

“COLOMBIEMEX S.A.S”

Plan de Negocios

SEBASTIÁN LEÓN MONTOYA

IVÁN RODRÍGUEZ TIBABUSO

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

UNIDAD DE PROYECCIÓN SOCIAL- PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO.

Bogotá, D.C. 2012

PLAN DE NEGOCIOS PARA “COLOMBIEMEX S.A.S”

SEBASTIÁN LEÓN MONTOYA

IVÁN RODRÍGUEZ TIBABUSO

**Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Cultura Física Deporte y
Recreación**

DIRECTORA:

NORMA VELASQUEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

UNIDAD DE PROYECCIÓN SOCIAL- PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO.

FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

Bogotá, D.C. 2012

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN	9
 CAPITULO 1	 10
1. GENERALIDADES	10
1.1 FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	10
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.3 JUSTIFICACIÓN	12
1.4 OBJETIVOS DEL PLAN	13
1.4.1 General	13
1.4.2 Específicos	13
1.5 MARCO REFERENCIAL	13
1.5.1 Referente Normativo	15
1.5.2 LEY 181 DE 1995	16
 CAPITULO 2	 18
2. MERCADEO	18
2.1 LA EMPRESA	18
2.1.1 Misión	18
2.1.2 Visión	18
2.1.3 Políticas de la empresa	18
2.1.4 Eslogan	18
2.1.5 Logo tipo	18
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	19
2.2.1 Matricula	19
2.2.2 Uniforme	19
2.2.3 Sudadera	20
2.2.4 Pensión	20
2.3 ZONA DE INFLUENCIA	23
2.4 PERFIL DEL CONSUMIDOR	23
2.5 ANÁLISIS DEL SECTOR	24
2.6 CONFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA	25
2.7 MERCADO POTENCIAL	27
2.7.1 Tamaño muestral	27

2.7.2	Diseño de encuesta	28
2.7.3	Análisis de la encuesta	30
2.8	ESTRATEGIAS COMERCIALES	36
2.8.1	Estrategia de publicidad y divulgación	36
CAPITULO 3		37
3.	FASE TÉCNICA	37
3.1	INGENIERÍA DEL PROYECTO	37
3.2	LOCALIZACIÓN	37
3.2.1	MACROLOCALIZACIÓN	38
3.2.1.1	Bogotá D.C	38
3.2.1.2	Geografía	38
3.2.1.3	Limites	38
3.2.1.4	Clima	38
3.2.1.5	Demografía	39
3.2.1.6	Economía	39
3.2.2	MICROLOCALIZACIÓN	39
3.2.2.1	Usaquén	39
3.2.2.2	Descripción Geográfica	40
3.2.2.3	UPZ 9 – Verbenal	40
3.2.2.4	Barrios de la UPZ 9	40
3.2.3	MICROLOCALIZACION (Zona Exacta)	41
3.3	FLUJO GRAMA DE PROCESO	42
3.4	RECURSOS TÉCNICOS	42
3.4.1	COTIZACIÓN DE ELEMENTOS REQUERIDOS	53
3.5	PERSONAL REQUERIDO	53
3.6	PERFILES DE CARGOS	55
3.7	SISTEMA DE CONTROL Y CALIDAD	64
CAPITULO 4		66
4.	FASE ADMINISTRATIVA	66
4.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	66
4.2	OBJETIVOS Y ACTIVIDADES DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA	67
4.2.1	Área Financiera	67
4.2.2	Área de Producción	68
4.2.3	Área de Mercadeo	68
4.3	PERSONAL A CONTRATAR	68
4.4	MANUAL DE FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DE CARGOS	74
4.5	PROCESOS DE INGRESOS Y SALIDA DE PERSONAL	74
4.5.1	Requerimientos para la selección del talento humano	74
4.5.2	Proceso	74
4.5.3	Convocatoria de candidatos a través de las fuentes aprop.	74

4.5.4	Recopilación y recepción de Hojas de Vida.	75
4.5.5	Evaluación de las Hojas de Vida.	75
4.5.6	Evaluación de candidatos.	75
4.5.7	Evaluación de candidatos.	75
4.5.8	Realización de la entrevista personal.	75
4.5.9	Evaluación de resultados.	76
4.5.10	Decisión de incorporación del trabajador.	76
4.6	TIPO DE CONTRATACIÓN	76
4.6.1	Contrato civil por prestación de servicios	76
4.7	Tipo de Sociedad	
CAPITULO 5		77
FASE FINANCIERA		77
5.1	INVERSIÓN	77
5.2	EGRESOS	77
5.3	INGRESOS	77
5.4	FLUJO DE CAJA E INDICADORES FINANCIEROS	77
5.5	ESTADOS FINANCIEROS	77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		78

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Comparativo de precios	25
Tabla 2: ColombieMex S.A.S	25
Tabla 3: Matriz DOFA ColombieMex S.A.S	26
Tabla 4. Censo general 2005 localidad Usaqué	27
Tabla 5. Ficha tecnica	28
Tabla 6. Practica de usted algún deporte	30
Tabla 7. Gusto por la práctica del fútbol	31
Tabla 8. Días de preferencia para practicar fútbol	31
Tabla 9. Horario de preferencia para practicar el fútbol	32
Tabla 10. Expectativas a encontrar en una escuela deportiva	33
Tabla 11. Están de acuerdo en pagar una cuota mensual	34
Tabla 12. Libertad en la práctica del fútbol femenino	35
Tabla 13. Lista de materiales	44
Tabla 14. Cotización de materiales	53
Tabla 15. Personal requerido	53
Tabla 16. Representate Legal	55
Tabla 17. Gerente deportivo	57
Tabla 18. Coordinador Deportivo	58
Tabla 19. Profesores	60
Tabla 20. Secretaria	61
Tabla 21. Control de calidad	64
Tabla 22. Manual de funciones	68

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Logotipo de ColombieMex S.A.S.	19
Gráfica 2. Competencia en la Zona de influencia	25
Gráfica 3. Practica de usted algún deporte	30
Gráfica 4. Gusto por la práctica del fútbol	31
Gráfica 5. Días de preferencia para practicar fútbol	32
Gráfica 6. Horario de preferencia para practicar el fútbol	33
Gráfica 7. Expectativas a encontrar en una escuela deportiva	34
Gráfica 8. Están de acuerdo en pagar una cuota mensual	34
Gráfica 9. Libertad en la práctica del fútbol femenino	35
Gráfica 10. Localización de ColombieMex S.A.S	37
Gráfica 11. Mapa de localización de ColombieMex S.A.S	41
Gráfica 12. Plano de instalaciones ColombieMex S.A.S	42
Gráfica 13. Flujo grama	43
Gráfica 14. Estructura Organizacional	66

RESUMEN

En este plan de negocios se desarrolla a fondo el estudio de mercados, la fase técnica, la fase administrativa y la fase financiera de ColombieMex S.A.S; la cual se encuentra ubicada en la localidad de Usaquén de la ciudad de Bogotá, y que presta el servicio de formación deportiva en el futbol femenino para jóvenes entre los 5 y 19 años.

En dicha localidad se aplicó una encuesta a 121 personas, la cual permitió establecer las perspectivas que tienen en la comunidad con respecto a la implementación, aspectos y requerimientos para la formación deportiva en el futbol femenino, dichos aspectos se desarrollaron más a fondo en las fases técnica y administrativa.

Por otra parte la fase financiera evidencia que ColombieMex S.A.S es una empresa rentable teniendo en cuenta que durante los tres primeros años se recupera la inversión realizada para el proyecto y al tercer año se reflejan las ganancias para los socios.

INTRODUCCIÓN

En Bogotá existen gran variedad de escuelas de formación deportiva, y sin lugar a duda la gran mayoría son de futbol, pero son pocas las que ofrecen la posibilidad de integrar a este deporte al género femenino. Por ello este proyecto pretende dar un giro a la organización del fútbol femenino, favoreciendo la masificación del acceso de la mujer a la práctica de un deporte que ha sido convencionalmente masculino.

ColombieMex S.A.S, es una empresa deportiva, que ofrece los servicios de formación en fútbol a jóvenes de Bogotá y que pretende implementar este servicio a nivel femenino en la localidad de Usaquén, teniendo como clientes potenciales a las jóvenes entre los 5 y 19 años, quienes contarán con un grupo de profesionales en el área del deporte que las guíaran en dicho proceso.

Para lo anterior ColombieMex S.A.S observara, planeara y justificara la viabilidad de crear este servicio en la ciudad de Bogotá, utilizando una metodología de tipo cuantitativo que responderá a las diferentes inquietudes con respecto a la implementación del proceso formativo a nivel femenino dentro de la empresa.

De igual forma este plan de negocios evidenciara a fondo el estudio de mercados, la fase técnica, la fase administrativa y la fase financiera de ColombieMex S.A.S; de modo tal que se obtenga un mejor posicionamiento en el mercado.

CAPITULO 1

1. GENERALIDADES

1.1. FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Como profesionales formados desde el pensamiento humanista de Santo Tomás de Aquino¹ en condiciones de aportar soluciones a la problemática y necesidades de la sociedad y del país y respondiendo de manera ética, creativa y crítica a las exigencias de la vida humana, la empresa pretende formar deportistas integrales basados en el respeto, tolerancia y honestidad, mediante acciones honestas y leales con los clientes y con la competencia. Por ello la empresa se esmera en prestar un servicio adecuado, siempre actuando como profesionales íntegros, éticos y competentes, para de esta manera poder generar cambios en la sociedad y sobre todo en la juventud alejándolos del cigarrillo, las drogas y el alcohol al ofrecer alternativas que les generen interés como el deporte.

La empresa ColombieMex CM² compromete también con una ética empresarial que se orienta por un conjunto de valores, normas y principios como la honestidad, el respeto y la tolerancia entre los trabajadores desarrollando un código de ética con la finalidad de combatir la corrupción, el hostigamiento laboral, para alcanzar una mayor sintonía con la sociedad y permitir una mejor adaptación a todos los entornos en condiciones que supone respetar los derechos reconocidos por la sociedad y los valores que ésta comparte.³ A su vez dar un trato adecuado a los trabajadores cuidando sus derechos sin ninguna discriminación como la raza, color, religión, edad o sexo y así poder tener un ambiente de equidad tanto para las personas que trabajan como para los que utilizan los servicios.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el campo físico deportivo y más específicamente en el fútbol, las mujeres hoy en día han desarrollado las mismas habilidades que los hombres como se ha venido observando en la actualidad cuando desempeñan roles que antes nunca se habían imaginado; un ejemplo de ello es el hecho de que las mujeres representan el 38 % de

¹Universidad Santo Tomas. Extraído el 25 de junio del 2012, desde <http://www.usta.edu.co/index.php/nuestra-institucion/mision-vision>

² CM= ColombieMex S.A.S. Extraído el 25 de junio del 2012, desde <http://colombiemex.jimdo.com/empresa-deportiva/misi%C3%B3n-y-visi%C3%B3n/>

³FLORES, Daniela, SLAGADO, Juan, 2008, Trabajo en equipo, Extraído el 27 de junio del 2012 desde <http://inacap2008.wordpress.com/2008/11/10/%C2%BFque-es-la-etica-empresarial/>

los aficionados al fútbol de todo el mundo entre más de 20.000 encuestados en 21 países, según el estudio "La mujer en el Mundo del Fútbol" realizado por SPORT+MARKT. Estas cifras implican que 300 millones de los casi 800 millones de aficionados al fútbol son mujeres. "Los tiempos en los que el fútbol era seguido exclusivamente por hombres son ya historia", según Hartmut Zastrow, Director Ejecutivo de SPORT+MARKT⁴.

Ahora bien. Si ese número de mujeres son aficionadas al fútbol posiblemente también quieran practicarlo y tomarlo como una profesión y más teniendo en cuenta que el fútbol por ser un deporte colectivo lleva a formar desde pequeñas sociedades como por ejemplo un equipo de barrio, de trabajo o colegio hasta grandes sociedades como la conformación de una selección nacional⁵.

En cuanto al fútbol del país, según la Liga de Fútbol de Bogotá hay 12 clubes femeninos inscritos ante el I.D.R.D que participan en el torneo, uno de esos es "Besser" pionero del fútbol femenino Bogotano constituido como club, dirigido por el ex-técnico de la Selección Colombia femenina, Pedro Rodríguez. Este club es de los más completos que hay ya que tiene 2 categorías una sub 15 y otra de mayores. Sin embargo ninguno de los clubes existentes maneja todas las edades debido a que como la práctica de fútbol femenino es aun novedosa, pues todavía persisten muchos tabús y prejuicios respecto a las mujeres futbolistas ya que el machismo prevalece en el ámbito deportivo. Paradójicamente, hoy Colombia está siendo representada en los juegos olímpicos por un equipo femenino de fútbol, visibilidad que no ha logrado un equipo masculino...

Teniendo en cuenta los anteriores datos, ColombieMex SAS, establece una oportunidad de negocio, con la vinculación del género femenino como población foco, que permita la expansión de esta empresa y con ello ampliar la posibilidad de acceso de las mujeres a esta práctica deportiva convencionalmente masculina, contribuyendo a flexibilizar los estereotipos sociales respecto a la mujer futbolista cuyas posibilidades de rendimiento ya son reconocidas internacionalmente.

En este momento la empresa carece de un área de mercadeo que le brinde estrategias para conseguir un adecuado posicionamiento que la lleve a tener el liderazgo y de esta manera poder incrementar el número de chicas para completar las diferentes

⁴Nuestra gente, A las Mujeres les gusta o no el Fútbol, 2010. Extraído el 25 de junio del 2012, desde <http://www.nuestra-gente.com/ShowForum.aspx?id=3&to=100602002>

⁵POSADA, Carlos. TORO, Luis. TORO, Jaime, aspectos socio-culturales del jugador juvenil e la liga de Risaralda de fútbol, 2007. Extraído el 27 de junio del 2012 desde <http://recursosbiblioteca.utp.edu.co/tesisdigitales/texto/79633P855a.pdf>

categorías, mediante pleno conocimiento del consumidor, que genere una organización con crecimiento rentable.

Todo esto deriva de que la empresa empezó sin un plan de mercadeo y durante dos años solo ha podido inscribir 15 jóvenes a su proyecto sin dejar ninguna ganancia económica. Además no se ha dado a conocer suficientemente en el medio del fútbol femenino ni ha tenido la amplia cobertura que esperaría tener, justamente por la misión que se ha impuesto de incorporar a un gran número de mujeres en la práctica de un deporte para el cual está demostrada su capacidad. Por esta razón se propone diseñar un plan que genere estrategias para saber cómo se puede incrementar la cantidad de clientes de los servicios y guíe el despliegue publicitario requerido para causar impacto y visibilidad de ColombieMex S.A.S en el mercado, considerando las características particulares de la población mujeres futbolistas y sus familias.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El proyecto pretende dar un giro a la organización del fútbol femenino, favoreciendo la masificación del acceso de la mujer a la práctica de un deporte que ha sido convencionalmente masculino, al parecer como resultado más de un estereotipo social, que de las posibilidades deportivas de este género.

Esta empresa innova el esquema vigente de los clubes de fútbol femenino en Colombia, ofreciendo categorías de iniciación y formación, de perfeccionamiento y profesionalización permitiendo equidad de género en la práctica de este deporte.

Este plan de negocio se compromete con la generación de nuevas y variadas estrategias que capten un número significativo de niñas y jóvenes que disfruten y quieran practicar el fútbol, conservando su feminidad.

En sentido esta propuesta conlleva el ser pioneros en la apertura de todas las categorías en los procesos de formación deportiva en fútbol femenino. Ello permite además demostrar a la Federación colombiana del deporte mencionado, que este género tiene presente un gran número de practicantes para que replantee el apoyo económico a esta población, ya que sin él es complicado que más clubes se animen a formar un proyecto similar, y si no hay competencia en el mercado será difícil surgir con facilidad. Sin embargo este proyecto tiene un impacto al remover las creencias sociales que ponen en cuestión la feminidad de las mujeres que practican deportes convencionalmente masculinos. El trabajo de esta empresa puede impactar estos estereotipos, flexibilizarlos y favorecer la entrada de la mujer a la práctica del fútbol, sin los prejuicios que hasta el momento la han acompañado. Por ello se pretende que comiencen a cambiar ese ideal y no juzguen su participación en este deporte.

En los dos años de trabajo de ColombieMex S.A.S, se han desarrollado diferentes proyectos a nivel deportivo, que han brindado diversas oportunidades a las jóvenes participantes con un resultado medianamente favorable pero no lo suficiente para ser conocida en el medio, lo cual podrá subsanarse al plantear estrategias que ayuden a posesionarse en el mercado.

1.4. OBJETIVOS DEL PLAN

1.4.1 General

Diseñar un plan de negocio que permita determinar la factibilidad que permita a ColombieMex S.A.S posicionarse en el fútbol femenino Bogotano.

1.4.2 Específicos

- ✓ Desarrollar un estudio de mercados que permita conocer la viabilidad de que ColombieMex S.A.S pueda posicionarse en el fútbol femenino Bogotano.
- ✓ Ejecutar un estudio técnico que responda al “como”, el “donde y el “cuanto” del proyecto de ColombieMex S.A.S.
- ✓ Hacer un planteamiento de orden administrativo y legal que responda a las expectativas propias del proyecto de ColombieMex S.A.S.
- ✓ Realizar estudio, análisis y evaluación económica y financiera al proyecto de ColombieMex S.A.S.
- ✓ Presentar un plan de implementación para la puesta en marcha en la empresa ColombieMex S.A.S.

1.5. MARCO REFERENCIAL

El fútbol femenino, se ha convertido en uno de los fenómenos sociales y deportivos de grandes dimensiones en todo el mundo. Los hombres y las mujeres tienen los mismos derechos al practicarlo.

“En el país, el fútbol femenino lo organizaron COLFÚTBOL y la DIFÚTBOL en los inicios de la década del 90. Sin embargo 16 años después, no tiene la estructura adecuada para la cantidad de años que se ha venido trabajando.

La realidad es que el panorama es desolador y la situación no es nada halagadora para las practicantes del balompié y para aquellos aficionados que les gusta ver a las damas detrás del balón. En el país solamente se realiza un campeonato anual de carácter nacional, en octubre de todos los años, y la preparación y competencia de las jugadoras se limita simplemente a la labor que cumplen las ligas departamentales en los campeonatos locales y regionales.

Precisamente el esfuerzo por sacar adelante el balompié femenino, ha dado sus frutos en tan sólo tres o cuatro ligas cuando mucho, las tradicionales Valle, Antioquia, Bogotá, y el excelente nivel mostrado por las jugadoras del Tolima, que en la última Selección Colombia que participó internacionalmente en el Suramericano Sub20 de Chile, aportó siete jugadoras al combinado patrio.

A pesar de los resultados mostrados por estos departamentos y del meritorio trabajo, todavía no alcanza para salir del letargo futbolístico y tratar de luchar codo a codo a nivel suramericano, con los equipos de Brasil y Argentina, considerados como los más fuertes del continente.

