



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

RentPlay

Imad Faraj Kassem

Juan Sebastián Durán Ospina

Cristian Santiago Cabrera Rojas

MsC. Luis Alfredo Novoa Buitrago

Business Plan

Universidad Santo Tomás

Administración de empresas

2024-1

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAP. 1 - RESUMEN EJECUTIVO.....	6
Justificación.....	6
Problema.....	7
Objetivos del plan.....	7
Descripción preliminar básica del producto o servicio	8
Metodología	9
Futuro general del sector al cual pertenece la empresa del plan propuesto	11
CAP. 2 - PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	12
Misión.....	12
Visión	12
Análisis del sector económico.....	12
Objetivos Estratégicos, Tácticos y Operacionales	16
Filosofía del Negocio	19
Know-How	20
CAP. 3 - CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO	22
Presentación muy detallada de las especificaciones del servicio.....	22
Usos y manejo del servicio.....	27
Imagen, Marca, logo y slogan del servicio.....	29
Resumen del modelo de negocio.....	32
CAP.4 - ESTUDIO DE MERCADO	34
Investigación de mercado.....	34
Presentación de resultados de la metodología aplicada	36
Análisis de Encuestas a Dueños de Canchas de Fútbol en Bogotá	45
Análisis De la Demanda.....	48
Nicho de mercado.....	50
Determinación del precio	52
Pronóstico de ventas.....	53
CAP. 5 - PLAN DE MERCADEO.....	54
Estrategias de distribución	54
Estrategias de promoción	56

Publicidad - Marketing mix	59
Fidelización	61
Postventa - servicio al cliente.....	62
CAP. 6 - ESTUDIO DE OPERACIONES	64
Descripción y formalización del proceso - Diagrama de flujo.....	64
Distribución de planta	66
Costos de producción.	67
Inversiones en infraestructura.	68
Inversiones en capital de trabajo.	68
CAP. 7 - ESTUDIO ORGANIZACIONAL	69
Estructura organizacional – Organigrama.....	69
Perfil De Cargos	71
Manual De Funciones.....	72
Requisitos Legales Del Proyecto.....	73
Gastos Administrativos	76
Metodología De Motivación	76
Mecanismos De Liderazgo.....	78
Indicadores De Gestión	78
CAP. 8 – ESTUDIO FINANCIERO	82
Inversión.....	82
Punto de equilibrio	82
Recomendaciones	88
Conclusiones	89
REFERENCIAS.....	91

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Inicio de sesión de la app.	24
Ilustración 2 Página de inicio de la app.	25
Ilustración 3 Selección de horarios de las canchas.	26
Ilustración 4 Imagen de RentPlay.	29
Ilustración 5 Logo de RentPlay.	31
Ilustración 6 Segmentación de rango de edad.	39
Ilustración 7 Resultados de frecuencia de juego.	40
Ilustración 8 Preferencia de reservas.	41
Ilustración 9 Disponibilidad de pago de la reserva.	42
Ilustración 10 Interés de uso de la aplicación.	43
Ilustración 11 Horario en que se realizan las reservas.	44
Ilustración 12 Diagrama de flujo.	64
Ilustración 13 Distribución de planta.	66
Ilustración 14 Organigrama.	69
Ilustración 15 Punto de equilibrio año 1.	82
Ilustración 16 Punto de equilibrio a 5 años.	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Balanced Scorecard.....	16
---------------------------------	----

CAP. 1 - RESUMEN EJECUTIVO

Justificación

En la era digital actual, la eficiencia y la conveniencia son primordiales en todos los servicios. En el contexto del mercado colombiano, donde el fútbol no solo es un deporte sino una pasión nacional, la accesibilidad a las canchas de fútbol se convierte en un servicio esencial. La creación de una aplicación dedicada a la reserva de canchas de fútbol responde a una necesidad crítica: la transformación digital de un servicio tradicionalmente manual y disperso.

La justificación para esta innovación se basa en tres pilares fundamentales. En primer lugar, la adaptación tecnológica: La integración de una solución tecnológica para la reserva de canchas de fútbol es una evolución natural en la prestación de servicios deportivos. Al adoptar una plataforma digital, se elimina la dependencia de métodos obsoletos y se introduce un sistema ágil y confiable que beneficia tanto a los propietarios de las canchas como a los usuarios.

En segundo lugar, la optimización de la experiencia del usuario: La aplicación propuesta está diseñada para satisfacer las expectativas de una sociedad que valora la rapidez y la simplicidad. Al centralizar la información y ofrecer un proceso de reserva sin fricciones, se mejora significativamente la experiencia del usuario, fomentando así una mayor participación en el deporte.

Y finalmente, la mejora en la gestión de recursos: Con una aplicación eficaz, los propietarios de las canchas pueden gestionar mejor sus recursos, optimizando la ocupación y

reduciendo los tiempos muertos. Esto no solo aumenta la rentabilidad de las canchas sino que también asegura que más personas puedan disfrutar del fútbol con facilidad.

En conclusión, la aplicación de reservas de canchas de fútbol es una respuesta directa a las demandas de un mercado que busca modernidad, eficiencia y comodidad. Su implementación es un paso adelante hacia la digitalización de servicios que enriquecerán la cultura futbolística de Colombia.

Problema

En Bogotá, el servicio de reserva de canchas de fútbol enfrenta serios problemas de optimización y comunicación. Las reservas a menudo deben hacerse por teléfono o en persona debido a plataformas en línea ineficientes y poco confiables. Además, la falta de información clara y actualizada sobre disponibilidad, precios y horarios, junto con una mala comunicación entre administradores y clientes, genera confusión y reservas dobles. Esto resulta en una experiencia negativa para los usuarios y afecta los ingresos y la reputación de las canchas, subrayando la necesidad urgente de un sistema de reserva en línea más robusto y sincronizado.

Objetivos del plan

Objetivo general

Estructurar un plan de negocios integral para RentPlay, una aplicación diseñada para simplificar la reserva de canchas de fútbol en Bogotá y otras ciudades de Colombia, optimizando la experiencia del usuario, ampliando la oferta de servicios y validando su viabilidad y potencial

en el mercado a través de un análisis exhaustivo de los aspectos comerciales, técnicos y financieros.

Objetivos específicos

- Delinear un estudio de mercado detallado para RentPlay, analizando la competencia, las tendencias del mercado y las preferencias de los usuarios, con el objetivo de ajustar la propuesta de valor de la aplicación y optimizar su posición en el mercado.
- Elaborar una estrategia de marketing innovadora para RentPlay, que incluye la segmentación del mercado objetivo, la creación de mensajes persuasivos y la selección de canales de promoción efectivos, con el fin de generar demanda y aumentar la base de usuarios de la aplicación.
- Evaluar la viabilidad financiera de RentPlay mediante un análisis exhaustivo de costos, ingresos proyectados y flujo de efectivo, identificando oportunidades de financiamiento y estrategias para garantizar la rentabilidad del negocio a largo plazo.

Descripción preliminar básica del producto o servicio

RentPlay es una innovadora idea de negocio que busca abordar la necesidad existente en Bogotá de facilitar el proceso de reserva de canchas de fútbol. Nuestra propuesta consiste en desarrollar un plan de negocio de una aplicación móvil que permita a los usuarios encontrar y reservar fácilmente canchas deportivas para partidos, entrenamientos o eventos, utilizando sus dispositivos móviles.

En la etapa inicial de nuestro proyecto de grado, estamos investigando y diseñando la estructura y funcionalidades de RentPlay. Nuestro objetivo es crear una plataforma intuitiva y eficiente que proporcione a los usuarios una experiencia sin complicaciones al reservar canchas de fútbol.

Aunque RentPlay aún está en desarrollo, nuestra visión es convertirla en una solución integral para los amantes del fútbol en Bogotá. Esperamos ofrecer características adicionales, como la creación de grupos para organizar partidos, sistemas de pago seguros y opciones de retroalimentación para mejorar continuamente nuestra plataforma.

Con este proyecto de grado, aspiramos a demostrar la viabilidad y el potencial de RentPlay como una idea de negocio innovadora en el mercado del alquiler de canchas de fútbol en Bogotá.

Metodología

Para la elaboración del plan de negocios de RentPlay, se utilizará un enfoque metodológico basado principalmente en investigación cuantitativa a través de encuestas, complementado con un análisis documental de fuentes secundarias.

Enfoque Cuantitativo

Encuestas a Usuarios Potenciales:

- Diseño de un cuestionario en línea para recopilar información sobre las preferencias, necesidades y comportamiento de los usuarios potenciales de RentPlay.

- Distribución de la encuesta a través de redes sociales y plataformas relevantes para alcanzar a una muestra representativa de jugadores de fútbol en Bogotá.
- Análisis estadístico de los datos recolectados para identificar patrones, tendencias y oportunidades de mejora en la propuesta de valor de RentPlay.

Análisis de Datos Secundarios:

- Recopilación de información sobre el mercado de reserva de canchas de fútbol en Bogotá, incluyendo tamaño del mercado, tendencias de crecimiento y características demográficas de los usuarios.
- Estudio de la competencia directa e indirecta, evaluando sus estrategias, precios y nivel de satisfacción de los clientes.
- Análisis de informes y estudios de mercado relevantes para complementar la información obtenida a través de las encuestas.

Enfoque Cualitativo

Análisis Documental:

- Revisión de literatura académica y empresarial relacionada con el desarrollo de aplicaciones móviles, modelos de negocio innovadores y tendencias en el mercado deportivo.
- Estudio de casos de éxito de aplicaciones similares en otros países para identificar mejores prácticas y oportunidades de mejora para RentPlay.

Futuro general del sector al cual pertenece la empresa del plan propuesto

El sector de las canchas de fútbol es un mercado creciente en el mundo del deporte y el entrenamiento. Es una industria que ha experimentado un aumento considerable de la demanda en los últimos años debido al creciente interés o pasión al fútbol como deporte y a la falta de espacios adecuados para practicarlo. “Las canchas sintéticas de fútbol presentan una gran oportunidad de negocio debido a que el fútbol es el deporte más popular del planeta frente a la sociedad de hoy en día, adicional a esto se evidencia que las canchas otorgadas por el distrito no cumplen con la demanda de los usuarios que practican este deporte. Hace 12 años inicia a tomar fuerza el uso de estos establecimientos y se estima que en el país pueda haber entre 800 y 1000 canchas sintéticas de fútbol, se indagó sobre la cantidad de canchas en la ciudad de Bogotá y se encontró que hay 150 establecimientos privados.” (Casallas Sanchez, A. L., Godoy Martínez, A. J., Fajardo Pedraza, C. A., & Lombana Romero, E. I, 2017)

Para evaluar el éxito que podría tener la aplicación se decidió hacer una revisión para saber con exactitud en la ciudad de Bogotá (que es donde se tiene como objetivo iniciar las actividades comerciales de la empresa) cuántas empresas hay registradas en la cámara de comercio de Bogotá cuya actividad económica sea la gestión de instalaciones deportivas. Para eso recurrimos a la página www.informacolombia.com donde encontramos que con fecha de corte dieciséis de Abril del año dos mil veintitrés (16/04/2023) en la capital colombiana hay ciento cuarenta (140) empresas que se dedican a la gestión de instalaciones deportivas.

CAP. 2 - PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Misión

RentPlay tiene como misión ser la plataforma digital líder en Bogotá y toda Colombia, facilitando el alquiler de canchas de fútbol y promoviendo la visibilidad de sus propietarios. Nos comprometemos a conectar a los entusiastas del fútbol con el lugar ideal para sus partidos, entrenamientos o eventos, asegurando una experiencia de reserva fácil y eficiente, y fomentando la actividad deportiva en nuestras comunidades.

Visión

Ser la plataforma de referencia para el alquiler de canchas de fútbol en América Latina, reconocida por ofrecer un servicio de calidad, confiable y accesible, y por contribuir al desarrollo deportivo y social de nuestras comunidades.

Análisis del sector económico

En el dinámico entorno empresarial colombiano, comprender a fondo el contexto económico es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de cualquier empresa. Este análisis exhaustivo del sector económico abarca una variedad de aspectos que influyen en las operaciones comerciales, desde factores geográficos hasta consideraciones políticas y legales. Los aspectos geográficos de Colombia, con su diversidad topográfica y climática, desempeñan un papel crucial en la distribución de recursos naturales y en la infraestructura de transporte y

comunicaciones. Esta geografía única no solo moldea la economía del país, sino que también presenta desafíos y oportunidades para las empresas en términos de acceso a mercados, logística y desarrollo regional. Además, el panorama político de Colombia es dinámico y multifacético, con una historia marcada por cambios significativos y desafíos persistentes. La estabilidad política y la gobernabilidad efectiva son elementos clave para el desarrollo económico sostenible, mientras que las decisiones políticas y las políticas gubernamentales pueden tener un impacto directo en el clima empresarial y en las oportunidades de inversión. Por otro lado, el marco legal y regulatorio colombiano establece las reglas del juego para las empresas, abordando aspectos como los derechos de propiedad, las obligaciones fiscales, la contratación laboral, la protección al consumidor y la regulación del mercado. Comprender y cumplir con estas regulaciones es esencial para operar de manera ética y legal, mitigar riesgos y garantizar la sostenibilidad a largo plazo (Salvador, 2020).

El alquiler de canchas de fútbol en Bogotá es un segmento en crecimiento dentro del sector deportivo. En promedio, el sector ha experimentado un crecimiento anual del 25%. Se estima que existen alrededor de 4,000 canchas sintéticas en todo el país, con una concentración significativa en Bogotá, Medellín, Cali y Bucaramanga. El gobierno distrital de Bogotá ha entregado 100 espacios de este tipo a los habitantes de la ciudad (SGA, 2018; 2019).

La práctica del fútbol en gramas sintéticas ha ganado popularidad. El mercado objetivo incluye a personas de todas las edades, desde niños hasta adultos, así como equipos de fútbol amateur y grupos de amigos. El alquiler de canchas de fútbol genera ingresos anuales considerables, estimados en 61 millones de pesos en todo el país (Unisabaneta, 2023). Además

del alquiler, se pueden generar ingresos adicionales mediante la venta de bebidas y alimentos en las instalaciones.

Existe competencia entre proveedores de servicios similares y canchas independientes. Las estrategias de diferenciación pueden incluir la calidad de las instalaciones, la comodidad de la reserva y la experiencia del usuario. La fiebre del fútbol y la creciente conciencia sobre la importancia del ejercicio físico seguirán impulsando la demanda. Las oportunidades incluyen la expansión a otras ciudades, la incorporación de servicios adicionales (como clases de entrenamiento) y la promoción de eventos temáticos.

Aspectos Geográficos

Bogotá es una ciudad de aproximadamente 9 millones de habitantes, con una extensión de 1.600 kilómetros cuadrados. La ciudad está dividida en 20 localidades, cada una con sus propias características y necesidades. La ubicación de las canchas de fútbol es un factor clave para el éxito de un negocio de alquiler. Es importante considerar los siguientes factores:

1. Densidad poblacional: Las áreas con mayor densidad poblacional son las más atractivas para los negocios de alquiler de canchas, ya que hay más clientes potenciales.
2. Accesibilidad: Las canchas deben ser accesibles en transporte público o privado.
3. Congestión del tráfico: La congestión del tráfico puede ser un problema en algunas áreas de Bogotá, por lo que es importante elegir ubicaciones que sean fáciles de llegar.
4. Infraestructura vial: Las canchas deben estar ubicadas en áreas con buena infraestructura vial, para que los clientes puedan llegar fácilmente en automóvil o transporte público.

5. Edad: La mayoría de los jugadores de fútbol son jóvenes y adultos.
6. Ingresos: Los ingresos promedio de los colombianos han aumentado en los últimos años, lo que ha hecho que el fútbol sea más accesible para una mayor cantidad de personas.
7. Educación: Los niveles de educación en Bogotá son altos, lo que significa que hay una población con mayor interés en el deporte y la actividad física.

- **Aspectos Políticos**

El entorno político en Bogotá y Colombia en general es estable. El gobierno ha apoyado el desarrollo del deporte, lo que ha creado oportunidades para las empresas relacionadas con el sector. Los siguientes factores políticos son importantes para el éxito de un negocio de alquiler de canchas:

1. Políticas de promoción del deporte: El gobierno ha implementado políticas para promover el deporte, como la construcción de nuevas instalaciones deportivas y la promoción de eventos deportivos.
2. Incentivos fiscales: El gobierno ofrece incentivos fiscales a las empresas relacionadas con el deporte, como la exención del impuesto sobre la renta para las empresas que invierten en instalaciones deportivas.
3. Regulación de la seguridad: El gobierno ha promulgado regulaciones para garantizar la seguridad de las instalaciones deportivas.

