	\$ 203.715
Fisioterapeuta	\$ 179.703
Nutricionista	\$ 153.507
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 773.385</b>

- Los entrenadores de escuela son 2 los cuales se les pagará por sesión para que al mes sea un total de \$340.000, los cuales están por prestación de servicios.
- Los entrenadores de liga estarán en modalidad de prestación de servicios sus ingresos serán \$1.040.000
- La administración tendrá un contrato a término indefinido



- La psicóloga deportiva, fisioterapeuta y nutricionista tendrán un contrato a 90 días.

## IMPACTO ECONÓMICO

INGRESOS	EGRESOS
Inflación: 6% Pib	Inflación: 6%
Crecimiento en ventas: 10%	Crecimiento en ventas: 10%

### Flujo de Caja - Evaluación financiera.

	Ene	Feb	Mar	Abr
<b>Efectivo disponible al inicio del mes</b>	36.000.000	22.289.807	23.815.191	27.890.575

<b>Ingresos en efectivo</b>					
Ventas (efectivo)	\$5.100.000	\$7.650.000	\$10.200.000	\$10.200.000	
Cobranza	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Total Ingresos en efectivo</b>	\$5.100.000	\$7.650.000	\$10.200.000	\$10.200.000	
<b>Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)</b>	\$41.100.000	\$29.939.807	\$34.015.191	\$38.090.575	

<b>Egresos en efectivo</b>					
Compra de mercancía	\$2.400.000	\$0	\$0	\$0	
Compras Equipo de Oficina	\$5.100.000	\$0	\$0	\$0	
Sueldos brutos	\$3.364.616	\$3.364.616	\$3.364.616	\$3.364.616	
Honorarios	\$2.760.000	\$2.760.000	\$2.760.000	\$2.760.000	
Artículos de oficina (de oficina y operativos)	\$5.185.577	\$0	\$0	\$0	



Mantenimiento	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos de publicidad	\$0	\$0	\$0	\$0
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios públicos	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguros	\$0	\$0	\$0	\$0
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0
Intereses	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$18.810.193</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>
Reserva y/o en depósito	\$0	\$0	\$0	\$0
Retiro de los accionistas	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Egresos en efectivo</b>	<b>\$18.810.193</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>
<b>Posición de Efectivo (fin de mes)</b>	<b>\$22.289.807</b>	<b>\$23.815.191</b>	<b>\$27.890.575</b>	<b>\$31.965.959</b>

	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Sep</b>	<b>Oct</b>
<b>Efectivo disponible al inicio del mes</b>	40.116.727	44.192.111	48.267.495	52.342.879

<b>Ingresos en efectivo</b>				
Ventas (efectivo)	\$10.200.000	\$10.200.000	\$10.200.000	\$10.200.000
Cobranza	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Ingresos en efectivo</b>	<b>\$10.200.000</b>	<b>\$10.200.000</b>	<b>\$10.200.000</b>	<b>\$10.200.000</b>
<b>Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)</b>	<b>\$50.316.727</b>	<b>\$54.392.111</b>	<b>\$58.467.495</b>	<b>\$62.542.879</b>

<b>Egresos en efectivo</b>				
Compra de mercancía	\$0	\$0	\$0	\$0



Compras Equipo de Oficina	\$0	\$0	\$0	\$0
Sueldos brutos	\$3.364.616	\$3.364.616	\$3.364.616	\$3.364.616
Honorarios	\$2.760.000	\$2.760.000	\$2.760.000	\$2.760.000
Artículos de oficina (de oficina y operativos)	\$0	\$0	\$0	\$0
Mantenimiento	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos de publicidad	\$0	\$0	\$0	\$0
Renta	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios públicos	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguros	\$0	\$0	\$0	\$0
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0
Intereses	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>
Reserva y/o en depósito	\$0	\$0	\$0	\$0
Retiro de los accionistas	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Egresos en efectivo</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>	<b>\$6.124.616</b>
<b>Posición de Efectivo (fin de mes)</b>	<b>\$44.192.111</b>	<b>\$48.267.495</b>	<b>\$52.342.879</b>	<b>\$56.418.263</b>

## IMPACTO AMBIENTAL

Se quiere realizar una campaña de reciclaje, esto con el fin de crear una conciencia social sobre el calentamiento global y los impactos negativos que este genere, por medio de esta implementación se busca la reutilización y/o minimizar los materiales plásticos, la utilización de materiales biodegradables, para esto se puede contar con:

- ❖ Utilización de canecas debidamente señalizadas para cada material; aquí se puede tener en cuenta que:
  - Ese material puede ser donado para su reutilización
  - El material se puede dar a un reciclador para que este pueda beneficiarse de esta campaña
- ❖ Uso de materiales hechos con materiales reciclados



## **PROYECCIÓN DE LA EMPRESA:**

### **CORTO PLAZO:**

FAVE quiere instaurarse como una escuela de formación deportiva con diferentes deportes haciéndola única en el país, además quiere instaurar un método diferente de enseñanza.