Cuando se oficializó el fútbol femenino en Colombia, la Liga de Bogotá dio los primeros pasos con miras a masificar este deporte. En la capital de la República, desde un comienzo, figuraron equipos como Indutorba, Inter, Vida y el de la Universidad Nacional, quienes tenían y gozaban de las mejores jugadoras de la capital, que posteriormente fueron la base de la Selección Bogotá.

El equipo bogotano fue el gran dominador en la época del 90 y consiguió títulos nacionales en los años: 1994, 1996, 1997, 1999 y 2002. Gracias a este buen desempeño, sus jugadoras y el cuerpo técnico fueron elegidas para representar a la Selección Colombia de fútbol femenino en los diferentes torneos internacionales”⁶.

El fútbol femenino ha tomado una gran auge los últimos tiempos, convirtiéndose en un crecimiento a nivel mundial; hoy en día las mujeres están muy interesadas en este deporte lo que hace que sea un mercado potencial, por lo cual hay que identificar las oportunidades para lograr posicionar la empresa como una de las mejores en el área del deporte.

Para ello es importante tener en cuenta un buen plan de mercadeo que lleve el negocio al éxito. Según Antonio Borrello “el plan de negocios es un documento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz, donde reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha”⁷.

⁶GOMEZ, Carlos, Fútbol femenino en Colombia, 2006, Extraído el 23 de Junio de 2012 desde <http://www.futbolfemeninotolima.com/reportajes/304-el-futbol-femenino-en-colombia-sin-dolientes>

⁷PALACIO, Edwin, Plan de negocios, 2011, Extraído el 23 de junio del 2012 desde <http://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/08/10/55/>

Por otro lado afirma Iván Thompson⁸ que el plan de marketing es un valioso instrumento que sirve de guía a todas las personas que están vinculadas con las actividades de mercadotecnia de una empresa u organización porque describe aspectos tan importantes como los objetivos de mercadotecnia que se pretenden lograr, el cómo se los va a alcanzar, los recursos que se van a emplear, el cronograma de las actividades de mercadotecnia que se van a implementar y los métodos de control y monitoreo que se van a utilizar para realizar los ajustes que sean necesarios. Teniendo en cuenta lo mencionado lo anteriormente Es fundamental emplear este plan antes de que la empresa comience a funcionar.

Según Nelson Gutiérrez⁹ la necesidad que existe dentro de una empresa es el proceso de planear y realizar la concepción de, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios que producen intercambio y satisfacen los objetivos del individuo y de las organizaciones, es el proceso necesario para que un producto llegue al consumidor final. Algunos conceptos importantes para que se desarrolle el mercadeo son: el mercado que involucra un grupo de personas con necesidades similares, que estén dispuestos a hacer un intercambio de bienes y o servicios; los bienes que produzcan una satisfacción de necesidades al igual puede ser de utilidad para la fabricación de otro bien; y la empresa que es una organización con miras al cumplimiento de objetivos ya sea de corto o largo plazo.

1.5.1 Referente Normativo

Al referir el marco legal del emprendimiento en Colombia, desde la normatividad se encuentra a la fecha en las siguientes condiciones; de igual forma son la base para estar respaldado para la creación de Empresa:

- ✓ **LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA:** Principalmente, su artículo 38 sobre Libertad de Asociación, artículos 333 sobre Libertad Económica y 158 sobre Unidad de Materia¹⁰.
- ✓ **La LEY 344 DE 1996:** Normas correspondientes a la creación de empresas. En el artículo 16 trata sobre el acceso a los recursos para proyectos de incubadoras asociadas al Sena¹¹.
- ✓ **LEY 550 DE 1999:** Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan

⁸THOMPSON, Iván, El plan de mercadotecnia, 206, Extraído el 24 de junio del 2012 desde <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/plan-mercadotecnia.html>

⁹GUTIERREZ, Nelson, Marketing Deportivo, 2008, extraído el 1 de julio del 2012 desde <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/833/1/79717184.pdf>

¹⁰ www.banrep.gov.co/regimen/resoluciones/cp91.pdf, tomado 1 de julio de 2012.

¹¹ídem.

disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley¹².

- ✓ **LEY 590/ 2000:** Disposiciones para promover el desarrollo de las PYMES¹³.
- ✓ **LEY 789 DE 2002:** Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO¹⁴.
- ✓ **LEY 905 DE 2004:** Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Nuevos parámetros en la medición del tamaño de las empresas¹⁵.
- ✓ **LEY 1014 DE 2006:** Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia que busca formar un vínculo entre los sistemas educativo y productivo, además de fortalecer el desarrollo económico del país a través de la generación de empresas competitivas¹⁶.

Los objetivos de la ley son: Articular las nuevas empresas con cadenas clúster productivas y relevantes para la región, con planeación y visión a largo plazo, promover el espíritu emprendedor, fomentar el desarrollo de la cultura del emprendimiento y la creación de empresas, el fortalecimiento de un sistema público y creación de la red de instrumentos de fomento productivo, el fortalecer procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial¹⁷.

1.5.2 LEY 181 DE 1995

TÍTULO II

De la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación extraescolar

ART. 6º—Es función obligatoria de todas las instituciones públicas y privadas de carácter social, patrocinar, promover, ejecutar, dirigir y controlar actividades de recreación, para lo cual elaborarán programas de desarrollo y estímulo de esta actividad, de conformidad con el plan nacional de recreación. La mayor responsabilidad en el campo de la recreación le corresponde al Estado y a las cajas de compensación familiar. Igualmente, con el apoyo de Coldeportes impulsarán y desarrollarán la recreación, las organizaciones populares de recreación y las corporaciones de recreación popular.¹⁸

¹²Ídem.

¹³Ídem.

¹⁴ www.banrep.gov.co/regimen/resoluciones/cp91.pdf, tomado 1 de julio de 2012.

¹⁵Ídem.

¹⁶Ídem.

¹⁷Ídem.

¹⁸ <http://www.redcreacion.org/documentos/ley181.htm>, tomado 1 de julio de 2012

TÍTULO IV

Del deporte

ART. 16. —Entre otras, las formas como se desarrolla el deporte son las siguientes:

Deporte formativo. Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las escuelas de formación deportiva y semejantes.

Deporte social comunitario. Es el aprovechamiento del deporte con fines de esparcimiento, recreación y desarrollo físico de la comunidad. Procura integración, descanso y creatividad. Se realiza mediante la acción interinstitucional y la participación comunitaria para el mejoramiento de la calidad de vida.

Deporte universitario. Es aquel que complementa la formación de los estudiantes de educación superior. Tiene lugar en los programas académicos y de bienestar universitario de las instituciones educativas definidas por la Ley 30 de 1992. Su regulación se hará en concordancia con las normas que rigen la educación superior.

Deporte asociado. Es el desarrollado por un conjunto de entidades de carácter privado organizadas jerárquicamente con el fin de desarrollar actividades y programas de deporte competitivo de orden municipal, departamental, nacional e internacional que tengan como objeto el alto rendimiento de los deportistas afiliados a ellas.

Deporte competitivo. Es el conjunto de certámenes, eventos y torneos, cuyo objetivo primordial es lograr un nivel técnico calificado. Su manejo corresponde a los organismos que conforman la estructura del deporte asociado.

Deporte de alto rendimiento. Es la práctica deportiva de organización y nivel superiores. Comprende procesos integrales orientados hacia el perfeccionamiento de las cualidades y condiciones físico técnicas de deportistas, mediante el aprovechamiento de adelantos tecnológicos y científicos.

Deporte aficionado. Es aquel que no admite pago o indemnización alguna a favor de los jugadores o competidores distinto del monto de los gastos efectivos ocasionados durante el ejercicio de la actividad deportiva correspondiente.

Deporte profesional. Es el que admite como competidores a personas naturales bajo remuneración, de conformidad con las normas de la respectiva federación internacional.¹⁹

¹⁹ <http://www.redcreacion.org/documentos/ley181.htm>, tomado 1 de julio de 2012

CAPITULO 2

2. MERCADEO

2.1. LA EMPRESA

ColombieMex S.A.S, es una empresa deportiva nueva, constituida en mayo de 2010 como una Sociedad por Acciones Simplificadas, que ofrece los servicios de formación en fútbol femenino, orientada a mujeres con edades entre 5 a 19 años de edad. Para esto cuenta con un grupo de jóvenes profesionales en el deporte para la formación de las deportistas. Actualmente se encuentra ubicada en la Calle 193 N° 38-01, forma a 15 niñas que han sido participes de la empresa durante el tiempo que lleva en funcionamiento, periodo en el cual se ha dado a conocer por medio de folletos y redes sociales.

2.1.1 Misión

ColombieMex S.A.S, busca ser una empresa deportiva, que forma jugadoras integrales de futbol. Con buen rendimiento tanto en el ámbito deportivo como académico a nivel local, nacional e internacional.

2.1.2 Visión

Para el año 2015 tener posicionada a ColombieMex S.A.S como una de las mejores escuelas deportivas de fútbol femenino, con reconocimiento local.

2.1.3 Políticas de la empresa

En la empresa CM solo se contratará personal que esté estudiando o sea profesional en el área del deporte para los cargos que involucren la formación de las niñas.

2.1.4 Eslogan

Para esta empresa se ha determinado como eslogan: **CUMPLIENDO SUEÑOS** ya que busca formar deportistas integrales con una proyección a futuro sea en un equipo profesional o una selección Colombia.

2.1.5 Logo tipo

Su logotipo es el presentado en la gráfica adjunta y significa la union entre dos paises Mexico y Colombia debido a que ColombieMex S.A.S fue creada por un Colombiano y un Mexicano, la piramide es la de Chichén Itzá un simbolo Mexicano muy reconocido y el condor de los Andes el ave emblematica del escudo de Colombia, y los respectivos colores son los de las banderas de ambos paises.

Gráfica 1. Logotipo de ColombieMex S.A.S.



Fuente: Autores

2.2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La empresa ofrece procesos de formación en futbol femenino dependiendo la edad de la deportista, basados en el Libro Proceso de enseñanza-aprendizaje del Futbol.²⁰, al ingresar cada niña tendrá que pagar una matrícula anual, una pensión que se paga cada mes, y tener la posibilidad de adquirir el uniforme representativo del club con su respectiva sudadera que será cada año.

2.2.1 Matricula

Esta es la inscripción que se hace cuando la niña ingresar a la empresa como deportista y se paga cada año, esto incluye:

- ✓ Diagnostico deportivo: Se le hace una serie de preguntas para saber en qué etapa esta y si tiene algo que le impida hacer ejercicio, luego se observa cómo juega para tener una idea si alguna vez ha practicado este deporte o no.
- ✓ Carnet propio del equipo

La matricula tiene un precio de \$65.000 pesos Colombianos.

2.2.2 Uniforme

El uniforme es la prenda que la niña utilizara en cada entrenamiento y en cada partido que tenga ColombieMex S.A.S, el segundo uniforme es opcional.

²⁰ AMADO, Marcos, proceso de enseñanza-aprendizaje del futbol, 2003, extraído el 1 de julio del 2012 desde <http://www.kirolzerbitzua.net/informacion/webfutbol/pdfs/Futbol%20Castellano.pdf>

- ✓ Uniforme (Camiseta, pantaloneta y medias) tiene un precio de \$55.000 pesos colombianos.

2.2.3 Sudadera

La sudadera es la prenda de presentación de la empresa, cada niña la debe utilizar cada vez que ColombieMex S.A.S tenga alguna actividad.

- ✓ Sudadera (Pantalón y chaqueta) tiene un precio de \$110.000 pesos colombianos.

2.2.4 Pensión

La pensión se paga cada mes e incluye:

- ✓ Torneos locales, nacionales e internacionales que organice el equipo.
- ✓ Derecho a entrenar en la empresa guiado de la siguiente manera:

Procesos de Entrenamientos:

El aprendizaje del fútbol o de cualquier deporte se basa en mantener orden y coordinación, debe ser progresivo, acorde a la edad y la capacidad de los deportistas.

Estos entrenamientos estarán basados en la teoría y la práctica, será dividida en 5 etapas basados en el Libro Proceso de enseñanza-aprendizaje del Fútbol²¹.

Etapas de Iniciación: (5^a a 7 años)

- ✓ El objetivo principal será la diversión.
- ✓ El entrenamiento estará basado en juegos simples.

Etapas: Centración: (7^a a 10 años)

Nivel 1: (7^a a 8 años) El balón y yo.

Técnica:

- ✓ El objetivo principal será la familiarización con el balón.
- ✓ Trabajar el control del cuerpo y las habilidades motoras.
- ✓ Perder miedo al balón.
- ✓ Relacionarse con el balón.

Ejercicios Fundamentales:

²¹ AMADO, Marcos, proceso de enseñanza-aprendizaje del fútbol, 2003, extraído el 1 de julio del 2012 desde <http://www.kirolzerbitzua.net/informacion/webfutbol/pdfs/Futbol%20Castellano.pdf>

- ✓ Golpeos: con el pie y con la cabeza
- ✓ Conducciones
- ✓ Controles
- ✓ Recibir el balón, lanzar, golpear.

Táctica:

- ✓ Entender el objetivo del juego (meter gol).
- ✓ Aprender el concepto de deporte de equipo.
- ✓ Espacialmente, diferenciar su puerta (defensa) y la del adversario (ataque).

Nivel 2: (8^a 10 años) El balón, el adversario, y yo

Técnica:

- ✓ Seguir la familiarización con el balón.
- ✓ Dominar el conteo en corto.
- ✓ Empezar a realizar cortes a media distancia.
- ✓ Comenzar a controlar y conducir el balón.
- ✓ Empezar a realizar regates simples basados en el autopase.
- ✓ Empezar a realizar el pase corto con las manos.
- ✓ Empezar a revisar entradas empezar a realizar desvíos

Táctica:

Individual:

- ✓ Meter gol.
- ✓ Avanzar.
- ✓ Mantener el balón.
- ✓ Obstaculizar el remate.
- ✓ Recuperar el balón.
- ✓ Finta (engañar)

Colectiva:

- ✓ Tomar conciencia del equipo

Etapas: Descentración: (10^a14 años)

Nivel 3: (10^a 12 años) El balón, el compañero, el adversario y yo

Técnica:

- ✓ Dominar el golpeo medio.
- ✓ Domina diferentes tipos de control.
- ✓ Empezar las conducciones de velocidad y dominar las demás.
- ✓ Dominar el pase en corto con la mano.
- ✓ Dominar los desvíos.

- ✓ Empezar realizar pases medios con la mano.
- ✓ Empezar a realizar regatees compuestos.
- ✓ Empezar a realizar saques con el pie.
- ✓ Dominar la recepción del balón.
- ✓ Empezar realizar fintas

Táctica:

- ✓ Entender las fintas.
- ✓ Colaborar con los compañeros para mantener el balón. Avanzar y meter gol (especialmente en situaciones 2:1).
- ✓ Defensivamente cortar el ataque, recuperar el balón obstaculizar el remate.
- ✓ Empezar a trabajar estrategias básicas.

Nivel 4: (12^a a 14 años) El balón, los compañeros, el adversario y yo

Técnica:

Jugador de campo

- ✓ Realizar el golpeo largo de forma apropiada.
- ✓ Dominar varios tipos de control y conducción.
- ✓ Dominar las entradas en defensa.
- ✓ Realizar cargas e interceptaciones de forma apropiada.

Portero

- ✓ Dominar la recepción del balón.
- ✓ Dominar el saque realizado con el pie.
- ✓ Iniciación a las posiciones básicas.
- ✓ Iniciación a realizar desplazamientos.
- ✓ Iniciación a despejar.
- ✓ Iniciación a las salidas

Táctica:

- ✓ Ser capaz, con los compañeros, de mantener el balón, avanzar y marcar gol. (Principalmente en situaciones de 3-1, 4-1, 4-1 adversario y portero)
- ✓ Ser capaz, con los compañeros, de cortar un avance, recuperar el balón y no recibir goles.
- ✓ Uso ordenado del campo.
- ✓ Usar el regate compuesto en diversas situaciones.
- ✓ Darse cuenta del juego sin balón.
- ✓ Iniciación de jugadas de estrategia.

Etapas: Estructuración: (14ª16 años)

Nivel 5: (14ª 16 años) El balón, los compañeros, los adversarios y yo

Técnica:

- ✓ Dominar todas las ejecuciones técnicas en las situaciones de juego, con oposición y con cooperación.
- ✓ Jugar con mayor precisión y velocidad.
- ✓ Afianzar la técnica específica de cada puesto.

Táctica:

- ✓ Coordinación entre compañeros en ataque y defensa.
- ✓ Organización de la táctica y de equipo en ataque y defensa.
- ✓ Mejorar el juego sin balón.
- ✓ Ejercitarse en jugadas estratégicas.
- ✓ Sistema de juego: iniciación.

Etapas: especialización: (17ª19 años)

Técnica:

- ✓ El objetivo principal será la profundización de todas las etapas anteriores.

Táctica:

- ✓ Se trabajara sistemas de juegos
- ✓ Principios defensivos
- ✓ Principios ofensivos
- ✓ Estrategias.

La pensión tiene un costo de \$100.000 pesos colombianos.

2.3. ZONA DE INFLUENCIA

ColombieMex S.A.S se encuentra ubicada en la zona norte de la ciudad de Bogotá, en la localidad de Usaquén determinada por la UPZ Verbenal N° 9.

2.4. PERFIL DEL CONSUMIDOR

Los clientes son niñas entre las edades de 5 a 19 años, preferiblemente que se encuentren viviendo en la localidad de Usaquén y a la vez que sientan y vivan el fútbol apasionadamente, valoran el apoyo que les brinden para desarrollar sus habilidades y

aptitudes deportivas, están siempre en busca de su realización y reconocimiento en el ámbito deportivo.

Los padres que valoran el respeto con el que se trata a las niñas, que valoran una formación integral que inculque el desarrollo físico y emocional, brindándoles un lugar seguro donde puedan vivir experiencias gratificantes con sus hijas; siendo ellas: niñas y jóvenes entre 5 a 19 años de edad que están iniciando o desarrollando su proceso de formación deportiva, y que aún están adelantando su etapa académica, aficionadas a los deportes de vanguardia, les gusta vivir experiencias únicas y exclusivas, compartir con niñas de su misma edad, frecuentan lugares de esparcimiento al aire libre.

- ✓ Niñas: 5 a 9 años de edad
- ✓ Adolescentes : 10 a 14 años de edad
- ✓ Jóvenes Mujeres: 15 a 19 años de edad

2.5. ANÁLISIS DEL SECTOR

Para esta época la población femenina que practica el fútbol es mucho más grande que hace algunos años, en Colombia llegó el fútbol femenino en los años 90 con muy poca fuerza, es más, a pesar de que en estos momentos es más reconocido por la labor que ha hecho la Selección Colombia en diferentes categorías, logrando clasificaciones a mundiales y juegos Olímpicos.