- **Aspectos Legales**

La operación de un negocio de alquiler de canchas de fútbol en Bogotá está sujeta a regulaciones legales, como los derechos de propiedad, la responsabilidad civil y las leyes de contratos. Es importante contar con un asesor legal que pueda ayudar a cumplir con todas las regulaciones. Los siguientes factores legales son importantes para el éxito de un negocio de alquiler de canchas:

1. Derechos de propiedad: Los propietarios de las canchas deben tener los derechos de propiedad para poder alquilarlas.
2. Responsabilidad civil: Los propietarios de las canchas son responsables de cualquier daño que ocurra en sus instalaciones.
3. Leyes de contratos: Los contratos de alquiler deben ser claros y concisos, y deben cumplir con las leyes locales.

Objetivos Estratégicos, Tácticos y Operacionales

Tabla 1 *Balanced Scorecard.*

Perspectiva	Objetivo	Meta	Indicador
Académica	Demostrar la Viabilidad del Modelo de Negocio	Validar el modelo mediante un estudio de mercado y análisis financiero	Resultados del estudio de mercado, análisis financiero

Conocimiento y Desarrollo	Desarrollar una Propuesta de Valor Clara y Convincente	Crear una propuesta de valor sólida y bien documentada	Calidad de la propuesta de valor según evaluación del tutor
	Desarrollar Habilidades y Conocimientos en Desarrollo de Negocios y Tecnología	Completar el desarrollo del plan de negocio	Evaluación del plan de negocio
Proceso de Investigación	Realizar un Estudio de Mercado Completo	Recopilar datos de al menos 500 encuestados	Número de encuestas completadas, calidad del análisis de datos
	Elaborar un Plan de Marketing Integral	Completar y documentar un plan de marketing	Calidad del plan de marketing según evaluación del tutor
Operacional	Crear Documentación Completa del Proyecto	Presentar toda la documentación requerida antes de la fecha límite	Compleitud y calidad de la documentación del proyecto
	Desarrollar y Presentar los Hallazgos del Estudio	Mostrar los hallazgos en la presentación final del proyecto	Opinión de los evaluadores sobre la presentación

Fuente: Elaboración propia

Objetivos Estratégicos

1. Demostrar la viabilidad del modelo de negocio: Probar que RentPlay es una solución viable para el problema identificado mediante análisis de mercado y estudios de caso.
2. Desarrollar una propuesta de valor clara y convincente: Crear una propuesta de valor que destaque los beneficios únicos de RentPlay y cómo satisface las necesidades de los usuarios.
3. Desarrollar habilidades y conocimientos en desarrollo de negocios y tecnología: Adquirir experiencia práctica en la elaboración de planes de negocio y estrategias de marketing.

Objetivos Tácticos

1. Realizar un estudio de mercado completo: Recopilar y analizar datos sobre las necesidades y preferencias de los usuarios potenciales y los propietarios de canchas para validar la hipótesis del negocio.
2. Elaborar un plan de marketing integral: Diseñar un plan de marketing que incluya estrategias para atraer y retener a los usuarios, incluso si no se implementará comercialmente.

Objetivos Operacionales

1. Crear documentación completa del proyecto: Elaborar todos los documentos necesarios, incluyendo el plan de negocio, el estudio de mercado, el análisis financiero y la estrategia de marketing.

2. Desarrollar y presentar los hallazgos del estudio: Completar y presentar un análisis detallado que demuestre las principales conclusiones del estudio y la viabilidad del proyecto.

Filosofía del Negocio

En el futuro, RentPlay se centrará en ofrecer a los amantes del fútbol en Bogotá una experiencia aún más conveniente y accesible para reservar canchas de fútbol. Nuestra filosofía del negocio se enfocará en los siguientes principios:

Accesibilidad

Nos comprometemos a ampliar nuestra oferta de canchas de fútbol en ubicaciones convenientes en toda la ciudad de Bogotá. Nuestra visión es que el fútbol esté al alcance de todos, y nos esforzaremos por garantizar que nuestros usuarios puedan acceder fácilmente a las instalaciones deportivas que desean.

Conveniencia

Nos dedicaremos a hacer que el proceso de reserva de canchas de fútbol sea aún más sencillo y conveniente. Nuestra aplicación móvil intuitiva y fácil de usar permitirá a los usuarios encontrar, reservar y pagar por canchas de fútbol de manera rápida y sin complicaciones, eliminando la necesidad de llamadas telefónicas o visitas en persona.

Calidad

En el futuro, seguiremos asociándonos con las mejores canchas de fútbol en Bogotá para garantizar que nuestros usuarios disfruten de instalaciones de alta calidad y bien mantenidas. Nos preocuparemos por ofrecer una experiencia excepcional a nuestros clientes, desde el momento en que realizan la reserva hasta que pisan el campo de juego.

Know-How

RentPlay se apoyará en una sólida base de conocimientos y experiencia para posicionarse como líder en el mercado de reservas de canchas de fútbol en Bogotá. Nuestro equipo estará integrado por profesionales altamente capacitados en áreas clave:

Desarrollo de Software: Contaremos con un equipo de desarrolladores de software especializados en la creación de aplicaciones móviles intuitivas y funcionales. Utilizaremos tecnologías de vanguardia y las mejores prácticas de desarrollo para garantizar la estabilidad, seguridad y facilidad de uso de nuestra aplicación.

Relaciones Comerciales: Estableceremos relaciones sólidas con propietarios de canchas de fútbol en Bogotá, negociando ubicaciones privilegiadas y tarifas competitivas para nuestros usuarios. Nuestro equipo se dedicará a identificar y aprovechar las mejores oportunidades de negocio en el mercado.

Experiencia del Usuario: Reconociendo la importancia fundamental de la experiencia del usuario, nuestro equipo de diseño se centrará en crear interfaces intuitivas y atractivas que

mejoren la experiencia de reserva para nuestros usuarios. Nos comprometemos a ofrecer un servicio excepcional que supere las expectativas de nuestros clientes.

Marketing y Promoción: Contaremos con un equipo de marketing multidisciplinario que desarrollará estrategias innovadoras para promocionar RentPlay y atraer a nuevos usuarios. Utilizaremos una combinación de estrategias digitales, sociales y tradicionales para llegar a nuestra audiencia de manera efectiva, manteniéndonos al tanto de las últimas tendencias del mercado y adaptando nuestras estrategias en consecuencia.

Con un enfoque centrado en la excelencia en todas las áreas de nuestro negocio, RentPlay está preparado para ofrecer una experiencia superior de reserva de canchas de fútbol en Bogotá, consolidándose como la opción preferida para aficionados al fútbol y propietarios de canchas por igual.

CAP. 3 - CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Presentación muy detallada de las especificaciones del servicio

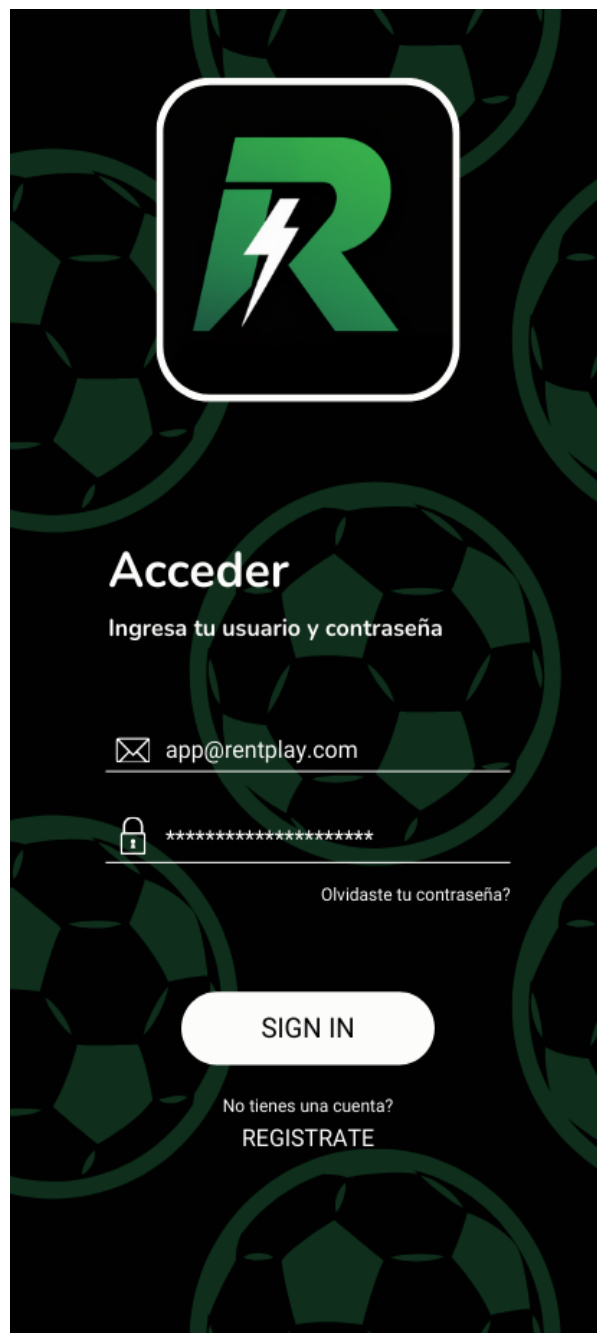
La aplicación móvil de RentPlay ofrecerá una interfaz de usuario intuitiva, diseñada para proporcionar una experiencia fluida y sin complicaciones a los usuarios. Permitirá a los usuarios explorar una amplia selección de canchas de fútbol disponibles en Bogotá y sus alrededores directamente desde sus dispositivos móviles. Esta aplicación mostrará información detallada sobre cada cancha, incluyendo ubicación, tamaño, instalaciones y horarios de disponibilidad.

El proceso de reserva en RentPlay será simple y eficiente, permitiendo a los usuarios reservar canchas de fútbol con unos pocos toques en la pantalla de su dispositivo móvil. Se facilitará un calendario interactivo para que los usuarios puedan seleccionar fechas y horarios convenientes para sus partidos. Además, los usuarios tendrán la opción de personalizar sus reservas según sus preferencias, seleccionando el tipo de cancha deseado, ya sea fútbol 5, fútbol 7, fútbol 11, u otros.

RentPlay también ofrecerá la opción de agregar productos complementarios a las reservas, como bebidas refrescantes, snacks y alimentos ligeros. Los usuarios podrán seleccionar estos productos durante el proceso de reserva, y se les proporcionarán en las instalaciones de la cancha seleccionada. El proceso de pago estará garantizado como seguro, mediante opciones de pago confiables como tarjetas de crédito/débito, PSE o billeteras digitales, y se implementarán medidas avanzadas de seguridad para proteger la información financiera de los usuarios.

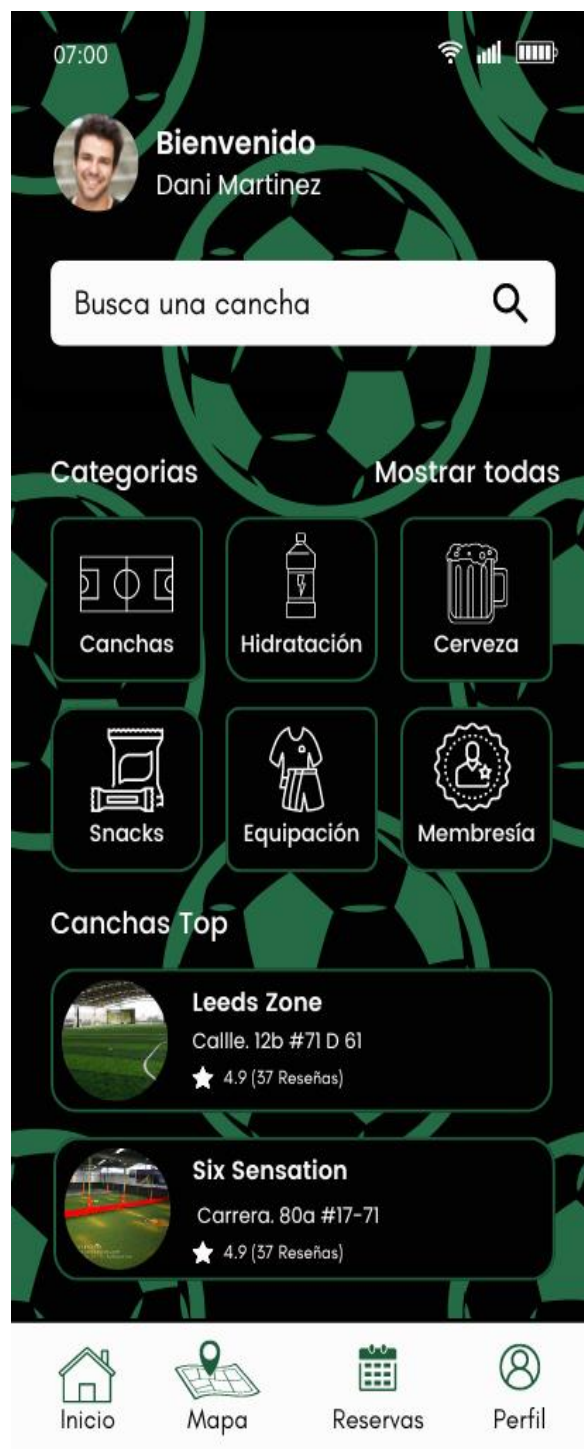
Una vez completada la reserva, los usuarios recibirán confirmaciones instantáneas en sus dispositivos móviles, junto con detalles completos de la reserva. RentPlay también enviará recordatorios automáticos a los usuarios antes de la fecha de su reserva, asegurando que estén preparados para su partido. Además, la aplicación ofrecerá un sistema de soporte al cliente integrado, permitiendo a los usuarios recibir asistencia y resolver consultas directamente a través de la aplicación, con acceso a funciones como chat en vivo o solicitudes de ayuda, sin salir de la aplicación móvil.

Ilustración 1 Inicio de sesión de la app.



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2 Página de inicio de la app.



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3 Selección de horarios de las canchas.



Fuente: Elaboración propia

Usos y manejo del servicio

Los usuarios podrán utilizar la aplicación móvil de RentPlay para buscar, explorar y reservar canchas de fútbol en Bogotá y sus alrededores. Podrán seleccionar la fecha, hora y duración de su reserva de acuerdo con sus necesidades y preferencias. RentPlay permitirá a los usuarios personalizar sus reservas según el tipo de cancha deseado, ya sea fútbol 5, fútbol 7, fútbol 11, etc. Además, podrán ajustar su reserva según el número de jugadores y las necesidades específicas de su partido.

Los usuarios podrán explorar las instalaciones de las canchas de fútbol disponibles a través de la aplicación, visualizando información detallada sobre cada ubicación, como dirección, imágenes y servicios ofrecidos. Una vez realizada la reserva, los usuarios recibirán confirmaciones instantáneas en la aplicación y por correo electrónico, junto con todos los detalles pertinentes de su reserva. Tendrán la capacidad de gestionar y modificar sus reservas existentes directamente desde la aplicación, lo que les brindará flexibilidad en caso de cambios de planes.

RentPlay proporcionará funcionalidades de navegación integradas que permitirán a los usuarios obtener direcciones precisas para llegar a la cancha de fútbol seleccionada desde su ubicación actual. Esto facilitará el proceso de viaje y asegurará que los usuarios lleguen a tiempo para sus partidos. Los usuarios podrán realizar pagos seguros directamente a través de la aplicación utilizando métodos de pago confiables, como tarjetas de crédito/débito, billeteras digitales y PSE (Pagos Seguros en Línea). RentPlay garantizará la seguridad de las transacciones financieras y ofrecerá una experiencia de pago rápida y sin problemas.

Después de completar su experiencia en la cancha, los usuarios tendrán la oportunidad de proporcionar feedback y valoraciones sobre la calidad del servicio recibido. Esto ayudará a RentPlay a recopilar comentarios de los usuarios y mejorar continuamente la experiencia ofrecida. La aplicación móvil incluirá funciones integradas de asistencia al cliente, como chat en vivo y centro de ayuda, que permitirán a los usuarios recibir soporte y resolver consultas rápidamente. Los usuarios podrán acceder a ayuda en cualquier momento durante su experiencia con RentPlay, lo que garantizará una atención al cliente eficiente y receptiva. El uso y manejo del servicio de RentPlay a través de su aplicación móvil estará diseñado para ser intuitivo, conveniente y personalizable, brindando a los usuarios un control completo sobre su experiencia de reserva de canchas de fútbol.

Imagen, Marca, logo y slogan del servicio

Ilustración 4 Imagen de RentPlay.



Fuente: Elaboración propia

Marca

Identidad visual distintiva:

El logo de RentPlay presenta una audaz y vibrante letra 'R' verde con un diseño elegante y moderno. La forma cuadrada de la 'R' representa los campos deportivos que RentPlay busca

alquilar. El nombre de la marca "RentPlay" se encuentra debajo de la 'R' en una fuente limpia, lo que proporciona una identidad visual clara y reconocible.

Conexión con el fútbol:

Para reflejar su conexión con el fútbol, el diseño incluye una forma de rayo integrada dentro de la letra 'R', simbolizando la velocidad de las reservas de canchas, evocando la emoción y la energía del deporte. Además, el palo de la 'R' está en forma rectangular y cortado, representando visualmente las canchas de fútbol que RentPlay busca alquilar.

