

L i o n t a F . C

C a r l o s A n d r é s C a m p o s R i a ñ o

P r o y e c t o d e G r a d o p a r a O p t a r a l T í t u l o d e

P r o f e s i o n a l e n N e g o c i o s I n t e r n a c i o n a l e s

T u t o r

H u m b e r t o L i b r a d o C a s t i l l o

U n i v e r s i d a d S a n t o T o m á s

D i v i s i ó n d e C i e n c i a s E c o n ó m i c a s y A d m i n i s t r a t i v a s

F a c u l t a d d e N e g o c i o s I n t e r n a c i o n a l e s

B o g o t á D . C

2 0 2 1

C o n t e n i d o

Lionta F.C	10
1.1 Mercado	10
1.1.1 Definición de Objetivos.....	10
1.1.2 Justificación y antecedentes.....	11
1.1.3 Análisis del Sector.....	14
1.1.4 Análisis del mercado	16
1.1.5 Análisis de la Competencia	20
1.2 Estrategias de Mercado	23
1.2.1 Concepto del producto o servicio.....	23
1.2.2 Estrategias de Distribución.....	25
1.2.3 Estrategias de Precios	26
1.2.4 Estrategias de Promoción	27
1.2.5 Estrategia de comunicación	29
1.2.6 Estrategia de Servicio	29
1.3 Proyección de ventas.....	31
1.3.1 Proyección de ventas y política de cartera.....	31
2. Operación.....	35
2.1 Organización	35
2.1.1 Ficha técnica del servicio	35
2.1.2 Estado de desarrollo.....	35
2.1.3 Descripción del proceso.....	36
2.1.4 Necesidades y requerimientos	37
2.1.5 Plan de producción	39
2.2 Plan de compras	40
2.2.1 Consumo por unidad de producto.....	40
2.3 Costos de producción	41
2.3.1 Costo de producción	41
2.4 Infraestructura	42
2.4.1 Infraestructura.....	42
3. Organización.....	43
3.1 Estrategia Organizacional	43

3.1.1	Análisis DOFA	43
3.1.2	Organismos de Apoyo	45
3.2	Estructura Organizacional.....	47
3.2.1	Estructura organizacional	47
3.3	Aspectos Legales.....	49
3.3.1	Constitución empresa y aspectos legales	49
3.4	Requisitos del trámite.....	49
3.5	Costos administrativos	52
3.5.1	Gastos de personal.....	52
3.5.2	Gastos de puerta en marcha	53
3.5.3	Gastos anuales de administración	54
3.6	Finanzas	55
3.6.1	Salario	55
3.7	Objetivos de cargo	57
3.8	Reporte de cargo	60
3.9	Aptitud y actitud.....	61
3.10	Evaluación y Seguimiento	62
4.	Plan Operativo.....	63
4.1	Cronograma de actividades.....	63
4.2	Metas Sociales.....	67
4.2.1	Metas sociales por el plan de negocio	67
4.2.2	Plan nacional de desarrollo	68
4.2.3	Aportes del plan regional de desarrollo	69
4.2.4	Empleo.....	70
4.2.5	Emprendedores	71
5.	Impacto.....	71
5.1	Impacto económico, regional, social y ambiental.....	71
Anexos		74
6.1	Requisitos del trámite.....	74
Referencias		90

Agradecimientos

Primero que todo quiero agradecer a DIOS por permitir darme salud para poder vivir este conocimiento que estoy culminando, darles a mis padres el apoyo económico moral que necesite durante estos años de estudio, las experiencias que me dio con esta gran carrera de Negocios Internacionales, agradecer a mis padres por todo el apoyo brindando y por su fe en mí para ser un profesional en Negocios Internacionales, a su vez en este camino agradecer a mis colegas, amigos que me ayudaron a terminar esta hermosa etapa en esta gran Universidad Santo Tomás; A esta universidad agradecerle por su excelente formación personal y académica, por su personal, desde las personas que conocí ayudando a mantener limpia la universidad, como las personas que me enseñaron, calificaron y brindaron su tiempo y amor por la docencia.

Introducción del proyecto

La razón de la realización de este proyecto es el mostrar y hacer reales los conocimientos adquiridos durante mi carrera de Negocios Internacionales, ya que en estos años en la Universidad Santo Tomás me han permitido moldear y hacer realidad la empresa con nombre Lionta F.C y permitir tener un valor más significativo por su enfoque de internacionalización el cual se desarrolló en el trabajo siguiente, mostrando la capacidad de proyección que se podría tener si se efectúa y se conoce mejor la empresa, gracias a este trabajo.

Como consecuencia empezarán encontrando el resumen ejecutivo de los que se elaboró este tiempo para la escuela de fútbol Lionta F.C, luego así seguir con cada punto realizado con diferentes investigaciones y apoyos de documentos, artículos y revistas citadas.

El trabajo de emprendimiento permitió obtener un análisis interno y externo de la empresa en proceso de legalización, ya que se pudo adquirir datos más precisos de como en materia cuantitativa y cualitativa esta. También así mostrará cómo podrá seguir teniendo éxito con el apoyo realizado del proyecto, se encontrarán los diferentes aspectos contables y políticas creadas durante este espacio y tiempo utilizado para mi opción de grado.

Siendo así, los análisis dan como conclusión que se empezó, se sigue y se seguirá con este emprendimiento con muchas mejores y proyecciones reales de un servicio incorporado desde ahora, el cual será la “representación de jugadores”, empezando por el contacto real, con domicilio en Venecia- Italia, con nombre Venezia Football Club, el cual

tuve la oportunidad de conocer y tener contacto para entablar algunas negociaciones de exportar jugadores de Lionta F.C a este club mencionado.

Lo anterior mencionado es el punto importante y principal de lo desarrollado, sin dar menos importancia a lo realizado internamente y externo a nivel nacional para esta empresa, el como se empezó, los diferentes costos, inversiones, capital humano que se tuvo y se tiene, el como estamos situados con respecto a nuestra competencia y a su vez exponer nuestras diferenciaciones y valores agregados que debemos tener como un emprendimiento para este mercado del deporte fútbol, el por que nos están prefiriendo por encima de los competidores y por esto seguir mostrando avances, recordación y diferenciación; No solo a nivel barrio, sino a un futuro nivel nacional e internacional, con respaldo de diferentes investigaciones de este mercado por parte de revistas confiables y seguras, citando diferentes artículos para entender la importancias de crear esta escuela y enseñar que no solo se ofertara el servicio de enseñanza practica de como jugar el deporte fútbol, sino que también brindar muchos aspectos de formación humanística, que a propósito de este tema la Universidad Santo Tomás inculca y resalta mucho en su formación profesional de cualquier carrera dada por ellos.

También así, podrán encontrar los diferentes formatos enseñados y plasmados por mis profesores de carrera para algo real, mostrando la mayoría de las materias requeridas para ser un profesional de esta carrera y logrando algo real para resaltar el apellido de la carrera.

Resumen ejecutivo

La idea de negocio de Lionta F.C ha sido y sigue siendo el ofertar el servicio de formación integral de la persona por medio del conocimiento y seguimiento del deporte fútbol, en resumido, ofertamos la enseñanza de lo que es el deporte fútbol y complementamos esta formación con aspectos personales y no solo deportivos, lo que Lionta F.C se hace mas reconocida y da mas confiabilidad al mercado por este agregado de formación personal.

Las personas que tiene y busca Lionta F.C son personas destacadas personal y deportivamente, es decir, personas que tengan o estén certificados profesionalmente en áreas deportivas y a su vez tengan o hayan tenido destacamentos deportivos, sin importar que deporte, pues esto permite saber y efectuar de una mejor manera los entrenamientos para los niños y niñas que decidan incorporarse a Lionta F.C.

En cuanto al mercado ya más especificado en el trabajo desarrollado, se puede rectificar el que se ha tenido un buen estudio de los padres, niños y niñas que han estado y están interesados por el servicio de Lionta F.C, esto permite dar pie a que el mercado potencial sea mas real que cuando se estaba empezando, los niños y niñas de edades entre 4 a 17 años están llegando y están ingresando a la escuela, los estudios realizados e incorporados han ayudado a fortalecer el llegar mas arduamente a este mercado.

Las ventajas competitivas que tiene Lionta F.C son reales y permiten que siga creciendo como lo ha venido realizando desde su comienzo, estas ventajas son la ubicación como principal factor, precio como el segundo factor y el factor humano que rige a Lionta F.C que se demuestra en la incorporación de los profesores y así reflejarlos en los

entrenamientos con los jugadores a cargo, este factor humano comparado con la competencia a pesar de no ser el principal destaca bastante para seguir creciendo potencialmente durante estos tres años, estos tres factores contando con mas son los principales para tener el éxito de este proyecto, la ventaja en cuanto a precio es debido al que al iniciar Lionta F.C se aplicó un “ *low cost* ” luego de haber estudiado los precios de demás competidores en el sector Gustavo Restrepo, localidad Rafael Uribe Uribe, esto permitió que muchos jugadores de la competencia nos prefirieran por experimentar una bajada de precio comparado con la escuela competidora, dando incluso mas en el servicio.

En cuanto a las inversiones realizadas para este proyecto se puede especificar que no han sido considerables cuantitativamente, casi que empezando con \$ 0 pesos, ya que los materiales necesarios y los que se han venido incorporando han sido por aportes casi que de ingresos de Lionta F.C, es decir, al iniciar como antes escrito se empezó con niños y niñas trayendo sus propios balones y materiales en casa ya adquiridos con tiempos anteriores, esto permitió tener \$0 pesos de inversión INICIAL y ha si llevar acabo Lionta F.C, con el tiempo cuando se siguió fortaleciendo el proyecto se empezó a invertir con dinero de ingreso de Lionta F.C escritos como nuevos y materiales propios y no prestados por los mismos clientes.

Se invirtió después de ya desarrollada la escuela 2.000.000 COP divididos en un semestre, es decir, este no fue un costo fijo diario de nuevos materiales, sino durante el semestre se fue gastando pequeñas sumas para materiales nuevo y en sumatoria fueron 2.000.000 COP.

El componente de internacionalización para Lionta F.C es de suma y vital importancia para tener un abierta de mercado para esta empresa, el cual mencionado anteriormente, se realizará de este club colombiano a otro club italiano, las proyecciones realizadas muestran que al cabo de cinco años podríamos hacer realidad la primera exportación de un jugador Lionta F.C a modo de prestamos o compra para el Club Venezia Football Club, que los costos serán divididos por partes estipulados y detallados en los contratos realizados y corroborando los análisis de proyecciones creados.

L i o n t a F . C**1.1 M e r c a d o****1.1.1 D e f i n i c i ó n d e O b j e t i v o s****O b j e t i v o G e n e r a l**

Desarrollar una escuela de formación por medio del deporte fútbol, con la metodología *corver* para niños, niñas y jóvenes, con implementos nuevos, ofertando entrenamientos innovadores que realizarán los profesores que tienen certificación de formación con una experiencia aceptable en este deporte, con el fin de mejorar el estilo de vida de ellos para Colombia, esto nos permitirá desarrollar y explotar las habilidades motrices y aptitudes deportivas para vivir de una mejor manera.

O b j e t i v o s E s p e c í f i c o s

- Implementar la metodología ofertada llevada de la mano con los valores que tenemos los directivos, jugadores, entrenadores y demás personas pertenecientes a este club.
- Generar una mejora a la formación integral para los niños, niñas y jóvenes mediante el desarrollo de los entrenamientos por parte de la escuela.
- Aportar al avance del fútbol mundial, mostrando talentos futuros a clubes internacionales.

1.1.2 Justificación y antecedentes

La escuela Lionta F.C surgió el 17 de Octubre de 2017, por medio de la observación que realizó el presidente de esta empresa Carlos Andrés Campos Riaño en el barrio donde el reside, se empezó a dar cuenta que habían bastantes niños y niñas jugando en horas de la tarde-noche fútbol aficionado y que los padres de estos no accedían a ninguna escuela por precio y por horarios de oferta de estas, ese día él decidió entrenarlos gratis con implementos de él y de los niños que quisieron incorporarse, viendo así que los niños venían cumplidos y los días establecidos por él decidió colocar el nombre de Lionta F.C.

Con los conocimientos adquiridos en su universidad, ya que se encontraba en sexto semestre de la carrera de Negocios Internacionales, comenzó a investigar y aplicar lo aprendido por la Universidad, empezó a llamar a un amigo que también estudió en la misma Universidad pero la carrera de Cultura Física y Deporte, Jhon Anderson Cardenas Vernaza, y empezaron a dar estructura a esta empresa, se pudo evidenciar por el público que se ofertó más días de entrenamientos con respecto a las demás escuelas, luego de abrir lugar en el sector donde tenemos nuestro domicilio principal, y esto permitió ver crecimiento exponencial en la inscripción de jugadores con los entrenamientos diferentes e innovadores.

Esto ayudó a reducir los niveles de inseguridad en el barrio Gustavo Restrepo y a la misma vez se fue creando la unión en la comunidad, con base a esta unidad creada por las actividades en el barrio, con lo que se dieron a conocer los negocios y las actividades que los padres de los jugadores tenían y así mismo crear una voz a voz de la escuela Lionta F.C.

En un principio se daban los entrenamientos en la plazoleta donde se encuentra situada la oficina principal de Lionta F.C, el cual es un espacio público, catalogado como espacio de recreación y deporte, sabiendo de que el espacio era legal para poder llevar a cabo estos entrenamientos, empezamos a dividir los niños por edades y así ir creando poco a poco diferentes categorías para ir pensando en competencia por medida de edades y que a su vez fueran mejores los desempeños de cada niño.

Todas estas actividades y unión en el barrio permitieron que se pudiera llegar a los 50 niños y niñas inscritos en la escuela en tan solo un año de creación, lo cual generó 2'500.000 a final del año 2018. Al proveer la actividad deportiva y los buenos hábitos en nuestro sector, se fue conociendo más el nombre de Lionta F.C, esto permitió crear alianzas para la promoción del desarrollo integral de nuestros deportistas con escuelas importantes a nivel Bogotá y Colombia.

Siendo así, se empezó a adquirir más capital humano con contactos de amigos que estudiaban estas carreras de acondicionamiento físico, cultura física y deporte, etc.. Con el mismo crecimiento de inscripciones de niños y niñas se empezó a alquilar canchas sintéticas administradas por el IDRD, empezando así con las más cercanas a la zona de ubicación, la cancha llamada Bosque de San Carlos, la cual se empezó a alquilar con medios económicos de ingreso de la escuela para mostrar mejoras para la escuela y así mismo una mejor formación para los jugadores.

Al adquirir y abrirnos a mejores y más espacios se siguió viendo el crecimiento de la escuela de pasar de 50 niños y niñas a 70 niños y niñas en dos años de creación de ésta.

En este 2020 ha sido tan claro los enfoques y los avances que se pudo conseguir dos patrocinios para Lionta F.C, uno viniendo de la empresa “Catering Service” y otra por parte de la empresa “Vangrop Group”, los cuales viendo el proyecto y el avance significativo en menos de tres años, decidieron apoyarnos y proveernos de sudaderas y uniformes de competencia para los niños y niñas de Lionta F.C.

Luego a esto se empezó a considerar y evaluar por medio de este proyecto el empezar con el servicio de representación de jugadores, desarrollado principalmente en este trabajo.

Todas estas actividades y alianzas que se han desarrollado puntualizan a cinco de los ítems pertenecientes de la ODS mediante nuestros entrenamientos y seguimiento personal por parte de los profesores encargados, los cuales justifican las actividades y el fin de estas.

Los objetivos empiezan a desarrollarse desde la revisión y aceptación de las hojas de vida de los profesores que pertenecen a la escuela, en esta preselección evidenciamos que entrenador o entrenadora allá tenido o tenga un destacamento a nivel deportivo, luego así Lionta F.C guiándose por el plan 2030 del Plan Nacional de Desarrollo de Colombia, el cual está enfocado en el desarrollo y el apoyo de diferentes actividades para el impulso del deporte Colombiano, desarrollarán actividades deportivas para los jugadores y padres de estos, como anteriormente se especificó.

En este presente año el deporte colombiano ha tenido un auge importante, mostrando campeones a nivel mundial lo cual permite que los formadores tengan la

motivación para que se desarrolle de una mejor manera lo ofertado por Lionta F.C con fin a que Colombia siga creciendo.

