

CENTRO DEPORTIVO DE FUTBOL SALA “STAR GAME”

Laura Victoria Medina Aldana

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE CULTURA FISICA, RECREACION Y DEPORTE
UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO**

BOGOTA

2011

**UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
CENTRO DEPORTIVO DE FUTBOL SALA “STAR GAME”**

Laura Victoria Medina Aldana

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE PROFESIONAL EN
CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACION**

**Director
Norma Velásquez**

SEMESTRE

10° Semestre

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE CULTURA FISICA, RECREACION Y DEPORTE
BOGOTA
2011**

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios quien es el que ha permitido que termine esta etapa de mi vida siendo el comienzo hoy de nuevos proyectos que sé que Él continuara guiando mis pasos cada instante de mi vida dándome sabiduría para tomar correctas decisiones, también a mis padres por todo lo que me han dado en esta vida para que cumpla mis metas siempre por todo el esfuerzo y sacrificio que hicieron para ayudarme a convertir este sueño en una realidad.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiar mis pasos y encaminarme a conseguir los grandes propósitos que El tiene para mi vida, a mi institución educativa la Universidad Santo Tomas por sus enseñanzas; a cada uno de los docentes por su valioso aporte a mi formación personal y profesional; y a mi familia por su apoyo incondicional.

CONTENIDO

Tabla de contenido

CAPITULO 1: GENERALIDADES.....	12
1.1 FUNDAMENTACION HUMANISTICA	12
1.1.2 PRINCIPIOS.....	12
1.1.3 VALORES	13
1.1.4 MISION.....	14
1.1.5 VISION	14
1.1.6 LOGO Y SLOGAN	14
1.2 ORIGEN Y MOTIVACION DEL PROYECTO	15
1.3 ANTECEDENTES DEL PROYECTO	16
1.4 SITUACION PROBLEMA.....	19
1.5 JUSTIFICACION	20
1.5.1 Antecedentes del Fútbol Sala en Colombia	21
1.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO	23
1.6.1 General	23
1.6.2 Específicos	23
1.7. ALCANCES Y LIMITACIONES	23
1.7.1 Alcances:.....	23
1.7.2 Limitaciones:	24

CAPITULO 2: FASE DE MERCADEO	25
2.1 DEFINICION DEL PRODUCTO O SERVICIO.	25
2.1.1 Iniciación y formación en futbol sala	25
2.1.2 Alquiler	26
2.1.3 Organización de torneos.....	27
2.1.4 Instalaciones.....	27
2.1.5 Tribunas.....	27
2.1.6 Tienda de alimentos.....	28
2.1.7 Tienda de productos deportivos y nutricionales	28
2.2 MACROLOCALIZACION.....	28
2.3 MICROLOCALIZACION	29
2.3.1 UBICACIÓN DE BOGOTA.....	30
2.3.2 UPZ.....	33
2.3.5 UPZ TOBERIN.....	39
2.3.6 ASPECTO DEMOGRAFICO.....	40
2.3.7 ESTRUCTURA DE LA POBLACION	42
2.4 PERFIL DEL CLIENTE.....	44
2.5 ANALISIS DEL SECTOR.	45
2.5.1 ENTORNO ECONOMICO Y SOCIAL	48
2.5.2 POBLACION	52
2.5.7 Sector terciario o de servicios	67
2.6 ANALISIS DE COMPETENCIA	67
2.7 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	72
2.8 DISEÑO DE LA ENCUESTA.....	73

2.8.1 ENCUESTA	73
2.8.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS	76
2.9 PLAN DE MERCADEO	90
2.9.1 PRECIO	90
2.9.2 PROMOCION	92
2.9.3 PUBLICIDAD	93
2.10 SERVICIO	95
2.10.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO	96
CAPITULO 3: FASE TECNICA	98
3.1.1 INICIACIÓN Y FORMACIÓN EN FUTBOL SALA.....	98
3.2 TIENDA DE ALIMENTOS	99
3.3 TIENDA DEPORTIVA	100
3.4 TIENDA DE NUTRICIÓN	100
3.5 ORGANIZACIÓN DE TORNEOS.	101
3.6 RECURSOS TECNICOS.....	102
3.6.1 INSTALACIONES.	102
3.6.2 CANCHAS	103
\$ 45.000 m ² más IVA.....	106
REQUERIMIENTOS PARA LA CONSTRUCCION DE LA CANCHA	107
3.7 Requerimiento de Maquinaria y Equipos.....	110
3.8 REQUERIMIENTO DE INSUMOS Y MATERIALES	113
3.9 LOCALIZACIÓN.	115
3.9.1 Información general del lugar	115
3.9.2 MAPA DE LOCALIZACION DEL CENTRO DEPORTIVO	117

3.9.3 PLANO DEL CENTRO DEPORTIVO STAR GAME.....	118
3.10 FASES TECNICAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.	119
3.10.1 SERVICIO ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA.....	119
3.10.2 SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHAS.....	120
3.10.3 SERVICIO DE TIENDAS (DEPORTIVA, NUTRICION, COMESTIBLES)	121
3.10.4 SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE TORNEOS	122
3.11 CONTROLES Y EVALUACION DEL DESEMPEÑO.....	123
3.11.1 CONTROL DE SERVICIO	123
3.11.2 CONTROL DE PERSONAL	123
3.11.3 CONTROL FLUJO DE EFECTIVO	123
3.11.4 AUDITORIAS EXTERNAS.....	124
3.11.5 EVALUACION DEL DESEMPEÑO.....	125
CAPITULO 4: FASE ADMINISTRATIVA.....	127
4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	127
4.2 Objetivos y actividades de las áreas de la empresa	127
4.3 PERSONAL A CONTRATAR.	129
4.4 DESCRIPCIÓN TALENTO HUMANO.	130
4.5 PERFIL DE CARGOS	135
4.5.1 PROCESO DE INGRESOS Y SALIDA DE PERSONAS	148
4.5.1.1 PROCESO DE CONTRATACION	148
4.5.3. PERFIL DEL EMPLEADO:	156
4.6 TIPOS DE CONTRATACIÓN:	157
4.6.1 CONTRATO POR PRESTACION DE SERVICIOS:	157
4.6.2 CONTRATO A TÉRMINO INDEFINIDO	159

4.7 ASPECTOS IMPORTANTES EN LA CONTRATACIÓN DE PERSONAL	161
ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA.....	162
4.8.6 RÉGIMEN COMÚN.....	165

CENTRO DEPORTIVO DE FUTBOL SALA “STAR GAME”

INTRODUCCIÓN

A través de este proyecto se pretende generar una empresa de recreación y deporte implementada en la zona norte de Bogotá. se proyecta generar una infraestructura de deporte llamada STAR GAME, donde se practique el futbol sala, a través de la escuela deportiva, el alquiler por horas del establecimiento para juegos y partidos entre amigos y familiares, así mismo se desea darle un uso alternativo a las instalaciones deportivas con la realización de torneos, y la venta de productos comestibles y deportivos, o en general cualquier tipo de actividad que genere una utilidad agregada al desarrollo de este proyecto y permita que se maximice el tiempo y las instalaciones en donde se va a desarrollar el proyecto.

Una de las razones para la implementación de este proyecto, es la tendencia de la actual sociedad colombiana en realizar algún tipo de deporte o actividad física, tanto como el deseo de recrearse o despejar la mente en algún momento de la semana después de las jornadas laborales.

Otra razón es que sin lugar a duda el fútbol es pasión, y absolutamente todo amante de este deporte, en algún momento de su vida, soñó en convertirse en una gran estrella, por eso también nace la necesidad de crear un espacio en donde cada persona que acuda pueda sentirse una estrella del futbol y pueda ver cumplido por un momento aquella fantasía que añoraba, con instalaciones que recreen ese ambiente a través de camerinos, graderías, iluminación y una cancha de excelentes condiciones.

Muchas personas aficionadas al futbol tiene como hábito practicar este deporte, no solo como una disciplina deportiva, sino también como una actividad de entretenimiento, mediante un estudio nos disponemos a proponer la creación de

una cancha de césped sintético que genere expectativas y encause las propuestas, tendencias y necesidades del mercado, ya que la actividad física y el deporte vienen siendo considerados desde hace varios años un importante sector económico, atractivo, dinámico y creciente, el cual busca satisfacer necesidades nuevas derivadas de las condiciones de vida modernas que contribuyan a mejorar estilos de vida, satisfacción de necesidades y ampliación de las opciones recreativas del usuario.

Además es indiscutible el poder que este deporte tiene para unir a la gente a nivel personal entre familiares, amigos o compañeros de trabajo para fomentar y fortalecer los lazos de amistad que permitan contribuir indirectamente con el desarrollo de la población y hacia un bienestar de la colectividad.

CAPITULO 1: GENERALIDADES

1.1 FUNDAMENTACION HUMANISTICA

1.1.2 PRINCIPIOS

- Eficiencia y rapidez en la prestación de cada uno de los servicios; otorgados por el establecimiento.
- Trabajo en equipo, para lograr unión en el personal y resultados más rápidamente.
- Servicio: mantener siempre una actitud servicial a quienes visiten las instalaciones y procurar satisfacer todas sus necesidades e inquietudes que presenten. Hacer sentir a nuestros clientes que son muy importantes para nosotros.

Los clientes son la razón de ser de la empresa, por lo se comprometerá a satisfacer sus necesidades y expectativas, ofreciendo un servicio ágil, oportuno y de calidad.

- STAR GAME velará por el desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores, siempre preocupados por el bienestar físico y psicológico que son dos aspectos fundamentales en el desarrollo de su trabajo.
- La empresa considerará a sus colaboradores como principal recurso, y como tal se les ofrecerá un ambiente organizacional en el cual tendrán remuneraciones justas y acorde con su desempeño, seguridad, comunicación amplia y oportuna, estabilidad laboral, confianza y solidaridad.
- La empresa cumplirá con todas las obligaciones de la organización para con sus empleados y colaboradores.

- STAR GAME, brindará su servicio en forma personalizada, manteniendo una comunicación permanente con el cliente para darles a conocer los servicios de la empresa.
- Se buscará la retroalimentación de las sugerencias y reclamos de los clientes a fin de corregir errores.
- La empresa buscará el mejoramiento continuo, basándose en la calidad del servicio y de los resultados finales que busca el cliente.
- La empresa buscará competitividad en los referente a precios y calidad de productos al igual que en las expectativas de nuestros clientes, buscando permanentemente llegar a ser el número uno en el campo de acción de la empresa.

1.1.3 VALORES

- HONESTIDAD: a través de un manejo transparente de recursos, para que tanto clientes, socios y empleados se sientan seguros y confíen en el establecimiento.
- RESPONSABILIDAD: en el manejo financiero de la institución y en el servicio prestado a los clientes.
- PUNTUALIDAD: en cada uno de los encuentros de fútbol disputados y en las acciones realizadas.
- SALUD: Fomentar siempre en la clientela la búsqueda de una vida mas saludable, acercándose mas al deporte y alejándose de vicios y malos hábitos.

1.1.4 MISION

Ser un centro deportivo integral que ofrezca un servicio de calidad promoviendo la práctica de futbol sala a personas que sientan pasión por este deporte, fomentando el interés por el ejercicio físico desarrollando así en ellos, hábitos sanos, optimización de su tiempo libre y generando espacios de entretenimiento con propósito, mediante un ambiente agradable, precios competitivos y promoviendo principios éticos, morales y de desarrollo del deporte

1.1.5 VISION

A mediano plazo ser la empresa líder en la prestación del servicio de futbol sala, fomentando la práctica del deporte, garantizando la calidad del servicio prestado, a través de la implementación de servicios complementarios, mereciendo así la confianza plena de los usuarios.

1.1.6 LOGO Y SLOGAN



1.2 ORIGEN Y MOTIVACION DEL PROYECTO

La práctica del fútbol sala ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años a nivel mundial, es un deporte dinámico y competitivo para jugadores de todas las edades.

En los últimos años, en nuestro país se han abierto al público distintas canchas deportivas utilizando grama sintética, lo cual ha sido de gran aceptación por parte del público en general. Este tipo de canchas trata de brindar a la población un lugar de sano esparcimiento en un ambiente seguro y con instalaciones adecuadas para la práctica del deporte dirigidos a niños, jóvenes y adultos para que inviertan su tiempo de forma sana y segura disminuyendo el ocio, vagancia y delincuencia.

Esto motiva a crear un centro deportivo para la práctica del fútbol sala con una cancha iluminada y con la última tecnología en césped sintético y toda la infraestructura necesaria.

Este centro deportivo permite la práctica de este deporte a través de la iniciación y formación en fútbol sala para niños, la organización de diferentes torneos y alquiler de canchas por hora. Varias alternativas para quienes buscan una opción de deporte y entretenimiento. La construcción de la cancha de fútbol sala es el deseo por brindar una opción de sano esparcimiento a una población que demanda seguridad y las instalaciones adecuadas para la práctica del deporte.

Bogotá cuenta con canchas públicas en cada localidad las cuales carecen de seguridad y aseo para el público que las visita. Considerando esto como una gran oportunidad para innovar con una cancha privada de grama sintética dirigido al sector de la población que demanda seguridad.

El fútbol sala Es un deporte del que debemos hablar en concreto y es el único, que en los últimos años ha alcanzado tan alto nivel de difusión en el ámbito mundial por los torneos Internacionales que se han celebrado, como son los cuatro torneos Mundiales realizados por el ente rector de este deporte que es la FIFA, la Organización Europea de Fútbol (UEFA) y la Confederación Sudamericana de Fútbol (CONMEBOL) quienes ya tienen sus respectivas Comisiones Continentales denotando un incremento constante de sus practicantes y aficionados.¹

1.3 ANTECEDENTES DEL PROYECTO

En los tiempos actuales el deporte se ha convertido en un fenómeno de nuestra sociedad y ha pasado a ocupar un lugar importante en el desarrollo de la misma. Se ha despertado el interés por la práctica deportiva debido a las campañas informativas que tratan de dar a conocer los beneficios que se pueden adquirir al realizar algún tipo de actividad deportiva y los logros que consiguen los diferentes agentes que se ven involucrados en el ámbito deportivo.

Debido a esto, la demanda, y necesidad de lugares donde se puedan realizar actividades deportivas aumenta cada día, la proliferación y auge de este tipo de deportes y es por esto que ya no sólo se le considera como una simple actividad de distracción, sino como una alternativa de negocio.

¹ Cita web (El futsal en Colombia) url: <http://www.estrategiacyg.com/Web%20Site%20Futsal/fusacol.html> (consulta 20 febrero 2011)

El medio para cubrir esta necesidad es a través de una mayor oferta de infraestructura deportiva, que permitan que las personas puedan satisfacer esta demanda que está presente en distintos niveles socioeconómicos, y que involucra ambos géneros y diferentes edades, lugares donde sus habitantes puedan pasar un momento agradable divirtiéndose y haciendo deportes con amigos y familiares.

Al mismo tiempo a este incremento del interés por la práctica de actividades deportivas, surge un producto que se presenta como alternativa de negocio para las personas vinculadas a la práctica de deportes. Se trata de una cancha de césped sintético que debido a los muy buenos resultados que se han obtenido con su utilización, está siendo utilizado en diferentes partes del mundo creando así una tendencia que coge cada vez mas fuerza.

El fútbol 5 se inicio en Europa en la última década de los 70's con el nombre de five a side, practicado primeramente por los equipos profesionales de futbol quienes en una cancha de hockey utilizaron el redondel y cubrieron el piso con pasto sintético, posteriormente esta actividad se popularizó entre la población en general. El futbol 5 tiene las mismas bases del futbol tradicional practicado en canchas grandes y por once jugadores, la principal diferencia radica en el numero de participantes, que es de cinco jugadores por equipo, y las dimensiones y superficie de la cancha que es en césped sintético tiene un largo máximo de cuarenta metros y un ancho máximo de veinte metros.

En los años setenta esta actividad llego a los Estados Unidos en donde se comenzó a practicar con el nombre de indoor soccer debido a que se jugaba en interiores a diferencia del futbol soccer en el cual se practicaba en exteriores (outdoors). En 1997 nace la EUA la mejor indoor soccer league la cual

desapareció poco después, en 1993 se creó otra liga profesional en Estados Unidos la continental indoor soccer league.

A principio de los años ochenta esta actividad se popularizó en Latinoamericana, esta modalidad de five a side (futbol 5 o con redondel o bandas de madera y pasto sintético) se desarrolla paralelamente con la de futbol de salón (sin redondel ni 9paso sintético) promovido por la FIFA, la cual determina en 1986 ajustar y estandarizar las reglas del juego. Como resultado de esta adecuación, se realiza un mundial de futbol 5 en Hungría en el que la FIFA determina eliminar las bandas o redondel y establecer reglamentación de este deporte como futbol de salón (posteriormente futsal) o indoor soccer. En el caso de futbol 5, existen aproximadamente siete tipos de gramas artificiales que se diferencian en los materiales utilizados en su fabricación, en el grosor de sus cerdas, en el color, en los materiales utilizados en su fabricación para amortiguar la superficie y el fabricante.

Ante la determinación de la FIFA de eliminar los redondeles y no utilizar pasto sintético, se requirió la separación formal del futbol rápido del futbol soccer y se propicio el nacimiento de una entidad reguladora del futbol rápido internacional, la cual se crea el 22 de noviembre de 1992 con el nombre de federación internacional de futbol rápido (FIFRA), la cual llevó a cabo su primer campeonato mundial en la ciudad de México en Noviembre de 1997.²

En el país, el surgimiento del futbol o también denominado futbol sala se da en la ciudad de Cali, unos entusiastas de este deporte viajaron a la Argentina a una

² Cita web (historia del futbol) Codeme url=
<http://personales.com/colombia/manizales/CARO/DEPORTE.HTML> PAGINA
HOSPEDADA EN EL SERVICIO PERSONALES.COM DE SERVITEC (consulta 25
febrero 2011)

feria de deportes realizada en mayo de 1998 celebrada en la ciudad de Buenos Aires y compraron un tapete sintético de fabricación Holandesa, para realizar en la ciudad de Cali un torneo efectuado en el coliseo del pueblo en donde el evento central lo constituía la participación de algunas de las viejas glorias del futbol Colombiano.

Una vez terminado este certamen el tapete fue archivado temporalmente por espacio de dos años, para luego en el 2000 fue adquirido por un árbitro Colombiano ya retirado del servicio activo, todo esto con el apoyo económico de un directivo de la corporación deportiva América de Cali.

En Bogotá la historia se remonta a hace 7 años cuando se construye la primera cancha sintética llamada la cancha, siendo la empresa más antigua en alquiler de canchas sintéticas bajo techo. En la actualidad cuenta con dos sedes ubicadas en Álamos y Américas las que no dan abasto dada la afluencia tan grande para su utilización.

1.4 SITUACION PROBLEMA

La necesidad de crear centros deportivos de futbol sala, debido a que hay escases de los mismos que se dediquen a la formación desde la niñez de este deporte.

Los espacios y escenarios dedicados a este juego comúnmente, no son aptos para el aprendizaje y desarrollo del futbol sala en edades tempranas, comenzando su iniciación deportiva, ya que por seguridad de los niños no es recomendado practicarlo en cualquier cancha donde se juegue normalmente, si no que para su entrenamiento hayan las condiciones necesarias y los mejores recursos en cuanto a infraestructura para un optimo desarrollo de los niños, futuros deportistas.

La falta de deporte dirigido, ya que es de vital importancia, la buena enseñanza de cada deporte, por parte de personal capacitado, entrenado, y preparado para transmitir un conocimiento de calidad y con responsabilidad, para que sea aprendido y desarrollado de forma integral.

1.5 JUSTIFICACION

Desarrollo que se tiene en estos instantes en el futbol sala especialmente la construcción de centros para la práctica de este deporte, igualmente la oportunidad que se presenta en la consecución del cliente que practica de manera recreativa el futbol sala, un lugar que brindará un espacio seguro y de sano esparcimiento a la población, generando un desarrollo a la comunidad, quienes por un precio justo, podrán acceder al uso de las instalaciones de dicho proyecto.

Bogotá, siendo el lugar elegido para la realización de este proyecto, surge una opción moderna y atractiva para la práctica del futbol, además Bogotá como capital del país contribuirá en ofrecer un nuevo espacio de entretenimiento y diversión que incentive a hacer deporte.

El proyecto buscara promover la actividad física y el deporte reduciendo tasas de sedentarismo en el país generando factores de salud, sobre todo desde el fomento de este deporte hacia los niños que a pesar de ser similar al futbol, la idea es promover nuevas generación es que practiquen esta no tan reconocida modalidad deportiva, además de la generación de nuevos empleos que contribuyan a reducir las tasas de desempleo en Bogotá.

El nivel socio económico hacia el cual está enfocado este tipo de negocio, son los estratos 3, 4, y 5 pues son grupos capacitados económicamente que pueden

invertir parte de sus ingresos en recreación y deporte sin detrimento del presupuesto de sus necesidades básicas.

Además, en Colombia, de acuerdo con el artículo 6 de la Ley de 181 de 1995, es función obligatoria de todas las instituciones públicas y privadas de carácter social, patrocinar, ejecutar, dirigir y controlar actividades de recreación para lo cual elaboran programas de desarrollo y estímulo de esta actividad, de conformidad con el Plan Nacional de Recreación. La mayor responsabilidad en el campo de la recreación corresponde al estado y a las cajas de compensación familiar.

Esta ley significa una buena oportunidad del negocio para brindar los servicios de fútbol sala a pequeñas empresas que no cuenten con la infraestructura adecuada para ofrecerles una debida opción para la práctica del deporte y recreación. Esto también favorece y el negocio muestra viabilidad pues hay la intervención del estado en ofrecer programas que incentiven a los ciudadanos a hacer deporte y que busquen distintas formas de recreación.

1.5.1 Antecedentes del Fútbol Sala en Colombia

“En Colombia el Fútbol Sala tiene su origen en el Fútbol de Salón, deporte este en el que nuestro país obtuvo importantes logros en el ámbito mundial logrando su primer Título Internacional en el IV Torneo Panamericano realizado en 1990 en Bogotá y a este le siguen los siguientes honores: Campeón Panamericano en Bolivia en 1993, Dos Subtítulos Panamericanos, Un Subtítulo Mundial y Un Título Mundial En Bolivia 2000 - eventos estos que fueron realizados por la Fifusa), apoyándose en el TRABAJO de muchos Directivos, Entrenadores, Árbitros y lo más valioso nuestros Jugadores que con su técnica nos condujeron a obtener esos grandes logros que se han alcanzado.

Gracias al liderazgo e iniciativa del profesor DIEGO FERNANDO MORALES CARVAJAL en el año 2001 y con el apoyo de varias personas y en especial el Dr. ALVARO GONZALEZ se dan a la tarea de iniciar con esta promoción.

La Federación Colombiana de Fútbol se está preocupado en desarrollar en el país esta nueva modalidad del Fútbol, la cual la llevará más adelante a integrar un grupo de trabajo idóneo para representar nuestro país en los próximos eventos Internacionales realizados por la Conmebol y la FIFA.

Colombia siempre ha dejado una grata impresión, no solo en resultados importantes sino en imagen competitiva. Esto por supuesto no es gratuito, ya que en este deporte de espacio reducido, nos hemos destacado con resultados importantes.

En el ámbito deportivo Mundial ya se habla del futuro Colombiano en el Fútbol Sala y en ese sentido al institucionalizarse la Comisión Nacional de Fútbol Sala, avalada por la FIFA y la Confederación Suramericana de Fútbol (CONMEBOL), tendremos el respaldo que esta modalidad del fútbol se merece en nuestro país para mas adelante y en poco tiempo llegar a lo anhelado el torneo profesional que tanta falta nos hace y así seguir desarrollando a todas las personas en su parte integral para que nuestros deportistas nos representen decorosamente en todos los eventos Nacionales e Internacionales". ³

³ Cita web (El futsal en Colombia) url: <http://www.estrategiacyg.com/Web%20Site%20Futsal/fusacol.html> (consulta 20 febrero 2011)

1.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.6.1 General

- Crear un plan de negocios de UN CENTRO DEPORTIVO de futbol sala que genere entretenimiento con propósito, innovador y seguro donde la población en general pueda practicar el deporte a precios accesibles, generando desarrollo y sano esparcimiento a los niños, jóvenes y adultos.

1.6.2 Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado que permita viabilizar la oportunidad de negocio para determinar la posible puesta en marcha.
- Realizar la fase de producción para responder al cómo, dónde y el cuanto como la ingeniería del producto o la fase técnica.
- Determinar el aspecto legal y establecer su estructura administrativa, funcional y operativa de la empresa
- Analizar la viabilidad económica y financiera del proyecto para su pertinencia en la implementación de la idea de negocio.

1.7. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.7.1 Alcances:

- FORMULACION (Se pretende a través de la realización de un diagnóstico, estudio de mercado, y costo de inversión para el desarrollo)
- PUESTA EN MARCHA EL PROYECTO (con factibilidad técnica y económica para la construcción de un centro deportivo de fútbol sala).

1.7.2 Limitaciones:

- Económicas
- Falta de experiencia en el sector
- Permisos
- Negativa familiar
- Dotaciones escasas.

CAPITULO 2: FASE DE MERCADEO

2.1 DEFINICION DEL PRODUCTO O SERVICIO.

“Star Game” es un proyecto que consiste en la implementación de un centro deportivo para la práctica de futbol sala el cual contara con canchas de césped sintético, cuyas dimensiones son 35x17mts., adicionalmente contará con áreas como la de la tienda que estará equipada con sillas y mesas donde los clientes podrán permanecer antes o después de su práctica deportiva y de un área de parqueos con seguridad privada, todo esto orientado a satisfacer las necesidades de los consumidores.

El servicio que se ofrecerá está destinado para personas de estratos 3, 4, y 5 que deseen disfrutar del deporte del fútbol sala en un lugar que cuente con las infraestructuras adecuadas y que esté disponible para los habitantes del barrio toberin en Bogotá.

El proyecto va a ser la construcción de un centro deportivo de futbol sala que preste los siguientes servicios:

2.1.1 Iniciación y formación en futbol sala

Tendrá como primer objetivo contar con un personal altamente capacitado que brinde sus conocimientos, enseñando el fútbol sala a niños y niñas de 5 a 16 años divididos en 3 categorías: a) Iniciación, que comprende a los niños entre los 5 y los 8 años, b) Transición, que comprende a los niños entre los 9 y 12 años c) semi

profesional que comprende adolescentes entre los 12 y 15 años. Se imparten los aspectos básicos relacionados con la iniciación de los niños en la práctica del fútbol sala. Los cursos serán impartidos por profesionales en educación física, con experiencia en entrenamiento de menores.

Esto funcionara los lunes y los miércoles de 4:00 pm a 6:00 pm y fines de semana sábados y domingos de 7:00 am a 9:00 am.

2.1.2 Alquiler

Se va a disponer de una cancha la cual puede ser alquilada mediante previa reserva por un período de 1 (una) hora.

El servicio que se ofrecerá básicamente se enfoca hacia el alquiler de la cancha y de todas sus instalaciones para partidos amistosos o para campeonatos organizados por personas externas, o por el jefe de eventos de nuestra empresa. Dentro de este alquiler los jugadores tienen derecho a uniformes para los dos equipos que se enfrentan.

Este servicio tendrá una tarifa por hora de utilización en la que se otorgará el derecho al uso de balones, chalecos distintivos, árbitros, equipo médico, camerinos con duchas, casilleros y baños. Todo esto con la finalidad de que el usuario cuente con todas las comodidades necesarias para disfrutar de su actividad deportiva y no tenga que preocuparse absolutamente nada mas que de jugar fútbol sala.

2.1.3 Organización de torneos.

Organización de torneos para los clientes como empresas, organizaciones, u personal en general. La empresa se encarga de elaborar la programación de los eventos, llevar el registro de jugadores, resultados y demás estadísticas relacionadas con el desarrollo del certamen y de la premiación de los ganadores. Es política de la empresa siempre organizar torneos atractivos para nuestros clientes en materia económica, recreación y esparcimiento.

2.1.4 Instalaciones

El centro deportivo “Star Game” dispondrá de 1 cancha sintética de 35mts. de largo por 17mts. de ancho. Los arcos son de 3mts. de ancho por 2mts. de alto.

El césped sintético está elaborado a base de materiales artificiales, cuenta con una altura aproximada de 5cm y está relleno de un compuesto de gránulos de caucho. Con estas especificaciones se consigue un piso deportivo que imita las cualidades del césped natural.

Esta cancha contará con muchos atributos, empezando por el material que será de césped sintético lo cual garantiza su buen estado en todo momento; además contará con iluminación para jugar por las noches; será cubierta para soportar las inclemencias del clima y contará con parqueaderos que garantizarán la comodidad y seguridad de todos quienes concurren a jugar o apoyar a su equipo.

2.1.5 Tribunas

Las tribunas contarán con asientos individuales para mayor comodidad de los espectadores, serán ubicadas a los laterales de la cancha para mejor observación por parte del público acompañante

2.1.6 Tienda de alimentos

Se contará con una tienda donde exista una gran variedad de productos, bebidas y helados. Con un diseño único en forma de balón será una atracción más para nuestro público.

2.1.7 Tienda de productos deportivos y nutricionales

En donde nuestros clientes encontraran: prendas deportivas, accesorios deportivos, balones, artículos de protección personal, entre otros. Asi mismo productos (cremas, aceites, lociones, productos de aseo y belleza, vitaminas, medicamentos, entre otros) ideales para el desarrollo de actividades físicas, y productos para la recuperación de lesiones, entre otros.

2.2 MACROLOCALIZACION

El departamento de Cundinamarca constituye un microcosmos de lo que se encuentra en el resto del país. Este territorio, incrustado en el centro del país, presenta una diversidad natural y geográfica, económica, cultural y sociopolítica similar a la que caracteriza a nuestra nación. Mucho se ha insistido en que esta diversidad constituye una de las fortalezas del país, no obstante, también es necesario reconocer que ella nutre la complejidad de los escenarios en los que gobiernos y particulares intentan intervenir. Tratando de retratar esta diversidad y esta complejidad a la que se hace referencia, se escogieron los casos. Por una parte, la de los municipios cercanos a la capital, con condiciones geográficas, sociales, económicas y políticas favorables para generar un alto desarrollo, como son los municipios de la sabana de Bogotá y los valles de Ubaté, asociados en Asocentro. Por otra parte, el caso de provincias históricamente marginales, que luchan por integrarse y articularse con el centro desarrollado, pero que encuentran

serias limitantes en las características del espacio geográfico y en los procesos políticos conflictivos que parecerían encontrar en la marginalidad las condiciones ideales para su reproducción, como son los municipios de la provincia de Rionegro, ubicados en la esquina noroccidental departamental. Finalmente, el caso de municipios que en vecindad con la metrópoli no logran emularla, pues la centralidad de aquella le resta fuerza para lograr la identificación política de sus moradores con sus ideales de desarrollo, como es el caso del municipio de Soacha.ⁱ

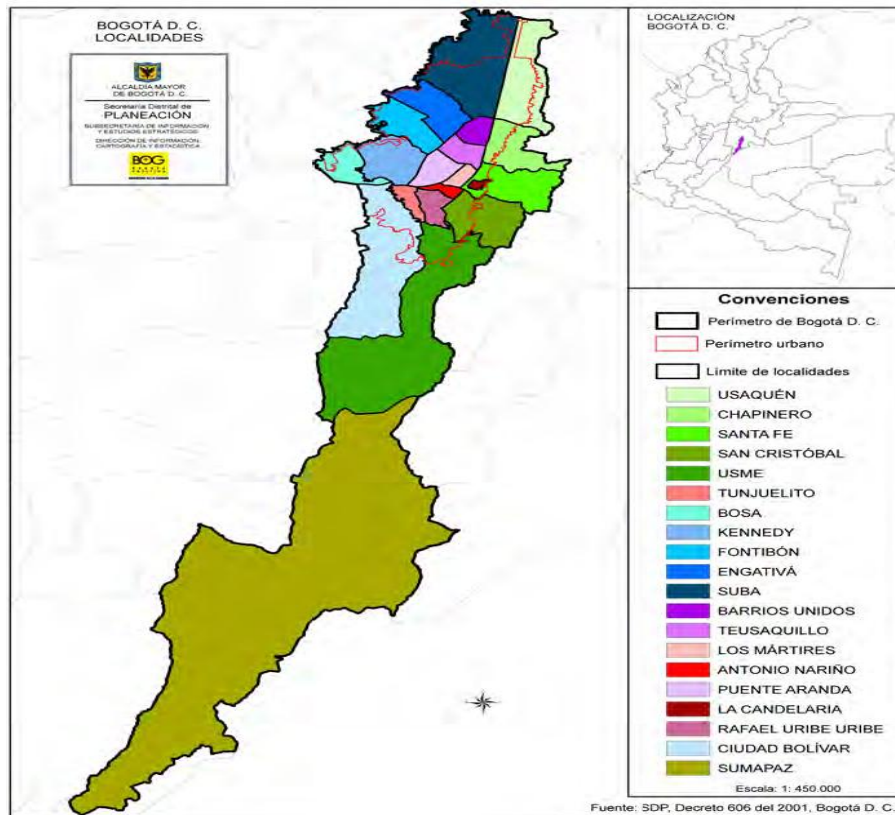
2.3 MICROLOCALIZACION

“La ciudad está ubicada dentro del Distrito Capital de Bogotá, el cual se subdivide en 20 localidades y en estas se agrupan más de 5.000 barrios. Salvo la localidad de Sumapaz, las demás localidades se consideran también subdivisiones de la ciudad.

Cada localidad cuenta con una Junta Administradora Local -JAL-, integrada por no menos de siete ni más de nueve miembros, elegidos por votación popular para un periodo de cuatro años que deberán coincidir con el periodo del Concejo Distrital.

Las JAL cumplen funciones concernientes a los planes y programas distritales de desarrollo económico y social de obras públicas, vigilancia y control a la prestación de los servicios públicos en su localidad y las inversiones que se realicen con los recursos del Distrito Capital, además, en lo concerniente a la distribución de las partidas globales que les asigne el presupuesto distrital y, en general, velar por el cumplimiento de sus decisiones, recomendar la adopción de determinadas medidas por las autoridades del Distrito Capital, y promover la participación de la ciudad

Las localidades son:



Las localidades se subdividen a su vez en Unidades de Planeamiento Zonal (UPZ) y estas agrupan varios barrios y en la parte rural, vereda.”⁴

2.3.1 UBICACIÓN DE BOGOTA

“La ciudad capital está situada en la Sabana de Bogotá, sobre el altiplano cundiboyacense (Cordillera Oriental de los Andes), a una altitud de unos 2.630 msnm. Tiene un área total de 163.659 hectáreas y un área urbana de 41.388 ha. El territorio donde se asienta la ciudad fue antiguamente un lago. De esto dan

⁴ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

evidencia los humedales que cubren algunos sectores no urbanizados de la Sabana y en la localidad de Suba. A la llegada de los primeros conquistadores este territorio estaba cubierto de pantanos.

Bogotá limita al sur con los departamentos del Meta y del Huila, al norte con el municipio de Chía, al oeste con el río Bogotá y los municipios de Arbeláez, Cabrera, Cota, Funza, Mosquera, Pasca, San Bernardo, Sibaté, Soacha y Venecia. Por el este llega hasta los Cerros orientales y los municipios de la Calera, Chipaque, Choachí, Gutiérrez, Ubaque y Une”.⁵

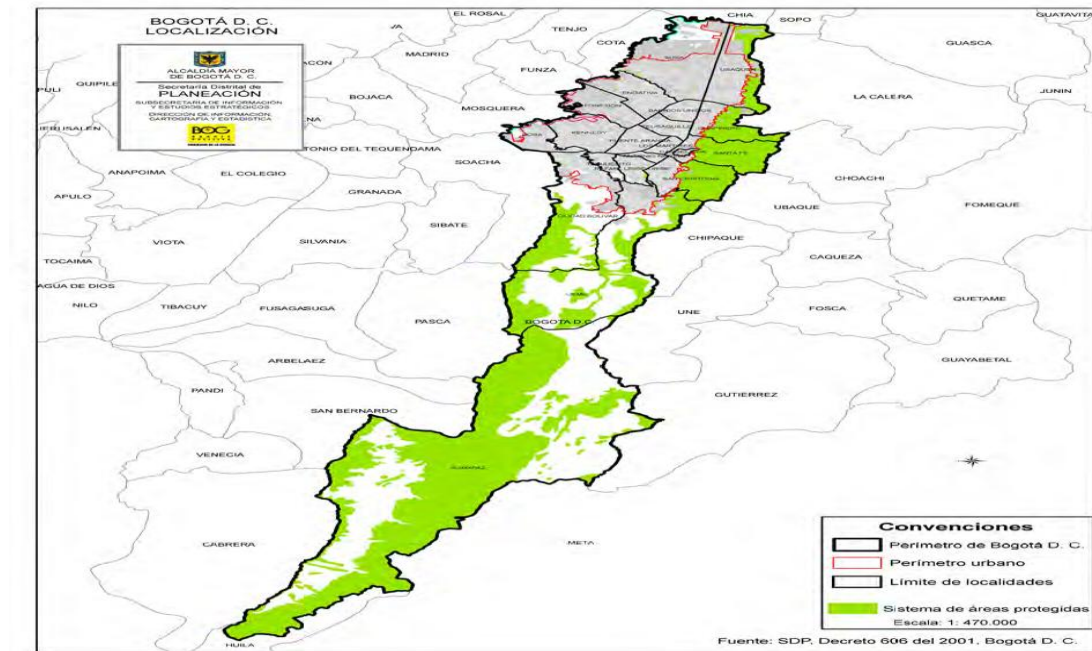
Cuadro 1

Bogotá D. C. Extensión y tipo de suelo según localidad

Localidad	Área Total Ha ¹	Área urbana			Área rural		
		Suelo urbano	Áreas protegidas	Total	Suelo rural	Áreas protegidas	Total
1 Usaquén	6.532	3.431	376	3.807		2.724	2.724
2 Chapinero	3.816	1.210	106	1.316		2.500	2.500
3 Santa Fe	4.517	625	72	697		3.820	3.820
4 San Cristóbal	4.910	1.442	206	1.648		3.262	3.262
5 Usme	21.507	2.037	992	3.029	9.464	9.013	18.477
6 Tunjuelito	987	706	281	987			
7 Bosa	2.394	1.885	508	2.394			
8 Kennedy	3.859	3.470	389	3.859			
9 Fontibón	3.327	2.998	329	3.327			
10 Engativá	3.588	2.917	671	3.588			
11 Suba	10.056	5.712	559	6.271	2.875	910	3.785
12 Barrios Unidos	1.190	1.052	138	1.190			
13 Teusaquillo	1.419	1.269	150	1.419			
14 Los Mártires	651	641	10	651			
15 Antonio Nariño	488	472	16	488			
16 Puente Aranda	1.731	1.683	48	1.731			
17 La Candelaria	206	203	3	206			
18 Rafael Uribe Uribe	1.388	1.250	138	1.388			
19 Ciudad Bolívar	12.999	2.799	591	3.391	6.119	3.489	9.608
20 Sumapaz	78.095				31.524	46.571	78.095
Total	163.659	35.804	5.584	41.388	49.982	72.289	122.271

⁵ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr* documentación en línea (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Localización



Cuadro 2

Bogotá D. C. Extensión de la estructura ecológica principal por tipo de suelo según localidad

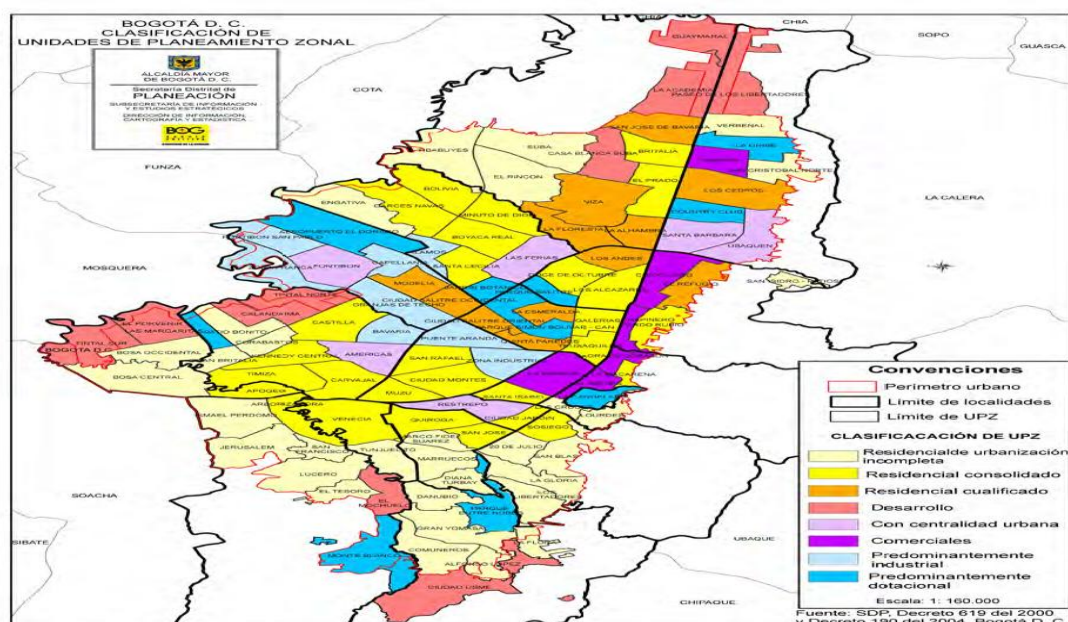
UPZ	Estructura Ecológica Principal		
	Urbana	Rural	Total
1 Usaquén	376	2.724	3.100
2 Chapinero	106	2.500	2.606
3 Santa Fe	72	3.820	3.892
4 San Cristóbal	206	3.262	3.468
5 Usme	992	9.013	10.005
6 Tunjuelito	281		281
7 Bosa	508		508
8 Kennedy	389		389
9 Fontibón	329		329
10 Engativá	671		671
11 Suba	559	910	1.470
12 Barrios Unidos	138		138
13 Teusaquillo	150		150
14 Los Mártires	10		10
15 Antonio Nariño	16		16
16 Puente Aranda	48		48
17 La Candelaria	3		3
18 Rafael Uribe Uribe	138		138
19 Ciudad Bolívar	591	3.489	4.081
20 Sumapaz		46.571	46.571
Total	5.584	72.289	77.873

Como figura en el cuadro anterior, Bogotá registra un total de 77.873 hectáreas de suelo protegido, que equivale al 47,6% sobre el total del suelo que equivale a 163.659 hectáreas; de este total, la mayor superficie se ubica en suelo rural, que corresponde al parque Natural de Sumapaz que tiene una extensión de 37.395 ha y al bosque de los Cerros Orientales, componente ecológico que tiene una extensión de 12.223 hectáreas.