Modernidad y facilidad de uso:

La combinación del diseño audaz y moderno con la tipografía limpia transmite una sensación de modernidad y tecnología. Esta apariencia contemporánea refleja la facilidad de uso y la accesibilidad de la aplicación RentPlay.

Mensaje claro y relevante:

El slogan "Tu cancha a un par de toques" acompaña al logo, destacando el compromiso de RentPlay de proporcionar una experiencia rápida y conveniente para reservar canchas de fútbol. Este mensaje claro y directo comunica el propósito y el valor de la aplicación de manera efectiva

Logo

Ilustración 5 Logo de RentPlay.



Fuente: Elaboración propia

Slogan

“Tu cancha a un par de toques.”

Resumen del modelo de negocio

Propuesta de Valor

RentPlay resolverá el problema de encontrar y reservar canchas de fútbol de manera conveniente y accesible en Bogotá y otras ciudades de Colombia. Satisfará las necesidades de los clientes al ofrecer una plataforma fácil de usar que mejorará la experiencia de reserva y proporcionará una amplia variedad de opciones de canchas.

Segmento de Clientes

El producto de RentPlay estará dirigido a amantes del fútbol de todas las edades, desde niños hasta adultos, así como a equipos de fútbol amateur y grupos de amigos. Estos clientes buscarán canchas de fútbol para partidos, entrenamientos y eventos deportivos.

Canales de Distribución

RentPlay utilizará una aplicación móvil como su principal canal de distribución. La aplicación permitirá a los usuarios buscar, reservar y pagar por canchas de fútbol de manera conveniente desde sus dispositivos móviles. Además, RentPlay podrá utilizar estrategias de marketing digital y asociaciones con instalaciones deportivas para llegar a sus clientes objetivo.

Relación con el Cliente

La empresa buscará establecer una relación directa y personalizada con sus clientes a través de la aplicación móvil. Se priorizará la comunicación clara y el soporte al cliente para garantizar una experiencia satisfactoria de reserva de canchas.

Actividades Clave

Las actividades clave de RentPlay incluirán el desarrollo y mantenimiento de la aplicación móvil, la gestión de la base de datos de canchas disponibles, la atención al cliente y el marketing digital para promover la plataforma.

Estructura de Costos

Los principales costos de RentPlay incluirán el desarrollo y mantenimiento de la aplicación, costos de marketing y publicidad, soporte al cliente y gastos operativos generales.

Flujo de Ingresos

RentPlay generará ingresos principalmente a través de tarifas de reserva cobradas a los usuarios por el uso de la plataforma. También podrá obtener ingresos adicionales mediante comisiones de los propietarios de canchas y ventas de productos complementarios, como bebidas y snacks.

CAP.4 - ESTUDIO DE MERCADO

Investigación de mercado

Presentación de la metodología aplicada

Para realizar el estudio de mercado, se utilizó una metodología cuantitativa basada en encuestas. Esta metodología permitió recopilar datos precisos y estadísticamente significativos sobre las preferencias y comportamientos de los usuarios potenciales. Las encuestas fueron diseñadas para capturar información específica sobre la demanda de reservas de canchas de fútbol, la disposición a utilizar una aplicación para este fin, y otros factores relevantes para el desarrollo de RentPlay.

Proyección de la Demanda para la Aplicación RentPlay

Para determinar la proyección de la demanda para RentPlay se consideraron los siguientes datos y factores:

1. **Tamaño de la población:** Según las proyecciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2024 Bogotá tiene 7.93 millones de habitantes.
2. **Porcentaje de personas que juegan al fútbol:** Según un informe de Bogota.gov.co, el 85% de las personas que viven en Bogotá practican alguna actividad deportiva o recreativa. Aunque este porcentaje incluye todas las actividades deportivas y recreativas, es probable que una buena parte de ellas juegue al fútbol, dado que es uno de los deportes

más populares en Colombia. Sin embargo, no se encontró un porcentaje específico para el fútbol, por lo que se asumió un porcentaje conservador del 30%.

3. **Porcentaje de personas que estarían dispuestas a utilizar una aplicación para reservar canchas de fútbol:** Según un estudio realizado en la ciudad de Piura, se observa una tendencia positiva en la demanda de servicios tecnológicos relacionados a actividades de afición, específicamente del fútbol. Se asumió un porcentaje conservador del 20%.

Usando estos datos, la proyección de la demanda se calculó de la siguiente manera:

$$7.930.000 \text{ personas} * 0.30 * 0.20 = 474.600 \text{ personas}$$

Cálculo del Tamaño de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra necesario para estimar la demanda potencial de RentPlay, una aplicación para reservar canchas de fútbol en Bogotá, se utilizó la fórmula del tamaño de la muestra para población finita. A continuación, se detallan los pasos y los resultados del cálculo:

Datos Utilizados:

- Proyección de la demanda: 474,600 personas
- Nivel de confianza (Z): 1.96 (para un nivel de confianza del 95%)
- Margen de error (E): 5% o 0.05

- Proporción esperada (P): 20% o 0.20

Fórmula Utilizada: La fórmula del tamaño de la muestra para población finita es:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times (1 - P)}{(N - 1) \times E^2 + Z^2 \times P \times 1 - P}$$

Cálculos Realizados: Sustituyendo los valores proporcionados en la fórmula y resolviendo, se obtiene:

$$n = \frac{474600 \times (1.96)^2 \times 0.20 \times (1 - 0.20)}{(474600 - 1) \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times 0.20 \times (1 - 0.20)}$$

$$n \approx 385$$

Resultado: Por lo tanto, se estima que se necesitaría una muestra de aproximadamente 385 personas para estimar la demanda potencial de RentPlay en Bogotá con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%.

Presentación de resultados de la metodología aplicada

Realizamos una encuesta a una muestra de 500 personas, donde recogimos datos como: Género, Rango de Edad, Frecuencia de juego, Forma de reserva, Precio, Comportamiento de reserva.

Pregunta 1: ¿Cuál es tu género?

Género: Recopilamos información sobre la distribución de género dentro de nuestra muestra para comprender mejor las preferencias y patrones de comportamiento de hombres y mujeres en relación con la reserva de canchas de fútbol.

Pregunta 2: ¿En qué rango de edad te encuentras?

Rango de Edad: Analizamos la distribución de edad de nuestros encuestados para identificar grupos demográficos específicos y comprender cómo las diferentes generaciones interactúan con nuestra aplicación.

Pregunta 3: ¿Con qué frecuencia juegas al fútbol?

Frecuencia de Juego: Investigamos la frecuencia con la que nuestros usuarios juegan al fútbol para adaptar nuestra oferta de servicios y horarios a las necesidades de los jugadores frecuentes y ocasionales.

Pregunta 4: ¿Cuál es el medio que utilizas con más frecuencia para reservar una cancha de fútbol en Bogotá?

Forma de Reserva: Exploramos las preferencias de nuestros usuarios en cuanto a la forma de realizar reservas para diseñar una plataforma que satisfaga sus necesidades, ya sea a través de llamadas telefónicas, redes sociales, presencialmente o en línea.

Pregunta 5: ¿Cuánto pagas por el alquiler de una cancha de fútbol en Bogotá?

Precio: Evaluamos la disposición de nuestros usuarios a pagar por el servicio de reserva de canchas de fútbol para establecer estrategias de fijación de precios que sean competitivas y atractivas para nuestro mercado objetivo.

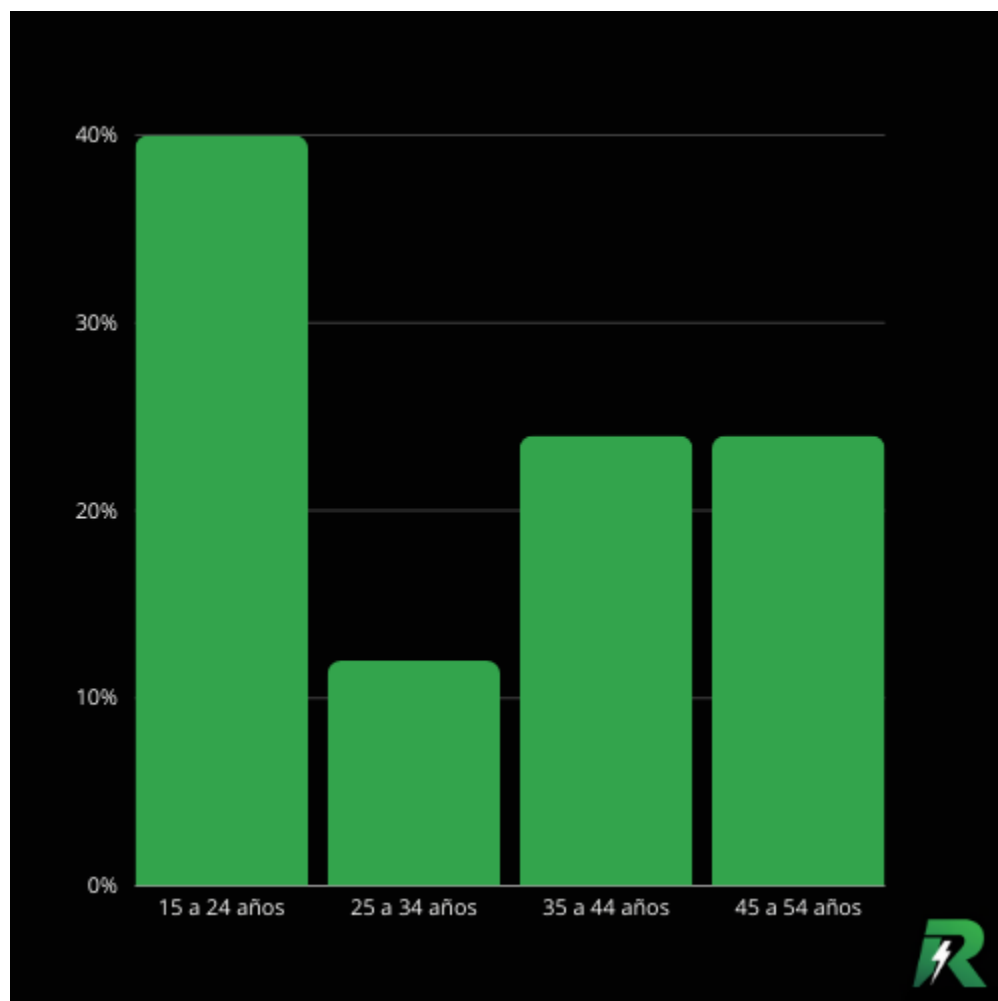
Pregunta 6: ¿En qué horario sueles reservar una cancha de fútbol en Bogotá?

Comportamiento de Reserva: Analizamos el momento en que nuestros usuarios prefieren realizar sus reservas para ajustar la disponibilidad de horarios y la atención al cliente según las horas de mayor demanda.

Resultados de la encuesta

En primer lugar, notamos que la población de usuarios jóvenes, específicamente aquellos de 15-24 años, representa un sólido 40% de nuestra base de clientes. Por otro lado, los adultos de mediana edad, comprendidos en los grupos de 35-44 años y 45-54 años, combinan un 48% del mercado. Esto sugiere una diferencia generacional importante en la manera en que experimentan y utilizan nuestra aplicación.

Ilustración 6 Segmentación de rango de edad.

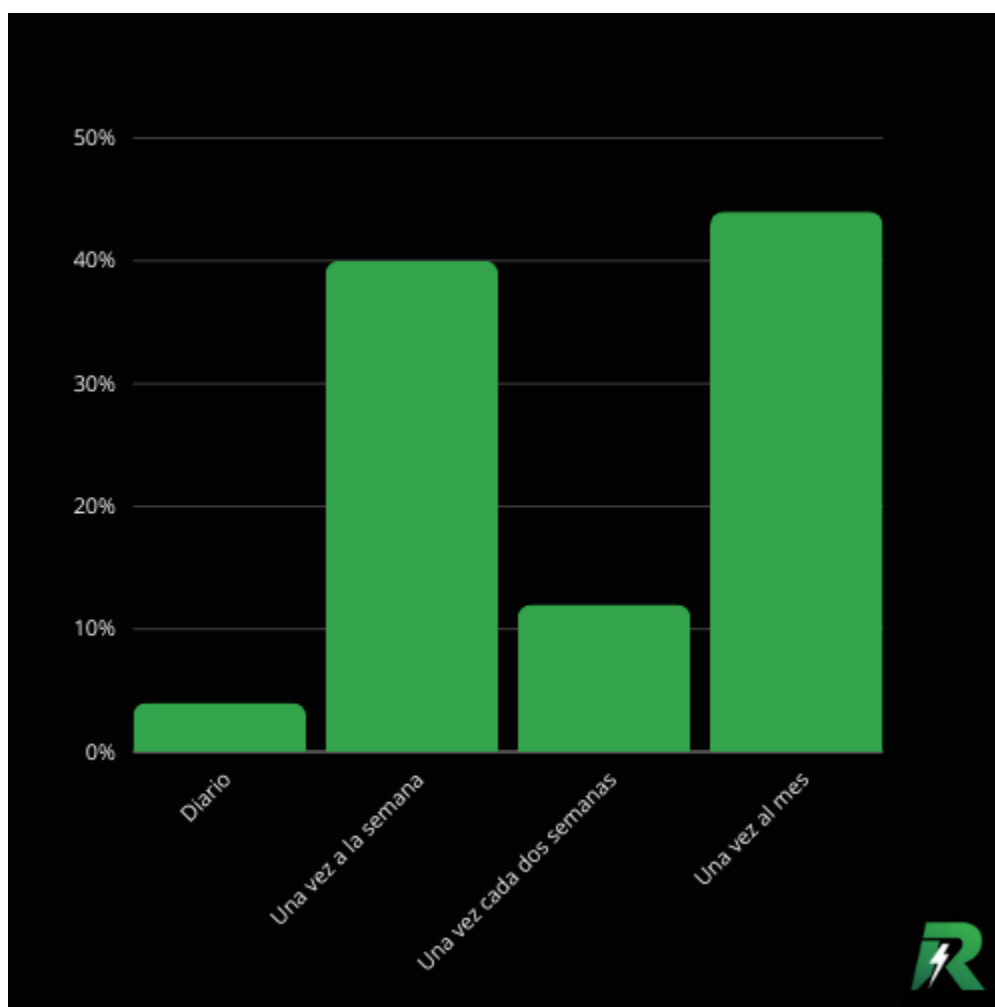


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la frecuencia de juego, observamos que el 44% de los usuarios son jugadores frecuentes, aquellos que juegan diariamente o al menos una vez a la semana. Por otro lado, el 56% se clasifica como jugadores ocasionales, ya que juegan una vez cada dos semanas o

mensualmente. Esta diferenciación puede influir en la demanda de horarios y la flexibilidad que esperan de la aplicación.

Ilustración 7 Resultados de frecuencia de juego.

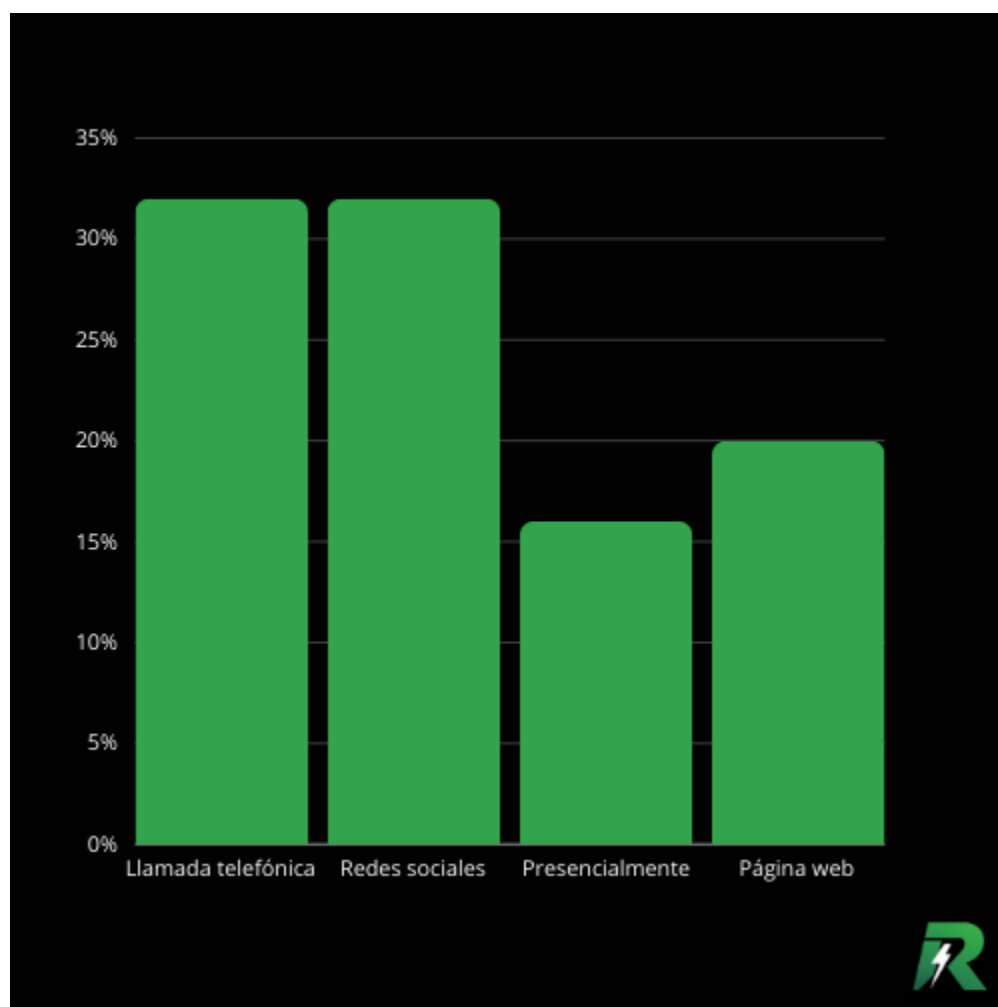


Fuente: Elaboración propia

En lo que respecta a la forma de reserva, aproximadamente dos tercios de los usuarios prefiere reservar a través de llamadas telefónicas o redes sociales (64%), mientras que el 36%

restante opta por hacerlo presencialmente o de manera virtual a través de una página web. Esta distinción en los métodos de reserva sugiere la necesidad de ofrecer múltiples opciones de reserva para satisfacer las preferencias de ambos grupos de clientes.

