



**NATURAL TALENT**

**TRABAJO DE GRADO  
CREACIÓN DE EMPRESAS**

**Responsables:**

CRISTIAN SIDNEY GARZÓN LEROLLE  
JUAN SEBASTIAN MORENO MORENO  
MARIA JOSE ROJAS

**Asesor:**

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

## **TABLA DE CONTENIDO**

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>NOMBRE</u>	3
<u>LOGOTIPO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u>	3
<u>CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	4
<u>CAPITULO III: CANALES</u>	4
<u>CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	4
<u>CAPITULO V: INGRESOS</u>	4
<u>CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA</u>	4
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	4
<u>REFERENCIAS</u>	5



## INTRODUCCIÓN

La idea de la empresa surge como una iniciativa para una clase en la universidad Santo Tomás en donde uno de nuestros compañeros toma partida de varias materias más que en su momento estaba cursando y le surge la idea de proyectar la combinación de varias ramas deportivas que pueden estar conectadas unas con la otra desarrollando y mejorando la iniciación y formación deportiva, como primer idea surge como una referencia a un club de formación Holandés conocido como Ajax FC el cual aparenta ser solo un club de fútbol, pero que dentro de sus procesos de formativos en las primeras etapas de desarrollo, empieza a implementar diferentes deportes los cuales van a ir guiando y mejorando cada una de las capacidades, físicas, cognitivas, psicológicas, entre otras que son fundamentales para el desarrollo del niño, a partir de todo esto, empezó a generarse una curiosidad acerca de cuántos clubes en Colombia prestaban este mismo servicio y me di cuenta que eran muy pocos y que en realidad ninguno manejaba el mismo sistema de formación deportiva para las primeras etapas.

Luego de esto empezó la interrogante de decir y si creamos el primer club o empresa de formación e iniciación deportiva mediada por este proceso, entonces durante ese semestre empecé con la proyección y cuáles eran los recursos claves que necesitaba para que fuera posible la creación y cuáles serían los beneficios que como empresa empezamos a generar y las ganancias que íbamos a traer a la sociedad colombiana como empresa.

La idea de crear este modelo de aprendizaje y formación deportiva como empresa, surge de una pregunta que por parte del grupo siempre se ha intentado resolver y es cuántos clubes de formación deportiva en Bogotá D.C se enfocan en brindar más de un solo deporte durante el proceso de enseñanza y formación deportiva, brindando así al niño y los padres de familia la mejorar la calidad de vida del mismo, cuando se habla de mejorar esta calidad de vida, buscamos hablar en 4 aspectos fundamentales, la parte psicomotriz, la parte cognitiva, la parte psicológica y la parte socio afectiva, por un tenemos que la parte psicomotriz, “la cual está orientada como un área de conocimiento que busca dar con una técnica para el desarrollo del individuo por medio de la ejecución de movimientos, mediados por la inteligencia y la efectividad de cada uno de ellos, dadas las condiciones expresivas y creativas



del cuerpo (Berruezo, 1995) citado por Pacheco (2015) , así mismo es importante aclarar el papel importante que hace el proceso cognitivo ya que para Ramírez et al, (2004) “el deporte en el proceso cognitivo no solo favorece en cuanto a la creatividad y la toma de decisiones, sino que también ayuda a que el niño sea más analítico, un ser pensante, que empiece a tomar sus primeras decisiones por medio de acciones motrices y la ejecución de actividades”.

El tema psicológico dentro de la iniciación y formación deportivas es fundamental dado que por medio de este se puede trabajar de una manera más concreta el proceso del niño llevándolo a controlar con mayor facilidad sus emociones, tal como lo plantea Olmedilla (2009) “la psicología deportiva interviene en el proceso de aprendizaje y superación a ciertas dificultades u obstáculos que se puedan ir presentando a lo largo del proceso de formación, estas están estrictamente relacionadas a la autoconfianza y la autosuficiencia a la hora de alcanzar las metas planteadas por el niño o padre”. Esto se puede trabajar por medio de los padres de familia quienes son los primeros y los que más contacto tienen con el niño, donde ellos serán los encargados de darle esa estabilidad psicológica y emocional al niño.

Ya por último tenemos el trabajo que se debe realizar en la manera socio afectiva, “ya que para esta se debe generar un desarrollo integral, mediado por el deporte gracias a sus características propias que se convierten en un mediador y catalizador de emociones, pero a su vez un generador de trabajo en grupo mediado por la lealtad, el trabajo en equipo, el respeto y un compromiso con las normas” Ruiz & Perez (2020)., todo esto también tiene un compromiso con el trabajo que se debe de realizar a la hora de generar que el niño pueda tener una interacción directa e indirecta no solo con sus compañeros sino también con sus posibles rivales deportivos, así también como un mejor manejo y adaptación del diálogo tanto dentro como fuera de las actividades deportivas facilitando que el niño se logre desenvolverse en cualquier ámbito de la vida.

Todo esto con el fin de que el niño no solo trabaje en un deporte en elección, si no que tenga la posibilidad de ver más allá de una sola práctica, para esto pensamos en las ramas deportivas que más se logren adaptar a los 4 aspectos mencionados anteriormente.

Dentro de nuestra empresa tenemos una gran ventaja y es contar con profesionales experimentados y capacitados para darle un mejor manejo a las prácticas deportivas, donde no se vea un trabajo empírico, sino todo lo contrario que por medio de nuestros



conocimientos se pueda demostrar de manera lógica y estructurada cual sería el manejo y los tiempos de prácticas deportivas durante la semana y cuáles serían estas cargas de aprendizaje con las que realmente el niño logre mostrar unos cambios evolutivos, todo esto basándonos en estudios y logrando así por medio de gráficas y videos mostrar el progreso del niño durante el proceso formativo. Dando así un enfoque a nuestra empresa por medio de un desarrollo tecnológico estructurado y planteando las mejores alternativas para mejorar el rendimiento del niño, sin acelerar o alterar sus proceso de formación e iniciación deportiva, si no que por medio de la práctica de varios deportes que aporten a un mejor desarrollo en cada una de las capacidades ya mencionadas, el niño pueda tener la mejor formación deportiva, esta formación traerá una gran cantidad de beneficios para la vida del mismo vinculando así de la mejor manera a la sociedad y creciendo ya con grandes aportes a la misma.

Lo que se busca es generar una escuela de iniciación formativa en deportes, la cual no se enfoque en un solo deporte, sino que ayude al niño a que encuentre el deporte en el que mejor se desarrolla y pueda llevarlo a una práctica a futuro, “ya que la iniciación deportiva no solo es la formación del niño para un deporte, sino también para contribuir en una formación multifacética donde se puedan mostrar no solo cambios físicos y motores, sino que también se puedan observar cambios socio afectivos, socio ambientales y cognitivos”. Acosta (2012).

Todo esto con el fin poder buscar con mayor exactitud la visualización de nuevos talentos y ver cada una de las capacidades del niño para encontrar un enfoque específico y empezar a trabajar y mejorar en estas, para Estero (2007) “estas etapas de formación e iniciación deportiva son fundamentales a la hora de descubrir nuevos talentos y es un momento muy particular y único, que busca para potenciar dichas capacidades que con el trabajo constante y específico que van a determinar y marcar los potenciales de cada uno de los niños en una rama deportiva”.

Natural Talent, lo que se busca es que en el niño poco a poco al ir trabajando y mejorando sus capacidades motrices, cognitivas, físicas, psicológicas, sociales, entre otras capacidades que pueden llegar a generar mejores cambios de vida, para esto el objetivo principal sería enseñarles 4 deportes, los cuales estarán divididos en dos líneas, deportes



alternativos o poco convencionales como lo sería el ajedrez y deportes convencionales los cuales son deportes y muy practicados como los son el fútbol, la natación y el patinaje.

El ajedrez como un proceso de formación, tiene como principal objetivo la resolución de problemas de una manera rápida, trabaja la memoria, la capacidad de concentración y atención. genera también ciertas habilidades sociales y emocionales que pueden ayudar a que el niño logre tener control sobre estas emociones, para Paniagua (2017) “el ajedrez es una herramienta que se puede usar para el aprendizaje y la iniciación deportiva, ya que tiene unas características lúdicas que hacen que el individuo sea capaz de desarrollar sus capacidades intelectuales de manera lúdica y eficaz, ampliando activamente su propio proceso de aprendizaje” para Natural Talent la implementación de nuevos modelos y métodos de aprendizaje es importante ya que por medio de estos es que se lograran generar nuevas adaptaciones y mejoras complementarias entre diferentes deportes que aporten a la formación y aprendizaje de nuestros niños.

El fútbol dentro de la formación e iniciación deportiva del niño es importante no solo por la influencia que este tiene, sino también por los cambios psicomotores que este puede traer, pero el enfoque que como empresa le queremos brindar a los niños y padres es el trabajo socioafectivo y la comunicación directa con sus compañeros donde se logran evidenciar los trabajos en grupo y la toma de decisiones, para Duda (2013) citado por Castillo et al., (2015) “el fútbol más allá de los cambios físicos y motrices que puedan tener, tienen un beneficio más preciso por la alta cantidad de tareas que este implica, un ejemplo claro es el trabajo en sociedad en donde el niño debe entender cuál es su función y cómo puede ayudar y cooperar dentro de la solución de dicha tarea, se habla también del trabajo autónomo, donde el niño por medio de su propio trabajo aporta a una acción o decisión dentro de la práctica donde mejora su confianza y crea una atmósfera de comprensión”. Dentro de todo esto también se busca la sana competencia del niño.

Ahora bien la natación cumple un papel importante en la formación del niño, no solo por los cambios físicos que este trae y las mejoras coordinativas, sino también por los procesos de adaptación fisiológicos que se dan en el sistema circulatorio y respiratorio, así como otra gran cantidad de beneficios en este caso psicológicos como la pérdida a miedos o temores, los retos puntuales que el niño siempre quiere superar “superación”, ayuda en temas



actitudinales y aptitudinales, para Contreras (2011) la natación para los niños es uno de los deportes más completos y divertidos, ya que esta lleva mas alla de realizar cambios físicos y motrices, ayuda a perder los miedos del niño, le genera confianza con sigo mismo, genera un lenguaje corporal y emocional”.

El patinaje más allá de las capacidades psicológicas que tiene por medio de la pérdida de miedos y la superación a querer cada día ser mejor, tiene un gran beneficio en el niño y está dado gracias a las capacidades coordinativas que con este se logra trabajar tal como lo plantea Balyi & Hamilton, (2004) citado por Herrera et al, (2020) “la práctica del patinaje adquiere las principales capacidades coordinativas, las cuales llevaran al niño a buscar la adaptación de cada una de ellas según la modalidad de patinaje que se realice” Para Vecino (2011) citado por Herrera et al, (2020) “la coordinación en el patinaje es la facultad que tiene el individuo para ejecutar movimientos de manera más precisa y ajustada a la combinación de movimientos dados por los diferentes segmentos corporales”. Dado todo esto podemos observar que la complejidad del patinaje como un deporte de formación e iniciación deportiva trae consigo una gran cantidad de beneficios coordinativos que ayudarán al deportista a querer seguir trabajando en ellos para así tener grandes cambios en el control y conocimiento de su cuerpo.

Los beneficios de este tipo de entrenamiento son variados, dentro de estos beneficios podemos observar tanto cambios físicos, actitudinales, de salud y sociológicos; se empiezan haber cambios significativos en las habilidades motoras básicas que irán en aumento, también empezamos a favorecer y ver cambios en su sistema ósea y muscular y beneficios directos en el organismo y una adaptación a la fisiología del organismo, por otro lado tenemos también que los beneficios actitudinales y sociológicos van de la mano con la aparición de hábitos, mejora la comunicación directa e indirecta con otros niños y padres, mejorando sus habilidades para relacionarse con lo que se logra una mejor socialización, así como cambios actitudinales en donde se logran ver cambios como actitudes positivas, colaboradoras, de respeto, entre otras.