### **MEDIANA PLAZO:**

FAVE plantea ingresar a los campeonatos locales, nacionales e internacionales siendo principal protagonista por su nivel de juego, además de querer llegar a los 300 deportistas dentro de sus filas.

### **LARGO PLAZO**

FAVE quiere comprar sus propios terrenos y tener unas instalaciones propias siendo pionera tecnológicamente en el país, además de ser la principal escuela en Colombia, contribuyendo al deporte colombiano con nuevos deportistas de élite con una visión ética.



## Evaluación financiera

DESCRIPCIÓN	VALOR POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
Costos Fijos			
DESCRIPCIÓN	VALOR POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
Oficina chapinero	\$ 800.000,00	1	\$ 800.000,00
Cancha los arrayanes	\$ 100.000,00	20	\$ 2.000.000,00
Plan de seguridad	\$ 2.000.000,00	1	\$ 2.000.000,00
Administrador	\$ 840.000,00	1	\$ 840.000,00
Nutricionista	\$ 320.000,00	1	\$ 320.000,00
Fisioterapeuta	\$ 740.000,00	1	\$ 740.000,00
ENTRENADORES LIGA	\$ 1.040.000,00	2	\$ 2.080.000,00
ENTRENADORES ESCUELA	\$ 340.000,00	2	\$ 680.000,00
		Total	\$ 9.460.000,00
Costos Variables			
DESCRIPCIÓN	VALOR POR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
Conos x 12	\$ 60.777,00	1	\$ 60.777,00
Platillos x 80	\$ 110.000,00	1	\$ 110.000,00
Estacas x 8	\$ 128.900,00	2	\$ 257.800,00
Escaleras	\$ 25.000,00	4	\$ 100.000,00
Balones	\$ 60.000,00	60	\$ 3.600.000,00
Tulas	\$ 33.000,00	4	\$ 132.000,00
Papelería	\$ 50.000,00	1	\$ 50.000,00
Petos	\$ 6.000,00	40	\$ 240.000,00
Uniformes deportistas	\$ 40.000,00	60	\$ 2.400.000,00
Uniformes entrenadores	\$ 40.000,00	4	\$ 160.000,00
Sudaderas Entrenadores	\$ 75.000,00	7	\$ 525.000,00
Computadores	\$ 2.200.000,00	2	\$ 4.400.000,00
Impresora	\$ 700.000,00	1	\$ 700.000,00
		Total	\$ 12.735.577,00



# Lienzo CANVAS

<p><b>Asociaciones clave</b></p>  	<p><b>Actividades clave</b></p>  	<p><b>Propuesta de valor</b></p>  	<p><b>Relación con los clientes</b></p>  	<p><b>Segmento de mercado</b></p>  
<p><b>Estructura de costos</b></p> 	<p><b>Recursos clave</b></p>  	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> 	<p><b>Canales</b></p>  	



## Bibliografía – Referencias

clave – CANVAS (2019) *WikiTIPS*, Recuperado de:  
<https://mentorday.es/wikitips/actividadesclave/#:~:text=Las%20actividades%20clave%2C%20son%20aquellas,%C2%BB%3Dactividades%20en%20la%20cabeza.>

Chirinos, C. (2011). Nicho de mercado: El enfoque desde el océano azul. *Ingeniería industrial*, (029), 171-179.

Castillo., C. Voleibol, fundamentos técnicos. Recuperado de:

<https://es.slideshare.net/javiercastillocanio/fundamentos-tnicos-voleibol#:~:text=Los%20fundamentos%20t%C3%A9nicos%20b%C3%A1sicos%20en,4.>

Castro Sanchez, J. (2019). Programa de mini tenis para el aprendizaje de los fundamentos técnicos del tenis en estudiantes de cuarto año de la institución educativa secundaria Industrial N° 66 del distrito de Santiago de Pupuja, provincia de Azángaro, Puno, 2019. Recuperado de:

<http://bibliotecas.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/9226/EDcasaj.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ferreira-Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & desarrollo*, 23(107).

Lourdes., M. Fundamentos técnicos. *Reglamento torneo federal de básquetbol*. Recuperado de: <https://sites.google.com/site/clasesdebasquet1012014/clase-05/fundamentos-tecnicos>

Sánchez Espinoza, F. (2013). *Incidencia de los juegos pre-deportivos en los fundamentos técnicos del fútbol en la categoría sub 12 de la unidad educativa jefferson de la ciudad de riobamba* (Bachelor's thesis). Recuperado de:

[https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/4906/1/tma\\_2013\\_983.pdf](https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/4906/1/tma_2013_983.pdf)

Rayburn, L. G. (1999). *Contabilidad y administración de costos* (No. HF5686. C8. R92 1999.). McGraw-Hill.

