

“MULTICAMPO DEPORTIVO DE FÚTBOL “JBSBALL”

Trabajo De Grado

Creación De Empresa

Autor

Juan Sebastián Becerra Pedraza

Asesor

Néstor Manuel Abril Estupiñán

Facultad

Cultura Física Deporte y Recreación

Universidad Santo Tomás de Aquino - Tunja

2024

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis papas, quienes han sido el pilar fundamental para dar cada paso en esta etapa académica. Su amor, esfuerzo, sacrificio y apoyo me han dado la fuerza necesaria para mantenerme motivado y seguir adelante a pesar de las adversidades, incluso en esos momentos más difíciles en mi vida. A mi hermano, por ser parte de mi alma y ser esa persona a quien quiero motivar e inspirar. Gracias por compartir conmigo emociones y experiencias que han sido como el martillo para forjar la persona que hoy soy. A mi abuela, por inculcarme la importancia del esfuerzo y la perseverancia, por enseñarme que el conocimiento es el poder más valioso, por cuidarme y no dejarme nunca desamparado.

A mis tíos y primos, por ser un pilar constante de inspiración y por recordarme siempre el valor de la familia.

Este trabajo es para ustedes, con todo mi cariño, dedicación y gratitud.

Agradecimientos

Agradezco en primer lugar a mi familia, Padre, Madre, Hermano, Abuela y Tíos, que me apoyaron y motivaron durante mi fase de estudiante. Es un privilegio contar con su guía y ayuda en este proceso.

Agradezco también a todo el personal de la universidad Santo Tomas de Aquino, por la atención prestada, el apoyo, respeto y colaboración que me brindaron mientras cursaba mis programas académicos.

Gracias a todos aquellos quienes contribuyeron a mi formación profesional en mis programas de pregrado, doy gracias a los amigos, compañeros y docentes, del Deporte y de la Administración.

Por encima de todo, con amor y cariño, agradezco a la gente que me rodeo y estuvo incondicionalmente en todo momento bueno y malo durante años de estudio, gracias a compañeros, docentes, administrativos, entrenadores y otros quienes fueron significativos en esta etapa académica gracias por todo.

¡GRACIAS!

Índice De Contenido

Dedicatoria	2
Agradecimientos.....	3
Índice De Contenido	4
Índice De Ilustraciones	7
Índice de Tablas	8
Resumen	9
Introducción.....	11
Objetivos	14
General	14
Específicos.....	14
Diagnostico.....	15
Localización	22
Macro localización	23
Micro localización	25
Análisis De La Localización	26
Mercado.....	27
Tamaño Del Mercado	27
Segmentos De La Población	28
Análisis de la competencia.....	31
Competencia directa.....	31
Competencia Indirecta.....	34
Análisis de precios	35
Justificación.....	37
CAPITULO I: IDENTIDAD DE MARCA.....	40
Descripción del proyecto.....	40
Nombre O Razón Social.....	41
Logo	41
Paleta de Colores.....	42
Slogan.....	43
Misión.....	43
Visión	44

Valores Empresariales	44
Fundamentación Humanista	46
Articulación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible	47
CAPITULO II: MARCOS DE REFERENCIA	50
Marco Conceptual.....	50
Marco Legal	56
Ley del Deporte	56
Ley del Ministerio del Deporte	56
Ley de Seguridad en Eventos Deportivos.....	57
Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento	58
Ley de Emprendimiento.....	58
CAPITULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	60
Planteamiento o Justificación.....	60
Objetivos Del Estudio De Mercado.....	61
General	61
Específicos:.....	61
Metodología	61
Muestra.....	62
Estimación de la Población Activa Deportivamente en Tauramena	63
Cálculo del Tamaño de la Muestra	64
Diseño de la Herramienta para el Estudio De Mercado	65
Análisis de la Investigación	66
Conclusiones del Estudio De Mercado.....	69
Perfil Del Cliente Local	70
Análisis Del Servicio	71
CAPITULO IV: MODELO DE NEGOCIO	73
Segmento De Mercado:	73
Propuesta de Valor:	76
Canales de Distribución	78
Relación Con Los Clientes.....	80
Fuentes De Ingresos.....	81
Recursos Claves.....	84
Recursos Económicos.....	85
Recursos Humanos Fase Construcción y Adecuación	85
Recursos Físicos.....	89