Pero como principal tendríamos una mejora completa en el niño, ya que este lograría desarrollar diferentes capacidades tanto físicas como cognitivas, por un lado las capacidades físicas básicas que se deben siempre tener en cuenta a la hora de realizar nuestras sesiones



de entrenamiento se deben dar de manera fundamental y trabajadas en orden como lo son la fuerza, la velocidad, la resistencia y la flexibilidad, cada una de estas va a estar acompañadas de diferentes capacidades psicomotrices, como lo son las capacidades coordinativas, capacidad de reacción, capacidad de equilibrio, capacidad de ritmo, la capacidad de adaptación, capacidad de orientación, capacidad de diferenciación, entre muchas otras capacidades físicas que están sujetas a las capacidades básicas.

Por otro lado las capacidades cognitivas que se buscan trabajar durante toda la etapa de formación e iniciación deportiva, nos brindan un favorable desarrollo en el uso de la memoria y la lógica de las cuales empiezan aparecer diferentes factores con los que se busca desarrollar la solución de problemas, dentro de estas las que más se pretenden trabajar son, la atención, el pensamiento tanto analítico como abstracto, la creatividad a la hora de buscar adaptación o soluciones, la percepción, entre otras capacidades cognitivas que lo que buscan es generar un estado emocional más fuerte y estable en los niños, generando mejores deportistas y personas para la vida.

Para Uribe (1997) “se puede definir la iniciación deportiva por medio de la ciencia de la acción motriz, llevada desde un punto de vista pedagógico donde se puede trabajar un sistema orientado a la formación socio motriz, físico motriz y perceptivo motriz, teniendo en cuenta cada una de las características psicológicas y sociológicas que constituyen a cada uno de los deportes y los objetivos de aprendizaje que se desean alcanzar con cada uno de estos”. Dada esta definición, como empresa Natura Talent busca que la iniciación deportiva se profile como el proceso por el cual un niño debe pasar durante su formación como deportista o como futuros talentos deportivos, pero si miramos más allá el deporte de iniciación sirve también para formar al niño en un desarrollo más sano para su vida, generando cambios intelectuales y motrices, ya que muchos de estos pueden que a lo largo de su vida no logren una vida deportiva de alto rendimiento, sino que su enfoque sea algo más académico, pero de igual manera el simple hecho de que el niño tenga una formación desde su iniciación deportiva y se logren mejorar y potenciar las capacidades dichas anteriormente a trabajar, se pueden lograr grandes cambios que marquen una diferencia en la vida del niño.

Esta iniciación deportiva se suele dividir en dos, el predeporte y lo polideportivo, por el lado del predeporte lo que se busca es brindarle al niño la mayor cantidad de trabajos



psicomotrices dados por medio del juego deportivo, donde se le brindan espacios de acompañamiento guiado pero a su vez el niño tenga que buscar una solución por medio de la imaginación y la creatividad; para Devis, et al., (2010) “este proceso predeportivo se da muy bien por medio de la creación de juegos que tengan situación que obliguen al niño a buscar soluciones por un medio cognitivo y se logren ejecutar por medio de un sistema motriz”.

Ahora bien, desde el punto de vista del desarrollo psicomotriz dado desde la parte de los poli deportes es una etapa fundamental en la cual se empiezan a desarrollar ya la práctica de varios deportes combinados los cuales darán un desarrollo más completo al niño, pero no solo se ve reflejado en el ámbito del desarrollo psicomotriz, también se deberán tener en otros factores dados con grandes beneficios como lo plantea Rivera (2017) “la práctica de los poli deportes o varias prácticas deportivas, pueden llegar a marcar un cambio en la vida del niño, se puede evitar factores como el sedentarismo, la mala alimentación, enfermedades crónicas a futuro y procesos en cuanto a la disminución del autoestima y una mejora completa en la calidad de vida”, dentro de estos cambios que los poli deportes brindan al niño es bueno aclarar que en cada uno de los pasos que se van dando durante el proceso de formación se tiene que llevar al padre de la mano, para que el sea un pilar fuerte en casa y cuide del niño en los aspectos mencionados antes por Rivera (2017), por otro lado ya desde un ámbito más psicomotriz que es lo que se busca trabajar en Natural Talent nos hemos enfocado en estos dos momentos la práctica deportiva que es mediada por la formación, llamada también predeporte y una segunda parte la cual es denominada el polideportivo o estados de iniciación deportiva, estas se enfocan en guiar al niño desde los primeros pasos en la fase deportiva y empezar a subir los niveles en cuanto a las tareas dadas durante las sesiones.



## NOMBRE

- **Natural Talent**

## LOGOTIPO



Escogimos un logo simple que pueda ser fácil de recordar y que las personas cada vez que lo vean puedan decir que esta es una de las mejores empresas de formación deportiva para niños, así mismo el color naranja fue seleccionado ya que este color transmite alegría, transparencia y confianza hacia las personas.

La selección de nuestros colores es dada a que el color naranja representa la juventud, la niñez, la alegría, el atrevimiento y la diversión, que como empresa Natural Talent busca mostrar en nuestros niños y los procesos de formación e iniciación deportiva que queremos brindar.



El color azul es un color que nos da tranquilidad que es equilibrio de salud y bienestar, a su vez les transmite seguridad a nuestros usuarios es un color que tomamos ya que como empresa lo que buscamos transmitir a nuestros usuarios la tranquilidad de saber que por medio de nuestras prácticas deportivas sus hijos van a tener el mejor bienestar y salud, así como la tranquilidad de poder confiar en nosotros y nuestros procesos.

Ahora bien en cuanto a nuestros símbolos, los 4 cuadros que hacen parte de nuestro logo, representan los 4 elementos que como empresa Natural Talent queremos trabajar y es la parte motriz o física, la parte cognitiva, la parte psicológica y la parte socio motriz o comportamiento en la sociedad del niño, los 4 elementos que están dentro de cada uno de los cuadros son los 4 deportes en los que nos queremos enfocar como empresa, el ajedrez como una herramienta cognitiva y psicológica, el fútbol como un deporte de conjunto y un gran trabajo de adaptación a la sociedad y el manejo de comunicación, la natación como un deporte que ayuda al niño en beneficios coordinativos y de bienestar de salud y el patinaje como un deporte que transmite seguridad y tiene una gran variedad de beneficios que nos ayudarán a mejorar y potenciar las capacidades a trabajar.

**SLOGAN**





El significado de nuestro eslogan es claro, ya que lo que como empresa buscamos transmitir es que por medio del deporte a temprana edad podemos lograr grandes cambios de vida a largo plazo, ya que no solo estaremos formando deportistas, si no personas competitivas con grandes cualidades humanas y talentos únicos que solo se formarán aquí en Natural Talent.

### **Misión**

Ser un grupo de trabajo profesional, formado en ética y valores, que puedan llegar a generar un cambio en la sociedad por medio de la formación en la iniciación deportiva, generando una huella en nuestros usuarios.

### **Visión**

Nuestra visión (2025) es formar niños por medio de la iniciación deportiva, generando cambios desde muy pequeños y orientándose a un mejor desarrollo motriz, cognitivo y sociológico, encaminado a la práctica deportiva en la que mejor se desarrollen.

### **FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**



La universidad Santo Tomás de Aquino se ha caracterizado a través del tiempo en brindar un proceso de formación dónde se eduquen profesionales con principios éticos y humanistas que velen por la integridad social y el bienestar, promoviendo valores que faciliten los procesos de formación sociales e integrales, la universidad Santo Tomás funda su actuar a través de una misión esencial a fin del pensamiento cristiano el cual es el de la dignidad humana la cual sustenta la semejanza entre el hombre con Dios y la concepción del hombre hecho a imagen, es por esto que Natural Talent desde el día uno brinda y garantiza una formación humanista la cual promoverá una identidad con principios y valores así mismo como sirvió en base en el proceso de formación y educación de los profesionales que estarán vinculados a esta empresa.

Según Turró Ortega (2014), desde la Antigua Grecia hasta la actualidad, ha existido la premisa de que mediante el deporte, se pueden inculcar y trabajar en una serie de valores de forma implícita (p.77). Sin embargo, es necesario precisar que esto no funciona por sí solo, se deben dictar las clases de forma tal que se integren los valores y se promueva una práctica desde lo moral, el compañerismo, solidaridad y principios; el deporte, bien dirigido, es capaz de lograr transformar e impactar en quienes lo practican en pro de formar seres humanos integrales, donde los entrenadores, familiares, compañeros, docentes de otras áreas y en general cualquier persona que pueda tener cierta influencia sobre ellos, juegan un papel importante en su formación.

Natural Talent, gracias a las cátedras recibidas por la universidad cómo lo son filosofía institucional, antropología y ética, opta por implementar una serie de valores que resultan primordiales tanto en el deporte cómo en la formación de los niños; en este caso se realizarán actividades que fomenten el respeto, la solidaridad, la empatía, paciencia, compañerismo, humildad, responsabilidad y gratitud, de tal forma que la práctica deportiva y diferentes circunstancias del día a día se vuelvan más amenas y así mismo, sus reacciones ante la frustración y vivencias de éxito y fracaso se den de la forma más adecuada.



Por otro lado, Olivera Beltrán (2010), afirma que el deporte es una disciplina de carácter universal, la cual busca promover no solo la actividad física por parte de la población y así mismo la salud, sí no que se ha convertido en un complemento para la reunión entre grupos, ciudades, países, estados y mucho más; el deporte permite la socialización, en el proceso se realizan intercambios culturales, se crean nuevas ideas, se aprende a convivir con distintos grupos de personas, se trabaja en la respuesta al éxito y el fracaso, se logra trabajar al ser cómo individuo por sí solo y cómo integrante de una comunidad, colaborando con el desfase genético-cultural actual y contribuyendo con la resolución de los múltiples conflictos entre culturas y civilizaciones (p.3).

Sin embargo, esto no depende únicamente de la guía de los entrenadores y los profesionales a cargo, para que esto funcione adecuadamente y se logren los objetivos tanto a nivel deportivo cómo en ámbitos psicológicos y personales, se necesita que el individuo decida establecer un acuerdo con el deporte y lo que el mismo requiere; según Olivera Beltrán (2010), estas prácticas ofrecen al hombre distintas vías de desarrollo humano, teniendo en cuenta tanto sus necesidades cómo sus expectativas y así mismo, aclara que el hombre-deportista es el punto de partida y orientador de su propio proceso tanto deportivo cómo individual y colectivo, donde se debe velar también por los intereses profesionales y de la institución.

Teniendo en cuenta las edades de intervención de la escuela, es válido afirmar que la ética inculcada mediante el deporte en la preadolescencia, ayuda a la construcción de la identidad, mediante los entrenos y la sana competencia, impulsa la excelencia y promueve el desarrollo social y la integración con el entorno, de la misma forma contribuye con la seguridad personal y el autoestima de la persona, siendo componentes fundamentales de la vida; cabe resaltar que el deporte puede jugar un papel a favor o en contra de la humanización, esto depende de la pedagogía aplicada por parte del educador o entrenador e igualmente, de las vivencias e impactos que se pueden generar sobre los alumnos de la escuela.

## **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**



Natural talent junto a muchas empresas busca brindar un servicio de multideportes en un solo lugar y a un mejor precio es por esto que se realizó una investigación de mercados en relación con otras empresas o clubes, la escuela AC MUNDO DEPORTES enfocada en brindar una formación integral deportiva donde cuenta con deportes y planes como lo son “NATACIÓN - TENIS DE CAMPO - TENIS DE MESA -PATINAJE -FÚTBOL - BALONCESTO -VOLEIBOL-CURSOS VACACIONALES -TURISMO”. La escuela mundo deportes ofrece un servicio de negocio similar al de nosotros es por esto que en cuanto a costos que se están manejando en mundo deportes en cuantos los deportes fútbol tiene una inscripción de 65.000 mil pesos anual y brindan clases solo fines de semana con un costo mensual de 80.000 mil pesos, natación de igual manera tiene un costo de inscripción de 65.000 mil pesos anual y brinda 4 fines de semana por un costo de 125.000 mil pesos mensuales y patinaje tiene un costo de inscripción de 65.000 mil pesos anuales y solo dicta clases los fines de semana con un costo de 88.000 mil pesos mensuales cabe destacar que en mundo deportes empiezan el proceso de iniciación deportiva desde los 4 años y trabajan con los chicos hasta los 14 años, tienen 4 sedes deportivas donde se dividen tanto los deportes como los planes vacacionales.