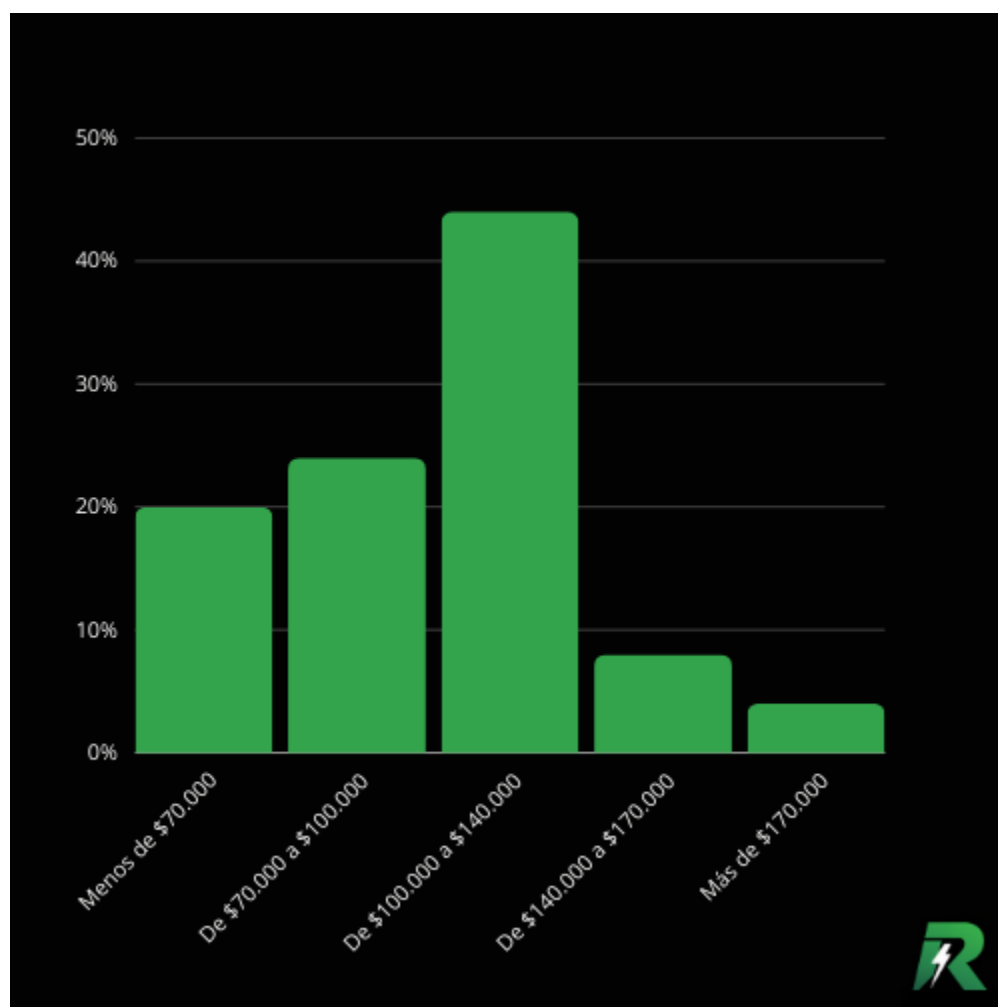
Ilustración 8 *Preferencia de reservas.*



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al precio, el 44% de los usuarios se encuentra cómodo con un rango de precios de 100.000 a 140.000 pesos, lo que indica que es una consideración importante a la hora de establecer tarifas y paquetes de reserva.

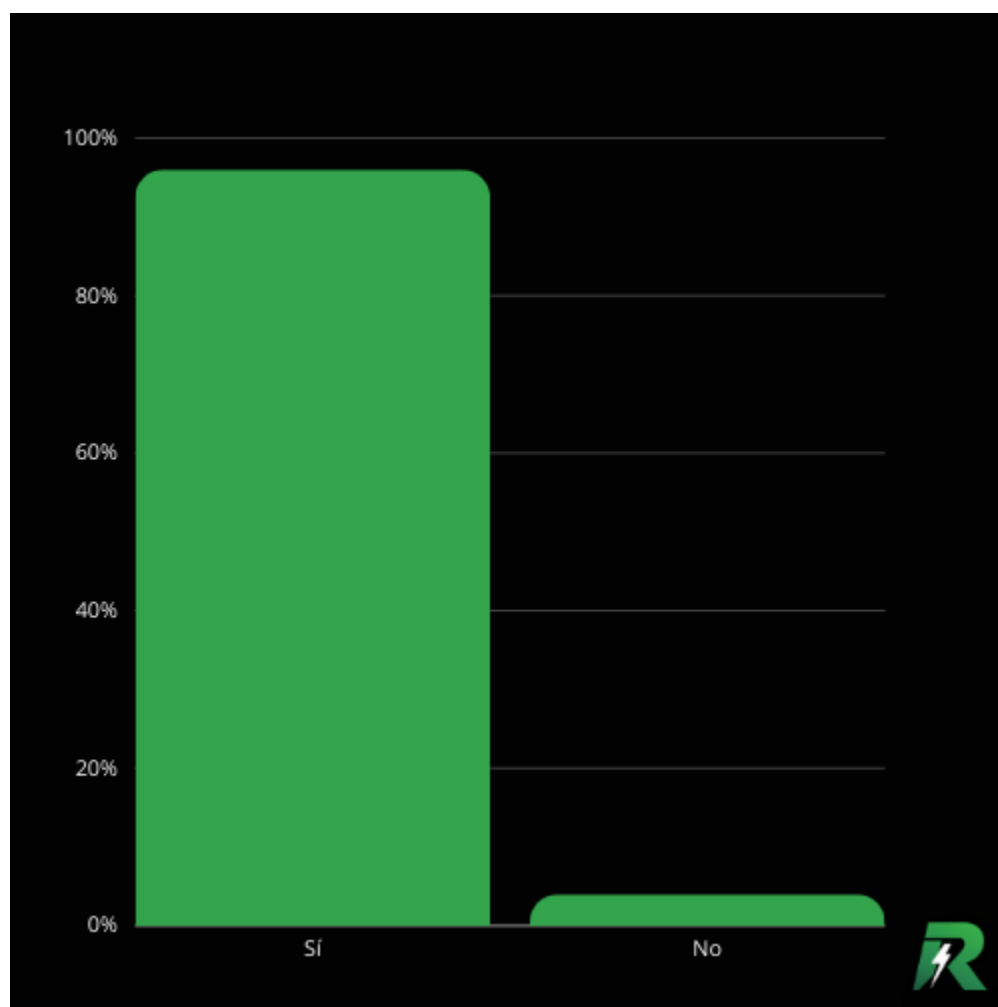
Ilustración 9 Disponibilidad de pago de la reserva.



Fuente: Elaboración propia

Además, un alto 96% de los encuestados manifiesta interés en una aplicación que permita realizar reservas de forma rápida, lo que destaca la importancia de la facilidad de uso y la eficiencia en la aplicación.

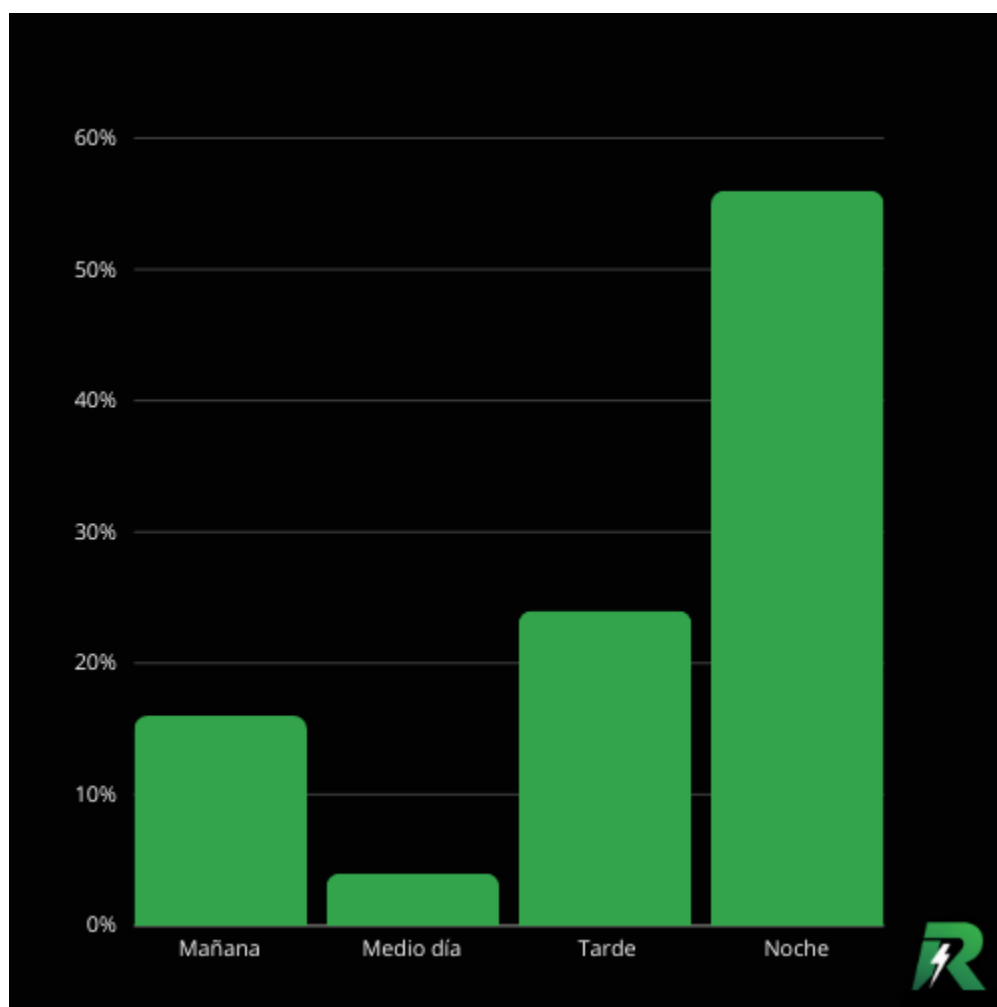
Ilustración 10 *Interés de uso de la aplicación.*



Fuente: Elaboración propia

Sorprendentemente, el 56% de los usuarios realiza sus reservas durante las horas de la noche, lo que podría influir en la disponibilidad de horarios y la atención al cliente.

Ilustración 11 Horario en que se realizan las reservas.



Fuente: Elaboración propia

Estos hallazgos en la segmentación del mercado nos proporcionan información valiosa para adaptar nuestras estrategias de marketing y desarrollo de la aplicación, permitiéndonos

satisfacer de manera más efectiva las necesidades y preferencias específicas de cada grupo de clientes.

Análisis de Encuestas a Dueños de Canchas de Fútbol en Bogotá

Introducción:

Con el propósito de evaluar la viabilidad y el potencial de aceptación de la aplicación RentPlay entre los propietarios de canchas de fútbol en Bogotá, se realizó una encuesta a 15 dueños de canchas ubicadas en 15 diferentes localidades de la ciudad. Las encuestas se diseñaron para obtener información sobre las prácticas actuales de gestión de reservas, los principales desafíos operativos, la adopción de métodos digitales, la disposición a pagar comisiones por reservas a través de una plataforma, y las funcionalidades que consideran valiosas en una aplicación de reservas. Este análisis nos proporciona una visión integral de las necesidades y expectativas de los propietarios de canchas, lo que es crucial para adaptar y mejorar la propuesta de valor de RentPlay.

Gestión de Reservas:

En la pregunta sobre cómo gestionan actualmente las reservas de sus canchas, el 47% de los dueños indicó que utilizan llamadas telefónicas, mientras que el 33% realiza las reservas en persona. Un 13% usa una página web y otro 7% se apoya en redes sociales. Esto refleja que la mayoría de los propietarios todavía dependen de métodos tradicionales, subrayando una oportunidad significativa para la digitalización del proceso de reservas.

Desafíos en la Gestión y Operación:

En cuanto a los mayores desafíos que enfrentan en la gestión y operación de sus instalaciones, el 40% mencionó la coordinación de reservas como su principal problema. El mantenimiento de las instalaciones fue señalado por el 27%, la gestión de pagos y cobros por el 20%, y la promoción y marketing por el 13%. Ningún encuestado seleccionó la comunicación con los clientes como uno de los tres principales desafíos. Esto sugiere que los aspectos operativos y logísticos son las áreas que más preocupan a los propietarios y donde RentPlay podría ofrecer soluciones valiosas.

Porcentaje de Reservas a través de Métodos Digitales:

Respecto al porcentaje de reservas actuales realizadas a través de métodos digitales en comparación con métodos tradicionales, el 47% de los dueños indicó que solo entre el 0-25% de sus reservas se efectúan digitalmente. Un 33% afirmó que entre el 26-50% de sus reservas se realiza a través de medios digitales, mientras que el 20% dijo que entre el 51-75% de sus reservas son digitales. Nadie reportó que más del 75% de sus reservas se hiciera de manera digital, lo que destaca un gran potencial para incrementar el uso de plataformas digitales como RentPlay.

Disposición a Pagar Comisión por Reserva:

Al preguntar sobre la disposición a pagar una comisión por reserva realizada a través de una plataforma como RentPlay, el 47% de los dueños indicó que estarían dispuestos a pagar hasta un 5% de comisión. Un 27% aceptaría una comisión entre el 6% y el 10%, mientras que el

26% no estaría dispuesto a pagar ninguna comisión. Ningún propietario consideró razonable pagar una comisión superior al 10%. Estos resultados sugieren que hay una aceptación considerable de una estructura de comisiones moderada, pero también una fracción significativa de propietarios que prefieren no incurrir en este tipo de costo.

Características o Funcionalidades Valiosas:

En términos de características o funcionalidades adicionales que considerarían valiosas en una aplicación de reservas, el 33% de los dueños seleccionó la gestión de horarios como una de las tres principales funcionalidades. Promociones y descuentos fueron considerados importantes por el 27%, la gestión de pagos por el 20%, los feedbacks de usuarios por el 13%, y los recordatorios automáticos de reservas también por el 13%. Estos hallazgos indican que las funcionalidades que mejoran la eficiencia operativa y promueven el compromiso del cliente son las más valoradas.

El análisis de las respuestas de los dueños de canchas de fútbol en Bogotá revela que hay una dependencia significativa de métodos tradicionales para la gestión de reservas, con desafíos clave en la coordinación de reservas y el mantenimiento de las instalaciones. Existe una apertura moderada hacia la digitalización y el pago de comisiones por reservas a través de plataformas como RentPlay, especialmente si estas ofrecen funcionalidades que faciliten la gestión operativa y aumenten la visibilidad y el atractivo de las canchas.

Análisis De la Demanda

Análisis Social

El fútbol es uno de los deportes más populares en Colombia y Bogotá no es la excepción. Según un informe de Bogota.gov.co, el 85% de las personas que viven en Bogotá practican alguna actividad deportiva o recreativa (Bogota.gov.co, 2024). Dado que el fútbol es uno de los deportes más populares en Colombia, es probable que una buena parte de estas personas juegue al fútbol. Además, el uso de tecnología en Colombia es bastante alto, lo que sugiere que hay un gran potencial para el uso de aplicaciones móviles como RentPlay (ENTIC Hogares, 2020). Según un estudio realizado en la ciudad de Piura, se observa una tendencia positiva en la demanda de servicios tecnológicos relacionados a actividades de afición, específicamente del fútbol (Delgado Bracamonte et al., 2022). Esto sugiere que una aplicación como RentPlay podría tener una buena aceptación en Bogotá.