2.3.2 UPZ

Bogotá tiene 112 UPZ, de las cuales 32 son residencial de urbanización incompleta, 28 son de tipo residencial consolidado, 12 son de tipo residencial cualificado, 10 de desarrollo, 10 son de tipo predominantemente dotacional, 8 corresponden a predominantemente industrial, 6 comerciales y 6 con centralidad urbana.

En el plano siguiente aparecen las 112 UPZ de Bogotá según clasificación.



Bogotá D. C. Número y nombre de UPZ según clasificación

Clasificación	Número	Nombre UPZ
Residencial de Urbanización Incompleta	32	20 de Julio, Alfonso López, Bosa Central, Bosa Occidental, Comuneros, Corabastos, Danubio, Diana Turbay, El Rincón, El Tesoro, Engativá, Gran Britalia, Gran Yomasa, Ismael Perdomo, Jerusalén, La Flora, La Gloria, Las Cruces, Los Libertadores, Lourdes, Lucero, Marco Fidel Suárez, Marruecos, Patio Bonito, San Blas, San Cristóbal Norte, San Francisco, San Isidro Patios, Suba, Tibabuyes, Tunjuelito, Verbenal
Residencial Consolidado	29	Apogeo, Arborizadora, Bolivia, Boyacá Real, Britalia, Carvajal, Castilla, Ciudad Jardín, Ciudad Montes, Doce de Octubre, El Prado, Galerías, Garcés Navas, Kennedy Central, La Alhambra, La Macarena, Los Alcázares, Minuto de Dios, Muzú, Pardo Rubio, Quiroga, San José, San Rafael, Santa Cecilia, Santa Isabel, Sosiego, Teusaquillo, Timiza, Venecia
Predominantemente Dotacional	10	Aeropuerto El Dorado, Country Club, Jardín Botánico, La Candelaria, La Uribe, Las Margaritas, Monte Blanco, Parque Entrenubes, Parque Salitre, Parque Simón Bolívar - CAN
Residencial Cualificado	11	Ciudad Salitre Occidental, Ciudad Salitre Oriental, El Refugio, La Esmeralda, La Floresta, Los Andes, Los Cedros, Modelia, Niza, Quinta Paredes, San José de Bavaria
Desarrollo	10	Calandaima, Casa Blanca Suba, Ciudad Usme, El Mochuelo, El Porvenir, Guaymaral, La Academia, Paseo de los Libertadores, Tintal Norte, Tintal Sur
Predominantemente Industrial	8	Álamos, Bavaria, Capellanía, Fontibón San Pablo, Granjas de Techo, Puente Aranda, Zona Franca, Zona Industrial
Comerciales	6	Chapinero, La Sabana, Las Nieves, Sagrado Corazón, Toberín, Chicó Lago
Con Centralidad Urbana	6	Américas, Fontibón, Las Ferias, Restrepo, Santa Bárbara, Usaquén
112		

2.3.3 Equipamientos de recreación, deportes y parques

“Son las áreas, edificaciones y dotaciones destinadas a la práctica del ejercicio físico, al deporte de alto rendimiento, a la exhibición y a la competencia de actividades deportivas en los medios aficionados y profesionales, así como a la exhibición de espectáculos con propósito recreativo. Agrupa, entre otros, a los estadios, coliseos, polideportivos, clubes deportivos, clubes campestres, deportivos y recreativos, hipódromos, autódromos, piscinas, clubes privados e instalaciones privadas que contemplen el deporte como actividad central. En Bogotá se localizan 108 equipamientos recreativos y deportivos.

Suba figura con el mayor número de este tipo de equipamientos con 21; Sumapaz no presenta equipamientos recreativos y deportivos. Las localidades de Antonio Nariño, Los Mártires y Tunjuelito registran 1 equipamiento cada una.”⁶

Bogotá D. C. Número de equipamientos deportivos y recreativos por tipo según localidad

⁶ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Localidad	Caja de Compensación	Centro Hípico	Club	Coliseo	Escuela de Salvamento	Estadio	Gimnasio	Instalación Especializada	Palacio deportivo	Piscina	Pista	Plaza	Velódromo	Total
1 Usaquén	1		9	1						1				12
2 Chapinero	1		6											7
3 Santa Fe			3	1								1		5
4 San Cristóbal			1	3						1			1	6
5 Usme				2						1				3
6 Tunjuelito				1										1
7 Bosa				2										2
8 Kennedy				3		2				1				6
9 Fontibón			1	1		1				1				4
10 Engativá	1		2	2		3	1				2		1	12
11 Suba	4	1	15	1										21
12 Barrios Unidos			1	3	1			2	1	1	1			10
13 Teusaquillo				2		1								3
14 Los Mártires				1										1
15 Antonio Nariño				1										1
16 Puente Aranda			3	1		1								5
18 Rafael Uribe Uribe			1	2		2	1							6
19 Ciudad Bolívar				2						1				3
Total	7	1	42	29	1	10	2	2	1	7	3	1	2	108
%	6,5	0,9	38,9	26,9	0,9	9,3	1,9	1,9	0,9	6,5	3	1	2	100

“En lo referente a parques, según la base de datos del Instituto Distrital de Recreación y Deporte año 2008, en Bogotá se localizan 5.187 parques que suman 31’507.552 m², lo que equivale a 4,3 m² por habitante, teniendo en cuenta la población urbana del año 2009.

En cuanto a localidades, Teusaquillo registra el mayor indicador con 14,0 m²/hab., le siguen Santa Fe con 9,5 m²/hab. y Barrios Unidos con 7,6 m²/hab. La localidad de La Candelaria registra el indicador más bajo con 1,4 m²/hab., le sigue Bosa con 1,9 m²/hab., Los Mártires con 2,3 m²/hab., Antonio Nariño con 2,8 m²/hab. y Ciudad Bolívar con 2,9 m²/hab.

Con respecto a UPZ, en el plano de metros cuadrados de parque según UPZ se puede observar que las UPZ El Mochuelo, Tintal Norte, Tunjuelito, Bosa Occidental, Los Alcázares y Las Cruces, registran 1 o menos de 1 m²/hab. Les siguen las UPZ Doce de Octubre, Verbenal, El Rincón, Chapinero, Fontibón, Quinta Paredes, La Candelaria, Santa Isabel, Calandaima, Patio Bonito,

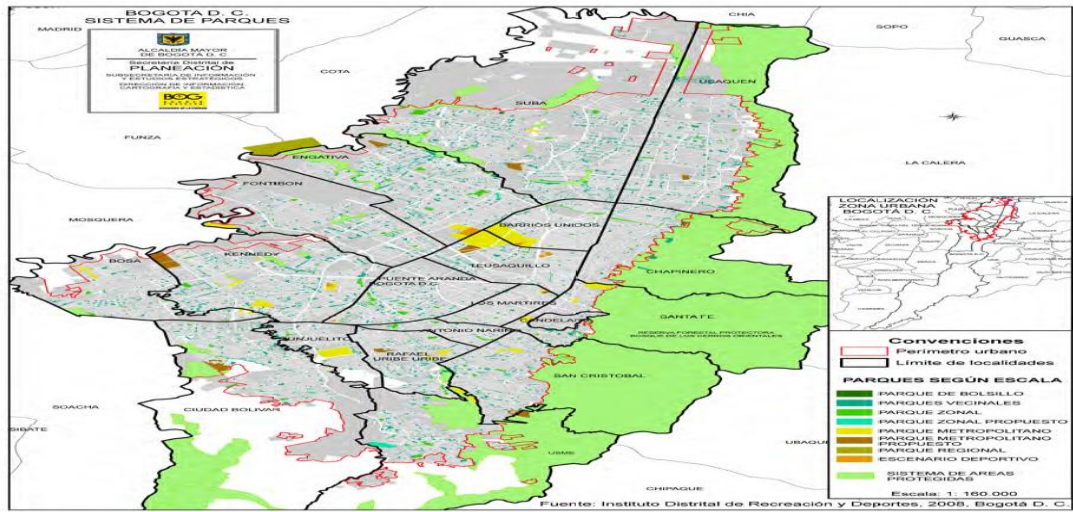
Corabastos, El Porvenir, San Francisco, Lucero, La Gloria y Monte Blanco que registran entre 1 y 2 m²/hab.”⁷

Bogotá D.C. Número y área de parques, población urbana y metros cuadrados de parque por habitante según localidad.

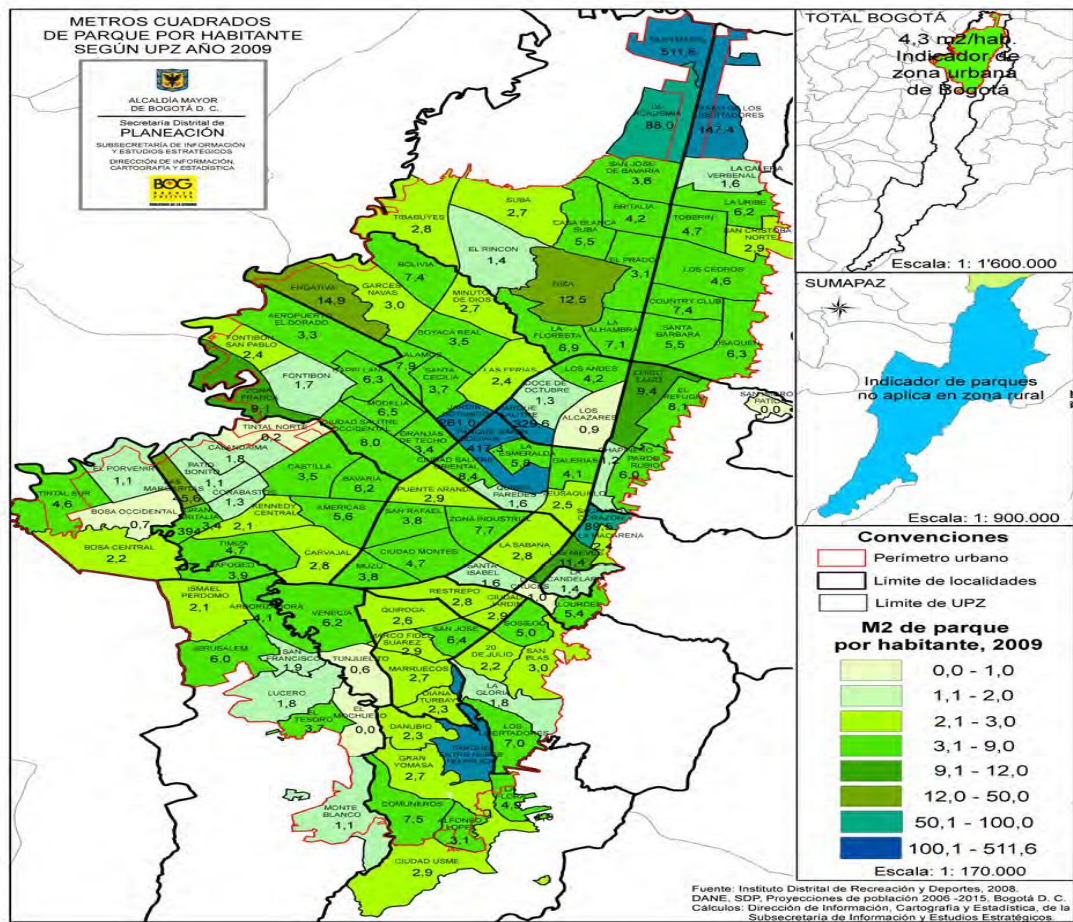
Localidad	Parques		Población Urbana 2009	M2 Parque X Hab 2009
	Cant	Área m2		
1 Usaquén	430	2.440.959	461.759	5,3
2 Chapinero	155	742.658	130.728	5,7
3 Santa Fe	88	988.084	103.544	9,5
4 San Cristóbal	293	1.426.822	410.092	3,5
5 Usme	309	1.697.551	349.176	4,9
6 Tunjuelito	56	935.358	202.119	4,6
7 Bosa	244	1.029.428	554.389	1,9
8 Kennedy	512	3.542.139	997.693	3,6
9 Fontibón	233	1.363.213	330.156	4,1
10 Engativá	543	5.124.805	828.096	6,2
11 Suba	801	3.718.019	1.018.450	3,7
12 Barrios Unidos	119	1.763.354	231.435	7,6
13 Teusaquillo	145	2.019.653	143.891	14,0
14 Los Mártires	49	219.750	97.283	2,3
15 Antonio Nariño	60	306.681	107.935	2,8
16 Puente Aranda	293	1.084.947	258.368	4,2
17 La Candelaria	12	33.455	24.095	1,4
18 Rafael Uribe Uribe	303	1.267.177	377.704	3,4
19 Ciudad Bolívar	542	1.803.500	616.288	2,9
Total general	5.187	31.507.552	7.243.201	4,3

2.3.4 Sistema de parques

⁷ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr* documentación en línea (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)



Metros cuadrados de parque por habitante según UPZ

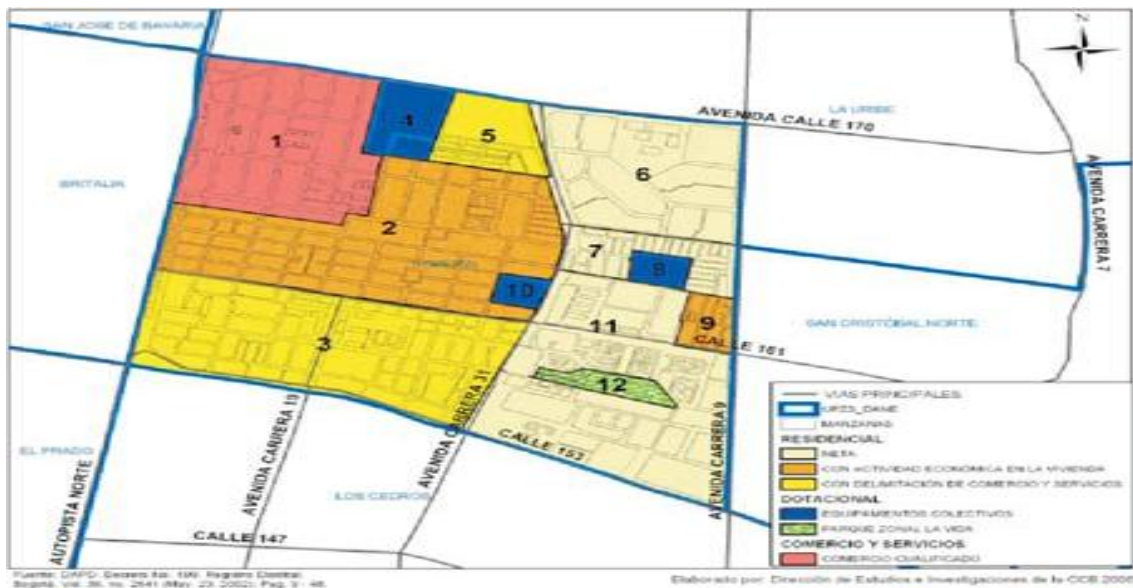


2.3.5 UPZ TOBERIN

“La UPZ TOBERIN, es un sector comercial, de estratos 2, 3 y 4. Se caracteriza porque gira en torno a la centralidad urbana de Unicentro - Santa Bárbara, que está apoyada por núcleos comerciales y de servicios cualificados con características propias de espacio público y con un grado de especialización de sus edificaciones. La UPZ está conformada por doce sectores normativos, de los cuales se han identificado siete con vocación residencial, cuatro dotacionales y uno de comercio y servicios (ver figura 1.18).

El decreto reglamentario de la UPZ Toberin hace énfasis en equilibrar la dinámica comercial de algunos ejes viales, con los usos residenciales predominantes en la zona, ordenando la mayor cantidad en núcleos (Unicentro, Usaquén - Santa Bárbara, Toberin), que permitan el mejor desarrollo de los usos de comercio y servicios. En el área de influencia de la centralidad toberin se debe adelantar un proceso de reconversión y recualificación constituyéndose en un nodo de servicios y comercio especializado complementado con actividades de las áreas de vivienda en proceso de consolidación (ver figura 1.18).”⁸

⁸ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)



2.3.6 ASPECTO DEMOGRAFICO

“En el último censo de población y vivienda realizado en el año 2005 contabilizó una población conciliada de 6.840.116, un índice de masculinidad de 92 y 30 niños por cada 100 mujeres en edad fértil (MEF).

Bogotá ha experimentado un rápido crecimiento demográfico frente a las demás ciudades del país, lo que se ha traducido en incrementos de población tanto en términos absolutos como relativos. Si se toma la información proveniente del censo 1951 como base de referencia, el número de habitantes se incrementó 9.5 veces entre los años 1951 y 2005, incremento mayor que el observado por ciudades con gran actividad económica como Medellín (6.2 veces), Cali (7.3 veces) y Barranquilla (4.0 veces). El agregado de los municipios de entorno también observa un incremento absoluto de habitantes igual a 9.5 veces compartiendo con Bogotá el mayor crecimiento de población con respecto a las ciudades mencionadas, fenómeno migratorio asociado a la cercanía con la capital

y la presencia de extensos cultivos dedicados a la siembra de flores para exportación, lo que abre posibilidades laborales en el sector agroindustrial, actividad afín con la experiencia acumulada por los migrantes llegados a estos municipios, provenientes en su mayoría de áreas rurales de distintas zonas del país.

En términos absolutos, el crecimiento de la población del país, desde 1951 hasta 2005 es de 30.542.330 personas, de este incremento, corresponde a Bogotá el 19.9%, o sea 6.063.441 habitantes, el mayor crecimiento de las cuatro ciudades que al año 2005 contaban una población de más de un millón de personas, le sigue Medellín con 6.1%, Cali con el 5.9% y Barranquilla con el 2.7%. Las ciudades (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) aportan más de un tercio al crecimiento del país, en el periodo de referencia lo que indica la gran urbanización que ha experimentado el país y demostrada en diversos estudios. (UNFPA 2007, Flórez CE. 2000).

Según el Censo General 2005, después de los ajustes por cobertura, Bogotá cuenta con una población de 6'840.116 habitantes a 30 de junio de 2005 y la de Colombia es de 42'888.592 siendo la población de la capital el 15.9% de la del país, en el año 2009 la población representará el 16.1% y para el año 2015 será del 16.3%, lo anterior significa que la población del país crecerá a un ritmo más lento que la de la capital, fenómeno que se le atribuye a la migración más que a la fecundidad pues como se verá la Tasa Global de Fecundidad -TGF- es la más baja de los departamentos del país, aportando muy pocos individuos al crecimiento natural, mientras tanto se ha podido establecer empíricamente que la migración proveniente de distintas zonas del país llega en busca de oportunidades laborales que en sus municipios de residencia habitual no encuentran.

En términos relativos, mientras Bogotá en el periodo 1951-1964 creció a una tasa de 6.6% anual, el país lo hizo a una de 3.2% y los municipios del entorno a una de 3.4%, crecimiento muy similar al nacional, sin embargo, la tasa de estos municipios se incrementó de manera sostenida hasta 1993 y en el periodo 1993-2005 presentó un alto dinamismo al situarse en 4.4 mientras que el país en el mismo periodo creció 2.0% y Bogotá lo hizo a 2.6%, mostrando que la población de los municipios de entorno tiene una tasa creciente mientras que la tasa de la población de Bogotá es decreciente.”⁹

2.3.7 ESTRUCTURA DE LA POBLACION

La edad y el sexo son las características de la población con mayor significación demográfica. Los individuos de cada sexo y edad tienen distintos comportamientos sociales, demandan distintos bienes y su relación con el entorno también es diferencial, por ello estas variables son de enorme importancia para el análisis y caracterización de la población obviamente relacionándolas con el entorno socioeconómico imperante.

2.3.7.1 POR SEXO

Se estima que a 2009 en Bogotá, habita un total de 7.259.597 personas distribuidas en 3.496.153 hombres y 3.763.444 mujeres. En el año 2015 la población Bogotana será de 7.878.783 personas.

⁹ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

**Bogotá D.C. Proyecciones de población por sexo y tasa de crecimiento.
2005-2015**

Años	Hombres	Mujeres	Ambos Sexos	Tasa de crecimiento Exponencial (x 100)
2005	3.285.708	3.554.408	6.840.116	
2006	3.338.250	3.606.966	6.945.216	1,52
2007	3.390.872	3.659.356	7.050.228	1,50
2008	3.443.523	3.711.529	7.155.052	1,48
2009	3.496.153	3.763.444	7.259.597	1,45
2010	3.548.713	3.815.069	7.363.782	1,42
2011	3.601.370	3.866.434	7.467.804	1,40
2012	3.653.868	3.917.477	7.571.345	1,38
2013	3.706.165	3.968.201	7.674.366	1,35
2014	3.758.224	4.018.621	7.776.845	1,33
2015	3.810.013	4.068.770	7.878.783	1,30

POBLACIÓN POR LOCALIDAD, AÑO 2009

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
Secretaría Distrital de PLANEACIÓN
DIRECCIÓN DE INFORMACIÓN Y ESTADÍSTICA
DIRECCIÓN DE INFORMACIÓN Y ESTADÍSTICA
DIRECCIÓN DE INFORMACIÓN Y ESTADÍSTICA

BOGOTÁ

POBLACIÓN POR LOCALIDAD, 2009

6.179 - 25.000
25.001 - 100.000
100.001 - 400.000
400.001 - 800.000
800.001 - 1'018.629

Escala: 1: 170.000

Fuente: DANE, SDP, Censo de Población 2005, Bogotá D.C. Cálculos: Dirección de Información, Cartografía y Estadística de la Subsecretaría de Información y Estudios Estratégicos

2.3.8.1 POR EDAD

**Bogotá D. C. Distribución de población por sexo según grupos de edad.
2005, 2009 y 2015**

Grupos de edad	2005			2009			2015		
	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos
0-4	304.095	290.790	594.885	302.903	288.967	591.870	309.432	293.798	603.230
5-9	317.962	305.340	623.302	308.219	294.589	602.808	306.434	291.748	598.182
10-14	325.522	312.530	638.052	322.339	310.889	633.228	309.819	295.249	605.068
15-19	307.736	300.289	608.025	328.247	317.235	645.482	325.752	316.724	642.476
20-24	308.620	335.953	644.573	312.002	313.056	625.058	338.888	331.072	669.960
25-29	292.733	318.352	611.085	309.714	341.732	651.446	319.048	316.585	635.633
30-34	256.734	280.767	537.501	286.404	312.536	598.940	313.458	344.416	657.874
35-39	246.053	276.102	522.155	251.859	277.808	529.667	293.158	321.621	614.779
40-44	232.004	267.213	499.217	242.863	275.414	518.277	254.902	281.441	536.343
45-49	192.005	227.516	419.521	223.787	260.627	484.414	242.123	274.714	516.837
50-54	149.116	178.812	327.928	180.509	216.257	396.766	225.926	263.777	489.703
55-59	114.927	138.070	252.997	138.357	167.705	306.062	183.930	222.154	406.084
60-64	84.365	102.054	186.419	104.547	127.566	232.113	138.521	171.404	309.925
65-69	58.395	77.296	135.691	73.609	92.554	166.163	101.631	128.566	230.197
70-74	42.022	57.912	99.934	48.242	68.046	116.288	68.583	90.087	158.670
75-79	29.381	43.193	72.574	33.177	47.897	81.074	41.392	62.014	103.406
80 +	24.038	42.219	66.257	29.375	50.566	79.941	37.016	63.400	100.416
Total	3.285.708	3.554.408	6.840.116	3.496.153	3.763.444	7.259.597	3.810.013	4.068.770	7.878.783

2.4 PERFIL DEL CLIENTE

El nivel socio económico hacia el cual está enfocado este tipo de negocio, son los estratos 3, 4 y 5 pues son grupos capacitados económicamente que pueden invertir parte de sus ingresos en recreación y deporte sin detrimento del presupuesto de sus necesidades básicas.

Los usuarios del servicio son, en su gran mayoría empleados, universitarios, y colegiales entre los 5 y los 50 años de edad.

2.5 ANALISIS DEL SECTOR.

En esta sección se presenta un resumen de las principales características económicas, sociales y empresariales de la localidad de Usaquén, con relación a las otras 20 localidades de Bogotá.

- La localidad Usaquén representa el 8% del área total de la ciudad.
- Es la cuarta localidad en extensión total, 6.531 ha. Posee 2.720 hectáreas de suelo rural y 290 hectáreas de suelo de expansión.
- En Usaquén predominan las clases media y alta: el 32,3% de los predios son de estrato 4, 24,8% estrato 6 y el 21,1% estrato 3.
- La localidad Usaquén tiene 441 mil habitantes (6,4% del total de la ciudad), lo que la ubica como la séptima localidad en población y la quinta localidad con menor densidad, 68 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha).
- El promedio de personas por hogar 3.2, es el quinto más bajo entre las localidades e inferior al de la ciudad, 3.5.
- La tasa de ocupación (57,6%) es la sexta más alta entre las localidades y supera la de Bogotá (55,1%). Las actividades que más ocuparon personas residentes en Usaquén fueron: servicios (32,5%), comercio (20%), actividades inmobiliarias (14,7%), industria manufacturera (13,9%).
- La tasa de desempleo (7,4%) es la segunda más baja de la ciudad (13,1%). El 3,8% de los desempleados de Bogotá residía en la localidad, equivalentes a 17 mil personas.
- En Usaquén el porcentaje de analfabetismo, 1,3%, es muy inferior al de Bogotá, 2,2%.
- En Usaquén, la población mayor de cinco años tiene en promedio 10.9 años de educación; mientras en Bogotá 8.7 años.

- El Índice de Condiciones de Vida, 93.8, es el tercero más alto de Bogotá, 89.4.
- Usaquén es la décimo primera localidad de Bogotá con menor número de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 17.324. El 20% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBEN.
- El 87,5% de la población de Usaquén está afiliada al sistema de salud, y es la segunda localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá.

La mayoría de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (91%).

- La tasa bruta de mortalidad fue de 33.2 muertes por cada 10.000 habitantes, 11 puntos por encima de la registrada en el Distrito (44.2 x 10.000 hab).
- La infraestructura vial de Usaquén representa el 6,2% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 897 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa el séptimo puesto entre las localidades de Bogotá.
- En Usaquén, el 75% de las vías se encuentra en deterioro, de las cuales el 44% estaba en mal estado y el 31% en estado regular. Es la novena localidad en grado de deterioro de las vías.
- Usaquén tiene el onceavo presupuesto de inversión local más bajo de las 20 localidades de Bogotá, 4,2%.
- En Usaquén se localizan 156 de los 2.239 barrios de Bogotá y nueve (9) unidades de planeación zonal, de las 117 en que se divide la ciudad, de las cuales cinco ya fueron reglamentadas y cuatro están sin reglamentar.
- En Usaquén se localizan 18.904 empresas de Bogotá, equivalente al 9% del total de la ciudad. La actividad empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (80%), industria (9,4%) y construcción (6,4%).
- En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas (18.904), 15.194 son microempresas que representan el 80% de la localidad y el 8,7% de Bogotá.
- Los sectores económicos en los que se encuentra el mayor número de empresas de la localidad Usaquén son: comercio (29,2%), servicios inmobiliarios,

empresariales y de alquiler (23%), intermediación financiera (6,5%) y hoteles y restaurantes (5%).

- El 44% de las empresas de la localidad Usaquéen personas naturales, y el 56% de personas jurídicas.
- Sólo el 14% realizan operaciones de comercio exterior y el 2,5% registró actividades de exportación.

De acuerdo con el DANE, la mayor exportación de productos de la localidad son los agropecuarios

(48%), especialmente la comercialización de flores y plantas vivas.

- En el 2005 se liquidaron 485 empresas, 16% del total liquidadas en Bogotá. La mayor concentración se presentó en el sector de las microempresas (79%) y pequeñas empresas (17%), mientras que el mayor valor liquidado se registró en las grandes (83%).
- En la localidad Usaquéen se identificaron 9.076 empresas que pueden articularse a las cadenas productivas de construcción e ingeniería civil, productos alimenticios, textil y confección.
- La mayor parte de los recursos de la localidad se destinaron al área social (38,6%), principalmente para los programas de fortalecimiento del sistema educativo local.
- La Cámara de Comercio de Bogotá ha realizado los programas en la localidad como: Zonas seguras, Estudios e investigaciones, Red local empresarial, Centro hábitat urbano, Cámara móvil local, Agenda cultural, Centro de información empresarial (CIEB), sede de conciliación comunitaria y Apoyo empresarial.

Con el *perfil económico y empresarial de la localidad de Usaquéen* se ofrece al sector público y privado una visión más amplia de la estructura empresarial de cada localidad y de los factores que determinan el desarrollo productivo local. Este enfoque permite vincular los elementos del entorno social, de la infraestructura de servicios públicos, de bienestar y de la capacidad institucional, con la estructura empresarial y las características del entorno productivo.

2.5.1 ENTORNO ECONOMICO Y SOCIAL

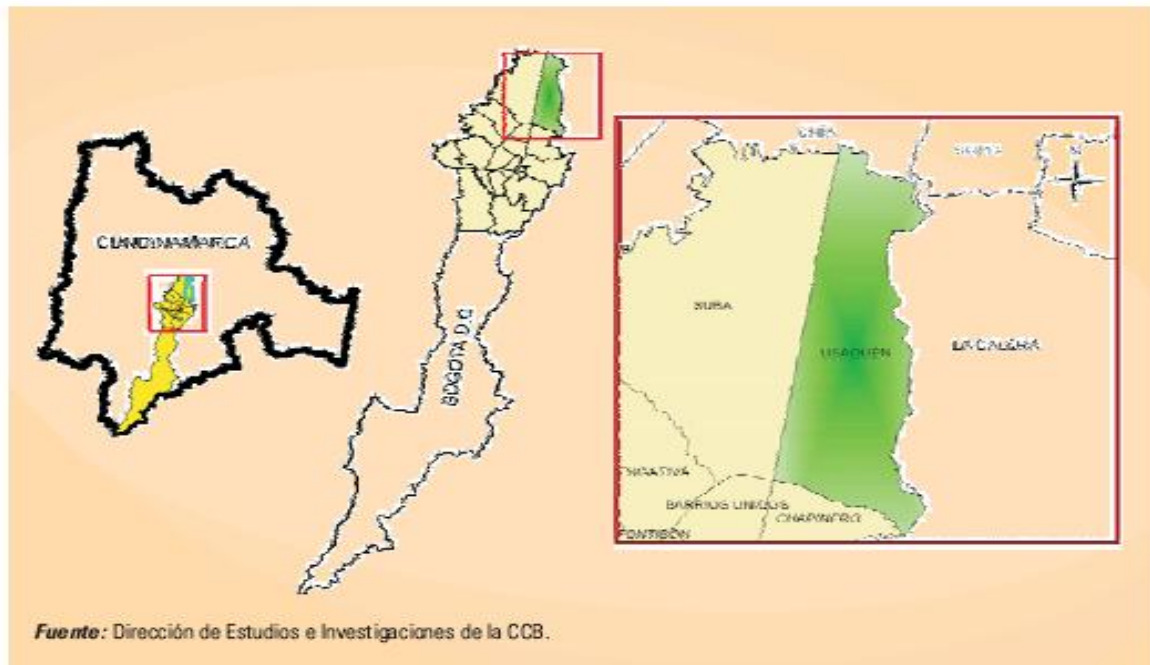
Dotación de recursos

“La localidad Usaquén está ubicada en el norte de Bogotá; representa el 8% del área total de la ciudad, es la cuarta localidad en extensión total territorial con 6.531 ha y la tercera en extensión de área urbana; posee 2.720 ha de suelo rural y 290 ha de suelo de expansión. Limita por el norte con los municipios de Chía y Sopó; al sur con la localidad de Chapinero; al oriente con el municipio de la Calera y al occidente con la localidad de Suba. Por su posición geográfica, es considerada como una localidad de conexión entre las localidades de Bogotá y el norte de Cundinamarca.

En Usaquén predominan las clases socioeconómicas media y alta: el 32,3% de predios es de estrato 4 y ocupa la mayor parte del área urbana local, el 24,8% pertenece a predios de estrato 6, el estrato 3 representa el 21,1%, el 14,9% corresponde a predios de estrato 5, el 2,5% de predios corresponde a predios sin estrato y el 1,7% restante, corresponde a predios de estrato 1 (ver figura 1.2).¹⁰

¹⁰ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Figura 1.1 Localización geográfica de la localidad Usaqué.



De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, el uso del suelo urbano de Usaqué se divide en seis áreas de actividad: residencial (56,6%), área urbana integral (19,5%), dotacional (17,5%), comercio y servicios (4,2%), suelo protegido (1,7%) y área de actividad central (0,5%) (Ver figura 1.3).

Cuadro 1.1 Dotación de recursos en Usaquén y Bogotá

Factor	Variable	Usaquén	Bogotá
Dotación de recursos	Localización	Norte de Bogotá. 6.531 hectáreas. 2.720 ha de suelo rural 290 ha en expansión. 156 barrios.	Capital del país. 85.871 hectáreas. 43.785 ha de suelo rural 3.776 ha en expansión. 2.239 barrios.
	Estratificación ³	2,5% de los predios son de estrato 0 ⁴ . 1,7% de los predios son de estrato 1. 2,7% de los predios son de estrato 2. 21,1% de los predios son de estrato 3. 32,3% de los predios son de estrato 4. 14,9% de los predios son de estrato 5. 24,8% de los predios son de estrato 6.	2% de los predios son de estrato 0. 7 % de los predios son de estrato 1. 29 % de los predios son de estrato 2. 38% de los predios son de estrato 3. 14 % de los predios son de estrato 4. 5 % de los predios son de estrato 5. 5 % de los predios son de estrato 6.
	Uso del suelo	56,6% es suelo para uso residencial 4,2% es suelo para usos de comercio y servicios.	48% es suelo para uso residencial. 7% es suelo para usos de comercio y servicios.
	Ordenamiento urbano	Nueve (9) UPZ. Cinco (5) UPZ reglamentadas. Cuatro (4) UPZ sin reglamentar. 2 UPZ residenciales con urbanización incompleta. 2 UPZ se clasifican con centralidad urbana. 2 UPZ dotacionales. 1 UPZ residencial cualificado. 1 UPZ desarrollo. 1 UPZ se clasifica como comercial. 331 parques.	117 UPZ. 65 UPZ reglamentadas. 52 UPZ sin reglamentar. 32 UPZ residenciales con urbanización incompleta. 6 UPZ se clasifican con centralidad urbana. 10 UPZ dotacionales 12 UPZ residencial cualificado. 10 UPZ desarrollo. 6 UPZ Se clasifican como comerciales. 4.696 parques ⁵ .