Natural talent va tener principalmente dos competencias en la localidad, las cuales son Cafam y Colsubsidio, decimos que son la principal competencia porque cuentan con variedad de deportes igual que nosotros pero no se centra en brindar nuestro mismo servicio como si lo hace AC MUNDO DEPORTES uno de nuestros competidores más directos, en cuanto a costos Cafam y Colsubsidio generan ingresos mensualmente dependiendo de la categoría de la persona en Cafam en cuestión de natación cobra como práctica libre: Piscina 1 hora Cat A \$ 4.900-Piscina 1 hora Cat B \$ 5.400-Piscina 1 hora Cat C \$ 7.500-Piscina 1 hora Cat D \$ 15.800, Plan piscina 1 mes: Plan Piscina 1 Mes Cat A \$ 66.000-Plan Piscina 1 Mes Cat B \$ 72.300-Plan Piscina 1 Mes Cat C \$ 87.300-Plan Piscina 1 Mes Cat D \$ 145.400, 1 Carril piscina (1 hora) categoría afiliado \$75.900 no afiliado \$117.400-Piscina exclusiva (1 hora) categoría afiliado \$413.750 no afiliado \$639.900.algo muy diferente a nuestros servicios a presentar. Nuestros costos son fijos y no dependen de categorías o estratos también presentan varios planes, pero todos varían en cuanto si es afiliado o no y en cuanto su categoría.



Natural talent se va a ubicar en la localidad de suba, una localidad muy cargada por el mundo deportivo pero que no cuenta con ninguna escuela o club multideportes, así mismo hay una competencia muy clara con dos empresas muy grandes que se encuentran en la localidad, las cuales son Cafam y Colsubsidio las cuales cuentan con una gran variedad de actividades a realizar como lo son en prácticas libres, zonas de entrenamiento múltiples canchas de futbol, basquetbol, tenis, por otro lado cuentas con bolos y variedad de piscinas así mismo cuenta con varias sedes en la localidad que cuentan con variedad de beneficios para la comunidad ya sea a nivel cultural como a nivel en beneficio para la salud. la alcaldía de Bogotá entregó en Bogotá en los últimos años 12 parques que cuentan con múltiples opciones de realizar deporte según Alcaldía de Bogotá (2019). y donde muchas escuelas de formación realizan sus prácticas deportivas, cabe destacar que en estos parques no hay un club o escuela que brinde un servicio de multideportes.

Natural Talent es una empresa que está principalmente enfocado en direccionar la formación de niños y jóvenes deportistas como amateurs Natural Talent mas que la enseñanza en un deporte es un cambio para nuestros niños, por lo que contamos básicamente con brindar y enseñar cuatros deportes que se dividen en dos líneas, deportes alternativos (Ajedrez) y deportes comunes como (fútbol, Natación y patinaje) y está direccionado tanto para hombres como para mujeres. Natural talent genera beneficios desde el día uno ya que cuenta con una innovación en los entrenamientos específicamente en ayudas tecnológicas que se llevarán a cabo en el fortalecimiento a nivel físico-técnico para todos sus alumnos, ya que Natural Talent es dirigido por profesionales de cultura física deporte y recreación y profesionales de la salud así mismo los procesos de los chicos van a ser guiados por la rama deportiva correcta por medio de una selección de talentos donde se buscará luego de los 11 años enfocar ya al niño a encontrar el deporte más apto para sus condiciones y capacidades tanto físicas como cognitivas.

De esta manera Natural Talent como empresa a logrado realizar un análisis completo en donde nos podemos enfocar en los plus que brindamos por encima de nuestras competencias directas, ya que estos no cuentan con un seguimiento mes a mes y una evaluación de chequeo constante del progreso de los deportistas, así como los bajos costos



que brindamos para ser más asequible al público, por otro lado nuestro mayor fuerte es el encaminar y enfocar al niño desde los procesos de formación e iniciación deportiva a elegir de manera correcta el deporte más acorde para su vida.

## **CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR**

Las empresas desde sus inicios tienen que estar en la obligación de estar de relacionarse con su entorno ya sea haciendo un estudio en general mediante una propuesta de valor que se tiene que estudiar cómo diseñar afirma Osterwalder y Pigneur (2010). De esta manera el estudio de valor se llevará a cabo mediante un estudio identificando a los colectivos y personas con las que van a tener contacto o con las que van a interactuar asimismo para complementar un poco más esto también hay que involucrar a los clientes y proveedores que presenta la empresa teniendo en cuenta más allá de todo saber comprender sus demandas y necesidad ya presentadas, con esto una empresa busca ser aceptada y generar una colaboración con ya las empresas establecidas lo que ayudaría empezar a actuar y generar lazos a largo plazo según Wood (2010).

El tipo de propuesta de valor que se piensa implementar, es la mejora del rendimiento. Puede que en otras empresas también se vea mejora en cuanto al desempeño deportivo, pero lo que nos hace diferentes a los demás básicamente son varios aspectos, principalmente son las evidencias por medio de los equipos tecnológicos que van a permitir el registro de cada uno de los aspectos a mejorar por medio de ciertas evaluaciones que se realizarán con pruebas o test que demuestren la mejora de una manera más rápida y eficaz, segundo brindar acompañamiento a cada uno de los alumnos en cuanto si su interés por un deporte si es el indicado o más bien es por gusto de familiares o personas cercanas esto ayudará en el proceso de formación del niño y joven para que su proceso deportivo se de por amor al deporte practicado y no por placer de sus personas cercanas. Como equipo de trabajo se tiene claro, que no solo se va a enfatizar en la mejora del juego sino en otros aspectos como lo fisiológico y morfológico según la etapa sensible que se encuentre cada uno de los deportistas en cuanto su rama deportiva.



En cuanto nuestros principales objetivos a trabajar es brindar una solución el rendimiento deportivo de los niños en sus procesos de iniciación y formación deportiva es por eso que tenemos dos momentos principalmente el cómo actúa en los niños el predeporte y que mejoras tendrán frente a esto y el segundo momento es la alternativa de los niños al enfrentarse con las prácticas polideportivas.

Momento 1 la práctica del deporte mediada por el predeporte el cual tendrán su énfasis en mejorar y potenciar las habilidades motrices básicas, generando experiencias ludo motrices y actividades recreo deportivas dando una mejora a diferentes segmentos corporales por medio de acciones variadas, que les permitan alcanzar las primeras aproximaciones a la actividad deportiva, considerando que cada uno de nuestros profesionales capacitados deben utilizar estrategias adaptadas a la realidad del deporte y adaptarlas a juegos predeportivos en sociedad con estrategias de acciones cognitivas, psicológicas y socioafectivas.

Para el momento 2 lo que se buscará trabajar en Natural Talent es buscar alternativas mediadas por la práctica de los poli deportes las cuales tendrán su énfasis en aumentar los niveles de intensidad y dificultad de las actividades, siendo estos superiores a la etapa anterior en donde el niño ya tenga que buscar diferentes soluciones a momentos y problemas que se le presente en concreto; desarrollando habilidades motrices específicas y puntuales, que a su vez trabajen las capacidades físicas condicionales, todo esto con el fin de que faciliten su aprendizaje y ejecución de los fundamentos de distintas disciplinas o modalidades deportivas convencionales como lo son el fútbol, la natación y el patinaje y otra disciplina deportiva no tal convencional como lo es el ajedrez, llegando así a un punto de partida donde se globalizan todas y cada una de las capacidades anteriormente mencionadas y se logren potenciar características como la parte psicológica, socio afectiva y cognitiva del niño.



De esta manera se deja en evidencia el plus que tenemos como empresa, llamando así la atención del público objetivo, puesto que se van a mostrar los resultados por medio de evidencias y así los clientes estarán seguros de pagar por algo que les va a funcionar en su carrera deportiva. Le daremos los mejores espacios para la práctica de cada uno de los deportes, prestando así un buen servicio, con una comodidad de horarios que puedan llegar a ser factibles para cada uno de los deportistas y sus acompañantes, y para garantizar una mejoría notable en cada niño, todos y cada uno de los entrenadores deben estar 100% calificados en cada una de sus disciplinas.

El servicio que quiere prestar Natural Talent es generar cambios en la vida de los niños por medio de prácticas deportivas las cuales son las más completas a nivel funcional, como también lo pueden llegar hacer a nivel cognitivo, cooperativo entre muchas otras características que estas disciplinas planteadas anteriormente nos pueden generar, pero también poder generar deportistas de alto rendimiento con niveles muy altos de éxito y lograr encaminar a los niños a su deporte adecuado así mismo el servicio que se quiere prestar será los 340 días del año, esto incluye las vacaciones, ya que se harían vacaciones recreo deportivas, semanalmente se tendrían dos horarios en la mañana y en la tarde 6 días en la semana, para la adquisición de estos servicios se van a ofrecer diferentes planes a la comodidad del cliente los cuales buscan dar diferentes opciones a los usuarios según sus requerimientos o situación económica. Estos servicios serán vendidos por paquetes dependiendo lo que el usuario desee, cabe aclarar que el costo de este será mensual, con una inscripción de 150.000 mil pesos colombianos anuales el cual cubrirá los uniformes, carnetización y.

- Paquete 1: 1 deporte x mes = 190.000\$
- Paquete 2: 2 deportes x mes = 360.000\$
- Paquete 3: 3 deportes x mes = 510.000\$
- Paquete 3: 4 deportes x mes = 690.000\$



En cuanto al porqué presentamos estos costos es básicamente porque, natural talent generará un servicio de 6 días a la semana a un muy buen precio, precio que junto a otros clubes o escuelas es de nuestro beneficio ya que otros trabajan solo los fines de semana por otro lado queremos que nuestros niños se globalizan con el mundo deportivo y que no solamente se enfoquen en realizar un solo deporte si no que tomen nuestros paquetes mensuales y tengan el placer tanto los niños como los padres de poder aprender más de un deporte.

## **CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO**

Para Charles et al., (1989) citado por Thompson (2005) “la segmentación de mercado es la manera por la cual una compañía en específico decide darle un orden o una clasificación los clientes, dando a conocer los beneficios, los pro que tendrá la empresa frente a otras, para así lograr posicionarse y crecer”.

Por otro lado, para Fernadez & Aqueveque (2001) “la segmentación de mercados es un conjunto de estrategias comerciales, las cuales dividen y segmentan un grupo de personas identificables que tienen un gusto similar o parecido con el producto o servicio que se está ofertando, mediado por las necesidades que el cliente está buscando”.

A partir de todo esto el segmento de mercado que buscamos como empresa es en el ámbito del deporte y la usando bienestAR, brindar y un óptimo desarrollo en la preparación deportiva y la iniciación de las primeras edades con el fin de mejorar la calidad de vida del mismo, dentro de nuestro segmento de mercado como empresa también se busca brindar las mejores oportunidades deportivas y de fichaje de nuevos talentos, la idea con nuestra empresa es poder fijarnos como número uno en formación y desarrollo en el ámbito deportivo y ser reconocidos a nivel Bogotá como una de las grandes empresas en el sector, para esto hemos planteado unas estrategias de mercado óptimas en donde se buscará una ubicación central y específica que pueda llegar a la gran mayoría de la población en Bogotá y sus alrededores, así también generar una accesibilidad monetaria más acorde a las necesidades de nuestros usuarios, haciendo que tenga una fidelización más acertada con nuestra empresa Natural Talent.