Análisis Demográfico

Según las proyecciones del DANE, en 2024 Bogotá tiene 7.93 millones de habitantes (DANE, 2024). De estos, un porcentaje significativo corresponde a jóvenes entre las edades de 15 a 24 años (DANE, 2024). Este grupo de edad es particularmente relevante para RentPlay, ya que los jóvenes suelen ser más adeptos a la tecnología y al fútbol. Además, este grupo de edad suele tener más tiempo libre para participar en actividades recreativas como el fútbol.

Análisis Económico

El análisis de la demanda es un proceso integral que se enfoca en evaluar y comprender los factores que influyen en la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están

dispuestos y capaces de adquirir en un mercado específico y durante un período determinado (Kotler & Armstrong, 2018). En el caso de RentPlay, algunos de los factores económicos que podrían influir en la demanda incluyen el precio de la reserva de las canchas de fútbol, los ingresos de los usuarios, las condiciones económicas generales en Bogotá y otros factores externos que pueden afectar la relación entre la oferta y la demanda de la aplicación.

Análisis Cultural

El fútbol es una parte importante de la cultura colombiana y esto se refleja en la alta demanda de canchas de fútbol en Bogotá. Además, el uso de aplicaciones móviles para reservar canchas de fútbol es una tendencia creciente en la ciudad. Por lo tanto, es probable que RentPlay sea bien recibido culturalmente en Bogotá (Delgado Bracamonte et al., 2022). Según un estudio realizado en la Universidad de Antioquia, el consumo cultural en Colombia muestra una tendencia positiva hacia el uso de tecnologías relacionadas con actividades de afición, como el fútbol (Universidad de Antioquia, 2022).

Análisis del Sector

El sector de las canchas de fútbol es un mercado creciente en el mundo del deporte y el entrenamiento. Es una industria que ha experimentado un aumento considerable de la demanda en los últimos años debido al creciente interés o pasión al fútbol como deporte y a la falta de espacios adecuados para practicarlo. Según un estudio realizado por Casallas Sanchez, A. L., Godoy Martínez, A. J., Fajardo Pedraza, C. A., & Lombana Romero, E. I (2017), las canchas sintéticas de fútbol presentan una gran oportunidad de negocio debido a que el fútbol es el

deporte más popular del planeta frente a la sociedad de hoy en día, adicional a esto se evidencia que las canchas otorgadas por el distrito no cumplen con la demanda de los usuarios que practican este deporte. Hace 12 años inicia a tomar fuerza el uso de estos establecimientos y se estima que en el país pueda haber entre 800 y 1000 canchas sintéticas de fútbol (Casallas Sanchez et al., 2017).

Para evaluar el éxito que podría tener la aplicación se decidió hacer una revisión para saber con exactitud en la ciudad de Bogotá cuántas empresas hay registradas en la cámara de comercio de Bogotá cuya actividad económica sea la gestión de instalaciones deportivas. Según la Cámara de Comercio de Bogotá, en abril de 2023, en la capital colombiana hay 140 empresas que se dedican a la gestión de instalaciones deportivas (Cámara de Comercio de Bogotá, 2023).

En general, el sector de este tipo de negocios presenta grandes oportunidades de expansión en el futuro debido al gran interés por el deporte y a practicarlo, además, de que el sector también puede explorar nuevas tecnologías y servicios innovadores para mejorar la experiencia del cliente.

Nicho de mercado

Perfil del Cliente

El nicho de mercado de RentPlay se compone principalmente de:

- Jóvenes Apasionados por el Fútbol: Este segmento incluye a personas de entre 15 y 24 años que tienen una fuerte pasión por el fútbol y buscan oportunidades para jugar de manera regular.

- **Adultos de Mediana Edad con Intereses Deportivos:** Este grupo abarca a individuos de 35 a 54 años que tienen un interés significativo en el fútbol y buscan opciones para practicar este deporte en su tiempo libre.

Características del Nicho de Mercado:

- **Familiaridad con la Tecnología:** El nicho de mercado de RentPlay está compuesto por usuarios que están cómodos utilizando aplicaciones móviles para realizar reservas y transacciones.
- **Valoración de la Flexibilidad y Comodidad:** Los clientes en este nicho buscan opciones que les permitan reservar canchas de fútbol de manera rápida y sencilla, adaptándose a sus horarios y preferencias individuales.

Necesidades y Deseos del Cliente:

- **Accesibilidad:** Los usuarios de RentPlay valoran una plataforma que les brinde acceso fácil a una amplia variedad de canchas de fútbol en Bogotá y les permita realizar reservas de manera rápida y eficiente.
- **Variedad de Opciones:** Buscan opciones diversificadas en términos de ubicación, tipo de cancha y disponibilidad de horarios para satisfacer sus necesidades individuales.
- **Experiencia de Usuario Intuitiva:** El nicho de mercado de RentPlay valora una experiencia de usuario intuitiva y sin complicaciones al realizar reservas, con un diseño de aplicación amigable y funciones que faciliten la navegación y el proceso de reserva.

Determinación del precio

Para determinar el precio del servicio a ofrecer, se tuvieron en cuenta las ventas aproximadas que puede tener una sola cancha de fútbol, las cuales pueden ir variando en función de la hora del día ya que cabe aclarar que entre más tarde se realice la reserva, más costosa tiende a ser.

Suponiendo que en una sola cancha se realicen 5 reservas en un día en donde los costos de cada reserva equivalen a \$50.000, \$70.000, \$100.000, \$120.000 y \$150.000 respectivamente, en donde la cancha obtendría un total de venta de \$490.000 sin tener en cuenta productos o ventas por fuera de las reservas, y para nosotros se obtiene un promedio de \$98.000 en el que se estima el 100% de las reservas, dando como resultado un precio unitario de comisión que equivale al 6% por reserva de: \$3.000, \$4.200, \$6.000, \$7.200 y \$9.000 respectivamente, obteniendo un precio total de \$29.400 de las reservas de esa sola cancha en un solo día.

Por ende, este resultado se le multiplica el 6% de comisión que es lo que se desea cobrar por el uso de la aplicación y a esto multiplicarlo por los 30 días del mes, este sería el resultado del total de ventas que obtendríamos aproximado solamente de esa cancha.

Una vez obtenido el cálculo anterior, se multiplica por 15 que serían las canchas con las que se desea iniciar el proyecto, dando un total de ingresos de \$13.230.000 y al primer año equivaldría \$158.760.000 del total de ingresos.

Pronóstico de ventas

Las ventas han experimentado un crecimiento sostenido año tras año. Comenzaron en \$588.000.000 en 2024 y se proyectan a alcanzar \$1.260.430.220 en 2028. Este aumento sugiere una adopción creciente del servicio y una posible expansión del mercado.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, el pronóstico de ventas se obtendría directamente de la estrategia de mercado, en la cual se busca expandir en un 10% aproximado de canchas por año y esto permitiría aumentar el porcentaje de comisión para los años posteriores.

Esto iría directamente relacionado con el punto anterior del precio, el cual se puede ver reflejado a continuación.

Ilustración 12 Precio y factor de ventas.

2. INFORMACIÓN PLAN DE MERCADEO						
INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)		AÑO 1 2024	AÑO 2 2025	AÑO 3 2026	AÑO 4 2027	AÑO 5 2028
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES			10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
FACTOR INCREMENTO PRECIOS			10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Reservas de Cancha	Cantidades	1.800	1.980	2.178	2.396	2.635
	Precio Unitario	\$ 150.000,0	\$ 165.000,0	\$ 181.500,0	\$ 199.650,0	\$ 219.615,0
		\$ 270.000.000	\$ 326.700.000	\$ 395.307.000	\$ 478.321.470	\$ 578.768.979

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que hay un precio unitario supuesto de \$150.000 con 1.800 reservas para el primer año, en donde para el segundo año habría un aumento del 10% de asociación con canchas, lo cual supone un aumento de 180 canchas en 1 año, permitiendo aumentar las ventas para ese y los años posteriores.

CAP. 5 - PLAN DE MERCADEO

Estrategias de distribución

1. Distribución Digital a través de Aplicaciones Móviles

Plataformas: RentPlay se distribuirá principalmente a través de las tiendas de aplicaciones móviles, como Google Play Store y Apple App Store. Esto garantiza un acceso fácil y conveniente para los usuarios de Android e iOS.

Optimización de App Store (ASO): Implementar estrategias de ASO para mejorar la visibilidad de RentPlay en las tiendas de aplicaciones, utilizando palabras clave relevantes, descripciones atractivas y capturas de pantalla de alta calidad.

2. Colaboraciones y Alianzas Estratégicas

Instalaciones Deportivas: Establecer alianzas con instalaciones deportivas locales para que promuevan la aplicación RentPlay a sus usuarios. Esto podría incluir acuerdos de exclusividad o promociones cruzadas.

Instituciones Educativas y Clubes Deportivos: Colaborar con escuelas, universidades y clubes deportivos para promover el uso de RentPlay entre sus estudiantes y miembros.

3. Marketing Digital y Publicidad en Línea

Redes Sociales: Utilizar plataformas de redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter) para crear campañas publicitarias dirigidas, segmentadas por ubicación e intereses relacionados con el fútbol y el deporte.

Publicidad Pagada: Invertir en anuncios pagados en Google AdWords y redes sociales para aumentar la visibilidad de RentPlay y atraer tráfico a la aplicación.

4. Promociones y Ofertas Especiales

Descuentos de Lanzamiento: Ofrecer descuentos y promociones especiales durante el lanzamiento de la aplicación para atraer a los primeros usuarios.

Programas de Referidos: Implementar un programa de referidos donde los usuarios actuales puedan ganar descuentos o recompensas por invitar a nuevos usuarios a la plataforma.

5. Participación en Eventos y Ferias Deportivas

Eventos Locales: Participar en eventos deportivos locales y ferias relacionadas con el deporte para promocionar RentPlay directamente a los entusiastas del fútbol.

Patrocinios: Considerar patrocinar equipos locales de fútbol amateur o eventos deportivos para aumentar la visibilidad de la marca RentPlay.

6. Servicio al Cliente y Soporte Técnico

Soporte en Tiempo Real: Ofrecer soporte técnico y atención al cliente en tiempo real a través de la aplicación, chat en línea, y redes sociales para resolver cualquier duda o problema que puedan tener los usuarios.

Feedback de Usuarios: Implementar un sistema de feedback y reseñas dentro de la aplicación para entender mejor las necesidades y mejorar continuamente el servicio.

Estrategias de promoción

1. Marketing en Redes Sociales

Campañas de Redes Sociales: Crear campañas publicitarias en Facebook, Instagram, Twitter y TikTok para promocionar RentPlay. Utilizar anuncios segmentados basados en la ubicación y los intereses de los usuarios, especialmente aquellos relacionados con el fútbol y los deportes.

Contenido Generado por Usuarios: Incentivar a los usuarios a compartir fotos y videos de sus partidos de fútbol y experiencias con RentPlay en redes sociales usando un hashtag específico (p.ej., #RentPlayFutbol).

Influencers y Embajadores de Marca: Colaborar con influencers y figuras públicas en el ámbito deportivo para que promocionen RentPlay en sus plataformas sociales. Seleccionar embajadores de marca que resuenen con el público objetivo.

2. Marketing de Contenidos

Videos Tutoriales: Crear videotutoriales que muestran cómo usar la aplicación RentPlay, destacando sus principales características y beneficios.

Newsletter: Enviar boletines informativos periódicos a los usuarios registrados con noticias, promociones exclusivas, y contenido relevante sobre el fútbol y eventos deportivos locales.

3. Promociones y Ofertas Especiales

Descuentos de Bienvenida: Ofrecer descuentos en la primera reserva a los nuevos usuarios que se registren en la aplicación.

Promociones Temporales: Implementar promociones temporales durante eventos deportivos importantes (p.ej., Copas Mundiales, torneos locales) para atraer a más usuarios.

Cupones y Recompensas: Crear un programa de cupones y recompensas donde los usuarios puedan ganar descuentos por reservar frecuentemente o referir a amigos.

4. Eventos y Actividades de Participación

Eventos de Lanzamiento: Organizar eventos de lanzamiento en comunidades deportivas locales para presentar RentPlay. Estos eventos pueden incluir demostraciones en vivo de la aplicación y partidos de fútbol organizados por RentPlay.

Torneos Patrocinados: Patrocinar torneos locales de fútbol amateur y ofrecer premios a los ganadores. Utilizar estos eventos para promocionar la aplicación y atraer nuevos usuarios.

Participación en Ferias Deportivas: Asistir y tener presencia en ferias y exposiciones deportivas para presentar RentPlay y sus beneficios a un público más amplio.

5. Publicidad Digital

Publicidad en Línea: Utilizar Google AdWords y anuncios en sitios web deportivos para promocionar RentPlay. Asegurarse de que los anuncios sean visualmente atractivos y contengan un llamado a la acción claro.

Publicidad en Redes Sociales: Crear anuncios en Facebook, Instagram, y TikTok, segmentados para llegar a usuarios interesados en el fútbol y en actividades deportivas.

Publicidad en Apps Relacionadas: Colaborar con aplicaciones de deportes y fitness para mostrar anuncios de RentPlay.

6. Relaciones Públicas y Medios Digitales

Comunicados de Prensa en Medios Digitales: Enviar comunicados de prensa a blogs, sitios web de noticias deportivas, y medios digitales para anunciar el lanzamiento de RentPlay y destacar sus características únicas.

Entrevistas y Artículos en Blogs Deportivos: Colaborar con bloggers deportivos para publicar artículos y entrevistas sobre RentPlay y su impacto en la comunidad futbolística local.

Testimonios de Usuarios: Recoger y publicar testimonios de usuarios satisfechos en redes sociales para generar confianza y credibilidad.

Publicidad - Marketing mix

Producto

RentPlay es una aplicación móvil diseñada para facilitar la búsqueda y reserva de canchas de fútbol en Bogotá. La aplicación, con una interfaz intuitiva, permitirá a los usuarios buscar canchas por ubicación, filtrar por disponibilidad y recibir notificaciones sobre ofertas especiales y eventos deportivos. La letra 'R' verde en el logo, junto con la forma de rayo, simboliza la rapidez en las reservas y la conexión con el fútbol.

Precio

Adoptaremos una estrategia competitiva de precios para atraer a una amplia base de usuarios, con opciones diferenciadas según la ubicación y la calidad de las canchas. Implementaremos descuentos de bienvenida para nuevos usuarios y promociones durante eventos deportivos importantes. Además, RentPlay generará ingresos a través de comisiones por reservas y servicios premium para destacar instalaciones.

Plaza (Distribución)

RentPlay se distribuirá exclusivamente a través de una aplicación móvil disponible para iOS y Android. La aplicación será fácil de encontrar y descargar desde las principales tiendas de aplicaciones, con una página de descarga optimizada y atractiva. Además, colaboraremos con

instalaciones deportivas para expandir la red de canchas disponibles y aumentar la oferta para los usuarios.

Promoción

Nos centraremos en campañas digitales para maximizar el alcance y la efectividad de RentPlay. Crearemos anuncios visualmente atractivos y segmentados en redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok para llegar a los amantes del fútbol. Utilizaremos Google AdWords para posicionar RentPlay en búsquedas relevantes, atrayendo a usuarios que buscan reservar canchas de fútbol en línea.

En cuanto a Content Marketing, publicaremos contenido relevante en el blog de RentPlay, abordando temas como tips para mejorar en el fútbol, noticias sobre eventos deportivos y novedades de la aplicación. También crearemos videos tutoriales sobre cómo usar RentPlay y videos promocionales para difundir en redes sociales y YouTube. Enviaremos boletines informativos periódicos a nuestra base de usuarios, con actualizaciones, promociones y contenido de valor.

Para el Marketing en Redes Sociales, mantendremos perfiles activos en las principales plataformas, compartiendo contenido relevante, interactuando con los seguidores y respondiendo a sus preguntas y comentarios. Colaboraremos con influencers y deportistas reconocidos para promocionar RentPlay y aumentar su credibilidad y alcance. Organizaremos concursos y sorteos en redes sociales para aumentar la participación y el engagement, ofreciendo premios relacionados con el fútbol y el uso de la aplicación.

Implementaremos descuentos de bienvenida para incentivar a los nuevos usuarios a probar la aplicación y promociones temporales durante eventos deportivos importantes para aumentar las reservas. Además, crearemos un programa de referidos donde los usuarios actuales puedan ganar recompensas por invitar a sus amigos a usar RentPlay.

En el ámbito de Relaciones Públicas Digitales, enviaremos comunicados de prensa a blogs y sitios web de noticias deportivas para anunciar el lanzamiento de RentPlay y sus novedades. Publicaremos artículos y realizaremos entrevistas en blogs deportivos para llegar a una audiencia más amplia y aumentar la visibilidad de RentPlay. También recogeremos y compartiremos testimonios de usuarios satisfechos en el sitio web y redes sociales para generar confianza y atraer a nuevos clientes.