Fuente: IDU. Dirección Técnica de Planeación. DAPD, SHD. *Serie Recorriendo Usaquén 2004*. Página web DAPD: www.dapd.gov.co. La Estratificación en Bogotá y Estudios Relacionados; Decreto 190 de 2004; Plan de Ordenamiento Territorial. Página web del IDRD: www.idrd.gov.co/sig/parques. Información disponible para las UPZ reglamentadas hasta julio 31 de 2006.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Figura 1.2. Estratificación socioeconómica de Usaquén

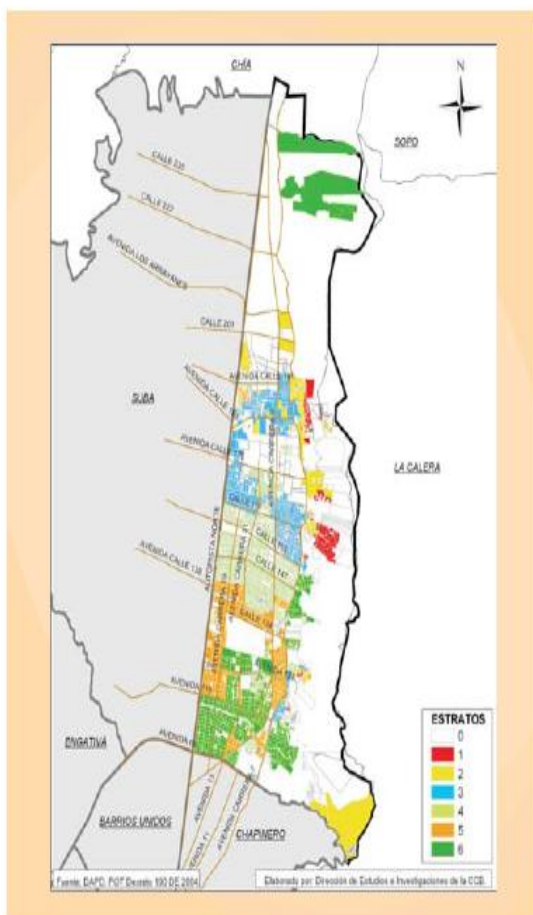
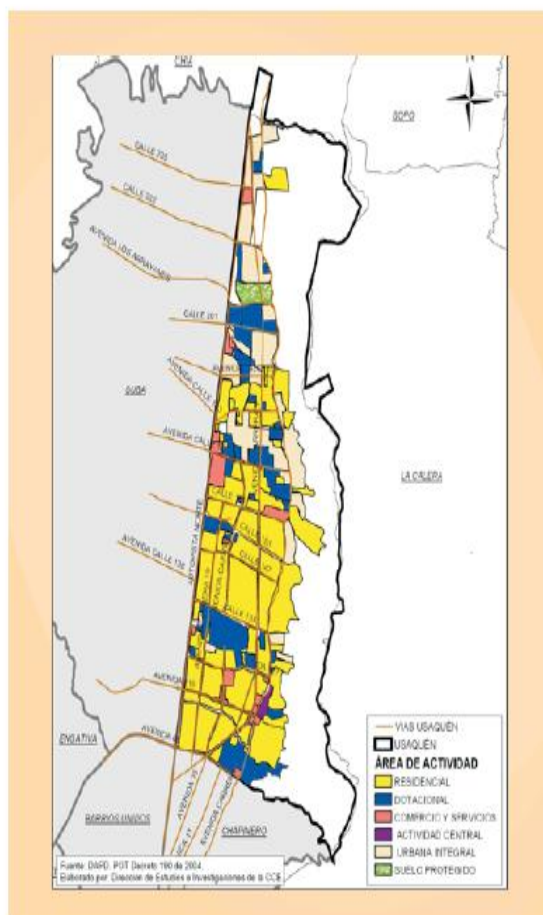


Figura 1.3. Usos del suelo de Usaquén



“El área de actividad que predomina es la de uso residencial neto, que se refiere al suelo donde únicamente se permite la presencia limitada de comercio y servicios sin superar el 5% del área bruta del sector normativo, siempre y cuando no genere impactos negativos, privilegiando su ubicación en manzanas comerciales, centros cívicos o en ejes de borde, que ya tienen presencia de comercio y servicios.

Además de las áreas de actividad residencial, se puede distinguir la presencia de áreas urbanas integrales (para proyectos residenciales, dotacionales, industriales y de comercio y servicios) y áreas de expansión urbana que se pueden desarrollar mediante planes parciales o reglamentación urbanística, previo visto bueno del

Departamento Administrativo de Planeación Distrital y firma del Alcalde Mayor. También se observa importantes sectores de uso dotacional en los que se localizan principalmente equipamientos colectivos, así como también equipamientos deportivos y recreativos, parques zonales y de servicios urbanos básicos; se destacan sectores muy definidos de uso económico de comercio y servicios, donde se concentran grandes superficies comerciales , servicios empresariales, comercio aglomerado y comercio cualificado ; de igual manera se debe destacar la presencia de un área de actividad central (ver figura 1.3).”¹¹

2.5.2 POBLACION

Usaquén es la séptima localidad de Bogotá en población: 441 mil habitantes (6,4% del total). En términos de población la hace comparable con departamentos como Chocó o Caquetá que tienen 414 mil y 456 mil habitantes, respectivamente. Sin embargo, es la quinta localidad con menor densidad de población: 68 personas por hectárea, por encima del promedio de la ciudad (42 p/ha)

Cuadro 1.2. Datos demográficos y del mercado laboral en Usaquén y Bogotá

Factor	Variable	Usaquén	Bogotá
Población	Población y mercado laboral	441.000 habitantes. 68 personas por hectárea. Población mayor de 12 años: 370.000. Población económicamente activa: 230.000. Población ocupada: 213.000. Población desempleada: 17.000. Tasa de ocupación: 57,6%. Tasa de desempleo: 7,4%.	6'861.000 habitantes. 42 personas por hectárea. Población mayor de 12 años: 5'433.000. Población económicamente activa: 3'444.000. Población ocupada: 2'992.000. Población desempleada: 451.000. Tasa de ocupación: 55,1%. Tasa de desempleo: 13,1%.

Fuente: DANE. Encuesta de calidad de vida 2003.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

¹¹ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

“Una característica de la estructura de la población de la localidad es el gran porcentaje de participación de jóvenes: el 40,4% es menor de 25 años.

Al igual que las demás localidades de la ciudad, dentro de la población de Usaqué, las mujeres tienen la mayor participación (55,5%), mayor al promedio de Bogotá (53,1%). El promedio de personas por hogar, 3.2, es el quinto más bajo entre las localidades, inferior al de la ciudad, 3.5, e igual al de Barrios Unidos.

La participación de la mano de obra en el mercado laboral, medida por la tasa global de participación, TGP, fue 62,2% en el 2003. Octavo porcentaje más bajo entre las localidades y menor al de Bogotá (63,4%), lo que indica una participación baja de la población de la localidad en el mercado laboral de la ciudad.

La población económicamente activa, PEA, que reside en Usaqué, tiene en su mayoría educación superior (63,6%); así mismo, el 24,3% tenía educación secundaria y el 11,2% educación primaria.”¹²

¹² GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Figura 1.4. Población de Bogotá por localidades

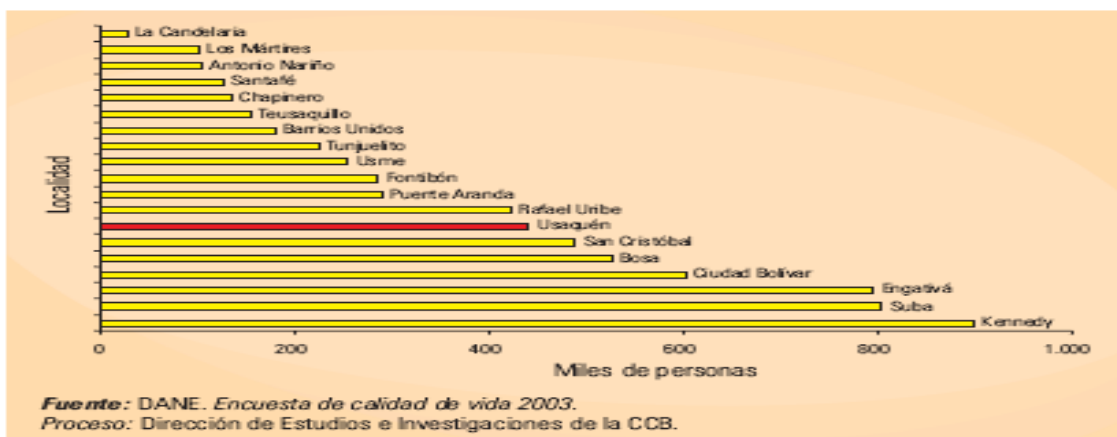
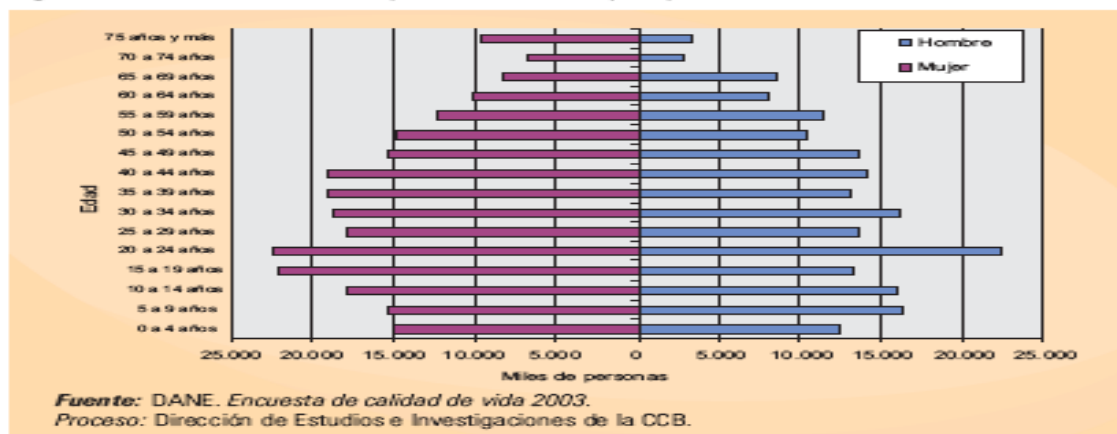


Figura 1.5. Distribución de la población de Usaquén por edad



“Usaquén fue la sexta localidad con mayor participación en el total de empleados de la ciudad, 213 mil personas).

Así mismo, la tasa de ocupación de la localidad (57,6%) supera la de la ciudad (55,1%), y es la sexta más alta entre las localidades. Las actividades que más ocuparon personas residentes en Usaquén fueron: servicios sociales, comunales y personales (32,5%), comercio, hoteles y restaurantes (20%), actividades inmobiliarias (14,7%), e industria manufacturera (13,9%). El porcentaje de servicios sociales, comunales y personales es el tercero más alto entre las localidades, después de Teusaquillo y Chapinero.

En cuanto a la posición ocupacional de los empleados que viven en la localidad Usaqué, el 46,8% eran empleados de empresa particular, el 16,9% trabajadores por cuenta propia y el 11% profesional independiente.

Usaqué es la novena localidad con mayor participación en el desempleo de la ciudad: el 3,8% de los desempleados residía allí (17 mil personas); sin embargo su tasa de desempleo fue la segunda más baja de la ciudad (7,4%), superior a la de Chapinero (6,3%), pero por debajo de la de la ciudad (13,1%).”¹³

Figura 1.6. Tasa de ocupación por localidad

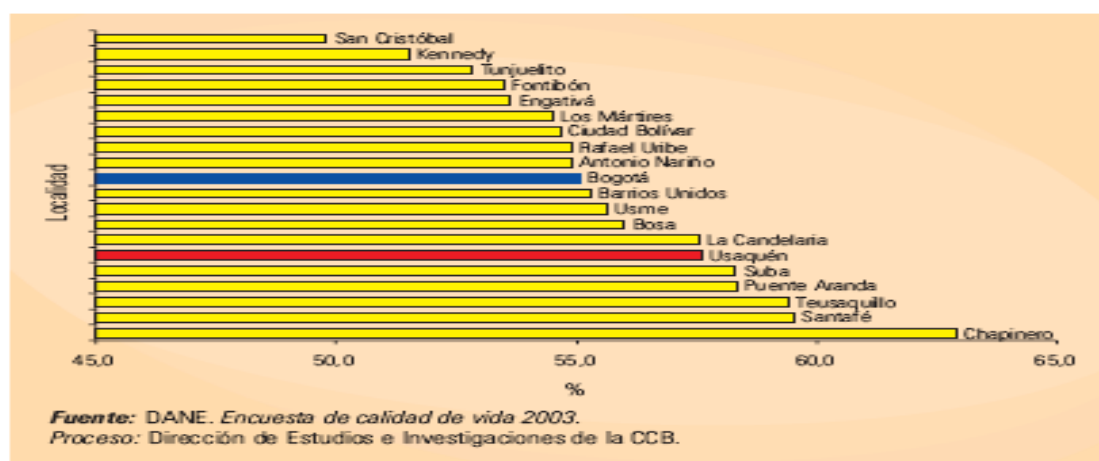
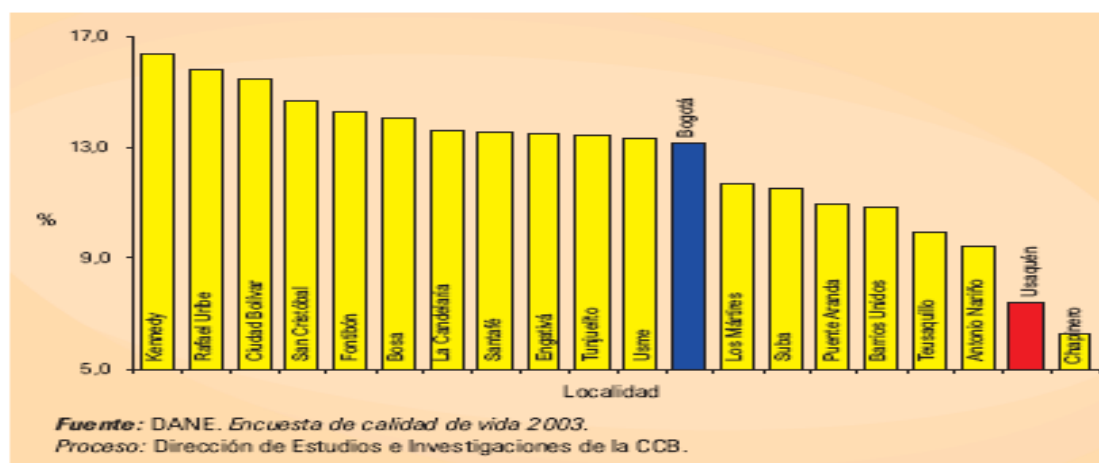


Figura 1.7. Tasa de desempleo por localidad



¹³ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr* documentación en línea (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

2.5.3 Capital humano

“Usaquén es la séptima localidad con mayor número de personas en edad escolar (106 mil personas entre 5 y 17 años). El porcentaje de analfabetismo, 1,3%, es inferior al de Bogotá, 2,2%. En Usaquén, la población mayor de cinco años tiene en promedio 10.9 años de educación; en Bogotá, el promedio es de 8.7 años. En todos los grupos de edad, la localidad cuenta con niveles significativamente superiores a los del distrito.”¹⁴

Cuadro 1.3. Capital humano en Usaquén y Bogotá

Factor	Variable	Usaquén	Bogotá
Capital humano	Educación	105.891 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 1,3% de tasa de analfabetismo. 10.9 años promedio de educación, en población mayor de cinco años. 13 años promedio de educación, en población entre 20 y 34 años. 901 docentes en instituciones educativas oficiales. 870 docentes en instituciones educativas no oficiales. 201 colegios. 189 colegios no oficiales. 12 colegios oficiales (incluye colegio en concesión).	1'632.815 personas en edad escolar (entre 5 y 17 años). 2,2% de tasa de analfabetismo. 8.7 años promedio de educación, en población mayor de cinco años. 11,4 años promedio de educación, en población entre 20 y 34 años. 26.597 docentes en instituciones educativas oficiales. 32.582 docentes en instituciones educativas no oficiales. 2.783 colegios. 2.422 colegios no oficiales. 361 colegios oficiales (incluye colegios en concesión).

Fuente: Secretaría de Educación Distrital. DANE. *Encuesta de calidad de vida*, 2003.
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

¹⁴ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr* documentación en línea (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Figura 1.8. Años promedio de educación (personas mayores de cinco años)

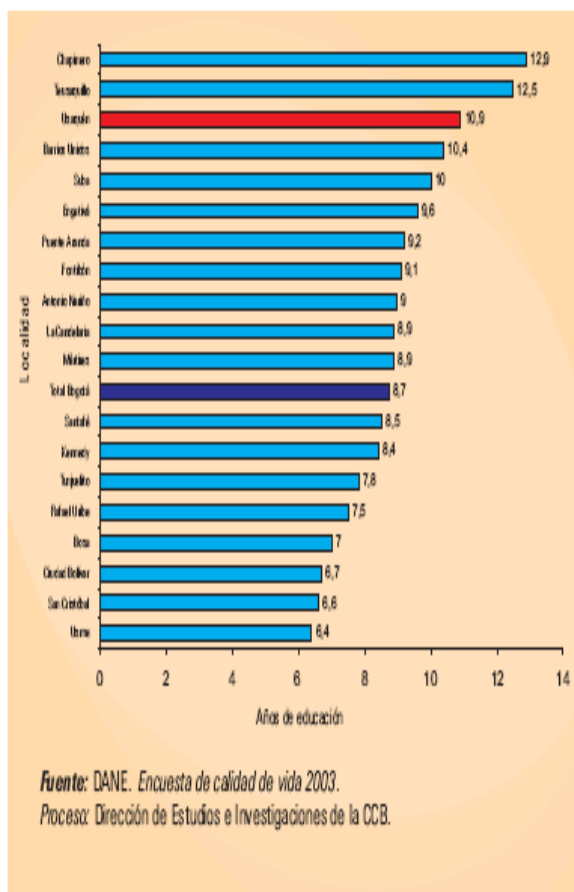
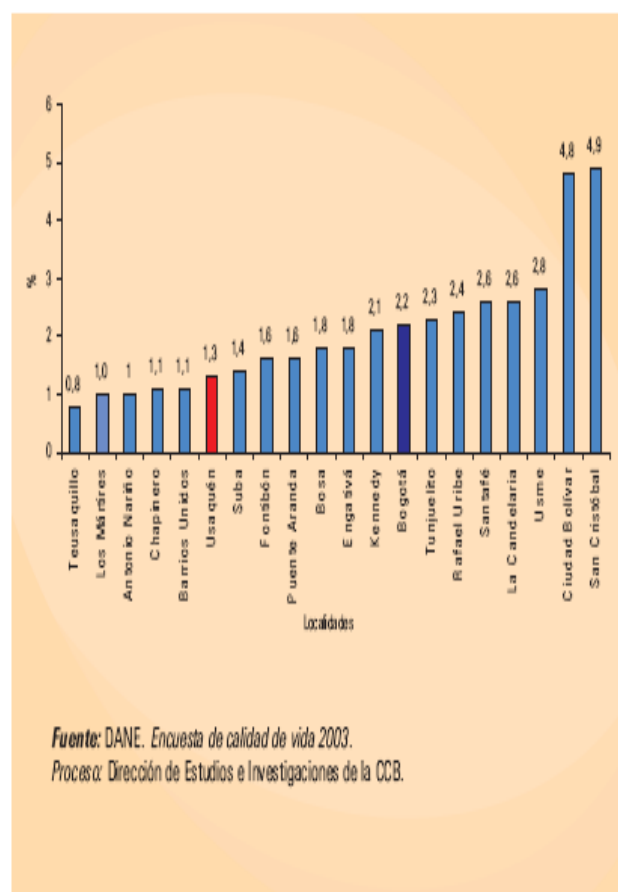


Figura 1.9. Tasa de analfabetismo (personas mayores de 15 años)



Usaquén es la novena localidad con mayor número de personas (84.489) matriculadas en preescolar, primaria o secundaria en Bogotá. La matrícula por sector educativo está concentrada en el sector no oficial: el 62,7% de la población matriculada estudia en instituciones privadas y el resto (37,3%) en instituciones oficiales.

“Según la Secretaría de Educación Distrital (SED), en el 2005 las instituciones educativas oficiales de la localidad de Usaquén contaban con 443 docentes de preescolar y básica primaria y 458 docentes de básica secundaria y media y orientación, concentrando el 3,4% del personal docente oficial del Distrito Capital.

La calidad de la educación, según los resultados de las pruebas realizadas por la SED, muestra que Usaquén presentó niveles inferiores al conjunto de Bogotá en básica primaria, pero superiores en secundaria. En primaria, las instituciones oficiales superaron a las no oficiales, mientras que en secundaria las no oficiales obtuvieron los mejores resultados. Sin embargo, las brechas por áreas entre la educación oficial y la no oficial, son mayores en secundaria que en primaria.”¹⁵

2.5.4 Condiciones y calidad de vida

“El Índice de Condiciones de Vida (93.8) es superior al de Bogotá (89.4), y ocupa el tercer lugar entre las localidades del Distrito. En cada uno de los cuatro factores que componen el Índice de Condiciones de Vida, la localidad presentó mejores resultados que la ciudad en su conjunto. Particularmente en educación y capital humano, la localidad presenta niveles sobresalientes con respecto al distrito.”¹⁶

¹⁵ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

¹⁶ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Cuadro 1.4. Condiciones de vida en Usaquén y Bogotá

Factor	Variable	Usaquén	Bogotá
Condiciones de vida	Calidad de vida, pobreza y servicios públicos	Índice de Condiciones de Vida: 93.8 Índice de acceso y calidad de los servicios: 27.34 Índice de educación y capital humano: 35.57 Índice de tamaño y composición del hogar: 18.4 Índice de calidad de la vivienda: 12.52 17.324 personas con necesidades básicas insatisfechas (3,9%) Porcentaje de la población bajo la línea de pobreza: 20,7%. Porcentaje de la población bajo la línea de indigencia: 5,3% . 99,3% cobertura de acueducto. 99,0% cobertura de alcantarillado. 99,7% cobertura en energía eléctrica. 92,9% cobertura en servicio de teléfono. 74,0% cobertura en servicio de gas natural. 100% cobertura en servicio de aseo.	Índice de Condiciones de Vida: 89.4 Índice de acceso y calidad de los servicios: 27.22 Índice de educación y capital humano: 32.75 Índice de tamaño y composición del hogar: 17.08 Índice de calidad de la vivienda: 12.33 536.279 personas con necesidades básicas insatisfechas (7.8%). Porcentaje de la población bajo la línea de pobreza: 46.2%. Porcentaje de la población bajo la línea de indigencia: 12,3%. 98,7% cobertura de acueducto. 98,1% cobertura de alcantarillado. 99,5% cobertura en energía eléctrica. 87,9% cobertura en servicio de teléfono. 80% cobertura en servicio de gas natural. 99,8% cobertura en servicio de aseo.
	Salud	6 UPA. 1 CAMI. 1 hospital de III nivel. 2.019 IPS privadas.	79 UPA. 27 CAMI. 5 hospital de III nivel. 8.778 IPS privadas.

Fuente: DANE. Encuesta de calidad de vida 2003. DAPD. Recomiendo Usaquén, 2004. DANE, censo 2005 (cifras preliminares) . SDS. 2006.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Un factor adicional, se refiere a la recreación y deporte. Usaquén cuenta con 331 parques distritales, que corresponden al 7% del total de parques de la ciudad y es la onceava localidad en número de metros cuadrados de parques y zonas verdes por habitante (3.813 m²).

Por su parte, el acceso a los servicios públicos domiciliarios en la localidad es superior al promedio de la ciudad, excepto en el servicio de gas natural en el que la localidad presenta la decimotercera cobertura. Estos niveles de tenencia reflejan las mejores condiciones de vida de los habitantes de Usaquén.

Figura 1.10. Índice de Condiciones de Vida en Usaquén

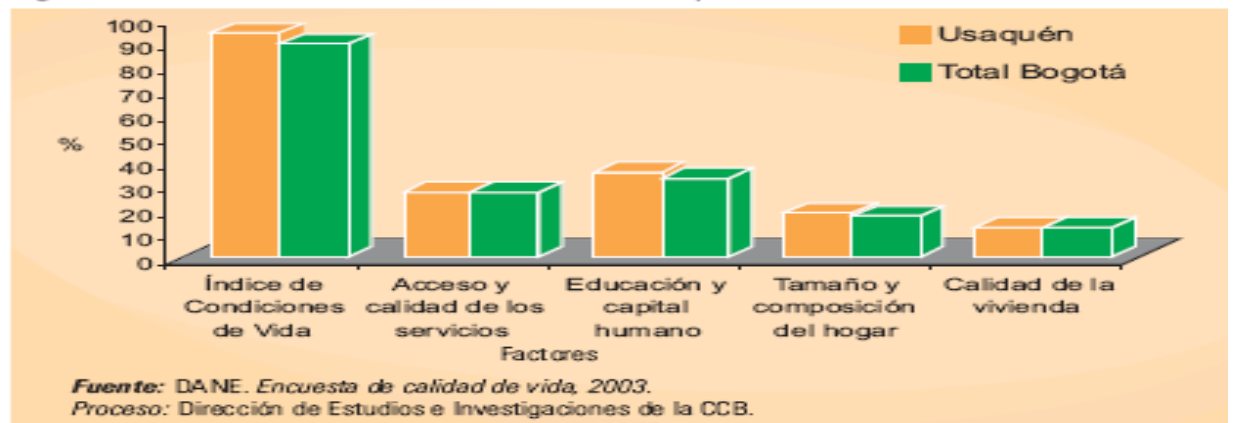
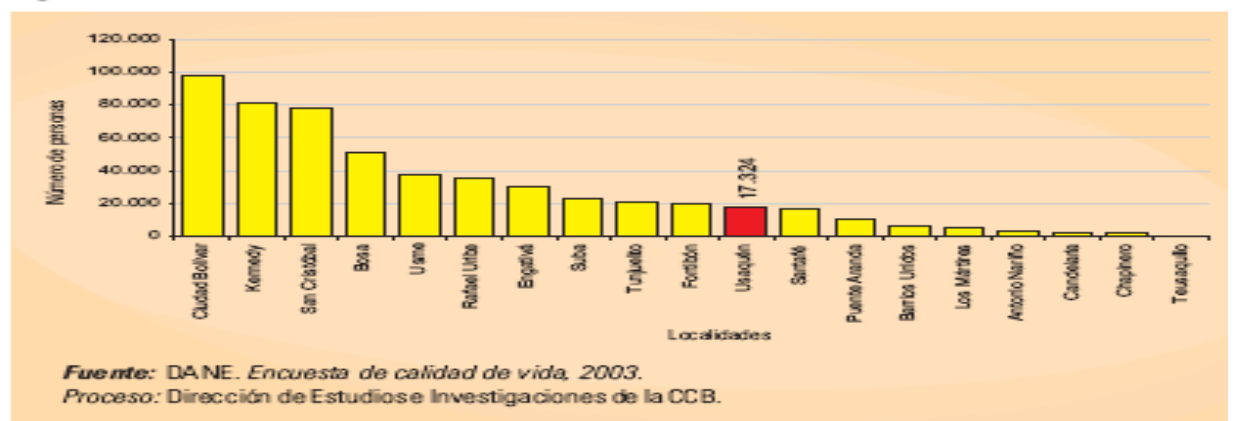


Figura 1.11. Población con necesidades básicas insatisfechas



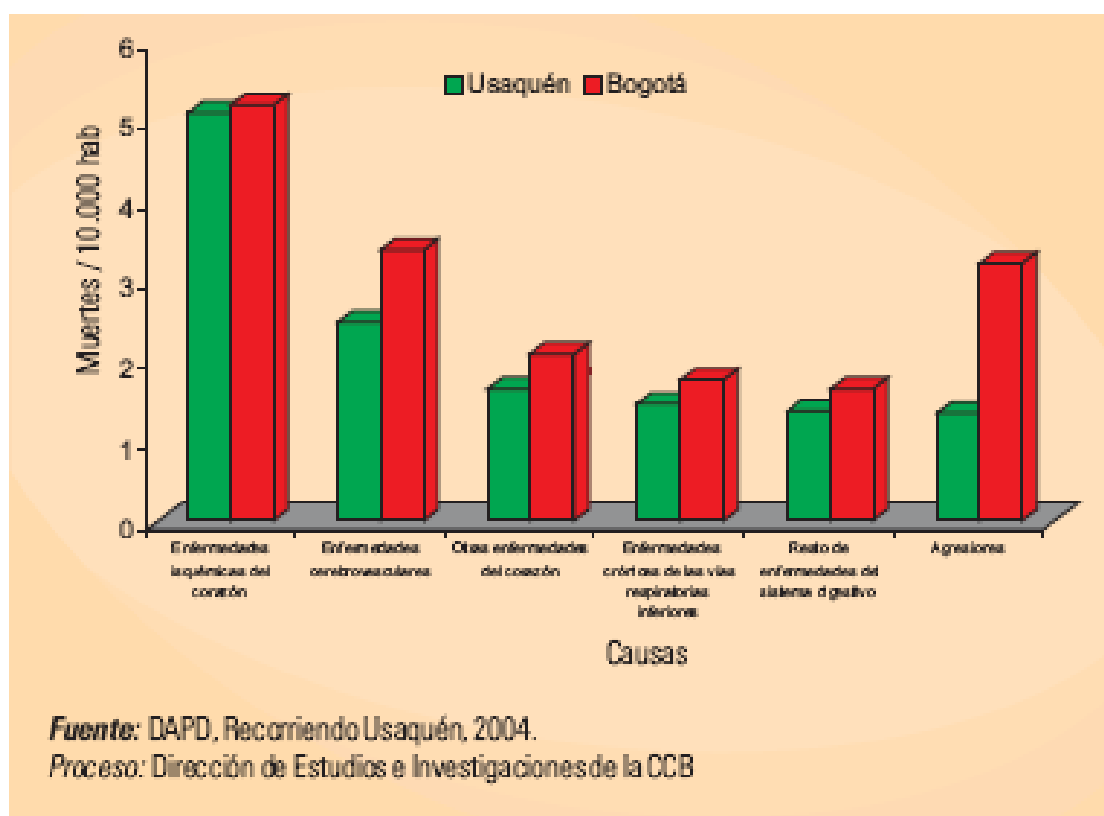
En Bogotá, los usuarios residenciales son los que mejor evalúan la calidad en la prestación de los servicios y la mayor cobertura. En el 2005, la calificación promedio de los bogotanos a los servicios públicos fue 4.1.

El 87,5% de la población de Usaquén está afiliada al sistema de salud, y es la segunda localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. El grueso de la población afiliada pertenece al régimen contributivo (91%), mientras solo 34.190 personas (9%) están en el régimen subsidiado.

La localidad, además de contar con una oferta hospitalaria aceptable, presenta niveles de aseguramiento superiores al promedio de la ciudad (77,6%).

“La tasa bruta de mortalidad fue de 33.2 muertes por cada 10.000 habitantes, 11 puntos porcentuales por debajo de la registrada en el Distrito (44.2 muertes por cada 10.000 hab). La principal causa de mortalidad en la localidad son las enfermedades isquémicas del corazón, que causan el 15,4% del total de muertes registradas. Esta causa tiene una tasa de 5.1 muertes por cada 10.000 habitantes, ligeramente inferior a la tasa de 5.2 registrada en el Distrito. Como segunda causa de mortalidad están las enfermedades cerebro vasculares, con 2.4 muertes por cada 10.000 habitantes, tasa que resulta inferior a la registrada por el Distrito Capital (3.4 muertes/10.000 hab) (ver figura 1.12).”¹⁷

Figura 1.12. Tasa de mortalidad según causas en Usaqué



¹⁷ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr* documentación en línea (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

2.5.5 Infraestructura urbana

Son los proyectos que tienen un impacto directo sobre la productividad como: la inversión pública en infraestructura en el sistema de movilidad y el espacio público.

Cuadro 1.5. Infraestructura urbana en Usaquén y Bogotá

Factor	Variable	Usaquén	Bogotá
Infraestructura urbana	Infraestructura urbana	897 kilómetros carril de vías. 44% de la malla vial en mal estado. Cinco (5) parques zonales. 89 parques de bolsillo. 53.588 m ² de alamedas. Dos (2) centralidades. Una (1) operación estratégica.	14.468 kilómetros por carril de vías. 49% de la malla vial en mal estado 62 parques zonales. 1.545 parques de bolsillo. 484.101 m ² de alamedas. 21 centralidades. Diez (10) operaciones estratégicas.

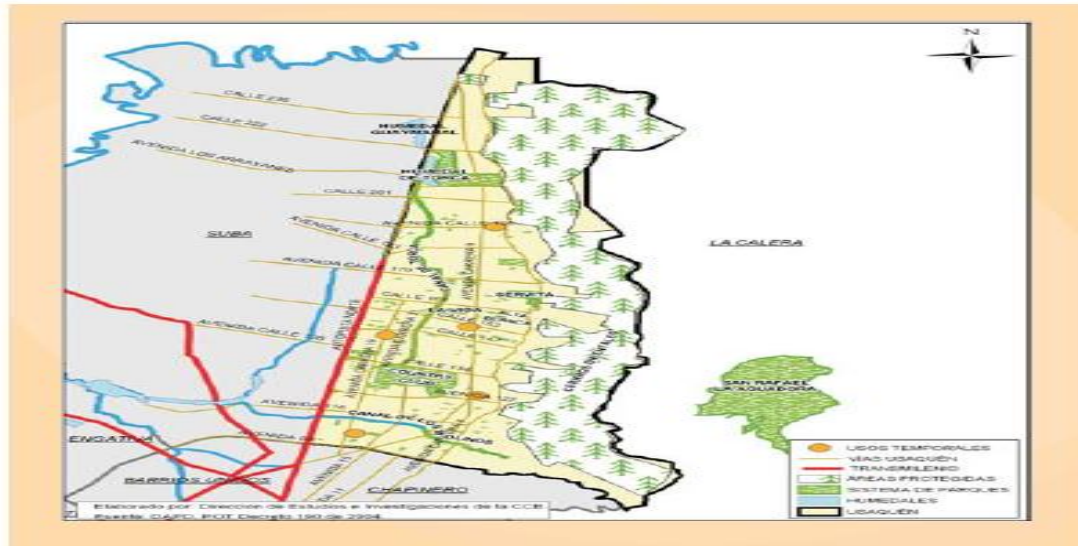
Fuente: IDU. Dirección Técnica de Planeación, 2005. Página web IDRD: www.idrd.gov.co/sig/parques. DAPD. Decreto 190 del 2004, Plan de Ordenamiento Territorial.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

“La infraestructura vial que existe en Usaquén, representa el 6,2% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 897 kilómetros carril de vía, por lo que ocupa en su total de malla vial el séptimo puesto entre las localidades de Bogotá, seguida en extensión por las localidades Barrios Unidos (784 km/carril) y Rafael Uribe (772 km/carril). Usaquén se beneficia del sistema Trasmilenio, porque cuenta con una vía que pertenece a la red: Autopista Norte. Además cuenta con el Portal Norte. Así mismo, a la localidad la atraviesan vías como Avenida Calle 170 o Avenida San José, Avenida Calle 153 o Avenida de la Sirena, Avenida Calle 134 o Avenida Contador, Avenida Calle 127 o Avenida Callejas, Avenida Carrera Séptima,

Avenida Carrera 15 o Paseo del Country, entre otras (ver figura 1.14).”¹⁸

Figura 1.13. Infraestructura urbana en Usaquén



“Los parques zonales cuentan con mobiliario urbano, canchas deportivas, zonas de juegos infantiles, espacios verdes arborizados y senderos peatonales. En Usaquén se localizan los siguientes parques zonales: Alta Blanca, La Vida, Las Flores, Nueva Autopista y Servitá. El Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD), ha identificado en Usaquén 89 parques de bolsillo. Según el Plan de Ordenamiento Territorial en Usaquén se han destinado algunos parques en donde pueden realizarse usos temporales como mercados, ferias y eventos deportivos, culturales y recreativos, previa autorización del alcalde local, entre éstos están: parque de Santa Bibiana ubicado en la Carrera 20 A y Calle 104, parque El Cedrito ubicado en la Avenida 19 entre Diagonales 145 y 146 costado oriental, parque Bella Suiza ubicado en las Carreras 10 y 10 A con calles 129 A y 129, El parque La Sonora ubicado en la Calle 153 entre carreras 12 A y 14 y Tibabita 1 ubicado en la Calle 191 entre carreras 31A y 31. La localidad también hace parte

¹⁸ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr* documentación en línea (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

del sistema de ciclo rutas y alamedas, con los corredores ubicados en la Avenida Calle 170, Avenida Calle 127, Avenida Carrera 31 o Jorge Uribe Botero, Avenida 19 y Avenida Calle 100. Dentro de la localidad, se localizan las siguientes alamedas: Perimetral del Country, Perimetral Cementerio Jardines de Paz.”¹⁹

2.5.6 DESARROLLO SOSTENIBLE

“En la localidad de Usaquén se localizan 156 de los 2.239 (aprox.) barrios de Bogotá y nueve (9) Unidades de Planeación Zonal (UPZ), de las 117 en que se divide la ciudad. De las nueve UPZ de la localidad, cinco ya fueron reglamentadas por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital, a saber: Toberin, Los Cedros, Country Club, Santa Bárbara y Usaquén. Cuatro UPZ se encuentran sin reglamentación: Paseo Los Libertadores, Verbenal, La Uribe y San Cristóbal Norte. De las nueve UPZ de la localidad, tres poseen clasificación residencial: Verbenal, San Cristóbal Norte y Los Cedros; dos se clasifican como centralidad urbana: Usaquén y Santa Barbara; dos UPZ se clasifican como dotacionales: La Uribe y Country Club; una comercial: Toberin; y una UPZ se clasifica como de desarrollo: Paseo Los Libertadores (ver cuadro 1.8).”

¹⁹ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Cuadro 1.8. Comparativo de UPZ de la localidad Usaquén

UPZ	Clase	No. de barrios	Estrato	Estado
Paseo de los Libertadores	Desarrollo	3	0 y 2	Sin reglamentar
Verbenal	Residencial no consolidado	23	2, 3 y 4	Sin reglamentar
La Uribe	Dotacional	10	0, 1, 2, 3 y 4	Sin reglamentar
San Cristóbal				
Norte	Residencial no consolidado	18	1, 2 y 3	Sin reglamentar
Toberín	Comercial	15	2, 3 y 4	Reglamentada
Los Cedros	Residencial cualificado	23	4, 5 y 6	Reglamentada
Usaquén	Con centralidad urbana	20	2, 4, 5 Y 6	Reglamentada
Country Club	Dotacional	11	5 Y 6	Reglamentada
Santa Bárbara	Con centralidad urbana	11	5 Y 6	Reglamentada

Fuente: DAPD. POT. Decreto 190 de 2004.

Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

La UPZ TOBERIN es un sector comercial, de estratos 2, 3 y 4. Se caracteriza porque gira en torno a la centralidad urbana de Unicentro - Santa Bárbara, que está apoyada por núcleos comerciales y de servicios cualificados con características propias de espacio público y con un grado de especialización de sus edificaciones. La UPZ está conformada por doce sectores normativos, de los cuales se han identificado siete con vocación residencial, cuatro dotacionales y uno de comercio y servicios (ver figura 1.18).