Con esto lo que buscamos no solo es posicionarnos como una de las mejores empresas en los servicios que ofertamos, si no también lograr que la población haga uso de la actividad física como un medio de formación y preparación para la vida de nuestros deportistas, generando conciencia en el uso activo no solo de nuestras instalaciones sino también de las instalaciones dadas al público, tal como lo plantea Ejjaberi. Et al., (2016) “los segmentos de mercado en la actualidad han abarcado un gran número de personas que buscan las prácticas deportivas como un medio de ocio y esparcimiento, pero a su vez ha generado una gran cantidad de entidades tanto privadas como públicas que buscan brindar diversos servicios.” Para esto es importante que Natural Talent como empresa genere y mejore cada vez más en este nicho de mercado, para poder tener las mejores condiciones para mejorar nuestros servicios y garantizar así las prácticas deportivas en medio de la iniciación y formación.

Dentro de nuestro segmento de mercado es importante vincular y encontrar las mejores estrategias que nos den una mayor vista y perspectiva del grupo de mercado al que se le va a ofrecer nuestro servicio, para esto se deben tener en cuenta; la parte demográfica, la parte socio gráfica, la parte conductual el grupo que se dirige y la parte psicográfica, esto con el fin de poder analizar mejor la relación servicio cliente y así garantizar las mejores estrategias para el buen funcionamiento de la empresa.

### **Demográfico**

Se ha logrado evidenciar que a la gran mayoría de las personas en donde se busca ubicar la empresa y donde se va a dar nuestro servicios tienen como principal característica la búsqueda de espacios de esparcimiento y ocio deportivo para sus hijos, buscando los lugares más cercanos por comodidad, muchas veces sacrificando la calidad que le brindar a su hijo, todo esto se ha visto reflejado desde que se empezaron a implementar las primeras academias deportivas de formación en Colombia, más exacto en Bogotá, en donde se buscaba crear un club deportivo de barrio como se llama popularmente en donde se les dieran esos espacios de ocio y esparcimiento, estos prestaban servicios muy económicos pero así mismo era en su gran mayoría la calidad de los mismos servicios que prestaban, ya que por otro lado las escuelas de formación con un plus, estaban en su gran mayoría ubicadas en la sabana, ahora bien desde este punto de partida, en Natural Talent se llegó a la conclusión de que el



servicio que como empresa se busca brindar, no solo se encuentre bien ubicado, si no que pueda abarcar gran parte de la población por medio de los precios en los cuales se brindarán los servicios, de esta manera la estrategia es brindar comodidad, en cuanto a ubicación y tiempo de traslados, mejorar los servicios que se van a prestar pero que esto no genere un costo adicional, todo esto con el fin de crecer y fidelizar a los clientes.

### **Sociodemográfico.**

Dentro de los que hemos observado a lo largo del análisis previo a la creación de la empresa Natural Talent lo que se ha podido generalizar es que la gran mayoría de las estructuras familiares están compuestas en el sector por padre, madre e hijos, en donde un porcentaje mínimo de padres quieren brindarle a sus hijos la mejor calidad de vida deportiva ya que no tienen el tiempo suficiente para hacer el acompañamiento adecuado, así como contamos con una gran mayoría de estos que si puede hacerlo, así como tenemos en común sus estratos socioeconómicos los cuales oscilan entre estrato 2 a 4, estos mismos padres de familia tienen y pueden brindar este tipo de servicios deportivos a sus hijos gracias a las comodidades financieras que como empresa queremos brindar, el 65% de la población es residente a no una distancia mayor de 25/30km del lugar donde estará ubicada la sede.

### **Psicográfico.**

Desde lo psicográfico en Natural Talent lo que se busca es generar esa pérdida de timidez en el niño y empezar a guiarlo y orientarlo para cada uno de los estilos de vida que más se relacionen con él y no solo guiarlo por el ámbito deportivo, para esto lo que se busca es trabajar con deportes que lleven al niño a experimentar emociones y sentimientos, así como reconocer posibles factores psicológicos del niño o problemas que se presenten desde el hogar.

Por otro lado, Natural Talent quiere dirigirse a poblaciones donde tanto los padres como los deportistas tengan una personalidad deportiva clara en donde se muestre la sana competencia, los buenos valores y principios.



## **Conductuales.**

En Natural Talent queremos que nuestros deportistas en formación tengan un proceso conductual dado por los padres, para esto lo que se busca es que los padres se vinculen de lleno al niño y a su proceso de formación e iniciación deportiva, segmentando así de manera organizada en donde se pueda evidenciar el trabajo de padre y deportista, el trabajo de deportista y entrenadores y de entrenadores y padres de familia.

Los servicios que como empresa prestamos y para los cuales se están segmentando, son servicios multilaterales en donde nosotros podamos garantizar el buen desarrollo de la formación e iniciación deportiva y que los padres de familia se comprometan no solo por el lado económico, sino que se comprometan a estar durante todo el proceso, eso incluye las reuniones, los entrenamientos, cuando se hagan las retroalimentación y entrega de boletines, esto con el fin de que todos podamos dar algo para recibir algo a cambio de manera bilateral.



### **CAPÍTULO III: CANALES**

En todo proyecto resulta primordial establecer los canales o métodos a usar para lograr que la idea alcance la mayor cantidad de posibles clientes, según Velázquez Velázquez (2012), éstos corresponden al “conjunto de organizaciones independientes que participan el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor final o de un usuario industrial” (p.45), buscando generar expectativa, curiosidad y atracción de los mismos hacía el negocio; de esta forma, los métodos a usar deben permitirnos crear un acercamiento con la población de interés, conseguir que entiendan el proyecto, las ideas, la propuesta de valor y de esta forma, mostrarles porque nuestro multideportivo es la mejor opción.

Los canales a usar son propios y directos, gracias a que contamos con las herramientas necesarias para difundir la información en el medio, para esto se usarán dos estrategias principalmente; la primera es referente a entrega de volantes, donde se ubicaran sitios estratégicos que nos permitan acercarnos al segmento poblacional de interés, teniendo en cuenta el número de personas que circulan en el sector, la cercanía del punto de entrega de los volantes con el lugar donde está ubicada la escuela de formación deportiva, el grupo etario de quienes transcurren el sitio y sus posibles gustos, de modo que centros comerciales y parques transcurridos son buenas opciones para la distribución de los mismos.

Actualmente los medios de comunicación digitales son los de mayor alcance, gracias a que estos permiten compartir grandes cantidades de información con ayuda de sonidos, videos, imágenes, podcasts y demás, lo que permite que el contenido sea dirigido a montones de personas mediante distintos canales de comunicación; por esta razón, el segundo método de distribución de información se basa en las redes sociales, donde a partir de las plataformas digitales se creará contenido de valor que posteriormente se divulgará en páginas de la empresa para darnos a conocer; en este caso se usarán tres plataformas principalmente, incluyendo Facebook, Instagram y YouTube.



Según Velázquez Velázquez (2012) los canales de percepción o de información son aquellas “estrategias de inteligencia de marketing o de investigación de mercados que tengan como propósito el estudio del entorno de marketing para planear el intercambio de bienes y servicios” (p.45). En este caso, la empresa realizará una entrega de volantes donde usará elementos con los colores, logo y slogan de la escuela, la presentación debe ser limpia y acorde con el servicio que se quiere vender, teniendo en cuenta que esto no solo aplica en los volantes sino en quien hace entrega de los mismos, ya que la comunicación no verbal incluye la vestimenta, expresiones, posicionamiento corporal, entre otras, que resultan de vital importancia a la hora de ofrecer un servicio; por otro lado, las redes sociales deben tener un usuario, imagen y contexto acorde con el servicio, las publicaciones deben ser ordenadas y dar a conocer el servicio, tienen que llamar la atención de los clientes y seguir un patrón que permita expresar con claridad la oferta y la razón de porqué deberían entrenar con nosotros.

Otro de los canales importantes es el de evaluación, donde debe existir un seguimiento de todo proceso que permita evaluar su funcionamiento y así mismo, tomar decisiones orientadas a modificar y adecuar mejor cada factor de la empresa (Austrias, 2012, p.3). Por esto se necesita conocer la opinión de los posibles clientes respecto a la propuesta de valor que se está ofreciendo y así mismo verificar la acogida; para esto es necesario realizar controles en pro de saber las sugerencias e inquietudes de los clientes y así verificar que están satisfechos o de lo contrario, hacer las modificaciones necesarias, en este orden de ideas se establecerán buzones de sugerencias y líneas de atención que estarán disponibles para pedir información o recibir sugerencias y recomendaciones; adicionalmente, se entregará un boletín informativo mensual respecto al avance de los participantes del equipo, habilidades adquiridas, habilidades por mejorar y comportamiento en general.

En cuanto a los canales de compra, se tendrán múltiples métodos de pago de las mensualidades, donde tendrán la opción de realizar los pagos de forma virtual mediante la página web, incluyendo plataformas como Pse, PayPal, Baloto y Efecty; por otro lado, directamente en la escuela tendrán la opción de pagar en efectivo, mediante tarjeta de crédito o débito con uso de datáfono o a través de transferencias vía Bancolombia, Nequi o Daviplata.



En cuanto a la entrega de la proposición de valor a los clientes resulta importante brindarles espacios adecuados para las prácticas deportivas, los servicios de entrenamiento se llevarán a cabo en centros deportivos brindados por la alcaldía, así como en lugares previamente alquilados por la empresa, garantizando un área limpia, segura y con las disposiciones necesarias para una práctica completa y efectiva, el sitio estará ubicado en la localidad de suba, donde se brindarán clases en horarios con franjas en la mañana y en la tarde; por otro lado, también es importante que los niños asistan con los implementos adecuados según sea el caso, los de fútbol deberán llevar calzado adecuado para el tipo de suelo, uniformes o ropa deportiva cómoda para el desarrollo de la práctica, rodilleras y demás elementos de seguridad en el campo e hidratación adecuada; en natación deben asistir con traje de baño, gorro, gafas e hidratación; los de patinaje deben contar con rodilleras, coderas, casco, ropa deportiva adecuada y patines según lo requiera el entrenador; y finalmente, los de ajedrez deben solo contar con los materiales que el profesor pueda requerir según sus sesiones programadas.

Los clientes son la prioridad de la empresa, por esta razón es importante darles valor y un lugar dentro de la misma brindándoles espacios adecuados para las prácticas, además de servicios adicionales que complementen el principal, cómo venta de alimentos y bebidas, sitios de esparcimiento, lugares adecuados para descanso y servicios de nutrición y psicología deportiva que sirvan como complemento a la práctica deportiva, en los cuales los padres también pueden aprender sobre hábitos alimenticios adecuados en los niños.

## **CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**



Para iniciar la relación con los clientes y lograr un acercamiento, se implementarán cupones de rebajas o de días de prueba gratis para que las personas tengan la oportunidad de ir a conocer los servicios, añadiendo un porcentaje de descuento en el primer mes para quienes asistan con el cupón, el cual puede estar incluido dentro de los volantes que se están distribuyendo; por otro lado, se pueden crear descuentos por registrarse desde las redes sociales o por llevar acompañantes a la sesión, con el fin de motivar al público a unirse al equipo de Natural Talent. En cuanto a la entrega de volantes, una buena opción es llevar muestras interactivas o realizar actividades cortas y entretenidas relacionadas con los servicios que se ofrecen, de tal manera que las personas tengan un acercamiento con los deportes que componen la escuela y así logren entender mejor la propuesta.

Natural Talent como empresa busca que los padres de familia y los deportistas hagan parte de cada una de las actividades y los trabajos que se realicen, con el fin de lograr una fidelización por parte de nuestros clientes, para esto como empresa tenemos varias alternativas que nos llevaran a cumplir con nuestros objetivos, cómo hacer partícipes no solo a los deportistas sino también a los padres de familia de nuestras prácticas deportivas y generando espacios donde se puedan tocar muchos puntos con los que los padres estén tanto a favor como en contra, así como hacerlos parte de las actividades extracurriculares como competencias entre muchas otras; para tener una mejor relación con nuestros usuario es fundamental la creación de una plataforma o el manejo de las redes sociales que será otro de nuestros canales de promoción y por donde se va a transmitir también toda nuestra información y se podrá brindar una mejor ayuda al usuario.