Contando con el conocimiento del Plan Nacional de Desarrollo de Colombia, Lionta F.C ha realizado desde su inicio actividades con las personas residentes en el sector como lo son bazares, aeróbicos gratis para la comunidad, entrenamientos gratis para iniciación, inscribiendo a campeonatos nivel barrio para niños de escasos recursos.

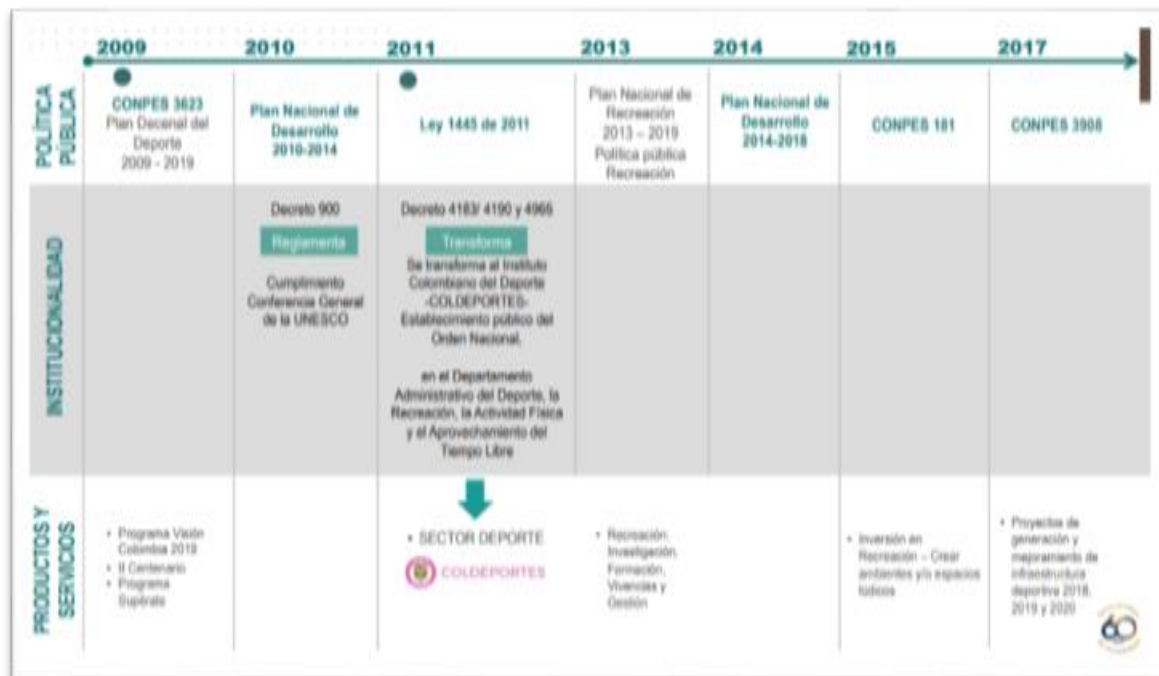
1.1.3 Análisis del Sector

A nivel general podemos encontrar que el Gobierno Colombiano ha realizado diferentes investigaciones e inversiones para el Plan Nacional de Desarrollo, con diferentes políticas públicas, como las son la CONPES 181 y la CONPES 3908, estas dos políticas van relacionadas y de suma importancia para el impulso del desarrollo de escuelas deportivas y crecimiento personal colombiano de primera infancia, ya que con lo estipulado se podrá evidenciar la calidad de vida que es requerida por los niños y niñas de Colombia explicando así que la política CONPES 181 trata de los recursos integrales mínimos de primera infancia para las poblaciones de municipios, distritos y áreas no municipales en Colombia, y va de la mano con la CONPES 3908 la cual trata de los impulsos, desarrollos de proyectos y adecuación de escenarios deportivos, recreativos y lúdicos, la última se basa en la ley del deporte, la ley 181 de 1995 la cual reconoce el deporte y la recreación como derechos sociales y da la importancia de invertir en la promoción del deporte e infraestructura relacionada.

Con base a lo anterior Colombia ha podido evidenciar la mejora de los diferentes parques a nivel Colombia y Lionta F.C tomado el servicio en los parques a nivel Bogotá, el avance en este sector es notorio e importante para poder impulsarnos a nosotros como formadores del deporte con apoyo de estos proyectos.

(Ministerio del Deporte, 2019, p.2)

Figura 1 Avance en Decreto del deporte en Colombia



Nota: Tomado de *Avance en decreto del deporte de Colombia*, de Coldeportes, 2018.

En el sector se ha podido evidenciar los diferentes avances realizados por el presente alcalde de Bogotá, Enrique Peñalosa, hablando en lugares específicos para el desarrollo del deporte como lo son en los nuevos parques, lo cual ha permitido que los competidores mejoren y a su vez crear nuevos competidores.

1.1.4 Análisis del mercado

El entretenimiento en las personas tiene diferentes formas de suplir, como lo son juegos de azar, deportes de mesa, deportes de actividad física, etc..

Así mismo podemos encontrar que el deporte fútbol ha estado en este tiempo en el sector de entretenimiento y que en un país como lo es Colombia hemos disfrutado, ofertado y se demanda en niveles altos.

Ahora, Samaniego expresó que el fútbol se mercantiliza por la influencia del entorno urbano-industrial en el que se encuentra, esto quiere decir que como otro ente económico el fútbol genera ingresos y tiene costos como cualquier otra empresa.

La demanda y la oferta en deportes siempre ha estado y más considerable en el deporte fútbol, para esto, se creará diferenciación, para esto tenemos como principio la evaluación de las notas académicas de los chicos, para así relacionar el desarrollo académico con el desarrollo deportivo y así mejorar su avance personal.

“Hoy día, el fútbol colombiano no ha sido ajeno a aquella evolución económica vista en las últimas décadas; cotizan en bolsa, generan utilidades y, por lo tanto, están dentro de los principales activos del portafolio de inversores nacionales e internacionales”. Algunos equipos tradicionales del país se han convertido en grandes sociedades anónimas. (Ávila, 2019, p.1)

Las características de nuestra demanda son: niños y niñas entre la edad de 4 años hasta los 16 años, con o sin nivel de educación bachiller, si son estudiantes que sean de jornada tarde.

El mercado segmentado es los niños y niñas que estudian en jornada tarde, ya que pudimos observar que los niños y niñas que están en jornada mañana tienen ya sus actividades deportivas seleccionadas, en cambio los niños de jornada tarde por el factor tiempo no tienen actividades para desarrollar por la limitación de horarios de escuela, nosotros suplimos esa necesidad, siendo de las pocas escuelas que realizan entrenamientos en jornada noche.

Los servicios suplementarios son los demás deportes ya que el ser humano a estas edades tiende a desarrollar sus actividades motrices gruesas en cualquier deporte destacado, por ende, están expuestos a conocer e investigar en que deporte se puede destacar y se les sea más fácil por sus habilidades motrices.

Enfoque Internacional:

Evaluando anteriormente el mercado nacional, debemos hacer referencia al mercado internacional de fútbol para Colombia y así poder ir plasmando los conocimientos para que Lionta F.C tenga su primera exportación de jugador para el Club Venezia Football Club, situado en Venecia-Italia, para esto debemos saber cómo Colombia está catalogada en el mercado de países en el deporte fútbol.

Según la revista AS de Caracol Radio, Colombia está situada como el octavo país en el mundo que más exporta jugadores, superando recientemente a Nigeria el país africano que más exporta jugadores en ese continente.

Figura 2 Colombia octavo país que más exporta jugadores en el mundo.

ad...	País	Divisiones 1	Confederación
1600	Brasil	74,6%	CONMEBOL
1027	Francia	74,0%	UEFA
972	Argentina	75,5%	CONMEBOL
565	Inglaterra	77,9%	UEFA
559	España	78,5%	UEFA
521	Serbia	82,3%	UEFA
480	Alemania	66,9%	UEFA
467	Colombia	83,1%	CONMEBOL
446	Croacia	71,5%	UEFA
399	Nigeria	73,2%	coste y flete
383	Uruguay	70,0%	CONMEBOL
368	Los países bajos	71,5%	UEFA
362	Portugal	76,5%	UEFA
311	Ghana	67,8%	coste y flete
263	Bélgica	60,8%	UEFA
250	Ucrania	79,6%	UEFA
230	Senegal	59,6%	coste y flete
230	Italia	83,0%	UEFA
220	Rusia	87,1%	UEFA

Nota: Tomado de *Colombia, octavo país que más exporta jugadores en el mundo*, Revista AS, 2020.

Colombia ha aumentado bastante su exportación de jugadores a nivel mundial y así mismo ha permitido que Colombia sea el tercer país que más exporta jugadores a nivel regional, solo superada por Argentina y Brasil que son potencias futbolísticas a nivel mundial, esto debido a las buenas presentaciones que ha tenido la Selección colombiana en los mundiales, lo cual permite que los jugadores que conforman esta selección abran mercado en equipos importantes a nivel histórico del fútbol, como lo son Real Madrid, Barcelona, Atlético de Madrid, Bayern de Múnich, BVB y demás.

Se hace referencia a este estudio ya que podemos tener un respaldo extra de lo que se está realizando con el futbolista colombiano, mostrándolo a nivel mundial como un jugador con diferenciación y calidad para exportar al mundo, Lionta F.C tiene en cuenta esto para así tener confiabilidad de que formamos este tipo de jugadores apetecidos actualmente y se dé así el servicio de exportación y representación de jugadores.

El mercado está en auge, según la revista AS, los destinos preferidos por los colombianos a nivel mundiales México, España y Estados Unidos pero se encuentra que Italia está en el puesto 13 del ranking donde más colombianos van o son comprados por clubes propios de esos países.

En la imagen anteriormente, podemos encontrar que Italia (país final para la exportación) se encuentra en el puesto 18 a nivel mundial en el ranking de los países que más exportan jugadores en el mundo, esto permite evidenciar que Italia importa más jugadores que los que exporta, aunque no haya datos exactos de quienes son los países que más importan si podemos evidenciar por el fútbol italiano que se adquieren bastantes jugadores colombianos para sus ligas, los datos cuantitativos de cuál es la liga que más

importa jugadores no es exacta y no existe pero según fuentes futbolísticas profesionales se dice que los dos mercados en auge que más importan jugadores son la Liga China y la liga MLS en Estados Unidos.

1.1.5 Análisis de la Competencia

Competidores directos:

Escuela Olaya Herrera- Ubicada en el Barrio Olaya, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol, la oferta por parte de esta escuela es bueno por su experiencia de más de 20 años como formadores, pero hay oportunidad ya que los profesores que laboran allí tienen métodos antiguos y poco innovadores e igualmente con los recursos que cuentan son viejos y no diferentes y adecuados al fútbol moderno.

Escuela Jaguares Ubicada en el Barrio Olaya, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol. Está escuela es relativamente nueva y ha tenido un auge en nuestro sector por su incursión en el fútbol profesional, pero, a pesar de que tiene entrenadores jóvenes, he podido evidenciar y contar con algunos testigos que los entrenamientos son de baja calidad, es decir, el problema que ellos tienen es desde la parte de recursos humanos que permiten el ingreso de entrenadores con no tan altos conocimientos.

Escuela Nottigham Ubicada en el Barrio Olaya, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol. La escuela ha sido más competencia

directa de la Escuela Olaya Herrera ya que las dos realizan sus servicios en el mismo lugar y a las mismas horas, pero está se ha quedado en el tiempo por la no actualización y tener factor diferenciador con las demás escuelas, la antigüedad de sus dirigentes y entrenadores han permitido que esta escuela siempre haya estado en un mismo nivel.

Escuela Pala Ubicada en el Barrio Pijaos, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol. Al igual que la escuela Olaya Herrera, han sido tan antiguas que se han quedado en el mismo reconocimiento y no han permitido el avance de desarrollo de los niños y niñas pertenecientes por ende esto ha llevado a que escuelas como la de nosotros pueda suplir esta necesidad con implementos, entrenadores a nivel del fútbol moderno.

Escuela Cerro Azul Ubicada en el Barrio Pijaos, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol. También competencia directa con la Escuela Pala, ya que realizan sus servicios en el mismo parque, mismos horarios, permite que estas dos escuelas queden en mismas circunstancias y evaluaciones en nivel medio.

Escuela Guerreros Dorados. Ubicada en el Barrio Gustavo Restrepo, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol, está es un competidor directo de nuestra escuela Lionta F.C ya que empezó solo unos años antes que nosotros, entre estas dos escuelas nos hemos permitido dar pasos entre los competidores más grandes por su adecuación con el fútbol moderno.

Competidores Indirectos:

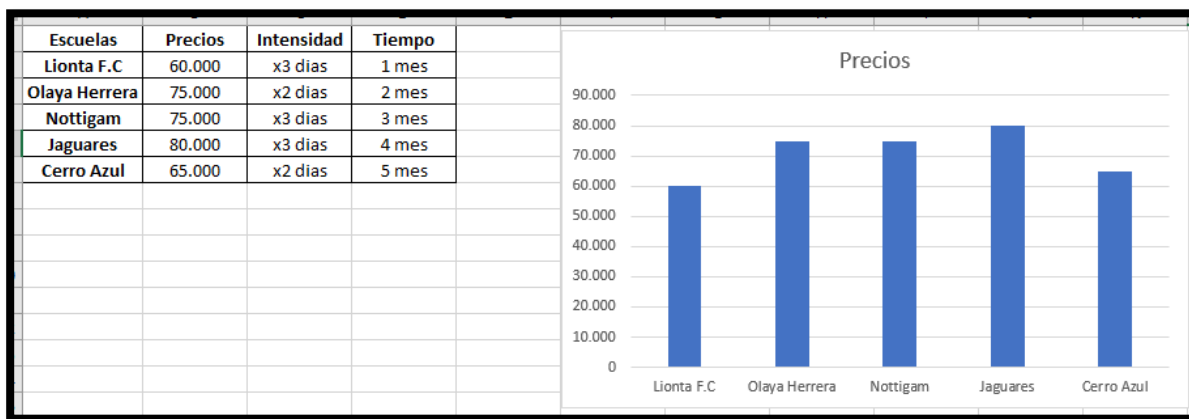
Escuela de Patinaje Doradas (Ubicada en el Barrio Gustavo Restrepo, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol. Como mencionaba anteriormente es normal que los niños y niñas a las edades que hemos segmentados tengan la idea de probar de alguna manera otros deportes, está escuela efectivamente recibe a las niñas y niños que no les ha gustado el deporte fútbol y les ofrece otro deporte que es suplementario al de nosotros.

-Programas gratuitos por programa Escuela de mi Barrio desarrollado por el IDRD (Ubicada en el Barrio Bosque de San Carlos, Localidad Rafael Uribe Uribe, tiene el servicio de formación mediante el deporte fútbol. Este programa propuesto por la entidad IDRD permite que los niños que no puedan acceder al deporte por su jornada tarde, pueda desarrollarlo en jornada de la mañana, lo cual por ser gratuito la demanda los prefiere.

Más específicamente, el programa “Escuela de mi Barrio” consta de tres entrenamientos en horas de la mañana, en días de la semana, sin costo alguno, evidenciado así en la siguiente tabla y gráfica.

Análisis de la competencia

Tabla 1 Análisis de competencia.



Nota: Comparativo de Nottigam , Jaguares y Cerro Azul. Adaptado de ,de Olaya Herrera, 2019.

1.2 Estrategias de Mercado

1.2.1 Concepto del producto o servicio.

Se ofrecerá el servicio de formación en el deporte fútbol, el nivel de reconocimiento en el país es alto y de importancia, gracias a la cantidad de escuelas que ofertan este servicio a diferentes nichos a nivel Colombia.

Lionta F.C ofrece entrenamientos tres veces por semana a niños y niñas nacidas en los años 2005-2004. Con horarios de (Lunes, Miércoles, Viernes) en horario nocturno (6:00 pm -8:00 p.m.)

-Entrenamientos tres veces por semana a niños y niñas nacidos en los años 2008 - 2009. (Martes, Jueves, Domingos) en horario nocturno y diurno (6:00 p.m -8:00 p.m.) Domingo (8:00 a.m -10:00 a.m.)