El decreto reglamentario de la UPZ Toberin hace énfasis en equilibrar la dinámica comercial de algunos ejes viales, con los usos residenciales predominantes en la zona, ordenando la mayor cantidad en núcleos (Unicentro, Usaquén - Santa Bárbara, Toberin), que permitan el mejor desarrollo de los usos de comercio y servicios. En el área de influencia de la centralidad toberin se debe adelantar un proceso de reconversión y recualificación constituyéndose en un nodo de servicios y comercio especializado complementado con actividades de las áreas de vivienda en proceso de consolidación (ver figura 1.18).²⁰

²⁰ GARZÓN P. María Cristina, *PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea* (2006) http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf. (citado en 15 de marzo de 2011)

Figura 1.17. UPZ aprobadas en la localidad de Usaquén

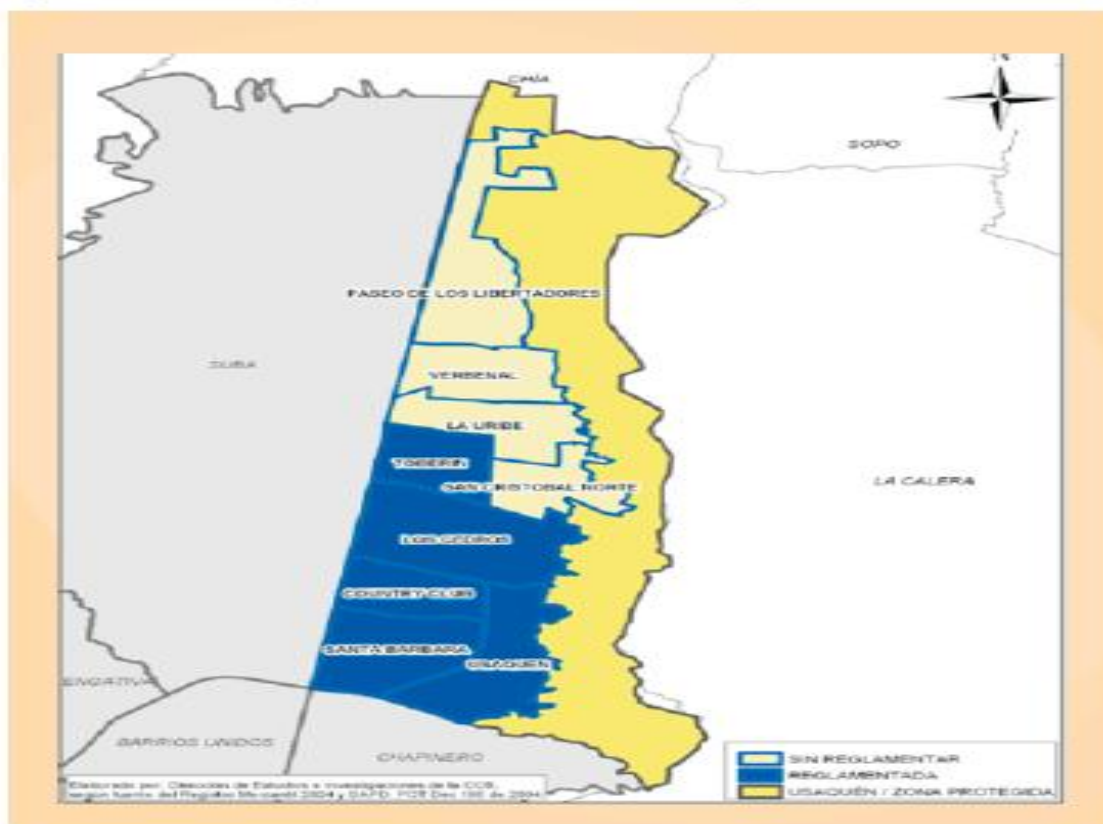
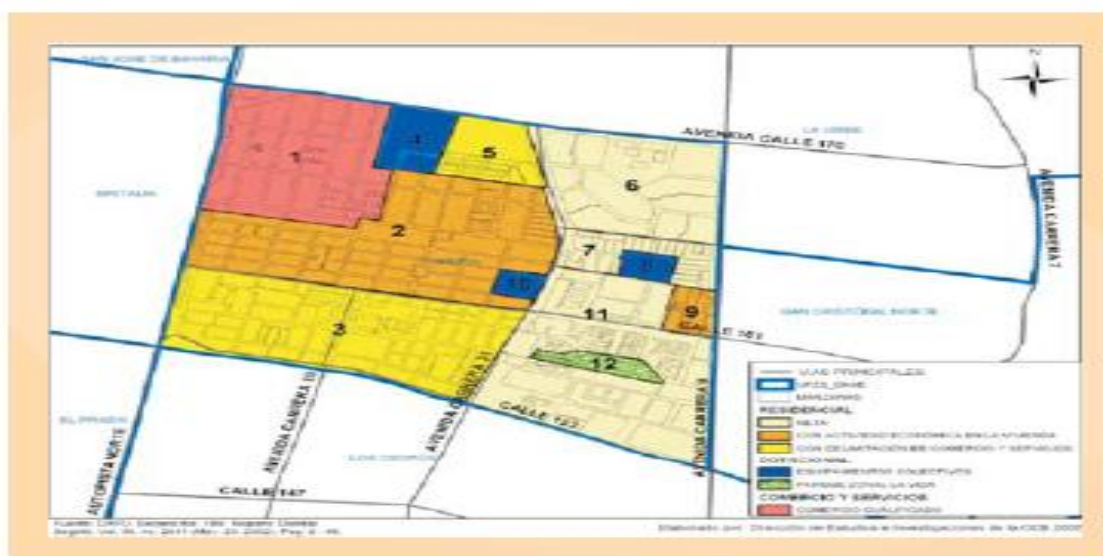


Figura 1.18. UPZ Toberín



2.5.7 Sector terciario o de servicios

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc.

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

Aunque los sectores anteriormente indicados son aquellos que la teoría económica menciona como sectores de la economía, es común que las actividades económicas se diferencien aún más dependiendo de su especialización.²¹

2.6 ANALISIS DE COMPETENCIA

Las principales empresas que se han identificado como competencias en el norte de Bogotá son fútbol 5 site, supergol y el campin 5, el campin y soccer max tienen dos canchas sintéticas cada una y fútbol 5 site cuenta con 4 canchas pero con medidas inferiores. Esta es la competencia directa para el plan de negocios de canchas sintéticas al norte de la ciudad de Bogotá. Las empresas en mención no

²¹Cita web (sectores economicos) url:
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo53.htm> (consulta 20
marzo 2011)

cuentan con servicios adicionales importantes que los diferencien, cuentan solamente con servicios básicos del alquiler de la cancha por hora, balón y camisetas. Además los precios son altos debido a la exclusividad del servicio, estos oscilan entre \$ 40.000 horario diurno y \$ 140.000 horario nocturno.

La competencia en el mercado de Bogotá en canchas sintéticas, las empresas existentes actualmente son muy buenas prestando este tipo de servicios. En este punto del desarrollo del proyecto, es donde se deben plantear procesos y estrategias con las cuales la empresa se diferencie de las demás empresas que hacen presencia en el mercado del futbol 5 en Bogotá, generando estrategias de mercadeo y comunicación estratégica oportunas para captar clientes y así mismo fidelizarlos; igualmente la organización debe generar un valor agregado a sus clientes gracias a los diferentes servicios complementarios que la empresa va a prestar.

Actualmente en Bogotá existen 8 empresas que en alguna medida pueden ser directa competencia para la organización, a continuación se analizara las más reconocidas en el mercado:

	PRECIO	UBICACIÓN	HORARIO	SERVICIO
Futbol 5	oscilan entre los \$40.000 y \$140.000 pesos	Es uno de los sitios más reconocidos por sus amplias canchas. Ubicada sobre el sentido norte la avenida 19 con calle 122.	Abre todos los días de 6:00 a.m. a 11:00 p.m.	Cuenta con punto de hidratación, parqueaderos y graderías para ver los encuentros de fútbol
La cancha	Precios entre	Posee dos sedes, una por la	Abre todos los días de	Tienen tienda deportiva y sus

	\$54.000 y \$155.000 según el horario	autopista norte con calle 103 y otra en Las Américas.	6:00 a.m. a 11:00 p.m.	instalaciones también sirven para fiestas infantiles. Cuenta actualmente con página Web, sitio que solo brinda información comercial, productos, servicios, entre otros. Vale la pena resaltar que mediante su portal no se puede generar ninguna clase de comercio electrónico, su dirección es http://www.lacancha.com.co/
Súper gol	Precios entre \$37.000 y \$125.000 según el horario	Tiene 3 sedes: Sede norte en la Cra. 21 # 166 – 49. Sede sur en la Av. ciudad de Cali # 42B -51 Sur. Centro Comercial Milenio Plaza Sede zona industrial en la	El servicio se presta de domingo a domingo de 9:00 a.m. a 12:00 a.m.	Abierto para jugar al fútbol y celebrar fiestas infantiles. Todos los sábados en la noche se hace un campeonato relámpago en Supergol. Cuenta actualmente con página Web, sitio que solo brinda información comercial,

		Av. Calle 13 # 68D - 80		productos, servicios, entre otros. Vale la pena resaltar que mediante su portal no se puede generar ninguna clase de comercio electrónico, su dirección es www.canchasupergol.com
El campin	Sus precios varían entre \$60.000 y \$140.000 pesos la hora, según el horario en que se desee jugar.	Ubicado al lado del Coliseo Cubierto El Campin por la calle 63.	Abre de domingo a domingo de 6:00 a.m. a 11:00 p.m.	Cuenta con dos canchas distribuidas en dos plantas, con dimensiones un poco mayor a las de la competencia. Tiene además dos camerinos por cancha, baños con duchas, un punto de hidratación, graderías para ver los partidos y parqueadero con capacidad para 45 automóviles.
Golty	Los precios van desde \$40.000 hasta	Calle 145 # 91 – 19 Centro Comercial Centro Suba	Abre de domingo a domingo de 6:00	Dos (2) salas sintéticas cubiertas, las cuáles se pueden unir para formar una sola con

	\$95.000 pesos según el horario		a.m. a 9:00 p.m	medidas oficiales para competencias internacionales y profesionales. Punto de hidratación para reponerse después del juego. Tarifa especial en el parqueadero.
Soccer match	Varían desde \$35.000 hasta \$110.000 según horario	Cuenta con dos sedes corferias en Av las Américas # 39-36 centro en la calle 19 # 4 –71	Abre de domingo a domingo de 6:00 a.m. a 10:00 p.m	Escuela de Formación Deportiva Torneos y Eventos Pantalla gigante Zona social y servicio de tienda
Champions futbol 5	En cualquier hora tiene un costo de \$40.000	Cra. 82C No. 54D - 27 SUR Portal Américas - Av. Ciudad de Cali	Abre de domingo a domingo de 6:00 a.m. a 10:00 p.m	Dos canchas de grama sintética Camerinos para Jugadores Duchas Cafetería Petos para Cada Equipo Música Ambiente Personal Capacitado para Ofrecerle la Mejor Atención

2.7 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra será determinado mediante la fórmula, la misma que se aplica cuando la población es menor a 100,000 habitantes. La formula es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

N = universo 45.131 habitantes

q = grado de no aceptación: 0.5%

p = grado de aceptación 0.5%

e = error máximo admisible 5%

Z = grado de confiabilidad o número de unidades de desviación estándar en la distribución normal que producirá el nivel deseado de confianza (para una confianza de 95% o un $\alpha = 0,05$, $Z=1,96$)

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q)}$$

$n = 163$ encuestas

2.8 DISEÑO DE LA ENCUESTA

2.8.1 ENCUESTA

La presente encuesta tiene el objetivo de cumplir con requerimientos académicos del estudio que permitirá conocer los gustos y preferencias de los consumidores respecto a la práctica del fútbol y la frecuencia de uso de las instalaciones deportivas. Se agradece su valiosa ayuda.

1. ¿Le gustaría practicar el fútbol sala? Sí____ No____

2. ¿de acuerdo a su desarrollo donde le gustaría practicar el futbol sala?

Canchas de cemento Si___ No___

Canchas de algún parque Si____ No____

Canchas sintéticas Si_____ No_____

Calle Si No

3. En los lugares que usted practica el futbol sala ¿con qué frecuencia lo realiza?

De 1 a 2 horas Si_____ No_____

De 2 a 4 horas Si _____ No _____

4. ¿Con quién usualmente se reúne para jugar fútbol sala?

Amigos del barrio Si _____ No _____

Compañeros de escuela, colegio, universidad Si_____ No_____

Familiares Si No

Compañeros de trabajo

Si___

No___

5. ¿Por lo general cuanto tiempo practicaría este deporte en canchas de césped sintético?

Una hora

Si___

No___

Dos horas

Si___

No___

Más de dos horas

Si___

No___

6. ¿Al momento de elegir en qué lugar practicar este deporte cuál sería las características más importantes?

Precio

Si___

No___

Ubicación

Si___

No___

Servicio al cliente

Si___

No___

Capacidad del lugar

Si___

No___

Comodidad

Si___

No___

7. ¿Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para que los niños aprendan a jugar fútbol sala en canchas de césped sintético en su barrio?

Si___

No___

8. ¿Le gustaría que la superficie de juego sea de grama sintética y que cuente con las marcas y dimensiones reglamentarias?

Si___

No___

10. ¿Considera necesaria la instalación de una tienda dentro de las instalaciones?

Si___

No___

11. ¿el horario que más se ajusta a su tiempo es:

Mañana Si___ No___

Tarde Si___ No___

Noche Si___ No___

12. ¿Está usted de acuerdo que se establezcan precios fijos para la práctica de acuerdo a la intensidad semanal? Si___ No___

13. ¿Cuánto mensualmente estaría dispuesto a pagar por el servicio que se presta para la enseñanza en la escuela de fútbol?

\$40.000 Si___ No___

\$50.000 Si___ No___

\$60.000 Si___ No___

16. ¿Si se creara un centro deportivo especializado en futbol sala, con diferentes alternativas de servicios usted participaría? Si___ No___

17. ¿De acuerdo a su disponibilidad de tiempo le gustaría que el centro deportivo le brindara la posibilidad de un transporte para sus hijos? Si___ No___

18. De los servicios que se prestaran en el centro deportivo, ¿le gustaría que participara su núcleo familiar en diferentes actividades paralelas al servicio que recibirían sus hijos? Si___ No___

GRACIAS POR SU COLABORACION

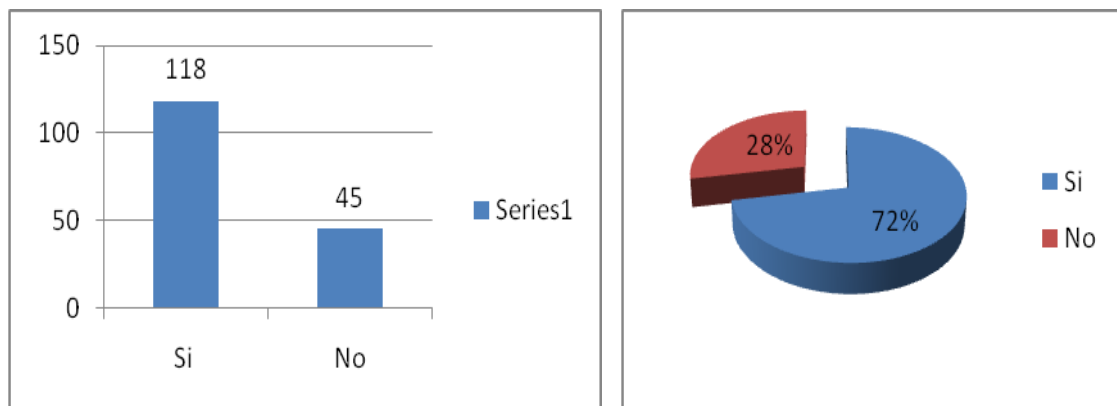
2.8.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Realizado el trabajo de campo se procedió a tabular los datos en el cual se obtuvieron los siguientes resultados:

1 ¿Le gustaría jugar futbol sala?

Si 72%

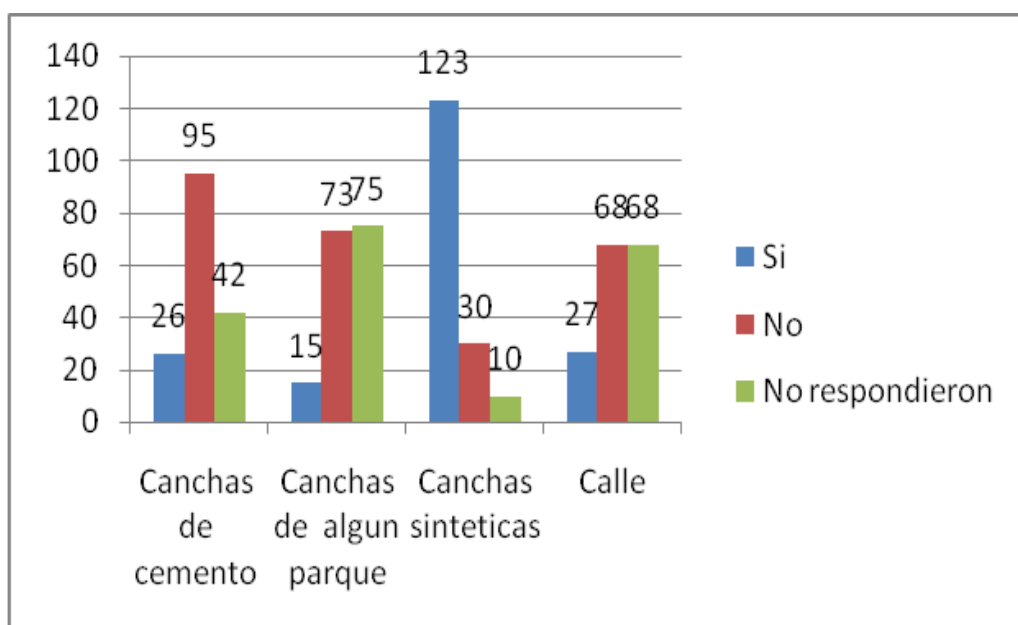
No 28%



Las personas les gusta jugar futbol ya que es una actividad que desarrolla lo físico y lo mental, esto se ve evidenciado en el 72% de personas que les gusta o les gustaría practicar el futbol sala contra el 28% no le gusta practicar el futbol y prefieren realizan otras actividades. El alquiler de canchas de fútbol con césped sintético tiene la oportunidad de contar con un alto grado de aceptación de los encuestados, ya que se tiene que a la mayoría de los mismos si les gusta jugar fútbol.

2 ¿De acuerdo a su desarrollo donde le gustaría practicar el futbol sala?

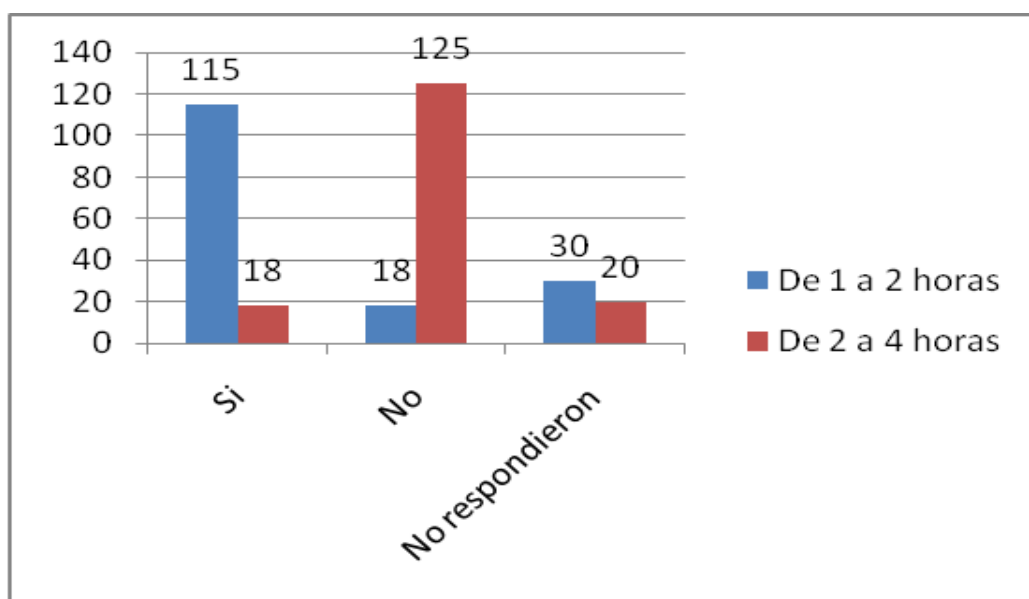
	Si	No	No respondieron
Canchas de cemento	16%	58%	26%
Canchas de algún parque	9%	45%	46%
Canchas sintéticas	76%	18%	6%
Calle	16%	42%	42%



A las personas les interesa practicar este deporte en canchas sintéticas que queda demostrado en un 76% de la población que respondió de forma acertada a esta pregunta ya que les brinda más seguridad que en los demás lugares planteados con respuestas negativas hacia practicarlo en algún parque 9% en la calle o en canchas de cemento con un 16%.

3. En los lugares que usted practica el futbol sala ¿con que frecuencia lo realiza?

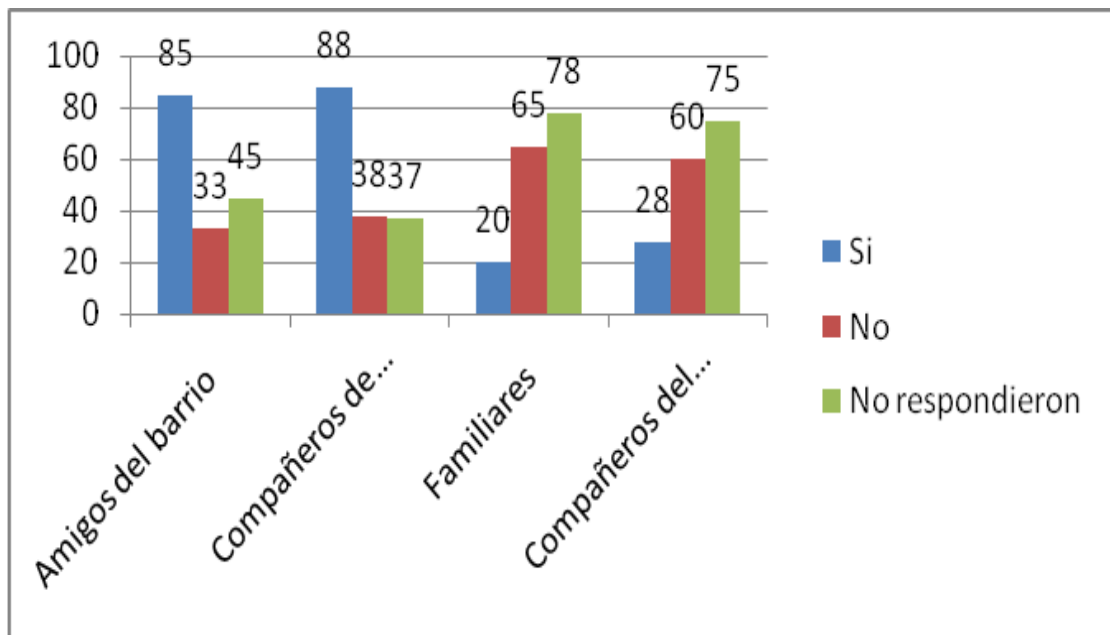
	Si	No	No respondieron
De 1 a 2 horas	71%	11%	18%
De 2 a 4 horas	11%	77%	12%



Las personas disfrutan practicar este deporte de 1 a 2 horas en un 71% mientras que de 2 a 4 horas les parece un tiempo muy prolongado, su preferencia por ende esta en el practicar de 1 a 2 horas.

4. ¿Con quién usualmente se reúne para jugar futbol sala?

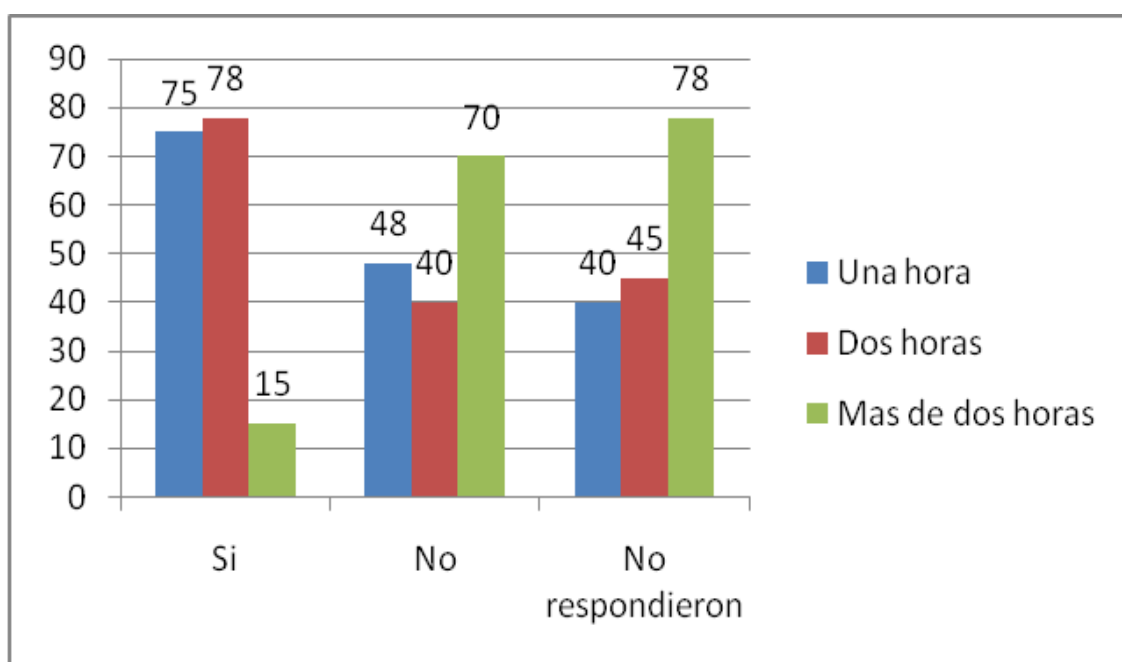
	Si	No	No respondieron
Amigos del barrio	52	20	28%
Compañeros de escuela, colegio universidad	54	23	23%
Familiares	12	40	48%
Compañeros del trabajo	17	37	46%



Las preferencias de compartir este deporte para la mayoría de personas es con los compañeros de estudio que tuvo un 88% de aprobación y con los vecinos con quien comparte un alto porcentaje 85% mientras que los familiares 20% y los compañeros de trabajo 28% obtuvieron una menor aprobación para con quien se prefiere reunir a jugar futbol sala.

5. Por lo general ¿cuánto tiempo practicaría este deporte en canchas de césped sintético?

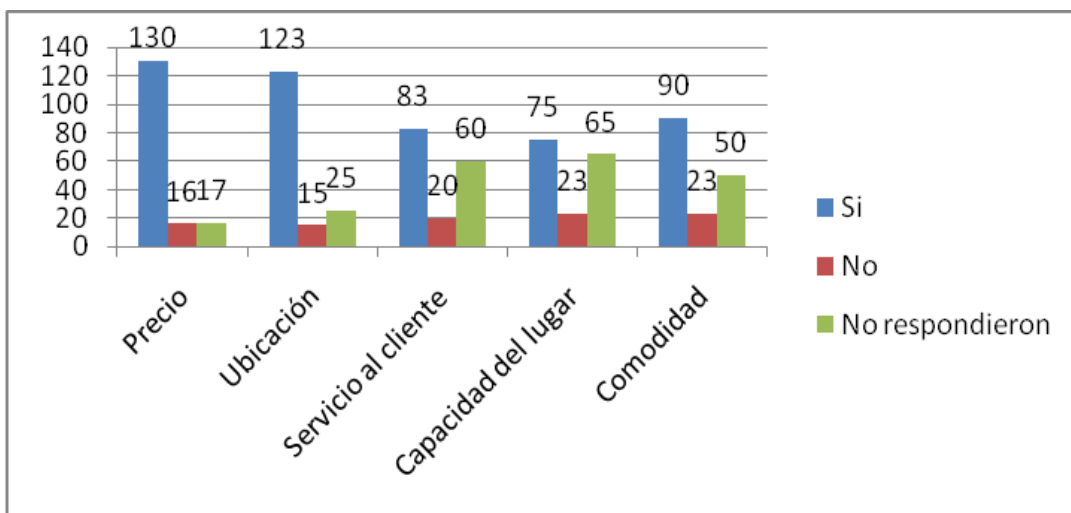
	Si	No	No respondieron
Una hora	46%	29%	25%
Dos horas	48%	25%	27%
Más de dos horas	9%	43%	48%



La mayoría de las personas prefieren practicar entre una y dos horas en las canchas sintéticas las cuales lo reflejaron en un 48% y 46% frente a un 9% de personas que dijeron preferir mas de dos horas.

6. Al momento de elegir en qué lugar practicar este deporte ¿cual seria las características más importantes?

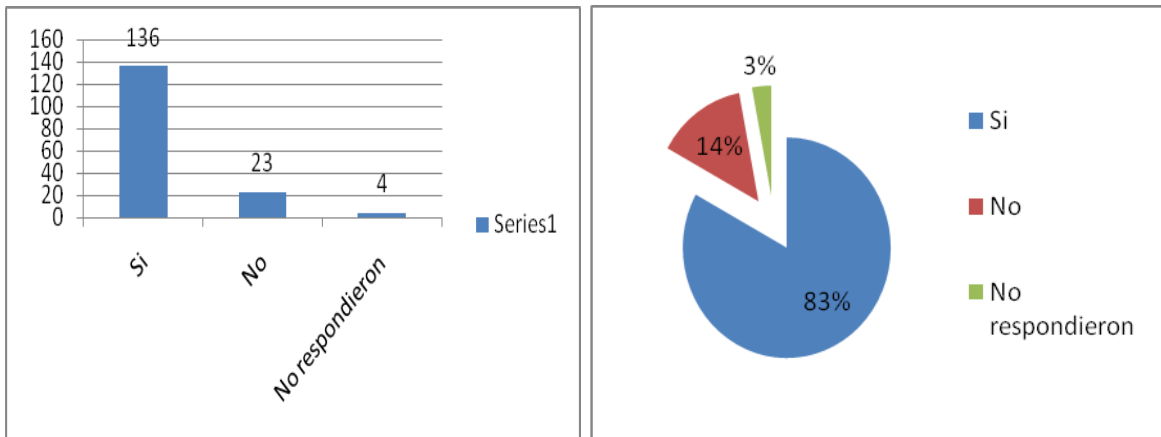
	Si	No	No respondieron
Precio	80%	10%	10%
Ubicación	76%	9%	15%
Servicio al cliente	51%	12%	37%
Capacidad del lugar	46%	14%	40%
Comodidad	55%	14%	31%



Indiscutiblemente las personas valoran mucho al momento de elegir la cancha sintetica el precio 80% y la ubicación del lugar 76% teniendo estos los porcentajes mas elevados de afirmacion, mientras que las demas características a pesar de ser importantes no les satisface tanto como las dos anteriores mencionadas, sin embargo en general todas ellas obtuvieron el mayoría puntaje en las respuestas afirmativas, queriendo reflejar que para las personas es importante encontrar un lugar con todas estas características.

7. ¿Le gustaría que exista un lugar exclusivo y diferente de sana distracción especial para que los niños aprendan a jugar futbol sala en canchas de césped sintético en su barrio?

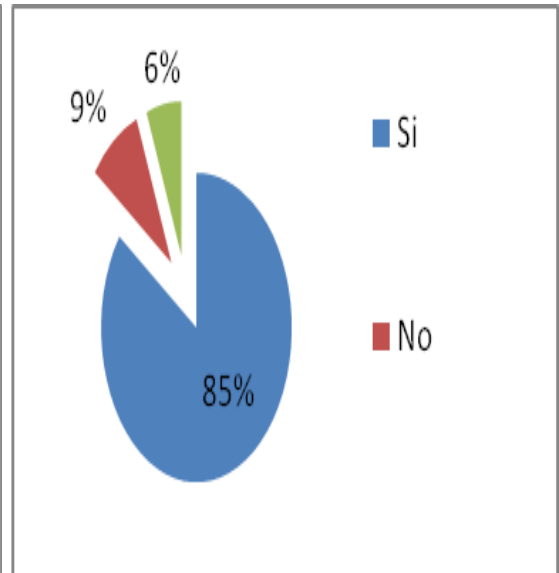
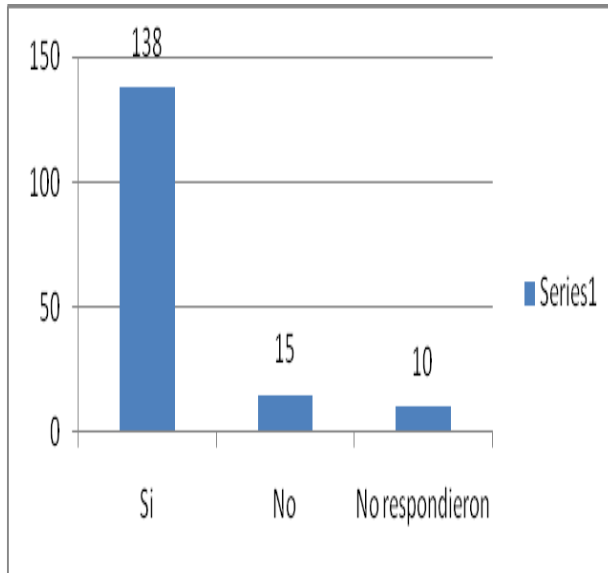
Si	83%
No	14%
No respondieron	3%



Es evidente que para las personas es importante encontrar los espacios apropiados donde los niños puedan aprender, divertirse y practicar algun tipo de deporte dentro de sus ambientes y facilidades, esto se reflejo en un 83% de la poblacion que respondio acertivamente a la existencia de un lugar para practicar futbol sala, frente a la poca negativa que solo correspondio a un 14%.

8. ¿Le gustaría que la superficie de juego sea de gama sintética y que cuente con las marcas y dimensiones reglamentarias?

Si	85%
No	9%
No respondieron	6%



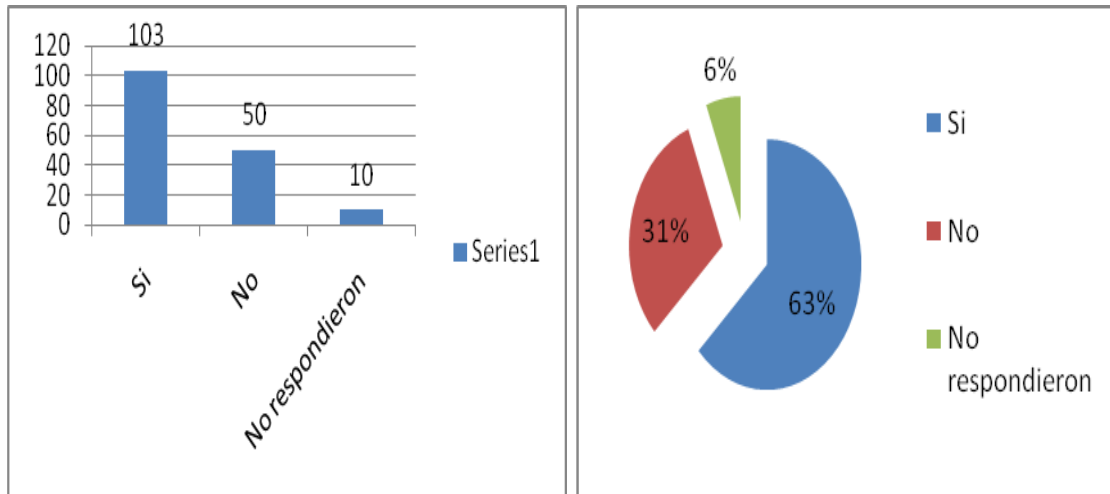
Para las personas es importante contar con un sitio que les brinde tanto comodidad como reglamentaridad jugando y practicandolo con las normas que se establecen en lo profesional del deporte, y asi lograr la diferencia entre el precio que se paga por jugar a ese nivel tipo profesional, contra jugar en cualquier otro lugar que no cuente con lo mismo. Por eso la mayoria de las personas 85% afirmaron querer canchas con medidas reglamentarias

9. ¿Considera necesaria la instalación de una tienda dentro de las instalaciones?

Si 63%

No 31%

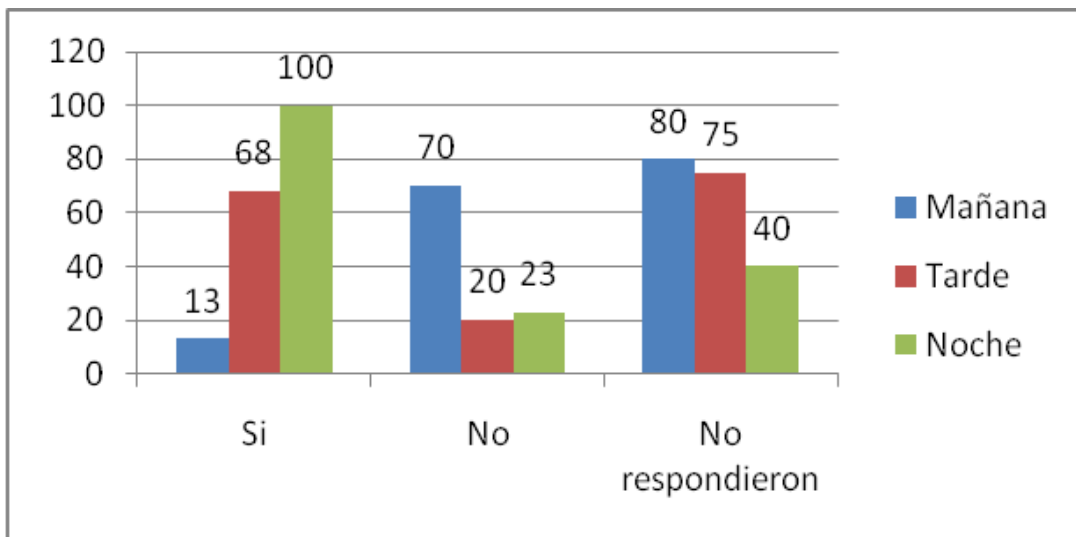
No respondieron 6%



El 63% de la poblacion encuestada considera necesaria la tienda dentro del centro deportivo, ya que facilita la adquisicion de productos consumibles sin tener que salir del establecimiento, por cuestiones de bebidas, hidratacion y demas comestibles de los cuales se puedan alimentar, mientras que un 31% no lo considera extrictamente necesario.

10. El horario que más se ajusta a su tiempo es:

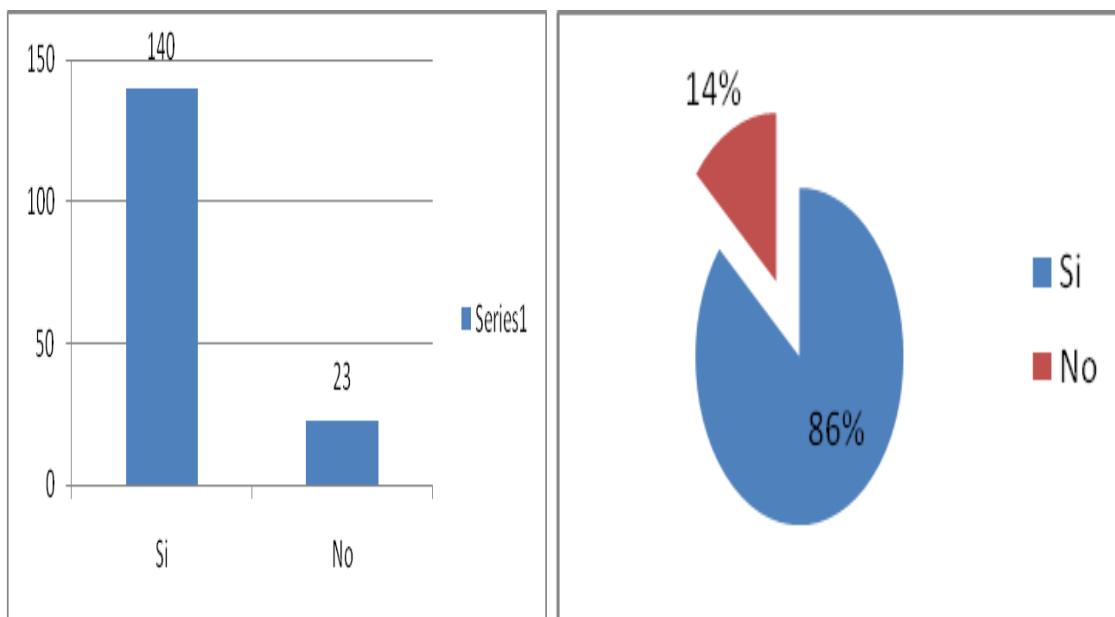
	Si	No	No respondieron
Mañana	8%	43%	49%
Tarde	42%	12%	46%
Noche	61%	14%	25%



Los horarios mas concurridos y de mas aceptacion para la poblacion son los que se encuentran en horas de la tarde con un 42% y la noche con un 61%, contra el horario de la mañana que solo tuvo un 8% de aceptacion, ya que se argumenta que por cuestiones laborales se les ajusta mas a su tiempo estos horarios donde ya cuentan con tiempo libre para su esparcimiento y disfrute del deporte.