Para lograr tener una relación más directa con los clientes Natural Talent como empresa brindara espacios en donde se puedan dan informes o boletines, donde los padres de familia puedan ver el proceso y el paso a paso de sus hijos, en estos mismos informes se abrirán diferentes espacios para la creación de preguntar y dudas que el padre de familia tenga frente a nosotros como empresa y los servicios que se están brindando, esto se busca con el fin de que no solo sean los deportistas quienes se sienten parte de la empresa sino que los padres de familia también puedan tener una relación con nosotros ya que son la segunda prioridad para Natural Talent.



En Natural Talent se busca tener una relación directa con nuestros usuarios en donde no solo se hagan prácticas deportivas y en deportista haga parte de estas, si no que a su vez se pueda empezar a realizar un seguimiento completo con entrenadores de cada una de las categorías, con los más altos estándares de calidad y estudios, en donde tienen que tener los conocimientos adecuados para prestar un servicio óptimo, donde el entrenador de ajedrez pueda tener un grupo no mayor a 10 niños para que las clases sean más dinámicas y más personalizadas, esta misma cantidad debe ser usada tanto en natación como un patinaje, cabe resaltar que esta cantidad de deportistas es por sesión de entrenamiento, por otro lado en el fútbol máximo deben haber 25 deportistas por sesión de entrenamiento ya que este debe ser un número más grande de participantes debido a la cantidad de trabajos en conjunto que los entrenadores deban llevar a cabo.

Como empresa no solo queremos que nuestros usuarios tengan clases grupales, para esto se implementaran estrategias en donde el padre de familia podrá tomar la decisión de poder trabajar y mejorar el rendimiento de formación e iniciación deportiva por medio de clases personalizadas en donde se verá el deportista, el padre de familia y el entrenador, para poder acelerar un poco el proceso de corrección y adaptación del niño a cierto deporte, este servicio solo será brindado a las personas que lo deseen y se tendrá en cuenta el avance del niño a lo largo de su trabajo en conjunto con sus compañeros y entrenador.

## **CAPÍTULO V: INGRESOS**

Los ingresos en una empresa básicamente son el eje principal para que en teoría una empresa en cuestión de tiempos pueda sostenerse, los ingresos principalmente se constituyen por todas las actividades que se brindan para poder generar un cambio por efectivo ya sea con los clientes, los productos y servicios afirma Escobar, Quintanilla (2009). los ingresos varían en un ciclo de funciones que generan un intercambio entre los productos y servicios por efectivo así mismo influyen y son muy importantes de llevar las cuentas de cobro, las cuentas a manejar con cada cliente, los gastos en las ventas realizadas y por último los impuestos a pagar ya sean por un espacio a solicitar, sobre las ventas a realizar, por la industria y comercio, declaración de renta etc.



Los ingresos de esta empresa se irán generando a medida que los clientes vayan tomando los cursos y generando pagos a tiempo, así como también habrá multas por mora de los pagos por más de 2 meses sin generar pagos por el servicio prestado, de esta manera si los clientes generan el pago mensual correspondiente de acuerdo al paquete que elijan tendrán el beneficio de poder acceder a todas las instalaciones que tengan convenio con la empresa así mismo hacer un uso adecuado dependiendo del paquete deportivo ya manejado además contarán con material deportivo de muy buena calidad en todas nuestras ramas deportivas otro gran beneficio es el poder contar con personal profesional tanto deportivo, recreativo y en la actividad física para la salud, así mismo los entrenamientos individualizados generará un aprendizaje con mucho más énfasis en deporte y podrán sobresalir en el mundo deportivo.

Nuestras principal competencia se va a basar principalmente en la empresa mundo deportes, que realmente se basa y presenta nuestros mismos servicios pero no cuenta con ninguna sede en nuestra localidad que es en suba así mismo realizamos una investigación más profunda y en la localidad Cafam y Colsubsidio son las empresas que pueden ser competencia para nosotros por lo que nuestros precios van a generar un gran beneficio en la localidad en cuanto a los precios que manejan ellos ya que son empresas que realiza las ventas al público mediante 2 formas, la primera si eres o no afiliado y la segunda por categorías que varían en cuanto al estrato económico de acuerdo a esto estas dos empresas varían mucho sus precios ya que si eres afiliado pagas una cuota mensual que va a generar una disminución en los costos de los deportes o planes a tomar y las categorías van a variar los costos desde la categoría A a la D, la categoría a va a generar un mayor beneficio económico al tomar algún plan y la última categoría va a generar costos más altos en cuanto a la categoría a. Por lo que nosotros manejamos un precio fijo que es de \$150,000 pesos que brindamos con este precio y que beneficios ofrecemos, principalmente y solo por ser su primera afiliación al club no generará costo de matrícula por lo que contarán con el primer mes de afiliación por solo pagar ese costo además no va a ver un incremento de precios en el año entero a diferencia de la competencia tampoco variamos la empresa sin depender una categoría alguna por otro lado generamos un descuento si la persona decide tomar más de un deporte ya que como se sabe presentamos 4 deportes dentro del mismo club.



Como empresa tuvimos que generar estrategias de ingresos para poder sobresalir en el mercado deportivo y más aún como un ente deportivo diferente al resto y nuevo, por lo que de acuerdo a la investigación de mercados de las empresas estudiadas en cierto tiempo sabemos que son de gran competencia para nuestra empresa así mismo generamos diferentes métodos de ingresos que nos hagan mejores y más accesibles frente al resto, el principal objetivo es generar ingreso al club deportivo sin ningún costo alguno de matrícula a diferencia de Mundo deportes que pide matrícula y primer mes desde el inicio del proceso formativo, nosotros solo pedimos 150.000 pesos por el primer mes y aparte ofrecemos un descuento si lleva alguno de los 4 paquetes deportivos que brindamos entre más paquetes escoja más descuento le generamos así mismo brindamos indumentarias a un precio muy accesible para el público desde uniformes en 100.000 pesos hasta sudaderas de alta calidad en 190.000 pesos.

En cuanto otra de las estrategias que solicitamos para que los ingresos se den de la manera adecuada para poder dar un precio fijo en cuanto el producto o servicio que estamos presentando van a variar en las diferentes formas que se van a generar ingresos en un año por lo que vamos a contar con: venta activos en este caso son los planes deportivos que presentamos y por otro lado son los uniformes, sudaderas y balones de la entidad así mismo se van a generar primas por uso las cuales son en este caso los planes que se presentarán ya sea por mes por trimestre o semestre y también primas por suscripción que consta de la matrícula primer mes del plan que escoja y obtención del uniforme de la entidad además se va prestar a los niños material sin ningún inconveniente siempre y cuando estén afiliados por otro lado se van a generar ingresos por alquiler tanto de material deportivo de la entidad como hacer uso de las instalaciones.





productos sin importar el mes ni la fecha. ya en cuanto al segundo año se van a tener ingresos de transacciones de uniformes y sudaderas como de la matrícula ya que esta no estaba activa en el primer año por promoción y esta tendrá un costo de \$190,000

Los ingresos recurrentes en la empresa únicamente van a hacer la mensualidad que va a recibir la empresa por parte de los afiliados en este caso la mensualidad en los cuatro deportes tiene el mismo costo de \$190,000 pesos.

## **CAPÍTULO VI: ASOCIACIONES CLAVES**

Para (Echarri, Péndas, & De Quintana, 2002) “es una estrategia de asociación de dos o más partes interesadas en invertir en un negocio, con recursos y actividades que los lleven a obtener un beneficio mutuo, compartiendo el riesgo que conlleva toda la operación empresarial en función de una estructura concreta” para esto se debe realizar un análisis completo de los beneficios y riesgos que puedan ir apareciendo, en este análisis lo que se busca observar principalmente es quienes podrían ser nuestros socios clave, los sponsors, cuáles serán las marcas con las que se trabajara la indumentaria, los materiales, entre muchas otras cosas que harán que el objetivo de la empresa se cumpla y entrar a ser un competidor directo con otras empresas que brindan nuestros servicios, así como nosotros por medio de las compras y vínculos con dichas marcas les generamos un ingreso.

Competencia:

**IDRD**



**ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.**



Dentro de las asociaciones clave, hay una que es fundamental de trabajar y a la que se tiene que apuntar y es con el IDRD, la alcaldía de Bogotá y alcaldía de la localidad de Suba, esto con el fin de garantizar los mejores espacios para el uso de las prácticas deportivas, dentro de esta asociación muchas veces el manejo de la misma se logra dar por medio de



becas brindadas a personas de escasos recursos que puedan hacer parte de nuestro programa de formación e iniciación deportiva, para lograr este convenio y brindar estas becas, se puede manejar por medio de dos estrategias, las cuales serían, la primera que ciertos padres de familia puedan apadrinar y apoyar a uno de estos niños en su proceso de formación y para esto se les haría un descuento o un pago menor, por otro lado, la otra estrategia sería realizar un fondo en donde salga el dinero que se va a usar para brindarle el servicio de las becas y así poder garantizar nuestra sociedad con el IDR y la alcaldía de Bogotá o alcaldía de la localidad de Suba y tener los mejores espacios para la práctica deportiva.

#### *Alianzas estratégicas no competidoras*

Como una estrategia dentro de las asociaciones de tráfico y los movimientos para el crecimiento y poder dar a conocer mucho mejor nuestra empresa y los servicios que esta da, es importante el vincularse con figuras públicas que tengan hijos y que tengan una gran cantidad de seguidores en sus redes sociales a los cuales se les pueda llegar por medio de dicha figura pública, para este tipo de estrategias es fundamental garantizar un cupo dentro de nuestro programa de formación e iniciación deportiva al hijo o familiar de la figura pública y que esta haga pautas publicitarias en sus redes sociales mostrando los servicios que prestamos y los beneficios que brindamos.



Otra asociación clave es por medio de las redes sociales en donde se pueden pagar pautas publicitarias directamente con las marcas como Facebook, Instagram, Tik Tok, entre otras, esto con el fin de generar seguidores y más público para lograr que ah mayor gente le interese nuestro servicio y deseen adquirirlo.

Reducción de riesgos





Otras asociaciones clave se darán por medio de médicos y prestaciones sociales como lo son una aseguradora para los deportistas, un lugar donde se puedan realizar estudios de deporte logia y recuperación como lo son el MET o el centro ortopédico y traumatología de Bogotá, esto con el fin de tener la seguridad y así mismo transmitirles a los padres unos beneficios de más los cuales estarían vinculados directamente con la matrícula de los deportistas.



Relación de comprador y proveedor.



Para los materiales se buscaría tener un convenio o ayuda con la marca deportiva Decathlon en donde por medio de vallas publicitarias o información como un patrocinio podamos tener más materiales de uso para cada una de las prácticas deportivas y de la mejor calidad, así como buscar una sociedad con una marca deportiva colombiana como lo puede ser Attle que sería una buena alternativa para uniformar a nuestros deportistas, la idea es generar un convenio en donde nosotros podamos tener los recursos necesarios, por un costo más económico y nosotros poder ser sponsors de las marcas en nuestros uniformes así como nuestras redes sociales.

## **CAPÍTULO VII: RECURSOS CLAVES**

Los recursos claves corresponden a los activos más importantes para que el modelo de negocio funcione, así como tipo, cantidad e intensidad... estos son aquellos que se transforman, a través de las actividades, en las propuestas de valor de la empresa” (Osterwalder, 2010, p.18); a partir de esto, a continuación, se especificarán los recursos necesarios para la prestación del servicio, sus funciones, cantidades y costos.