Fidelización

RentPlay se compromete a cultivar relaciones sólidas y duraderas tanto con nuestros usuarios como con los propietarios de las canchas a través de estrategias de fidelización bien diseñadas. Para nuestros usuarios, implementaremos un programa de recompensas que reconoce y premia la fidelidad. Además de acumular puntos por cada reserva realizada, los usuarios recibirán beneficios exclusivos, como descuentos especiales en reservas futuras, acceso prioritario a horarios de alta demanda y participación en eventos exclusivos.

Para fortalecer la relación con los propietarios de canchas, ofreceremos incentivos adicionales y beneficios exclusivos. Esto podría incluir comisiones reducidas por transacción para los propietarios que mantengan altos estándares de calidad en sus instalaciones, acceso a

herramientas de gestión de reservas avanzadas y promoción preferencial en la plataforma RentPlay para destacar sus canchas frente a la competencia.

Además, nos comprometemos a mantener una comunicación abierta y fluida con nuestros usuarios y propietarios de canchas, proporcionando canales de retroalimentación y soporte dedicados. Estaremos atentos a sus necesidades y preocupaciones, respondiendo de manera oportuna y eficiente para garantizar una experiencia positiva para todos los involucrados.

Para los propietarios de canchas, también exploraremos oportunidades de capacitación y desarrollo profesional, ofreciendo recursos educativos sobre gestión de instalaciones, marketing digital y servicio al cliente para ayudarles a optimizar sus operaciones y maximizar su rentabilidad.

Nuestro compromiso con la fidelización no se limita a recompensar la lealtad, sino a construir relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas con todos nuestros usuarios y socios comerciales. Esto nos permitirá mantener una base de clientes y propietarios de canchas comprometidos y satisfechos, promoviendo así el crecimiento sostenible y el éxito a largo plazo de RentPlay en el mercado de reservas de canchas de fútbol en Bogotá.

Postventa - servicio al cliente

En RentPlay, nos comprometemos a proporcionar una experiencia integral y satisfactoria tanto para los usuarios que buscan reservar canchas de fútbol como para los propietarios de estas instalaciones. Nuestro servicio al cliente estará diseñado para ser accesible, eficiente y orientado

a resolver cualquier consulta o problema que puedan surgir durante el proceso de reserva y uso de las canchas.

Para nuestros usuarios, nos esforzaremos por ofrecer un servicio al cliente excepcional que supere sus expectativas. Estaremos disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para atender cualquier pregunta, duda o problema que puedan tener. Nuestro equipo de atención al cliente estará compuesto por profesionales capacitados y amables que responderán rápidamente a todas las consultas y proporcionarán asistencia personalizada. Además, implementaremos sistemas de retroalimentación y encuestas de satisfacción para recopilar comentarios de los usuarios, lo que nos permitirá identificar áreas de mejora y realizar ajustes en nuestra plataforma y proceso de reserva.

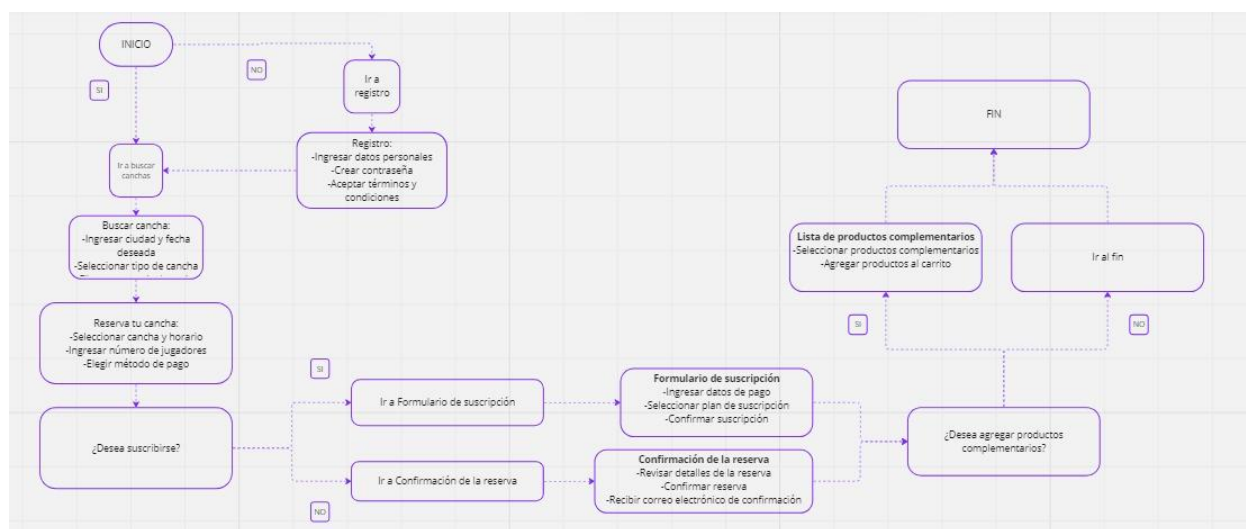
Para los propietarios de canchas, ofreceremos un servicio personalizado de atención al cliente para ayudarles a maximizar el potencial de su instalación en nuestra plataforma. Desde la configuración inicial de la cuenta hasta la gestión diaria de reservas, nuestro equipo estará disponible para proporcionar orientación y asistencia en cada paso del camino. También ofreceremos recursos y herramientas útiles, como consejos sobre cómo mejorar la visibilidad de sus canchas y estrategias para aumentar la rentabilidad de su negocio.

Además de nuestro servicio al cliente, nos comprometemos a brindar una sólida atención postventa a nuestros usuarios y propietarios de canchas. Estaremos disponibles para abordar cualquier problema o inquietud que puedan surgir después de la reserva, y nos esforzaremos por garantizar una solución rápida y efectiva. Nuestro objetivo es establecer relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes, brindando un servicio al cliente excepcional y una atención postventa de primera clase en cada interacción.

CAP. 6 - ESTUDIO DE OPERACIONES

Descripción y formalización del proceso - Diagrama de flujo

Ilustración 12 Diagrama de flujo.



Fuente: Elaboración propia

Diagrama de flujo

El diagrama de flujo de Rentplay describe el proceso de alquiler de una cancha en la plataforma. Un usuario, ya sea nuevo o registrado, puede iniciar sesión y navegar por la búsqueda de canchas según sus preferencias. Tras seleccionar una cancha, horario y número de jugadores, puede agregar productos complementarios y elegir un método de pago. Luego de confirmar la reserva, recibirá un correo electrónico de confirmación y podrá visualizar sus reservas pasadas, editar su perfil o cerrar sesión. En caso de olvidar su contraseña, puede iniciar el proceso de recuperación a través de su correo electrónico.

Detalles adicionales

El sistema de calificación debe permitir a los usuarios evaluar las canchas en función de su ubicación, estado, precio y otros factores. El sistema de comentarios debe permitir a los usuarios compartir sus experiencias con otras personas, tanto positivas como negativas. El sistema de notificaciones debe permitir a los usuarios recibir información sobre sus reservas, como recordatorios de la fecha y hora de la reserva, así como notificaciones de cambios en la reserva.

Adición de decisiones

Las decisiones se han agregado al flujograma de procesos de la siguiente manera: En el paso "Reserva de cancha", se agrega una decisión después de que el usuario selecciona una cancha. La decisión es "¿Desea agregar productos complementarios?". Si el usuario responde "Sí", se le presenta una lista de productos complementarios que puede agregar a su reserva. En el paso "Pago", se agrega una decisión después de que el usuario paga la reserva. La decisión es "¿Desea suscribirse?". Si el usuario responde "Sí", se le presenta un formulario de suscripción.

Explicación de las decisiones

La primera decisión, "¿Desea agregar productos complementarios?", se agrega para permitir a los usuarios agregar productos complementarios a su reserva. Los productos complementarios pueden incluir bebidas, alimentos, equipo deportivo y otros artículos. La segunda decisión, "¿Desea suscribirse?", se agrega para permitir a los usuarios suscribirse a RentPlay. Las suscripciones ofrecen descuentos atractivos a los usuarios que reservan canchas con frecuencia.

espacio abierto, una zona de cocina que funcione como un espacio de descanso, un baños cumpliendo regulaciones de seguridad. La eficiencia de esta disposición depende de la comunicación fluida y la circulación de personal y materiales, garantizando también el cumplimiento de las normas de seguridad y construcción específicas del espacio. Esta distribución de planta y equipo está constituida por:

1. Cocina
2. Baño
3. Área de trabajo de equipo
4. Área de Reuniones y Oficina Directivo

Costos de producción.

Los costos de producción, que en este contexto se refieren a los costos directos asociados con la prestación del servicio de reservación de canchas de fútbol, se incrementan de manera proporcional a las ventas.

En 2024, los costos directos comienzan en \$147.514.008. Para el año 2028, estos costos se proyectan a alcanzar \$215.783.002.

Estos costos reflejan una gestión eficiente de los recursos y una buena planificación en la adquisición y uso de los mismos, lo cual es crucial para mantener la rentabilidad a medida que el negocio crece. (Ver anexo)

Inversiones en infraestructura.

RentPlay para poder llevar a cabo este proyecto deberá invertir \$96.154.304 los cuales se dividen de la siguiente manera:

\$3.756.109 se invertirán en la adquisición de muebles enseres y equipos de oficina, \$14.240.706 en adquirir la maquinaria, \$4.799.400 en adquirir los equipos de cómputo y \$4.517.964 en edificaciones; de igual manera se observa que los inversionistas aportarán un capital de \$63.520.125 y con un inventario inicial de \$5.320.000. (Ver anexo)

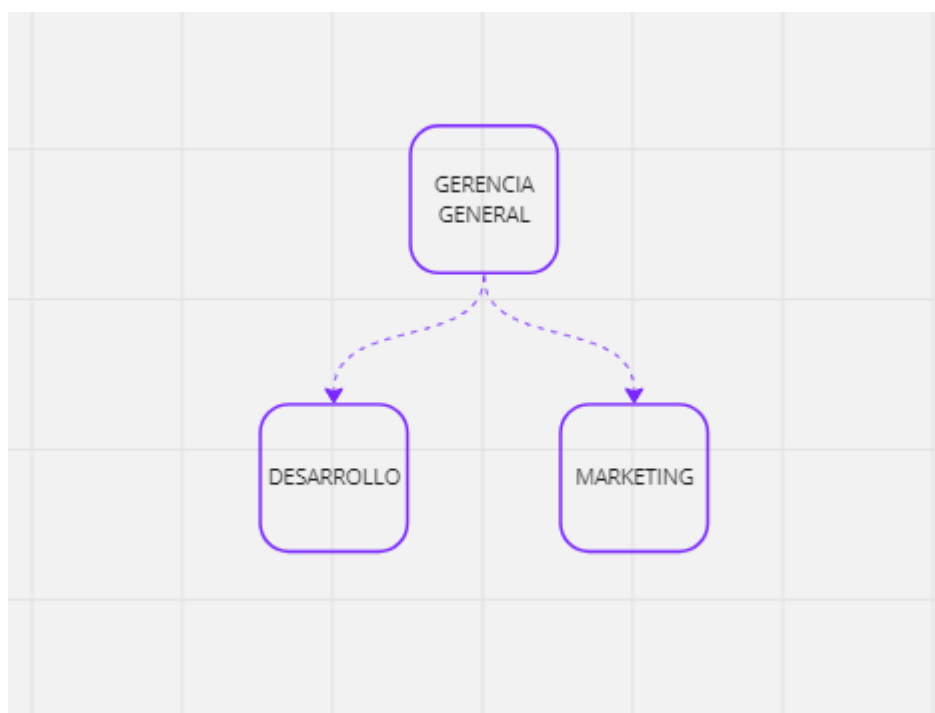
Inversiones en capital de trabajo.

Para el primer año se estima una inversión de capital de trabajo de \$150.428.207 lo que equivale a activos corrientes - pasivos corrientes. (Ver anexo)

CAP. 7 - ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Estructura organizacional – Organigrama.

Ilustración 14 Organigrama.



Fuente: Elaboración propia

RentPlay es una innovadora aplicación diseñada para conectar a los entusiastas del fútbol en Bogotá con las mejores canchas disponibles. Nuestra estructura organizacional está diseñada para asegurar una operación eficiente y una experiencia excepcional para nuestros usuarios, cabe resaltar que, todos estos cargos a excepción de

la gerencia general estarían bajo un contrato de prestación de servicios. A continuación, se describe la estructura organizacional de RentPlay:

1. Gerencia General

El Gerente General es responsable de la gestión diaria de RentPlay. Este rol crucial implica la implementación de las estrategias establecidas por la Junta Directiva, la supervisión de todos los departamentos y la toma de decisiones clave que afectan el funcionamiento de la aplicación y toda la parte contable. El Gerente General garantiza que todas las operaciones estén alineadas con la visión y objetivos de RentPlay.

2. Desarrollo

El Departamento de Desarrollo es el corazón tecnológico de RentPlay. Los desarrolladores trabajan en la creación, implementación y mejora continua de la aplicación, asegurando que sea segura, eficiente y fácil de usar. Su labor incluye el mantenimiento de la plataforma, la integración de nuevas funcionalidades y la solución de cualquier problema técnico.

3. Marketing

El Departamento de Marketing es responsable de la promoción de la aplicación RentPlay. Desarrolla e implementa estrategias de marketing para aumentar la visibilidad de la aplicación, atraer nuevos usuarios y mantener a los

actuales comprometidos. Utiliza diversas herramientas y canales, como campañas digitales, redes sociales y publicidad para alcanzar estos objetivos.

Perfil De Cargos

- **Gerente General**

El Gerente General de RentPlay es responsable de implementar y ejecutar las estrategias diseñadas por la Junta Directiva, supervisando las operaciones diarias con eficiencia. Facilita la colaboración entre departamentos, toma decisiones cruciales para el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa, y representa a RentPlay ante clientes, socios y stakeholders, asegurando que todas las operaciones estén alineadas con la visión y objetivos de la empresa.

- **Desarrollo**

El Departamento de Desarrollo es el corazón tecnológico de RentPlay, responsable de diseñar y mantener la aplicación con un enfoque en la innovación. Sus desarrolladores implementan funcionalidades intuitivas y mejoras constantes, asegurando la seguridad y la eficiencia de la plataforma, y proporcionando soporte tecnológico proactivo y creativo para resolver problemas complejos.

- **Marketing**

El Departamento de Marketing desarrolla estrategias creativas para aumentar la visibilidad y atractivo de RentPlay. Gestiona campañas de marketing digital innovadoras, analiza métricas y ajusta estrategias para el éxito continuo, utilizando su pasión por la comunicación creativa y su profundo conocimiento de herramientas de marketing digital.

Manual De Funciones

- **Gerente General**

1. Implementar las estrategias y decisiones de la Junta Directiva.
2. Supervisar y coordinar los diferentes departamentos de la empresa.
3. Tomar decisiones operativas clave para optimizar el funcionamiento de RentPlay.
4. Representar a RentPlay ante clientes, socios y stakeholders.
5. Asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.

- **Departamento de Desarrollo**

1. Diseñar, desarrollar y mantener la aplicación RentPlay.
2. Implementar nuevas funcionalidades y mejoras continuas.
3. Resolver problemas técnicos y proporcionar soporte tecnológico.
4. Asegurar la seguridad y eficiencia del software.

- **Departamento de Marketing**

1. Crear y ejecutar campañas de marketing digital y tradicional.
2. Analizar métricas de marketing y ajustar estrategias según sea necesario.

3. Desarrollar contenido promocional y gestionar las redes sociales.
4. Colaborar con otros departamentos para alinear las estrategias de marketing.

Requisitos Legales Del Proyecto

Para constituir la empresa en Colombia, primero define el tipo de sociedad (como S.A.S., Ltda., o S.A.), En este caso RentPlay es una empresa tipo S.A.S, como segundo paso tenemos verificar la disponibilidad del nombre en el RUES y redacta los estatutos. Tercero sería abrir una cuenta bancaria para el capital inicial y formalizar la escritura pública si es necesario. Inscribir la empresa en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente, obteniendo el NIT mediante el Registro Único Tributario (RUT) en la DIAN. Registrar la empresa en el Sistema de Seguridad Social para empleados, y obtener cualquier licencia o permiso específico para la actividad económica de la empresa. Este proceso incluye licencias de funcionamiento municipal, permisos ambientales o sanitarios, según corresponda.

RentPlay es una empresa privada, constituida como Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). Su domicilio social se encuentra en Bogotá, Colombia.

Esta información es relevante para la evaluación del proyecto, ya que proporciona información sobre la estructura legal de la empresa. El análisis de esta información puede ayudar a determinar los requisitos legales y reglamentarios que debe cumplir la empresa.

La operación de un negocio de alquiler de canchas de fútbol en Bogotá está sujeta a regulaciones legales, como los derechos de propiedad, la responsabilidad civil y las leyes de contratos. Es importante contar con un asesor legal que pueda ayudar a cumplir con todas las

regulaciones. Los siguientes factores legales son importantes para el éxito de un negocio de alquiler de canchas:

Derechos de propiedad: Los propietarios de las canchas deben tener los derechos de propiedad para poder alquilarlas.