-Entrenamientos dos veces por semana a niños y niñas nacidos en los años 2010 - 2011. (Miércoles, Sábados) en horario diurno, Miércoles (4:00 p.m -6:00 p.m.) Sábados (8:00 a.m -10:00 a.m.)

Así, con la especificación de los horarios para las edades incorporadas se está mostrando la posibilidad de que niños y niñas con jornada tarde en sus colegios, tengan la posibilidad de acceder a una escuela u otra actividad de distracción para su horario de estudio, los días de oferta por parte de Lionta F.C justifican una diferenciación con la competencia en el concepto del servicio.

Servicio internacional

Cumpliendo con las especificaciones del servicio principal se podrá acceder al servicio de representación del jugador, mostrando destacarse en el deporte fútbol, este constará de que el jugador cumpla todos los parámetros físico-técnicos necesarios para ser un posible jugador profesional y así mismo el profesor a cargo dar resultados de que el jugador es apto para poder optar a este servicio.

El principal actor que tenemos para poder llevar a cabo este servicio es el club situado en Venecia- Italia, con nombre "Venezia Football Club" lo cual es posible establecer la muestra del jugador para que pueda pertenecer a este club, con menor costo y dando una salida a un continente y país potencia del fútbol a nivel mundial.

Este servicio se empieza desde que el entrenador a cargo del jugador elegido, permite que se pueda ir evaluando a estándares semi-profesionales, es decir, ese jugador pagará este servicio para que Lionta F.C lo pueda ir encaminando a una formación profesional durante un período de tiempo, luego de este período tendrán la aprobación para poder entrar al último paso que es el contacto propio con el club Venezia Football Club.

1.2.2 Estrategias de Distribución

Empezamos dándonos a conocer por ser accesibles al mercado de jornada tarde de los colegios cercanos a nuestra ubicación, la estrategia implementada fue el ser accesible para ese mercado en cuanto a horarios de nuestro servicio, esta estrategia fue simple y tuvo éxito en poco tiempo, al cabo de 2 meses, teníamos una subida de oferta entre 8-15 jugadores, ya que por lo observado en la competencia, uno de los principales factores es que tienen y le apuntan al mercado de los niños y niñas que estudian en jornada diurna.

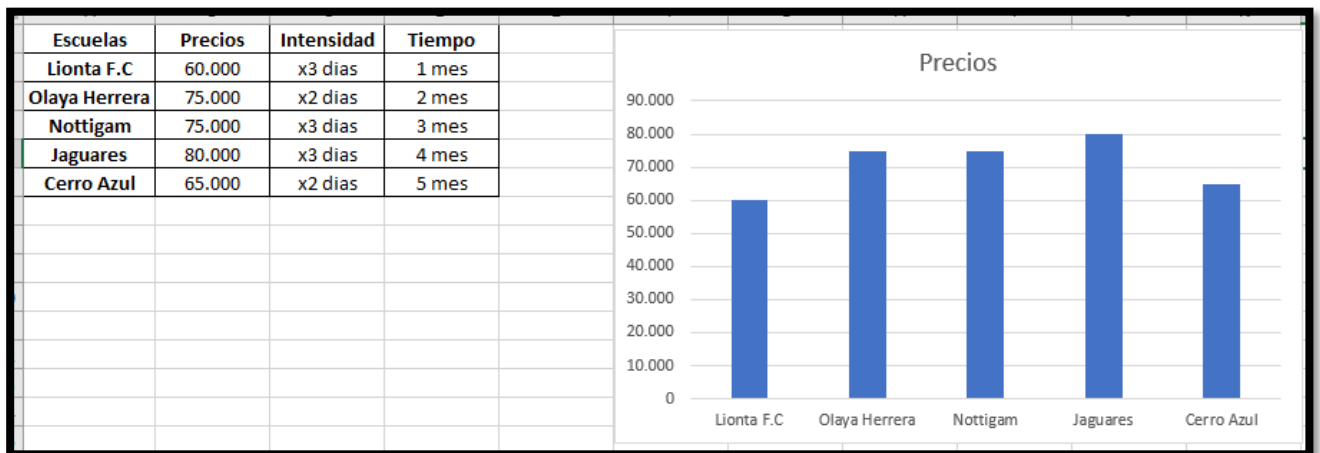
En tema de **servicio internacional**, se podrá empezar con la adquisición del pasaporte y adquisición de los tickets de vuelo Bogotá-Venecia, estos costos serán cubiertos por los adultos responsables del jugador y así mismo el domicilio en Venecia-Italia para el jugador elegido para este servicio como antes mencionado, el domicilio contará con dos meses pagos por parte de los adultos responsables del jugador cerca a la escuela de fútbol Venezia Football Club, Lionta F.C ofrecerá un domicilio en esta ciudad con conocimiento y contacto, pero será de manera opcional para los padres y el jugador.

1.2.3 Estrategias de Precios

El crecimiento que se tuvo al cabo de 5 meses fue de pasar a tener 22 jugadores, a crecer casi el doble de esta cantidad, el cual fue 45 jugadores, por nuestra estrategia de precio la cual también es diferenciadora con nuestros competidores, la cual se basó en realizar un *low cost* con respecto a la inscripción y mensualidad comparado con los demás competidores, que en lo más específico nos referimos al que mientras las demás escuelas tienen un precio de 120.000 mil pesos colombianos por inscripción, nosotros ofertamos el precio en 60.000 mil pesos colombianos, el cual permitió tener un buen crecimiento y sin dejar a un lado la calidad de los entrenamientos propuestos por nosotros, presentado:

Relación precio-intensidad

Tabla 2 Relación precio-intensidad



Nota: Relación precio-intensidad de escuelas competitivas, Adaptado de Olaya Herrera,

Nottingham, Jaguares, Cerro Azul, 2019.

Se realiza la siguiente tabla estadística que tiene en cuenta las cuatro escuelas competidoras en el sector y haciendo una comparación con Lionta F.C en cuanto a precio y este precio que intensidad oferta para el servicio de formación.

Dando en evidencia que Lionta F.C está abajo en precio y dando más intensidad de entrenamientos con respecto a las demás escuelas del sector.

Cabe aclarar que los precios de mercado son y hace similitud a los escritos en los índices y la intensidad también es igual a la escrita en está.

Por parte de precios para el servicio **internacional** se tiene como conocimiento de que serán variables por tema de la época que elija los adultos responsables del jugador, precio variables en tema de traslado del jugador, (compra de tiquetes en preferencia de precio, aerolínea de gusto y demás factores), alquiler del domicilio en Venecia, que así mismo como los tiquetes varía por época del año y que sea por gusto y poder económico de los adultos responsables.

Luego de esto Lionta F.C ofrecerá obtener el 50% del valor del fichaje del jugador por derechos de formación y entrará a negociar con el adulto a cargo la “Representación del jugador” con porcentajes y periodos de servicio, esto solo si el Club Venezia Football Club hace real la adquisición del pase del jugador a Lionta F.C.

1.2.4 Estrategias de Promoción

La promoción fue principalm ente dada por la voz a voz, las cuales eran llevadas hasta los cliente potenciales por medio de nuestros propios clientes, los cuales tuvieron

experiencia con nuestros entrenamientos, la experiencia y el conocimiento de los profesores en la escuela es tan aceptable e inspirador que esto permitió crear esta estrategia, la cual permitió observar el crecimiento y la llegada de nuevos clientes al cabo del primer año como escuela, pudimos evidenciar esta estrategia con éxito ya que cuando el cliente se acercaba a poder incorporar su hijo o hija mencionaba que por el alcance geográfico en el que ellos viven, llegaba la información de una escuela nueva, con un buen precio, buena ubicación y con calidad de entrenamientos, esta fue y sigue siendo nuestra estrategia principal de promoción, al año de creación optamos por crear las redes sociales y dar más promoción de nosotros como escuela en nuestro entorno, mostrando, publicando, escribiendo lo que se realiza, ya que una empresa actualmente si no existe en el mundo Online, tiende a perder bastante mercado e incluso tiende a desaparecer.

Teniendo cierta divulgación de lo que se oferta en diferentes medios, también se opta por realizar promociones como si se inscriben dos jugadores de la misma familia, se dará un descuento del 50% en la inscripción del segundo, las promociones están estipuladas con base a medidas cualitativas como el rendimiento en el colegio por parte de cada jugador, el jugador que tenga mejor rendimiento escolar en su respectiva categoría obtendrá un descuento del 80% en su mensualidad.

En el **servicio internacional** se promocionaría desde el inicio de la incorporación del jugador al club, dándole a conocer, los pasos a seguir para llegar a ser elegido como antes explicado para este servicio y así mismo empezar con las etapas de este servicio de exportación a Italia.

1.2.5 Estrategia de comunicación

Se ha tenido un interés por parte del mercado que fue clara y sencilla, creada por la estrategia voz a voz lo cual permitió no tener costos algunos para el tema de comunicación con ellos o tener costos para llegar a ellos, ya que tenemos tan claro los servicios y la forma en que los realizamos que el mismo mercado se acercaba a nosotros para poder averiguar y tener la posibilidad real de incorporar a sus hijos a nuestra escuela, con ayuda de las redes sociales creadas gratuitamente como lo son: (WhatsApp Business, Instagram, Facebook) estos medios de comunicación permitió no tener costo alguno y así tener una divulgación de la información rápida y efectiva.

1.2.6 Estrategia de Servicio

Damos nuestro servicio presencialmente, principalmente desde nuestra oficina, (dirección especificada anteriormente) los clientes al mostrar interés en nuestros servicios, se transportan a nuestra oficina física y así mismo se les comunica el servicio ofertado por nosotros, otros canales de servicio es por medio Online, la implementación de WhatsApp también fue de diferenciación con otras escuelas, ya que esto permite que nuestros clientes fieles puedan brindar el número de WhatsApp a otros interesados y así tener una respuesta rápida, otros canales Online los cuales hemos incorporados y que han resultado, son las respuestas por medio de nuestras páginas en las redes sociales principales, como lo son Instagram y Facebook, las cuales nosotros como escuela permitimos la respuesta de nuestro servicio por medio de estas, por parte del pago de servicio, se maneja dos posibilidades para cancelamiento mensual, por efectivo y por consignación a cuenta de banco, este pago

por consignación también nos diferencia de la competencia, porque ellos solo realizan incorporaciones por efectivo.

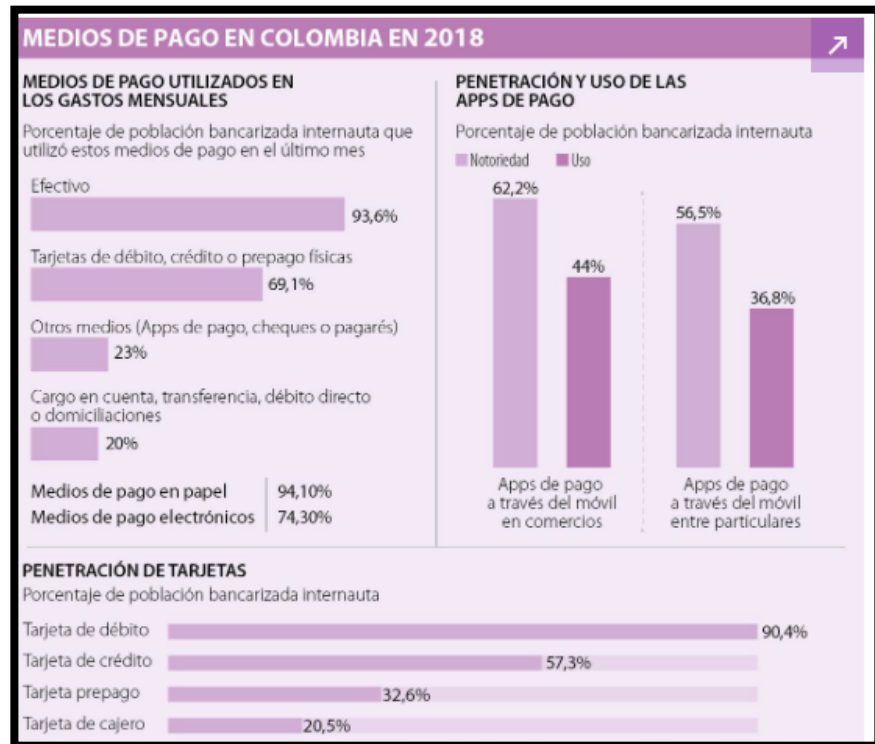
Según Editorial La República S.A.S:

“En el país persiste un enorme reto para generar los incentivos necesarios para reducir el uso del efectivo y promocionar de forma más eficiente los medios de pago digitales. De igual modo, en la medida en que la informalidad de la economía sea alta, es difícil avanzar en dicha adopción”, señaló Carlos Bernal, director de servicios financieros de Indra | Minsait en Colombia. (Editorial La República S.A.S, 2020, p.2).

Se trae a relación este artículo ya que el método de pago es efectivo para la mayoría de escuelas. La escuela Lionta F.C tiene este método por la importancia y la dependencia que tiene el país en este, mas sin embargo aplicamos mas métodos de pago electrónicos para facilidad y variabilidad en el pago para los clientes.

Adjunto imagen sacada de la Editorial La República S.A.S la cual muestra la importancia y dependencia de este método para los Colombianos.

Figura 3. Nueve de cada diez colombianos siguen utilizando efectivo en sus gastos mensuales



Nota: Tomado de *Nueve de cada diez colombianos siguen utilizando efectivo en sus gastos mensuales*, de Editorial La República S.A.S, 2020.

1.3 Proyección de ventas

1.3.1 Proyección de ventas y política de cartera

Esta tabla es elaborada en base al primer precio del servicio ofertado en nuestro primer año de funcionamiento, prolongado y estipulado durante los cinco años siguientes con un aumento en el precio del 10% cada año siguiente, relacionado también con la mejora

en el servicio de formación y así adquiriendo nuevo y mejor material de uso para realizar el servicio de una excelente manera.

Precio por categoría

Tabla 3 Precio por categoría.

Categoría	2015	2011	2008	2005	
Valor Mensualidad	25.000	25.000	50.000	50.000	COP
2018	25.000	25.000	50.000	50.000	COP
2019	30.000	30.000	60.000	60.000	COP
2020	40.000	40.000	70.000	70.000	COP
2021	50.000	50.000	80.000	80.000	COP
2022	60.000	60.000	90.000	90.000	COP

Nota: Elaboración propia precios por categoría, 2019.

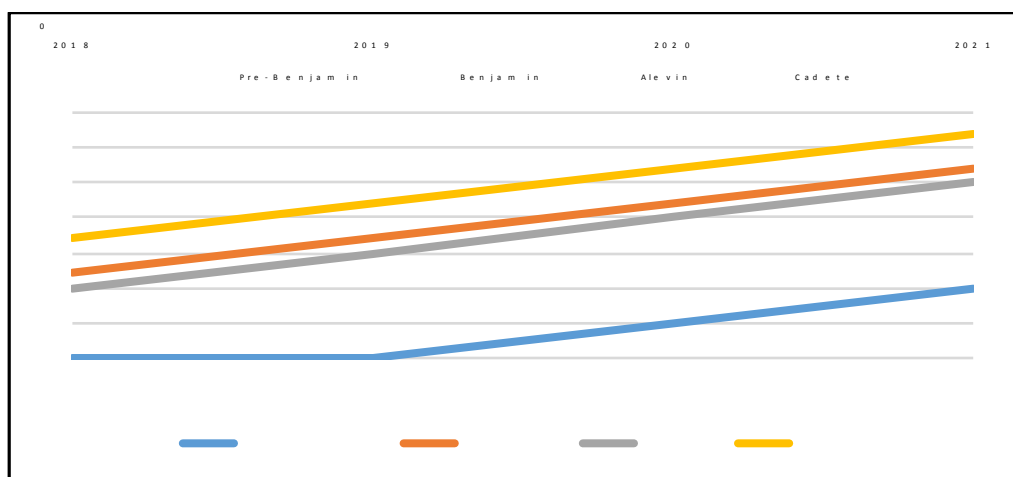
En esta tabla podemos evidenciar en la columna izquierda los cinco años proyectados y en la parte superior derecha las categorías correspondientes a la escuela, se puede evidenciar con pasar de los años el aumento del valor de mensualidad en un 10% cada año, los valores varían por la intensidad en que se oferta los entrenamientos, que más adelante estarán especificados.