11. ¿Está usted de acuerdo que se establezcan precios fijos para la práctica de acuerdo a la intensidad semanal?

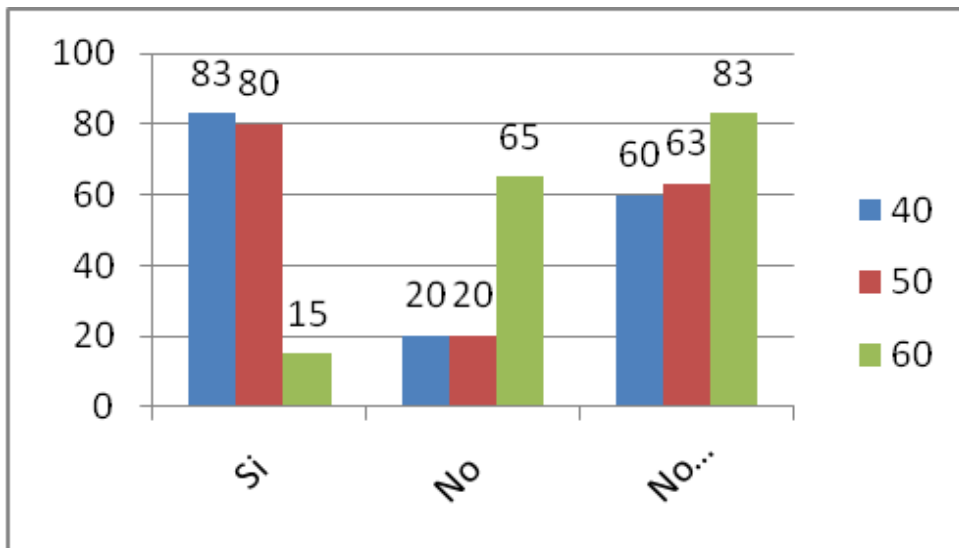
Si	86%
No	14%



Las personas opinan que los precios no deberian cambiar de acuerdo a la intensidad semanal 14%, si no que se deben mantener fijos los costos del alquiler de la cancha 86% para poder asistir cualquier dia en distinto horario.

12. ¿Cuánto mensualmente estaría dispuesto a pagar por el servicio que se presta para la enseñanza en la escuela de futbol?

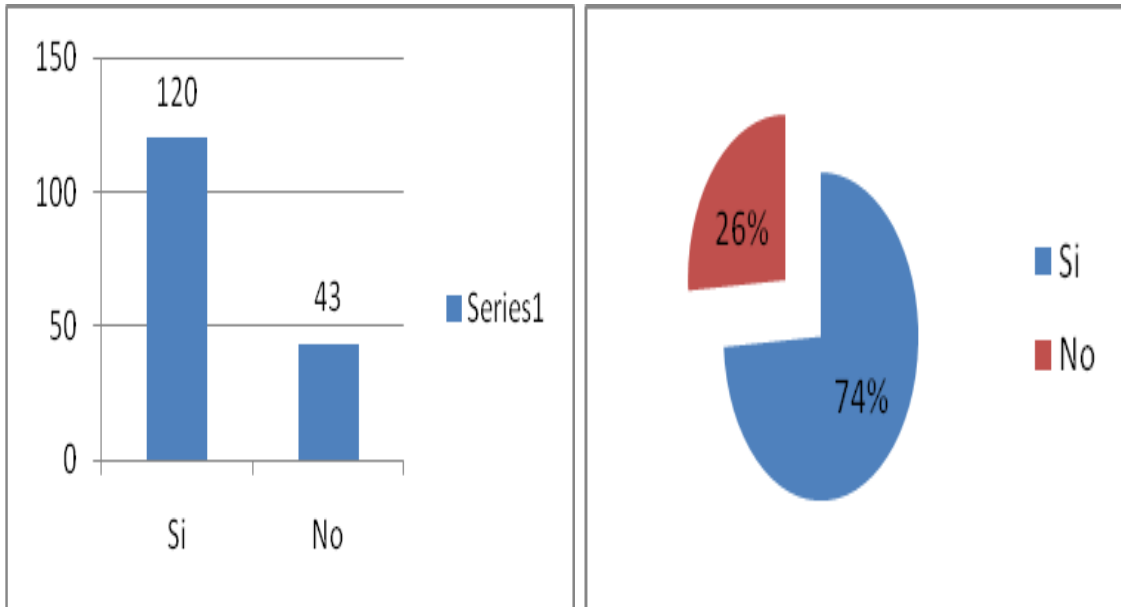
	Si	No	No respondieron
40.000	51%	12%	37%
50.000	49%	12%	39%
60.000	9%	40%	51%



Las respuestas de esta pregunta reflejan basicamente que los precios pueden oscilar entre \$40.000 y \$50.000 para el cobro mensual por la prestacion de la enseñanza en la escuela de futbol sala, esto se refleja por los porcentajes obtenidos de mayor aceptacion con 51% y 49% frente a una negativa del 12%.

13. ¿Si se creara un centro deportivo especializado en futbol sala, con diferentes alternativas de servicios usted participaría?

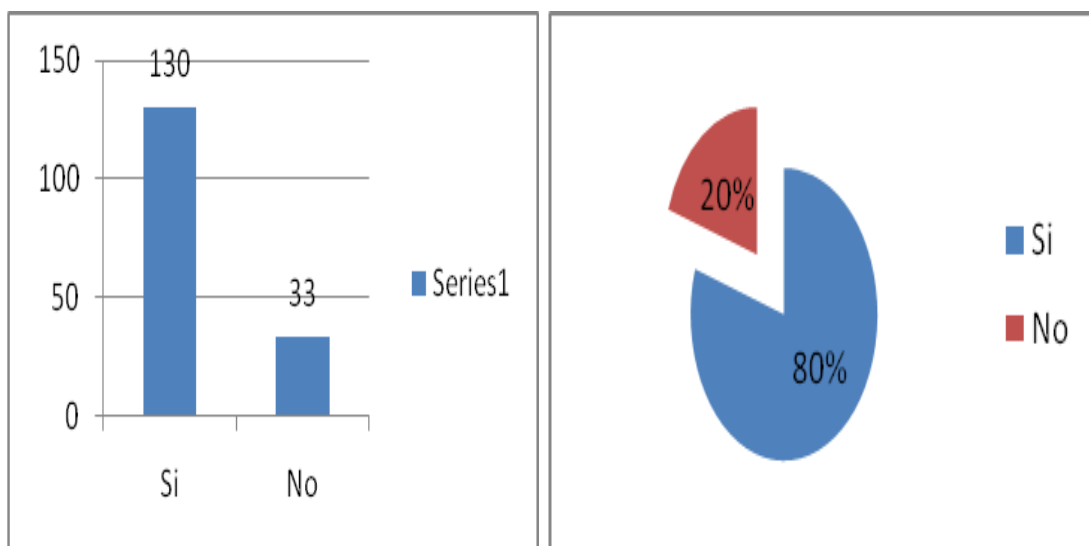
Si	74%
No	26%



La aprobacion hacia la participacion de las personas al crearse el centro deportivo es mayor 74% a la negacion 26%, ya que para las personas es importante contar con espacios de esparcimiento, el cual les brinde diferentes alternativas y servicios que puedan aprovechar con sus amigos y familiares.

14. ¿De acuerdo a su disponibilidad de tiempo le gustaría que el centro deportivo le brindaría la posibilidad de un transporte para sus hijos?

Si	80
No	20

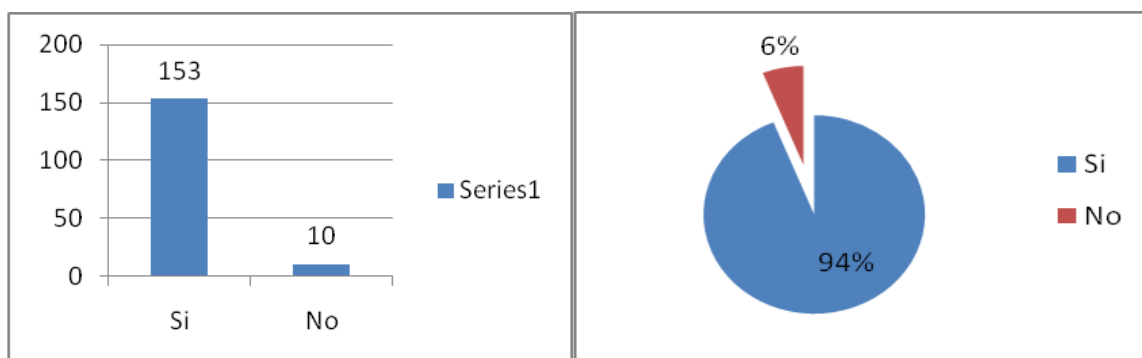


El nivel de aceptacion para la posibilidad de transporte para los niños hacia el centro deportivo fue de un 80% porcentaje bastante alto de aprovacion frente a un 20% que no cree necesario este servicio prestado por el centro deportivo.

15. De los servicios que se presentaran en el centro deportivo, ¿le gustaría que participara su núcleo familiar en diferentes actividades paralelas al servicio que recibirían sus hijos?

Si 94%

No 6%



La grafica muestra como es importante para la población 94% poder participar como familia en el centro deportivo, que mientras los niños aprenden y disfrutan del deporte, sus madres, sus padres, primos, tíos, abuelos, puedan no solo estar con ellos, sino que también haya actividades alternas en las que ellos puedan también disfrutar de ese tiempo no solo como acompañantes.

2.9 PLAN DE MERCADEO

2.9.1 PRECIO

Un centro deportivo con césped sintético iluminado y cubierto busca ofrecer un servicio diferenciado, el precio de su alquiler tiene que reflejar precisamente esa característica.

Por el lado de la escuela de formación, ésta tendrá un costo de \$ 45.000 la mensualidad por niño, y la matricula por ingreso será de \$90.000 donde se incluirá el uniforme completo, la primera mensualidad, y la inscripción con carnetizacion incluida, los niños tendrán derecho a dos horas de entrenamiento por semana con horarios disponibles para su realización los fines de semana, sábados y domingos en la mañana de 7am – 9am y entre semana los días lunes y miércoles de 4pm a 6pm. También tendrán un refrigerio sencillo, e hidratación los cuales están contemplados dentro de la mensualidad.

El precio de alquiler de una hora por acceder a la cancha de fútbol ha sido establecido por el resultado obtenido en las encuestas, el precio de la competencia, los costos unitarios y el margen de utilidad.

El modo de alquiler de la cancha deberá ser reservada con un (1) día de anticipación y con un anticipo del 40% del valor de la hora u horas alquiladas. La forma de pago será a través de cualquier tipo de recepción económica, (efectivo, tarjetas de crédito, (mínimo un valor aceptable y excepciones), cheques etc)

2.9.2 PROMOCION

- Regalar una camiseta a las personas que inscriban a sus equipos en el primer torneo que se organice.
- Hacer un descuento del 10%, al presentar un volante que indique descuento. Aplicable sólo para una hora de alquiler de las canchas y se aceptará únicamente un volante por cada grupo que busque el servicio.
- Promociones de 2 X 1 de forma eventual, es decir, alquilar dos horas por el precio de una, en horas que no sean pico.

2.9.2.1 Estrategias de comercialización

Campeonatos de fútbol universitario, empresarial, e internos.

- Escuelas de fútbol
- Alquiler para entrenamientos.
- Eventos empresariales afines al deporte.
- Eventos especiales y alquiler de los servicios, o instalaciones.
- Utilización masiva de medios de comunicación
- Uso del Internet para vender el servicio vía Web. (Reservaciones)

2.9.3 PUBLICIDAD

Para el posicionamiento en el mercado es muy decisiva la publicidad que se le dará al proyecto para destacar la imagen de la cancha. La forma en que se proporcionará la publicidad será la siguiente:

1. Se desarrollara una publicidad informativa, orientada a los habitantes del sector indicando la apertura de alquiler de una cancha de fútbol de césped sintético, precios, ubicación y promociones.
2. Luego se desplegara la publicidad a los distintos sectores en Toberin dando a conocer los atributos y beneficios que ofrecemos y por otra parte los motivos por lo que es elemental practicar su deporte preferido.
3. Será necesario posicionar la marca del servicio en la mente de los consumidores para mantener y aumentar la demanda, mediante la publicidad de recordarles las características del servicio ofrecido.

Un aspecto importante para la publicidad es el canal de distribución, que en este caso es directo, es decir, de empresa a usuario, porque este último acude directamente a la empresa para hacer uso del servicio, por tanto, la publicidad debe estar enfocada al usuario final, que es la persona que gusta del deporte.

Otro aspecto importante que se debe considerar para brindar un servicio es la estrategia publicitaria, que en principio debe orientarse hacia su posicionamiento en el mercado, haciendo énfasis en que éste cubre las necesidades de las personas que gustan de este deporte, para esto, el servicio se divide en partidos de recreación y torneos organizados.

El valor de la publicidad será distribuido de forma proporcional entre los diferentes canales de comunicación (radio, y volantes publicitarias, medios on-line, redes sociales), focalizando que a medida que transcurra el tiempo la cancha será reconocida como la mejor en Toberin.

2.9.3.1 Periódicos: Este tipo de publicidad la cual consistirá en publicaciones en el diario de la localidad y se la utilizará cuando se realice algún evento importante, como son el inicio de clases en la escuela de fútbol o el inicio de los campeonatos que se realizarán en el complejo.

2.9.3.2 Radio: Este va a ser uno de los principales canales de comunicación que se utilizarán, ya que son muchas las personas que diariamente se enlazan a la frecuencia de una radio. Además es uno de los medios de comunicación más económicos y que más llega a la gente.

Se emitirán cuñas en los horarios de más alta audiencia, haciendo hincapié en los principales y nuevos atributos que la cancha dispondrá.

Y como medio actual, también ya existen espacios públicos en internet, que serán utilizados como medios de comunicación para llegar a la gente que se conecta seguido a este tipo de páginas y redes sociales.

2.9.3.3 Volantes: para la repartición de volantes habrá una persona que cumplirá el papel de impulsadora entregando las volantes en puntos estratégicos en Toberin, como por ejemplo los fines de semana afuera de las canchas existentes, en calles con gran afluencia de personas.

Se diseñarán anuncios coloridos con el logotipo del establecimiento, en donde se detallarán las características del servicio y fotografías de las instalaciones, además los teléfonos para reservaciones.

En general, los medios propuestos para la publicidad son las radios locales, porque cubre uno de los hábitos del grupo objetivo mayor; también se van a utilizar mensajes escritos en canales deportivos, porque cubre la atención de todas las personas que les gusta o practican algún deporte; las pancartas son necesarias, porque cubren a los peatones y a los conductores, tienen gran visibilidad y se utilizan en los puntos de mayor afluencia de personas, así como los volantes, ya que éstos captan la atención de muchas personas, porque van de mano en mano.

2.10 SERVICIO

El centro deportivo, contará con áreas como la de la tienda-heladería que estará equipada con sillas y mesas donde los clientes podrán permanecer antes o después de su práctica deportiva y de un área de parqueos con seguridad privada, todo esto orientados a satisfacer las necesidades de los consumidores.

Contará con una escuela de fútbol la cual será dirigida por un entrenador, las clases se impartirán en temporada entre semana (lunes y miércoles 4pm-6pm) y fines de semana (sábados y domingos 7am-9am)

Además se enfoca hacia el alquiler de la cancha y de todas sus instalaciones. Este servicio tendrá una tarifa por hora de utilización en la que se otorgará el derecho al uso de balones, camisas distintivas, árbitros, camerinos con duchas, casilleros y

baños. Todo esto con la finalidad de que el usuario cuente con todas las comodidades necesarias para disfrutar de su actividad deportiva.

2.10.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO

2.10.1.1 Alquiler

Se va a disponer de 1 cancha la cual pueden ser alquiladas mediante previa reserva por un período de 1 (una) hora.

El servicio que se ofrecerá básicamente se enfoca hacia el alquiler de la cancha y de todas sus instalaciones para partidos amistosos o para campeonatos organizados por personas externas, o por el administrador de la empresa. Dentro de este alquiler los jugadores tienen derecho a uniformes para los dos equipos que se enfrentan.

Este servicio tendrá una tarifa por hora de utilización en la que se otorgará el derecho al uso de balones, petos distintivos, árbitros, equipo médico, camerinos con duchas, casilleros y baños. Todo esto con la finalidad de que el usuario cuente con todas las comodidades necesarias para disfrutar de su actividad deportiva y no tenga que preocuparse absolutamente nada más que de jugar fútbol sala.

Tendrá derecho a participar en todas las áreas del centro deportivo, como principal medida, tendrán acceso a la cancha los jugadores que deseen jugar el partido contarán con un Césped sintético de color verde, estará elaborado a base de materiales artificiales, con una altura aproximada de 5cm imitando las cualidades y beneficios del césped natural.

Las especificaciones técnicas tendrán las siguientes medidas para encuentros deportivos, de 35mts. de largo por 17mts. de ancho. Los arcos son de 3mts. de ancho por 2mts. de alto.

Podrá contar también con el servicio de parqueadero totalmente gratis por la participación del alquiler de la cancha, podrá llevar acompañantes que observen el juego desde la tribuna cómodamente, contara también con camerinos en los cuales los jugadores puedan cambiarse y prepararse para el juego y después del mismo, obviamente tendrán derecho a duchas y baños cómodos e higiénicamente preparados, tendrán acceso a las tiendas que estarán ubicadas dentro del centro deportivo, tanto la deportiva, como la de productos terapéuticos y de nutrición, y la por supuesto la de alimentos, donde podrán hidratarse sanamente y recuperar energía con la comida que desee ingerir, además habrá un espacio de primeros auxilios al cual tendrán acceso gratuito bajo cualquier síntoma de molestia corporal, podrán utilizar el teléfono que estará en la administración si consideran necesario.

CAPITULO 3: FASE TECNICA

3.1 Escuela de fútbol: “Las Escuelas Deportivas son estructuras curriculares de carácter pedagógico y técnico encargadas de contribuir a la formación física, intelectual, afectiva y social de los niños y jóvenes deportistas, propósito que se logra a través de programas sistemáticos que permiten adquirir una disciplina deportiva y de acuerdo con los intereses, elegir el deporte como salud, recreación y/o rendimiento.”²²

3.1.1 INICIACIÓN Y FORMACIÓN EN FUTBOL SALA

Tendrá como primer objetivo contar con un personal altamente capacitado que brinde sus conocimientos, enseñando el fútbol sala a niños y niñas de 5 a 16 años divididos en 3 categorías: a) Iniciación, que comprende a los niños entre los 5 y los 8 años, b) Transición, que comprende a los niños entre los 9 y 12 años c) semi profesional que comprende adolescentes entre los 12 y 15 años. Se imparten los aspectos básicos relacionados con la iniciación de los niños en la práctica del fútbol sala. Los cursos serán impartidos por profesionales en educación física, con experiencia en entrenamiento de menores. La idea es realizar alianzas con escuelas de futbol profesional para aquellos estudiantes que quieren hacer del futbol una forma de vida.

Esto funcionara entre semana lunes y miercoles de 4:00 a 6:00 pm y fines de semana sábado y domingo de 7:00 am a 9:00 pm.

²² CAMACHO Jorge PROGRAMA ESCUELAS DEPORTIVAS
UN ENFOQUE HUMANISTA en: I Simposio Nacional de Vivencias y Gestión en Recreación
Vicepresidencia de la República - Coldeportes - FUNLIBRE
25 al 27 de Noviembre de 1999. Paipa, Colombia.

A los niños se les tendrá especial cuidado, ya que el fin es que ellos no asistan a una escuela mas de futbol, si no que realmente salgan futuros profesionales del futbol sala, para que siga creciendo este deporte en nuestro país, por lo tanto contaran con balones de acuerdo a cada edad de cada niño, con el fin de no impedir su crecimiento, además de trabajar sobre todo la psicomotricidad en los pequeños antes del mismo deporte, así que se trabajaran por fases con personal capacitado, y que sepa no solo del deporte, si no que le guste y sepa enseñar a los niños de forma pedagógica y diferente, probando su creatividad con ellos.

3.1.2 Precio

Tendrá un costo de \$ 45.000 la mensualidad por niño, y la matricula por ingreso será de \$90.000 donde se incluirá el uniforme completo, la primera mensualidad, y la inscripción con carnetización incluida, los niños tendrán derecho a cuatro horas de entrenamiento por semana (sábados dos horas, domingos dos horas) hidratación, y un refrigerio sencillo, los cuales están contemplados dentro de la mensualidad.

3.2 TIENDA DE ALIMENTOS

Se tendrá una tienda de productos comestibles dentro del centro deportivo, donde exista una gran variedad de productos, alimentos, bebidas y helados. Tratando de conservar la idea de que el centro deportivo sea y contribuya al bienestar de nuestros clientes, entonces a pesar de contar con gran variedad de productos comestibles, de diferentes marcas, como los hay en cualquier cafetería, los principales productos con los que contara la tienda serán cosas naturales y nutritivas, a un precio cómodo, que beneficie al cliente a nivel de salud, como lo son las frutas, los jugos naturales, y bebidas hidratantes con el fin de recuperarse después de la actividad.

3.3 TIENDA DEPORTIVA

En donde nuestros clientes encontraran: prendas deportivas, accesorios deportivos, balones, artículos de protección personal, entre otros.

La tienda deportiva se dedicara a satisfacer los gustos de los clientes amantes del deporte, con todo tipo de implementos que puedan requerir a nivel tanto de futbol, como de demás deportes, además prestara servicio de confección de uniformes a los equipos que alquilen la cancha y quieran identificarse con prendas deportivas, se les facilitara este servicio de mandarlo a hacer directamente aquí, se les brindara asesoría de implementos de gimnasio que quieran adquirir, como de balones, pelotas, raquetas, vestidos de baño, sudaderas, tenis, guantes, canilleras, gorras, termos, maletas y en general todos los artículos con los que se cuente en la tienda para uso deportivo.

3.4 TIENDA DE NUTRICIÓN

La tienda contara con todo tipo de productos que beneficien, ayuden y alimenten sanamente a los clientes como lo son (cremas, aceites, lociones, productos de aseo y belleza, vitaminas, entre otros) ideales para el desarrollo de actividades físicas, y productos para la recuperación de lesiones, entre otros. Con el fin de que a base de productos naturales y de buena calidad, ellos complementen su vida diaria, no solo a través del deporte, si no también con productos que ayuden a su buena nutrición, alimentación, y no solo a sentirse bien sino a verse bien, la idea es realizar una promoción y prevención completa, deporte mas buena alimentación igual a buenos hábitos y vida saludable! Por lo tanto también se ofrecerá valoración nutricional gratis a las personas que quieran tomar un camino

de alimentación balanceada y ayudar a su bienestar, físico, corporal y emocional, a través de la buena nutrición.

3.5 ORGANIZACIÓN DE TORNEOS.

Organización de torneos para los clientes como empresas, organizaciones, u personal en general. La empresa se encarga de elaborar la programación de los eventos, llevar el registro de jugadores, resultados y demás estadísticas relacionadas con el desarrollo del certamen y de la premiación de los ganadores. Es política de la empresa siempre organizar torneos atractivos para nuestros clientes en materia económica, recreación y esparcimiento.

Torneos: los equipos participantes deben inscribirse y la empresa se encarga de la organización del campeonato (fechas, horas, premiación, etc.). Los equipos deben pagar una parte de la cuota durante la inscripción y el resto en un plazo de dos semanas.

El sistema de eliminación será por cuadrangular y tendrá una duración de dos semanas si la inscripción es de 8 equipos, los cuales tendrán derecho a jugar 5 partidos de una hora cada uno. El cual se dividirá en grupo A y grupo B cuatro equipos por grupo.

El grupo A juega lunes, miércoles de la primera semana, y el grupo B juega el martes y el jueves de la misma semana.

En la segunda semana el grupo A juega de nuevo el día lunes y el grupo B el día martes, sacando de esos partidos la semifinal que se jugará el día miércoles de esa semana, con el primero del grupo A contra el segundo del grupo B, y el segundo del grupo A contra el primero del grupo B; y posteriormente la final se relazaría el jueves de la misma segunda semana, teniendo el primer partido por el tercer puesto y el segundo partido por el primer puesto.

En la premiación se le dará al primer puesto una suma de \$ 800.000 al segundo equipo se le premiara con \$ 400.000 y por ultimo al tercer puesto \$ 200.000.

Se contara con la participación de arbitraje para esta clase de torneos, los cuales tendrán un costo diario de \$ 50.000 diarios, \$200.000 semanales, para un total por torneo de \$ 400.000.

3.5.1 Precio

Se realizará 5 campeonatos por año, (abril, junio, agosto, octubre, y diciembre) cada uno estará conformado por un mínimo de 8 equipos o un máximo de 16 y se propone un costo de \$350.000 por cada equipo.

3.6 RECURSOS TECNICOS

3.6.1 INSTALACIONES.

El centro deportivo contara con las siguientes áreas:

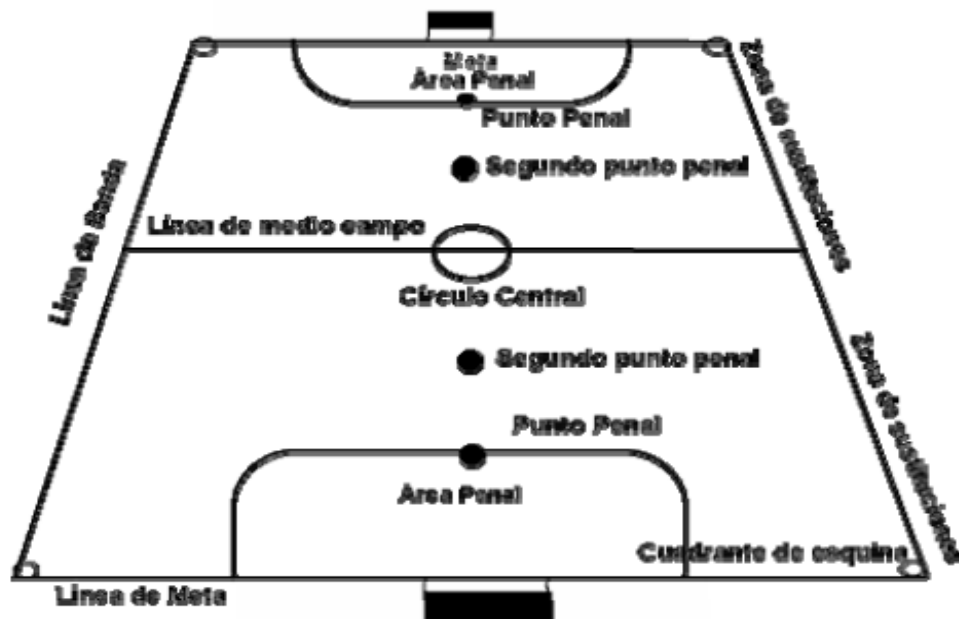
800 x 400 metros cuadrados el mismo que estará distribuido en la construcción de la cancha que tendrá la dimensión de 35 x 17 metros cuadrados, además de los baños, camerinos y gradas, con las que contara el centro deportivo, esto en los primeros 800 m2. Y en los restantes 400m2 se ubicaran, las tiendas deportivas, nutricionales, y cafetería, como demás servicios prestados por el centro deportivo.

3.6.2 CANCHAS

Gracias a los resultados obtenidos en la investigación de mercados que muestran que existe un gran nivel de aceptación hacia el proyecto, se ha decidido implementar 1 cancha, para uso pedagógico y recreativo, en la cual se permita el juego de 10 jugadores, es decir 5 por equipo; ya que el espacio alquilado lo permite.

La cancha tendrá un área de 595 m²; sus medidas serán 35m de largo y 17m de ancho. La cancha contará con iluminación para jugar a cualquier hora del día y será cubierta para poder practicar este deporte bajo cualquier condición climática. Las características de la cancha garantizarán su buen estado en todo momento.

Figura 13. Características de una cancha de fútbol sala



Fuente: Reglamento de fútbol sala. Pag. 6

3.6.2.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL CÉSPED SINTÉTICO

La empresa que proveerá el césped sintético será TAPISOL., distribuidor oficial en Colombia, empresa con más de 40 años en el mercado.

"TAPISOL S. A. Fabricante en Colombia de Grama Sintética para Canchas Deportivas, Paisajismo y Decorativa.

Un producto que cumple con los requerimientos de desempeño, calidad y una asesoría en especificación, instalación y mantenimiento; lo cual hace de la grama Tapisol, la mejor alternativa para espacios deportivos, como canchas de Fútbol 5, 6, 7, 11, Show Bol, Tenis, Béisbol, Sotbol, Golfitos y Putin Green, Futbol- Tenis, Padle.

Además proporciona la mejor relación costo-beneficio ya que su precio es bastante competitivo comparado con gramas importadas. La grama artificial de TAPISOL S. A., tiene los siguientes beneficios:

- Fabricada con los estándares de calidad a nivel mundial recomendados por la FIFA. (Fibra Bonar Yarns.)
- Materias primas certificadas y garantizadas de acuerdo a parámetros internacionales
- Tecnología de pegantes Alemanes. (Forbo)
- Arena y Caucho de acuerdo a Normas Internacionales.
- Instalación de acuerdo a normas internacionales.
- Alta resistencia a la luz, no se decolora por su protección UV.
- Permanente anclaje de la fibra.
- Tapisol con su departamento técnico le diseña su cancha.²³

²³

Cita web url=
http://www.adoos.com.co/post/17542836/grama_sintacopytica_tapisol_futbol_y_paisajismo
(consulta 5 julio 2011)

3.6.2.2 VENTAJAS GRAMA TAPISOL S.A.

Utilizan materias primas de calidad internacional

- La fibra utilizada para las gramas es conocida como **RAFIA DE POLIETILENO BONAR YARNS ISO 9001 – ISO 14001**
- La base sobre la que se teje la grama, es una base tejida de Polipropileno, reforzada con una capa de no-tejido del mismo material, ambos estabilizados contra la acción dañina de los rayos UV.
- En el terminado de la grama, se utiliza un látex de alta resistencia a la humedad.
- El diseño y especificación de las gramas están de acuerdo con los estándares internacionales.
- Para la instalación, TAPISOL S.A. importa un sistema Europeo que permite dar una excelente estabilidad a las uniones.
- En la instalación TAPISOL S.A. no pinta las líneas, estas son insertadas. La demarcación es permanente.
- La producción de la grama para las canchas se hace en la fábrica, ubicada en la ciudad de Bogotá, pero con materias primas importadas.

La Tabla muestra las especificaciones técnicas del césped que será instalado en el complejo.

Producto:	Grama Futbol 50 mm BT TAPISOL.
Color:	Verde
Tipo de fibra:	100% Rafia de Polietileno Fibrilada Bonar Yarns
Altura fibra:	50 mm

Precio grama:	\$ 45.000 m² más IVA.
Garantía:	5 años.
Instalación:	\$ 23.000 m ² más IVA

3.6.2.3 Color: el color seleccionado es el verde, el nombre comercial se denomina “Field Green”, se ha elegido este color porque es el que más similitud tiene con el césped natural, lo cual dará a los usuarios la sensación de naturalidad.

3.6.2.4 Los arcos: las dimensiones son de 3.5 metros de largo por 2 metros de alto, lo cual permite que se pueda tener mayor cantidad de goles por partido, aumentando la emoción del encuentro

3.6.2.5 Iluminación: se contará con cuatro reflectores en las esquinas del campo permitiendo así una excelente visión a los jugadores dando la sensación de jugar en el día.

3.6.2.6 Camerinos: Se contará con dos camerinos con la finalidad de optimizar el uso de la cancha y del servicio. Cada uno de ellos tendrá un área de 10,085 m² para que pueda albergar a un equipo y contarán con duchas, baños, vestidores y casilleros. Todo esto con la finalidad de brindar comodidad a los deportistas.

3.6.2.7 Graderías: Las graderías abarcarán un área de 70 m² que estarán en la capacidad de albergar a 50 personas. La finalidad de su creación es generar en el establecimiento un lugar donde familiares y amigos de los jugadores puedan acudir a alentarlos y disfrutar con ellos en forma sana.

3.6.2.8 Servicio de enfermería: Esta área se creará con la finalidad de atender posibles urgencias médicas que puedan presentarse en el desarrollo de los partidos dentro de la cancha. De esta forma se pretende brindar un servicio más completo a los deportistas.

3.6.2.9 Tienda-heladería: Se dispondrá de un espacio de 22,5 m², para ofrecer un servicio de “cafetería” a deportistas y aficionados que requieran alimentos o bebidas durante su estadía en el establecimiento. Este espacio se administrara por una persona que se haga cargo de este servicio y así generar un ingreso adicional a la empresa.

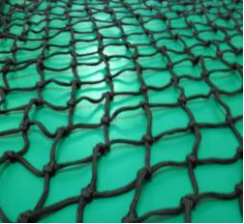
3.6.2.10 Baños: Adicionalmente a los instalados en los camerinos, es necesaria la creación de dos baños para los asistentes en calidad de aficionados al local.

3.6.2.11 Parqueadero: Para comodidad y seguridad de los asistentes al establecimiento, se contará con un espacio de 75 m² de parqueadero, donde los autos podrán permanecer a la vista del guardia de seguridad.

REQUERIMIENTOS PARA LA CONSTRUCCION DE LA CANCHA

ELEMENTO	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Canchas 	Portería aluminio anodizado. Dimensiones: 3 x 2 m. Con arquillos en aluminio de 40 mm. Peso: 34 kg. Fondo: Arquillo: 1	100.000	2	200.000

	m. Base apoyo: 1,50 m. Marco: 120 x 100 mm. Base: 80 x 40 mm.			
Reflectores 	Reflector Ajustable Con Sensor De Movimiento 150w Y De 500w. El cuerpo y el reflector hidroformado de una sola pieza garantizan máxima resistencia mecánica. La eficiencia del flujo luminoso es lograda gracias al sistema óptico de reflexión Bekolite hidroformado de una sola pieza. Ligero en peso. El Reflectolite cuenta con una cremallera de giro que permite el ajuste necesario a fin de obtener la inclinación adecuada.	100.000	4	400.000
Gramina sintética 	1. Fabricada con los estándares de calidad a nivel mundial. (Fibra Tencate - Thiolon.) 2. Alta resistencia a la luz, no se decolora por su protección UV. 3. Anclaje de la fibra de acuerdo normas internacionales	78.880	595m2	46.933.000

	4. Tecnología de pegantes Alemanes. 5. El departamento técnico diseña la cancha a la medida.			
Mallas (cerramiento) 	mallas de cerramiento para canchas de fútbol con nylon de alta tenacidad con ojo de 10 x 10 cms. 	8.000	315m2	2.520.000
Redes 	Medidas Largo 3.00 x Alto 2,00 Profundidad 0,60 arriba - 1,00 abajo Hilo polietileno de 2,5mm blanco Medida de malla 12 x 12	60.000	4	240.000
Obra civil				
vestieres 	Locker metálico de 6 puestos, lamina terminada en pintura electroestática, pestaña para candado de seguridad, ranuras de ventilación, entrepaño interno tipo separador zapatero, manija plástica, dimensiones 93*30*180cm, cada puesto de 27*30*80cm	350.000	4	1400.000
Baños	Enchape pisos	14.000	35m2	490.000

	Enchape paredes	15.000	100m2	1.500.000
	Juego de sanitario-lavamanos	135.000	4	540.000
	Otros materiales			3.000.000
	Mano de obra			2.000.000
	total			7.530.000
	Gradas	30.000	70 m2	2.100.000
	Las gradas deportivas se caracterizan por su gran resistencia y son capaces de sufrir factores climáticos adversos manteniendo su estructura sin alteraciones. Será fabricada en madera de pino			
	Mano de obra			3.500.000
	total			5.600.000
TOTAL				64.623.000

Para la construcción de la cancha de fútbol sala con césped sintético se ha previsto el gasto de \$ 64.623.000 según las proformas adjuntas, las mismas que especifican a cada uno de los rubros que forman parte de estos valores totales.

3.7 Requerimiento de Maquinaria y Equipos

El centro deportivo STAR GAME que funcionara en el barrio Toberin de Bogotá, contará como parte de su equipo tecnológico con sistemas de ventilación, computadoras, un tablero para marcadores electrónico, un televisor plasma, vitrinas, y mobiliario en general.