Responsabilidad civil: Los propietarios de las canchas son responsables de cualquier daño que ocurra en sus instalaciones.

Leyes de contratos: Los contratos de alquiler deben ser claros y concisos, y deben cumplir con las leyes locales.

Para la creación de una aplicación para optimizar el servicio de reserva y comunicación para canchas de fútbol en la ciudad de Bogotá se basa en las siguientes normas:

- Ley 1581 de 2012, Ley de Protección de Datos Personales: Esta ley establece los principios y reglas para el tratamiento de datos personales en Colombia. La aplicación deberá cumplir con esta ley para proteger la privacidad y la seguridad de los datos de los usuarios. (Presidencia de la República de Colombia 2018).
- Decreto 1377 de 2013, Decreto Reglamentario de la Ley de Protección de Datos Personales: Este decreto reglamenta la Ley 1581 de 2012. La aplicación deberá cumplir con este decreto para asegurar el adecuado tratamiento de los datos personales. (Presidencia de la República de Colombia 2018)
- Ley 1480 de 2011, Estatuto del Consumidor: Esta ley establece los derechos y deberes de los consumidores en Colombia. La aplicación deberá cumplir con esta ley para asegurar

que los usuarios tengan una experiencia satisfactoria. (Presidencia de la República de Colombia 2014)

Además de estas normas, la aplicación también deberá cumplir con las siguientes regulaciones:

- Reglamento del Servicio Público de Telecomunicaciones: Este reglamento establece las condiciones para la prestación del servicio público de telecomunicaciones en Colombia. La aplicación deberá cumplir con este reglamento para garantizar la calidad del servicio.
- Reglamento de la Industria de Software: Este reglamento establece los requisitos para el desarrollo y la distribución de software en Colombia. La aplicación deberá cumplir con este reglamento para garantizar la calidad del software.

A continuación, se presentan algunos de los aspectos legales que deben tenerse en cuenta al crear una aplicación para optimizar el servicio de reserva y comunicación para canchas de fútbol en la ciudad de Bogotá:

- Obtención del consentimiento del usuario: La aplicación debe obtener el consentimiento del usuario para el tratamiento de sus datos personales. El consentimiento debe ser libre, expreso, informado e inequívoco. (Ministerio de Justicia y del Derecho 2012)
- Seguridad de los datos personales: La aplicación debe adoptar medidas de seguridad para proteger los datos personales de los usuarios. Estas medidas deben ser adecuadas para el riesgo al que están expuestos los datos.
- Responsabilidad por el tratamiento de datos personales: El desarrollador de la aplicación es responsable por el tratamiento de los datos personales de los usuarios.

- Derechos del usuario: Los usuarios tienen derecho a acceder, rectificar, actualizar, suprimir y revocar sus datos personales.
- Publicidad y promoción de la aplicación: La aplicación debe cumplir con las regulaciones sobre publicidad y promoción en Colombia.

Gastos Administrativos

(Ver anexo)

Metodología De Motivación

La motivación es una parte vital de cualquier entorno laboral, y para fomentarla, es fundamental establecer prácticas que reconozcan y recompensen el esfuerzo y el éxito de los empleados. Esto puede lograrse a través de la creación de una cultura de reconocimiento y recompensa. Por ejemplo, se puede implementar un sistema de reconocimiento público donde se destaquen los logros sobresalientes en reuniones de equipo, boletines internos o incluso en plataformas internas como RentPlay. Además, ofrecer recompensas tangibles, como bonos o premios, a aquellos empleados que demuestren un rendimiento excepcional o alcancen objetivos clave puede ser muy efectivo.

Para cultivar un ambiente laboral positivo, es esencial promover la comunicación abierta y el trabajo en equipo. Esto se puede lograr estableciendo canales de comunicación donde los empleados se sientan libres de expresar sus ideas y preocupaciones, así como organizando actividades de team building para fortalecer la cohesión y el compañerismo. Además,

proporcionar un espacio de trabajo cómodo y estimulante con áreas de descanso adecuadas y elementos que fomenten la creatividad y la productividad puede mejorar significativamente el ambiente laboral.

La responsabilidad también juega un papel clave en la motivación de los empleados. Establecer metas claras y alcanzables para cada empleado y equipo, y asegurarse de que comprendan cómo su trabajo contribuye al éxito general de la empresa, puede ayudar a mantenerlos comprometidos y enfocados en sus objetivos. Delegar responsabilidades y otorgar autonomía a los empleados para tomar decisiones dentro de sus áreas de competencia también puede ser muy motivador.

Además, promover la participación de los empleados en la toma de decisiones y ofrecer oportunidades de capacitación y desarrollo puede ayudar a mantener su motivación y compromiso a largo plazo. Esto se puede lograr mediante la organización de reuniones periódicas donde los empleados puedan compartir ideas y sugerencias para mejorar la empresa, así como ofreciendo programas de formación y mentoría para ayudarles a desarrollar sus habilidades y avanzar en sus carreras.

Por último, es importante medir y ajustar constantemente las prácticas de motivación para garantizar su efectividad. Realizar encuestas de satisfacción regularmente para recopilar retroalimentación de los empleados y utilizar métricas y KPIs para monitorear su desempeño y el impacto de las estrategias de motivación en el éxito general de la empresa puede ayudar a identificar áreas de mejora y realizar ajustes según sea necesario.

Mecanismos De Liderazgo

En el mundo empresarial actual, el liderazgo efectivo es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de cualquier organización. A continuación, se presentan una serie de mecanismos de liderazgo que pueden ayudar a guiar a la empresa hacia el logro de sus objetivos y a mantener a su equipo motivado y comprometido.

Para comenzar, se establecerá una visión y misión claras para la empresa, que servirán como guía para todas las acciones y decisiones. Estas serán comunicadas de manera efectiva a todo el equipo, asegurando que cada miembro comprenda el propósito y la dirección de la organización.

Además, se fomentará un ambiente de trabajo donde la comunicación sea abierta y transparente. Esto permitirá construir confianza entre los miembros del equipo, promoviendo así la colaboración y la innovación. La libre expresión de ideas y preocupaciones será alentada, creando un entorno propicio para el intercambio de conocimientos y la resolución de problemas.

Un componente clave será involucrar activamente al equipo en la toma de decisiones. Al dar voz a los empleados en asuntos relevantes, se fortalecerá su sentido de pertenencia y compromiso con la empresa. La participación en la toma de decisiones no solo empodera a los empleados, sino que también puede llevar a soluciones más creativas y efectivas.

Asimismo, se ofrecerán oportunidades para el crecimiento profesional y personal de todos los colaboradores de la empresa. Esto se logrará a través de programas de formación interna y externa, así como de mentorías que permitan a los empleados adquirir nuevas habilidades y avanzar en sus carreras. El desarrollo continuo de los miembros del equipo no solo

beneficia a la empresa, sino que también aumenta la satisfacción y el compromiso de los empleados.

Finalmente, como líder, se demostrará una capacidad de adaptación a los cambios y desafíos que puedan surgir en el entorno empresarial. Esto implicará estar dispuesto a ajustar estrategias y enfoques de liderazgo según sea necesario, para enfrentar con éxito los desafíos cambiantes y mantener a la empresa en la senda del crecimiento y la innovación. La flexibilidad y la agilidad serán fundamentales para superar obstáculos y aprovechar nuevas oportunidades en un mundo empresarial en constante evolución.

Indicadores De Gestión

En el competitivo entorno empresarial actual, es esencial disponer de herramientas eficaces para evaluar el desempeño y la efectividad de una empresa como RentPlay, la aplicación líder en alquiler de canchas de fútbol en Bogotá. Para lograr esto, es crucial identificar y utilizar indicadores de gestión que proporcionen información valiosa sobre diversos aspectos de la operación y el rendimiento de la empresa. A continuación, se describen algunos indicadores clave que pueden ser utilizados para medir el éxito y la eficiencia de RentPlay en áreas críticas como la satisfacción del cliente, la eficacia operativa y el compromiso de los empleados. Estos indicadores no solo permiten evaluar el rendimiento actual de la empresa, sino que también sirven como herramientas para identificar áreas de mejora y establecer metas claras para el futuro. Con una comprensión sólida de estos indicadores y su aplicación estratégica, RentPlay estará mejor equipado para mantener su posición de liderazgo en el mercado de alquiler de canchas de fútbol en Bogotá y seguir brindando un servicio excepcional a sus clientes.

Uno de los indicadores principales es la tasa de ocupación de las canchas. Este indicador mide el porcentaje de tiempo que las canchas de fútbol están siendo utilizadas. Una alta tasa de ocupación refleja una fuerte demanda de los servicios de RentPlay.

Otro indicador importante es la tasa de reserva anticipada, que mide el porcentaje de reservas realizadas con un cierto periodo de anticipación, como una semana o más. Una alta tasa de reserva anticipada puede ser un buen indicador de satisfacción y lealtad del cliente hacia RentPlay.

El índice de satisfacción del cliente es fundamental y se basa en encuestas que miden el nivel de satisfacción general de los usuarios con los servicios de RentPlay. Aspectos como la facilidad de uso de la aplicación, la calidad de las instalaciones y la atención al cliente son evaluados para recopilar datos para este índice.

El tiempo promedio de respuesta del servicio al cliente es otro indicador crítico. Este mide cuánto tiempo tarda RentPlay en responder a las consultas y problemas de los clientes. Un tiempo de respuesta rápido indica un buen servicio al cliente y una alta capacidad de resolver problemas de manera eficiente.

La tasa de repetición de clientes mide el porcentaje de clientes que realizan más de una reserva a lo largo del tiempo. Una alta tasa de repetición indica una buena fidelización y satisfacción del cliente.

El índice de utilización de la aplicación móvil evalúa la frecuencia con la que los usuarios utilizan la aplicación móvil de RentPlay para realizar reservas o acceder a otros servicios. Un alto índice de utilización sugiere una adopción exitosa de la aplicación por parte de los usuarios.

El costo de adquisición de clientes (CAC) mide el costo promedio de adquirir un nuevo cliente para RentPlay. Este indicador es importante para evaluar la eficacia de las estrategias de marketing y publicidad de la empresa.

El margen de contribución por reserva calcula el margen de beneficio generado por cada reserva realizada a través de RentPlay, considerando los costos asociados con la operación de las canchas de fútbol.

El índice de retención de empleados mide la tasa de retención de empleados de RentPlay durante un período específico, generalmente anual. Una alta retención de empleados indica un ambiente laboral positivo y puede contribuir a la estabilidad operativa y al conocimiento institucional dentro de la empresa.

El índice de eficiencia operativa evalúa la eficiencia de las operaciones de RentPlay comparando los recursos utilizados (como personal, tiempo y dinero) con los resultados obtenidos (como el número de reservas procesadas o la satisfacción del cliente). Un aumento en este índice puede indicar mejoras en los procesos y una optimización de los recursos.

Finalmente, el índice de diversificación de servicios mide la variedad de servicios ofrecidos por RentPlay además del alquiler de canchas de fútbol. Esto puede incluir servicios adicionales como clases de entrenamiento, alquiler de equipamiento deportivo o reservas para otros tipos de eventos deportivos. Un alto índice de diversificación de servicios puede indicar una capacidad de adaptación a las necesidades cambiantes de los clientes y una ampliación de las fuentes de ingresos de la empresa.

CAP. 8 – ESTUDIO FINANCIERO

Inversión

RentPlay para poder llevar a cabo este proyecto deberá invertir \$96.154.304 los cuales se dividen de la siguiente manera: \$3.756.109 se invertirán en la adquisición de muebles enseres y equipos de oficina, \$14.240.706 en adquirir la maquinaria, \$4.799.400 en adquirir los equipos de cómputo y \$4.517.964 en edificaciones; de igual manera se observa que los inversionistas aportarán un capital de \$63.520.125 y con un inventario inicial de \$5.320.000. Esta inversión se recuperaría en aproximadamente 4 o 5 años dependiendo de las variaciones de utilidad.

Punto de equilibrio

Ilustración 15 Punto de equilibrio año 1.

RentPlay			
PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO			
COSTOS FIJOS:		PRECIO DE VENTA	
	2024		2024
Costos Fijos	\$ 69.814.008,00	Precio de venta promedio	\$ 98.000,00
Gastos Operativos	\$ 558.041.617,08		
Gastos Financieros	\$ 38.961.473,99		
		PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 98.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 666.817.099		
COSTOS VARIABLES		PUNTO DE EQUILIBRIO	
	2024		2024
Costo variable promedio	\$ 12.950,00		
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 12.950	EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL	7.840
		EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL	\$ 768.348.921
		EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL	653
		EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL	\$ 64.029.077

Fuente: Elaboración propia

Se detecta que RentPlay para el primer año alcanza su punto de equilibrio al vender 12.098 unidades anuales, lo cual generará un ingreso de \$ 482.712.165 anual, teniendo un precio de venta promedio de \$ 39.900; tendrá un total de costos fijos por un valor de \$ 268.758.164 para el primer año y un costo total variable de \$17.685, con los cuales se garantiza el cubrimiento de los costos y gastos del proyecto, por lo tanto se considera que el negocio tiene operativamente buenas posibilidades de éxito.

Ilustración 16 Punto de equilibrio a 5 años.

RentPlay			
PUNTO DE EQUILIBRIO - PROYECTO			
COSTOS FIJOS:	PROYECTO	PRECIO DE VENTA	PROYECTO
Costos Fijos	\$ 380.209.248,88	Precio de venta promedio	\$ 121.823,80
Gastos Operativos	\$ 3.061.288.496,08		
Gastos Financieros	\$ 124.872.020,73		
	\$ -		
Impuesto de Renta	\$ 210.402.074,38		
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 3.776.771.840	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 121.824
COSTOS VARIABLES	PROYECTO	PUNTO DE EQUILIBRIO	PROYECTO
Costo variable promedio	\$ 14.213,36		
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 14.213	EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) -PROYECTO	35.097
		EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - PROYECTO	\$ 4.275.614.008
		EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL	585
		EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL	\$ 71.260.233

Fuente: Elaboración propia

Se detecta que RentPlay alcanza su punto de equilibrio al vender 49.642 unidades, lo cual generará un ingreso de \$ 2.466.944.314 en los cinco años, teniendo un precio de venta promedio de \$ 49.695; tendrá un total de costos fijos por un valor de \$ 1.525.259.626 y un costo total variable de \$18.960, con los cuales se garantiza el cubrimiento de los costos y gastos del proyecto, por lo tanto se considera que el negocio tiene operativamente buenas posibilidades de éxito.

Análisis Detallado del Flujo de Caja para el Proyecto de Alquiler de Canchas de Fútbol

Al empezar el proyecto se puede observar que la actividad va a enfrentar o se va a ver envuelta en pérdidas operativas durante los primeros dos años, lo cual es muy común en nuevas empresas que invierten en infraestructura y desarrollo de mercado antes de alcanzar su punto de equilibrio. Estas pérdidas iniciales son significativas pero esperadas, y reflejan la inversión inicial en marketing y la construcción de la base de clientes que es crucial para la viabilidad a largo plazo del proyecto. A medida que el proyecto avanza, se observa un crecimiento sustancial en las ventas año tras año, lo que indica una adopción creciente del servicio y una posible expansión del mercado. Este aumento en las ventas sugiere que la estrategia de marketing y el modelo de negocio están funcionando efectivamente, atrayendo más usuarios y generando más reservas de canchas.

Los costos directos escalan proporcionalmente a las ventas, mostrando una gestión eficiente de los recursos y una buena planificación en la adquisición y uso de los mismos. Esta gestión de costos ayuda a mejorar los márgenes operativos con el tiempo, lo que es esencial para alcanzar la sostenibilidad financiera. A partir del tercer año, el proyecto comienza a reportar utilidades operativas positivas, reflejando un punto de inflexión en su desarrollo. Esta transición de pérdidas a ganancias es crítica y demuestra que el modelo de negocio puede no solo cubrir sus costos operativos, sino también comenzar a generar un retorno sobre la inversión inicial.

El flujo de caja del proyecto presenta una visión detallada de las transacciones financieras esperadas a lo largo de un período de cinco años, empezando desde 2024 hasta 2028. Comienza con las ventas, que representan los ingresos totales obtenidos de las operaciones del negocio, aumentando desde \$588.000.000 en 2024 hasta \$1.260.430.220 en 2028. Este incremento

sostenido sugiere una expansión efectiva y una aceptación creciente del mercado hacia el servicio ofrecido.

Los costos asociados a estas ventas también crecen, pero se mantienen en una proporción razonable frente a las ventas, empezando en \$147.514.008 en 2024 y alcanzando \$215.783.002 en 2028. Esto muestra que, aunque el negocio está expandiendo su volumen de operaciones, lo hace manteniendo un control sobre los costos directos.

Los gastos operativos, que incluyen todos los costos necesarios para administrar el negocio que no son directamente atribuibles a la producción del servicio, también aumentan año tras año, desde \$564.041.617 en 2024 hasta \$671.435.853 en 2028. A pesar de este incremento, la utilidad operativa muestra una mejora notable de una pérdida de \$123.555.625 en 2024 a una ganancia de \$373.211.365 en 2028, indicando que el negocio se está volviendo cada vez más eficiente en su gestión operativa.