Volumen de jugadores inscritos

Tabla 5 Volumen de jugadores inscritos

	A	B	C	D	E
1	Categoría	Pre-Benjamin	Benjamin	Alevin	Cadete
2	2018	0	12	10	17
3	2019	0	17	15	22
4	2020	5	22	20	27
5	2021	10	27	25	32

Nota: Elaboración propia, volumen de jugadores por categorías, 2019.

Figura 4 Volumen de inscripciones

Nota: Elaboración propia, Análisis Volumen de inscripciones, 2019.

En la tabla evidenciamos en la parte izquierda los cinco años proyectados y en la parte superior las categorías correspondientes a la escuela, tenemos y tendremos un crecimiento lineal año a año. El mostrar un crecimiento de cinco niños por cada categoría, hace referencia a que estos podrán ingresar a diferentes épocas del año, pero que al final de cada año estarán fijos y no variables como puede pasar mes a mes.

Proyección Internacional:

Lionta F.C teniendo conocimiento del mercado en el cual está empezando a situarse y siendo real al que se empezó con este proyecto hace tres años e incorporando el servicio internacional hace un año se espera que con el servicio de formación futbolística que se oferta se pueda optar por el servicio internacional al cabo del año 2024, ya que el nivel que

debe tener futbolísticamente cualquier jugador debe ser alto y este se alcanza al cabo de por lo menos estar cinco años en formación, por ende, se proyecta a que el primer jugador que se exporte sea para este año.

También, se tiene conocimiento de que si algún jugador llega con un nivel de formación futbolístico alto, se podría acortar este tiempo del primer jugador exportado por parte de Lionta F.C, pero en el presente se provee a este año.

Tabla 6 Numero de jugadores para exportación por categoría.

Numero de jugadores para exportación por categoría				
Años	Categorías			
	Pre-Benjamin	Benjamin	Alevin	Cadete
2017	0	0	0	0
2018	0	0	0	0
2019	0	0	0	0
2020	0	0	0	0
2021	0	0	0	0
2022	0	0	0	0
2023	0	0	0	0
2024	0	0	1	0

Nota: Elaboración propia, Numero de jugadores para exportación por categoría, 2019.

Para el 2024 podemos observar que se hará la primera exportación por parte de Lionta F.C desde la categoría Alevin, ya que de los 11 niños que están en la categoría Pre-benjamin, 1 de ellos con la formación dada y que se dará en estos cuatro años futuros, se puede tener una alta confiabilidad de que tendrán el nivel alto que se requiere para optar por la exportación a Italia.

2. Operación

2.1 Organización

2.1.1 Ficha técnica del servicio

Características del servicio:

- Formación mediante método *coerver*
- Trabajos físicos motores con balón de fútbol.
- Cada jugador tiene su propio balón proporcionado por la escuela de fútbol.
- Implementos de actividad física para el apoyo del método mencionado.
- Apoyo Psicológico

2.1.2 Estado de desarrollo

Se realizan los entrenamientos deportivos y de aprovechamiento de tiempo libre durante, aplicando metodología *Coerver* la cual está regida y desarrollada, permitiendo que los niños y niñas que están en la escuela puedan desarrollar capacidades motoras y cognitivas, las cuales permitirán el desarrollo del servicio por parte de nuestros profesionales sea mejor y efectivo.

El desarrollo por tiempo en nuestro servicio se mide anualmente, luego de que se consigan los objetivos competitivos que es la muestra de que la escuela está creciendo y avanzando en su esencia, estas competencias son las que miden en una manera cualitativa el desarrollo de lo ofertado con la intensidad ya planteada anteriormente.

2.1.3 Descripción del proceso

Los entrenamientos son dados y realizados mediante la edad del niño o niñas, se realizan tres días a la semana o dos días dependiendo la edad del niño o niña, los cuales tienen duración de dos horas por entrenamiento, realizados de manera que cuando se empieza el entrenamiento se realiza un tiempo de calentamiento y charla técnica con el profesor a cargo, lo cual permitirá más confianza y afianzar la relación de enseñanza de este con los jugadores, luego se realiza los diferentes ejercicios programados por el día y la metodología, por último se realiza el correspondiente estiramiento y charla por parte del técnico, esto por parte de las dos horas del servicio de formación.

En el servicio de exportación de jugadores, empezará realizándose una charla con los padres correspondientes del jugador seleccionado, luego de haber sido evaluado y afirmado por los parámetros deportivos que nosotros dictamos, como puntualidad, buena capacidad técnica, táctica y física.

Posterior a esto, se realiza la firma de papeles de permiso de padres con el jugador de ir a opcional al Venezia Football Club durante un tiempo de un semestre, luego se realiza la compra del tiquete a Italia-Venecia por parte de los propios padres.

Tabla 6 Ficha de enfoque internacional

Servicio	Servicio formativo
Cientes externos	Venezia Football Club
Proceso	Servicio deportivo
Cargo del responsable del servicio	Presidente Lionta F.C

Descripción del servicio	Exportación de jugador
Requisitos legales	Pre-contratos, contratos, autorizaciones, pasaporte, permiso deportivo
Requisitos técnicos	Pautados en contrato de las dos partes (Lionta F.C -Venezia F.C)
Requisitos de oportunidad	Medidas y justificados por el entrenador a cargo del jugador.
Requisitos a medio de entrega	Pautados con los adultos responsables del jugador y las dos partes. (Lionta F.C -Venezia F.C)

Nota: Elaboración propia, requisitos para enfoque internacional, 2019.

2.1.4 Necesidades y requerimientos

Hay dos etapas para que la exportación de un jugador de un club a otro club sea posible, estas etapas se especifican en diferentes pasos y requerimientos tanto formativos como económicos para que el proceso de exportación sea real y posible:

Etapas 1 (Requerimientos deportivos en Lionta F.C)

-Evaluación de condiciones deportivas medidas y aceptadas por el club Lionta F.C (Test físico, táctico ,técnico, psicológico, académico)

-Promocionar el jugador para evidenciar las habilidades antes aceptadas en un partido de fútbol de promoción, en este se hará presente el “Caza talentos por parte del club que está interesado”.

-Derechos de formación del jugador se necesitará que el club Lionta F.C esté afiliado a la liga local para poder tener la capacidad de realizar esta acción.

E t a p a 2 (R e q u e r i m i e n t o s e c o n ó m i c o s y f i n a l e s e n t r e l a s d o s p a r t e s , L i o n t a F . C - V e n e z i a F o o t b a l l C l u b .

-Precontrato entre las dos partes (Lionta F.C -Venezia Football Club):

- ✓ No hay un formato general o específico para la realización.
- ✓ Este Precontrato entre los dos clubes se debe tener en cuenta y especificar:
 - Declaración de los padres
 - Explicación del sustento económico
 - Declaración del Club

D e c l a r a c i ó n d e l o s p a d r e s :

En este documento los padres del jugador escogen entre dos opciones, que el jugador tenga domicilio propio, pagado y buscado por ellos mismo o en el país de domicilio del segundo club interesado o aceptar y pagar el domicilio que se le propone entre los dos clubes en el país de domicilio del club interesado.

E x p l i c a c i ó n d e l s u s t e n t o e c o n ó m i c o :

Se exigen documentos de respaldo de los padres para que puedan sustentar al jugador por el período de una temporada de competencia del club interesado, es decir (6) seis meses en el país de domicilio de dicho club.

Declaración de Club:

Se constan los datos del Club Lionta F.C y datos del club interesado Venezia Football Club exponiendo el interés de contratar el jugador, así también mostrando y aceptando su período de prueba (6) seis meses.

-Contra entre las partes (Lionta F.C -Venezia Football Club): A este paso se llega después de que los padres y los dos clubes acepten el precontrato.

-Consentimiento informado de padres de familia del jugador: Este documento se tiene que exponer los datos del jugador, adjuntando Fotocopias de Tarjeta de identidad y EPS, seguido así los datos completos de los padres o adulto responsable del jugador dando a conocer y aceptar los requerimientos anteriormente explicados.

2.1.5 Plan de producción

Dando a conocer el servicio de exportación de jugadores y a su vez demostrar que esto es real y posible, se tendrá que contar con espacios alquilados los cuales han sido explicados y puntualizados anteriormente, los cuales hacen referencia a las canchas con administración del I.D.R.D para las escuelas de fútbol a nivel Bogotá, al mostrar el espacio arrendado se podrá empezar con el proceso cualitativo del jugador para su exportación, el cual constará de un año completo de entrenamientos con medidas, físicas, técnicas y tácticas por parte del entrenador a cargo (el entrenador varia con respecto a su edad) Después del período de producción, el entrenador con los resultados respectivos de las evaluaciones de los ítems mencionados se empezará con el proceso final de realizar la posible exportación del jugador al club Venezia Football Club.

El cual constará de:

1. Evidenciar los resultados dados por el entrenador pertinente, por medio de competencia semiprofesional organizada por el entrenador. (partidos amistosos con clubes de este nivel).
2. Contactar al “caza talentos” por parte del club italiano Venezia Football Club para que este evidencie los resultados de la formación y competencia dada por Lionta F.C
3. Aceptar, si el caza talentos enviado evidencia y acepta que el jugador para exportación es apto para poder empezar su carrera en el club, este empezará con el proceso de exportación de este.

Estos tres ítems son los básicos y específicos dados por el club Lionta F.C, luego de esto se empezará el proceso con las medidas legales y requerimientos dados por parte de los dos clubes, los cuales son especificados en los detalles del servicio.

2.2 Plan de compras

2.2.1 Consumo por unidad de producto

Entendiendo que es lo que se tendrá a un mediano plazo para el accionar de la oferta internacional ya plasmada, se buscará y se proyectará la realización de nuestro espacio privado para poder ejecutar el servicio de formación, estas unidades están proyectadas a empezar en tres años, las cuales son:

- Lote privado (ya existe)
- Adecuación en el lote privado con cancha sintética (3.500.000 COP)
- Implementos de entrenamiento personalizado (2.000.000 COP)

- Cámara profesional para seguimiento de proceso de preparación (1.500.000)
- Pago de entrenador personal por un año para el jugador en vía de exportación (3'950.000) (con los entrenamientos ya escritos y estipulados anteriormente)

Estas unidades serán realizadas por medio de prestaciones de banco e ingreso de Lionta F.C

2.3 Costos de producción

2.3.1 Costo de producción

En el servicio formativo podemos hacer relación a la cantidad y precio de horas que trabaja y se oferta el enseñar a jugar fútbol, este costo se mide por cuánto vale el día en el cual trabaja un entrenador y que precio por hora tiene este, así mismo costo semanal, mensual y anual.

Tabla 7 Valores Lionta F.C

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Entrenador	Costo	Valor por hora	Tiempo diario		Valor por semana	Tiempo por semana		Valor por mes	Tiempo por mes
2	Categoría 2015	\$ 30.000	\$ 15.000	2 horas		\$ 60.000	2		\$ 240.000	4
3	Categoría 2011	\$ 30.000	\$ 15.000	3 horas		\$ 60.000	2		\$ 240.000	4
4	Categoría 2008	\$ 30.000	\$ 15.000	4 horas		\$ 90.000	3		\$ 360.000	4
5	Categoría 2005	\$ 30.000	\$ 15.000	5 horas		\$ 90.000	3		\$ 360.000	4

Nota: Elaboración propia, Valores por medida de tiempo, 2019.

Se realiza la especificación de cuanto es el costo de producción en el servicio, mostrando el precio por día, hora, semana y mes para llevar a cabo la oferta de la mejor manera.

2.4 Infraestructura

2.4.1 Infraestructura

La oficina principal de Lionta F.C se encuentra ubicada en el barrio Gustavo restrepo, la cual está arrendada por un valor de 350.000 mensuales.

El domicilio está compuesto por:

Mesa principal

Tablero

Se arrienda una bodega por valor de 150.000 mensuales para guardar las diferentes herramientas de trabajo al servicio de los jugadores como:

-30 balones por valor de 2'100.000 COP

-40 petos por valor de 70.000 COP

-3 bandas elásticas por valor a 60.000 COP

-3 tulas para balones por valor a 150.000 COP en total

-2 Lazos profesionales por valor a 150.000 COP

-10 pelotas de tenis por valor a 90.000 COP

-2 balones terapéuticos por valor a 75.000 COP en total

-1 kit de pesas por valor a 180.000 COP

-2 arcos de precisión por valor a 200.000 COP en total

-20 conos por valor a 50.000 COP en total

-40 platillos por valor a 60.000 COP en total

3. Organización

3.1 Estrategia Organizacional

3.1.1 Análisis DOFA

Debilidades

1.1 No estar constituida formalmente.

1.2 Participación en grandes campeonatos competitivos de Bogotá.

1.3 Material limitado.

Oportunidades

2.1 Altos costos de mensualidad por parte de la competencia.

2.2 Horarios en los que se entrenan, ya que las escuelas entrenan en las tardes, nosotros damos la oportunidad de entrenar de noche.

2.3 Espacios cercanos a colegios que tienen la necesidad.

Fortalezas

3.1 Experiencia joven en este deporte, tenemos excelentes contactos para poder avanzar.

3.2 Costos bajos y mayor beneficio.

3.3 Ubicación privilegiada.

Amenazas

4.1 No tener un espacio de cancha natural definido.

4.2 Fama que tienen los demás clubes del barrio.

4.3 Espacios reconstruidos por parte del Estado.

Estrategias FA

1. Brinda la experiencia joven en la escuela permite que haya influencia en los clubes competidores y al tener la experiencia en el deporte permite que confíen y vengan a la escuela.
2. Aprovechando nuestra ubicación estratégica, situada en medio de clubes reconocidos, los oferentes prefieren la cercanía de la escuela Lionta F.C, a pesar de no tener espacios privados como los competidores, tenemos espacios públicos que hemos sabido aprovechar.
3. Ofertar costos bajos, con estos brindar más beneficios con respecto a las demás escuelas, al ofertar estos a menor costo suplimos la amenaza de los espacios adquiridos por ellos.

Estrategias FO

1. Ofertar bajos costos y brindar más beneficios, como lo son, más entrenamientos, una revisión psicológica mensual, acompañamiento fisioterapéutico, permite que los jugadores se interesen más en los servicios.
2. Brindar la oportunidad de entrenar en horarios que las demás escuelas no ofertan por sus ubicaciones.

3. Dar a conocernos más en nuestro sector, por medio del voz a voz., ya que estamos en la mitad de muchos colegios que es el mercado objetivo.

Estrategias D A

1. Tomar capacitaciones para aportar a la formación de la escuela de fútbol en Bogotá con fin a ser más competitivos para optar por espacios dados por la Alcaldía de Bogotá.
2. Informar de la incorporación a campeonatos reconocidos en Bogotá para irnos afianzando como un club reconocido.
3. Comprar material para entrenamientos y así suplir la falta de espacio natural.

Estrategias D O

1. Observar los altos costos que tienen los competidores y así permitir que entrenemos en espacios públicos para suplir esa diferencia de costo que ellos ofertan.
2. Realizar ofertas para nuestro mercado ya que por nuestra ubicación permite que se pueda a futuro ingresar a un campeonato reconocido.
3. Dar entrenamientos en horarios nocturnos y aprovechar nuestra ubicación entre los colegios que dan jornada tarde.

3.1.2 Organismos de Apoyo

El organismo de apoyo que tiene Lionta F.C es el I.D.R.D en cuanto al alquiler de los escenarios para llevar a cabo el servicio de formación, este por ser el organismo regulador y acreditación de las escuelas de fútbol viene a ser el actor principal de Lionta F.C para la acreditación, utilización, alquiler de los campos de fútbol a nivel Bogotá, lo cual traduce al apoyo para creación y realización de este servicio de formación.