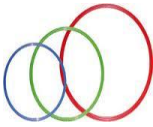
ELEMENTO	DESCRIPCION	COSTO UNIDAD	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Computadores 	Toshiba c645d-sp4130 Procesador AMD ATHLON DUAL CORE 2. Disco Duro 250 GB Memoria RAM DDR3 2GB Quemador de DVD Pantalla 14" Windows 7 starter	1000.000	1	1000.000
Impresora 	Epson Stylus SX130, imprimir, copiar, escanear, inyección de tinta, 5760 x 1400 DPI, imprimir, escanear, copiar, 28 ppm, 15 ppm	200.000	1	200.000
Teléfonos 	Inalámbrico Alcatel Dect 6.0 Ghz P110 Pantalla alfanumérica con grandes caracteres Pantalla retroiluminada en ámbar Directorio de 50 nombres y números Registro de llamadas	60.000	2	120.000

	para consultar las llamadas perdidas			
Escritorios 	Modelo GALANT de ocasión, 160 ancho x 80 fondo (120 fondo en la parte derecha), 3 patas regulables de calamina color Plata, ideal como escritorio o puesto de trabajo en oficina.	150.000	2	300.000
Sillas 	Silla secretarial ergonómica, con espaldar en platina y brazos fijos, espuma de alta densidad, tapizada en paño, base plástica en Nylon	20.000	60	120.000
Vitrinas 	Espacios diseñados para facilitar la exhibición multisectorial de los productos que se van a ofrecer en las tiendas.	150.000	4	600.000
Estantes 	Estante corriente de 200 cm de alto, 92 cm. de ancho y 30 cm de fondo, con 6 entrepaños graduables. Fabricado en lámina cold rolled:	100.000	4	400.000

	parales en calibre 18, entrepaños en calibre 24			
Camilla 	Camilla traslucida en polietileno con arnes inmovilizador. Color: Naranja.	200.000	1	200.000
Programa contable		1.000.000	1	1.000.000
Marcador electrónico 	Leds Fullcolor o tricolor. Emite video real. Formatos: AVI, MPEG, SWF, señal de TV y Video externo. Opciones de conectividad.	3.000.000	1	3.000.000
TOTAL				6.940.000

3.8 REQUERIMIENTO DE INSUMOS Y MATERIALES

Por las características del proyecto a ejecutarse, sus requerimientos respecto a los insumos y materiales se considerará a:

RECURSO	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Balones 	Balón soccer blue/white #4 y 5 Material de cuero sintético durable Paneles cosidos Resistente a la abrasión	39.800	20	796.000
Aros de plástico 	Aro plástico del hula Material: EL PE Diámetro: los 60cm	3.000	20	60.000
Conos 	Forma cónica, de plástico flexible, con una base cuadrada estable. Alt.: 23 cm; base de 14 cm.	10.000	40	400.000
Lazos 	Lazos para saltar con manilares plásticos. 2.00 long	4.000	40	160.000
Uniformes 	Prendas para la práctica del deporte individual y colectivo.	30.000	40	1200.000
Tenis 	Suela de caucho que no deja marcas Malla ligera y transpirable. Amortiguación: Entresuela de espuma EVA para reforzar la	90000	40	3600.000

	amortiguación. Adiprene en el talón.			
TOTAL				6216.000

3.9 LOCALIZACIÓN.

3.9.1 Información general del lugar

Barrio	Toberin
Dirección:	CRA 57 No 160-90
Valor de arriendo	\$ 15,000,000
Estrato	3
Área	1200 mts ²
Opciones exteriores	Bahía exterior de parqueo . Planta eléctrica





24

El centro deportivo de canchas de césped sintético estará ubicado en Toberin al norte de Bogotá.

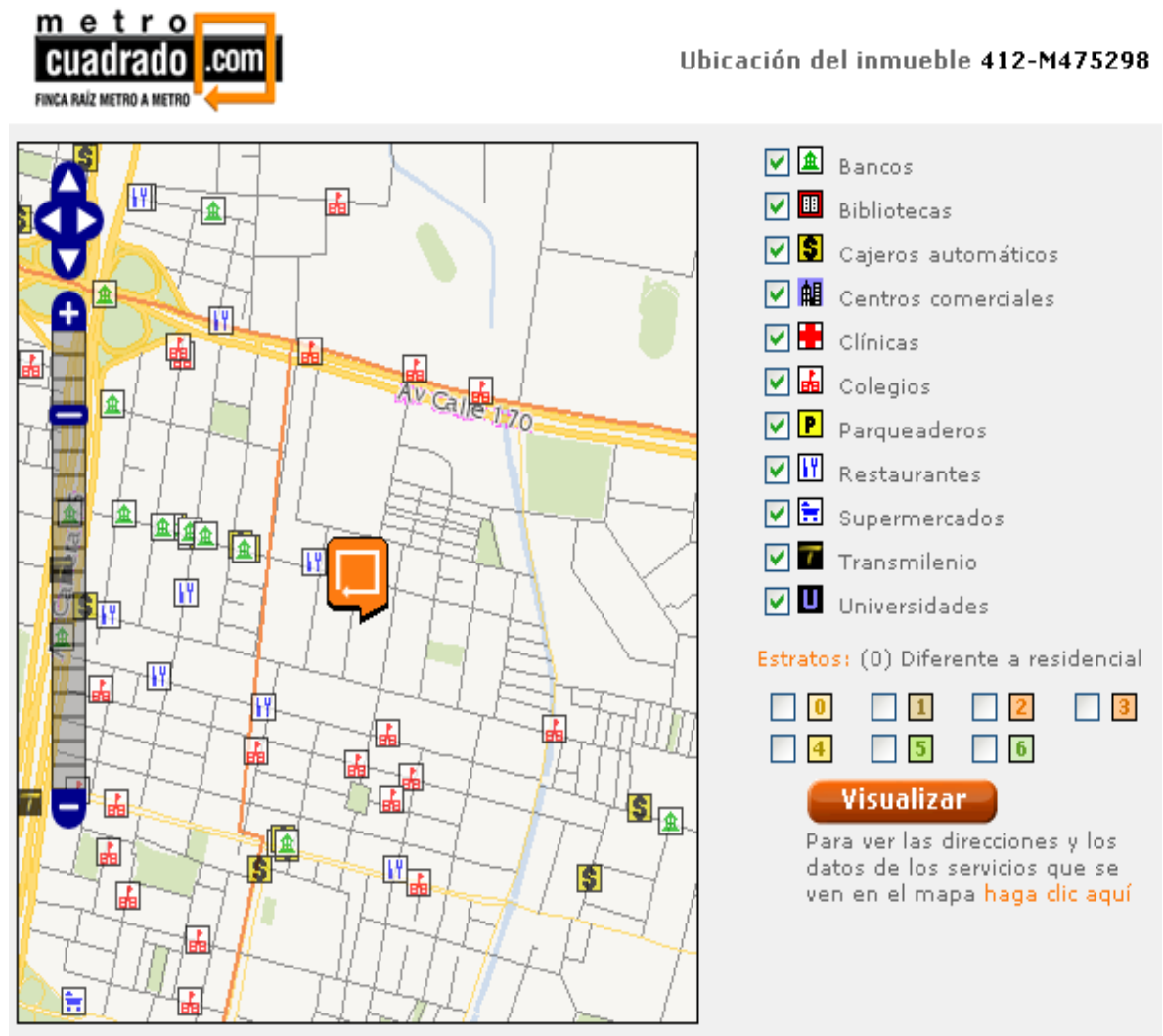
Lugar donde se cuenta con el espacio físico suficiente para la construcción del establecimiento, es de fácil acceso y excelente ubicación.

Se consideró a este lugar como el más idóneo ya que primero está ubicado en la zona norte, segundo cumple con las ordenanzas que la población requiere y tercero proporciona grandes ventajas para el desarrollo del negocio, las cuales se mencionan a continuación:

- Vías de acceso de gran magnitud como la avenida calle 170, la calle 169, la carrera 18, la calle 163 y la avenida 19.
- Lugares para parqueos.
- Puntos de referencia claves, como colegios, bancos, restaurantes, estación de trasmilenio y un supermercado (Carulla) en el sector
- La clínica más cercana es la Cardio Infantil.

²⁴ Cita web (metrocuadrado bodega toberin) url=
http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.pragma.m2.servlet.demanda.MostrarInmueble?idInmueble=412_M475298&MostrarResultadosBusqueda=yes&location= (consulta 20 agosto 2011)

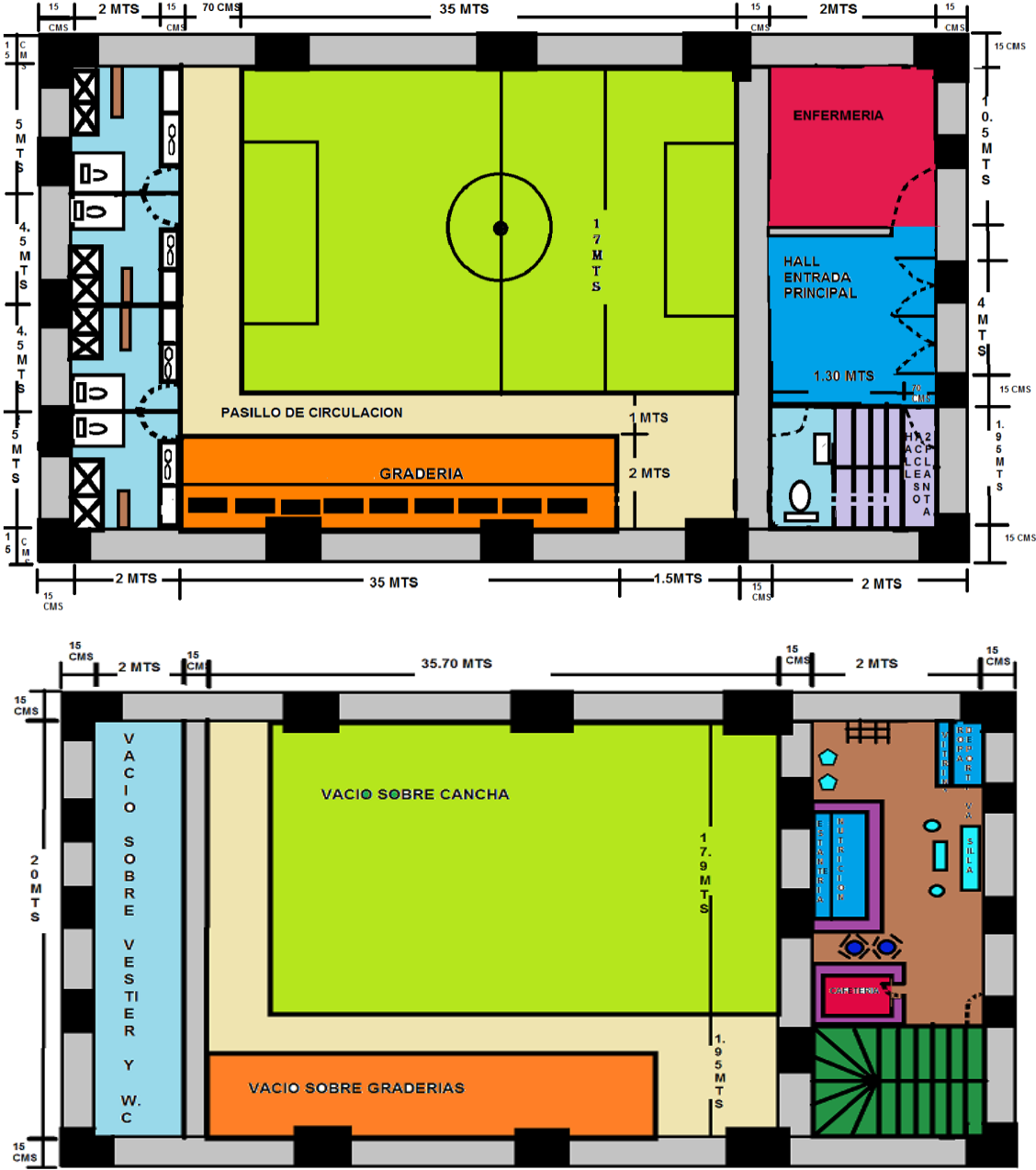
3.9.2 MAPA DE LOCALIZACION DEL CENTRO DEPORTIVO



25

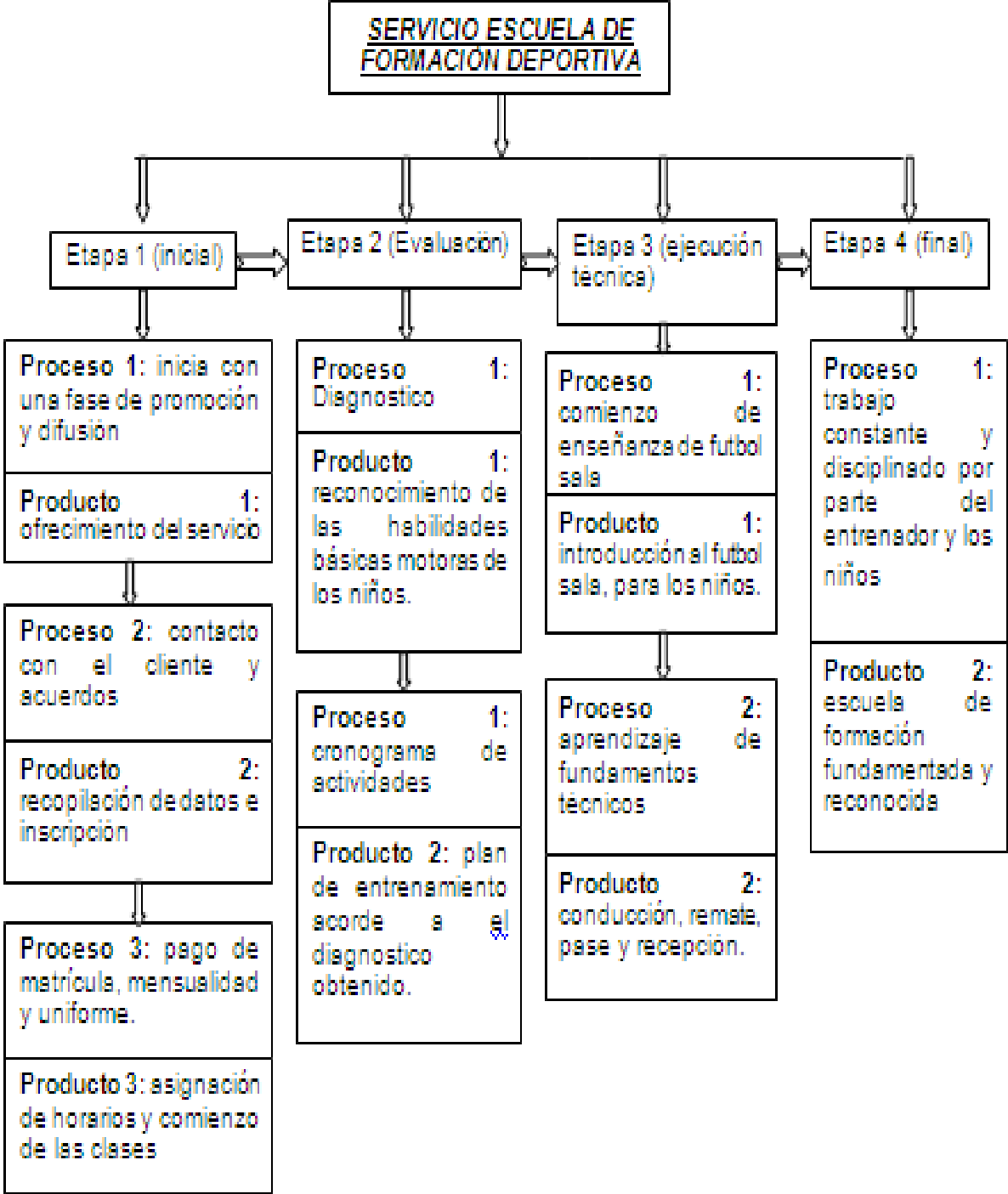
25 Cita web (mapa metrocuadrado bodega toberin
http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.m2.servlet.demanda.MostrarEnMapa?zoom=1500.0&idInmueble=412-M475298&mapaEmbebido=S&template=demanda.mostrarEnMapaEmbebido&verCapas=ML_BANCOS&verCapas=ML_BIBLIOTECAS&verCapas=ML_CAJEROS&verCapas=ML_CENTROS_COMERCIALES&verCapas=ML_CLINICAS&verCapas=ML_COLEGIOS&verCapas=ML_PARQUEADEROS&verCapas=ML_RESTAURANTES&verCapas=ML_SUPERMERCADOS&verCapas=ML_TRANSMILENIO&verCapas=ML_UNIVERSIDADES (consulta 20 agosto 2011)

3.9.3 PLANO DEL CENTRO DEPORTIVO STAR GAME

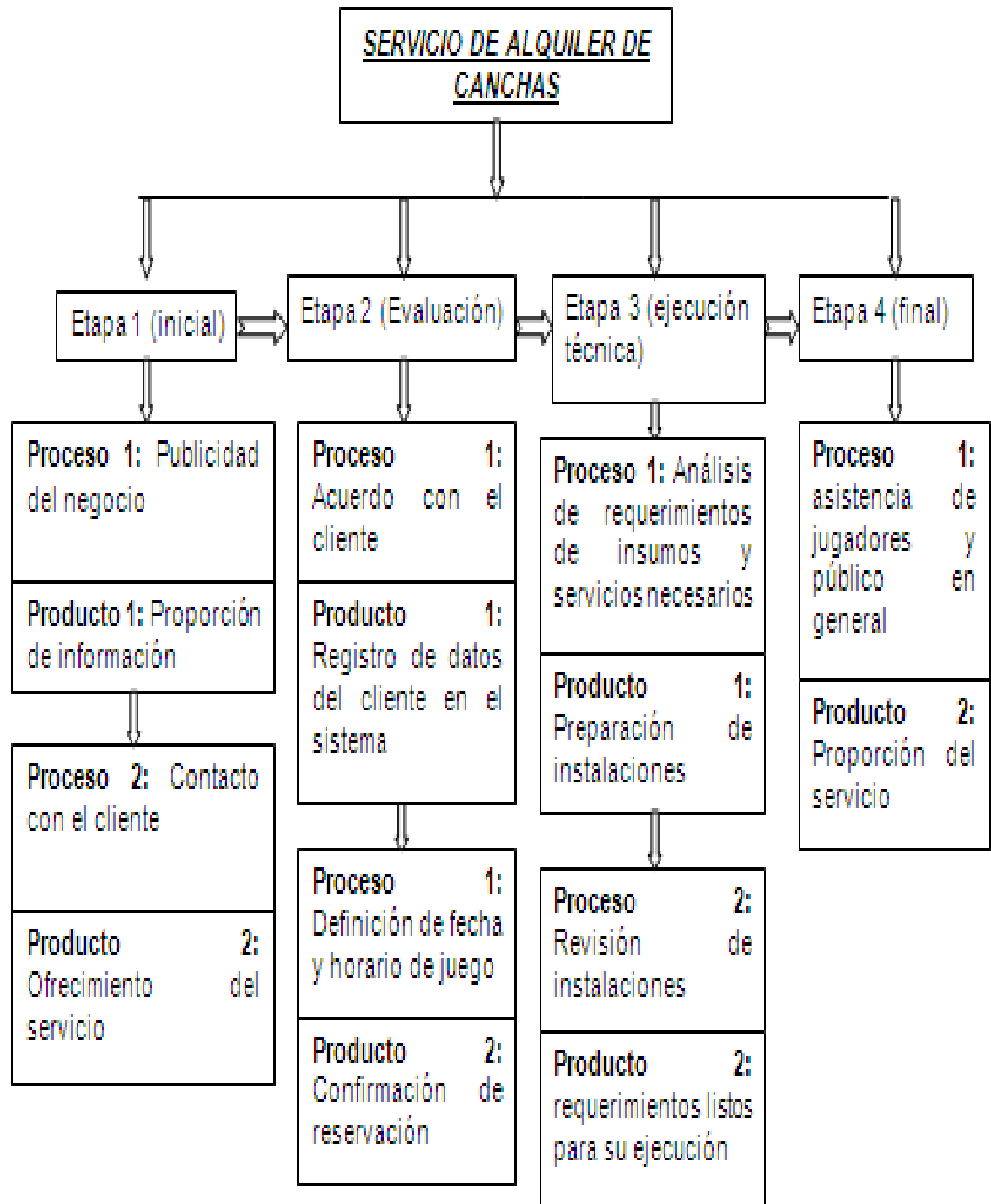


3.10 FASES TECNICAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

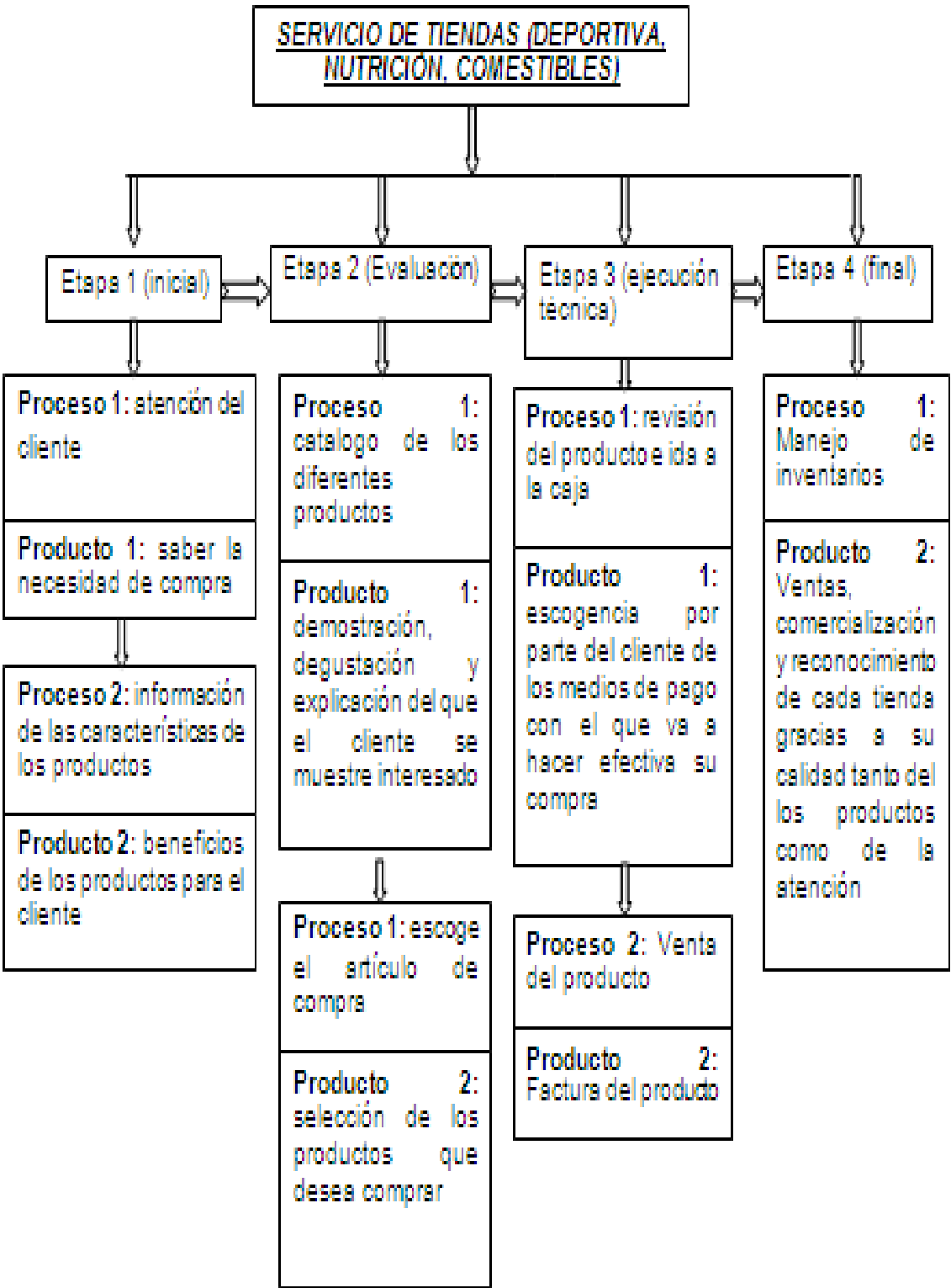
3.10.1 SERVICIO ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA



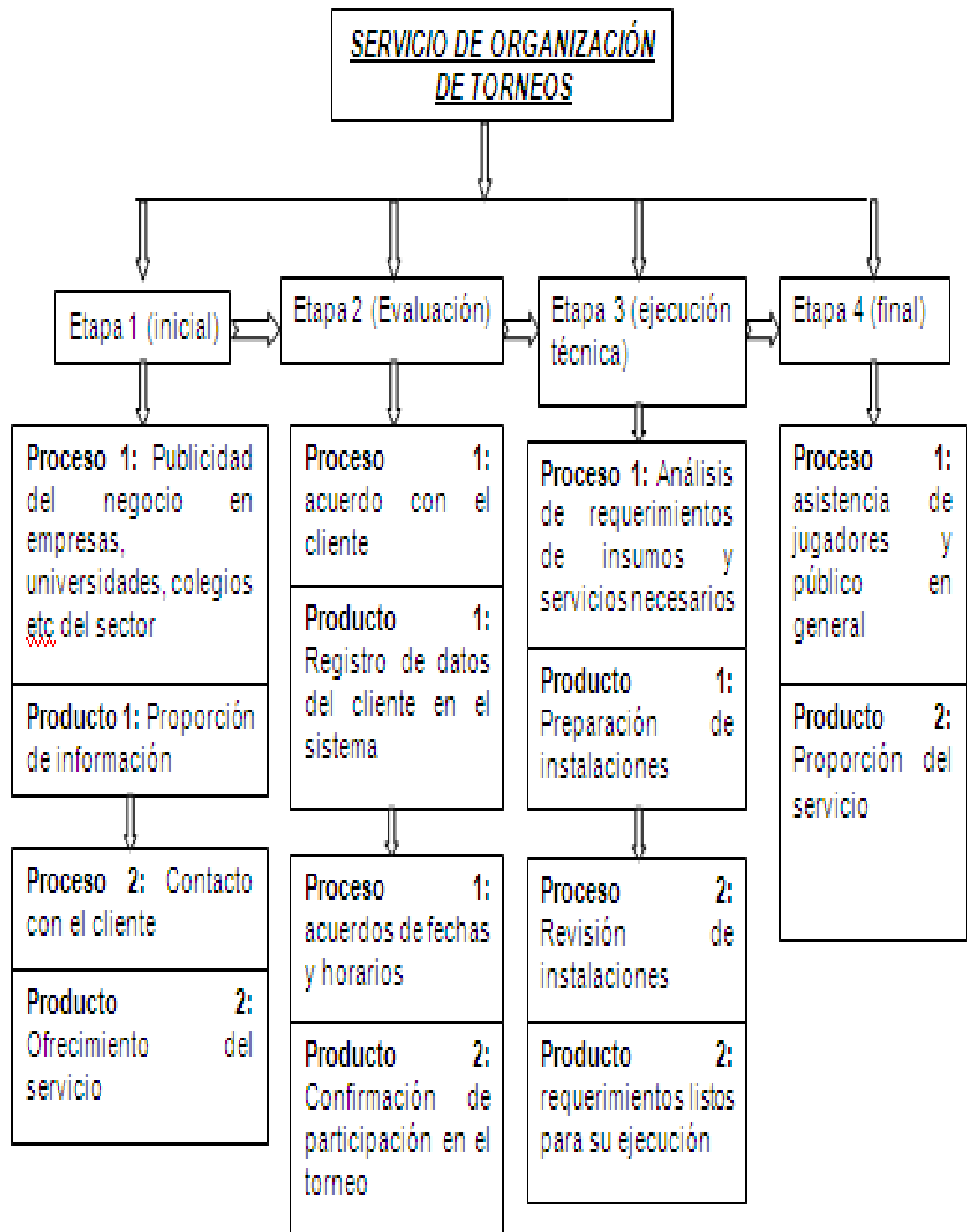
3.10.2 SERVICIO DE ALQUILER DE CANCHAS



3.10.3 SERVICIO DE TIENDAS (DEPORTIVA, NUTRICION, COMESTIBLES)



3.10.4 SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE TORNEOS



3.11 CONTROLES Y EVALUACION DEL DESEMPEÑO.

3.11.1 CONTROL DE SERVICIO

Para controlar el servicio se realizarán continuamente encuestas, entrevistas a los clientes para que ellos evalúen el servicio. De la misma manera se tendrá buzón de sugerencias, quejas y reclamos donde el cliente se podrá dirigir diariamente. Así mismo podrán hacer uso de la página web donde podrán plasmar las inquietudes y sugerencias sobre la prestación de los servicios.

3.11.2 CONTROL DE PERSONAL

El control del personal se llevará a cabo por medio del cumplimiento de metas y logros, cada trabajador será evaluado por su desempeño diario, teniendo en cuenta el cumplimiento, la agilidad y destreza.

Los trabajadores tendrán un horario por turnos de trabajo.

- El personal de aseo deben cumplir turnos de trabajo con horas determinadas por la mañana, tarde y noche.
- El personal de vigilancia tendrá horario diurno y nocturno.

3.11.3 CONTROL FLUJO DE EFECTIVO

Se realizarán periódicamente arqueos de caja analizando entradas y salidas de dineros.

Se tendrá un registro de clientes que toman el servicio para controlar la entrada y salida de quienes hacen uso de nuestros servicios.

Diariamente se hará caja en las diferentes jornadas mañana, tarde y noche. Al finalizar la jornada se contabilizará con facturas la venta del día, igualmente al terminar la semana para determinar la venta semanal.

3.11.4 AUDITORIAS EXTERNAS

La auditoría Externa es el examen crítico, sistemático y detallado de un sistema de información de una unidad económica, realizado por un Contador Público sin vínculos laborales con la misma, utilizando técnicas determinadas y con el objeto de emitir una opinión independiente sobre la forma como opera el sistema, el control interno del mismo y formula.

La Auditoría Externa examina y evalúa cualquiera de los sistemas de información de una organización y emite una opinión independiente sobre los mismos, pero las empresas generalmente requieren de la evaluación de su sistema de información financiero en forma independiente para otorgarle validez ante los usuarios del producto de este, por lo cual tradicionalmente se ha asociado el término Auditoría Externa a Auditoría de Estados Financieros, lo cual como se observa no es totalmente equivalente, pues puede existir Auditoría Externa del Sistema de Información Tributario, Auditoría Externa del Sistema de Información Administrativo, Auditoría Externa del Sistema de Información Automático etc.

La Auditoría Externa o Independiente tiene por objeto averiguar la razonabilidad, integridad y autenticidad de los estados, expedientes y documentos y toda aquella información producida por los sistemas de la organización.

Una Auditoría Externa se lleva a cabo cuando se tiene la intención de publicar el producto del sistema de información examinado con el fin de acompañar al mismo

una opinión independiente que le dé autenticidad y permita a los usuarios de dicha información tomar decisiones confiando en las declaraciones del Auditor.

3.11.5 EVALUACION DEL DESEMPEÑO.

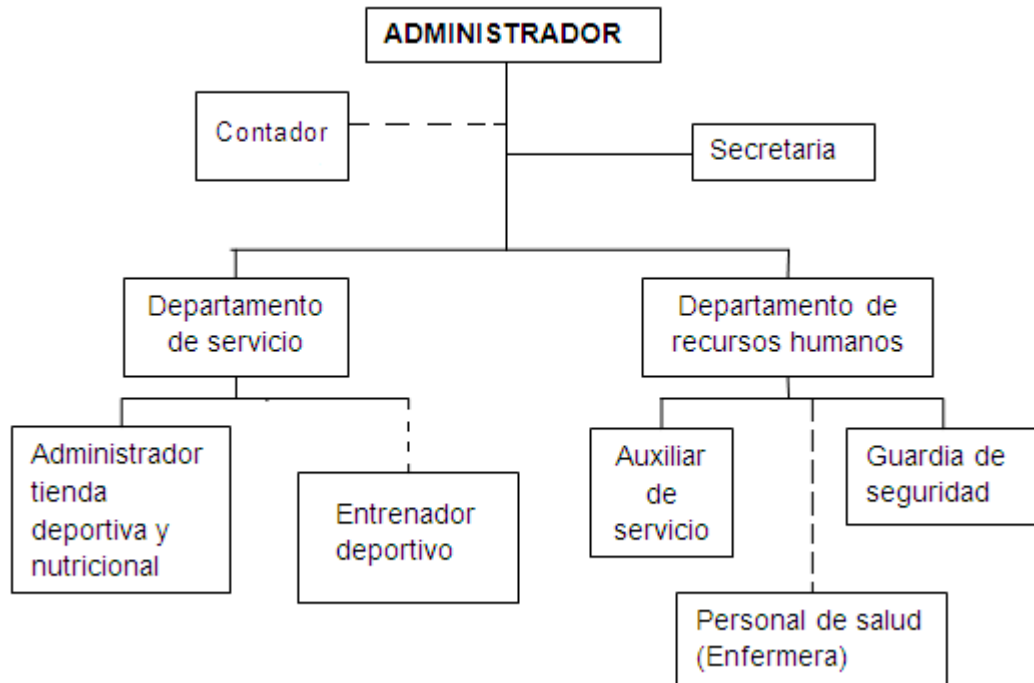
Sistema de control de calidad sobre producción.

¿Las instalaciones se encuentran equipadas con accesorios de excelente calidad pensando siempre en la satisfacción de los clientes, con su aseo correspondiente en todo momento?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 
¿El personal que trabaja en el centro deportivo muestra cortesía y amabilidad con usted?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 
¿El personal es capaz de responder correctamente a las preguntas que haga el cliente, y dar orientación adecuada según su necesidad, acerca de los beneficios dentro del centro deportivo?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 
¿Los entrenadores están pendientes de las necesidades de los niños, y presta un	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 

servicio acorde a sus requerimientos?					
¿El personal de las tiendas es capaz de mantener una organización adecuada del los productos en el estante o las vitrinas para su facilidad en la visibilidad de los mismos?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 
¿El centro deportivo cuenta con todas las instalaciones, facilidades y servicios que necesita para disfrutar mientras esta dentro de el?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 
¿El servicio de alimentos y tiendas tanto deportiva como de nutrición con que cuenta el centro deportivo ofrecen comida y artículos de calidad, con amplias y gran variedad de opciones para que usted se de el gusto de escoger?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 
¿Cómo calificaría el servicio general del centro deportivo, estaría dispuesto a volver a participar en los diferentes servicios que se prestan en este lugar?	Pésimo 	Malo 	Regular 	Bueno 	Excelente 

CAPITULO 4: FASE ADMINISTRATIVA

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.2 Objetivos y actividades de las áreas de la empresa

4.2.2. Área Administrativa.

Objetivo: Esta área toma en cuenta todo lo relacionado con el funcionamiento de la empresa, desde la contratación del personal hasta la compra de insumos, el pago del personal, la firma de los cheques, verificar que el personal cumpla con su horario, la limpieza del local, el pago a los proveedores, el control de los inventarios de insumos y de producción, la gestión del negocio son parte de esta área.

Actividades:

1. Construir y reformar cuando sea necesario, la misión, visión, objetivos, políticas, metas, estrategias y alternativas de la empresa y el perfil de los profesionales que laboren en la empresa STAR GAME.
2. Llevar un control de la empresa para verificar si los objetivos y estrategias elaboradas se cumplen, si los programas están bien desarrollados y si las actividades planeadas para que se cumplan los objetivos y las metas se están llevando a cabo.
3. Satisfacer las exigencias del cliente respecto al servicio, informar, reducir el riesgo, facilitar la acción de compra y el trato con el cliente.
4. Mantenimiento de los equipos y soporte logístico de la infraestructura de la empresa
5. Administrar el talento humano
6. Comprar y suministrar los recursos físicos de la empresa

4.2.3 Área de Producción.

Objetivo: Esta área está encargada de la producción de los servicios que son bienes intangibles, estos son los servicios que se les brindan a las personas, los cuales son programas del centro deportivo STARGAME El plus es elaborar un producto de calidad oportunamente y a menor costo posible, con una inversión mínima de capital y con un máximo de satisfacción de sus empleados.

Actividades:

1. Se solicita y controla el material con el que se va a trabajar. Se determina la secuencia de los programas, el seguimiento de los objetivos y los métodos de cada programa.
2. Se lleva el control del trabajo y se logra la satisfacción del cliente, a través del:
- Análisis y control de los servicios que se prestan.
- Medición del

trabajo. - Métodos del trabajo, planeación y distribución de instalaciones.
Administración de salarios.

3. Trabajar en forma periódica por la innovación de los servicios de la empresa para que correspondan a las necesidades del cliente.
4. Atención al cliente por medio de los servicios con calidad, servicio y satisfacción del cliente

4.2.4 Área de recursos humanos.

Objetivo: Detallar las funciones, capacidades y cualidades de quien será el responsable y el personal involucrado en el funcionamiento de la empresa, la vigilancia del establecimiento, la limpieza del local, la atención medica oportuna, son parte de esta área.

Actividades:

1. Vigilar y estar atento del establecimiento y el parqueadero por seguridad para los clientes
2. Mantener el establecimiento en perfecto estado de limpieza
3. Prestar atención medica y de primeros auxilios al personal que lo requiera.
4. Ejecutar planes para que las actividades sucedan según lo programado.
5. Satisfacer las exigencias del cliente respecto al servicio, informar, reducir el riesgo, facilitar el trato con el cliente.
6. Mantenimiento de los equipos y soporte logístico de la infraestructura de la empresa

4.3 PERSONAL A CONTRATAR.

Este recurso humano para la empresa es el más importante, es el epicentro de la Organización; el talento humano con el que se cuenta es el siguiente:

- 2 Administradores
- 1 Secretaria
- 1 contador
- 2 Enfermeras
- 1 Administrador de tienda de nutrición y la tienda deportiva
- 1 Entrenador deportivo
- 2 Guardias de seguridad
- 1 Auxiliar de Servicios generales.