Según el censo del 2005²² en la localidad de Usaquén se predominan las clases media y alta: el 32,3% de los predios son de estrato 4, 24,8% estrato 6 y el 21,1% estrato 3. También la tasa de ocupación 57,6% es la sexta más alta entre las localidades y supera la de Bogotá 55,1%. Las actividades que más desarrollan las personas residentes en Usaquén son: servicios 32,5%, comercio 20%, actividades inmobiliarias 14,7% e industria manufacturera 13,9%. Y por último para resaltar en la localidad, es la segunda tasa más baja de desempleo de la ciudad con un porcentaje de 7,4%.

En la localidad que trabaja la empresa hay una gran cantidad de niñas entre los 5 y 19 según el censo que se realizó en el 2005, son 48.555²³ que se encuentran en el rango de edad, con esta gran cantidad se ve que hay mucho en donde se puede trabajar. De acuerdo a las experiencias que ha tenido CM el incremento de mujeres inscritas se dan

²² Censo, 2005, extraído el 3 de julio del 2012 desde <http://es.scribd.com/doc/85493559/usaquen2008>

²³ Instituto Distrital de la Participación y Acción Comunal, 2007, extraído el 5 de julio del 2012 desde <http://es.scribd.com/doc/85493559/usaquen2008>

en el momento que la Selección Colombia femenina está en campeonato debido a que muchas mujeres ven las noticias y se motivan a practicar este deporte.

2.6. CONFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA

En la búsqueda de empresas dedicadas al campo físico deportivo y a prestar un servicio de acorde a las características de oferta en Bogotá, se encuentra con las siguientes organizaciones con que se compite dentro de la localidad de Usaquén:

Gráfica 2. Competencia en la Zona de influencia



Fuente: Autores

Tabla 1: Comparativo de precios

CLUBES	CATERPILLAR	BESSER	GOL STAR
Precios	60.000	120.000	80.000
Número de niñas inscritas	30	60	60
Sedes	Nacional	Nacional	Nacional

Fuente: Autores

Tabla 2: ColombieMex S.A.S

EQUIPOS	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DEBILES
	Amplia trayectoria en el mercado.	Un solo profesor para un

CATERPILAR		numero muy amplio de ninas.
	Reconocimiento por su participacion en liga de Bogota.	Solo tienen una categoria
	Reconocimiento en torneos locales.	
BESSER	Pionero en formar un Club Femenino.	Solo tienen dos categorias
	Reconocimiento por su participacion en liga de Bogota y torneos nacionales e internacionales.	
	Jugadoras de Besser convocadas a selección Colombia femenina.	
	Entrenan todos los dias	
GOL STAR	Reconocimiento por su participacion en liga de Bogota y torneos nacionales e internacionales.	Un solo profesor para un numero muy amplio de ninas.
	Jugadoras de Gol Star convocadas a selección Colombia femenina.	Solo tienen dos categorias
	Amplia trayectoria en el mercado.	

Fuente: Autores

Tabla 3: Matriz DOFA ColombieMex S.A.S

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
✓ Empresas de diferentes sectores económicos están interesadas en patrocinar torneos. ✓ Las mujeres que son la población más grande del país se están interesando mucho en estos dos deportes ✓ Los padres están buscando que sus hijos practiquen algún deporte para alejarlos de los juegos de video y de los vicios ✓ El deporte es muy importante para el desarrollo de los jóvenes ✓ Los jóvenes cada vez son más exigentes y no se conforman con las técnicas convencionales	✓ Profesionales capacitados en el exterior ✓ Entrenamientos Semi-personalizado ✓ Excelente servicio al cliente ✓ Entrenamientos con técnicas de última tendencia ✓ Precio competitivo
AMENAZAS	DEBILIDADES

✓ El invierno ✓ Los juegos de video están desplazando el deporte ✓ Los jóvenes de ahora no están muy interesados en practicar deportes ✓ En Colombia se maneja mucha corrupción con el deporte ✓ Las cajas de compensación ofrecen buenos beneficios a sus afiliados para que se inscriban en sus escuelas ✓ Los colegios están empezando a formar sus propias escuelas deportivas ✓ Están surgiendo muchas escuelas con el nombre de jugadores reconocidos que le dan el respaldo de marca	✓ No tienen posicionamiento definido ✓ No tiene plan de mercadeo estructurado ✓ No cuenta con suficiente fuerza de ventas que le permita atraer un número considerable de niños. ✓ El material publicitario con el que cuenta es muy limitado
---	--

Fuente: Autores

2.7. MERCADO POTENCIAL

2.7.1 Tamaño muestral

El cálculo del tamaño de la muestra es uno de los aspectos a concretar en las fases previas de la investigación comercial y determina el grado de credibilidad que se concederá a los resultados obtenidos.

Para esta muestra se toma el censo general de la población femenina entre las edades de 5 a 19 años Bogotá, localidad de Usaquén realizado en el año 2005

Tabla 4. Censo general 2005 localidad Usaquén

	Total	Sexo		Total	Sexo	
		Hombre	Mujer		Hombre	Mujer
Edades	Total Bogotá D.C.			Usaquén		
Total	6.778.691	3.240.469	3.538.222	418.792	190.951	227.841
0 a 4	564.995	288.534	276.461	27.399	13.964	13.435
5 a 9	624.982	318.019	306.963	31.219	15.816	15.403
10 a 14	608.056	307.600	300.456	31.206	15.614	15.592
15 a 19	584.127	286.413	297.714	33.648	16.088	17.560

Fuente: <http://es.scribd.com/doc/85493559/usaquen2008>

Una conocida fórmula que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente:

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

Donde:

- ✓ **N:** Es el tamaño de la población o universo (Población Total: 48.555).
- ✓ **k:** Es una constante que depende del nivel de confianza asignado. El que indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos, para el caso en particular el nivel de confianza empleado es del 95% de $Z = 1,65$
- ✓ **e:** Es el margen de error permitido. El que para el caso en particular ha sido del 5%
- ✓ **p:** Proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Dado que este dato es desconocido se ha supuesto que $p = q = 0,5$ para garantizar como la opción más segura.
- ✓ **q:** Proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es $1 - p$.
- ✓ **n:** Tamaño de la muestra (Total de encuestas: 121).

Tabla 5. Ficha tecnica

ÍTEMS	RESULTADOS
Tipo de estudio	No probabilístico
Recolección de datos	Encuesta con pregunta cerrada
No de personas	121 personas
Estrato socioeconómico	Personas de estrato 3, 4 y 5
Requisitos	Padres de familia que tengan hijas entre las edades de 5 a 19 años y que su vivienda sea en la localidad de Usaquén.

Fuente: Autores

2.7.2 Diseño de encuesta

La encuesta planteada tiene por objetivo establecer la información no registrada estadísticamente en documento alguno de los consultados y que está referida al establecimiento de los clientes potenciales, tal como se despeja de su contenido:



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

Agradecemos las respuestas a la siguiente encuesta, la que tiene fines eminentemente académicos.

Edad: ____ Estrato: ____

¿Es usted residente de esta zona? SI: ____ NO: ____

1. Practica usted (su Hija) algún deporte

SI: ____ NO: ____

2. ¿Le gusta o le gustaría (su Hija) practicar el fútbol?

SI: ____ NO: ____

¿Por qué?: _____

3. ¿Qué días le gustaría (su Hija) practicar el fútbol?

Entre semana: ____ Fines de semana: ____ Indiferente: ____

4. ¿En qué horario le gustaría (su Hija) practicar el fútbol?

Mañana: ____ Tarde: ____

5. ¿Qué esperaba encontrar en una Escuela deportiva especializada en fútbol femenino?

Elementos de última tecnología: ____

Personal especializado: ____

Buenos escenarios deportivos: ____

Servicio de ruta: ____

Cafetería: ____

Parqueadero: ____

Otro: ____ ¿Cual?: _____

6. ¿Estaría de acuerdo en pagar una cuota mensual por aprender Fútbol con especialistas en el tema?

SI: ____ NO: ____

¿Por qué?: _____

7. ¿Cuál sería el presupuesto mensual dispuesto a pagar por aprender Fútbol con especialistas?

\$: _____

8. Por favor señale su grado de acuerdo o desacuerdo con la siguiente afirmación.
“Las niñas deberían sentirse libres de practicar fútbol si es el deporte que les gusta”

De acuerdo: ____

Imparcial: ____

Desacuerdo: ____

Explique su respuesta: _____

2.7.3 Análisis de la encuesta

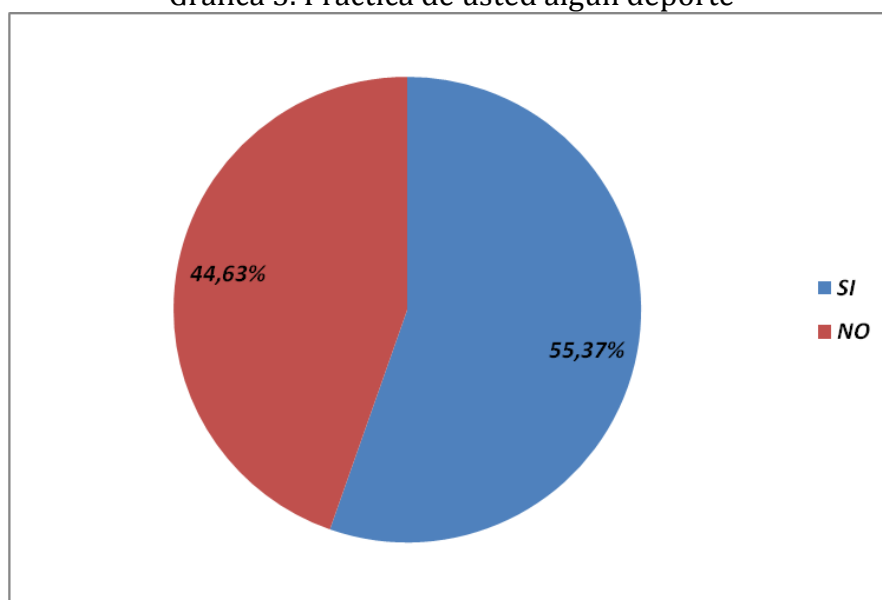
Realizada la encuesta en la localidad de Usaquén a un total de 121 personas, se procedió a cuantificar, lo que condujo a obtener los datos que están presentados a continuación en tablas, gráficas y con su respectivo análisis.

Tabla 6. Práctica usted algún deporte

OPCIÓN	CANTID	PARTIC
SI	67	55,37%
NO	54	44,63%
TOTAL	121	100,00%

Fuente: Autores

Gráfica 3. Practica de usted algún deporte



Fuente: Autores

- ✓ **Comentario:** El 46,63% de las niñas encuestadas no practican ningún deporte, mientras que el 55,37% indica que si practican alguno de los deportes, esto indica que en el plan de mercado deben existir promociones para poder incentivar a las

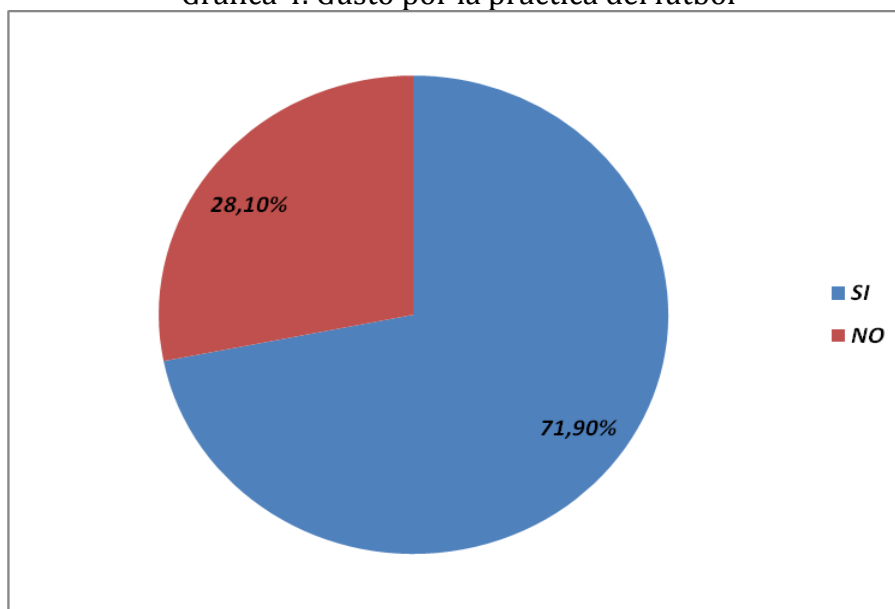
demás niñas a que desarrollen y practiquen un deporte y en específico el fútbol para así poder obtener una mayor cantidad de mujeres en la empresa.

Tabla 7. Gusto por la práctica del fútbol

OPCIÓN	CANTID	PARTIC
SI	87	71,90%
NO	34	28,10%
TOTAL	121	100,00%

Fuente: Autores

Gráfica 4. Gusto por la práctica del fútbol



Fuente: Autores

- ✓ **Comentario:** El 28,10% de las mujeres encuestadas asegura que no les gustaría practicar el fútbol, mientras el 71,90% de la población dice estar dispuesta a practicarlo, lo cual indica que hay que tomar medidas para incentivar a la demás población para que se interesen por el deporte.

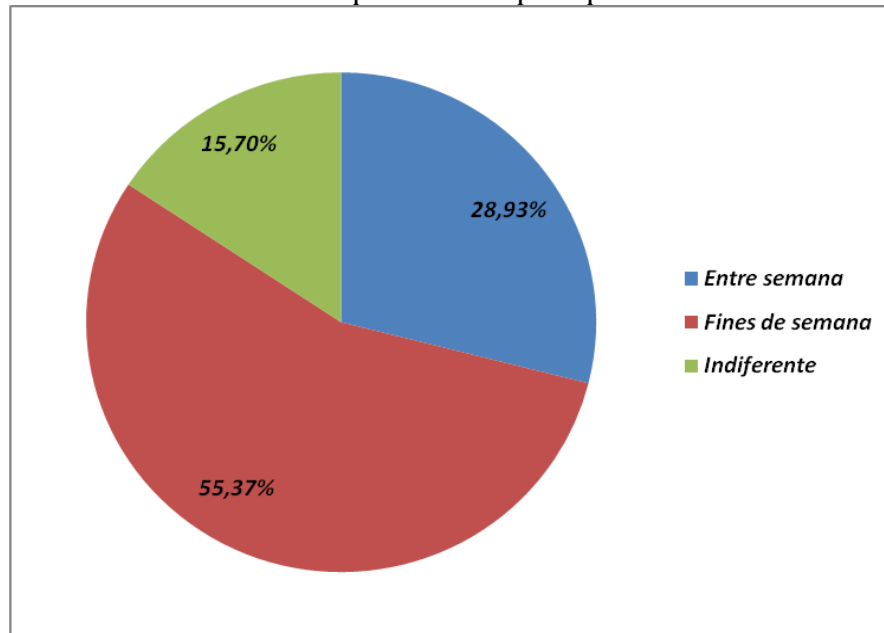
Tabla 8. Días de preferencia para practicar fútbol

OPCIÓN	CANTID	PARTIC
Entre semana	35	28,93%
Fines de semana	67	55,37%

Indiferente	19	15,70%
TOTAL	121	100,00%

Fuente: Autores

Gráfica 5. Días de preferencia para practicar fútbol



Fuente: Autores

- ✓ **Comentario:** El 15,70% de las mujeres encuestadas aseguran que pueden practicar el fútbol en cualquier día de la semana, el 28,93% de la población de mujeres estarían dispuestas a practicarlo entre semana y el 55,37% del restante de la población podrían practicarlo fines de semana, por lo cual indica que para abarcar toda la población se tendría que implementar nuevos horarios dentro de la empresa.

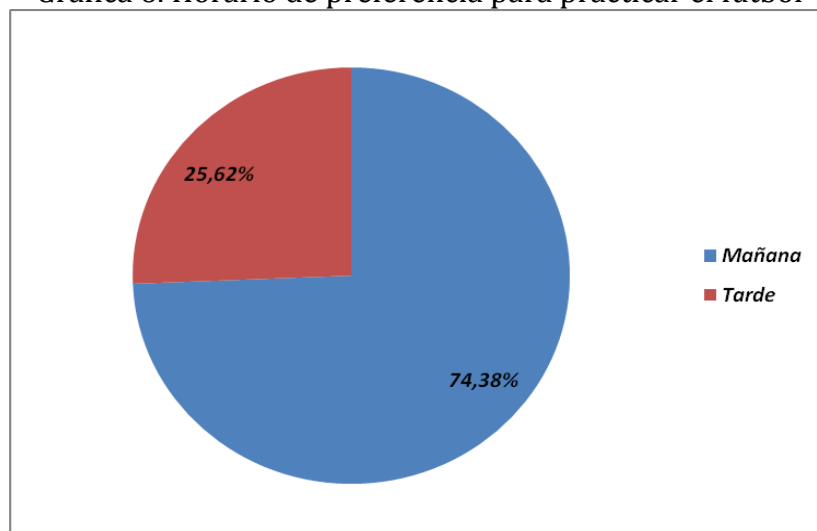
Tabla 9. Horario de preferencia para practicar el fútbol

OPCIÓN	CANTID	PARTIC
Mañana	90	74,38%
Tarde	31	25,62%
TOTAL	121	100,00%

Fuente: Autores

- ✓ **Comentario:** El 25,62% de las mujeres encuestadas asegura que quisieran que la práctica de fútbol fuera en la tarde, mientras el 74,38% de la población dice estar dispuesta a practicarlo en la mañana, lo cual indica que hay que implementar horarios a satisfacción de los clientes.

Gráfica 6. Horario de preferencia para practicar el fútbol



Fuente: Autores

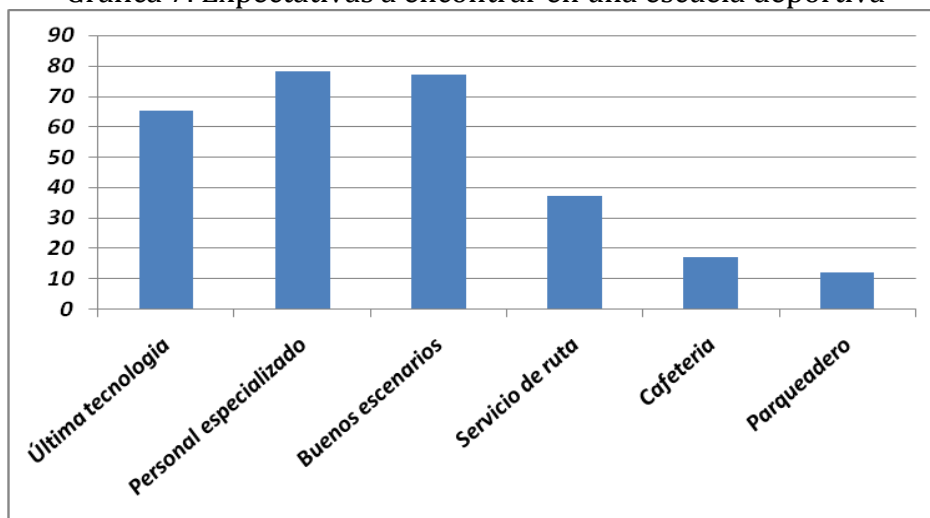
Tabla 10. Expectativas a encontrar en una escuela deportiva

OPCIÓN	CANTID
Última tecnología	65
Personal especializado	78
Buenos escenarios	77
Servicio de ruta	37
Cafetería	17
Parqueadero	12

Fuente: Autores

- ✓ **Comentario:** Un alto numero de mujeres encuestadas esperarían encontrar en la empresa implementos de ultima tecnología, personal especializado y unos buenos escenarios, lo que menos resaltan es el servicio de ruta, la cafetería y el parqueadero, indicando claramente que los implementos de última tecnología, el personal especializado y los buenos escenarios deben ser un producto fuerte para así alcanzar la mayor población posible.