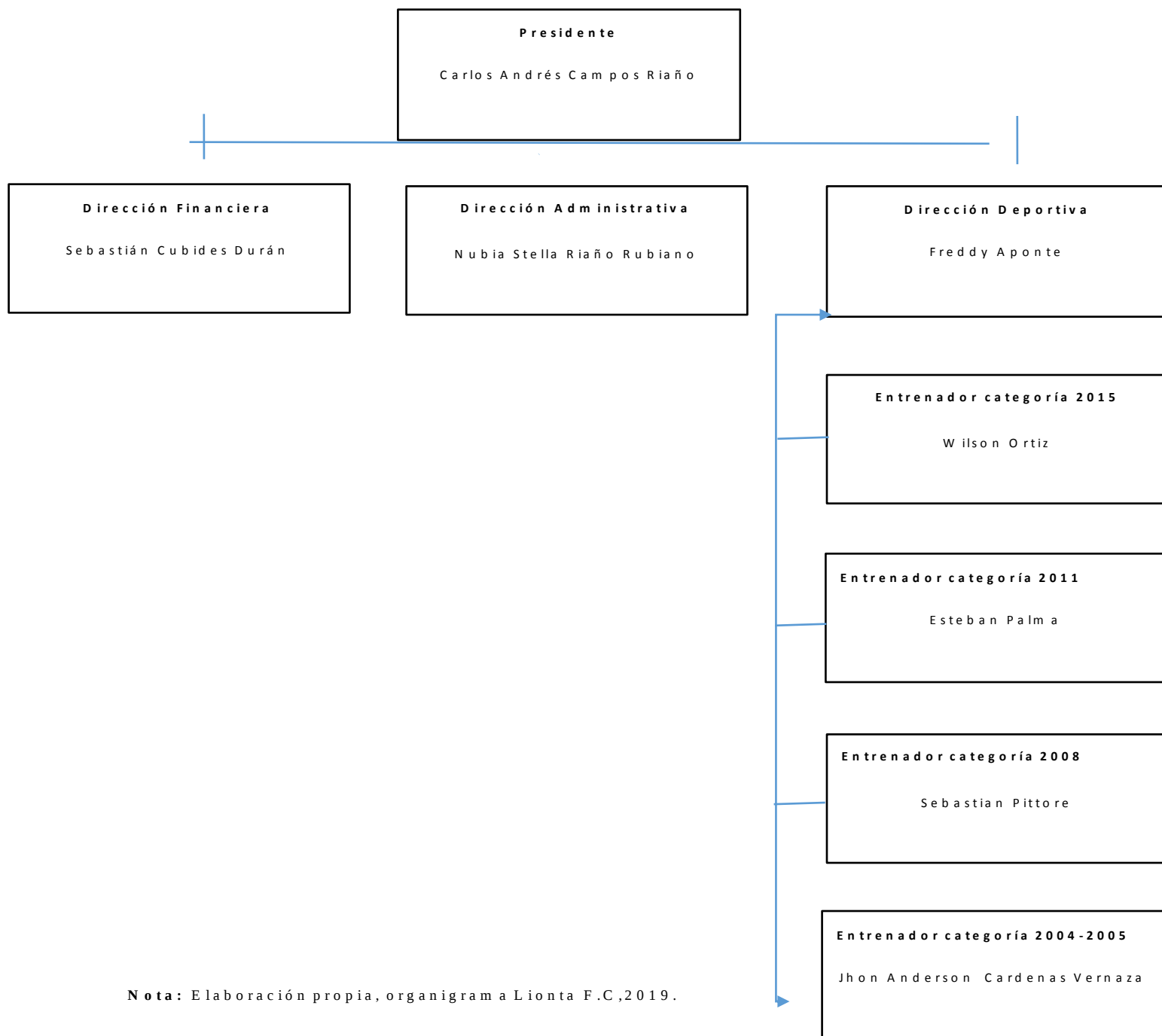
Financieram ente no hay organismos de apoyo para el desarrollo de este proyecto

L ionta F.C, no se ha buscado, recibido o propuesto a algún organismo para el desarrollo de este.

3.2 Estructura Organizacional

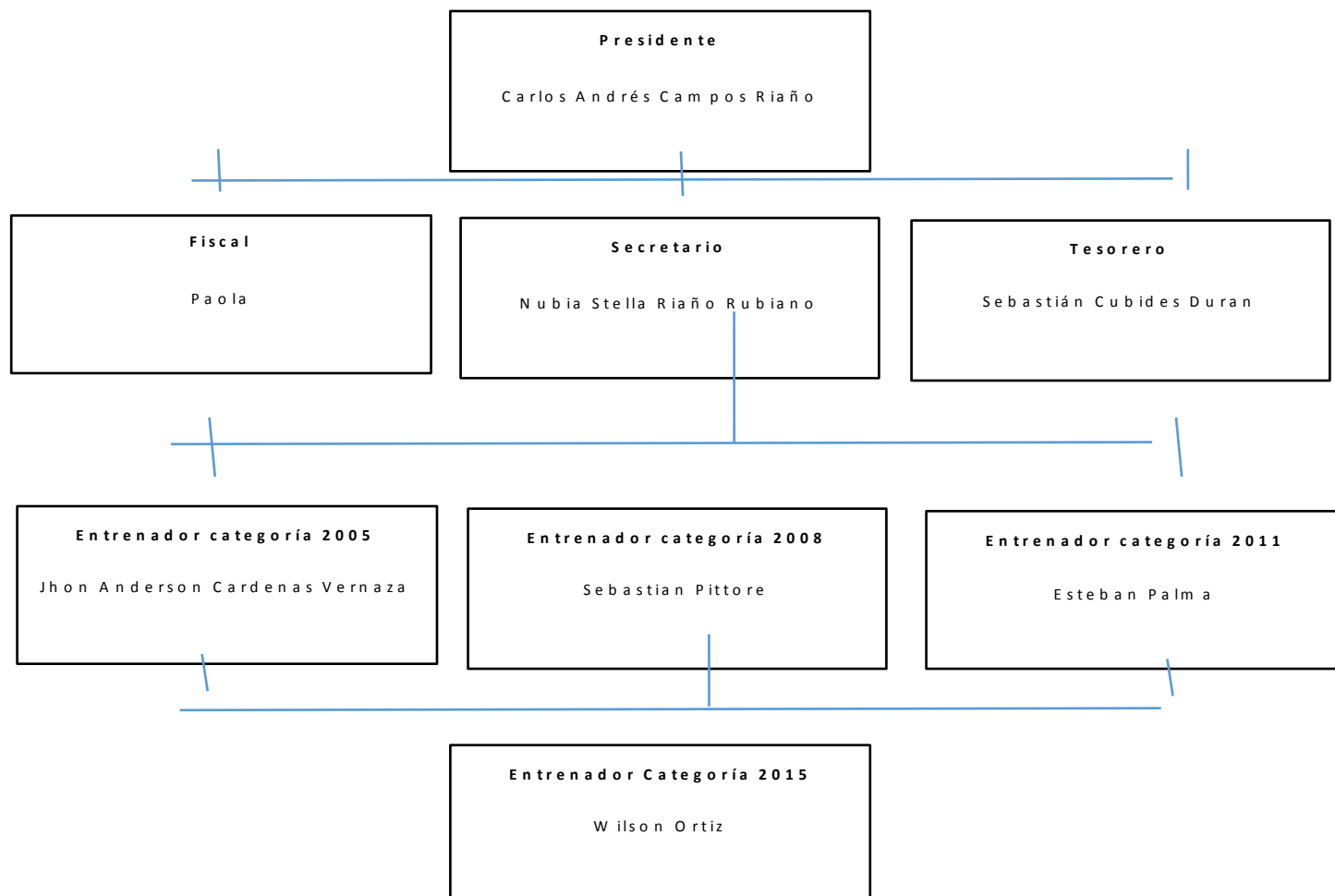
3.2.1 Estructura organizacional

Figura 5 Organigrama general



-Estructura organizacional (m a p a s i m p l e)

Figura 6: Organigrama General Simple



Nota: Elaboración propia, Organigrama general Simple, 2019.

3.3 Aspectos Legales

3.3.1 Constitución empresa y aspectos legales

La escuela deportiva no está regida por la cámara y comercio, puesto que el organismo que nos regula y rige es el Instituto De Recreación y Deporte (I.D.R.D) este organismo nos da las pautas y seguimientos para la creación de escuelas deportivas con fin a un deporte, en nuestro caso el futbol, los requisitos mínimos que debemos demostrar para empezar el proceso de Aval deportivo, que es lo requerido para reglamentación de una escuela deportiva son:

Tener mínimo 15 niños o niñas inscritos en la escuela

Tener mínimo un entrenador

Tener presidenta, fiscal, secretario y tesorero

Teniendo estos mínimos requisitos se puede empezar a trabajar con la documentación pedida por este organismo, los cuales son:

3.4 Requisitos del trámite

- Realizar la solicitud por escrito del Aval Deportivo y reunir los siguientes documentos:
 - Descargar la Lista de chequeo Aval Escuelas
 - Descargar y diligenciar la carta de Solicitud Aval Deportivo
 - Descargar y diligenciar la Ficha de inscripción de escuelas de formación deportiva
 - Acta de creación de la escuela deportiva que conste de: Lugar y fecha de la reunión; Objeto de la reunión; adopción, nombre y domicilio de la escuela deportivo como los deportes que practicara, edades y géneros de los niños que atenderá sitio y horario de la practica; el estudio

y aprobación de normas de funcionamiento; informar quien será el director de la escuela y profesores; elegir un delegado de padres de familia; firmas del director profesor titular y delegado de padres; adjuntar listas de asistentes reunidos de padres de familia que contenga: nombre, apellido, identificación, móvil y correo electrónico y firma.

- Hoja de vida del director general
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía del director de la escuela deportiva, del profesor y del delegado de padres de familia
- Hoja(s) de vida de (los – las) instructores(as) y/o entrenadores(as) que contenga(n) los datos personales como nombres y apellidos, dirección de residencia, número telefónico, correo electrónico, estudios realizados y experiencia laboral, con los soportes documentales de la información suministrada. Los documentos deberán acreditar capacitación para el trabajo con niños por un término no inferior a un (1) año, conforme lo dispone el artículo 11 del Decreto 2225, reglamentario del Decreto 2845 de 1984.
- Categoría A: Licenciado en educación física, cultura física, profesional en ciencias del deporte o áreas afines con énfasis pedagógico en deportes.
- Categoría B: Tecnólogo en deportes, cultura física o áreas afines.
- Categoría C: Estudiantes de educación física, cultura física y deporte o áreas afines, los cuales deberán acreditar mediante certificación su formación. El nivel de estudio mínimo requerido es tercer semestre aprobado.
- Categoría D: Quienes no posean título profesional en educación física, ni en ciencias de la cultura del deporte, ni en áreas afines, empero, sean profesionales en otras áreas del conocimiento, deberán acreditar experiencia mínima de dos (2) años como instructor, mediante certificación expedida por la escuela deportiva avalada, club con reconocimiento

deportivo, liga o federación respectiva. Igualmente deberán acreditar su participación en eventos académicos en el deporte específico y áreas complementarias pertenecientes a las ciencias aplicadas al deporte respaldados por entes y organismos que hacen parte del sistema nacional del deporte entre ellos federación, liga, Comité Olímpico Colombiano, Comité Paralímpico Colombiano, entes deportivos de los niveles municipal, distrital, departamental y/o nacional e instituciones de educación superior.

- Categoría E: Quienes no posean título profesional en ninguna área del conocimiento deberán demostrar capacitación certificada mínima de ciento veinte (120) horas y una vigencia no superior a cinco (5) años en la práctica del deporte específico y áreas complementarias pertenecientes a las ciencias aplicadas al deporte; certificación que deberá ser expedida por escuela deportiva avalada, club con reconocimiento deportivo, federación, liga, Comité Olímpico, Comité Paralímpico Colombiano, entes deportivos de los niveles municipal, distrital, departamental y/o nacional del sistema nacional del deporte e instituciones de educación superior.
 - Descargar y diligenciar el Manual de Funcionamiento de las Escuelas Deportivas, teniéndolo como referencia para elaborar el manual que aplique a la escuela deportiva.
 - Descargar el programa Plan pedagógico y metodológico por deporte, donde se expliquen los procesos metodológicos en la iniciación y especialización como base de la reserva deportiva de la ciudad, buscará el perfeccionamiento deportivo y presentará en sus objetivos, actividades que permitan promocionar deportistas hacia otros niveles superiores del deporte de rendimiento. Deberá ceñirse a los protocolos del entrenamiento deportivo y a los parámetros que rigen los planes y programas curriculares de cada deporte y/o modalidad.

- Descargar y diligenciar el Planilla de inscritos, donde se debe relacionar la totalidad de los alumnos que tiene la escuela de formación deportiva.
- Fotocopia del documento de identidad de cada alumno inscrito (registro civil o tarjeta de identidad), o de la cédula de ciudadanía o de extranjería de los deportistas inscritos en el deporte paralímpico
- Carné o certificado de afiliación a la Entidad Prestadora de Salud – EPS o seguridad social de cada alumno inscrito
- Descargar y diligenciar la Ficha de inscripción – IDRD
- Certificación. El director de la Escuela de Formación Deportiva adjuntará certificación donde conste que los datos suministrados son verídicos y confiables y que asume la responsabilidad por errores en su transcripción, omisión o falsedad de los mismos.
- Radicar los documentos en la ventanilla externa de radicación y correspondencia Sede Instituto Distrital de Recreación y Deporte – IDRD
- Como respuesta se obtiene el Aval Deportivo de las escuelas de formación deportiva, en un término de 58 días hábiles.

(Instituto distrital de recreación y deporte. IDRD, 2019. Actualizado 2020, p.1)

3.5 Costos administrativos

3.5.1 Gastos de personal

Tabla 8: Nomina

N o m b r e	H o r a s	D í a s	S e m a n a s	M e s	A ñ o
N u b i a R i a ñ o	15.000	30.000	90.000	360.000	4'320.000
J h o n C a r d e n a s	15.000	30.000	90.000	360.000	4'320.000
S e b a s t i a n P i t t o r e	15.000	30.000	90.000	360.000	4'320.000
J u a n F e l i p e C r u z	15.000	30.000	90.000	360.000	4'320.000

Nota: Elaboración propia, Nomina, 2019.

Los empleados de Lionta F.C trabajan un mismo o de horas, días, semanas y meses a menos que tengan algún inconveniente de salud o personal, los cuales tendrán que registrarse y enviar un reemplazo para suplir el servicio del día que haya pasado.

3.5.2 Gastos de puerta en marcha

Esta tabla ilustra los principales gastos los cuales se tuvieron en cuenta para dar marcha al poder ofertar el servicio estipulado, estos tres gastos cuantificados por veces de requerimiento por mes y a su vez el costo que se tiene al mes.

No se muestran licencias o permisos adecuados, ya que como antes especificado el ente administrativo de estos espacios (IDRD) no exige que la escuela Lionta F.C este

constituida formalmente, sino, que es en proceso o simplemente la persona natural puede alquilar estos espacios con el hecho de tener cedula de ciudadanía.

Tabla 9: Costos

3		Numero de servicio al mes	Costo	Total
4	Canchas	2	\$ 164.000	\$ 328.000
5	Uniformes entreno	5	\$ 30.000	\$ 150.000
6	Uniformes competencia	5	\$ 40.000	\$ 200.000
7				\$ 678.000

Nota: Elaboración propia, costos, 2019.

Las especificaciones para estos espacios y los requerimientos para estos, definidos como canchas sintéticas y naturales, se puede encontrar en la página de la alcaldía de Bogotá, donde se especifica el uso de la cancha y como están definidas.

3.5.3 Gastos anuales de administración

En la siguiente tabla podremos evidenciar la especificación de los costos de cada mes durante todo un año, los cuales están previstos sin ninguna anomalía durante el periodo de oferta.

Están los pagos de nómina, objetos con los cuales se lleva a cabo el servicio formativo.