4.4 DESCRIPCIÓN TALENTO HUMANO.

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
Administradores	Experiencia: Mínimo dos años en administración de negocios. Profesional en Administración de Empresas o Marketing	Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo) El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo	\$1'500.000

		ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal. ²⁶	
Secretaria	Persona con estudios secundarios con experiencia certificada en el desarrollo de labores de secretaria. Capacidad de integración con el equipo de trabajo teniendo en cuenta el buen trato, respeto y cortesía.	Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo) El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.	\$600.000
contador	Su función principal es la de Brindar asesoramiento administrativo y contable a la	<i>Contrato civil de prestación de servicios:</i> Este tipo de contratos se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica)	\$350.000

²⁶ Cita web (tipos de contrato) url= <http://www.bogotatrabaja.gov.co/informacion-para-el-empleo/normatividad-laboral> (consulta 15 septiembre 2011)

	empresa con el fin de garantizar la eficiencia de las operaciones de la empresa, como también llevar la información de tipo contable de la misma.	especializada en alguna labor específica. (Honorarios profesionales)	
enfermeras	Auxiliar de enfermería con estudios aprobados .Que cuente con excelentes relaciones interpersonales y capacidades diagnósticas, preventivas y de auto cuidado.	<i>Contrato civil de prestación de servicios:</i> Este tipo de contratos se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica.	\$800.000
Administrador de tienda de nutrición y la tienda deportiva	Persona con conocimiento en nutrición y dietética con capacidad para recomendar los aspectos nutricionales	Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo) El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el	\$600.000

	acordes con las características fisiológicas y/o patológicas cada tipo de persona. Y capacidad de ventas con conocimiento de artículos deportivos.	empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.	
Entrenador deportivo.	Profesional en cultura física o áreas afines especialista en entrenamiento deportivo, que este en capacidad de programar y controlar el ejercicio. Siguiendo los principios del entrenamiento deportivo con el fin de mejorar el rendimiento de los deportistas.	<i>Contrato civil de prestación de servicios:</i> Este tipo de contratos se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica.	\$600.000
Guardias de seguridad	Persona con estudios	Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo	\$1'200.000

	secundarios experiencia con certificada en el desarrollo de labores de vigilancia y seguridad. Capacidad de integración con el equipo de trabajo teniendo en cuenta el buen trato, respeto y cortesía.	de Trabajo) El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.	
Auxiliar de Servicios generales.	Persona con estudios secundarios experiencia con certificada en el desarrollo de labores de aseo general en instalaciones o espacios de trabajo. Capacidad de integración con el equipo de trabajo	Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo) El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede	\$ 600.000

	teniendo en cuenta el buen trato, respeto y cortesía.	hacerse por escrito o de forma verbal.	
--	---	--	--

CARGO	SUELDO	PRESTA SOCIAL	PENSION 12%	SALUD 8%	PARAFIS CAL 9%	ARP 1%	TOTAL
Administradores	1.500.000	330.300	180.000	127.500	135.000	15.000	2.287.800
Secretaria	600.000	132.120	720.000	51.000	54.000	6.000	915.120
Guardias de seguridad	1.200.000	264.240	144.000	102.000	108.000	12.000	1.830.240
Administrador tiendas	600.000	132.120	72.000	51.000	54.000	6.000	915.120
Auxiliar de servicios generales	600.000	132.120	72.000	51.000	54.000	6.000	915.120
TOTALES	4.500.000	990.900	540.000	382.500	405.000	45.000	6.863.400

4.5 PERFIL DE CARGOS

		PERFIL DEL CARGO	
		Versión: 01	Emisión: 1 -09-2011
1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
Administrador		Administración	
Jefe directo:	Dueños y/o accionistas		
Personal a cargo:	Auxiliar de servicios generales. Otras personas que le reporten (prestadores de servicios)		
OBJETO DEL CARGO			
Planificar, organizar, controlar, poseer don de liderazgo, ser creativo, capaz de ejercer también la función comercial y comunicacional de la empresa. • Generar y cultivas buenas relaciones con los clientes • Vender los artículos que estén de venta en la tienda de alimentos • Generar órdenes de compra de los insumos que estén por agotarse			
LOCALIZACIÓN			
Instalaciones del Centro deportivo			
FORMACIÓN ACADÉMICA			
PROFESIONAL			
Profesional en Administración de Empresas especializado en Administración Deportiva y/o ciencias afines (Cultura Física, Licenciatura en Educación Física, ciencias del deporte, entre otras)			
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA			
Algún tipo de postgrado en el área administrativa			
HABILIDADES			

- Uso de tecnología: manejo de PC (Word, Excel, Power Point, base de datos e internet)
- Manejo de sistemas y programas contables
- Conocimiento intermedio del idioma ingles
- Capacidad organizativa
- Capacidad para comprender situaciones y resolver problemas
- Capacidad de análisis y gestión
- Liderazgo y compromiso
- Pro actividad, iniciativa, dinamismo e interés
- Vocación de servicio al cliente
- Simpatía, amabilidad en el trato, tener paciencia
- Buen manejo de la relaciones interpersonales, sociabilidad alta y flexibilidad

EXPERIENCIA

Mínima 2 años

HORARIO DE TRABAJO

Disponibilidad de medio tiempo (cada turno), de lunes a domingo, horas de 7am-3pm y de 3pm-10pm

FUNCIONES

- Garantizar la apertura y cierre del negocio en los horarios programados
- Garantizar el buen estado de las instalaciones e implementos utilizados en el juego
- Estar a cargo de la bodega de limpieza y de implementos utilizados para el juego
- Supervisar el trabajo del personal a su cargo
- Gestionar el mantenimiento preventivo de instalaciones y de todo tipo de trabajos de reparación

- Supervisar el aseo de los baños, camerinos y corredores
- Revisar el estado de las mallas de los arcos y la iluminación
- Facilitar el ingreso de las personal al local, acompañándolas cuando resultare conveniente
- Restringir el ingreso de personas en estado de embriaguez
- Entregar y receptar los implementos prestados para el juego como balones, petos etc
- Registrar los posibles incidentes suscitados en las instalaciones
- Atender al público y a usuarios en forma amable y atenta.
- Responsabilidad sobre la atención de la tienda de alimentos
- Ofertar productos nuevos o que se encuentren en promoción
- Cobrar los productos que ha vendido en la tienda
- Prestar una atención personalizada a los clientes en el punto de venta
- Registrar las ventas diarias y llevar el inventario de todos los artículos

1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
Secretaria		Administrativa	
Jefe directo:	Administrador		
Personal a cargo:	ninguno		
OBJETO DEL CARGO			
• Capacidad organizativa y administrativa • Redacción propia y ortografía • Elaboración de libro diario y registro contable al día			
LOCALIZACIÓN			

Instalaciones del Centro deportivo	
FORMACIÓN ACADÉMICA	
PROFESIONAL	
Auxiliar contable y funciones administrativas	
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA	
No indispensable	
HABILIDADES	
Responsable, puntual, profesional y que guste del fútbol.	
EXPERIENCIA	
Mínima 2 años	
HORARIO DE TRABAJO	
Por turnos, dependiendo los días (disponibilidad de tiempo completo)	
FUNCIONES	
• Archivo de libros o documentos por criterios básicos (alfabéticos o numéricos) • Brindar información del negocio a las personas que lo requieran • Recepción, entrega y clasificación simple de documentación y/o correspondencia • Llevar los registros y libros contables para presentarlos al contador • Reemplazos temporales cuando sea necesario de funciones de administrador.	
1. NOMBRE DEL CARGO	2. DEPENDENCIA
Auxiliar de enfermería	Recursos humanos

Jefe directo:	Administrador
Personal a cargo:	Deportistas, personas que frecuenten en establecimiento
OBJETO DEL CARGO	
Diagnosticar y evaluar la situación del usuario.	
LOCALIZACIÓN	
Instalaciones del Centro deportivo	
FORMACIÓN ACADÉMICA	
PROFESIONAL	
Auxiliar de enfermería, primeros auxilios	
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA	
No indispensable	
HABILIDADES	
Responsable, puntual, profesional y que guste del fútbol.	
EXPERIENCIA	
Mínima 2 años	
HORARIO DE TRABAJO	
Por turnos, dependiendo los días 1 turno de 3 pm a 10 pm (lunes, miércoles, viernes y domingo) 2 turno de 3 pm a 10 pm (martes, jueves y sábado) se turnan y cambian por semana	
FUNCIONES	
- Auxiliar a las personas que frecuentan el establecimiento si así lo necesitan - Estar pendiente de si los deportistas se lesionan, para acudir a su ayuda.	

1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
Servicios generales		Recursos humanos	
Jefe directo:	Administrador		
Personal a cargo:	ninguno		
OBJETO DEL CARGO			
Limpieza de cada una de las áreas del negocio Comunicar al administrador las necesidades de suministros de limpieza Limpiar vidrios, pisos, paredes, espejos, equipos de computo, muebles, etc.			
LOCALIZACIÓN			
Instalaciones del Centro deportivo			
FORMACIÓN ACADÉMICA			
PROFESIONAL			
Indispensable haber terminado la educación básica secundaria.			
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA			
No indispensable			
HABILIDADES			
Honrado, Responsable, puntual, capaz de trabajar en equipo, bajo presión y que guste del fútbol.			
EXPERIENCIA			
Mínima 2 años			
HORARIO DE TRABAJO			
Cumplir 40 horas semanales divididas en 2 jornadas de 4 horas de lunes a domingo horas de 7am-10am y de 5pm-8pm			
FUNCIONES			

- Colocar suministros correspondientes (papel higiénico, toalla, ambientador, jabón de manos, etc.)
- Manipular maquinaria y suministros de la empresa
- Barrido, aspirado de pisos y alfombras
- Vaciar las canecas de basura cuando estén llenas
- En general, cualquier otra actividad afín a la categoría del puesto y semejantes a las anteriormente descritas, que le sean encomendadas por sus superiores y resulten necesarias por razones del servicio.

1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
Guardia de seguridad		Recursos humanos	
Jefe directo:	Administrador		
Personal a cargo:	ninguno		
OBJETO DEL CARGO			
• Velar en todo momento por los intereses de la empresa • Garantizar un ambiente seguro en las instalaciones • Garantizar la tranquilidad de todos los asistentes			
LOCALIZACIÓN			
Instalaciones del Centro deportivo			
FORMACIÓN ACADÉMICA			
PROFESIONAL			
Mínimo haber terminado la secundaria, uso y manejo de armas, cursos de vigilancia comprobados			
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA			
No indispensable			

HABILIDADES
Responsable, puntual, con excelentes referencias personales y profesionales. Con permiso para manejo de armas.
EXPERIENCIA
Mínima 2 años
HORARIO DE TRABAJO
Disponibilidad de turnos rotativos de lunes a domingo horas de 7 am a 3 pm un turno y otro turno de 3 pm a 10 pm
FUNCIONES
• Estar presente en el momento en el que el administrador abre y cierra el local • Resguardar la entrada y salida de clientes, trabajadores de la empresa y espectadores • Vigilar los equipos y demás objetos utilizados para el desarrollo del servicio • Resguardar la salida del dinero recaudado para ser depositado • Encender y apagar las luces de la cancha y de la publicidad en la noche • Informar al administrador sobre alguna novedad presentada con los vehículos de los asistentes

1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
contador		Contabilidad	
Jefe directo:	administrador		
Personal a cargo:	ninguno		
OBJETO DEL CARGO			

• Elaboración de libro diario y registro de transacciones • Llevar registros contables al día • Presentar información contable requerida
LOCALIZACIÓN
Instalaciones del Centro deportivo
FORMACIÓN ACADÉMICA
PROFESIONAL
Profesional titulado en contaduría
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA
HABILIDADES
• Uso de tecnología: manejo de PC (Word, Excel, Power Point, base de datos e internet) • Manejos de sistemas y programas contables y tributarios • Conocimiento de legislación laboral del país
EXPERIENCIA
Mínima 2 años
HORARIO DE TRABAJO
Disponibilidad de tiempo de 1 o 2 veces por semana
FUNCIONES
• Ejecutar y analizar los estados financieros mensualmente de la empresa • Presentar a la gerencia los estados financieros • Mantener los informes contables al día • Manifestar a la gerencia los posibles problemas financieros

1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
Administrador de tiendas (deportiva y nutrición)		administración	
	Jefe directo:	administrador	
	Personal a cargo:	ninguno	
OBJETO DEL CARGO			
• Vender los artículos que se ofrezcan en la tienda • Generar y cultivar buenas relaciones con los clientes • Generar órdenes de compra de los insumos que estén por agotarse			
LOCALIZACIÓN			
Instalaciones del Centro deportivo			
FORMACIÓN ACADÉMICA			
PROFESIONAL			
Conocimiento en ventas ojala técnico en ventas y productos			
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA			
Algún curso de ventas o marketing			
HABILIDADES			
• Vocación de servicio al cliente • Simpatía, amabilidad en el trato, tener paciencia • Buen manejo de la relaciones interpersonales, sociabilidad alta y flexibilidad			
EXPERIENCIA			
Mínima 2 años			
HORARIO DE TRABAJO			

Disponibilidad de tiempo de lunes a domingo de 1pm – 9pm
FUNCIONES
• Ofertar productos nuevos o que se encuentren en promoción • Cobrar los productos que ha vendido en la tienda • Prestar una atención personalizada a los clientes en el punto de venta • Registrar las ventas diarias y llevar el inventario de todos los artículos • Supervisar el estado de las instalaciones de la tienda, comunicando anomalías al administrador • Responder por los dineros e inventarios de las tiendas

1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA	
Entrenador deportivo		Administración	
	Jefe directo:	administrador	
	Personal a cargo:	Personas y niños a quien enseñe	
OBJETO DEL CARGO			
Enseñanza del deporte, específicamente de futbol sala, en diferentes categorías			
LOCALIZACIÓN			
Instalaciones del Centro deportivo			
FORMACIÓN ACADÉMICA			
PROFESIONAL			
Profesional en (Cultura Física, Licenciatura en Educación Física, ciencias del deporte, entre otras)			
FORMACIÓN PERMANENTE O CONTINUADA			
Postgrado referente a la formación académica			
HABILIDADES			

- Dominio de la clase
- Conocimiento de futbol, y futbol sala que sepa enseñar y demuestre saber de lo que habla.
- Responsable, comunicador, colaborador, honesto, servicial.

EXPERIENCIA

Mínima 2 años

HORARIO DE TRABAJO

Disponibilidad de tiempo, horas requeridas por la escuela de formación.

FUNCIONES

- Establecer autoridad dentro de cada sesión siendo líder y reflejando dominio de la clase
- Elaboración de informes al administrador general de todos los incidentes ocurridos antes, durante y después de cada clase.
- Elaborar plan clase mensual, teniendo soporte físico para presentar ante el administrador
- Elaborar un cronograma de las clases que se tendrán cada mes
- Debe diseñar los diferentes eventos deportivos o de recreación para los clientes de la empresa
- Debe diseñar y proponer un cronograma anual de actividades, discutido y aprobado por las demás gerencias de la empresa.
- Debe tener la suficiente experiencia y preparación para que el portafolio de productos y servicios de la empresa sea lo más atractivo posible para el público.

4.5 PROCESO DE INGRESOS Y SALIDA DE PERSONAS

4.5.1 REQUERIMIENTOS PARA LA SELECCIÓN DEL TALENTO HUMANO

Una vez determinado los cargos y funciones, se procederá a dar las pautas para la selección del talento humano, esto se haría con ayuda de la Dirección Administrativa y el Departamento Jurídico, para que todos los requerimientos sean legales.

4.5.1.1 PROCESO DE CONTRATACION

- ✓ Convocatoria de candidatos
- ✓ Recopilación y recepción de hojas de vida
- ✓ Evaluación de las hojas de vida
- ✓ Evaluación de candidatos
- ✓ Pruebas especiales
- ✓ Realización de la entrevista personal
- ✓ Evaluación de resultados
- ✓ Decisión de incorporación

El proceso de selección de personal consiste en un sistema selectivo cuya finalidad esencial es la búsqueda y obtención de los individuos más adecuados para el cargo y puesto de trabajo establecido en la entidad, mediante la observación de perfiles y la aplicación de pruebas, a través de los cuales se logre apreciar las características del individuo en lo relacionado con su personalidad, inteligencia, conocimientos, experiencia, actitudes y aptitudes.

Este sistema tiene la siguiente secuencia

4.5.1.2 Convocatoria de candidatos a través de las fuentes apropiadas.

Entre las fuentes para la convocatoria se tendrán en cuenta las siguientes: Referencias de profesionales o entidades relacionadas; folletos o avisos en la misma empresa; referencias de entidades de educación superior del área de la salud; solicitudes de cargos en clasificados de periódicos generales y de revistas de salud; agencias de empleo; empleados y profesionales de la entidad

4.5.1.3 Recopilación y recepción y de Hojas de Vida.

Comprende el aporte, recepción y estudio preliminar de las hojas de vida de los candidatos con la información que se ha solicitado por parte de la entidad.

Las hojas de vida de los candidatos y de los profesionales y personal administrativo contratado, deben contener los siguientes **documentos**:

- Formato de Hoja de Vida con la información de identificación personal, formación académica profesional y especializada, otros estudios realizados relacionados con la profesión, experiencia laboral específica, referencias y logros laborales o académicos.
- Fotocopia de diplomas de los títulos profesionales obtenidos en entidades educativas
- Fotocopia de cédula de ciudadanía o extranjería.
- Fotocopia de Certificados

4.5.1.4 Evaluación de las Hojas de Vida.

Revisión y análisis de las hojas de vida presentadas, comprobación de referencias, verificación del título de grado de especialista, profesional, técnico, tecnólogo y los certificados de aptitud ocupacional de auxiliar previo a la vinculación

4.5.1.5 Evaluación de candidatos.

Preparación de la entrevista con base en los requerimientos del cargo. Para dicha preparación se tendrán en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos a explorar en los candidatos:

- Formación académica del candidato tanto de cultura general como relacionada con su futuro puesto de trabajo.
- Experiencia previa en puestos similares al que opta el candidato.
- Interés o motivación del candidato por el puesto que va a ocupar.
- Personalidad del candidato, especialmente valorado para candidatos a puestos de responsabilidad en la empresa.
- Afinidad con los valores de la empresa y los que esta representa.
- Capacidad de adaptación al nuevo puesto de trabajo y a trabajar en grupo.
- Disponibilidad del candidato para trabajar en diversos horarios, realizar horas extras.

4.5.1.6 Pruebas especiales.

Aplicación, si es pertinente, de una prueba o examen destinado a evaluar conocimientos específicos sobre la labor a desempeñar.

4.5.1.7 Pruebas Psicotécnicas (*Aplica a Administrador General*):

Se realiza una evaluación técnica con el fin de establecer si el candidato(a) reúne las condiciones, conocimientos y habilidades exigidas para el cargo.

- **Test de Personalidad y Aptitud:** Ofrece una visión completa de la personalidad del aspirante, hábitos de trabajo, normatividad, adaptación y procesos de socialización.

- **Test de Inteligencia General:** Destinado a la evaluación de la capacidad para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistémico a ciertos problemas y manejo de situaciones.

Nota: se contratará un profesional para la elaboración de los cuestionarios.

TEST DE WARTEGG

Aplicación: individual o colectiva

Duración: entre 20 y 30 minutos

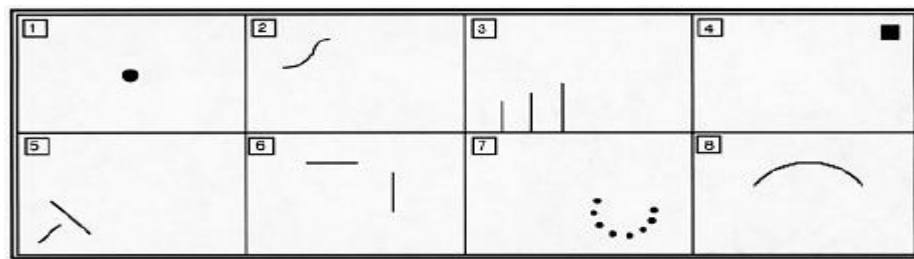
Descripción: esta es una prueba GRÁFICA - PROYECTIVA, simple, breve y de cómoda aplicación, interpretación y ejecución. El tipo de trabajo propuesto es agradable y descomplicado para todas las edades y para ambos sexos. Ofrece la posibilidad de conocer el rendimiento individual, el comportamiento, la situación y la toma de posición del individuo frente a aspectos determinados como:

- Estructura del yo.
- Posición frente al mundo
- Manejo de relaciones interpersonales
- Dinamismo y energía vital para el logro de objetivos
- Utilización de los procesos de análisis, asociación y síntesis
- Manejo de la ansiedad
- Comportamiento ético frente a valores, entre otros.

En general permite evaluar cómo reacciona el sujeto ante las situaciones nuevas.

Instrucciones: la prueba básica consta de 8 cuadros blancos de 4 cm por 4cm cada uno distribuidos de a cuatro por fila e insertos sobre un fondo negro. Cada uno de los cuadros posee un gráfico, partiendo de ese gráfico usted deberá hacer un dibujo concreto y nunca abstracto sobre cada marco. (Hay test que constan de más o menos cuadros según lo prefiera la empresa)

Test para realizarlo.



En esta prueba se analizan aspectos como:

- Si se ha dibujado en todo el cuadro o se ha dejado mas espacio en blanco: cuando se ve más espacio en blanco que gráficos en varios de los cuadros significa que esta persona podría actuar de forma ineficaz ante un problema específico.
- Equilibrio entre figura y fondo: el desequilibrio en los gráficos denotaría un desequilibrio psíquico en la persona que responde la prueba.
- Integración del dibujo ya existente en los cuadros: con esto se medirán los factores de comportamiento, si el individuo tiende a aislar o integrar los estímulos que se le presentan.

- Agresividad general: si en los gráficos se repiten los ángulos, hay mucha presión en el trazo, temas bélicos en los dibujos o dibujos en el cuadrante inferior derecho se puede calcular que la persona es agresiva con su entorno.

Las siguientes figuras son analizadas según la cantidad usada dentro de la prueba, la combinación de las mismas y desde que figura partió la persona para hacerlo:

- Signos curvos: evocan en el sujeto estados afectivos y emocionales.
- La recta: en el dibujo es la intensidad de la actividad mental, la capacidad de síntesis, confianza en si mismo y poder de decisión, dependiendo siempre del grosor, firmeza, debilidad o temblor.
- El punto: cuanto más puntos ilógicos se encuentren, existe más inseguridad, inestabilidad, se traduce como falta de confianza en sí o falta de decisión.
- Flechas o ángulos: cuanto más se observen, la agresión será mas notable. Luego su ubicación o dirección se interpretará de acuerdo al simbolismo del cuadro en general.
- La curva: comunica dulzura, ritmo, flexibilidad, adaptación y sociabilidad. Nunca es agresiva. Indica emotividad y sensibilidad.²⁷

²⁷ Cita web (test de wartegg) url=
<http://www.lared.com.co/kitdeherramientas/Test/TestdeWartegg/testdewartegg.asp?clave=>
 (consulta 8 octubre 2011)

4.5.1.8 Realización de la entrevista personal.

Corresponde a la interacción de la dirección o del personal designado por ella con el candidato a contratación con el fin de revisar los hallazgos relacionados con su proceso de selección, evaluar los aspectos de comunicación, empatía, interrelaciones y actitudes del candidato, sus expectativas en relación con la organización y su ajuste con los objetivos y metas como parte de la definición de contratación.

4.5.1.9 Entrevista Sicológica (*Aplica Administrador General y Secretaria/Recepcionista*):

Se busca como objetivo analizar la información personal y familiar, Cargo académica, experiencia laboral, Cargo social, metas y expectativas frente al cargo y a la empresa y a su vez corroborar los datos consignados en la hoja de vida.

4.5.2.0 Entrevista con la Gerencia General (*Aplica todos los cargos*)

Se analiza el conocimiento, la experiencia y estabilidad en cargos similares, además se estudia la documentación presentada.

4.5.2.1 Evaluación de resultados.

Se refiere esta etapa a la valoración integral que realiza la dirección de los aspectos presentadas y evaluados del candidato, para realizar una selección y definición de incorporación

4.5.2.2 Decisión de incorporación del trabajador.

La dirección toma la decisión de incorporar o no al candidato y se lo comunica personalmente o por escrito

4.5.2.3 INCORPORACIÓN DEL NUEVO TRABAJADOR

- ✓ Comunicación personal y/o escrita sobre la aceptación de contratación
- ✓ Solicitud de exámenes, constancias, certificados y/o documentos adicionales (por ejemplo, certificados o carnes de vacunación y examen médico).
- ✓ Inducción. Realización de la orientación necesaria sobre la entidad y el cargo a ocupar mediante una inducción personal guiada a través de la organización que incluya el conocimiento del personal, de la misión y visión de la entidad, de la funcionalidad técnica y administrativa y de los aspectos particulares de sus procesos, procedimientos, actividades y tareas a realizar.
- ✓ Entrenamiento. Instrucción específica sobre los procesos realizados en la institución, especialmente los de tipo administrativo y técnico. En el desempeño profesional se espera que sea ajustado a sus calidades y tal aspecto será observado en el curso del trabajo.

El Recurso Humano de la entidad se encontrará relacionado en un listado disponible para su revisión, control y, si es requerido, para su verificación por parte de los entes de vigilancia y control.

4.5.3. PERFIL DEL EMPLEADO:

Para escoger el personal que integrará la empresa STAR GAME, se ha definido un cierto modelo que cumpla con las expectativas de la organización, debido a que el recurso humano es el motor fundamental de todo negocio; por tal razón a continuación se enumerará las características que moldearán el perfil deseado de los trabajadores que conformarán la nueva empresa en la ciudad de Bogotá, entre ellos:

- _ Educación Académica
- _ Formación Moral
- _ Habilidad para desempeñar el cargo
- _ Experiencia: demuestren en el desempeño de su trabajo los siguientes principios éticos y humanistas
- _ Confianza
- _ Integridad
- _ Confidencialidad
- _ Discreción
- _ Profesionalismo

Las anteriores características, conforman el perfil deseado para el personal que ingrese a la organización, las cuales se basarán en la Política de Calidad; política que se verá reflejada en los resultados de cada área o departamento.

Si se retoma la Política de Calidad, se enfocará el primer objetivo deseado, el cual es brindar un “Servicio de Calidad”, y esto sólo se haría con ayuda del talento humano; cuando se habla de contar con un personal altamente calificado, se hace referencia nuevamente al talento humano; por esta simple razón se puede deducir que todos los procesos de la organización no se llevarían a cabo sin la ayuda del personal que la integra.

4.6 TIPOS DE CONTRATACIÓN:

4.6.1 CONTRATO POR PRESTACION DE SERVICIOS:

Un contrato de prestación de servicios es un contrato mediante el cual una persona, normalmente un profesional en algún área, se obliga con respecto a otra a realizar una serie de servicios a cambio de un precio. Es importante señalar que el pago del contrato es dirigido al cumplimiento de metas, horas, objetivos, proyectos; etc. el incumplimiento de dichas metas no obliga al pago Proporcional.

Se trata de un contrato oneroso, y su diferencia con el contrato de compraventa consiste en que la contraprestación al pago del precio no es un bien tangible, sino la realización de una actividad.

Se caracteriza por:

- La prestación de servicios versa sobre una obligación de hacer para la ejecución de labores en razón de la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia, con la cual se acuerdan las respectivas labores profesionales.
- La autonomía e independencia del contratista desde el punto de vista técnico y científico, constituye el elemento esencial de este contrato.
- La vigencia del contrato es temporal y, por lo tanto, su duración debe ser por tiempo limitado.
- Su forma de remuneración es por honorarios.
- No se genera en estos contratos ninguna relación laboral y por ende no hay lugar al pago de prestaciones sociales.

- La afiliación al sistema integral de seguridad social se debe realizar como trabajador independiente, esto es, asume la totalidad de las cotizaciones.²⁸

El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada. Algunas características son:

La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato. La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico. No es posible admitir confusión alguna con otras formas contractuales como lo es una relación laboral. Por esta razón, no se reconocen los derechos derivados de la subordinación y del contrato de trabajo en general.²⁹

En el **contrato de prestación de servicios**, la actividad independiente desarrollada puede provenir de una persona jurídica con la que no existe el elemento de la subordinación laboral o dependencia, consistente en la capacidad de impartir órdenes en la ejecución de la labor contratada.

En este caso la empresa únicamente paga el valor acordado por el servicio. No paga ni licencias de maternidad, ni incapacidades, ni primas, ni cesantías, ni

²⁸ Cita web (casos laborales) url=
<http://www.lared.com.co/kitdeherramientas/CasosLaborales/DiferenciasEntreContratos.asp>
(consulta 10 octubre 2011)

²⁹ Cita web (así se contrata por prestación de servicios) url=
http://www.formasminerva.com/BancoConocimiento/A/asi_se_contrata_por_prestacion_de_servicio_s_u_honorarios/asi_se_contrata_por_prestacion_de_servicios_u_honorarios.asp?CodIdioma=ESP
(consulta 10 octubre 2011)

pensiones, ni parafiscales, ni salud, ni vacaciones. Además, el contrato de servicios al no estar regulado por el código del trabajo no está sometido al salario mínimo, motivo por el que puede hacerse por el monto que se desee.

Al contratista le hacen una retención del 11%, y éste debe pagar en su totalidad pensión y salud. Por pensión debe pagar el 16,5% sobre el 40% del valor del contrato, es decir el 6,6% sobre el valor total del contrato sin descontar la retención y por salud, el 12% sobre el 40%, el 4,8% sobre el total del contrato. Sin embargo, este tipo de vinculación tiene la enorme ventaja de que no implica el cumplimiento de un horario y por lo tanto el trabajador puede administrar su tiempo como desee y tener tantos contratos como su capacidad y su tiempo lo permitan.³⁰

4.6.2 CONTRATO A TÉRMINO INDEFINIDO

El contrato de trabajo no estipulado a término fijo, o cuya duración no esté determinada por la de la obra, o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera a un trabajo ocasional o transitorio, será contrato a término indefinido.

El contrato a término indefinido tendrá vigencia mientras subsistan las causas que le dieron origen, y la materia del trabajo. Con todo, el trabajador podrá darlo por terminado mediante aviso escrito con antelación no inferior a treinta (30) días, para que el patrono lo reemplace. En caso de no dar aviso oportunamente o de cumplirlo solo parcialmente, se aplicará lo dispuesto en el artículo 8o., numeral 7o., para todo el tiempo, o para el lapso dejado de cumplir.³¹

³⁰ Cita web (el costo trabajador independiente) url= <http://www.finanzaspersonales.com.co/trabajo-y-educacion/articulo/el-coste-trabajador-independiente/37996> (consulta 10 octubre 2011)

³¹ Cita web (Tipos de contrato.) url= <http://www.graduadoscolombia.edu.co>. (consulta 10 octubre 2011)

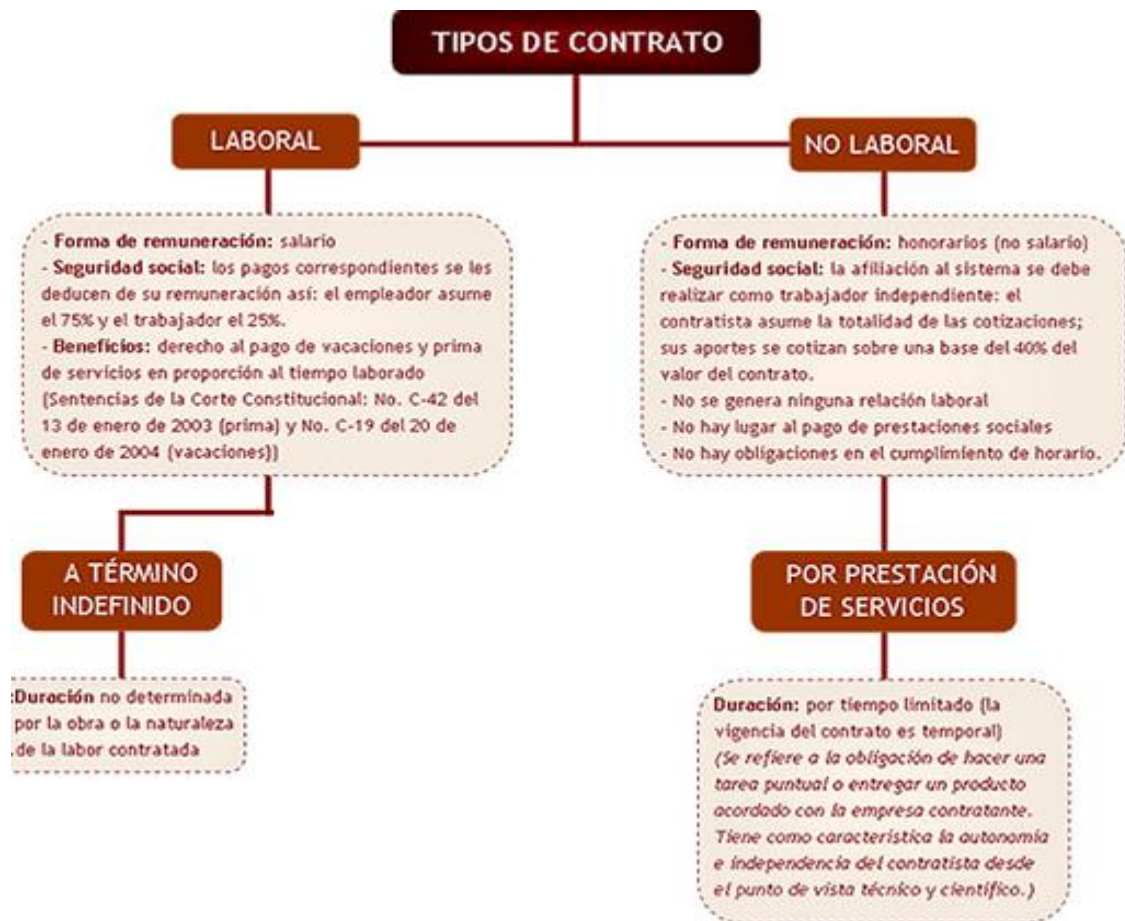


Figura: tipos de contrato

Para la selección e ingreso del personal a la empresa, se haría con ayuda del Asesor Jurídico, el cual está facultado para realizar estos contratos, y que en un futuro no se presenten demandas; los contratos que se celebrarían con el personal están regidos por la ley

1. CONTRATO CIVIL DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS: Este tipo de contratos se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica.

Este tipo de contrato se les aplicaría a: El entrenador deportivo, el contador y las enfermeras.

2. CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO A TÉRMINO INDEFINIDO

Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo)

El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.

Esta clase de contrato se emplearía con: Los administradores generales, la secretaria, los guardias de seguridad, el administrador de las tienda deportiva y de nutrición y el auxiliar de servicios generales.

4.7 ASPECTOS IMPORTANTES EN LA CONTRATACIÓN DE PERSONAL

4.7.1 Para contrato a término indefinido

1. En los gastos del personal, se tiene en cuenta que el aporte a seguridad social el empleador asume el 8.5% y el trabajador un 4%, en Salud, y el empleador asume el 12% y el trabajador un 4%, lo que significa que la obligación laboral es responsabilidad de la empresa en: Sueldos, parafiscales provisiones como son las cesantías, intereses sobre cesantías, prima de vacaciones.
2. Aclarando que aparte de estas prestaciones el empleador debe entregar al personal una dotación por cada cuatro meses.
3. El subsidio de transporte se paga por un valor de \$ 63.600.

4.7.2 Para contrato por prestación de servicios

Al contratista le hacen una retención del 11%, y éste debe pagar en su totalidad pensión y salud. Por pensión debe pagar el 16,5% sobre el 40% del valor del contrato, es decir el 6,6% sobre el valor total del contrato sin descontar la retención y por salud, el 12% sobre el 40%, el 4,8% sobre el total del contrato. Sin embargo, este tipo de vinculación tiene la enorme ventaja de que no implica el cumplimiento de un horario y por lo tanto el trabajador puede administrar su tiempo como desee y tener tantos contratos como su capacidad y su tiempo lo permitan.

ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA.

4.8.1 Constitución de Empresa

STAR GAME es una empresa de responsabilidad limitada, al igual que todas las sociedades mercantiles, este tipo de sociedad se ha de constituir en escritura pública, que deberá estar inscrita en el plazo de dos meses en el Registro Mercantil.¹ En la escritura de constitución, entre otros datos, se deben incluir los estatutos de la sociedad (que son las reglas pactadas por los socios). Estos estatutos deben contener, como mínimo:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social (a lo que se dedica la empresa).
- El domicilio social (sede de la empresa).
- El capital social, las participaciones en que se divide, su valor nominal y su numeración correlativa.

El modo de organizar la administración, en los términos establecidos por la ley.

Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios crean conveniente establecer.

4.8.2 Órganos de la Sociedad La gestión y administración de la empresa se encarga a un órgano social. Este órgano directivo está formado por la Junta General y por los administradores.

4.8.3 JUNTA GENERAL

La Junta General es el órgano de deliberación y de decisión. Los asuntos que puede tratar la Junta son censuras de la gestión, la aprobación de las cuentas anuales, el nombramiento y destitución de los administradores y la modificación de los estatutos.

4.8.4 Convocatoria. La convocatoria de la Junta General corresponde a los administradores, que lo harán dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio social. La finalidad es censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado.

Esta convocatoria es tan importante que de no hacerse podría realizarla el Juez de 1ª Instancia del domicilio social a instancia de cualquier socio.

También lo pueden hacer siempre que lo consideren necesario o en los plazos que determinen los estatutos.

Los administradores deberán convocar Junta General cuando así lo soliciten los socios que supongan un 5% del capital social.

Los administradores tienen la obligación de dar publicidad a la convocatoria de Junta, mediante anuncio escrito certificado al domicilio social.

En el caso de socios que residan en el extranjero, los estatutos podrán prever que sólo serán individualmente convocados si hubieran designado un lugar del territorio nacional para notificaciones.

Entre convocatoria y celebración de la Junta General debe haber una antelación mínima de 15 días.

Convocatoria universal. La Junta General queda válidamente constituida en caso de Convocatoria universal. Es decir, que estando presente todo el capital se decida por unanimidad la celebración de la reunión y el orden del día de la misma.

STAR GAME es una empresa de responsabilidad limitada que es una sociedad mercantil, de carácter capitalista, en la que el capital social está dividido en cuotas sociales de distinto o igual valor representadas por títulos y en la que la responsabilidad de los socios se circunscribe exclusivamente al capital aportado por cada uno.

Los títulos no son equivalentes a las acciones de las sociedades anónimas, dado que existen obstáculos legales a su transmisión.

4.8.5 Derechos de los socios

Cada uno de los socios de una sociedad limitada tiene una serie de derechos.

Entre ellos se encuentran los siguientes:

- Derecho a participar en el reparto de beneficios y en el patrimonio de la sociedad en caso de liquidación.
- Derecho de tanteo en la adquisición de las participaciones de los socios salientes.
- Derecho a participar en las decisiones sociales y a ser elegidos como administradores.

- Derecho de información en los períodos establecidos en las escrituras.
- Derecho de obtener información sobre los datos contables de la Sociedad.

4.8.6 RÉGIMEN COMÚN

Pertenecerá al régimen común, obtendrá su registro único tributario RUT, autorización de Facturación, registro en RIT Cumplirá con los sistemas técnicos de control que determine el gobierno, tanto a nivel nacional como distrital y presentar los impuestos a lugar que le genere el desarrollo de su objeto social.

En primer lugar se debe tener presente que al régimen común pertenecen todas las empresas [personas jurídicas] sin excepción que presten servicios o vendan productos gravados con el IVA.

Además pertenecen al régimen común las personas naturales que tengan más de Un establecimiento de comercio, o que tengan ingresos anuales iguales o superiores a 4.000 Uvt [\$83.896.000 para el 2008], que sean usuarios aduaneros, que en sus establecimientos comerciales desarrollen actividades bajo franquicia o concesión. Pertenecen también al régimen común las personas naturales que hayan celebrado en el año anterior o en el corriente, contratos que superen 3.300 Uvt [\$69.214.000 para el 2008].

También pertenece al régimen común las personas naturales que en el año anterior o en el corriente, tuvieron consignaciones que superen el valor de 4.500 Uvt [\$99.243.000].

Cualquier persona natural que preste un servicio gravado o venda un producto gravado con el IVA y que cumpla con uno o más de las características señaladas,

pertenecen al régimen común, y deberá diligenciar su RUT, o si ya lo tiene, deberá actualizarlo.

Las personas que no superen los topes o no cumplan los requisitos aquí expuestos, pertenecen al régimen simplificado.

Con solo requisito que se cumpla, inexorablemente se pasará a régimen común.

Si por ejemplo los ingresos anuales de una persona natural son de apenas \$50.000.000 pero tiene dos establecimientos de comercio, pertenece al régimen común. O si tiene pocos ingresos y un solo establecimiento de comercio, pero en el desarrolla actividades en franquicia o concesión, o es usuario aduanero, pertenece al régimen común.³²

4.8.7 OBLIGACIONES FISCALES Y PARAFISCALES.

No son impuestos ni contribuciones, constituyen una obligación para el empleador por el hecho de tener una vinculación laboral.

4.8.7.1 Seguridad Social. Son entidades sin ánimo de lucro encargadas de pagar el subsidio familiar y de brindar recreación y bienestar social a los trabajadores y a quienes de él dependa. El aporte es del 4% del monto total de la nómina mensual (total devengado), lo hace el empleador.

4.8.7.2 Cajas de Compensación Familiar: *Servicio nacional de Aprendizaje (SENA): Es una entidad estatal encargada de la preparación e instrucción a los trabajadores de aquellas empresas obligadas a contratar aprendices para labores

³² Cita web (régimen común) url= <http://www.dian.gov.co>.(consulta 13 octubre)

u oficios que requieran formación profesional metódica. El aporte al SENA es del 2% sobre el monto total de la nomina mensual (total devengado), lo hace el empleador.