Gráfica 7. Expectativas a encontrar en una escuela deportiva



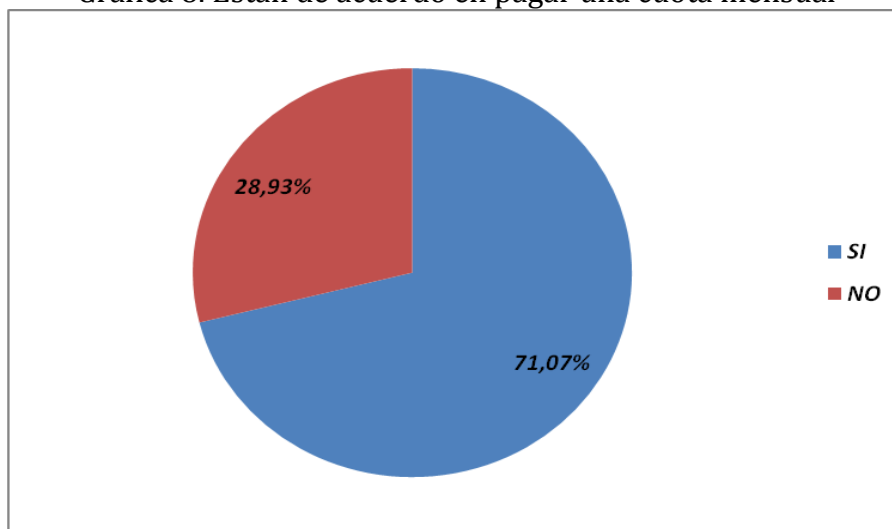
Fuente: Autores

Tabla 11. Están de acuerdo en pagar una cuota mensual

OPCIÓN	CANTID	PARTIC
SI	86	71,07%
NO	35	28,93%
TOTAL	121	100,00%

Fuente: Autores

Gráfica 8. Están de acuerdo en pagar una cuota mensual



Fuente: Autores

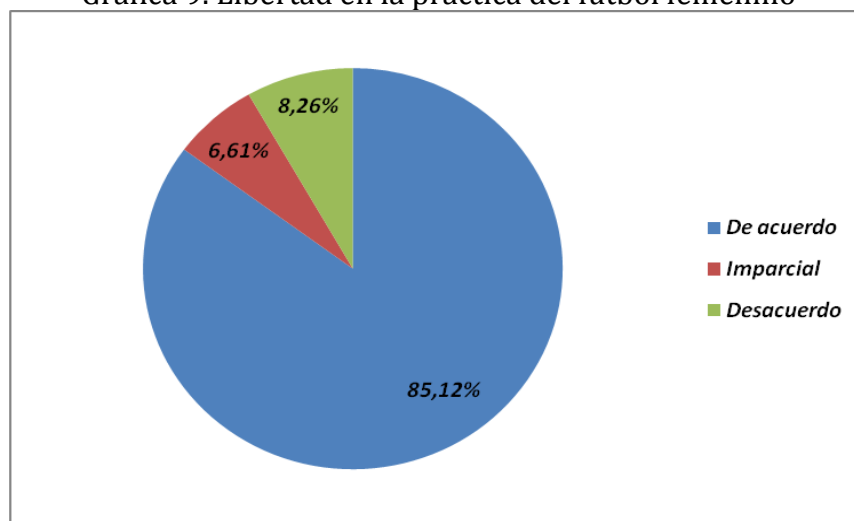
- ✓ **Comentario:** El 28,93% de las mujeres encuestadas no están de acuerdo en pagar una cuota mensual por un servicio adquirido de la empresa y el 71,07% restante de la población si está dispuesta a pagar una cuota mensual por el servicio prestado de la empresa, esto indica que la empresa tendrá en cuenta ciertas promociones para incentivar a la demás población para que sea participe del servicio.

Tabla 12. Libertad en la práctica del fútbol femenino

OPCIÓN	CANTID	PARTIC
De acuerdo	103	85,12%
Imparcial	8	6,61%
Desacuerdo	10	8,26%
TOTAL	121	100,00%

Fuente: Autores

Gráfica 9. Libertad en la práctica del fútbol femenino



Fuente: Autores

- ✓ **Comentario:** El 6,61% de las mujeres encuestadas en el tema de la practica libre del fútbol se encuentran en una posición imparcial, el 8,26% de la población se encuentran en un desacuerdo de que las niñas deben ser libres en practicar fútbol y el 85,12% de la población restante esta de acuerdo de que las niñas si deben ser libres si quieren practicar el fútbol, esto indicaría de que hay que romper ciertos pensamientos en la sociedad frente a este problema.

2.8. ESTRATEGIAS COMERCIALES

2.8.1 Estrategia de publicidad y divulgación

Teniendo en cuenta la población de la localidad de Usaqué que es de 48.555 entre las edades de 5 a 19 años, hay una gran posibilidad de que se acerquen bastantes personas interesadas en hacer parte de nuestro servicio, por lo tanto hay que identificar la manera para atraer los clientes potenciales del producto mencionado.

Es necesario incrementar la cantidad de deportistas y volver fiel al cliente con el servicio, hacer que este prefiera la empresa ColombieMex S.A.S y se quede con esta, es por esto que se debe buscar que los prospectos usen el producto por primera vez y así ir aumentando la base de clientes, es importante dar a conocer la importancia de la actividad física y los beneficios de esta.

La empresa ColombieMex S.A.S manejará publicidad por medio virtual (Pagina Web); también por medio de redes sociales como Facebook, Twitter para hacer promoción y difusión a cerca de la empresa.

La publicidad se hará por medio de la página web a familiares, amigos y demás personas allegadas, por tanto es importante invitar a las personas más allegadas amigos, compañeros, familia etc. A la inauguración del servicio que ofrece la empresa ColombieMex S.A.S, pues estas personas son las que atraerán más clientes, por medio de la publicidad voz a voz.

Pagina Web: En esta se encontrara toda la información sobre la empresa ColombieMex S.A.S, la misión, la visión, objetivos y demás cosas que acerque al lector hacia nuestra empresa.

También se encontrara el perfil profesional de los dueños, quienes tendrán a su cargo el funcionamiento y desarrollo de las labores de la empresa y a su vez la información del producto.

Facebook y Twitter: Incluirá una breve introducción sobre lo que es la empresa ColombieMex S.A.S, y a grandes rasgos lo que incluye la página Web, también informara sobre los eventos que se realicen, se abre la posibilidad de sacar citas, sugerencias y comentarios.

Catalogo: Proporciona una amplia información para persona que visite nuestras instalaciones, donde encontrara toda la información de identificación de la empresa y sus gestores y el servicio que brinde la empresa.

CAPITULO 3

3. FASE TÉCNICA

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

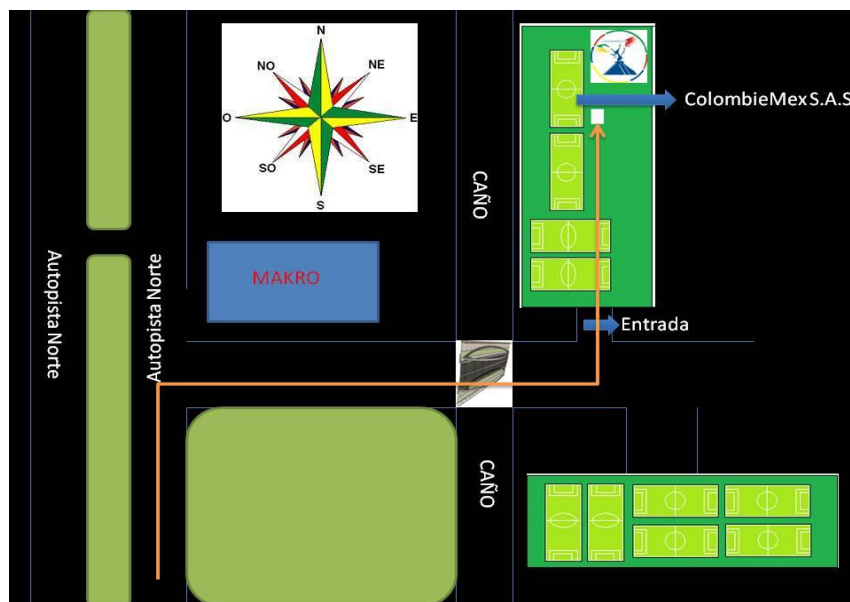
Para el nuevo servicio de formación deportiva en futbol femenino de ColombieMex S.A.S, se llevara a cabo una fase inicial de promoción y difusión dirigida a los miembros de la comunidad de la UPZ verbal, a quienes se les estará entregando volantes y tarjetas con la información necesaria.

Finalmente quienes deseen tomar el servicio serán ubicados en un grupo de acuerdo a su edad, donde dará inicio a su proceso de formación.

3.2 LOCALIZACIÓN

El negocio se encuentra ubicado en la localidad de Usaqué en la UPZ 9 Verbenal, en el barrio San Antonio en la Calle 193 # 38-01. Lo que quiere decir que cuenta con una gran cantidad de población y una gran variedad de estratos sociales, donde muchos de los casos son estratos altos, y debido a la falta de escuelas y clubes de formación deportiva en el futbol.

Gráfica 10. Localización de ColombieMex S.A.S



Fuente: Autores

3.2.1 MACROLOCALIZACIÓN

3.2.1.1 Bogotá D.C

Bogotá fue fundada el 6 de agosto de 1538 por el conquistador español Gonzalo Jiménez de Quesada, con la construcción de doce chozas en honor a los apóstoles y una iglesia en el sitio llamado Teusaca, de ahí el origen del nombre del barrio Teusaquillo, donde estaba la casa de verano del Zipa. Algunos historiadores ubican el lugar de la iglesia en la actual plazuela del Chorro de Quevedo, otros en donde estaba la capilla del Humilladero, borde nororiental de la actual Plaza Santander, y las versiones más acertadas, en el lugar donde ahora está el altar mayor de la Catedral Primada de Bogotá²⁴.

3.2.1.2 Geografía

La ciudad de Bogotá está situada en la Sabana de Bogotá, sobre el altiplano cundiboyacense (Cordillera Oriental de los Andes), a una altitud de unos 2.640 msnm²⁵.

Tiene un área total de 1.732 km² y un área urbana de 384,3 km².

3.2.1.3 Límites

La Sabana de Bogotá está bordeada al este por una cadena montañosa en la cordillera Oriental de los Andes. Los cerros determinaron su crecimiento de sur a norte, paralelo a los montes tutelares Guadalupe y Monserrate. El límite occidental de la ciudad es el río Bogotá, en el sur, las estribaciones del páramo de Sumapaz, y al norte Bogotá se extiende por la Sabana hasta Chía y Sopó. Los municipios que rodean a Bogotá ofrecen a los visitantes el encanto de sus hermosos paisajes, su arquitectura, sus gentes campesinas y deliciosos platos típicos. De sur a norte están Mosquera, Madrid, Funza, Facatativá, Subachoque, El Rosal, Tabio, Tenjo, Cota, Chía, Cajicá, Zipaquirá, Nemocón, La Calera, Sopó, Tocancipá, Gachancipá, Sesquilé, Chocontá y Guatavita²⁶.

3.2.1.4 Clima

La ciudad tiene un clima de montaña debido a la altitud y nubosidad, que oscila entre los 7 y los 18 °C, con una temperatura media anual de 14°C. Las temporadas más lluviosas del año son entre abril y mayo, y entre septiembre y noviembre, alcanzando los 114mm/mes. En contraste, las temporadas más secas del año se presentan entre

²⁴ ACUÑA, Germán, APONTE, Jorge, BELTRAN, Andrea, BELTRAN, Marcela, Principales aspectos de Bogotá, 2008, extraído el 12 de septiembre del 2012 desde <http://www.slideshare.net/germanifa/bogot-presentation-651768>

²⁵ Ídem

²⁶ Ídem

diciembre y febrero, y entre julio y agosto, en las cuales durante la noche y la madrugada se presentan fuertes heladas que afectan la agricultura²⁷.

3.2.1.5 Demografía

La ciudad cuenta actualmente con una población de 6.840.116 habitantes y 7.945.263 en el área metropolitana (DANE, 2005), con una densidad poblacional de aprox. 3.912 habitantes por kilómetro cuadrado. El 47,5% de la población son hombres y el 52,5% mujeres²⁸.

3.2.1.6 Economía

La Economía de Bogotá está basada principalmente en los servicios, la industria manufacturera, la construcción y la agricultura. En el año 2003, el PIB (producto interno bruto) de Bogotá fue de 50 billones de pesos lo cual representa un 23% del PIB nacional, no obstante, la tasa de desempleo es una de las mayores del país, alcanzando un 11,3% y un subempleo del 31,6%. Vista del centro Internacional desde la Torre Colpatria²⁹.

3.2.2 MICROLOCALIZACIÓN

3.2.2.1 Usaquéen

Usaquén fue comarca chibcha que para los indígenas significaba “Tierra del Sol”. Se dice también que su nombre proviene de Usacá hija de Tisquesusa, casada por Fray Domingo de las Casas con el capitán español Juan María Cortes quien recibió como dote las tierras de Usaquéen. La región de Usaquéen fue de gran importancia en la colonia, cuya área abarcan las tierras que hoy llevan por nombre la Calera, Chía y Guasca³⁰.

La localidad de Usaquéen se ubica en el extremo nororiental de Bogotá y limita, al occidente, con la Autopista Norte, que la separa de la localidad de Suba; al sur, con la calle 100, que la separa de la localidad de Usaquéen; al norte, con los municipios de Chía y Sopo, y al oriente, con el municipio de La calera. Tiene una extensión total de 6.531,32 hectáreas, de las cuales 3.521,66 se clasifican en suelo urbano, 289,74 en suelo de expansión 2.719,92 se clasifican como áreas protegidas en suelo rural, lo que equivale al 41,6% del total de la superficie de la localidad.

²⁷ Ídem.

²⁸ Ídem.

²⁹ Ídem.

³⁰ CASTRO, Ángela, Localidad de Usaquéen, 2009, extraído el 17 de septiembre del 2012 desde <http://es.scribd.com/doc/13902016/Localidad-de-UsaquenOT>

3.2.2.2 Descripción Geográfica

La localidad de Usaquén presenta dos unidades claramente distinguibles: la zona baja o plana, suavemente ondulada, cuyos sectores planos más bajos están formados por depósitos aluviales del río Bogotá; y la zona montañosa, compuesta por formaciones sedimentarias de rocas arenosas, duras y resistentes a la erosión y por rocas arcillosas blandas. Su temperatura media anual es de 14o C, con variaciones anuales inferiores a un grado, en los meses secos se registran variaciones de temperatura muy altas, que pueden ser de 27o C en un día, presentándose los valores mínimos hacia las horas de la madrugada³¹.

3.2.2.3 UPZ 9 – Verbenal

Unidades de planeamiento zonal (upz).

Estas son áreas urbanas más pequeñas que las ciudades y más grandes que el barrio. Su función es la de servir como unidades territoriales o sectores para planificar el desarrollo urbano en el nivel zonal. Bogotá cuenta con 19 de ellas.

La UPZ 9 Verbenal que se encuentra localizada en la parte norte de la localidad. Se ubica en el extremo nororiental de la ciudad, limita al occidente con la avenida Paseo de los libertadores autopista Norte que la separa de la localidad de Suba, al sur con la Calle 100 que separa de la localidad de Chapinero, al norte con los municipios de chía y sopo, y al oriente con el municipio de la Calera³².

3.2.2.4 Barrios de la UPZ 9

San Antonio, el Verbenal, el Tibabita, son barrios que rodean a ColombieMex S.AS, donde esta UPZ 9 tiene 56.719 de habitantes, posee 25 centros de educación, 19 centros de salud IPS y los habitantes de esta UPZ tiene 2 accesos a los centros de recreación y deporte.

El negocio se encuentra ubicado en la localidad de Usaquén dentro de la UPZ 9 Verbenal en el barrio San Antonio en la Calle 193 # 38-01, Lo que quiere decir que cuenta con una gran cantidad de población y una gran variedad de estratos sociales, donde muchos de los casos son estratos altos, los cuales poco a poco se han ido vinculando con la importancia que tiene la formación del futbol femenino.

Otro aspecto para tener en cuenta son los numerosos colegios mixtos y femeninos que existen en sus alrededores, lo cual puede ser muy beneficioso para la empresa, también es importante mencionar el buen flujo vehicular tanto público como

³¹ Ídem.

³² Alcaldía mayor de Bogotá, UPZ 9- Verbenal, 2008, extraído el 17 de septiembre del 2012 desde <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Home/publicacionesSDP/Localidad%201%20Usaquen/Cartillas/cartilla%20upz%209%20verbenal.pdf>

particular gracias a numerosas vías de acceso con las que cuenta este sector, como la calle 170, la autopista norte, la carrera 7 y la avenida Boyacá, también se encuentra en el sector algunos centros comerciales que podrían ser un buen lugar para crear estrategias de publicidad que generen clientes potenciales.