Tabla 10: Costos Administrativos

		dic-17	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBRE	NOVIEM	DICIEM	TOTALES
3	GASTOS LIONTA FC DICI 2017-201														
4															
5	PAGO PROFESORES	\$ 180.000	180000	360000	400000	400000	420000	760000	1060000	1190000	1180000	970000	1100000		\$ 8.200.000
6	PAGO ENFERMERA	\$ 20.000													\$ 20.000
7	SUELDO CARLOS														\$ -
8	ALQUILER CANCHAS											10000			\$ 10.000
9	BECAS		65000	65000		5000									\$ 135.000
10	REGALOS- SUDADERAS			20000		300000	100000			236000		110000	270000	408000	\$ 1.444.000
11	ARRIENDO														\$ -
12	PAPELERIA		\$ 191.500	15000											\$ 206.500
13	AEROBICS								105000						\$ 105.000
14	REMESA BALONES			25000											\$ 25.000
15	ASEO			35000											\$ 35.000
16	DIA DEL NIÑO						120000								
17	TORNEOS PREMIOS								250000					45000	
18	HALLOWEN									150000		328700			
19	FOTOS TORNEO								115000					60000	
20															
21	TOTALES	\$ 200.000	\$ 436.500	\$ 520.000	\$ 400.000	\$ 705.000	\$ 640.000	\$ 760.000	\$ 1.530.000	\$ 1.576.000	\$ 1.180.000	\$ 1.418.700	\$ 1.370.000	\$ 513.000	10180500

Nota: Elaboración propia, Costos Administrativos, 2019.

3.6 Finanzas

3.6.1 Salario

Entrenador: 360.000 COP

Entrenador: 360.000 COP

Entrenador: 240.000 COP

Entrenador: 240.000 COP

Cargo horario y días

Entrenador categoría 2005:

Días: lunes, miércoles y viernes

Horarios: Los tres días trabaja un total de dos horas por día, desde las 6:00 p.m -

8:00 p.m

-Se paga por prestación de servicios de tres días semanales, por cuatro semanas al mes.

Entrenador categoría 2008

D í a s: m artes, jueves y viernes

H o r a r i o s: Los tres días trabaja un total de dos horas por día, desde las 6:00 p.m - 8:00 p.m

-Se paga por prestación de servicios de tres días semanales, por cuatro semanas al mes.

Entrenador categoría 2011

D í a s: jueves y sábados

H o r a r i o s: Los dos días trabaja un total de dos horas por día, jueves desde las 4:00 p.m -6:00 p.m y los sábados desde las 9:00 -11:00 a.m

Se paga por prestación de servicios de dos días semanales, por cuatro semanas al mes.

Entrenador categoría 2015

D í a s: m artes y sábados

H o r a r i o s: Los dos días trabaja un total de dos horas por día, los m artes desde las 4:00-5:30 p.m y los sábados desde las 8:00 -9:30 a.m

-Se paga por prestación de servicios de dos días semanales, por cuatro semanas al mes.

-El entrenador debe pagar por completo su aporte a salud y a EPS.

-Al entrenador no se le afiliará por obligación ya que no está en nivel 3 o 4 por prestación de servicios.

-Las vacaciones podrán ser pedidas cuando el entrenador lo desee, pero estas no serán remuneradas.

3.7 Objetivos de cargo

Entrenador categoría 2005:

Los objetivos como más adelante estarán más especificados en cronograma y reportes son estipulados a corto, mediano y largo plazo.

Los objetivos son mensuales, desde el primer entrenamiento del mes hasta el último entrenamiento de ese mismo mes, se debe llegar al avance en las capacidades físicas motoras de cada jugador, esto se evalúa y se consta por medio de los exámenes médicos deportivos que esos mismos entrenadores llevan a cabo, realizando pruebas físicas, coordinativas y de resistencias, estos jugadores deben mostrar en número mejoras.

Otro objetivo que está en el cargo de la categoría 2005 es competencia oficial en los torneos seleccionados por los entrenadores y presidente, el entrenador debe mostrar cada competencia la victoria de cada encuentro.

Entrenador categoría 2008:

Los objetivos como más adelante estarán más especificados en cronograma y reportes son estipulados a corto, mediano y largo plazo.

Para esta categoría los objetivos son cada dos meses, desde el primer entrenamiento del mes hasta el último entrenamiento de cada dos meses, se debe llegar al avance en las capacidades físicas y visio motoras de cada jugador, esto se evalúa y se consta por medio de los exámenes médicos deportivos que esos mismos entrenadores llevan a cabo, realizado pruebas físicas, coordinativas y de resistencias, estos jugadores deben mostrar en número mejoras, en esta categoría el entrenador debe demostrar las mejoras de motricidad en cada uno de sus jugadores, por medio de cada entrenamiento, ya que en esta edad los ejercicios aplicados por el deben estar enfocados a la explotación y mejora de las capacidades motoras, ya que están casi completamente desarrolladas.

Otro objetivo que está en el cargo de la categoría 2008 es competencia oficial en los torneos seleccionados por los entrenadores y presidente, el entrenador debe mostrar cada competencia una media de 50% partidos ganados en competencia.

Entrenador categoría 2011:

Los objetivos como más adelante estarán más especificados en cronograma y reportes son estipulados a corto, mediano y largo plazo.

Para esta categoría los objetivos son cada tres meses, desde el primer entrenamiento del mes hasta el último entrenamiento de cada tres meses, se debe llegar al avance en las capacidades físicas, visio motoras y motricidad fina de cada uno de los jugadores. Esto se evalúa y se consta por medio de los exámenes médicos deportivos que esos mismos entrenadores llevan a cabo, realizado pruebas coordinativas y un poco físicas estos jugadores deben mostrar en número mejoras, en esta categoría el entrenador debe demostrar

las mejoras de motricidad en cada uno de sus jugadores, por medio de cada entrenamiento, ya que en esta edad los ejercicios aplicados por el deben estar enfocados a la mejora, explotación y afinidad de las capacidades motoras, ya que en estas edades están en vía de terminación sus capacidades motoras y coordinativas.

El objetivo deportivo del entrenador de esta categoría es que los niños al terminar el año deportivo puedan demostrar mediante una serie de ejercicios que han avanzado motrizmente con el balón, que es la herramienta con la cual llevamos a cabo nuestro servicio.

Otro objetivo que está en el cargo de la categoría 2011 es competencia oficial en los torneos seleccionados por los entrenadores y presidente, el entrenador debe mostrar cada competencia una media de 50% partidos ganados en competencia, para demostrar el objetivo deportivo grupal.

Entrenador categoría 2015:

Los objetivos como más adelante estarán más especificados en cronograma y reportes son estipulados a corto, mediano y largo plazo.

Para esta categoría los objetivos son cada semestre, desde el primer entrenamiento del semestre hasta el último entrenamiento del semestre, se debe llegar al avance en las capacidades físico motoras, Visio motoras y motricidad fina de cada uno de los jugadores. Esto se evalúa y se consta por medio de los exámenes médicos deportivos que esos mismos entrenadores llevan a cabo, realizado pruebas coordinativas, estos jugadores deben mostrar en número mejoras, en esta categoría el entrenador debe demostrar las mejoras de motricidad en cada uno de sus jugadores, por medio de cada entrenamiento, ya que en esta edad los ejercicios aplicados por el deben estar enfocados a la mejora, explotación, afinidad

y autoconocimiento de las capacidades motoras, ya que en estas edades están conociendo sus capacidades motoras y coordinativas.

El objetivo deportivo del entrenador de esta categoría es que los niños al terminar el año deportivo puedan demostrar mediante una serie de ejercicios que han avanzado motrizmente con y sin balón.

El entrenador de la categoría 2015 no tiene objetivos de competencia, ya que estos niños se les realiza competencias muy lejanas y con fines a la convivencia y encuentros competitivos con otros niños, para aspectos de comunicación y confianza.

3.8 Reporte de cargo

Los reportes de cargo tienen que ser estipulados en las competencias, después de lograr el objetivo, que la mayoría de veces se propone en días de competencia en los diferentes torneos que nosotros como escuela hallamos seleccionados mirando variables como precio, rendimiento deportivo de nuestras categorías, luego de esto se realiza el cronograma deportivo, con esto cada entrenador de cargo por categoría deberá entregar un documento en Word al correo (liontaescuelaareadeportiva@gmail.com) con los siguientes datos:

- Nombre del partido (Equipo a vs Equipo b)
- Alineación del partido (jugadores titulares y jugadores de suplencia)
- Formación para enfrentar el partido.
- Tiempo de juego de cada jugador
- Fortalezas y debilidades de cada jugador durante el partido

-Justificación del resultado de partido (Bien sea que se haya perdido o ganado)

-Marcador final del partido

3.9 Aptitud y actitud

Las aptitudes para poder ingresar a trabajar con nosotros son que el entrenador o entrenadora sea capacitado en su totalidad o esté en estudio mínimo de sexto semestre de cualquier carrera con fin de entrenamiento deportivo, que tengan la aptitud de pedagogía, que tenga o siga obteniendo la aptitud de seguimiento deportivo, estas aptitudes son generales para cualquier cargo deportivo de la empresa. (entrenadores)

Aptitud de motivar, esta aptitud es evaluada mediante la entrevista y en sus tres primeros entrenamientos con la categoría, esta aptitud en el aspecto deportivo es demasiado importante ya que los deportistas necesitan ese impulso del entrenador para que puedan lograr sus objetivos deportivos, al jugador se le debe tener siempre motivado para que pueda llegar al máximo de sus habilidades y destacamento para así aportar al equipo.

La empatía es muy importante y que va de la mano con la motivación, el entrenador debe mostrar mucha empatía con sus jugadores para que esto se sienta a gusto y en confianza de proporcionar información personal para que este sepa conlleva ciertos aspectos para el rendimiento deportivo en los entrenamientos y en cancha.

Las actitudes que se buscan y se evalúan en Lionta F.C son más con perfil deportivo, es decir, el entrenador debe mostrar tener una actitud sana, segura, abierta a cualquier cambio proporcionado por nosotros, dispuesto a estar con los jugadores en cualquier momento y sin importar circunstancia, estas actitudes mencionadas son las mínimas que deben mostrar para que se pueda llevar a cabo los entrenamientos y

encuentros deportivos a la máxima manera posible, estos son calificados y evaluados en campo, en los tres primeros entrenamientos con categoría.

3.10 Evaluación y Seguimiento

Empezando por la asistencia puntual de los entrenadores, siguiendo con exigir la puntualidad de los jugadores que a su vez será estricto en los entrenamientos por parte de los entrenadores para los jugadores, también realizando la prueba física para tener un mejor seguimiento de ellos y a su vez medir el desempeño de los entrenadores.

El plan de desarrollo fue discutido y aprobado el día 15 de enero del 2020 y a constancia de firma en la ciudad de Bogotá D.C

4. Plan Operativo

4.1 Cronograma de actividades.

Los domingos están estipulados para competencia, sean partidos amistosos o torneo.

Tabla 11: Cronograma actividades anual.

Fecha	Sede	Evento	Pronostico	Categoría
Febrero	San Carlos	Inicio entrenamientos	Pretemporada	Todas las categorías
Febrero	San Jose	Entrenamientos	Pretemporada	Todas las categorías
Febrero	San Jose	Convocatoria	Selección	Todas las categorías
Marzo	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Marzo	Santa Fe	Torneo Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías
Marzo	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías
Abril	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Abril	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías
Abril	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías
Mayo	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Mayo	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías
Mayo	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías
Junio	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Todas las categorías

Julio	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Agosto	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Agosto	San Jose	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Agosto	San Jose	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Septiembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Septiembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Septiembre	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Octubre (Receso)	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Octubre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Octubre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Octubre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Noviembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Noviembre	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Todas las categorías
Noviembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Diciembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Todas las categorías
Diciembre	San Carlos	Entrenamiento	Clausura	Todas las categorías

Nota: Elaboración propia, Cronograma actividades anual, 2019.

Servicio internacional cronograma:

Aclarando que este cronograma se empezará en el año en que el jugador sea aceptado por su entrenador por todas las evaluaciones antes mencionadas y que los adultos a cargo de este hayan aceptado los contratos y demás etapas antes escritas.

Tabla 12: Cronograma Actividades enfoque internacional anual.

Fecha	Sede	Evento	Pronostico	Categoría
Febrero	San Carlos	Inicio entrenamientos	Pretemporada	Alevín
Febrero	San Jose	Entrenamientos	Pretemporada	Alevín
Febrero	San Jose	Convocatoria	Selección	Alevín
Marzo	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Marzo	Santa Fe	Torneo Copa Santa Fe	Competencia	Alevín
Marzo	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Alevín
Abril	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Abril	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Alevín
Abril	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Alevín
Mayo	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Mayo	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Alevín
Mayo	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Alevín
Junio	Santa Fe	Partido Copa Santa Fe	Competencia	Alevín

Julio	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Agosto	San Carlos	Scouting en partido	Preparación	Alevín
Agosto	San Jose	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Agosto	San Jose	Scouting en partido	Preparación	Alevín
Septiembre	Mazonver	Entrenamiento	Competencia	Alevín
Septiembre	Mazonver	Scouting en partido	Competencia	Alevín
Septiembre	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Octubre (Receso)	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Alevín
Octubre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Alevín
Octubre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Alevín
Noviembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Alevín
Noviembre	San Carlos	Entrenamiento	Preparación	Alevín
Noviembre	Mazonver	Torneo Mazonver	Competencia	Alevín
Diciembre	Mazonver	Torneo Mazonver con Scouting (partido)	Competencia	Alevín
Diciembre	San Carlos	Servicio de internacionalización terminado, exportación siguiente año.	Clausura	Alevín

Nota: Elaboración propia, Cronograma actividades enfoque internacional, 2019.

Explicación: Durante el año de servicio internacional, se dividirá en dos:

-**Primer semestre**, pre temporadas, formación y competencia programada por

Lionta F.C para la categoría Alevín, en este primer semestre se busca que el jugador

obtenga sus mejores condiciones en preparación y así entrar al segundo semestre el cual ya se entraría a contactar al club para exportación Venezia Football Club.

-**Segundo semestre**, competencias observadas por el Scouting del club Venezia Football Club, este podría ser variable, ya que estos scoutings puede observar y calificar en una competencia la posible compra del jugador, si es así, cambiaría el cronograma y se haría más rápido el proceso de exportación pero Lionta F.C realiza el cronograma mínimo con cuatro vistas por el scouting para que sea verdadero y tenga más posibilidad el jugador en opción de internacionalización.

De ser así, al finalizar este segundo semestre del año donde se de este proceso, se daría finalización al servicio en su primera etapa, como antes mencionado y el siguiente año de ese se haría realidad el pase final del jugador para que sea exportado.

4.2 Metas Sociales

4.2.1 Metas sociales por el plan de negocio

Lograr la integración sana y eficaz de la comunidad donde llevamos a cabo nuestro servicio.

Ser una herramienta de conexión para la comunidad con fines sociales.

Recuperar zonas de sensibilidad social por medio de nuestro servicio formativo con fútbol.

Otorgar actividades y espacios para la diversificación y convivencia de la comunidad.

A portar capital para la recuperación de espacios en nuestro sector principal para mejorar el tránsito de personas.

4.2.2 Plan nacional de desarrollo

Según el plan nacional de desarrollo 2018-2022 estaríamos directamente implicados y comprometidos en los puntos 1 y 10 los cuales informan de la creación de empleos en Colombia y en que los niños tengan alcance a la educación inicial, por supuesto por nuestro servicio, nosotros trabajaríamos para estos dos fines de los veinte propuestos y especificados por el gobierno Colombiano, indirectamente también estaríamos implicados y trabajando para otros puntos como el trece ya que este se plantea con el fin de reducir la tasa de violencia a su nivel mínimo o nulo, con nuestra metodología y enseñanza personal y deportiva podremos lograr a que las familias de los incorporados tengan y vivan momentos de convivencia familiar como lo son competencias deportivas y estaren en el aspecto psicológico de las familias para aportar a este punto del plan nacional de desarrollo.

-En el pacto de emprendimiento, la normalización y la productividad del PND estaríamos directamente implicados y convenidos, según el PND 2018-2022 solo 9 de cada 100 emprendedores puede lograr su emprendimiento, en unos de los objetivos de este pacto es reducir los costos que se requieren para ser formalizados, aparte de cómo se realizará es con un acompañamiento más efectivo para la creación, ayudar a agilizar los trámites requeridos.

En el pacto de emprendimiento estará y estaremos relacionados con cuatro ítems de los ODS, el cuarto, octavo, noveno y décimo los cuales son especificados para el

crecimiento anual de Colombia y a la mejora en aspectos de trabajo y crecimiento económico, mas aparte de la mano con la educación y la innovación colombiana.