### ***Recursos físicos***



En cuanto a los recursos físicos, es necesario contar con espacios y material suficiente para llevar a cabo los entrenamientos de cada categoría, teniendo en cuenta el número de entrenamientos que se realizarán simultáneamente y la estimación de usuarios por cada clase, en este orden de ideas se contará con implementos como balones de fútbol, mesas de ajedrez, sillas, mesas, petos, conos, platillos, triángulos, estacas, lazos, cronómetros, computadores, camillas y botiquines de primeros auxilios, además, se contratarán servicios encargados de publicidad.

Respecto a los espacios, se necesita contar con una cancha de fútbol, una piscina de natación y espacios apropiados para la práctica de patinaje y ajedrez, estos se tomarán en alquiler con el fin de disminuir riesgos y reducir costos mientras la empresa toma fuerza; algunos implementos correrán por cuenta de los afiliados como lo son los uniformes y otros artículos personales incluyendo patines, guayos, entre otros. Es importante resaltar que tanto los espacios como los elementos técnicos deben ser de buena calidad, las canchas deben mantener con el césped podado, alineaciones adecuadas; las piscinas tendrán las dimensiones necesarias para las distintas categorías y será bajo techo, con instalaciones limpias y servicio de baño completo; para el patinaje se necesitará una pista al aire libre o un coliseo con espacio suficiente para las prácticas así como un piso plano y en buen estado; así mismo, los balones de fútbol, mesas de ajedrez y demás materiales, serán de buena calidad garantizando calidad a los usuarios.

### ***Tabla recursos físicos***

<b>Recursos físicos</b>				
COD	ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	TOTAL
D1	Balones de fútbol	\$27.500	40	\$1.100.000
D2	Conos	\$1.700	100	\$170.000
D3	Petos	\$9.000	50	\$450.000
D4	Escaleras de coordinacion	\$30.000	3	\$90.000



D5	Red de pateo con objetivo	\$80.000	2	\$160.000
D6	Computador	\$800.000	2	\$1.600.000
D7	Mesa de ajedrez	\$250.000	5	\$1.250.000
D8	Estacas	\$7.200	20	\$144.000
D9	Aros	\$7.500	30	\$225.000
D10	Tablas natacion	\$30.000	25	\$750.000
D11	Mini porterias	\$300.000	2	\$600.000
F1	CANCHA FUTBOL	\$1.200.000	1	\$1.200.000
F2	PISTA PATINAJE	\$1.200.000	1	\$1.200.000
F3	PISCINA	\$1.500.000	1	\$1.500.000
F4	SALÓN COMUNAL LÚDICO	\$600.000	1	\$600.000
	DEPRECIACIÓN	\$215.604	1	\$215.604
	Servicios Públicos (Luz, Agua)	\$1.000.000	1	\$1.000.000
	Internet	\$120.000	1	\$120.000
	Papelería	\$50.000	1	\$50.000
	Uniformes	\$75.000	10	\$750.000
	Sudaderas	\$120.000	5	\$600.000
			<b>TOTAL RECURSOS FÍSICOS</b>	\$13.774.604

***Recursos intelectuales***



Es necesario registrar la escuela en el IDR, para obtener un aval para la empresa y así poder desempeñarse de forma legal, teniendo acceso a distintos escenarios cómo parques públicos para la realización de sesiones de entrenamiento; adicionalmente, se debe crear una patente del nombre, logo y slogan de la escuela para evitar plagios de la misma y del proyecto en general; adicionalmente, la empresa debe contar con licencias de uso de Microsoft para acceder a Word, Excel, PowerPoint y demás funciones que ofrece el programa.

### ***Tabla recursos intelectuales***

<b>Recursos intelectuales</b>		
ACTIVO	ESPECIFICACIÓN	TOTAL ANUAL
Registro de marca en la SIC (anual)	-	\$1.003.500
Registro de escuela en la CCB (anual)	Matrícula	\$38.000
-	Formulario Rues	\$6.500
Licencia de Microsoft (anual)	-	\$200.000
	TOTAL	\$1.248.000

### ***Recursos humanos***

En cuanto a los recursos humanos, se necesita de profesionales en distintas áreas que en conjunto colaboren con el desarrollo de la empresa, buscando personas con una preparación adecuada, dedicación en su trabajo y con principios éticos fundamentados en los valores que cómo escuela queremos transmitir a los estudiantes; para esto se contará con un presidente, el cuál debe ser un líder positivo, responsable de establecer y definir una dinámica óptima en pro de que la junta y sus comités generen un mayor potencial y valor agregado a la organización, así cómo se encargará de planear las mejores estrategias para que todo el equipo de trabajo funcione de manera igualitaria y de forma armoniosa, fomentando los



valores de la empresa y funcionando a modo de agente comunicador entre la dirección y la junta directiva.

Así mismo se contará con un vicepresidente por cada área, el cuál trabajará de la mano con el presidente para mejorar las áreas de cada departamento de la empresa y así lograr que cada una de estas tenga un buen funcionamiento. Sus labores involucran funciones administrativas, donde deben tener claros todos los puntos de dirección en los cuales se podrá dar el buen funcionamiento de la escuela, incluyendo la planeación, donde se deben formular objetivos y determinar los medios para alcanzarlos; la organización, en la cual se diseña el trabajo, se asignan recursos y coordinan actividades a realizar; dirección, que es la asignación de los responsables de dirigir las actividades, liderarlas y transmitir las y finalmente, controlar y monitorear todas las actividades, corrigiendo los errores que se presenten en el camino.

La empresa debe tener un contador, encargado de ordenar las operaciones, contabilizar el dinero y especificar en destino del mismo, clasificando los ítem de los movimientos realizados, creando estrategias económicas beneficiosas para la empresa, tomando el rol de asesor financiero; también se contará con un abogado, quién debe revisar, plasmar y llevar los negocios de cada contrato comercial que realice la empresa, así como realizar los trámites correspondientes de las licencias necesarias para su funcionamiento, este es considerado el asesor jurídico de la escuela.

Los entrenadores contratados de fútbol, patinaje, ajedrez y natación, se deben caracterizar por poseer una preparación pedagógica fundamentada en valores, que le permita incidir positivamente en la formación física, psicológica y social de los niños, formándolos y educando de manera integral; además, debe realizar una adecuada planificación del entrenamiento, guiándolos a conseguir los mejores resultados posibles, motivándolos y teniendo un carácter conciliador y empático con los alumnos.

En cuanto a servicios adicionales, se debe contratar personal de cafetería con la disposición adecuada para atender a los clientes y con las capacidades necesarias para ofrecer un servicio completo y de buena calidad; se contratará personal de servicios generales que mantengan la limpieza y orden en las instalaciones, así como el servicio de seguridad, con el fin de resguardar la escuela, su personal y afiliados.



### *Tabla recursos humanos*

<b>COSTO NÓMINA</b>						
COD	ACTIVO	SALARIO	CANTIDAD	CONTRATO	HORAS MENSUALES	COSTO MENSUAL
HF1	Presidente	2.000.000	1	ANUAL	24	\$2.000.000
HF2	Contador	1.000.000	1	ANUAL	24	\$1.000.000
HV1	Entrenador de Ajedrez	1.000.000	1	SEIS MESES	24	\$1.000.000
HV2	Entrenador de Fútbol	1.000.000	2	SEIS MESES	24	\$2.000.000
HV3	Entrenador de Natación	1.000.000	2	SEIS MESES	24	\$2.000.000
HV4	Entrenador de Patinaje	1.000.000	1	SEIS MESES	24	\$2.000.000
	Salvavidas	\$800.000	1	SEIS MESES	24	\$800.000
	Publicidad	\$80.000	1	SEIS MESES	24	\$80.000
			<b>TOTAL COSTOS NÓMINA</b>			\$10.880.000

### *Recursos económicos*

El total de la inversión inicial, teniendo en cuenta los recursos físicos, humanos y servicios de marketing, resultan en un total de **\$24'654.604**, al agregar un 10% de colchón, la inversión corresponde a **\$27'120.064** de los cuales cada uno de los **socios (3)**, aportará **9'040.021 millones de pesos** para llevar a cabo el proyecto.

<b>Recursos clave</b>	<b>Costos</b>
Recursos físicos	13.774.604
Recursos humanos	10.880.000
Recursos intelectuales	
<b>Subtotal</b>	<b>24.654.604</b>
10% colchón	2465460,4
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>27.120.064</b>



## **CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES**

Según el programa de asesoría de negocio de Itaú (n/a), las actividades clave hacen referencia a aquellas estrategias que se llevan a cabo en pro de desarrollar la propuesta de valor, estas se relacionan con los recursos clave e indican cuales son las actividades a realizar para que, en este caso la escuela, funcione de forma adecuada (p.12). La categoría de negocio más importante en nuestra empresa corresponde a la solución de problemas mediante los servicios que ofrece la escuela, donde tras la inscripción del estudiante se realizará una prueba diagnóstica, se ubicará en un deporte y categoría específica, se planificará el programa de entrenamiento a seguir, manteniendo una constante observación de la evolución del alumno, donde se evalúen los resultados mes a mes y así identificar las falencias y ajustar el plan de acción.

Nuestra actividad clave es poder ayudar a nuestros usuarios a desarrollar sus capacidades y generar cambios de vida a futuro, no solo en los aspectos físicos, sino también cognitivos y sociales. Para esto se realizará un paso a paso a seguir que plasme las actividades deportivas a realizar, dividiendo los alumnos en categorías y desarrollando un programa de entrenamiento adecuado para cada área y grupo de niños, especificando los responsables de cada proceso y la duración estimada de cada núcleo.

### **Natación**

El programa de natación de Natural Talent tiene como objetivo mejorar las capacidades física coordinativas y condicionales de los niños, así como realizar trabajo técnico y táctico en pro de mejorar sus habilidades motoras específicas, además, se llevará un seguimiento de las medidas antropométricas y de la evolución de cada una de las áreas a trabajar; se trabajará bajo dos categorías distintas, una de iniciación que corresponde a edades entre los 5 y los 8 años y otra de formación, con edades entre los 9 y los 12 años, donde también se debe tener en cuenta el nivel de formación del alumno para poderlo integrar a la categoría adecuada. En la escuela se realizarán sesiones que constan de tres fases, correspondientes a:

- ***Fase inicial***



→ En esta se realizará movilidad articular en ambas categorías, donde se llevará un orden céfalo caudal empezando por cuello, hombros, codos, muñecas, cadera, rodillas y tobillos, con el fin de que las articulaciones y segmentos corporales se preparen para la práctica, es importante resaltar que estas actividades se ejecutarán tanto en tierra como en agua, con el fin de irse adaptando al ambiente; por otro lado, esta fase también incluye una activación cardiovascular en la cual se busca aumentar la temperatura corporal, la frecuencia cardíaca y la frecuencia respiratoria, preparando al organismo para la práctica.

- ***Fase central***

- ***Categoría de iniciación***

En esta etapa, la escuela tiene como objetivo principal conseguir que los niños conozcan el agua, se desenvuelvan en el ambiente y poco a poco se apoderen de ella; a partir de esto, se irán ganando habilidades como desplazamientos, uso de implementos de enseñanza, saltos, burbujas, técnicas básicas de nado, confianza con el medio, lo que le brinda seguridad y colabora con el crecimiento en el deporte

- ***Categoría de formación***

En esta etapa se realizará una valoración de los participantes para conocer su desempeño y así ubicarlo en un subnivel específico, trabajar en sus debilidades y potenciar al máximo sus fortalezas. En este núcleo se desarrollarán diferentes habilidades y destrezas, iniciando trabajo de estilos de crol, mariposa, espalda y pecho, según el nivel de cada niño y siempre progresando de menos a más; para nosotros es importante usar metodologías lúdicas que fomenten la construcción de pensamientos propios, trabajando distintos valores y mejorando la autoconfianza, así como la parte intelectual.