3.2.3 MICROLOCALIZACION (Zona Exacta)

Gráfica 11. Mapa de localización de ColombieMex S.A.S



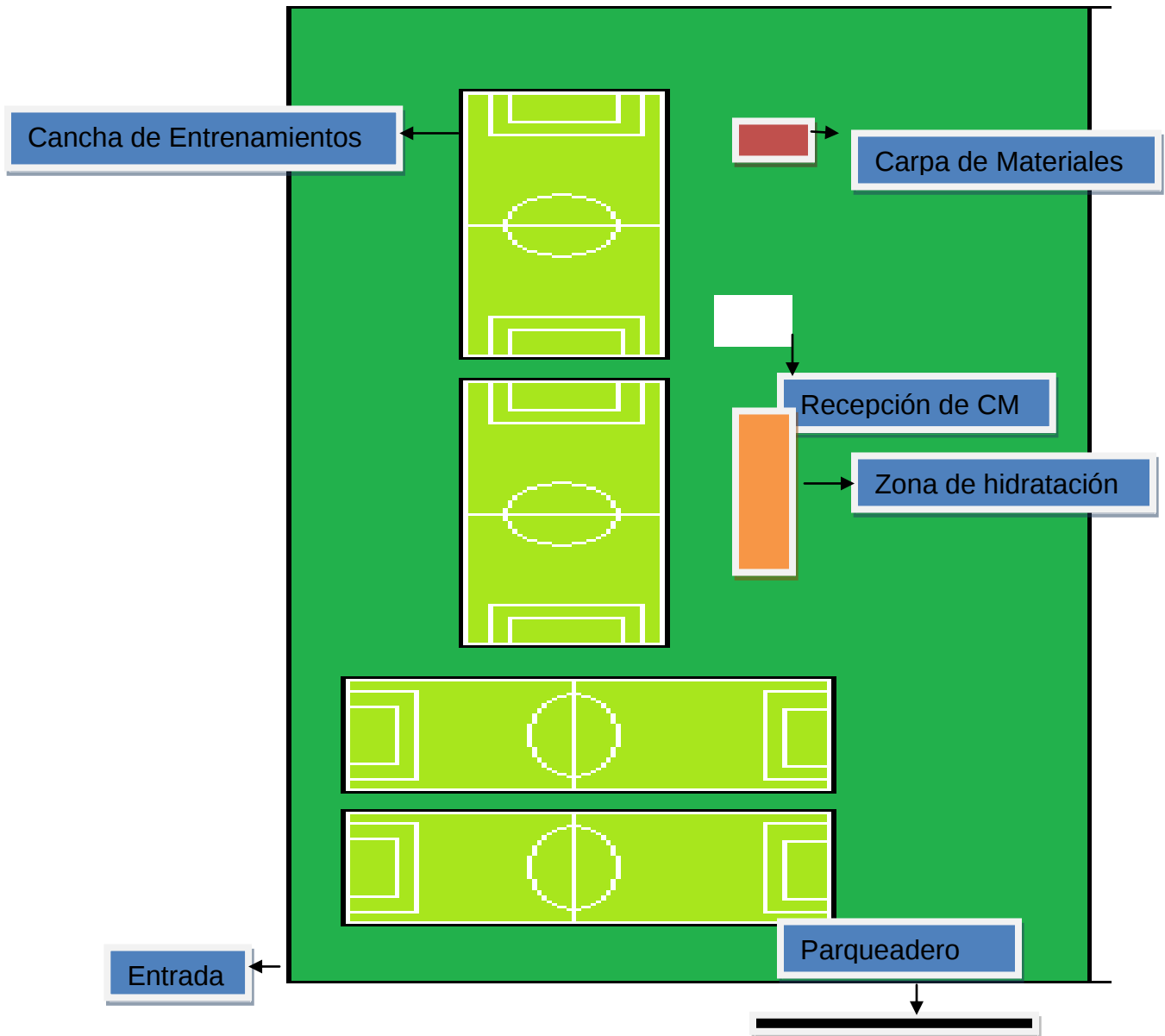
Fuente:

<http://www.bogotamiciudad.com/MapasBogota/MapasDeBogota.aspx?Loc=1&Barrio=80&Nivel=14&Tipo=#mapa>

PLANO DE LAS INSTALACIONES DE COLOMBIEMEX S.A.S

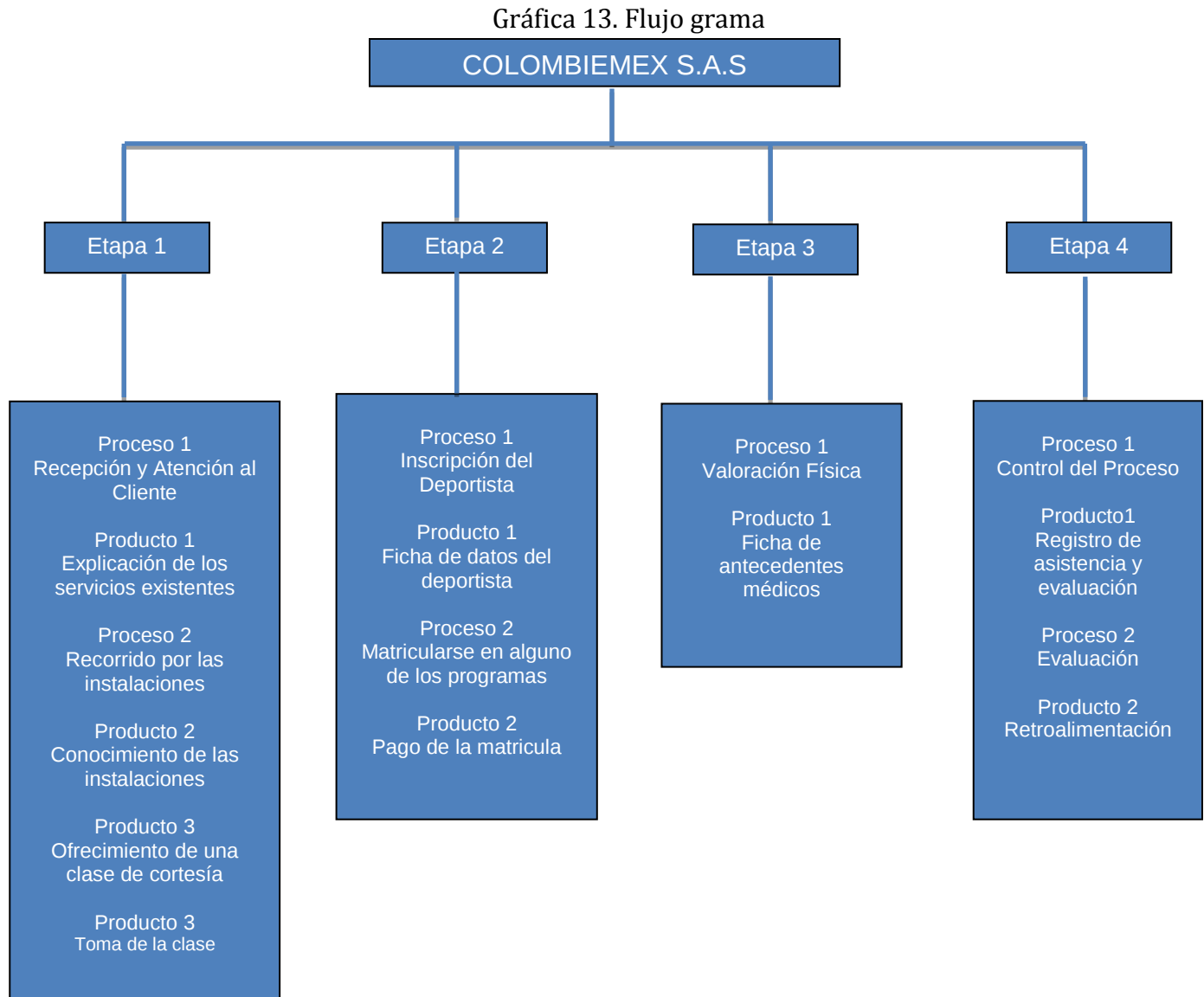
Plano y ubicación de cada uno de los servicios que ofrece ColombieMex S.A.S

Gráfica 12. Plano de instalaciones ColombieMex S.A.S



Fuente: Autores

3.3 FLUJO GRAMA DE PROCESO



Fuente: Autores

3.4 RECURSOS TÉCNICOS

Material de apoyo para la formación deportiva en el fútbol femenino de ColombieMex S.A.S

Tabla 13. Lista de materiales

MATERIALES	
ELEMENTO	CANTIDAD
BALONES DE ESPUMA	30
BALONES Nº 3	60
BALONES Nº 4	60
BALONES Nº 5	60
CONOS	100
PLATOS	100
AROS	100
CUERDAS	50
COLCHONETAS	25
BALON MEDICINAL	20
ESTACAS	20
ESCALERA DE COORDINACIÓN	10
ROLLO DE BANDA ELASTICA	3
COMPUTADOR	1
CARPA	1
MESA	2
SILLAS	8

Fuente: Autores

✓ **BALONES DE ESPUMA**



Pelota de foam (espuma de alta densidad) de célula abierta. 160 mm de diámetro.

✓ **BALONES Nº 3**



Balón Microfútbol Profesional Golty Nº 3, de cuero, con una circunferencia de 58 a 60 cms y un peso de 300 a 340 g.

✓ **BALONES Nº 4**



Balón futbol sala Competition Golty Nº 4, de cuero sintético, con una circunferencia de 62 a 64 cms y un peso de 400 a 440 g.

✓ **BALONES Nº 5**



Balón de fútbol profesional Golty Nº 5, de cuero sintético, con una circunferencia de 68 a 70cms y un peso de 410 a 450 g.

✓ **CONOS**



Conos de PVC para entrenamiento y señalización de las actividades, con una dimensión de 23 cms de altura de color naranja.

✓ **PLATOS**



Platos de PVC para entrenamiento y señalización de las actividades, con un diámetro de 18.5 cms de color naranja.

✓ **AROS**



Circulo de plástico con un diámetro de 82 cms.

✓ **CUERDAS**



Cuerda de nylon-algodón con mangos de PVC.

Medidas: 266 cms, Peso neto: 0,087 KG.

✓ **COLCHONETAS**



Colchonetas de ejercicio con una espuma de alta densidad y forro en ecocuero PVC de alta resistencia

Medidas: 1,90 alto 1,00 ancho y 9 cm espesor.

✓ **BALON MEDICINAL**



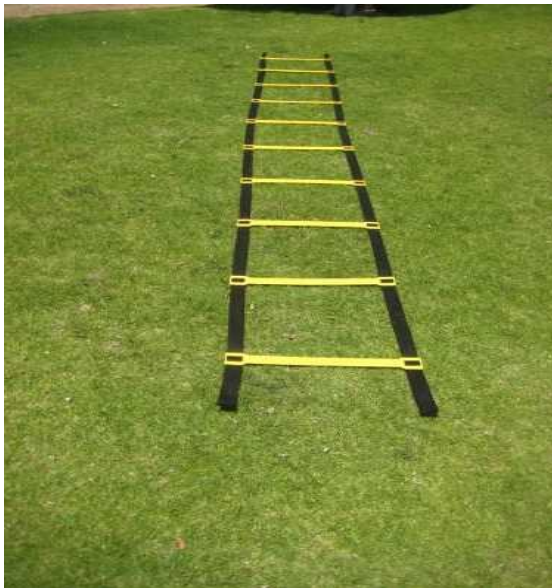
Conjunto de balones medicinales de diferente peso: 2 kg, 3 kg, 4 kg y 5 kg, con un diámetro de 23 cms.

✓ **ESTACAS**



Estacas para entrenamiento, con una dimensión de 1,60 mts de altura con un cañón de polipropileno y una base de resorte para evitar que se rompa el cañón al contacto durante el ejercicio en el césped.

✓ ESCALERA DE COORDINACIÓN



Escalera de coordinación de 5 metros de largo, con 9 espacios con un diseño de aluminio tubular.

✓ BANDAS ELASTICAS



Rollo de banda elástica de resistencia media para el entrenamiento específico de deportistas y rehabilitación, utilizada para fortalecer y tonificar ciertos grupos musculares.

Medidas: Largo: 12 metros, ancho 15 cms y resistencia media: 0.35 mm.

✓ COMPUTADOR PORTATIL



Portátil HACER ASPIRE pantalla de 15.6 pulgadas, lo que convierte este equipo en un aparato bastante portable.

El ACER ASPIRE en su interior viene equipado con un procesador Intel Core i5-2450M a 6 GHz de velocidad, un disco duro de 500 GB, y una tarjeta de vídeo ATI Mobility Radeon HD2600 con 256MB.

Tiene una quemadora de DVD, además que ofrece varias vías de conectividad entre las que tienen WiFi a/b/g, puerto internet. Por otro lado viene con un lector de tarjetas de memoria, soporte para ExpressCard, salida

de S-Vídeo que nos permite visualizar lo que vemos en el portátil, pero proyectándolo a un televisor.

✓ CARPA: TOLDO PLEGABLE



Toldo de 3m x 3m, con una estructura de acero con capa inoxidable, techo sujeto a la estructura fuerte y ligero. Barras de aluminio de poliéster con una Altura máxima de 2,5 metros y de ancho 1,75m

✓ **MESA - RIMAX**



Mesa de plástico de alta resistencia
marca RIMAX.

Medidas: 71 alto - 90 ancho y 90 cm
largo.

✓ **SILLAS**



Silla de plástico de alta resistencia
marca RIMAX.

Medidas: 87.5 alto - 47 ancho y 51
cm largo.

3.4.1. COTIZACIÓN DE ELEMENTOS REQUERIDOS PARA COLOMBIEMEX S.A.S

Tabla 14. Cotización de materiales

ELEMENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
BALONES DE ESPUMA	30	15,000	450,000
BALONES Nº 3	60	40,000	2.400,000
BALONES Nº 4	60	55,000	3.300,000
BALONES Nº 5	60	80,000	4.800,000
CONOS	100	4,000	400,000
PLATOS	100	2,500	250,000
AROS	100	1,800	180,000
CUERDAS	50	15,000	750,000
COLCHONETAS	25	40,000	1.000,000
BALON MEDICINAL	20	45,000	900,000
ESTACAS	20	15,000	300,000
ESCALERA DE COORDINACIÓN	10	60,000	600,000
ROLLO DE BANDA ELASTICA	3	40,000	120,000
COMPUTADOR	1	1.200,000	1.200,000
CARPA	1	60,000	60,000
MESA	2	20,000	40,000
SILLAS	8	20,000	160,000
TOTAL			16.910,000

Fuente: Autores

3.5 PERSONAL REQUERIDO

Tabla 15. Personal requerido

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
Gerente Deportivo	Título Universitario en: Administración preferiblemente		

	administrador deportivo. Con experiencia mínimo 1 año, certificada cumplido, puntual, responsable, proactivo y comprometido con las funciones a desempeñar.	Prestación de servicios.	\$ 1.500.000 pesos mensuales.
Contador	Título profesional de contador. Con mínimo un año de experiencia.	Prestación de servicios.	\$400.000 pesos mensuales.
Coordinador Deportivo	Profesionales de educación física o carreras afines que tenga experiencia con niños, cumplido, puntual, responsable, proactivo y comprometido con las funciones a desempeñar.	Prestación de servicios.	
Profesores	Profesionales o estudiantes desde quinto semestre de educación física o carreras afines que tenga experiencia con niños, cumplido, puntual, responsable, proactivo y comprometido con las funciones a	Prestación de servicios.	\$ 16.000 pesos la hora.

	desempeñar.		
Secretaria	Líder proactivo y dinámico a la hora de ejecutar tareas de apoyo y comunicación al centro de acondicionamiento físico.	Prestación de servicios.	\$500.000 pesos mensuales
Departamento de aseo	Proactivo, responsable, amable y puntual en el horario y desarrollo de tareas propias del cargo.	Prestación de servicios.	\$10.000 pesos la hora.

Fuente: Autores

3.6 PERFILES DE CARGOS

Tabla 16. Representante Legal

		PERFIL DEL CARGO		
		Versión: 01	Emisión:	Página:
1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA		
REPRESENTANTE LEGAL		NINGUNO		
	Jefe directo:	Asamblea de Socios		
	Personal a cargo:	Gerente, Coordinador deportivo, Profesores.		
4. OBJETO DEL CARGO				

Representar a la empresa en toda la parte legal.
5. LOCALIZACIÓN
Instalación de ColombieMex S.A.S
6. FORMACIÓN ACADÉMICA
6.1. PROFESIONAL
Profesional en administración de empresas.
7. HABILIDADES
Profesional dinámico líder y conocimiento de toda la parte legal de las empresas.
8. EXPERIENCIA (en cargos similares)
Mínimo 2 años
9. HORARIO DE TRABAJO
Directivo de confianza y manejo por tanto el tiempo de trabajo estará acorde con las necesidades requeridas por ColombieMex S.A.S.
10. FUNCIONES
✓ Representar legalmente a la empresa. ✓ Celebrar y firmar cada uno de los documentos de la empresa, como contratos entre otros. ✓ Citar a reuniones de socios cuando lo considere necesario o cuando los estatutos lo exijan. ✓ Responder ante los socios por el manejo de la empresa. ✓ Elaborar los estatutos y el documento para la constitución de la empresa. ✓ Las demás funciones que señale la ley, los estatutos o los que le fije la junta directiva.

Tabla 17. Gerente deportivo

		PERFIL DEL CARGO		
		Versión: 01	Emisión:	Página:
1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA		
GERENTE DEPORTIVO		Gerencia		
	Jefe directo:	Representante legal		
	Personal a cargo:	Coordinador deportivo, Profesores.		
4. OBJETO DEL CARGO				
Liderar, dirigir y controlar el recurso humano y físico para lograr el cumplimiento efectivo de la misión propuesta alineado con los objetivos trazados.				
5. LOCALIZACIÓN				
Instalación del sitio de entrenamiento de la empresa ColombieMex S.A.S				
6. FORMACIÓN ACADÉMICA				
6.1. PROFESIONAL				
Profesional en administración deportiva. Profesional en cultura física, deporte y recreación.				
7. HABILIDADES				
Profesional dinámico líder en procesos de comunicación entre los funcionarios, capaz de controlar el desarrollo de las tareas propuestas para cada cargo.				
8. EXPERIENCIA (en cargos similares)				
Mínimo 2 años				
9. HORARIO DE TRABAJO				
Directivo de confianza y manejo por tanto el tiempo de trabajo estará acorde con las				

necesidades requeridas por ColombieMex S.A.S.
10. FUNCIONES
✓ Supervisar los planes de trabajo de los profesores. ✓ Realizar el proceso de ingreso a los profesores. ✓ Buscar torneos locales, nacionales e internacionales para inscribir a los deportistas enfocados en futbol. ✓ Cumplir los objetivos planteados por los socios en cuanto al crecimiento deportivo de los niños, niñas y jóvenes en futbol. ✓ Supervisar el desempeño de los profesores, niños, niñas y jóvenes en las sucursales de la empresa. ✓ Elaborar un boletín trimestral del rendimiento deportivo de cada alumno el cual será entregado a los padres de familia. ✓ Participar activamente en el cumplimiento de los objetivos de ColombieMex S.A.S. ✓ El Gerente deberá estar encaminado siempre al cumplimiento de su meta, la cual será establecida por los socios. ✓ Cumplir con el objetivo de permanencia de los niños. ✓ Asistir por lo menos dos veces al mes a las canchas, para estar pendientes de los padres de familia y de los niños.