Como más atrás fue especificados el ente que nos regula y certifica es el I.D.R.D que según el PND tiene que aceptar y acomodarse a la facilidad de creación de escuelas deportivas y nos den más eficazmente un mejor acompañamiento

4.2.3 Aportes del plan regional de desarrollo

Estamos directamente implicados por nuestro domicilio en ítem de la conectividad para la integración y el desarrollo productivo sostenible de la región Centro-Orient y Bogotá D.C.

Esta región concentra el 49% del PIB (DANE, 2014) lo cual nos es importante seguir aportando a esta sumatoria junto con los demás sectores productivos. Lionta F.C estará y empezara a colaborar en el aspecto de educación en alta calidad que es otra de las diferenciaciones de la región contra las demás en Colombia.

Una de las preocupaciones de este plan de desarrollo regional en esta región es la falta de equidad que existe por la alta urbanización que tiene y seguirá teniendo esta región, nombramos esta preocupación ya que nosotros estaremos directamente implicados para ayudar a minimizar esta preocupación, que también habrá otros aspectos de mejora que son más socio económicos en cuanto a acceso de agua y otras necesidades básicas.

Otra de las especificaciones que nos compete y trabajaremos con fin a ello para aportar a este plan regionales en el “desarrollo de las estrategias para afrontar las barreras y dificultades encontradas para el progreso equitativo y sostenible de la región”

(Departamento Nacional de Planeación, 2018, p.7)

4.2.4 Empleo

Como anteriormente especificado, el ingreso a operar con Lionta F.C se realizan los días 12 de Enero de cada año de operación, evaluando el perfil y las características requeridas y necesarias para llevar a cabo la formación de la categoría que se le asigne al profesional o estudiante de la carrera de Cultura física y deporte, el pago se empieza a registrar y a hacer efectivo después de laborar la primera mitad del mes de Enero del presente año de incorporación, el pago está anteriormente especificado.

Se registra y se tendrá cuatro empleos directos con sus pagos efectivos y puntuales, los cuales tiene el cargo de entrenador, con contratos anuales.

La secretaria y el fiscal son empleos directos con contratos a un año con sus pagos efectivos y puntuales.

También, se cuenta y se registra el pago de los empleos indirectos, como lo es el servicio de aseo mensual, que varía el día y el costo, empleo indirecto para las personas que transporta a los jugadores dependiendo la intensidad de los campeonatos escogidos por Lionta F.C, los costos de esta nomina indirecta varia tanto como por tiempo y pago, pero se trae a relación ya que al realizar este proyecto se ha incorporado varios empleos indirectos.

Las personas que ayudan a mantener de la mejor manera los escenarios en los cuales participamos y entrenamos, también Lionta F.C ayuda a que estas personas puedan tener la posibilidad de tener un empleo directo con sus entidades e indirecto con nosotros por nuestra participación personal y económica.

4.2.5 Emprendedores

La participación y el porcentaje de participación en la creación de Lionta F.C es unánim e, ya que el presidente registrado en las anteriores tablas es la única persona natural que tiene participación y ha realizado los porcentajes necesarios de costos para la creación de este proyecto innovador.

-Dentro de la em presa Carlos Andrés Campos Riaño tiene un 100% de participación accionaria el cual entra en vigor desde el 17 de octubre del 2017 y en proceso de regulación por parte del IDRD, por elaboración del proyecto.

Esto especificado, ya que no se ha estipulado por que se sigue en proceso de creación y posteriorm ente a esto la aceptación y regularidad com o escuela deportiva en Bogotá D.C.

5. Impacto

5.1 Impacto económico, regional, social y ambiental

“Una encuesta del Plan Docenal de Fútbol muestra la im portancia de este deporte para la identidad nacional, la convivencia y el capital social del país. La Selección Colombia es tanto ícono como fuente de unión” (Semana, Plan Docenal, 2019,p.1)

El reconocim iento que tiene este deporte para el colom biano es alto y de diferenciación a nivel mundial por su destacamento, perm ite que nosotros como escuelas tengam os esa preferencia para el cliente que busca el deporte.

En Lionta F.C se puede evidenciar como hemos impactado más allá de nuestra región, pasando a un plano nacional, en cuanto al emplear un profesor, el cual tiene cargo de “profesor de arqueros”, Aldair Bejarano, el cual es de origen Chocuanco, el municipio de Lloro en el departamento de Choco, este profesor nos ha mostrado y nosotros a él, el impacto, la influencia que tiene este servicio de formación futbolística en su municipio y como este deporte permite que personas como él lleguen y sean atraídos por este servicio al que se dedica Lionta F.C.

Como bien se sabe en el departamento de Choco se puede evidenciar bastante la falta de ayuda gubernamental en cuanto a cualquier ámbito de vida o entretenimiento, pero en cuanto al aspecto del fútbol como tal es totalmente diferente, el profesor Aldair Bejarano es una muestra viviente de lo que se puede exportar de este departamento en cuanto a talento y amor a este deporte.

Choco sin saberlo mucho las personas es de los departamentos donde más salen jugadores profesionales y donde se mueve bastantes sumas de dinero para que este deporte siga creciendo y siga practicándose en estos municipios pobres.

Figura 7: Impacto social

Nota: Fuente propia, Fotografía Impacto Social 2019.

El claro ejemplo del impacto que Lionta F.C es una persona servicial y amante a este deporte y el servicio que se oferta, el cual se permite observar y vivenciar el impacto regional que Lionta F.C tiene y el impacto nacional al incorporar esta persona de otra región, costumbres e ideologías diferentes.

A n e x o s

Se anexa los requerimientos por parte del IDRD, el organismo que avala las escuelas deportivas, los siguientes requerimientos son:

6.1 Requisitos del trámite

- Realizar la solicitud por escrito del Aval Deportivo y reunir los siguientes documentos:
 - Descargar la Lista de chequeo Aval Escuelas
 - Descargar y diligenciar la carta de Solicitud Aval Deportivo
 - Descargar y diligenciar la Ficha de inscripción de escuelas de formación deportiva
 - Acta de creación de la escuela deportiva que conste de: Lugar y fecha de la reunión; Objeto de la reunión; adopción, nombre y domicilio de la escuela deportivo como los deportes que practicará, edades y géneros de los niños que atenderá sitio y horario de la práctica; el estudio y aprobación de normas de funcionamiento; informar quien será el director de la escuela y profesores; elegir un delegado de padres de familia; firmas del director profesor titular y delegado de padres; adjuntar listas de asistentes reunidos de padres de familia que contenga: nombre, apellido, identificación, móvil y correo electrónico y firma.
 - Hoja de vida del director general
 - Fotocopia de la cédula de ciudadanía del director de la escuela deportiva, del profesor y del delegado de padres de familia
 - Hoja(s) de vida de (los – las) instructores(as) y/o entrenadores(as) que contenga(n) los datos personales como nombres y apellidos, dirección de residencia, número telefónico, correo electrónico, estudios realizados y experiencia laboral, con los soportes documentales de la

información suministrada. Los documentos deberán acreditar capacitación para el trabajo con niños por un término no inferior a un (1) año, conforme lo dispone el artículo 11 del Decreto 2225, reglamentario del Decreto 2845 de 1984.

- Categoría A: Licenciado en educación física, cultura física, profesional en ciencias del deporte o áreas afines con énfasis pedagógico en deportes.
- Categoría B: Tecnólogo en deportes, cultura física o áreas afines.
- Categoría C: Estudiantes de educación física, cultura física y deporte o áreas afines, los cuales deberán acreditar mediante certificación su formación. El nivel de estudio mínimo requerido es tercer semestre aprobado.
- Categoría D: Quienes no posean título profesional en educación física, ni en ciencias de la cultura del deporte, ni en áreas afines, empero, sean profesionales en otras áreas del conocimiento, deberán acreditar experiencia mínima de dos (2) años como instructor, mediante certificación expedida por la escuela deportiva avalada, club con reconocimiento deportivo, liga o federación respectiva. Igualmente deberán acreditar su participación en eventos académicos en el deporte específico y áreas complementarias pertenecientes a las ciencias aplicadas al deporte respaldados por entes y organismos que hacen parte del sistema nacional del deporte entre ellos federación, liga, Comité Olímpico Colombiano, Comité Paralímpico Colombiano, entes deportivos de los niveles municipal, distrital, departamental y/o nacional e instituciones de educación superior.
- Categoría E: Quienes no posean título profesional en ninguna área del conocimiento deberán demostrar capacitación certificada mínima de ciento veinte (120) horas y una vigencia no superior a cinco (5) años en la práctica del deporte específico y áreas complementarias pertenecientes a las ciencias aplicadas al deporte; certificación que deberá ser expedida por

escuela deportiva avalada, club con reconocimiento deportivo, federación, liga, Comité Olímpico, Comité Paralímpico Colombiano, entes deportivos de los niveles municipal, distrital, departamental y/o nacional del sistema nacional del deporte e instituciones de educación superior.

- Descargar y diligenciar el Manual de Funcionamiento de las Escuelas Deportivas, teniéndolo como referencia para elaborar el manual que aplique a la escuela deportiva.
- Descargar el programa Plan pedagógico y metodológico por deporte, donde se expliquen los procesos metodológicos en la iniciación y especialización como base de la reserva deportiva de la ciudad, buscará el perfeccionamiento deportivo y presentará en sus objetivos, actividades que permitan promocionar deportistas hacia otros niveles superiores del deporte de rendimiento. Deberá ceñirse a los protocolos del entrenamiento deportivo y a los parámetros que rigen los planes y programas curriculares de cada deporte y/o modalidad.
- Descargar y diligenciar el Planilla de inscritos, donde se debe relacionar la totalidad de los alumnos que tiene la escuela de formación deportiva.
- Fotocopia del documento de identidad de cada alumno inscrito (registro civil o tarjeta de identidad), o de la cédula de ciudadanía o de extranjería de los deportistas inscritos en el deporte paralímpico
- Carné o certificado de afiliación a la Entidad Prestadora de Salud – EPS o seguridad social de cada alumno inscrito
- Descargar y diligenciar la Ficha de inscripción – IDRD
- Certificación. El director de la Escuela de Formación Deportiva adjuntará certificación donde conste que los datos suministrados son verídicos y confiables y que asume la responsabilidad por errores en su transcripción, omisión o falsedad de los mismos.

- Radicar los documentos en la ventanilla externa de radicación y correspondencia Sede Instituto Distrital de Recreación y Deporte – IDRD
- Como respuesta se obtiene el Aval Deportivo de las escuelas de formación deportiva, en un término de 58 días hábiles.

(Instituto distrital de recreación y deporte. IDRD, 2019. Actualizado 2020, p.1)

Figura 8: Rut

FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO		001
Concepto: 01 Inscripción		
		Número de Formulario: 14718784398 140317101212485554100131 90000014718784398
Número de Identificación Tributaria (NIT): 1 0 1 0 4 9 4 2 3 9 9		Categoría: 9
Dirección residencial: Imparcato de Bogotá		País: CO
IDENTIFICACIÓN		
Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión líquida 2	Tipo de documento: Cédula de ciudadanía 1 3	Número de identificación: 1 0 1 0 4 9 4 2 3 9
Lugar de expedición: COLOMBIA 1 0 9	País: Bogotá D.C. 0 0 1	Fecha expedición: 2 0 1 5 0 5 1 1
Primer apellido: CAMPOS	Segundo apellido: RIANO	Nombre completo: CARLOS ANDRÉS
Actividad económica: 0 0 1 0 2 0 1 5 0 1 0 1		
Ubicación: País: COLOMBIA 1 0 9 Departamento: Bogotá D.C. 1 1 Ciudad/Municipio: Bogotá D.C. 0 0 1		
Contacto: Correo electrónico: carloscampos@uasatolomas.edu.co Código postal: _____ Teléfono: 2 7 8 4 0 2 1 Teléfono 2: 3 5 0 5 0 4 5 4 1		
CLASIFICACIÓN		
Actividad principal: 0 0 1 0 2 0 1 5 0 1 0 1	Otras actividades: 1 2	Código: _____
Responsabilidades, Calidades y Atributos: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26		
Importante: En perjuicio de las actualizaciones a que haga lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación.		
PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIAN		
Aviso: SI ☐ NO ☒	No. de Folios: 0	Fecha: 2025-10-23 / 13:04:47
Información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.		
Participa del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1628 de 2016. Firma del solicitante: _____		
En perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: NIT: Nombre CAMPOS RIANO CARLOS ANDRES Cargo Contribuyente		

Nota: Tomado de *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*, de DIAN, 2021.

Para reglamentación de Lionta F.C como empresa, no se legaliza desde cámara y comercio como así se estipula, al realizar el transmite en el IDRD, el nombre, logo, eslogan y demás constitución como empresa queda legalizada y amparada por este único organismo, se anexan papeles donde se certifica lo anterior escrito y averiguado.

Figura 9: Entidades que no registran en las cámaras y comercio

ENTIDADES QUE NO SE REGISTRAN EN LAS CÁMARAS DE COMERCIO

Las siguientes entidades están exceptuadas de registro en las cámaras de comercio:

1. Instituciones de educación superior. (Ley 30 de 1992, Ley 1740 de 2014).
2. Instituciones de educación formal y no formal (Ley 115 de 1994).
3. Personas jurídicas sin ánimo de lucro que prestan servicios de vigilancia privada (Decreto 356 de 1994).
4. Juntas de acción comunal, juntas de vivienda comunitaria, federaciones y confederaciones (Ley 537 del 999).
5. Iglesias, confesiones y denominaciones religiosas, sus federaciones y confederaciones y asociaciones de ministros (Ley 133 de 1994).
6. Entidades de Seguridad Social (Ley 100 de 1993).
7. Sindicatos y asociaciones de trabajadores y empleadores (Artículos 364 y 365 del Código Sustantivo del Trabajo y Ley 50 de 1990).

-
8. Partidos y movimientos políticos (Leyes 130 de 1994 y 1475 de 2011).
 9. Cámaras de Comercio reguladas por el Código de Comercio. (Artículo 78 Código de Comercio).
 10. Entidades privadas del sector salud cuando se dediquen a la atención de servicios de salud en los procesos de fomento, prevención, tratamiento y rehabilitación a la comunidad (Leyes 10 de 1990 y 100 de 1993).
 11. Sociedades de gestión colectiva de derechos de autor y derechos conexos que trata (Ley 44 de 1993).
 12. Establecimientos de beneficencia y de instrucción pública de carácter oficial, corporaciones y fundaciones creadas por leyes, ordenanzas, acuerdos y decretos (Ley 489 de 1998).
 13. Propiedades regidas por las leyes de propiedad horizontal (Ley 675 de 2001).
 14. Cajas de compensación familiar (Ley 21 de 1982).
 15. Cabildos indígenas (Ley 89 de 1890).
 - ✓ 16. Entidades que conforman el sistema nacional del deporte de los niveles nacional, departamental y municipal (Ley 181 de 1995).
 17. Instituciones de utilidad común que prestan servicios de bienestar familiar (Decreto 1422 de 1996).

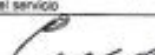
Nota: Tomada de [Fotografía] de Cámara y Comercio, 2021.