- ***Fase final***

- En esta se realizarán actividades donde se busca que el organismo regrese a la calma, se llevarán a cabo ejercicios de respiración, estiramientos de los diferentes músculos involucrados, generando mayor énfasis en los más estimulados en la sesión de entrenamiento;



así mismo, se harán retroalimentaciones de la clase por parte del entrenador y de los niños, para así saber cómo se sintieron en el día y buscar las mejores estrategias en la fase central.

## **Fútbol**

Para Natural Talent es importante llevar una iniciación y formación deportiva basada en el componente lúdico y con un poco de competencia, que le permita al niño ingresar en aquel gusto por el deporte que seleccionó y aparte generar un espacio donde la naturaleza de supervivencia del ser humano le propicie ese componente competitivo. Pero para que esto tenga sus excelentes resultados en el niño, es indispensable respetar tanto de los principios de entrenamiento como todo lo que tiene que ver con la organización del juego dentro de un contexto cronológico-deportivo, o como muchos de nosotros lo conocemos bajo el concepto de periodización. Al igual que en los otros deportes, se trabajarán sesiones divididas en tres fases, las cuales son:

- ***Fase inicial***

→ Al igual que en natación y patinaje, se realizará una fase de movilidad articular y activación cardiovascular, en las cuales se realizarán movimientos relacionados con la práctica deportiva que se llevará a cabo, a la vez que se va familiarizando con el balón y los implementos que se usarán según el día de la práctica.

- ***Fase central***

→ **Categoría de iniciación**

En esta categoría es importante tener en cuenta la edad de los niños, donde se deben realizar tareas motrices gruesas y en la medida en que va creciendo, se implementarán movimientos más finos por su adquisición de plasticidad. En cuanto a su sistema nervioso central, en la medida en que crece el niño, tendrá la capacidad de comprender tareas cada vez más complejas; en esta fase es importante que el niño conozca las generalidades del juego, se familiarice con el balón, aprenda principios básicos de patadas, funciones, ubicaciones y posiciones a lo largo de una mini cancha adecuada para sus estaturas, conozca la importancia del trabajo en equipo y se integre con sus compañeros en pro de potenciar las capacidades del niño aplicadas al fútbol.



→ **Categoría de formación**

En esta el niño empieza a profundizar en la zona de trabajo que más se ajusta a su desempeño en las prácticas, se ancla cada vez más la función o rol del mismo dentro del equipo, la parte técnica y táctica toma un papel más importante al igual que el desarrollo condicional y coordinativo de los mismos, basándonos en un principio de ABC, en el cual se proyectan las clases de menor a mayor complejidad según los resultados evaluativos de cada integrante. Es importante que en esta fase, también se trabaje en la precisión de los pases, dominio del balón, concienciación temporo espacial, control corporal, estrategias, capacidad de reacción y el componente psicológico.

● ***Fase final***

→ En esta se realizarán actividades donde se busca que el organismo regrese a la calma, se llevarán a cabo ejercicios de respiración, estiramientos de los diferentes músculos involucrados, generando mayor énfasis en los más estimulados en la sesión de entrenamiento; así mismo, se harán retroalimentaciones de la clase por parte del entrenador y de los niños, para así saber cómo se sintieron en el día y buscar las mejores estrategias en la fase central.

## **Patínaje**

● ***Fase inicial***

→ La fase inicial es similar para todos, se realizarán trabajos de movilidad articular y activación cardiovascular en las dos categorías, buscando que los ejercicios implementados estén en relación con el patínaje, de tal forma que los movimientos del calentamiento den una entrada a la fase central de cada sesión.

● ***Fase central***

→ **Categoría de iniciación**

Realizar inducción a los niños, en la cual se les enseñe cómo manejar los patines, se familiaricen con las bases del patínaje, comiencen a desenvolverse en el entorno y a dar sus primeros pasos en el deporte mediante actividades recreativas, basadas en enseñanzas claras mediante el juego.

→ **Categoría de formación**



En esta etapa se empiezan a profundizar las técnicas y tácticas del patinaje, se realizarán trabajos de coordinación y de capacidades físicas condicionales, como la resistencia y la fuerza, con un énfasis en los movimientos propios del deporte teniendo en cuenta las edades de los niños. Se fomentará una competencia sana mediante el juego, así como se trabajarán habilidades usando elementos externos y potenciando las fortalezas de cada uno.

- ***Fase final***

→ En esta se realizarán actividades donde se busca que el organismo regrese a la calma, se llevarán a cabo ejercicios de respiración, estiramientos de los diferentes músculos involucrados, generando mayor énfasis en los más estimulados en la sesión de entrenamiento; así mismo, se harán retroalimentaciones de la clase por parte del entrenador y de los niños, para así saber cómo se sintieron en el día y buscar las mejores estrategias en la fase central.

## **Ajedrez**

En la escuela Natural Talent, se plantea manejar una sola categoría con distintos niveles en los cuales se espera potenciar al máximo las habilidades de cada estudiante, de tal forma que en el transcurso del plan, manejando los mismos métodos pero con distintas dificultades, cada uno logre conseguir su máximo nivel en el deporte; para esto se trabajarán varios ámbitos importantes en el juego, los cuales se combinarán y tendrán como material de apoyo otras modalidades y ejercicios que potencian las capacidades cognitivas y de razonamiento, como lo son acertijos, actividades de habilidades del pensamiento y demás.

Más específicamente en relación al ajedrez, el programa iniciará con una preparación básica en la cual el niño logre familiarizarse con el deporte, conozca el tablero de juego, las fichas, los movimientos de cada una y la naturaleza del juego, a medida en que se avanza en el curso se trabajará la parte táctica, en la cual se enseñarán diferentes estrategias y movimientos enfocadas en conseguir los objetivos inmediatos y a lo largo de la partida; otro aspecto es la capacidad de reacción, donde se espera que el niño logre responder de la forma más acertada a los movimientos de los contrincantes y finalmente, una fase donde se analicen las partidas jugadas desde el punto de vista del niño en sí mismo y su adversario; es



importante resaltar que estas actividades no serán netamente teóricas, sino que contarán con actividades lúdicas que involucren movimiento para potenciar las formas de aprendizaje de todos.

## CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	CANCHA FUTBOL	\$1.200.000	1	\$1.200.000
F2	PISTA PATINAJE	\$1.200.000	1	\$1.200.000
F3	PISCINA	\$1.500.000	1	\$1.500.000
F4	SALÓN COMUNAL LÚDICO	\$600.000	1	\$600.000
F5	DEPRECIACIÓN	\$215.604	1	\$215.604
F6	Presidente	\$2.000.000	1	\$2.000.000
F7	Contador	\$1.000.000	1	\$1.000.000
				\$0
				\$0
				\$0
				\$0
			<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$7.715.604</b>



En cuanto a la estructura de costos, estos se dividirán en dos categorías principales compuestas por costos fijos y variables, incluyendo los recursos físicos, humanos e intelectuales. En cuanto a los costos fijos, estos hacen referencia a aquellos que se mantendrán a lo largo del tiempo pudiendo tener ciertas variaciones con el paso de los años, en ellos tenemos los espacios que se usarán en las prácticas deportivas cómo la piscina, canchas de fútbol, espacio para patinaje y salón comunal para las clases de ajedrez, así cómo el presidente y contador de la escuela, necesarios para el funcionamiento adecuado de la misma; en la tabla observamos una categoría con código F5, esta hace referencia a los activos de depreciación, los cuales corresponden al material físico que se necesita para el desarrollo de las clases y que su costo total se divide en los 12 meses del año, para dar un precio mensual de los mismos, el cual en este caso corresponde con \$215.604, para un total de costos fijos mensuales de \$7'715.604.

<b>COSTOS VARIABLES</b>				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS PROM. VARIABLES
V1	Servicios Públicos (Luz, Agua)	\$1.000.000	1	\$1.000.000
V2	Internet	\$120.000	1	\$120.000
V3	Papelería	\$50.000	1	\$50.000
V4	Uniformes	\$75.000	10	\$750.000
V5	Sudaderas	\$120.000	5	\$600.000
V6	Entrenador de Ajedrez	\$1.000.000	1	\$1.000.000
V7	Entrenador de Fútbol	\$1.000.000	2	\$2.000.000
V8	Entrenador de Natación	\$1.000.000	2	\$2.000.000
V9	Entrenador de Patinaje	\$1.000.000	2	\$2.000.000
V10	Salvavidas	\$800.000	1	\$800.000
V11	Publicidad	\$80.000	1	\$80.000
			<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$10.400.000</b>



Los costos variables hacen referencia a aquellos que pueden cambiar cada mes, por ejemplo los servicios públicos, los cuales pueden subir o bajar cada mensualidad según el uso que se les dé; los costos de publicidad que dependen de la campaña que se esté realizando; los entrenadores, que según el número de personas registradas en la escuela, la cantidad de clases que deban dictar y la distribución horaria, pueden cambiar mes a mes y así mismo, costos adicionales como la papelería, arreglos y eventos adversos que pueden ocurrir en el día a día. Por otro lado, las sudaderas y uniformes que se adquieran van a depender de la acogida y compra de las mismas por parte de los integrantes de la escuela; en total, el promedio de los costos variables es de \$10'400.000.

## CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es el proceso que principalmente busca determinar y comparar los beneficios y los costos de diferentes alternativas con la idea y el objetivo de seleccionar la más apropiada para los inversionistas. Es por esto que esta evaluación financiera determina las ganancias de la inversión que se realiza en un proyecto por lo que uno de los objetivos principales de esta evaluación es aumentar o maximizar casi en su totalidad los ingresos afirma Miranda (2005).

Es importante saber que se presenta una inversión inicial de \$24,960,020 esto nos llevará a poder realizar un flujo tanto de ingresos como de egresos en cuestión de tiempo de dos años en los cuales se saca el valor presente neto que es de 15,90,372 pesos, así mismo ya sabiendo la inversión inicial que se realizó es importante saber en un año como se hace la recuperación de la inversión es por esto que en el primer año se recupera 10,865,323 pesos cabe destacar que a esto se suma la inflación que es del 6% y del crecimiento de ventas que es del 8 %.

RI=	\$ 59.904.480	Inv0 ≥ RI	
	2496020	(Inv0 ≥ RI)/#meses	
<b>RI=</b>	<b>10,86532343</b>	<b>MESES</b>	<b>11 Meses</b>



	RI
año1	\$ 26.400.000
año2	\$ 59.904.480

Para determinar qué tan viable y que tan rentable es el proyecto de TIR ( Tasa interna de retorno) Es aquel valor relativo que iguala el valor actual de la corriente de ingresos con el valor actual de la corriente de egresos estimados afirma Achong,E(1988).

que evidenciaría en porcentajes exactos si realmente se tendrá un beneficio o si sería pérdidas dado a la proyección de ventas que se determinaron para los dos años estimados para nuestro proyecto nuestros TIR fue de 35,01 % en su primer año lo que significa que es un buen año así mismo el 35,01 % es el valor de retorno en cuanto los ingresos presentados en el mes sobre el retorno de inversión lo que va a generar un total anual para la empresa aceptable para ser su primer año y que su tasa de retorno es aceptable para ser su primer año y en el segundo año de 70,01 % lo que permite a la empresa genere más sostenibilidad económica y así mismo se evidencia las buenas ventas y el trayecto de los ingresos en cuanto al año anterior.