Tabla 18. Coordinador Deportivo

		PERFIL DEL CARGO		
		Versión: 01	Emisión:	Página:
1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA		
COORDINADOR DEPORTIVO		Gerente Deportivo		
	Jefe directo:	Gerente Deportivo		
	Personal a cargo:	Profesores		

4. OBJETO DEL CARGO
Brindar un excelente servicio de atención al cliente, donde prevalezca la cordialidad y amabilidad.
5. LOCALIZACIÓN
Instalación del sitio de entrenamiento de la empresa ColombieMex S.A.S
6. FORMACIÓN ACADÉMICA
6.1. PROFESIONAL
Profesional en administración deportiva o profesional en Cultura Física Deporte y Recreación
7. HABILIDADES
Profesional dinámico líder en procesos de comunicación con los clientes y funcionarios de la empresa, capaz de controlar el desarrollo de las tareas propuestas para el cargo.
8. EXPERIENCIA (en cargos similares)
Mínimo 1 año
9. HORARIO DE TRABAJO
Fines de semana (sábados, domingos y festivos) y uno que otro día a la semana.
10. FUNCIONES
✓ Material Entregar al iniciar el día el material correspondiente al profesor indicado, dejando registro de cantidades, así mismo al finalizar deberá recibirlo. ✓ Registro Cada mañana deberá registrar el ingreso de los alumnos, con nombre y firma del padre de familia o acudiente, así mismo nombre de la persona autorizada para recogerlos. ✓ Caja El Coordinador Deportivo será el encargado del manejo de la caja menor de la empresa, así mismo de los recibos de caja. ✓ El coordinador tendrá la responsabilidad de ubicar a cada profesor en la zona correspondiente de la cancha. ✓ El coordinador tendrá que recibir las canchas y asesorarse que se encuentran en las mejores condiciones como limpieza, mayas de los arcos y terreno en perfectas condiciones.

--

Tabla 19. Profesores

		PERFIL DEL CARGO		
		Versión: 01	Emisión:	Página:
1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA		
PROFESORES		Gerente Deportivo		
	Jefe directo:	Gerente Deportivo		
	Personal a cargo:	Coordinador deportivo.		
4. OBJETO DEL CARGO				
Dirigir los planes de entrenamiento, para mejorar la formación deportiva en las niñas.				
5. LOCALIZACIÓN				
Canchas de Entrenamiento.				
6. FORMACIÓN ACADÉMICA				
6.1. PROFESIONAL				
Profesional en Cultura Física Deporte y Recreación o carreras afines.				
7. HABILIDADES				
Profesional con capacidad para tomar decisiones y trabajar bajo presión, proactivo capacitado para trabajar en equipo manejando una buena comunicación.				
8. EXPERIENCIA (en cargos similares)				
Profesionales en el área del deporte o que se encuentren cursando los últimos semestres.				

9. HORARIO DE TRABAJO
Fines de semana (sábados, domingos y festivos), de 8 am a 12 pm.
10. FUNCIONES
✓ Elaborar un plan de entrenamiento semestral y presentarlo para aprobación al gerente deportivo: futbol. ✓ Elaborar un plan clase semanal para cada fin de semana que debe ser entregado al gerente deportivo: futbol. ✓ Diseñar y realizar el diagnostico deportivo que debe realizarse a cada uno de los alumnos al iniciar. ✓ Realizar una evaluación trimestral al grupo que le haya correspondido y presentar los resultados al gerente deportivo: futbol. ✓ Recibir y entregar el material deportivo que utilizara. ✓ Realizar el respectivo entrenamiento a su grupo.

Tabla 20. Secretaria

		PERFIL DEL CARGO		
		Versión: 01	Emisión:	Página:
1. NOMBRE DEL CARGO		2. DEPENDENCIA		
SECRETARIA		Gerente Deportivo		
	Jefe directo:	Gerente Deportivo		
	Personal a cargo:	Personal del aseo		
4. OBJETO DEL CARGO				
Desarrollar actividades de apoyo y colaboración al gerente.				
5. LOCALIZACIÓN				

Instalación del sitio de entrenamiento de la empresa ColombieMex S.A.S	
6. FORMACIÓN ACADÉMICA	
6.1. PROFESIONAL	
Básica primaria, bachillerato y técnico en Secretariado	
7. HABILIDADES	
Líder proactivo y dinámico a la hora de ejecutar tareas de apoyo para ColombieMex S.A.S.	
8. EXPERIENCIA (en cargos similares)	
Mínimo 1 año	
9. HORARIO DE TRABAJO	
Directivo de confianza y manejo por tanto el tiempo de trabajo estará acorde con las necesidades requeridas por ColombieMex S.A.S.	
10. FUNCIONES	
✓ Inscripciones: La secretaria tendrá a su cargo la Inscripción de los Alumnos, así mismo deberá armar la carpeta con los documentos que reposaran en el archivo de la escuela, también se encargará de la entrega de los uniformes y del carné distintivo de la escuela, deberá recibir el dinero correspondiente a la inscripción. ✓ Archivo La secretaria tendrá a cargo el manejo del archivo cada uno de los alumnos de la escuela. El archivo de cada Alumno deberá estar en carpetas individuales y contener como mínimo la fotocopia de la tarjeta de identidad, formulario de inscripción, autorización de los padres de familia, certificado de la escuela, fotocopia de la EPS, fotos y demás documentos que la escuela considere necesarios. ✓ Gestionar procesos de acompañamiento a los gerentes en las distintas decisiones de ColombieMex S.A.S. ✓ Contestar llamadas telefónicas. ✓ Diligenciar el desarrollo de cartas y procesos de actividades de ColombieMex S.A.S.	

	PERFIL DEL CARGO		
	Versión: 01	Emisión:	Página:
1. NOMBRE DEL CARGO	2. DEPENDENCIA		
PERSONAL DE ASEO	Gerente Deportivo		
	Jefe directo:	Secretaria	
	Personal a cargo:	Ninguno	
4. OBJETO DEL CARGO			
Mantener las instalaciones de ColombieMex S.A.S en impecable aseo y limpieza, orden y presentación.			
5. LOCALIZACIÓN			
Instalación del sitio de entrenamiento de la empresa ColombieMex S.A.S			
6. FORMACIÓN ACADÉMICA			
6.1. PROFESIONAL			
Básica primaria, bachillerato.			
7. HABILIDADES			
Proactivo, responsable, amable y puntual en el horario y desarrollo de tareas propias del cargo.			
8. EXPERIENCIA (en cargos similares)			
Mínimo 1 año			
9. HORARIO DE TRABAJO			
Directivo de confianza y manejo por tanto el tiempo de trabajo estará acorde con las necesidades requeridas por la empresa ColombieMex S.A.S.			

10. FUNCIONES
✓ Mantener las instalaciones de ColombieMex S.A.S en impecable aseo. ✓ Velar por la organización y orden de los enseres de ColombieMex S.A.S. ✓ Entregar el sitio de entrenamiento en perfectas condiciones de limpieza.

3.7 SISTEMA DE CONTROL Y CALIDAD

Tabla 21. Control de calidad

FICHA DE EVALUACION DE LA EMPRESA COLOMBIEMEX S.A.S					
	EXCELENTE	BUENO	REGULAR	MALO	DEFICIENTE
La calidad del servicio prestado es					
La presentación personal de los empleados del lugar es					
El personal es siempre atento a sus inquietudes					
Las instalaciones de Colombiemex S.A.S son					

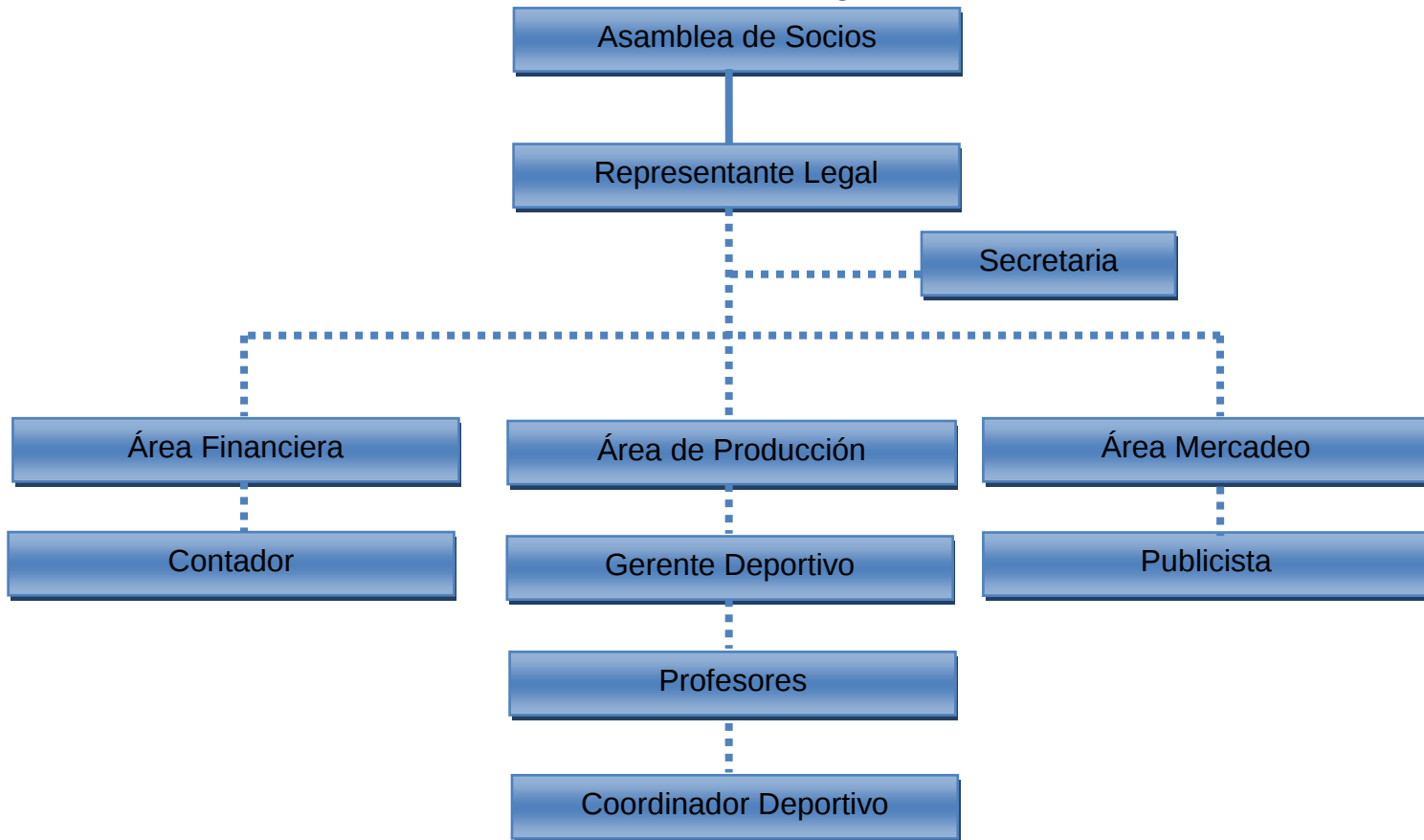
El aseo que presenta el establecimiento es					
OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES					

CAPITULO 4

4. FASE ADMINISTRATIVA

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gráfica 14. Estructura Organizacional



4.2 OBJETIVOS Y ACTIVIDADES DE LAS ÁREAS DE LA EMPRESA

Objetivos:

General:

- ✓ Formar deportistas integrales en el Fútbol.

Específicos:

- ✓ Prestar el servicio de formación de fútbol femenino.
- ✓ Establecer sucursales en Colombia y en el exterior donde nuestros alumnos puedan hacer intercambios.
- ✓ Participar en torneos representativos de fútbol.
- ✓ Hacer competitivo el club deportivo, mediante la selectiva escogencia de profesores y deportistas.

4.2.1 Área Financiera

Objetivo:

Esta área se encarga del óptimo control, manejo de los recursos económicos y financieros de la empresa, llevando un sistema contable en el que se detallen los ingresos y egresos monetarios de la empresa en el tiempo.

Actividades:

1. Llevar el presupuesto de la empresa y llevar el control de la nómina del personal.
2. Se debe declarar y cancelar periódicamente los impuestos según los resultados de los libros contables que la empresa lleva, tomando en cuenta la emisión de facturas, las proyecciones de ingresos por ventas y los costos asociados con el desarrollo del negocio.
3. Elaborar el flujo de caja realizado por medio de arqueos de caja a través de recibos donde se registra los ingresos y egresos de la empresa, este control se hará diariamente.

4.2.2 Área de Producción

Objetivo:

Esta área está encargada de la producción de los servicios que son bienes intangibles, estos son los servicios que se les brindan a las personas, en la empresa ColombieMex S.A.S.

Actividades:

1. Se solicita y controla el material con el que se va a trabajar.
2. Se lleva el control del trabajo de cada uno de los clientes, a través del análisis y control de su proceso de formación en ColombieMex S.A.

4.2.3 Área de Mercadeo

Objetivo:

Detallar las funciones, capacidades y cualidades de quien será el responsable y el personal involucrado en la estrategia de mercadeo de la empresa con la publicidad.

Actividades:

1. Elaborar un plan de mercadeo, donde se estudien las fortalezas y debilidades de la competencia y de la empresa, luego se establecen objetivos claros y medibles en el marco de las fortalezas y las debilidades teniendo en cuenta el análisis que antes se le hace a la competencia (análisis DOFA): Con el análisis DOFA se tendrá un análisis del mercado donde se describirá cual es la situación del mercado en el momento del estudio, teniendo en cuenta incluir el tamaño del mercado, su actividad hacia el crecimiento, cambios previsibles, segmentación del mercado, competencia y grupo objetivo, así logrando enfocarnos en uno de los objetivos de satisfacer las necesidades de los consumidores.
2. Desarrollar estrategias y planes que permitan alcanzar los objetivos planteados.
3. Analizar los resultados y tomar las medidas correctivas necesarias.

4.3 PERSONAL A CONTRATAR

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

- ✓ Gerente deportivo
- ✓ Asesor Jurídico – Contador
- ✓ Secretaria
- ✓ Coordinador deportivo y Profesores
- ✓ Servicios Generales

4.4 MANUAL DE FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DE CARGOS

Tabla 22. Manual de funciones

NOMBRE DEL CARGO	GERENTE DEPORTIVO
PERFIL DEL CARGO	Profesional con experiencia en manejo de personal, liderazgo, proactivo, capacidad de comunicación y buen manejo de relaciones interpersonales.
DEPENDENCIA	Representante Legal
FORMACION PROFESIONAL	Administrador (a) de empresas
EXPERIENCIA	2 a 4 años

COMPETENCIAS	Habilidad Tecnológica: Conocimiento, y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o externos y todo aquello que sea requerido por su gestión. Habilidad En el Manejo De Equipos: Conocimiento en manejo de equipos telefónicos, y herramientas de oficina como calculadoras, fax, computador, para lo cual da muestras de habilidades y destrezas para su manejo. Orientación al Logro: Capacidad para dirigir sus acciones hacia el cumplimiento total de los objetivos establecidos en su cargo. Actitud de Servicio Dispuesto a satisfacer las necesidades inmediatas de sus clientes internos y externos, ya que con esto contribuye a la consecución de los objetivos comunes de toda la organización.
OBJETIVO DEL CARGO	Se encarga del control administrativo de la mano de obra que se requiere, coordinar y liderar toda la actividad de la empresa, consecución de metas, innovación de proyectos, rentabilidad, sostenimiento de la empresa a través del tiempo.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa.

NOMBRE DEL CARGO	ASESOR JURIDICO - CONTADOR
PERFIL DEL CARGO	Persona con capacidad para trabajar en equipo, eficiente en la presentación de informes y balances de la empresa.
DEPENDENCIA	Gerente Deportivo
FORMACION PROFESIONAL	Profesional en contaduría pública.
EXPERIENCIA	1 a 3 años.

COMPETENCIAS	Habilidad Tecnológica Conocimiento, y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o externos y todo aquello que sea requerido por su gestión. Rigor Profesional: Capacidad para utilizar la información, las normas, los procedimientos y las políticas de la empresa con precisión y eficacia, con objeto de lograr los estándares de calidad, en tiempo y forma, con eficacia y eficiencia, en consonancia con los valores y las líneas estratégicas de la empresa.
OBJETIVO DEL CARGO	Fundamentar toma de decisiones basado en el análisis de la información financiera. Proporcionar balances e informes de análisis e interpretación de estados financieros. Asesorar en materia contable, fiscal y financiera.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Aplicar sus conocimientos en forma crítica en el análisis e interpretación de estados financieros. Participar en grupos multidisciplinarios para fundamentar toma de decisiones. Operar sistemas de cómputo y comunicación para el proceso de la información financiera.

NOMBRE DEL CARGO	SECRETARIA
PERFIL DEL CARGO	Persona capacitada en el área, con espíritu colaborador y amabilidad.
DEPENDENCIA	Gerente
FORMACION PROFESIONAL	Técnico en secretariado, técnico en contabilidad
EXPERIENCIA	1 a 2 años.

COMPETENCIAS	Liderazgo: Capacidad para orientar la acción de grupos de personas en una dirección determinada, inspirando valores de acción y facilitando su trabajo. Generar e inspirar confianza. Trabajo en equipo: Implica una intención genérica por hacer el trabajo de manera cooperativa y sinérgica con otros miembros de la organización. Capacidad organizativa: Capacidad para estructurar, planificar y organizar en forma lógica, realista y ordenada, tareas y obligaciones, en que eventualmente participen terceras personas. Habilidad Tecnológica Conocimiento, y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o externos y todo aquello que sea requerido por su gestión. Habilidad En El Manejo De Equipos: Conocimiento en manejo de equipos telefónicos, y herramientas de oficina como calculadoras, fax, computador, para lo cual da muestras de habilidades y destrezas para su manejo. Actitud De Servicio: Dispuesto a satisfacer las necesidades inmediatas de sus clientes internos y externos, ya que con esto contribuye a la consecución de los objetivos comunes de toda la organización.
OBJETIVO DEL CARGO	Brindar un excelente servicio de atención cliente, donde prevalezca la cordialidad y amabilidad.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Realizar labores secretariales y de recepción de documentos, de clientes, y del manejo de computador.

NOMBRE DEL CARGO	COORDINADOR DEPORTIVO
PERFIL DEL CARGO	Profesional dinámico líder en procesos de comunicación con los clientes y funcionarios de la empresa, capaz de controlar el desarrollo de las tareas propuestas para el cargo.
DEPENDENCIA	Gerente Deportivo
FORMACION PROFESIONAL	Profesional en administración deportiva o profesional en Cultura Física Deporte y Recreación
EXPERIENCIA	1 a 2 años.
COMPETENCIAS	Habilidad en el Manejo de Equipos: Conocimiento en manejo de equipos telefónicos, y herramientas de oficina como calculadoras, fax, computador, para lo cual da muestras de habilidades y destrezas para su manejo. Orientación al Logro: Capacidad para dirigir sus acciones hacia el cumplimiento total de los objetivos establecidos en su cargo. Actitud de Servicio Dispuesto a satisfacer las necesidades inmediatas de sus clientes internos y externos, ya que con esto contribuye a la consecución de los objetivos comunes de toda la organización y el buen trabajo en equipo por medio de la comunicación.
OBJETIVO DEL CARGO	Brindar un excelente servicio de atención al cliente, donde prevalezca la cordialidad y amabilidad.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa.