Figura 10: Cancha 1. Gustavo Restrepo

 ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. CONCEJO DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ		Permite No. 18-009-01														
SOLICITUD DE PRÉSTAMO DE USO TEMPORAL DEL ESPACIO PÚBLICO ADMINISTRADO POR EL IDRD																
IMPORTANTE: Señalar usuario, antes de diligenciar el formulario la siguiente información: Esta solicitud deberá ser diligenciada previa confirmación de la disponibilidad del espacio requerido, la cual podrá ser verificada por vía telefónica con el responsable del parque o en el área de Promoción de Servicios de la Subdirección Técnica de Parques (8608400). El usuario debe allegar esta solicitud a la administración del parque hasta cinco (5) días después de haber confirmado la disponibilidad del espacio, en caso contrario se libera la reserva del espacio y debe iniciar nuevamente el trámite. El trámite debe ser realizado en los oficinas de los parques administrados por el IDRD o en la Sede Administrativa ubicada en la Calle 83 No. 50 A -35. El pago por aprovechamiento económico del espacio público administrado por el IDRD se hace mediante consignación en la cuenta No. 60170022095-1 del Banco Davivienda y pago electrónico PSE. Ningún funcionario o controlista del IDRD está autorizado para recaudar dinero en efectivo.																
I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE																
☒ Persona Natural ☐ Persona Jurídica																
☐ SECTOR PRIVADO ☐ SECTOR PÚBLICO / PERSONAS JURÍDICAS DE DERECHO PÚBLICO ☐ ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO ☐ GUARDEROS DE ESTADÍSTICO Y DECAES DE LA SECRETARÍA DISTRITAL DE CULTURA, RECREACIÓN Y DEPORTE																
☒ ESCUELA / CLUB DEPORTIVO AVALADO ORGANISMO DEPORTIVO ☐ SECTOR COMUNITARIO ☐ SECTOR EDUCATIVO PRIVADO ☐ SECTOR EDUCATIVO PÚBLICO																
Nombre del Solicitante / Empresa y/o Entidad responsable del evento		Lionta														
MIT / Cédula de Ciudadanía		1018494239														
Correo Electrónico		lionta@lionta.com														
Nombre Contacto en el Evento		Carlos Andrés Cárdenas														
Representante Legal (persona jurídica), o funcionario competente de la entidad pública		Carlos Andrés Cárdenas														
Dirección		C11286 H-13-22 sur														
Teléfono		3202544325														
Celular		3202544325														
Cédula de Ciudadanía		1018494239														
II. ESPACIO Y ACTIVIDAD SOLICITADA																
Nombre de la actividad		Entrenamiento Deportivo														
Parque, escenario, punto o tramo de ciclovía solicitado		Urbanización Gustavo Restrepo														
Barrio		Bogotá														
Espacio Solicitado (Zona verde dura, senderos deportivos, icorrea, cancha deportiva, etc.)		Cancha Deportiva Sintética PB														
Aforo. (Número de asistentes esperados)																
Clasificación de la actividad en SUGA Decreto Distrital 506/13		☒ BAJA ☐ MEDIA ☐ ALTA														
III. PROGRAMACIÓN DE FECHAS Y ACTIVIDADES DEL PRÉSTAMO																
ACTIVIDAD DE OCUPACIÓN	Fechas y horas solicitadas (Para el caso de eventos que requieran montaje por favor incluir fechas y horas de montaje y desmontaje)															
Indicar las faenas o etapas para el desarrollo del evento																
Entrenamiento	<table border="1"> <thead> <tr> <th>L</th> <th>M</th> <th>Mi</th> <th>J</th> <th>V</th> <th>S</th> <th>D</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td>X</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> Edo. H. a H. a. Jue. 4:00 pm a 6:00 pm		L	M	Mi	J	V	S	D			X				
L	M	Mi	J	V	S	D										
		X														
IMPORTANTE:																
1. La autorización del espacio público se hará efectiva al cumplimiento de la totalidad de los requisitos necesarios para el desarrollo de la actividad solicitada. 2. Las obligaciones y condiciones de uso del parque o escenario, así como las disposiciones establecidas en el Manual de Aprovechamiento Económico son parte integral de la respectiva autorización del espacio público y estas deben estar firmadas por el usuario. 3. La información suministrada por el usuario será verificada por parte del IDRD. 4. El horario máximo permitido para eventos está sujeto a las características del parque o escenario. 5. Al momento de firmar la presente solicitud, el Solicitante acepta las condiciones de uso del espacio público administrado por el IDRD. 6. Con la suscripción de este formato se autoriza al IDRD, a realizar el tratamiento sobre los datos personales conforme a la Ley 1581 de 2012, con la finalidad de llevar registro y control de los documentos del usuario al momento de otorgar el préstamo del servicio.																
Firma del Solicitante o Representante Legal -Persona Jurídica o en el caso de entidades públicas, funcionario competente.																
Nota: ver disposiciones que se deben anexar a la solicitud según la clase de actividad o evento, según relacionados al respectivo																

Nota: Tomada de Instituto de Recreación y Deporte, de IDRD, 2019.

Figura 11: Cancha 2. San Jose

 ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN		Permiso No. 18-929-01
SOLICITUD DE PRÉSTAMO DE USO TEMPORAL DEL ESPACIO PÚBLICO ADMINISTRADO POR EL IDRD		
IMPORTANTE: Señor usuario, antes de diligenciar el formulario le adelantamos la siguiente información: Esta solicitud deberá ser diligenciada previa confirmación de la disponibilidad del espacio requerido, la cual podrá ser verificada por vía telefónica con el responsable del parque o en el área de Promoción de Servicios de la Subdirección Técnica de Parques (8603400). El usuario debe allegar esta solicitud a la administración del parque hasta cinco (5) días después de haber confirmado la disponibilidad del espacio, en caso contrario se libera la reserva del espacio y debe iniciar nuevamente el trámite. El trámite debe ser realizado en las oficinas de los parques administrados por el IDRD o en la Sede Administrativa ubicada en la Calle 83 No. 38 A - 85. El pago por aprovechamiento económico del espacio público administrado por el IDRD se hace mediante consignación en la cuenta No. 0817003285-1 del Banco Cevivienda y pago electrónico PGE. Ningún funcionario o colaborador del IDRD está autorizado para recaudar dinero en efectivo.		
I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE		
☐ Persona Jurídica ☒ Persona Natural		
☐ SECTOR PRIVADO ☐ SECTOR PÚBLICO / PERSONAS JURÍDICAS DE DERECHO PÚBLICO ☐ ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO ☒ ESCUELA / ELUS DEPORTIVOS AVALADO ORGANISMO DEPORTIVO ☐ SECTOR COMUNITARIO ☐ SECTOR EDUCATIVO PRIVADO ☐ SECTOR EDUCATIVO PÚBLICO		
Nombre del Solicitante / Empresa y/o Entidad responsable del evento: Lionel F.C NIT / Cédula de Ciudadanía: CC-1018449239 Dirección: 11186413-23 sa Correo Electrónico: lionel.f.c@gmail.com Teléfono: 3203544325 Nombre Contacto en el Evento: Carlo Andri Camporiz Celular: 3203544325 Representante Legal (persona jurídica), o funcionario competente de la entidad pública: Carlo Andri Camporiz Ciudad de Ciudadanía: 1018449239		
II. ESPACIO Y ACTIVIDAD SOLICITADA		
Lugar de la actividad: Estadionero Deportivo Parque, escenario, punto o tramo de ciclovia señalada: Veredal San José Barrio: San José Espacio Solicitado (Zona verde densa, cancha deportiva, teatro, sendero deportivo, etc.): Cancha Sintética Occidental Afijo. (Número de asientos esperados): Clasificación de la actividad en SUSA: BAJA (Declaración Distrital 998/13)		
III. PROGRAMACIÓN DE FECHAS Y ACTIVIDADES DEL PRÉSTAMO		
ACTIVIDAD DE OCUPACIÓN Indicar las fechas y horarios para el desarrollo del evento		Fechas y horas solicitadas (Para el caso de eventos que requieren montaje por favor incluir fechas y horas de montaje y desmontaje) L M Mi J V S O Febrero, Mayo, Agosto, Junio XX 8:00 a.m - 10:00 a.m
IMPORTANTE: 1. La autorización del espacio público se hará efectiva al cumplimiento de la totalidad de los requisitos necesarios para el desarrollo de la actividad solicitada. 2. Las obligaciones y condiciones de uso del parque o escenario, así como las disposiciones establecidas en el Manual de Aprovechamiento Económico son parte integral de la respectiva autorización del espacio público y estas deben estar firmadas por el usuario. 3. La información suministrada por el usuario será verificada por parte del IDRD. 4. El horario máximo permitido para eventos está sujeto a las características del parque o escenario. 5. Al momento de firmar la presente solicitud, el Solicitante acepta las condiciones de uso del espacio público administrado por el IDRD. 6. Con la suscripción de este formato se autoriza al IDRD, a realizar el tratamiento sobre los datos personales conforme a la Ley 1581 de 2012, con la finalidad de llevar registro y control de los documentos del usuario al momento de allegar el préstamo del servicio. Firma del Solicitante o Representante Legal- Persona Jurídica o en el caso de entidades públicas, funcionario competente: 		

Nota: Tomada de *Instituto de Recreación y Deporte*, de IDRD, 2019.

Los anteriores anexos de canchas certifica que Lionta F.C está bajo el organismo del IDRD sin tener Aval deportivo, pero con existencia y en plataforma del organismo, como escuela en proceso de Aval deportivo, lo cual se certifica después de 56 días del presente día, por eso se anexa estos papeles certificando a Lionta F.C con el IDRD, ya que este proceso finaliza después de este tiempo escrito.

Este contrato con título de “compromiso y autorización” se realiza y se da al primer día que el adulto responsable del jugador acceda a los servicios de Lionta F.C con este



Compromiso y autorización

Por medio de la presente, Yocon Cedula de Ciudadania Node..... y como Madre y/o Padre del niño identificado con TI Node....., de acuerdo al reglamento y bajo mi responsabilidad.

Autorizo para que juegue en la Escuela Deportiva Lionta F C, en las prácticas entre semana y partidos programados los días sábado, domingo y/o festivos y a la vez me comprometo a pagar la mensualidad de manera puntual y asistir a las reuniones programadas por Lionta F.C, así mismo dando certificación y autorización de derechos formativos de mi hijo (a) por parte de esta escuela, hasta que se requiera la solicitud de retiro o transferencia a otro club con previo aviso.

En unidad de acto se firma en la ciudad de Bogota a los del mes de Del año 2021.

contrato se certifica la permanencia del jugador hasta el día que este solicite su finalización o transferencia a otro club, así mismo haciendo valer los derechos de formación que Lionta F.C. está incorporando en este jugador (a).

Este contrato se actualiza con el año que se transcurre.



LIONTA F.C
MÁS ALLÁ DEL FÚTBOL

Compromiso y autorización

Por medio de la presente, Yocon Cedula de Ciudadania Node..... y como Madre y/o Padre del niño identificado con TI Node....., de acuerdo al reglamento y bajo mi responsabilidad.

Autorizo para que juegue en la Escuela Deportiva Lionta F C, en las prácticas entre semana y partidos programados los días sábado, domingo y/o festivos y a la vez me comprometo a pagar la mensualidad de manera puntual y asistir a las reuniones programadas por Lionta F.C, así mismo dando certificación y autorización de derechos formativos de mi hijo (a) por parte de esta escuela, hasta que se requiera la solicitud de retiro o transferencia a otro club con previo aviso.

En unidad de acto se firma en la ciudad de Bogota a los del mes de Del año 2021.

Figura 12: Formato de inscripción de datos generales de adulto responsable y jugador.

Foto



LIONTA F.C
MÁS ALLÁ DEL FÚTBOL

ALUMNO				
NOMBRES	APELLIDOS	TELÉFONO	CELULAR	

DIRECCIÓN	T.I	C.C	R.C	NÚMERO DOCUMENTO

E.P.S	FECHA DE VENCIMIENTO	R.H	SEXO		
			F		M

PROBLEMAS DE SALUD	MEDICAMENTOS QUE UTILIZA

PROBLEMAS VISUALES

INFORMACIÓN ACUDIENTE			
NOMBRES	APELLIDOS	TELÉFONO	CELULAR

DIRECCIÓN	C.C	NÚMERO C.C

PARENTESCO	CELULAR ALTERNATIVO

Nota: Elaboración propia, formato de Inscripción, 2018.

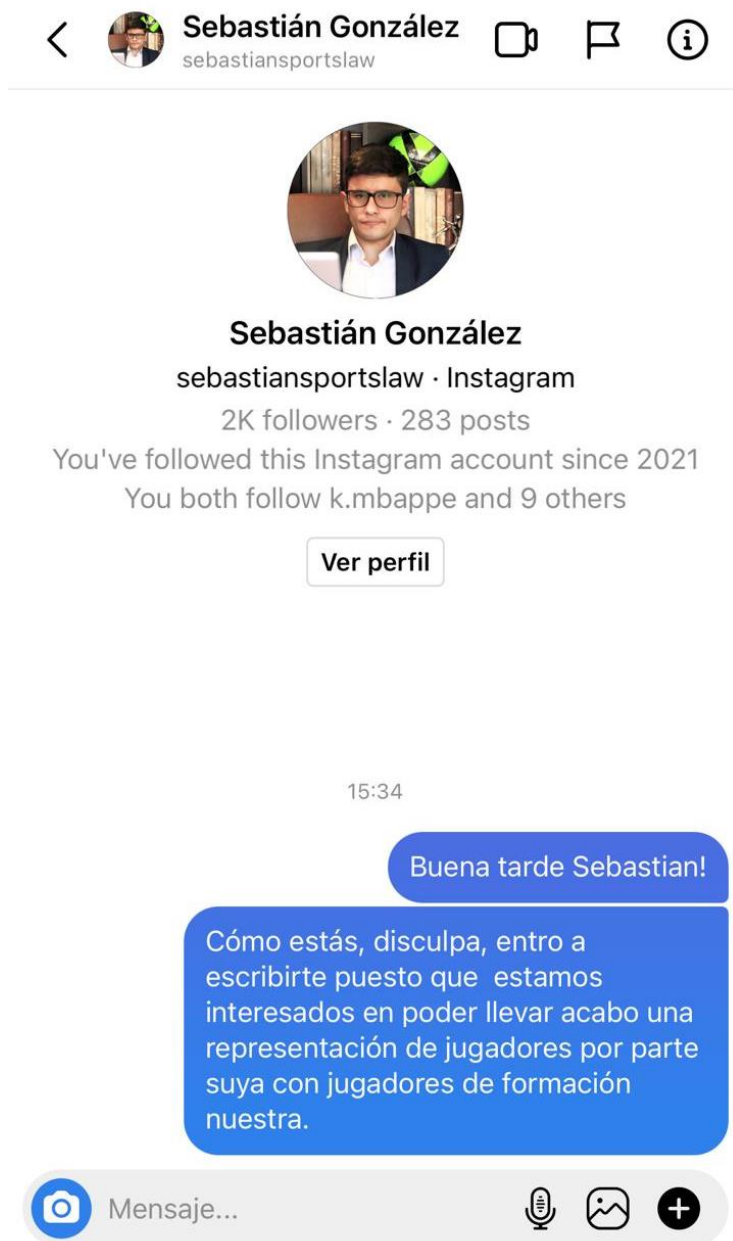
Sebastian Gonzales es el contacto principal por parte de Lionta F.C, con certificación fifa para representar jugadores futuros por parte de formación de Lionta F.C, se estableció un contacto con el por medio del correo electrónico e Instagram para en futuro planteado poder trabajar en conjunto con esta persona certificada y real.

Figura 13: Representante con ficha fifa.



Nota: Tomada de Instagram, de Sebastiansportslaw, 2021.

Figura 14: Conversación representante con Ficha Fifa.



Nota: Tomada de Instagram, de Sebastiansportslaw, 2021.

Referencias

Álvaro Díaz Hurtado. (2016, Febrero). Inscripción de futbolistas menores de edad, Dihuris.

<http://www.dihuris.es/2016/02/01/inscripcion-de-futbolistas-extranjeros-menores-de-edad-entrevista-en-el-economista/>

Ávila Forero, R. (2015, agosto 15). Economía y fútbol. Centro de investigaciones para el desarrollo, Universidad Nacional de Colombia.

<http://www.cid.unal.edu.co/cidnews/index.php/noticias/2610-futbol-economia-mercado.html>

Fútbol en Colombia: pasión e identidad. (2014, abril 19). Revista Semana.

<https://www.semana.com/nacion/articulo/futbol-en-colombia-pasion-identidad/384019-3>

Instituto Distrital De Recreación Y Deporte [IDRD]. (2020, Octubre 28). Aval deportivo de las escuelas de formación deportiva. Alcaldía de Bogotá.

<https://guiatramitesyservicios.bogota.gov.co/tramite-servicio/aval-deportivo-de-las-escuelas-de-formacion-deportiva/>

La Republica. (2021). Nueve de cada 10 colombianos siguen usando efectivo en sus

gastos mensuales. <https://www.larepublica.co/finanzas/nueve-de-cada-10-colombianos-siguen-usando-efectivo-en-sus-gastos-mensuales-2823887>.

Revista Semana. (2014, abril 19). Fútbol en Colombia: pasión e identidad.

<https://www.semana.com/nacion/articulo/futbol-en-colombia-pasion-identidad/384019-3>