	Segundo año	Primer año
TIR=	70,01%	35,01%

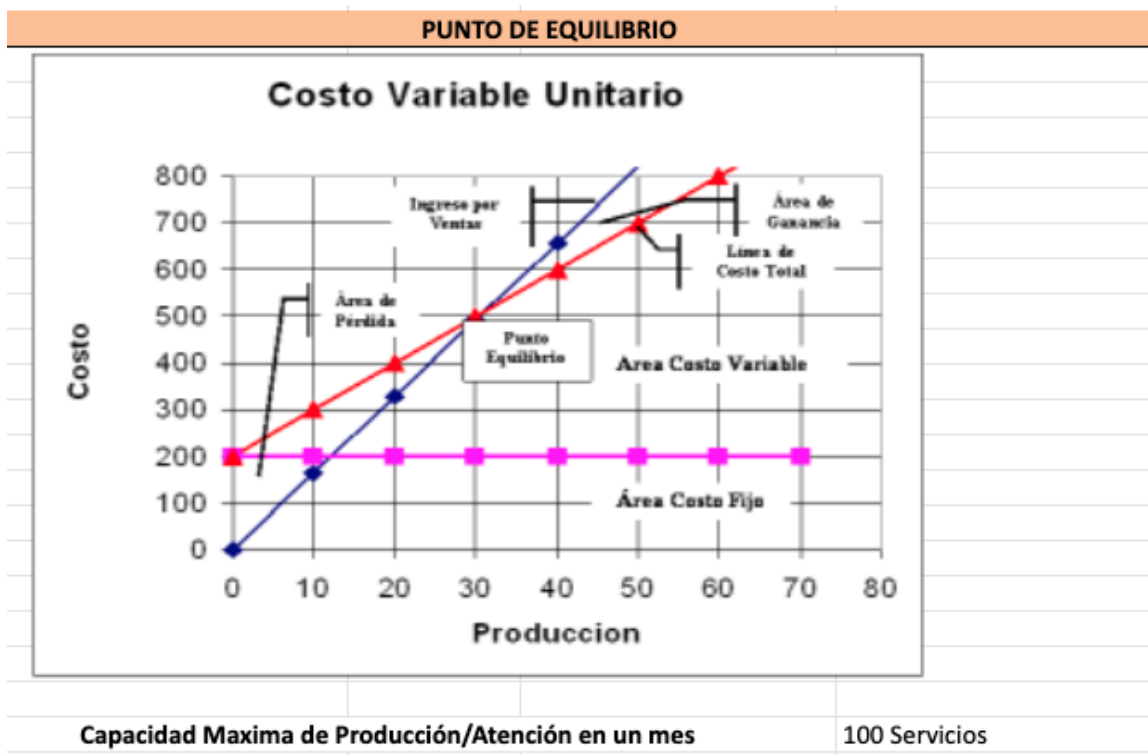
TIR
-\$ 27.120.065
\$ 26.400.000
\$ 33.504.480

Por otro lado, se calculó el VPN (Valor presente neto)Es el modelo de mayor aceptación, y consiste en la actualización de los flujos netos de fondos a una tasa conocida y que no es más que el costo medio ponderado de capital Achong,E(1988). para este valor se debe tener en cuenta principalmente las inversiones iniciales que se hacen y los gastos que se van a presentar en 24 meses que es la cantidad de tiempo en el cual se van a tener actividades deportivas activas,



Formulación de Datos VFIN	
f1=	\$ 26.400.000
f2=	\$ 33.504.480
n=	2 años
i=	24%
Inv0=	\$ 27.120.065

De acuerdo a esto se realiza un punto de equilibrio el cual va permitir dar a la empresa un valor cercano de los servicios o planes que van a vender mensualmente así mismo teniendo este valor se van a trazar objetivos ya sea corto, mediano y largo plazo en cuestión de ventas, el punto de equilibrio de la empresa si o si tienen que ser el adecuado en cuanto a las capacidades que presenta la empresa nuestro punto de equilibrio será de 77,8 de ventas en un mes lo que representa un valor de \$12,477,757 pesos en un mes.



PE=	\$7.715.604			
	\$288.235	\$61.176		
PE= 34,0	Personas		78 Personas	
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario			
PE=	34,0	\$288.235		
VE=	\$ 9.794.420	Pesos		

De acuerdo al valor de equilibrio como se presenta una cantidad de 4 deportes se subestima contar casi desde el inicio con más de 80 estudiantes divididos en los 4 deportes donde contamos con mayor cantidad de estudiantes en fútbol por lo que nuestro punto de equilibrio en este caso es de 78 personas y en el primer mes contamos con 90 estudiantes lo que significa que de acuerdo al valor de equilibrio y en cuestión de precios promedio será de 288 mil pesos por promedio de personas.

## LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



# Natural Talent Model Canvas

Diseñado por: Cristian Sidney Garzón Lerolle  
Juan Sebastian Moreno  
Maria Jose Rojas



Diseñado para:  
Opción de grado

En: 07/05/2022

Iteración #

<p><b>Asociados Clave</b></p> <p>Competidoras Coopetencia</p> <p>IDRD ALCALDIA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.</p> <p>Comprador - Suplidor</p> <p>ottle DECAATHLON</p> <p>No competidoras Reducción de riesgos</p> <p>De Tráfico</p>	<p><b>Actividades Clave</b></p> <p><u>Capacidades:</u> Físicas Cognitivas Psicológicas Socioafectivos</p> <p>5 y los 8 años 9 y los 12 años</p> <p><b>Recursos Clave</b></p> <p>Físicos</p> <p>Humanos: Entrenadores, Presidente, Contador</p> <p>Económicos: 21'120'065</p>	<p><b>Propuesta de Valor</b></p> <p><u>Prácticas deportivas:</u> predeporte y polideportes.</p> <p><u>Paquetes Deportivos:</u> Desde 1 deporte hasta 4 en el mismo mes.</p> <p><u>Desarrollo de habilidades motrices en el juego.</u></p>	<p><b>Relación con los Clientes</b></p> <p>Cupones Descuentos Boletines Clases grupales</p> <p>Actividades en familia Paquetes deportivos</p> <p><b>Canales</b></p> <p>Redes sociales Publicidad: Volantes, Evaluación</p> <p>Virtual, Efectivo o transferencias bancarias</p> <p>Espacios en las prácticas deportivas</p>	<p><b>Segmento de Clientes</b></p>																			
<p><b>Estructura de Costos</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Costos fijos</td> <td>Costos variables</td> <td colspan="2">\$7.715.604</td> </tr> <tr> <td>\$7.715.604</td> <td>\$10.400.000</td> <td>\$160.294</td> <td>\$61.176</td> </tr> <tr> <td>Papelería</td> <td>Contador piscina</td> <td>PE: 78 Personas</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Uniformes</td> <td></td> <td>VE: 12.477.757</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><b>Total costos \$18.115.604</b></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Costos fijos	Costos variables	\$7.715.604		\$7.715.604	\$10.400.000	\$160.294	\$61.176	Papelería	Contador piscina	PE: 78 Personas		Uniformes		VE: 12.477.757		<b>Total costos \$18.115.604</b>				<p><b>Evaluación financiera</b></p> <p>VPN: 15'960'372'46</p> <p>TIR: 1año 35.01% 2año 70.01%</p> <p>Rt: 10'865'323'43 Meses 11</p>	<p><b>Vías de Ingreso</b></p> <p>Inscripciones : 150.000</p> <p>Sudaderas: 150.000</p> <p>Uniformes: 100.000</p>	<p><b>Total ingresos mensuales: 27.250.000</b></p>
Costos fijos	Costos variables	\$7.715.604																					
\$7.715.604	\$10.400.000	\$160.294	\$61.176																				
Papelería	Contador piscina	PE: 78 Personas																					
Uniformes		VE: 12.477.757																					
<b>Total costos \$18.115.604</b>																							

Creado por Marcelo Pizarro Miranda en base al trabajo de Alex Osterwalder <http://www.businessmodelgeneration.com> y a la inspiración de David Bland <http://agile.dzone.com/news/how-create-business-model>  
Licenciado mediante Creative Commons Reconocimiento - Compartir Igual 3.0 Unported - MARCELO PIZARRO MIRANDA - <https://www.marcelopizarro.com>



## Referencias

- Acosta, E. R. (2012). Iniciación y formación deportiva: una reflexión siempre oportuna. *Revista UDCA Actualidad & Divulgación Científica*, 15, 57-65.
- Achong, E. (1988) Un método para hallar la tasa de rentabilidad de proyectos no-simples de inversión. *Revista Economía Mérida: Talleres Gráficos Universitarios*.
- Alfredo, O. A., & Guillermo, R. (2006). Estructuración de costos: Conceptos y Metodología. *Pact Usa*.
- Castillo, I., Ramis, Y., Cruz, J., & Balaguer, I. (2015). Formación de entrenadores de fútbol base en el proyecto PAPA. *Revista de Psicología del Deporte*, 24(1), 131-138.
- Domingo Rodrigo, D., Matute Ruiz, R., Díaz Sádaba, M. A., Marqués Roncal, J., & Castillo Chaurrondo, V. (1996). Evaluar en Educación Física, algo más que calificar.
- Devis, J., Atienza, R., & Peiró, C. (2010). Rafael Chaves Fernández y el predeporte en la Educación Física del franquismo. *Citius, Altius, Fortius*, 3(1), 81-96.
- Elasri Ejjaberi, A., Triadó i Ivern, X. M., & Aparicio Chueca, M. (2016). Los usuarios de los centros deportivos públicos: una aproximación de segmentación sobre hábitos deportivos y satisfacción. *Revista de Psicología del Deporte*, 2016, vol. 25, núm. 3, p. 15-18.
- Estero, J. L. A. (2008). El proceso de formación deportiva en la iniciación a los deportes colectivos está fundamentado en las características del deportista experto. *Retos. Nuevas tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación*, (13), 28-32.
- Escobar, F., Quintanilla, M. & Velásquez, L. (2009). Procedimientos de control como ERM para el ciclo de Ingresos de empresas distribuidoras de productos de consumo en el Salvador.
- Miranda Miranda, J. J. (2005). Gestión de proyectos: Identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental. MEditores.
- Olivera Betrán, J. (2010). Las vías humanísticas del deporte. *Apunts. Educación Física Y Deportes*, 1 (1)(1577-4015), 1-4.
- OSTERWALDER, A. y PIGNEUR, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.



- Paniagua-Benito, M. (2017). *La influencia del ajedrez en los procesos cognitivos* (Master's thesis).
- Pareja, I. D. U. (1997). Iniciación deportiva y praxiología motriz. *Educación física y deporte*, 19(2), 69-74.
- Ramírez, W., Vinaccia, S., & Gustavo, R. S. (2004). El impacto de la actividad física y el deporte sobre la salud, la cognición, la socialización y el rendimiento académico: una revisión teórica. *Revista de estudios sociales*, (18), 67-75.
- Regalado, O., Allpacca, R., Baca, L., & Gerónimo, M. (2011). Endomárketing: estrategias de relación con el cliente interno.
- Rivera Morales, C. A. (2017). Análisis de los factores que inciden en la formación del deporte cómo fuente de salud, motivación y el buen vivir en los jóvenes de 12 a 16 años en el sector del barrio san eduardo en el primer callejón 3A, calle 3B, AV. 44S, AV43S Y AV. Barcelona de la ciudad de Guayaquil 2016 (Doctoral dissertation, universidad de guayaquil)
- Rodríguez, C. C. (2011). La importancia de la práctica de la natación en la educación de los niños y las niñas. *Lecturas: Educación física y deportes*, (161), 8.
- Robin, C. F., & Torres, C. A. (2001). Segmentación de mercados: buscando la correlación entre variables sociológicas y demográficas. *Revista colombiana de Marketing*, 2(2).
- Ruiz Salazar, L. N., & Pérez Gómez, M. P. (2020). Diseño de una propuesta metodológica para el desarrollo de la dimensión socio-afectiva y ética que establece el Ministerio de Educación Nacional en niños de 10 a 12 años de edad a través de la práctica deportiva del baloncesto.
- Thompson, I. (2005). La segmentación del mercado. *Promonegocios. net*, 2-5.
- Turró Ortega, G. (2014). El valor de superarse. Deporte y humanismo. *Quaderns De Filosofia*, 1 (1), 77-80.
- Velazquez, E. (2012). Canales de distribución y logística. *Red Tercer Milenio*, 1(2), 1-81.
- WOOD, D.J. (2010). «Measuring Corporate Social Performance: A Review». *International Journal of Management Reviews*, vol. 12, n.º 1, pp. 50-84.