NOMBRE DEL CARGO	PROFESORES
PERFIL DEL CARGO	Persona capacitada para realizar programas de entrenamiento en las diferentes edades.
DEPENDENCIA	Gerente Deportivo
FORMACION PROFESIONAL	Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación o áreas a fines.
EXPERIENCIA	1 a 2 años.

COMPETENCIAS	Capacidad para orientar a los deportistas ya sea en forma individual o grupal, inspirando valores y confianza en ellos para tomar ciertas decisiones.
OBJETIVO DEL CARGO	Desarrollar programas de entrenamiento para cada categoría.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Desarrollar los entrenamientos acorde con las edades. Realizar valoraciones antes de iniciar un programa. Ofrecer excelente atención a los usuarios.

NOMBRE DEL CARGO	SERVICIOS GENERALES
PERFIL DEL CARGO	Persona capacitada para desarrollar labores de limpieza y organización de espacios, colaboradora, proactiva y espíritu de atención al cliente.
DEPENDENCIA	Gerente Deportivo
FORMACION PROFESIONAL	Básica primaria, Bachillerato.
EXPERIENCIA	1 a 2 años
COMPETENCIAS	Colaboración con las labores designadas. Puntualidad. Buena presentación personal. Amabilidad y atención al cliente.
OBJETIVO DEL CARGO	Mantener en orden, aseo y organización los espacios donde se reciben los clientes y se hacen los entrenamientos.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Realizar la limpieza del espacio donde se reciben los clientes. Ofrecer buena atención a los clientes y empleados de la empresa.

4.5 PROCESOS DE INGRESOS Y SALIDA DE PERSONAL

4.5.1 Requerimientos para la selección del talento humano

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

4.5.2 Proceso

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

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

Este sistema tiene la siguiente secuencia:

4.5.3 Convocatoria de candidatos a través de las fuentes apropiadas.

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

4.5.4 Recopilación y recepción de Hojas de Vida.

Comprende el aporte, recepción y estudio preliminar de las hojas de vida de los candidatos con la información que se ha solicitado por parte de ColombieMex S.A.S. Las hojas de vida de los candidatos y de los profesionales y personal administrativo contratado, deben contener los siguientes documentos:

- ✓ Formato de Hoja de Vida con la información de identificación personal, formación académica profesional y especializada, otros estudios realizados

relacionados con la profesión, experiencia laboral específica, referencias y logros laborales o académicos.

- ✓ Fotocopia de diplomas de los títulos profesionales obtenidos en entidades educativas
- ✓ Fotocopia de cédula de ciudadanía o extranjería.
- ✓ Fotocopia de Certificados.

4.5.5 Evaluación de las Hojas de Vida.

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

4.5.6 Evaluación de candidatos.

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

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

4.5.7 Evaluación de candidatos.

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

4.5.8 Realización de la entrevista personal.

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

4.5.9 Evaluación de resultados.

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

4.5.10 Decisión de incorporación del trabajador.

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

4.6 TIPO DE CONTRATACIÓN

4.6.1 Contrato civil por prestación de servicios

Este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar. El empleado recibe un sueldo al cual se le descuenta únicamente por concepto de retención en la fuente.

4.7 Tipo de Sociedad

Empresa Deportiva constituida como una Sociedad por Acciones Simplificadas.

Las sociedades por acciones simplificadas se constituyen mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas "sociedad por acciones simplificada"; o de las letras S.A.S.³³

³³ <http://www.crearempresa.com.co/Consultas/ConsultasTipoEmpresa.aspx> Extraído 1 octubre de 2012

CAPITULO 5

5. FASE FINANCIERA

5.1 INVERSIÓN

5.2 EGRESOS

5.3 INGRESOS

5.4 FLUJO DE CAJA E INDICADORES FINANCIEROS

5.5 ESTADOS FINANCIEROS

- ✓ Anexo 1. Documento formato Excel: Fase Financiera

CONCLUSIONES

- ✓ La ejecución del presente plan de negocios es completamente viable basándonos en el balance inicial y los diferentes estados financieros expuestos.
- ✓ El presente plan de negocios puede convertirse en una fuente generadora de empleo para la comunidad tomasina específicamente en estudiantes y egresados de la facultad de cultura física y deporte.
- ✓ Se da a conocer el plan de negocio que enriquecerá el área del campo fisco deportivo de la facultad de cultura física deporte y recreación

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ AMADO, Marcos, proceso de enseñanza-aprendizaje del futbol, 2003, extraído el 1 de julio del 2012 desde <http://www.kirolzerbitzua.net/informacion/webfutbol/pdfs/Futbol%20Castellano.pdf>
- ✓ ACUÑA, Germán, APONTE, Jorge, BELTRAN, Andrea, BELTRAN, Marcela, Principales aspectos de Bogotá, 2008, extraído el 12 de septiembre del 2012 desde <http://www.slideshare.net/germanifa/bogot-presentation-651768>
- ✓ Alcaldía mayor de Bogotá, UPZ 9- Verbenal, 2008, extraído el 17 de septiembre del 2012 desde <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Home/publicacionesSDP/Localidad%201%20Usaquen%E9n/Cartillas/cartilla%20upz%209%20verbenal.pdf>
- ✓ CASTRO, Ángela, Localidad de Usaquén, 2009, extraído el 17 de septiembre del 2012 desde <http://es.scribd.com/doc/13902016/Localidad-de-UsaquenOT>
- ✓ CM, ColombieMex S.A.S. Extraído el 25 de junio del 2012, desde <http://colombiemex.jimdo.com/empresa-deportiva/misi%C3%B3n-y-visi%C3%B3n/>
- ✓ Censo, 2005, extraído el 3 de julio del 2012 desde <http://es.scribd.com/doc/85493559/usaquen2008>
- ✓ Instituto Distrital de la Participación y Acción Comunal, 2007, extraído el 5 de julio del 2012 desde <http://es.scribd.com/doc/85493559/usaquen2008>
- ✓ FLORES, Daniela, SLAGADO, Juan, 2008, Trabajo en equipo, Extraído el 27 de junio del 2012 desde <http://inacap2008.wordpress.com/2008/11/10/%C2%BFque-es-la-etica-empresarial/>
- ✓ GOMEZ, Carlos, Fútbol femenino en Colombia, 2006, Extraído el 23 de Junio de 2012 desde <http://www.fútbolfemeninotolima.com/reportajes/304-el-fútbol-femenino-en-colombia-sin-dolientes>
- ✓ GUTIERREZ, Nelson, Marketing Deportivo, 2008, extraído el 1 de julio del 2012 desde <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/833/1/79717184.pdf>
- ✓ Nuestra gente, A las Mujeres les gusta o no el Fútbol, 2010. Extraído el 25 de junio del 2012, desde <http://www.nuestra-gente.com/ShowForum.aspx?id=3&to=100602002>
- ✓ POSADA, Carlos. TORO, Luis. TORO, Jaime, aspectos socio-culturales del jugador juvenil e la liga de Risaralda de fútbol, 2007. Extraído el 27 de junio del 2012 desde <http://recursosbiblioteca.utp.edu.co/tesisdigitales/texto/79633P855a.pdf>
- ✓ PALACIO, Edwin, Plan de negocios, 2011, Extraído el 23 de junio del 2012 desde <http://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/08/10/55/>

- ✓ THOMPSON, Iván, El plan de mercadotecnia, 206, Extraído el 24 de junio del 2012 desde <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/plan-mercadotecnia.html>
- ✓ Universidad Santo Tomas. Extraído el 25 de junio del 2012, desde <http://www.usta.edu.co/index.php/nuestra-institucion/mision-vision>
- ✓ <http://www.crearempresa.com.co/Consultas/ConsultasTipoEmpresa.aspx>
Extraído 1 octubre de 2012
- ✓ www.banrep.gov.co/regimen/resoluciones/cp91.pdf, tomado 1 de julio de 2012
- ✓ <http://www.redcreacion.org/documentos/ley181.htm>, tomado 1 de julio de 2012

ANEXOS

- ✓ Anexo 1. Documento formato Excel: Fase Financiera.
- ✓ Anexo 2. Estatutos de ColombieMex S.A.S.

ESTATUTOS DE CREACION SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

“COLOMBAIMEX S.A.S.”

En la ciudad de Bogotá D.C, República de Colombia, a los veintitrés (23) días del mes de Abril del dos mil diez (2010), comparecieron los señores: IVAN RICARDO RODRIGUEZ TIBABUZO residente en la ciudad de Bogotá D.C identificado con Cedula de Ciudadanía Colombiana No. 1.015.398.283 de Bogota, quien obra en este acto en su propio nombre, la señora MARIA CONSUELO TIBABUSO LOPEZ residente en la ciudad de Bogotá D.C identificada con Cedula de Ciudadanía Colombiana No. 51.561.163 de Bogotá quien obra en este acto en su propio nombre, el señor DAIRO BELLO ORDUZ residente en la ciudad de Bogotá D.C identificado con Cedula de Ciudadanía Colombiana No. 1.057.579.551 de Sogamoso quien obra en su acto en su propio nombre, la señora PAOLA LILIANA RODRIGUEZ TIBABUSO residente en la ciudad de Bogotá D.C identificada con Cedula de Ciudadanía Colombiana No. 52.963.634 de Bogotá quien obra en su acto en su propio nombre, el señor JUAN SEBASTIAN ARAQUE GOMEZ residente en la ciudad de Bogotá D.C identificado con Cedula de Ciudadanía Colombiana No. 98.763.114 de Medellín quien obra en su acto en su propio nombre y la señora ADRIANA MARCELA PARDO JIMENEZ residente en la ciudad de Bogotá D.C identificada con Cedula de Ciudadanía Colombiana No. 1.020.736.574 de Bogotá quien obra en su acto en su propio nombre; y manifiestan que es su voluntad crear a través del presente documento privado, una Sociedad por Acciones Simplificada, la cual se registrará por los siguientes estatutos.

CAPITULO I.

LA SOCIEDAD EN GENERAL

PRIMERA. NATURALEZA Y DENOMINACION: Según lo dispuesto en la Ley 1258 del 05 de diciembre del 2008 se conformará La Sociedad Por Acciones simplificada Comercial denominada: COLOMBIEMEX S.A.S. Es una sociedad de capitales cuya

naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios la sociedad se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

PARAGRAFO 1. Los accionistas sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes

PARAGRAFO 2. Salvo que se esté incurso en lo previsto en el artículo 42 de la Ley 1258 del 05 de diciembre de 2008, (cuando se utilice la S.A.S. en fraude a la ley o en perjuicio de terceros los accionistas y administradores que hubieren participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados) los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

SEGUNDA. DOMICILIO SOCIAL: El domicilio de la sociedad será la ciudad de Bogotá D.C, República de Colombia, con dirección en la CARRERA 8H # 166 – 60 APARTAMENTO 306 pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la Asamblea General de Accionistas y con arreglo a la ley.

TERCERA. DURACION: La sociedad tendrá una duración indefinida; contados a partir de la fecha del presente Documento de Constitución, se podrá disolver anticipadamente en la forma y por las casuales indicadas en la ley o en los estatutos.

CUARTA. OBJETO SOCIAL: El objeto social de la empresa tendrá diferentes líneas de servicios como son las siguientes: **A.** Formación deportiva. En desarrollo del mismo, podrá la sociedad ejecutar todos los actos o contratos que fueren convenientes o necesarios para el cabal cumplimiento de su objeto social que estén acorde a la ley.

CAPITULO II.

ACCIONISTAS, CAPITAL, ACCIONES, REPRESENTACION

QUINTA. CAPITAL AUTORIZADO: El capital autorizado de la sociedad asciende a la suma de sesenta millones de pesos (\$60.000.000.00) moneda legal colombiana, representado en mil doscientas (1.200) acciones de valor nominal de diez mil pesos cada una (\$10.000) moneda legal colombiana.

SEXTA. CAPITAL SUSCRITO: A la fecha de este documento los accionistas constituyentes han suscrito mil doscientas (1.200) acciones por un valor nominal total doce millones de pesos (\$12.000.000.00) moneda legal colombiana correspondiendo a cada socio la siguiente participación:

IVÁN RICARDO RODRÍGUEZ TIBABUSO: Dos millones de pesos (\$2.000.000.00) moneda legal colombiana, equivalentes a doscientas acciones (200).

MARIA CONSUELO TIBABUSO LÓPEZ: Dos millones de pesos (\$2.000.000.00) moneda legal colombiana, equivalentes a doscientas acciones (200).

DAIRO BELLO ORDUZ: Dos millones de pesos (\$2.000.000.00) moneda legal colombiana, equivalentes a doscientas acciones (200).

PAOLA LILIANA RODRÍGUEZ TIBABUSO: Dos millones de pesos (\$2.000.000.00) moneda legal colombiana, equivalentes a doscientas acciones (200).

JUAN SEBASTIÁN ARAQUE GÓMEZ: Dos millones de pesos (\$2.000.000.00) moneda legal colombiana, equivalentes a doscientas acciones (200).

ADRIANA MARCELA PARDO JIMÉNEZ: Dos millones de pesos (\$2.000.000.00) moneda legal colombiana, equivalentes a doscientas acciones (200).

SEPTIMA. CAPITAL PAGADO: El capital pagado de la sociedad al momento de la creación es de cuatro millones de pesos (\$4.000.000) moneda legal colombiana. Los ocho millones de pesos (\$8.000.000) moneda legal colombiana restantes serán pagados en cuotas mensuales iguales de doscientos cincuenta mil pesos (\$250.000) moneda legal colombiana en un plazo no mayor a ocho (8) meses.

OCTAVA. ACCIONES: Las acciones serán de las denominadas por el Código de Comercio como acciones nominativas y ordinarias, tienen igual valor nominal y se representarán en títulos cuya negociabilidad queda restringida por un término de un (1) año, dicho término podrá prorrogarse dando estricto cumplimiento a lo estipulado en el artículo 13 de la Ley 1258 de 2008. Al dorso de los títulos de las acciones se hará constar los derechos inherentes a ellas. Cuando la asamblea de accionistas lo considere oportuno podrá crear nuevas clases de acciones, dentro lo permitido por la ley, como, por ejemplo: acciones privilegiadas, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con dividendo fijo anual y acciones de pago.

NOVENA. AUMENTO O DISMINUCION DE CAPITAL.- La sociedad podrá aumentar el

capital social siempre que así lo disponga La Asamblea General de Accionistas o lo establecido en los presentes estatutos y la ley.

DECIMA. DERECHO DE LOS ACCIONISTAS: Todas las acciones confieren a su titular igual derecho en el haber social y en los beneficiarios que se reparten y cada una de ellas tiene derecho a un voto en las deliberaciones de la Asamblea General de Accionistas, sin limitación alguna. Igualmente las acciones son libremente negociables con la limitación del derecho de preferencias establecidas en estos estatutos. Por tanto las acciones conceden iguales derechos e imponen iguales obligaciones. La adquisición de una acción significa, de pleno derecho, adhesión a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea General de Accionistas.

DECIMA PRIMERA. TITULOS DE ACCIONES: Las acciones serán representadas por títulos o certificaciones que llevan la firma autógrafa del representante legal, del secretario de la junta de socios y de la contadora y serán expedidas en series numeradas y continuas. Por cada acción se expedirá un título, a menos que el socio prefiera títulos colectivos o parcialmente colectivos.

DECIMA SEGUNDA. PÉRDIDA O EXTRAVÍO DE TITULOS: En caso de pérdida o extravío, o hurto de un título de acción, se ordenará la expedición de uno nuevo con sujeción a las disposiciones legales, siempre que la petición sea fundada a costa del interesado, con la constancia de que se trata el duplicado, haciendo referencia el número del que se sustituye. Si el título perdido apareciere posteriormente, el accionista deberá devolver a la sociedad el duplicado, que será destruido y anulado, en sesión de la Asamblea de Accionistas, de lo cual se dejará constancia en el acta respectiva.

DECIMA TERCERA. IMPUESTO SOBRE TITULOS: Son de cargo del accionista los impuestos que graven la expedición de títulos de las acciones, lo mismo que las transferencias, mutaciones o transmisiones del dominio de ellas por cualquier causa.

DECIMA CUARTA. LIBRO DE REGISTRO: La sociedad llevará un Libro de Registro de Acciones, previamente registrado en la Cámara de Comercio, en el cual se anotarán los nombres de los accionistas, la cantidad de acciones que a cada uno corresponde, el título o títulos con sus respectivos números y fechas de inscripción, las enajenaciones y trasposos, las prendas, usufructos, embargos y demandas judiciales, así como cualquier otro acto sujeto a inscripción según la ley.

DECIMA QUINTA. ENAJENACIÓN DE ACCIONES: Los accionistas pueden enajenar libremente sus acciones, pero para validez de cualquier transferencia es necesario el

previo lleno de los siguientes requisitos: a. Toda transferencia está sometida a la condición suspensiva negativa de que la sociedad, o en su defecto de esta, alguno o algunos de los accionistas no quieran dentro de los plazos que se indicarán más adelante, tomarlas por el tanto estipulado en la enajenación proyectada; b. El socio que proyecta enajenar sus acciones o parte de ellas a cualquier persona, sea o no accionista dirigirá a la sociedad, con expresión de las condiciones en que se va a efectuar, la cual tendrá que estar aceptada por el presunto adquiriente, quien firmará igualmente la referida comunicación; c. Desde la fecha de recibo de la comunicación indicada, la sociedad gozará de un término de 60 días , durante el cual podrá manifestar su deseo de tomar para sí las acciones objeto de la negociación, en las mismas condiciones en que ofrezca hacerlo el presunto adquiriente; d. Vencido el término anterior, la sociedad comunicará a todos los accionistas dentro de los 10 días siguientes la operación proyectada y las condiciones de ella, para que manifiesten si están interesados o no en ejercer su derecho de preferencia dentro de los 15 días siguientes a la fecha de la comunicación; e. Si dentro de los plazos señalados, la sociedad y alguno o alguno de los accionistas manifiesten su intención de adquirir las acciones, se preferirá en primer término a la sociedad. Si solo estuvieron interesados en la negociación los accionistas se distribuirán las acciones en proporción al número que cada uno de ellos posea. Lo mismo se aplicará cuando la sociedad manifieste interés en adquirir solo una parte de las acciones que se le ofrecen; f. Si la enajenación proyectada fuere de aquellas que como la permuta no admiten sustitución en la cosa que recibe, o si la sociedad o los accionistas que hubieren manifestado su intención de adquirir las acciones, consideran demasiado onerosas las condiciones de la enajenación proyectada, y así lo comunican al enajenante en la carta en que dan noticia de su voluntad de adquirir las acciones, Se procederá a establecer el precio por medio de peritos nombrados por las partes o en su defecto por la Superintendencia de Sociedades. Hecha la regulación en dinero, la operación es obligatoria para todas las partes por un precio fijado por los peritos, pues se estima que la enajenación proyectada, cualquiera que sea su índole, se resuelve en una compraventa, cuyo precio queda al arbitrio de tales peritos; g. La sociedad sólo podrá ejercer derecho de preferencia cumpliendo los requisitos establecidos en la ley.