4.8.7.3 Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF): Es un establecimiento público de orden nacional que se encarga de la creación y el mantenimiento de centros para la atención integral al pre-escolar menor de 7 años hijos de cualquier trabajador oficial o particular, el ICBF se encarga principalmente de la atención a la niñez desamparada. El aporte es del 3% sobre el monto total de la nomina mensual (total devengado).

4.8.8 REGIMENES: la ley 100/93 creo en Colombia el sistema de Seguridad Social Integral (SSSI) constituido por tres regímenes:

4.8.8.1 Régimen Pensional: Ampara al trabajador contra contingencias de vejez, invalidez y muerte.

El aporte es del 16% sobre el salario del trabajador repartido así:

Empleador: 12-Auxilio de transporte.

Trabajador: 4% sobre su salario.

- Quienes tenga un ingreso mensual igual o superior a cuatro salarios mínimos paga un 1.0% adicional al obligatorio para pensiones.
- Quienes devengue entre 16 y 17 salarios mínimos pagan un 1.20% adicional al obligatorio para pensiones
- Quienes devengue entre 17 y 18 salarios mínimos pagan un 1.40% adicional al obligatorio para pensiones.
- Quienes devengue entre 18 y 19 salarios mínimos pagan un 1.60% adicional al obligatorio para pensiones.
- Quienes devengue entre 19 y 20 salarios mínimos pagan un 1.80% adicional al obligatorio para pensiones

- Quienes devengue más de 20 salarios mínimos pagan un 2.0% adicional al obligatorio para pensiones.

4.8.8.2 Régimen de Salud: Protege al trabajador contra contingencias de enfermedad o maternidad.

El aporte es del 12.5% sobre el salario del trabajador repartido así:

Empleador: 8.5%-Auxilio de transporte

Trabajador: 4% sobre su salario.

4.8.8.3 Régimen de Riesgos Profesionales: Protege al trabajador contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, el aporte depende del nivel de riesgo y lo paga todo el empleador. Las empresas utilizan por lo general el 0,522%.

4.8.8.4 APROPIACIONES En la liquidación de la nómina se tienen en cuenta los siguientes conceptos.

Cesantías: Valor reconocido al empleado por cada año de servicio continuo prestado a la empresa o proporcional si se retira antes del año.
Formula para liquidar cesantías: $\text{Salario} * \text{número de días trabajados} / 360 =$ El empleador consigna cada mes el 8,33% del total devengado.

Vacaciones: Formula: $\text{Salario (Sin Auxilio de transporte)} * \text{número de días trabajados} / 720 =$ El empleador consigna cada mes el 4,17% del total devengado.

Intereses Sobre Cesantías: Todo empleador debe pagarle al trabajador unos intereses anuales por las cesantías, y son del 12% anual sobre el monto de las cesantías, se depositan al fondo hasta el 15 de febrero.

Liquidación: $I = \text{Cesantías} * \text{Días Trabajados} * 12\% / 360$

Prima de servicios: Se pagan 15 días en junio-15 días en diciembre, el aporte es del 8,33% sobre el total devengado. $\text{Salario} * \text{número de días trabajados} / 360$. El empleador consigna cada mes el 8,33% del total devengado.

Contratación. Una vez que hemos entrevistado a los aspirantes, seleccionamos a la persona que muestre el perfil requerido y allí se llama a la persona seleccionada para que firme su contrato, en donde se manifiestan las condiciones específicas para laborar, las cuales incluyen derechos y obligaciones en concordancia con la ley establecida para el caso.

Capacitación. La Empresa capacitará al personal contratado mediante charlas dictadas por un profesional en la rama, dichas charlas se llevaran a cabo en las instalaciones de la empresa.

Evaluación del desempeño.- El objetivo de la evaluación es proporcionar una descripción exacta y confiable de la manera en que el empleado lleva a cabo sus obligaciones, y los problemas que se están suscitando con la finalidad de corregirlos de manera oportuna.

CAPITULO 5: FASE FINANCIERA

STAR GAME				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR.UNIT.	VALOR TOTAL ITEM	TOTAL
CONSTRUCCIONES Y ADECUACIONES				\$ 64,823,600.00
CANCHAS	2	\$100,000.00	\$ 200,000.00	
REFLECTORES	4	\$100,000.00	\$ 400,000.00	
GRAMA SINTETICA	595	\$78,880.00	\$ 46,933,600.00	
MALLA POR METROS	315	\$ 8,000.00	\$ 2,520,000.00	
REDES	4	\$60,000.00	\$ 240,000.00	
OBRA CIVIL	1	\$14,530,000.00	\$14,530,000.00	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.	VALOR TOTAL ITEM	TOTAL
EQUIPO DE OFICINA				\$ 1,320,000.00
Computador	1	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	
Impresora Multifuncional	1	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	
Telefono - Fax	2	\$ 60,000.00	\$120,000.00	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.	VALOR TOTAL ITEM	TOTAL
MUEBLES Y ENSERES				\$ 2,500,000.00
Escritorio	2	\$ 150,000.00	\$300,000.00	
Sillas	60	\$ 20,000.00	\$ 1,200,000.00	
Vitrinas	4	\$150,000.00	\$ 600,000.00	
Estantes	4	\$100,000.00	\$ 400,000.00	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.	VALOR TOTAL ITEM	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO				\$ 9,416,000.00
Marcador Electronico	1	\$ 3,000,000.00	\$ 3,000,000.00	
Camilla	1	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	

Kit de elementos deportivos	1	\$ 6,216,000.00	\$ 6,216,000.00	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.	VALOR TOTAL ITEM	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO				\$ 5,000,000.00
Efectivo disponible			\$ 5,000,000.00	
TOTAL PLAN DE INVERSION				\$ 83,059,600.00

\$

RECURSOS PROPIOS

5,000,000.00

\$

RECURSOS A FINANCIAR

78,059,600.00

PROYECCION DE INGRESOS:

ESCUELA DEPORTIVA

AÑOS	PROYECCION VENTAS MENSUALES	VALOR UNIDAD	INGRESO MENSUAL POR SERVICIO	INGRESO TOTAL ANUAL
2012	40	\$45,000.0	\$1,800,000.0	\$21,600,000.0
2013	42	\$46,575.0	\$1,956,150.0	\$23,473,800.0
2014	44	\$48,074.7	\$2,120,094.9	\$25,441,139.2
2015	46	\$49,940.0	\$2,312,472.3	\$27,749,668.1

2016	49	\$51,837.7	\$2,520,363.6	\$30,244,363.3
------	----	------------	---------------	----------------

ALQUILER DE CAMPO DEPORTIVO

AÑOS	PROYECCION VENTAS MENSUALES	VALOR UNIDAD	INGRESO MENSUAL POR EVENTO	INGRESO TOTAL ANUAL
2012	256	\$ 60,000.0	\$15,360,000.0	\$184,320,000.0
2013	269	\$ 62,100.0	\$16,692,480.0	\$200,309,760.0
2014	282	\$ 64,099.6	\$18,091,476.7	\$217,097,721.0
2015	296	\$ 66,586.7	\$19,733,097.3	\$236,797,168.2
2016	311	\$ 69,117.0	\$21,507,102.8	\$258,085,233.6

ORGANIZACIÓN DE TORNEOS

AÑOS	PROYECCION VENTAS MENSUALES	VALOR UNIDAD	INGRESO MENSUAL POR EVENTO	INGRESO TOTAL ANUAL
2012	0.4	\$2,800,000.0	\$1,120,000.0	\$13,440,000.0
2013	0.4	\$2,898,000.0	\$1,217,160.0	\$14,605,920.0
2014	0.4	\$2,991,315.6	\$1,319,170.2	\$15,830,042.2
2015	0.5	\$3,107,378.6	\$1,438,871.7	\$17,266,460.2
2016	0.5	\$3,225,459.0	\$1,568,226.2	\$18,818,715.0

VENTAS POR ALIMENTOS Y OTROS

AÑOS	PROYECCION VENTAS MENSUALES	VALOR UNIDAD	INGRESO MENSUAL POR EVENTO	INGRESO TOTAL ANUAL
2012	1	\$16,000,000.0	\$16,000,000.0	\$192,000,000.0
2013	1	\$16,560,000.0	\$17,388,000.0	\$208,656,000.0
2014	1	\$17,093,232.0	\$18,845,288.3	\$226,143,459.4
2015	1	\$17,756,449.4	\$20,555,309.7	\$246,663,716.9
2016	1	\$18,431,194.5	\$22,403,232.1	\$268,838,785.0

Banco de la República Incremento
- Índice de Precios al proyectado
Consumidor (IPC) en ventas

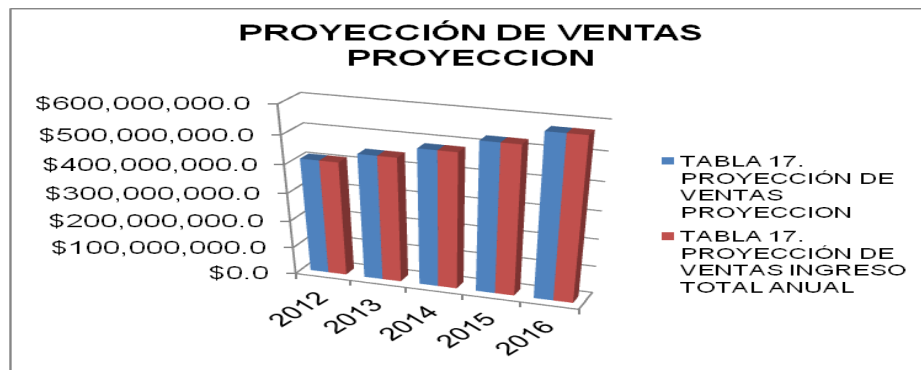
	2011	
3.50%	2012	5%
3.22%	2013	5%
3.88%	2014	5%
3.80%	2015	5%

PROYECCION DE INGRESOS MENSUALES AÑO 2012

MES	CONCEPTO	INGRESOS
1	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
2	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
3	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
4	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
5	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
6	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
7	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
8	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
9	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
10	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
11	MENSUALIDAD	\$34,280,000.00
12	MENSUALIDAD	34,280,000.00
INGRESOS TOTALES AÑO 1		\$411,360,000.00

TABLA 17. PROYECCIÓN DE VENTAS

AÑO	PROYECCION	INGRESO TOTAL ANUAL
2012	40	\$411,360,000.0
2013	42	\$447,045,480.0
2014	44	\$484,512,361.7
2015	46	\$528,477,013.4
2016	49	\$575,987,096.9



PRESUPUESTO ANUAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS:

COSTOS ADMINISTRATIVOS A 5 AÑOS					
CONCEPTO / AÑO	2012	2013	20142	20152	2016
Personal Administrativo	\$ 81,999,000	\$ 84,868,965	\$ 87,601,746	\$ 91,000,693	\$ 94,458,720
Contratistas	\$ 21,000,000	\$ 21,735,000	\$ 22,434,867	\$ 23,305,340	\$ 24,190,943
Servicios públicos, arriendo y otros	\$ 204,960,000	\$ 212,133,600	\$ 218,964,302	\$ 227,460,117	\$ 236,103,601
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 307,959,000	\$ 318,737,565	\$ 329,000,915	\$ 341,766,150	\$ 354,753,264

Banco de la
República - Índice de
Precios al
Consumidor (IPC)

3.50%	2010
3.22%	2011
3.88%	2012
3.80%	2013

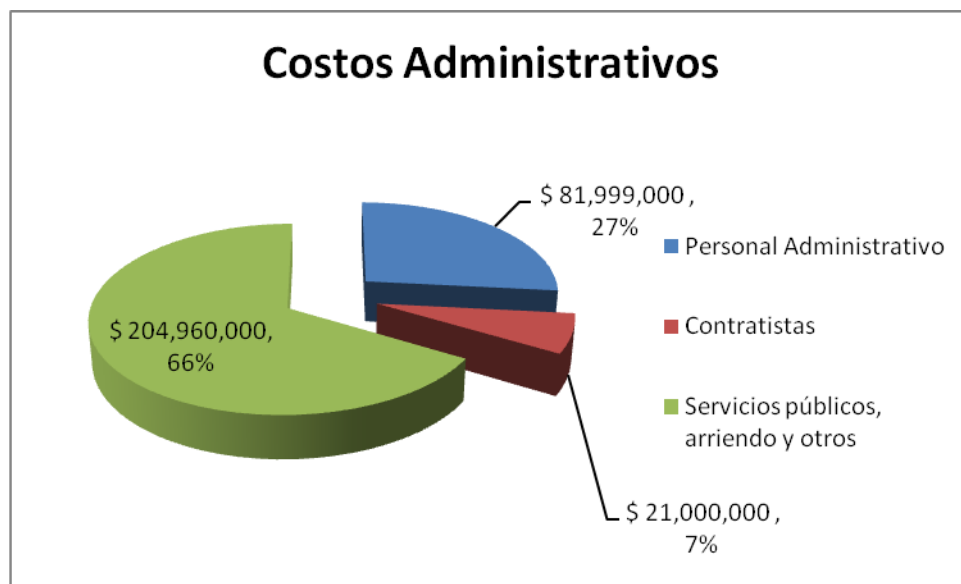
PRESUPUESTO MENSUAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS													
CONCEPTO / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO 1
Subtotal Personal Administrativo	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 6,833,250	\$ 81,999,000
Administrador (2)	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	\$ 18,000,000
Secretaria	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 7,200,000
Guardias de seguridad	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 1,200,000	\$ 14,400,000
Administrador de tienda	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 7,200,000
Auxiliar de Servicios Generales	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 7,200,000
Prestaciones de Ley	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 2,333,250	\$ 27,999,000
CONCEPTO / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO 1
Subtotal Contratistas	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	\$ 21,000,000
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Entrenador deportivo	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 600,000	\$ 7,200,000
Auxiliar de enfermeria (2)	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 800,000	\$ 9,600,000
Contador	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 350,000	\$ 4,200,000
CONCEPTO / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL AÑO 1
Servicios Públicos y arriendos	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 18,130,000	\$ 217,560,000
Energía	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 450,000	\$ 5,400,000
Acueducto	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 500,000	\$ 6,000,000
Telefonia	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 960,000
arriendo	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000	\$ 180,000,000
otros	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 1,050,000	\$ 12,600,000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 26,713,250	\$ 320,559,000

PRESTACIONES LEGALES

Cesantías	8.33%
Intereses de Cesantías	1.00%
Primas	8.33%
Vacaciones	4.17%
Caja de Compensación	4.00%
I.C.B.F.	3.00%

SENA	2.00%
Salud	8.50%
Pension	12.00%
ARP	0.52%
TOTAL PRESTACIONES	51.85%

CONCEPTO / MES	MES
Subtotal Personal Administrativo	\$ 6,833,250
Subtotal Contratistas	\$ 1,750,000
Servicios Públicos y arriendo	\$ 18,130,000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 26,713,250



[illegible]

Tabla 20. Costos Operativos mensuales

CONCEPTO / MES	UN MES
Depreciacion de activos fijos	\$ 739,963.3
Plan pagos de financiación	\$ 1,881,707.5
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 2,621,670.9
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	\$ 2,621,670.9

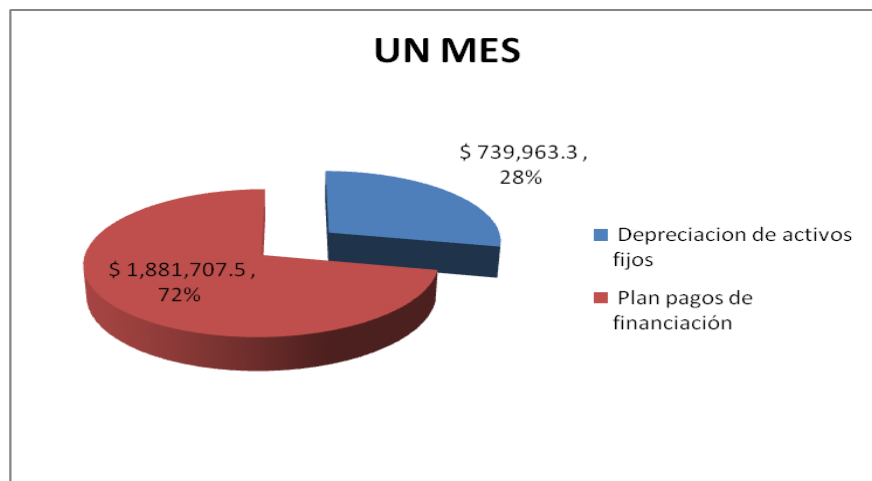
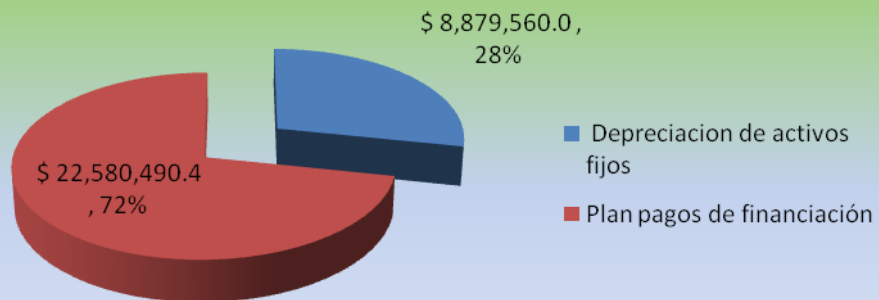


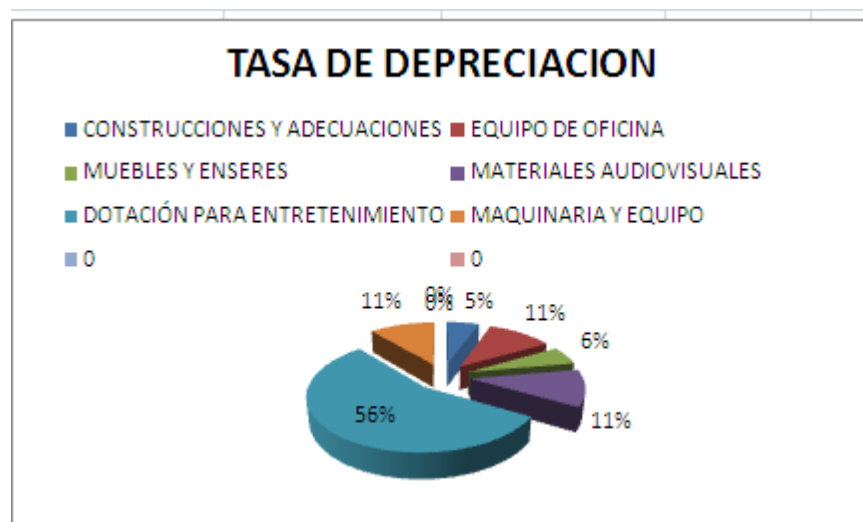
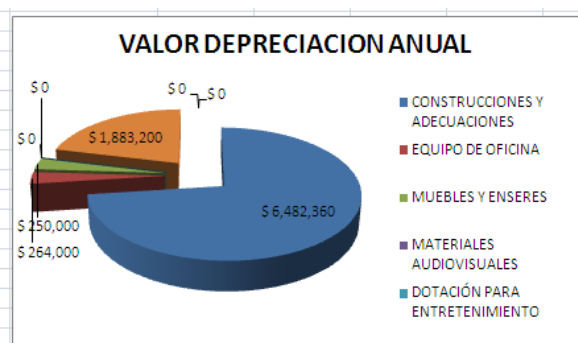
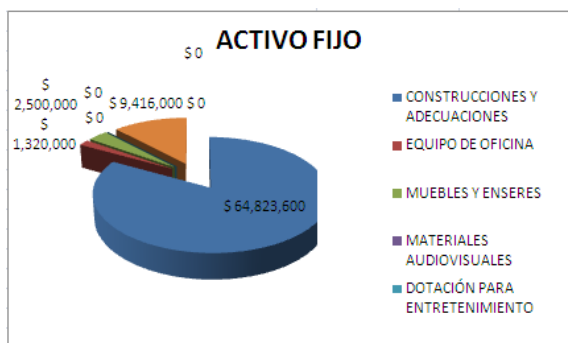
Tabla 21. Costos Operativos a 5 Años

CONCEPTO AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Depreciacion de activos fijos	\$ 8,879,560.0	\$ 9,190,344.6	\$ 9,722,465.6	\$ 10,297,063.3	\$ 10,688,351.7
Plan pagos de financiación	\$ 22,580,490.4	\$ 22,580,490.4	\$ 22,580,490.4	\$ 22,580,490.4	\$ 22,580,490.4
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 31,460,050.4	\$ 31,770,835.0	\$ 32,302,956.0	\$ 32,877,553.7	\$ 33,268,842.1
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	\$ 31,460,050.4	\$ 31,770,835.0	\$ 32,302,956.0	\$ 32,877,553.7	\$ 33,268,842.1

COSTOS OPERATIVOS



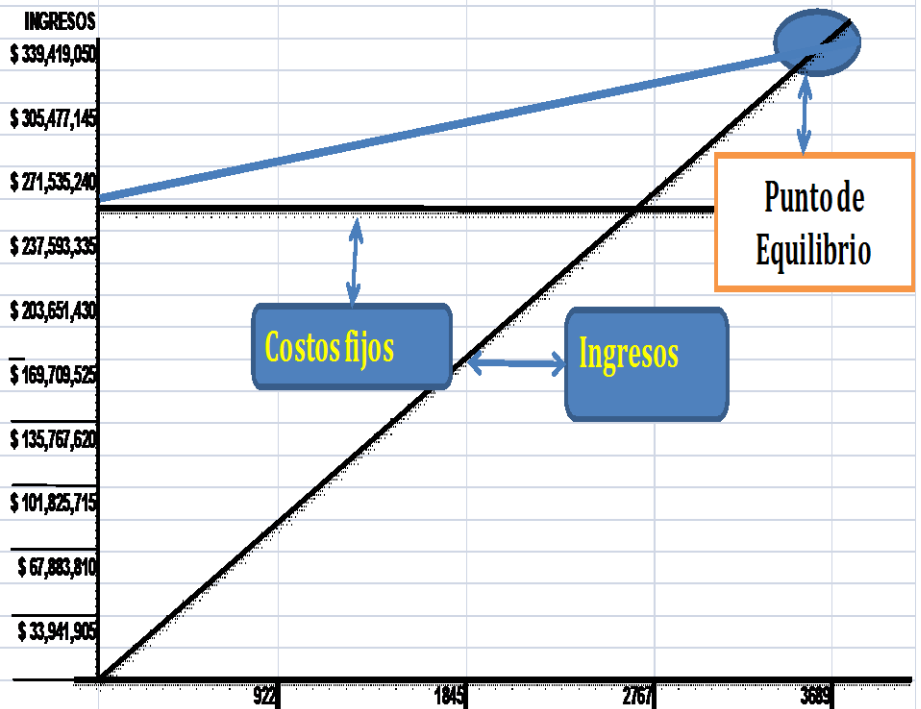
PLAN DE PAGO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS:				
	Condiciones:			
Valor actual: Va	Recursos a financiar:	\$ 78,059,600		
Número periodos: nper	Duración crédito en meses:	60		
Tasa: Tasa interés	Tasa mensual:	1.30%		
	Tasa anual:	0.156		
Tabla 24. Obligaciones de pago a 5 Años				
Periodo Altura cuota	Valor interés	Abono Capital	Valor cuota	Saldo deuda
1	(\$ 1,014,774.80)	(\$ 866,932.74)	\$ 1,881,707.54	\$ 77,192,667.26
2	(\$ 1,003,504.67)	(\$ 878,202.86)	\$ 1,881,707.54	\$ 76,314,464.40
3	(\$ 992,088.04)	(\$ 889,619.50)	\$ 1,881,707.54	\$ 75,424,844.90
4	(\$ 980,522.98)	(\$ 901,184.55)	\$ 1,881,707.54	\$ 74,523,660.35
5	(\$ 968,807.58)	(\$ 912,899.95)	\$ 1,881,707.54	\$ 73,610,760.40
6	(\$ 956,939.89)	(\$ 924,767.65)	\$ 1,881,707.54	\$ 72,685,992.75
7	(\$ 944,917.91)	(\$ 936,789.63)	\$ 1,881,707.54	\$ 71,749,203.12
8	(\$ 932,739.64)	(\$ 948,967.90)	\$ 1,881,707.54	\$ 70,800,235.22
9	(\$ 920,403.06)	(\$ 961,304.48)	\$ 1,881,707.54	\$ 69,838,930.74
10	(\$ 907,906.10)	(\$ 973,801.44)	\$ 1,881,707.54	\$ 68,865,129.31
11	(\$ 895,246.68)	(\$ 986,460.86)	\$ 1,881,707.54	\$ 67,878,668.45
12	(\$ 882,422.69)	(\$ 999,284.85)	\$ 1,881,707.54	\$ 66,879,383.61
13	(\$ 869,431.99)	(\$ 1,012,275.55)	\$ 1,881,707.54	\$ 65,867,108.06
14	(\$ 856,272.40)	(\$ 1,025,435.13)	\$ 1,881,707.54	\$ 64,841,672.92
15	(\$ 842,941.75)	(\$ 1,038,765.79)	\$ 1,881,707.54	\$ 63,802,907.14
16	(\$ 829,437.79)	(\$ 1,052,269.74)	\$ 1,881,707.54	\$ 62,750,637.39
17	(\$ 815,758.29)	(\$ 1,065,949.25)	\$ 1,881,707.54	\$ 61,684,688.14
18	(\$ 801,900.95)	(\$ 1,079,806.59)	\$ 1,881,707.54	\$ 60,604,881.55
19	(\$ 787,863.46)	(\$ 1,093,844.08)	\$ 1,881,707.54	\$ 59,511,037.48
20	(\$ 773,643.49)	(\$ 1,108,064.05)	\$ 1,881,707.54	\$ 58,402,973.43
21	(\$ 759,238.65)	(\$ 1,122,468.88)	\$ 1,881,707.54	\$ 57,280,504.55
22	(\$ 744,646.56)	(\$ 1,137,060.98)	\$ 1,881,707.54	\$ 56,143,443.57
23	(\$ 729,864.77)	(\$ 1,151,842.77)	\$ 1,881,707.54	\$ 54,991,600.80
24	(\$ 714,890.81)	(\$ 1,166,816.73)	\$ 1,881,707.54	\$ 53,824,784.07
25	(\$ 699,722.19)	(\$ 1,181,985.34)	\$ 1,881,707.54	\$ 52,642,798.73
26	(\$ 684,356.38)	(\$ 1,197,351.15)	\$ 1,881,707.54	\$ 51,445,447.58
27	(\$ 668,790.82)	(\$ 1,212,916.72)	\$ 1,881,707.54	\$ 50,232,530.86
28	(\$ 653,022.90)	(\$ 1,228,684.64)	\$ 1,881,707.54	\$ 49,003,846.22
29	(\$ 637,050.00)	(\$ 1,244,657.54)	\$ 1,881,707.54	\$ 47,759,188.69
30	(\$ 620,869.45)	(\$ 1,260,838.08)	\$ 1,881,707.54	\$ 46,498,350.61
31	(\$ 604,478.56)	(\$ 1,277,228.98)	\$ 1,881,707.54	\$ 45,221,121.63
32	(\$ 587,874.58)	(\$ 1,293,832.96)	\$ 1,881,707.54	\$ 43,927,288.67
33	(\$ 571,054.75)	(\$ 1,310,652.78)	\$ 1,881,707.54	\$ 42,616,635.89
34	(\$ 554,016.27)	(\$ 1,327,691.27)	\$ 1,881,707.54	\$ 41,288,944.62
35	(\$ 536,756.28)	(\$ 1,344,951.26)	\$ 1,881,707.54	\$ 39,943,993.36
36	(\$ 519,271.91)	(\$ 1,362,435.62)	\$ 1,881,707.54	\$ 38,581,557.74
37	(\$ 501,560.25)	(\$ 1,380,147.29)	\$ 1,881,707.54	\$ 37,201,410.45
38	(\$ 483,618.34)	(\$ 1,398,089.20)	\$ 1,881,707.54	\$ 35,803,321.25
39	(\$ 465,443.18)	(\$ 1,416,264.36)	\$ 1,881,707.54	\$ 34,387,056.89
40	(\$ 447,031.74)	(\$ 1,434,675.80)	\$ 1,881,707.54	\$ 32,952,381.10
41	(\$ 428,380.95)	(\$ 1,453,326.58)	\$ 1,881,707.54	\$ 31,499,054.52
42	(\$ 409,487.71)	(\$ 1,472,219.83)	\$ 1,881,707.54	\$ 30,026,834.69
43	(\$ 390,348.85)	(\$ 1,491,358.69)	\$ 1,881,707.54	\$ 28,535,476.00
44	(\$ 370,961.19)	(\$ 1,510,746.35)	\$ 1,881,707.54	\$ 27,024,729.65
45	(\$ 351,321.49)	(\$ 1,530,386.05)	\$ 1,881,707.54	\$ 25,494,343.60
46	(\$ 331,426.47)	(\$ 1,550,281.07)	\$ 1,881,707.54	\$ 23,944,062.53
47	(\$ 311,272.81)	(\$ 1,570,434.72)	\$ 1,881,707.54	\$ 22,373,627.81
48	(\$ 290,857.16)	(\$ 1,590,850.37)	\$ 1,881,707.54	\$ 20,782,777.44
49	(\$ 270,176.11)	(\$ 1,611,531.43)	\$ 1,881,707.54	\$ 19,171,246.01
50	(\$ 249,226.20)	(\$ 1,632,481.34)	\$ 1,881,707.54	\$ 17,538,764.67
51	(\$ 228,003.94)	(\$ 1,653,703.60)	\$ 1,881,707.54	\$ 15,885,061.07
52	(\$ 206,505.79)	(\$ 1,675,201.74)	\$ 1,881,707.54	\$ 14,209,859.33
53	(\$ 184,728.17)	(\$ 1,696,979.36)	\$ 1,881,707.54	\$ 12,512,879.97
54	(\$ 162,667.44)	(\$ 1,719,040.10)	\$ 1,881,707.54	\$ 10,793,839.87
55	(\$ 140,319.92)	(\$ 1,741,387.62)	\$ 1,881,707.54	\$ 9,052,452.25
56	(\$ 117,681.88)	(\$ 1,764,025.66)	\$ 1,881,707.54	\$ 7,288,426.59
57	(\$ 94,749.55)	(\$ 1,786,957.99)	\$ 1,881,707.54	\$ 5,501,468.60
58	(\$ 71,519.09)	(\$ 1,810,188.44)	\$ 1,881,707.54	\$ 3,691,280.16
59	(\$ 47,986.64)	(\$ 1,833,720.89)	\$ 1,881,707.54	\$ 1,857,559.27
60	(\$ 24,148.27)	(\$ 1,857,559.27)	\$ 1,881,707.54	\$ 0.00



[illegible]

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO:

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	2016
Venta de Planes Anual	2974	3123	3279	3443	3615
INGRESOS	\$ 411,360,000.00	\$ 447,045,480.00	\$ 484,512,361.68	\$ 528,477,013.38	\$ 575,987,096.88
-COSTOS					
COSTOS VARIABLES	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
COSTOS FIJOS					
Costos Fijos Operativos	\$ 31,460,050.43	\$ 31,770,835.03	\$ 32,302,955.99	\$ 32,877,553.70	\$ 33,268,842.11
Costos Fijos Administración	\$ 307,959,000.00	\$ 318,737,565.00	\$ 329,000,914.59	\$ 341,766,150.08	\$ 354,753,263.78
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 339,419,050.43	\$ 350,508,400.03	\$ 361,303,870.58	\$ 374,643,703.78	\$ 388,022,105.89
TOTAL COSTOS	\$ 339,419,050.43	\$ 350,508,400.03	\$ 361,303,870.58	\$ 374,643,703.78	\$ 388,022,105.89
Punto de Equilibrio Ingresos	\$ 339,419,050				
Cantidad de Ventas	3689				



BALANCE INICIAL:					
Tabla 26. Balance Inicial / Activos			Tabla 27. Balance Inicial / Pasivos		
ACTIVOS			PASIVOS		
Activos Corrientes:			Pasivos Corrientes:		
Efectivo	\$ 5,000,000.00		Obligaciones Privadas	\$ 78,059,600.00	
Cuentas Por Cobrar			Proveedores		
Inventarios			Pasivo Fiscal		
Otros Activos corrientes			Otros Pasivos Corrientes		
Total Activos Corrientes:	\$ 5,000,000.00		Total Pasivos Corrientes:	\$ 78,059,600.00	
Activos Fijos:			TOTAL PASIVOS	\$ 78,059,600.00	
Muebles y Equipos	\$ 78,059,600.00				
TERRENOS			Tabla 28. Balance Inicial / Patrimonio		
Depreciación Acumulada			PATRIMONIO		
Total Activos fijos:	\$ 78,059,600.00		Capital	\$ 5,000,000.00	
			Reserva legal		
Cargo Diferidos	\$ 0.00		Utilidades del periodo		
TOTAL ACTIVOS	\$ 83,059,600.00				
			TOTAL PATRIMONIO	\$ 5,000,000.00	
			TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 83,059,600.00	

Tabla 25. DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO					
CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015
Venta de Planes Anual	1920	2016	2117	2223	2334
INGRESOS	\$ 80,640,000	\$ 87,635,520	\$ 94,980,253	\$ 103,598,761	\$ 112,912,290
COSTOS VARIABLES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS FIJOS					
Costos Fijos Operativos	\$ 2,826,546	\$ 2,925,475	\$ 3,094,860	\$ 3,277,766	\$ 3,402,321
Costos Fijos Administración	\$ 80,786,700	\$ 83,614,235	\$ 86,306,613	\$ 89,655,309	\$ 93,062,211
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 83,613,246	\$ 86,539,710	\$ 89,401,473	\$ 92,933,076	\$ 96,464,533
TOTAL COSTOS	\$ 83,613,246	\$ 86,539,710	\$ 89,401,473	\$ 92,933,076	\$ 96,464,533
Punto de Equilibrio Ingresos	\$ 83,613,246				
Cantidad de Ventas	2389				

CONCLUSIONES

- La práctica de deportes en general contribuye no sólo con el desarrollo físico y mental de cada persona que lo realiza, sino que se convierte en un aporte a la sociedad, ya que a más de las enseñanzas que nos deja, ayuda a prevenir problemas de índole social que cada día más aquejan a la comunidad
- La utilización del césped sintético como superficie deportiva ha revolucionado esta industria ya que no solo trae consigo beneficios para los deportistas sino que brinda muchas ventajas a los inversionistas que apuestan a este tipo de negocios, sobre todo en lo que respecta al mantenimiento de las superficies deportivas.
- Según la fase de mercadeo a través de las encuestas que se realizó se pudo determinar el nivel de aceptación de los habitantes de Toberín de jugar en cancha de césped sintético debido a los diferentes beneficios y a la satisfacción que les representa jugar este deporte.
- De acuerdo a la fase financiera del proyecto se puede concluir que es viable a nivel económico, el negocio como tal es rentable y genera utilidades para el auto sostenimiento de la empresa y por supuesto beneficios económicos para quien lo realiza.
- En general se puede concluir que según los estudios realizados y los resultados que arrojaron la investigación a nivel de las fases trabajadas (mercadeo, técnica o de producción, administrativa o de organización y la

financiera) el proyecto es rentable y aconsejable que se lleve a cabo ya que presenta índices aceptables de rentabilidad, y en general los beneficios que presenta tanto como negocio como a la comunidad que goce de su utilización.

BIBLIOGRAFIA

- Cita web (El futsal en Colombia) url: <http://www.estrategiacyg.com/Web%20Site%20Futsal/fusacol.html> (consulta 20 febrero 2011)
- Cita web (historia del futbol) Codeme url= <http://personales.com/colombia/manizales/CARO/DEPORTE.HTML>
PAGINA HOSPEDADA EN EL SERVICIO PERSONALES.COM DE SERVITEC (consulta 25 febrero 2011)
- GARZÓN P. María Cristina, PERFIL ECONOMICO USAQUEN.cdr documentación en línea (2006)
http://camara.ccb.org.co/documentos/6223_perfil_economico_usaquen.pdf.
(citado en 15 de marzo de 2011)
- Cita web (sectores economicos) url: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo53.htm> (consulta 20 marzo 2011)
- CAMACHO Jorge PROGRAMA ESCUELAS DEPORTIVAS UN ENFOQUE HUMANISTA en: I Simposio Nacional de Vivencias y Gestión en Recreación Vicepresidencia de la República - Coldeportes - FUNLIBRE 25 al 27 de Noviembre de 1999. Paipa, Colombia.
- Cita web url= http://www.adoos.com.co/post/17542836/grama_sintacopytica_tapisol_futbol_y_paisajismo (consulta 5 julio 2011)

-
- Cita web (metrocuadrado bodega toberin) url=
<http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.pragma.m2.servlet.demanda.MostrarInmueble?idInmueble=412M475298&MostrarResultadosBusqueda=yes&location=> (consulta 20 agosto 2011)
 - Cita web (mapa metrocuadrado bodega toberin) url=
http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.m2.servlet.demanda.MostrarEnMapa?zoom=1500.0&idInmueble=412-M475298&mapaEmbebido=S&template=demanda.mostrarEnMapaEmbebido&verCapas=ML_BANCOS&verCapas=ML_BIBLIOTECAS&verCapas=ML_CAJEROS&verCapas=ML_CENTROS_COMERCIALES&verCapas=ML_CLINICAS&verCapas=ML_COLEGIOS&verCapas=MLPARQUEADEROS&verCapas=ML_RESTAURANTES&verCapas=ML_SUPERMERCADOS&verCapas=ML_TRANSMILENIO&verCapas=ML_UNIVERSIDADES (consulta 20 agosto 2011)
 - Cita web (tipos de contrato) url=
<http://www.bogotatrabaja.gov.co/informacion-para-el-empleo/normatividad-laboral> (consulta 15 septiembre 2011)
 - Cita web (Lo que necesita saber de contratación laboral) url=
https://ctp.uniandes.edu.co/Empresas/Servicios/Articulos/lo_que_necesita_saber_de_c.php (consulta 15 septiembre 2011)
 - Cita web (test de wartegg) url=
<http://www.lared.com.co/kitdeherramientas/Test/TestdeWartegg/testdewartegg.asp?clave=> (consulta 8 octubre 2011)

-
- Cita web (casos laborales) url= <http://www.lared.com.co/kitdeherramientas/CasosLaborales/DiferenciasEntreContratos.asp> (consulta 10 octubre 2011)
 - Cita web (así se contrata por prestación de servicios) url= http://www.formasminerva.com/BancoConocimiento/A/asi_se_contrata_por_prestacion_de_servicios_u_honorarios/asi_se_contrata_por_prestacion_de_servicios_u_honorarios.asp?CodIdioma=ESP (consulta 10 octubre 2011)
 - Cita web (el costo trabajador independiente) url= <http://www.finanzaspersonales.com.co/trabajo-y-educacion/articulo/el-costo-trabajador-independiente/37996> (consulta 10 octubre 2011)
 - Cita web (Tipos de contrato.) url= <http://www.graduadoscolombia.edu.co>. (consulta 10 octubre 2011)
 - Cita web (régimen común) url= <http://www.dian.gov.co>.(consulta 13 octubre)