El impuesto de renta operativo refleja las obligaciones tributarias que disminuyen o aumentan según la utilidad antes de impuestos. Interesantemente, el proyecto se beneficia de los beneficios fiscales en los primeros años debido a las pérdidas iniciales, lo que ayuda a mitigar el impacto financiero negativo. En los años posteriores, a medida que el proyecto genera utilidades, estos beneficios se convierten en costos fiscales.

El flujo de caja bruto operativo, que es un indicador de la liquidez generada por las operaciones antes de cualquier actividad de inversión o financiación, mejora significativamente, pasando de una pérdida de \$209.272.912 en 2024 a una ganancia de \$379.790.845 en 2028. Esto es crucial, ya que indica que el negocio está generando suficientes efectivo para sostener sus operaciones y expandirse sin depender excesivamente de fuentes externas de financiación.

Además, el flujo de caja libre para el inversionista, que es el dinero disponible para los accionistas después de todos los gastos e inversiones, se recupera de una pérdida significativa de \$183.006.100 en 2024 a una ganancia positiva de \$311,400,959 en 2028. Este cambio demuestra la capacidad del proyecto para no solo mantenerse por sí mismo sino también para comenzar a generar retorno sobre la inversión inicial.

Finalmente, el análisis de la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto y del inversionista, así como el Valor Presente Neto (VPN), confirman que el proyecto es financieramente viable. Con una TIR del proyecto de 16,71% y un VPN de \$276.793.717, se evidencia que los ingresos futuros descontados superan los costos y las inversiones iniciales, lo cual es un indicador robusto de la salud financiera y la rentabilidad del proyecto a largo plazo.

Análisis del Estado de Resultados y los Indicadores de Evaluación Financiera

Estado de Resultados: El Estado de Resultados muestra la evolución de las ventas, costos y utilidades del proyecto a lo largo de cinco años. Desde el inicio, las ventas muestran un crecimiento importante, lo que es un indicativo positivo de la adopción del servicio en el mercado. Sin embargo, los gastos operativos superan ampliamente las ganancias brutas en los primeros años, llevando a pérdidas operativas. Aunque estas pérdidas disminuyen con el tiempo, reflejan los desafíos iniciales que enfrenta el negocio para alcanzar su punto de equilibrio. La utilidad bruta crece consistentemente, pero los gastos financieros y la falta de ingresos financieros añaden presión adicional a las finanzas del proyecto.

Indicadores de Evaluación Financiera: Los indicadores financieros clave proporcionan una visión más profunda sobre la salud financiera del proyecto. El margen operacional comienza siendo negativo, indicando que las operaciones del negocio no son rentables inicialmente. Sin

embargo, este margen mejora significativamente a lo largo del tiempo, sugiriendo que el negocio está en camino de alcanzar y superar el punto de equilibrio. El rendimiento del patrimonio muestra fluctuaciones, empezando con un alto rendimiento que indica expectativas de crecimiento rápido del patrimonio debido a reinversiones y crecimiento acumulado de capital.

Recomendaciones

Mayor Apoyo del Tutor: Es fundamental para el desarrollo exitoso de un proyecto de grado contar con el apoyo constante y cercano del tutor asignado. Nos gustaría sentirnos más respaldados y guiados por nuestro tutor durante el proceso. Recomendamos establecer tutorías regulares cada 15 días en un horario acordado por todos los involucrados. Preferentemente, estas tutorías deberían llevarse a cabo en la noche, ya que la mayoría de los integrantes del equipo estamos realizando prácticas empresariales durante el día. Este enfoque asegurará una mejor orientación y resolución de dudas de manera oportuna, contribuyendo significativamente a la calidad y el avance del proyecto.

Acceso a Herramientas de Plagio: La originalidad y la calidad académica del documento son aspectos críticos en cualquier trabajo de grado. Durante el proceso de realización de este documento, no tuvimos acceso a herramientas como Turnitin para verificar la originalidad de nuestro trabajo. Recomendamos encarecidamente que la universidad brinde acceso a esta herramienta, o similares, a los estudiantes que estén desarrollando sus proyectos de grado. Esto no solo ayudará a mantener altos estándares académicos, sino que también facilitará la detección y corrección de posibles plagios, garantizando la integridad del documento final.

Estas recomendaciones están orientadas a mejorar el soporte y los recursos disponibles para los estudiantes durante la realización de sus proyectos de grado, asegurando así un proceso más fluido y una mejor calidad en los resultados finales.

Conclusiones

En este trabajo de grado hemos desarrollado y evaluado una aplicación para la renta de canchas de fútbol en Bogotá, demostrando su viabilidad y rentabilidad como idea de negocio. A través de un exhaustivo estudio de mercado, hemos identificado una demanda significativa y creciente para la reserva de espacios deportivos en la ciudad, especialmente para el fútbol, que es el deporte más popular en Colombia.

Nuestro análisis de mercado reveló una carencia de soluciones tecnológicas eficientes que faciliten la reserva de canchas, lo cual representa una oportunidad significativa para la implementación de nuestra aplicación. Los datos recogidos indican que tanto jugadores aficionados como organizadores de ligas y torneos enfrentan dificultades para encontrar y reservar canchas de manera rápida y confiable. Nuestra aplicación aborda estos problemas ofreciendo una plataforma intuitiva y accesible para la gestión de reservas.

Complementando nuestro estudio de mercado, desarrollamos una base de datos robusta que soporta la operación de la aplicación, garantizando la integridad y seguridad de la información de los usuarios y de las transacciones. Además, se realizaron proyecciones financieras detalladas que demuestran la rentabilidad del proyecto. Estas proyecciones consideran diversos escenarios de crecimiento, costos operativos, y estrategias de monetización, como tarifas de reserva y publicidad.

En conclusión, la aplicación para rentar canchas de fútbol en Bogotá no solo es una solución tecnológicamente viable, sino que también tiene el potencial de ser un negocio rentable y sostenible. La combinación de un mercado con alta demanda insatisfecha, una solución

tecnológica efectiva, y un modelo financiero sólido, sustentan la viabilidad y el éxito proyectado de esta iniciativa. Recomendamos avanzar con el desarrollo completo y la implementación de la aplicación, así como continuar monitoreando el mercado para adaptar la oferta a las necesidades cambiantes de los usuarios.

REFERENCIAS

- CanchaYa. (2016). Directorio de Canchas de fútbol. Recuperado de CanchaYa.CO
- Grupo Asistencia. (2019, Julio 12). Canchas de fútbol 5, un negocio redondo. Recuperado de <https://www.grupoasistencia.com/canchas-de-futbol-5-un-negocio-redondo/>
- StuDocu. (2023). Análisis de Mercado Canchas de Fútbol. Recuperado de <https://www.studocu.com/co/document/university-unisabaneta/fundamentos-de-administracion/analisis-de-mercado-canchas-de-futbol/78945258>
- Marín Díaz, V., & Cabero Almenara, J. (2019). Las redes sociales en educación: desde la innovación a la investigación educativa. RIED. Revista Iberoamericana de Educación a Distancia, 22 (2), 25-33. Recuperado de <https://idus.us.es/handle/11441/87606>
- Gestion de instalaciones deportivas en BOGOTA. (2023). Directorio de Empresas - Directorio de Empresas En Colombia. https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/9311_GESTION-D-E-INSTALACIONES-DEPORTIVAS/departamento_bogota?qPg=13
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2020). Censo Nacional de Población y Vivienda. Bogotá, Colombia.
- Monferrer, D. (2013). Fundamentos de marketing. España: Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Ferrer, O., & Hartline, M. (2012). Estrategia de marketing. Mexico: Cengage Learning.

SALVADOR. (15 de marzo de 2020). Entorno Empresarial en Colombia. Obtenido de <https://países.chamberly.org/entorno-empresarial-en-colombia/>

SGA2018. (12 de julio de 2019). *GRUPO ASISTENCIA*. Obtenido de <https://www.grupoasistencia.com/canchas-de-futbol-5-un-negocio-redondo/>

Unisabaneta. (2023). *studocu*. Obtenido de <https://www.studocu.com/co/document/university-unisabaneta/fundamentos-de-administracion/analisis-de-mercado-canchas-de-futbol/78945258>

Telencuestas - Encuestas Telefónicas. (2024). Cuántos habitantes tiene Bogotá, Colombia, en 2024. Telencuestas. <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2024/bogota>

El 85% de personas que viven en Bogotá practican actividad deportiva o recreativa. (2014). Bogota.gov.co. <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/cultura-recreacion-y-deporte/el-85-de-personas-que-viven-en-bogota-practican-actividad-deportiva-o>

Delgado Bracamonte, J. M., García Ruiz, H. N., Guarda García, C. R., Requena Cárdenas, R. M., & Villalobos Rojas, N. (2022). Diseño de aplicación móvil para reservas de canchas de fútbol en la ciudad de Piura. Trabajo de Investigación para el curso de Proyectos del Programa de Ingeniería Industrial y de Sistemas. Universidad de Piura, Facultad de Ingeniería. Asesor: Dr. Ing. Dante Arturo Martín Guerrero Chanduví. Recuperado de: <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/370254cf-c876-4d2c-812e-33aefe9a0727/content>

DANE - Proyecciones de población - Bogotá. (2024). Dane.gov.co.
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion/proyecciones-de-poblacion-bogota>

Universidad de Antioquia. (2022). Estudio del consumo cultural en Colombia.
 Recuperado de: <https://www.las2orillas.co/canchas-sinteticas-jugar-futbol-en-bogota/>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2023). Número de empresas registradas. Recuperado de: <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

Escobar Bohórquez, J., David, J., & Paramo, N. (2021). Recuperado de <https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/28480/EscobarBohorquezorgeAntonio2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gestion de instalaciones deportivas en BOGOTA. (2023). Directorio de Empresas - Directorio de Empresas En Colombia. https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/9311_GESTION-DE-INSTALACIONES-DEPORTIVAS/departamento_bogota?qPg=13

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2020). Censo Nacional de Población y Vivienda. Bogotá, Colombia.

Phillips, J. J., & Connell, A. O. (2003). Managing Employee Retention: A Strategic Accountability Approach. Butterworth-Heinemann.

Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2008). Exploring Corporate Strategy: Text and Cases. Financial Times/Prentice Hall.

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/>

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Harvard Business Press.

Congreso de la República de Colombia. (1991). Constitución Política de Colombia de 1991. Recuperado de <https://www.constitucioncolombia.com/constitucion.pdf>

Directorio de Canchas de fútbol | www.CanchaYa.CO | Colombia. (s. f.). Canchaya. <https://canchaya.co/>

Marín-Díaz, V., & Cabero-Almenara, J. (2019). Las redes sociales en educación: desde la innovación a la investigación educativa. Revista Iberoamericana de Educación A Distancia, 22(2), 25. <https://doi.org/10.5944/ried.22.2.24248>

Entorno Empresarial en Colombia – Países. (2020, 15 marzo). <https://pais.es.chamberly.org/entorno-empresarial-en-colombia/>

Sga. (2019, 12 julio). Canchas de fútbol 5, un negocio redondo - Grupo Asistencia. Grupo Asistencia. <https://www.grupoasistencia.com/canchas-de-futbol-5-un-negocio-redondo/>

Telefónicas, T.-. E. (2024, 13 abril). Cuántos habitantes tiene Bogotá, Colombia, en 2024. Telencuestas. <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2024/bogota>

Personas Que Viven En Bogotá Practican Actividad Deportiva o Recreativa, E. 8. (2014, 4 abril). El 85% de personas que viven en Bogotá practican actividad deportiva o recreativa. Bogota.gov.co. <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/cultura-recreacion-y-deporte/el-85-de-personas-que-viven-en-bogota-practican-actividad-deportiva-o>

Delgado Bracamonte, J. M., García Ruiz, H. N., Guarda García, C. R., Requena Cárdenas, R. M., & Villalobos Rojas, N. (2022). Diseño de aplicación móvil para reservas de canchas de fútbol en la ciudad de Piura. Trabajo de Investigación para el curso de Proyectos del Programa de Ingeniería Industrial y de Sistemas. Universidad de Piura, Facultad de Ingeniería. Asesor: Dr. Ing. Dante Arturo Martín Guerrero Chanduví. Recuperado de: <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/370254cf-c876>

DANE - Proyecciones de población - Bogotá. (s. f.). <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion/proyecciones-de-poblacion-bogota>

Orillas, L. D., & Orillas, L. D. (2022, 9 octubre). Las mejores canchas sintéticas para jugar futbol en Bogotá. Las2orillas. <https://www.las2orillas.co/canchas-sinteticas-jugar-futbol-en-bogota/>

Directorio de Canchas de fútbol | www.CanchaYa.CO | Colombia. (s. f.). Canchaya. <https://canchaya.co/>

Marín-Díaz, V., & Cabero-Almenara, J. (2019). Las redes sociales en educación: desde la innovación a la investigación educativa. Revista Iberoamericana de Educación A Distancia, 22(2), 25. <https://doi.org/10.5944/ried.22.2.24248>

Entorno Empresarial en Colombia – Países. (2020, 15 marzo). <https://pais.es.chamberly.org/entorno-empresarial-en-colombia/>

Sga. (2019, 12 julio). Canchas de fútbol 5, un negocio redondo - Grupo Asistencia. Grupo Asistencia. <https://www.grupoasistencia.com/canchas-de-futbol-5-un-negocio-redondo/>

Telefónicas, T.-. E. (2024, 13 abril). Cuántos habitantes tiene Bogotá, Colombia, en 2024. Telencuestas. <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2024/bogota>

Personas Que Viven En Bogotá Practican Actividad Deportiva o Recreativa, E. 8. (2014, 4 abril). El 85% de personas que viven en Bogotá practican actividad deportiva o recreativa. Bogota.gov.co. <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/cultura-recreacion-y-deporte/el-85-de-personas-que-viven-en-bogota-practican-actividad-deportiva-o>

Delgado Bracamonte, J. M., García Ruiz, H. N., Guarda García, C. R., Requena Cárdenas, R. M., & Villalobos Rojas, N. (2022). Diseño de aplicación móvil para reservas de canchas de fútbol en la ciudad de Piura. Trabajo de Investigación para el curso de Proyectos del Programa de Ingeniería Industrial y de Sistemas. Universidad de Piura, Facultad de Ingeniería. Asesor: Dr. Ing. Dante Arturo Martín Guerrero Chanduví. Recuperado de: <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/370254cf-c876>

DANE - Proyecciones de población - Bogotá. (s. f.). <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion/proyecciones-de-poblacion-bogota>

Orillas, L. D., & Orillas, L. D. (2022, 9 octubre). Las mejores canchas sintéticas para jugar futbol en Bogotá. Las2orillas. <https://www.las2orillas.co/canchas-sinteticas-jugar-futbol-en-bogota/>

De Comercio de Bogotá, C. (s. f.). Cámara de Comercio de Bogotá. <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

Escobar Bohórquez, J., David, J., & Paramo, N. (2021). Recuperado de <https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/28480/EscobarBohorquezorgeAntonio2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gestion de instalaciones deportivas en BOGOTA. (2023). Directorio de Empresas - Directorio de Empresas En Colombia. https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/9311_GESTION-D E-INSTALACIONES-DEPORTIVAS/departamento_bogota?qPg=13

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2020). Censo Nacional de Población y Vivienda. Bogotá, Colombia.

Phillips, J. J., & Connell, A. O. (2003). Managing Employee Retention: A Strategic Accountability Approach. Butterworth-Heinemann.

ohnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2008). Exploring Corporate Strategy: Text and Cases. Financial Times/Prentice Hall.

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/>

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Harvard Business Press.

Congreso de la República de Colombia. (1991). Constitución Política de Colombia de 1991. Recuperado de <https://www.constitucioncolombia.com/constitucion.pdf>

Portal Bogotá. (2024, enero 25). Dónde y cómo alquilar canchas en Bogotá gratis con el IDRD. Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD). <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/cultura-recreacion-y-deporte/donde-y-como-alquilar-cachas-en-bogota-gratis-con-el-idrd>

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2019). *Financial Management: Theory & Practice* (15th ed.). Cengage Learning.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2018). *Principles of Managerial Finance* (15th ed.). Pearson.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). *Fundamentals of Corporate Finance* (12th ed.).

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2020). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (16th ed.).

Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2020). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies* (7th ed.).

Presidencia de la República de Colombia. (2018). Decreto 1081 de 2015. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=49981>

Presidencia de la República de Colombia. (2018). Decreto 1082 de 2015. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53646>

Presidencia de la República de Colombia. (2014). Decreto 019 de 2012. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=44306>

Ministerio de Justicia y del Derecho. (2012). *Política de tratamiento y protección de datos personales*. Recuperado de

https://www.minjusticia.gov.co/ministerio/Documents/SIG/_pol%C3%ADtica%20de%20tratamiento%20y%20protecci%C3%B3n%20datos%20personales.pdf