DECIMA SEXTA. REPRESENTACIÓN DE LAS ACCIONES: Los accionistas podrán hacerse representar ante la sociedad, para todos los efectos, en todos los casos en su carácter de tales, con las limitaciones establecidas en la ley. Los poderes deberán constar por escrito, por medio de carta o telegrama dirigido a la sociedad, o por cualquier otra forma escrita. También pueden ser representados los accionistas por sus mandatarios y los incapaces por sus representantes legales, siempre con sus limitaciones señaladas en la ley.

DECIMA SEPTIMA. UNIDAD DE REPRESENTACION Y VOTOS: Cada accionista, sea persona natural o jurídica, no puede designar sino a un solo representante a la Asamblea General de Accionistas, sea cual fuere el número de acciones que posea. El representante o mandatario de un accionista no puede fraccionar el voto de su representado o mandante, lo cual significa que no le es permitido votar con una o varias acciones en un determinado sentido, o por ciertas personas con una u otras acciones en un determinado sentido, o por ciertas personas con otra u otras acciones en distinto sentido o por otras personas. Esta indivisibilidad del voto no se opone a que el representante o mandatario de varios accionistas vote en cada caso siguiendo separadamente las instrucciones de cada persona o grupo representado por mandato

DECIMA OCTAVA. ACCIONISTA EN MORA: Si un accionista no pagare dentro del plazo establecido en el estatuto o en el reglamento de colocación de acciones, las acciones que haya suscrito, la sociedad podrá dar cuenta y riesgo del socio moroso, vender, por conducto de un comisionista, sus acciones o imputar las sumas recibidas a la liberación del número de acciones correspondientes a las cuotas pagadas, previa deducción de un 20% a título de indemnización, o demandarlo ejecutivamente, a elección de la Asamblea de Accionistas.

CAPITULO III

DE LA ADMINISTRACIÓN – CONTROL DE LA SOCIEDAD

DECIMA NOVENA. ADMINISTRACIÓN SOCIAL: La dirección, administración y representación de la sociedad serán ejercidas por los siguientes órganos principales. **A.** La Asamblea General de Accionistas; **B.** Representante legal. En caso que el representante legal no pueda suplir sus funciones de manera temporal o definitiva lo sustituirá el representante legal suplente.

CAPITULO IV

LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS

VIGESIMA. COMPOSICIÓN: La Asamblea General de Accionistas la constituyen los

accionistas inscritos en el libro de registro y gravamen de acciones, o sus representantes o mandatarios reunidos con el quórum y en las condiciones establecidas en estos estatutos.

VIGESIMA PRIMERA. REUNIONES: La Asamblea General de Accionistas tendrá dos clases de reuniones: Las ordinarias y las extraordinarias.

VIGESIMA SEGUNDA. REUNIONES ORDINARIAS: Las reuniones ordinarias se efectuarán una vez al año, en la fecha señalada en la convocatoria, entre los meses de enero a marzo de cada año. Si transcurridos estos dos meses no hubiere sido convocada, se reunirá por derecho propio, sin necesidad de previa convocatoria, el primer día hábil del mes de marzo, en el domicilio social, y podrá deliberar y decidir válidamente con cualquier número plural de personas que concurran, cualquiera que sea el número de acciones que representen.

VIGESIMA TERCERA. REUNIONES EXTRAORDINARIAS: Las reuniones extraordinarias se efectuarán siempre que con tal carácter sean convocadas por el Gerente, La Asamblea General no podrá ocuparse de temas no incluidos en la convocatoria, salvo la remoción de los administradores o de funcionarios cuya designación corresponda a la asamblea a menos que así lo decida con el voto de personas que representan no menos del 70% de las acciones presentes.

VIGESIMA CUARTA. CONVOCATORIA: Tanto para las reuniones ordinarias como para las extraordinarias de la asamblea, es necesaria la convocatoria y será hecha por el Gerente, por comunicación escrita a cada uno de los accionistas, dirigida oportunamente. La convocatoria se hará con una anticipación no menor de cinco (5) días comunes a la fecha de la reunión. Sin embargo, para las reuniones en que haya que aprobarse los balances de fines de ejercicio, la convocatoria deberá hacerse con antelación no menor de 15 días hábiles a la fecha de la reunión. En el caso de citación de Asambleas Extraordinarias se insertará además el orden del día, es decir, los temas de los que tendrá que ocuparse la Asamblea.

VIGESIMA QUINTA. QUÓRUM: Constituye quórum, en las sesiones ordinarias y extraordinarias de la asamblea, cualquier número plural de personas que represente más del 50% de las acciones suscritas.

VIGESIMA SEXTA. FALTA DE QUÓRUM: Si en cualquier reunión de la asamblea no se obtuviere el quórum fijado en estos estatutos, se citará a una nueva reunión y en esta oportunidad la asamblea podrá sesionar y deliberar con cualquier número de personas que concurran, sea cual fuere el número de acciones que representen. La nueva

reunión deberá efectuarse no antes de los 10 días ni después de los 30 contados desde la fecha de la primera reunión. Los días serán hábiles.

VIGESIMA SEPTIMA. PRESIDENTE: La Asamblea será presidida por el Gerente o por las personas que designe para tal efecto la misma asamblea.

VIGESIMA OCTAVA. FUNCIONES: Son funciones reservadas a la Asamblea General de Accionistas las siguientes: 1. Elegir al Gerente principal y Gerente Suplente, al Revisor Fiscal y su suplente y señalarles su remuneración; 2. Darse su propio reglamento; 3. Reformar los estatutos; 4. Ampliar restringir o modificar el objeto de la sociedad; 5. Decretar el aumento de capital y la capitalización de utilidades; 6. Resolver sobre la disolución de la sociedad antes de vencerse el término de duración; o sobre su prórroga; 7. Decidir sobre el cambio de razón social, su transformación en otro tipo de sociedad, la fusión con otra u otras sociedades, la incorporación en ellos de otra u otras sociedades, o sobre las reformas que afecten las bases fundamentales del contrato, o que aumenten las cargas de los accionistas; 8. Reglamentar lo relativo al derecho de preferencia de las acciones que sean creadas; 9. Decretar la enajenación o el gravamen de la totalidad de los bienes de la empresa, autorizado para ello al gerente; 10. Aprobar o improbar las cuentas, el balance y el estado de pérdidas y ganancias; 11. Decretar la distribución de utilidades, la cancelación de pérdidas y creación de reservas no previstas en la ley o en estos estatutos; 12. Remover libremente a cualquiera de sus empleados o funcionarios de la entidad, cuya designación le corresponda; 13. Decretar la compra de sus propias acciones con sujeción a la ley y a los presentes estatutos; 14. Autorizar la emisión de bonos industriales; 15. Estatuir y resolver sobre los asuntos que le correspondan como suprema autoridad directiva de la sociedad y que no hayan sido atribuidos a ninguna otra autoridad o persona. 16. Dictar su propio reglamento y aprobar el reglamento interno de la empresa; 17. Crear todos los cargos o empleos subalternos que sean necesarios para la cumplida administración de la sociedad, señalarles sus funciones, atribuciones y remuneración respectiva; 18. Autorizar al establecimiento de sucursales o agencias; 19. Autorizar al gerente para celebrar todos los contratos, cualquiera que sea su cuantía, relativos a la adquisición y enajenación o gravamen de bienes raíces y para ejecutar o celebrar todos los actos o contratos cuya cuantía sea o exceda de quinientos millones de pesos (\$500.000.000.00); 20. Examinar por sí, o por comisiones de su seno, los libros y dineros en caja; 21. Establecer las normas que han de regir la contabilidad de la sociedad, señalando las cuotas o porcentajes que se deben apropiar con carácter de gastos para amparar el patrimonio social o para cubrir las obligaciones a cargo de la empresa, 22. Decidir qué acciones judiciales deben iniciarse y autorizar al gerente para que designe a los apoderados en las controversias tanto judiciales como extrajudiciales; 23. Resolver que se sometan a

arbitraje o que se transijan las diferencias de la sociedad con terceros; 24. Autorizar la celebración de pactos colectivos de trabajo fijando previamente las condiciones entre las cuales deban hacerse y designar los negociadores que representen a la empresa; 25. Aprobar los reglamentos de trabajo e higiene de la empresa. Todas las decisiones de la Asamblea serán adoptadas con el voto favorable de personas que representen por lo menos el 50% de las presentes, salvo que en la ley o en los estatutos se exija una mayoría especial.

VIGESIMA NOVENA. DECISIONES ESPECIALES: Las decisiones de la Asamblea referente a reforma de estos estatutos o a la enajenación o gravamen de la totalidad de los bienes de la empresa, requerirán, para su validez, que sean aprobadas por el voto favorable de las personas que representen no menos del 70% de las acciones representadas en la reunión. No obstante para la creación de acciones privilegiadas y para reglamentar su colocación, se dará estricto cumplimiento a lo estipulado en la ley.

TRIGESIMA. ELECCIONES: Siempre que se trate de elegir a dos o más personas para una misma junta, cuerpo o comisión, se aplicará el sistema del cuociente electoral, o cualquier otro sistema permitido por la ley. El cuociente se determinará dividiendo el total de votos válidamente emitidos por el de las personas que se trata de elegir. De cada lista saldrán electos tantos nombres cuantas veces quepa el cuociente en el número de votos obtenidos por cada uno de ellos. Si quedaren puestos por proveer, ellos corresponderán a los residuos en orden descendente. En caso de empate en los residuos, se decidirá a la suerte.

TRIGESIMA PRIMERA. REUNIONES SIN CONVOCATORIA: La Asamblea General de Accionistas puede reunirse en cualquier tiempo y lugar, sin necesidad de previa convocatoria, y ejercer todas las funciones que le son propias, siempre que se encuentre debidamente representada la totalidad de las acciones suscritas.

TRIGESIMA SEGUNDA. ACTAS: Todas las reuniones, decretos, acuerdos, resoluciones, decisiones, elecciones y demás actos de la Asamblea General se harán constar en un libro de actas, que firmarán las personas que presidan la sesión y el secretario. Las actas así elaboradas deberán ser sometidas a la aprobación de la Asamblea General o a las personas designadas por ella, caso en el cual éstas también firmarán las actas respectivas.

TRIGESIMA TERCERA. MULTAS: Cuando se realicen citaciones a las reuniones ordinarias y extraordinarias y un accionista no asista sin justa causa, se cobrará una multa de tres (3) salarios diarios mínimos legales vigentes.

CAPITULO V

REPRESENTANTE LEGAL

TRIGESIMA TERCERA. La sociedad tendrá un Representante Legal que podrá ser o no miembro de la Asamblea de Accionistas, con un Representante Legal Suplente que reemplazará al principal, en sus faltas accidentales, temporales o absolutas. Tanto el Representante Legal principal, como el suplente, serán elegidos por la Asamblea de Accionistas, para períodos de un (1) año, sin perjuicio de que la misma Asamblea pueda removerlos libremente en cualquier tiempo.

TRIGESIMA CUARTA. FUNCIONES El Representante Legal ejercerá todas las funciones propias de la naturaleza de su cargo, y en especial, las siguientes: 1) Representar a la sociedad ante los accionistas, ante terceros y ante toda clase de autoridades de orden administrativo y jurisdiccional. 2) Ejecutar todos los actos u operaciones correspondientes al objeto social, de conformidad con lo previsto en las leyes y en estos estatutos. 3) Autorizar con su firma todos los documentos públicos o privados que deban otorgarse en desarrollo de las actividades sociales o en interés de la sociedad. 4) Presentar a la Asamblea General en sus reuniones ordinarias, un inventario y un balance de fin de ejercicio, junto con un informe escrito sobre la situación de la sociedad, un detalle completo de la cuenta de pérdidas y ganancias y un proyecto de distribución de utilidades obtenidas. 5) Nombrar y remover los empleados de la sociedad cuyo nombramiento y remoción le delegue Asamblea de Accionistas. 6) Tomar todas las medidas que reclame la conservación de los bienes sociales, vigilar la actividad de los empleados de la administración de la sociedad e impartirles las órdenes e instrucciones que exija la buena marcha de la compañía. 7) Convocar la Asamblea General a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue conveniente o necesario y hacer las convocatorias del caso cuando lo ordenen los estatutos, la Asamblea de Accionistas o el Revisor Fiscal de la sociedad. 8) Convocar la Asamblea de Accionistas cuando lo considere necesario o conveniente y mantenerla informada del curso de los negocios sociales. 9) Cumplir las órdenes e instrucciones que le impartan Asamblea de Accionistas y, en particular, solicitar autorizaciones para los negocios que deben aprobar previamente la Asamblea, según lo disponen las normas correspondientes del presente estatuto. 10) Cumplir o hacer que se cumplan oportunamente todos los requisitos o exigencias legales que se relacionen con el funcionamiento y actividades de la sociedad.

CAPITULO VII

EL BALANCE, LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y LA RESERVA

TRIGESIMA QUINTA. BALANCE GENERAL: Determinados los resultados finales del ejercicio se procederá a la elaboración del balance general al 15 de Enero de cada año, el cual se someterá a la aprobación de la Asamblea General de Accionistas, junto con el inventario y estado de pérdidas y ganancias del ejercicio.

TRIGESIMA SEXTA. DIVIDENDOS: La Asamblea General, una vez aprobado el balance, el estado de pérdidas y ganancias, fijará el monto del dividendo con su respectiva distribución y fechas de pago.

CAPITULO VIII

DISOLUCION Y LIQUIDACIÓN

TRIGESIMA SEPTIMA. CAUSALES DE DISOLUCION: La sociedad se disolverá: 1. Por el vencimiento del término previsto para su duración en el contrato, si no fuere prorrogado válidamente antes de su expiración. 2. Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituye su objeto. 3. Por reducción del número de accionistas a menos del requerido en la ley para su formación y funcionamiento. 4. Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad. 5. Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en las leyes. 6. Por decisión de los asociados adoptada conforme a las leyes y al presente estatuto. 7. Cuando ocurran pérdidas que reduzcan el patrimonio neto por debajo de cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito. 8. Cuando el noventa y cinco por ciento (95%) o más de las acciones suscritas lleguen a pertenecer a un solo accionista.

PARAGRAFO 1. Cuando se verifique las pérdidas indicadas en el numeral 7° del artículo anterior, los administradores se abstendrán de iniciar nuevas operaciones y convocarán inmediatamente a la Asamblea General, para informarla completa y documentadamente de dicha situación. La Asamblea podrá tomar u ordenar las medidas conducentes al restablecimiento del patrimonio por encima del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito, como la venta de bienes sociales valorizados, la reducción del capital suscrito, conforme a lo previsto en la ley, la emisión de nuevas acciones, etc. Si tales medidas no se adoptan, la Asamblea deberá declarar disuelta la

sociedad para que se proceda a su liquidación. Estas medidas deberán tomarse dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que queden consumadas las pérdidas indicadas.

PARAGRAFO 3. Cuando la disolución provenga de causales distintas de las indicadas en el artículo anterior, los asociados deberán declarar disuelta la sociedad por la ocurrencia de la causal respectiva y darán cumplimiento a las formalidades exigidas para las reformas del contrato social. No obstante, los asociados podrán evitar la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida y observando las reglas prescritas para las reformas del contrato, siempre que el acuerdo se formalice dentro de los seis meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

TRIGESIMA OCTAVA. PROCESO LIQUIDACION Disuelta la sociedad se procederá de inmediato a su liquidación. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y se conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. Cualquier operación o acto ajeno a este fin, salvo los autorizados expresamente por la ley, hará responsables frente a la sociedad, a los asociados y a terceros, en forma ilimitada y solidaria, al liquidador y al Revisor Fiscal que no se hubiere opuesto. El nombre de la sociedad disuelta deberá adicionarse siempre con la expresión “en liquidación”. Los encargados de realizarla responderán de los daños y perjuicios que se deriven por dicha omisión.

TRIGESIMA NOVENA. NOMBRAMIENTO LIQUIDADOR Actuará como liquidador del patrimonio social el representante legal de la sociedad a no ser que la asamblea de accionistas decida designar a otra persona.

PARAGRAFO 1. Por acuerdo de todos los asociados podrá prescindirse de hacer la liquidación en los términos anteriores y constituir con las formalidades legales, una nueva sociedad que continúe la empresa social.

PARAGRAFO 2. Si de acuerdo con las normas anteriores quedaren bienes en especie por distribuir, los accionistas podrán convenir por unanimidad tales distribuciones reunidos en asamblea y el liquidador o liquidadores procederán de conformidad.

CAPITULO IX

DISPOSICIONES FINALES

CUADRAGESIMA. REFORMAS DE ESTATUTOS: Las resoluciones sobre reformas de estatutos deben ser aprobadas en un solo debate, en reuniones ordinarias o extraordinarias de la Asamblea General de Accionistas y requieren el voto favorable del setenta por ciento de las acciones representadas en la reunión. Estas reformas serán elevadas a escritura pública que firmará el representante legal y se inscribirá en el registro mercantil conforme a la ley.

CUADRAGESIMA PRIMERA. RESERVA COMERCIAL: Ningún empleado o funcionario podrá revelar las operaciones de la sociedad, a menos que los exijan las entidades o funcionarios que de acuerdo con los Estatutos pueden conocerla, o alguna autoridad facultada legalmente. Los accionistas sólo pueden conocer las operaciones sociales durante el término que la ley concede para hacer uso de este derecho.

CUADRAGESIMA SEGUNDA. RESERVA LEGAL: Luego del cierre de la vigencia fiscal y en el momento en el que se haya elaborado el balance de cada año, se procederá a tomar un diez (10) por ciento de las utilidades generales para llevarlo a la reserva legal.

CUADRAGESIMA TERCERA. DIFERENCIAS: Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación se resolverá por un Tribunal de Arbitramento designado por la Cámara de Comercio de Bogotá D.C, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que lleva dicha Cámara. El Tribunal así constituido se sujetará a lo dispuesto por el Decreto 2279 de 1989 y a las demás disposiciones legales que lo modifiquen o adicionen, de acuerdo con las siguientes reglas: a) El Tribunal estará integrado por un árbitro; b) La organización interna del Tribunal se sujetará a las reglas previstas para el efecto por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá D.C; c) El Tribunal decidirá en derecho, y d) El Tribunal funcionará en la ciudad de Bogotá D.C en el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de esta ciudad.

CUADRAGESIMA CUARTA. DISPOSICIONES TRANSITORIAS: 1. NOMBRAMIENTOS. Se nombra de manera unánime a la siguiente persona como Representante Legal principal: ADRIANA MARCELA PARDO JIMENEZ identificada con cedula de ciudadanía No. 1.020.736.574, residente y domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C.

Representante Legal

El Representante Legal Principal acepta los cargos designados.

Los presentes estatutos fueron leídos y aprobados por parte de la asamblea general de accionistas.

Se firma en Bogotá D.C. a las 15:30 horas, en las oficinas de la dirección de la compañía a los trece (13) días del mes de Abril de 2010.