Recursos Tecnológicos e Intelectuales	90
Recursos Humanos Fase Operatividad y Funcionamiento	90
Actividades Claves.....	93
Socios Claves	95
Estructura De Costos.....	98
Costos de Construcción y Adecuación	99
Costos Operacionales Mensuales	100
Proyección de Ingresos Mensuales	100
Análisis del Flujo de Caja y Punto de Equilibrio	101
Capital Inicial y Financiamiento	102
Conclusiones de la Estructura de Costos	102
Lienzo Del Modelo CANVA	104
CAPITULO V: CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA	105
Constitución Legal del Establecimiento de Comercio	105
Requerimientos para la Constitución de la Sociedad Mercantil: Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL S.A.S.....	106
Otras Actividades Necesarias para la Apertura y Operación del Establecimiento Comercial.....	107
Estructura Organizacional Y Funcional	110
Organigrama.....	111
Descripción de Cargos.....	112
Mapa De Procesos	114
Bibliografía	115
Anexos	120
Anexo 1: Encuestas Entrevista Inicial Diagnostico de Escenarios en Tauramena	120

Índice De Ilustraciones

Ilustración 1.....	23
Ilustración 2.....	24
Ilustración 3.....	25
Ilustración 4.....	27
Ilustración 5.....	32
Ilustración 6.....	33
Ilustración 7.....	41
Ilustración 8.....	42
Ilustración 9.....	104
Ilustración 10.....	111
Ilustración 11.....	114

Índice de Tablas

Tabla 1	84
Tabla 2	99
Tabla 3	100
Tabla 4	100
Tabla 5	102
Tabla 6	113

Resumen

El proyecto de grado, titulado "Multicampo Deportivo de Fútbol Sintético en Tauramena 'JBSBALL'", es un plan de negocio enfocado en la construcción de unas instalaciones que funcionaran como centro deportivo el cual utilizara un modelo de negocio desarrollado mediante el alquiler de escenarios deportivos de canchas sintéticas adecuadas para la práctica de diversas modalidades de fútbol. El proyecto se desarrollará en el municipio de Tauramena - Casanare, aprovechando factores como el creciente auge turístico, el alto nivel de competitividad en la región aprovechando además y la baja oferta en el sector de los escenarios deportivos como canchas sintéticas.

El multicampo "JBSBALL" consta de instalaciones atractivas y novedosas que fomentan la práctica de modalidades de fútbol, como Jorkyball, Bubble Football, Showball, Fútbol 5 y Fútbol 8. El objetivo principal en este espacio es permitir que los diferentes segmentos de la comunidad puedan disfrutar de actividades recreativas y deportivas. Al ofertar diferentes opciones de juego, se busca atraer a un amplio número de clientes, desde estudiantes y trabajadores de petroleras hasta turistas y familias locales.

La implementación de este centro deportivo busca abordar el alto grado de demanda en cuanto a la falta de infraestructura deportiva de calidad en el municipio y junto a la creación de estas instalaciones, fomentar la cohesión social a través de la participación con los distintos focos grupales en competencias, actividades recreativas, festivales u otras actividades, integrando la población Tauramenera. El centro deportivo ofrecerá un lugar seguro y moderno para la práctica de deportes, promoviendo un estilo de vida saludable. Además, se espera que la iniciativa contribuya al desarrollo económico local, mediante la creación de empleos y el aumento de las

actividades deportivas mediante eventos y otras actividades en conjunción con el gremio del deporte.

La estrategia de negocio consiste en la promoción de los servicios del multcampo a través de canales digitales y físicos, como redes sociales, página web, colaboraciones con empresas locales y clubes deportivos. También se promoverá la cultura deportiva en la comunidad mediante eventos y diversas actividades, creando una red sólida de clientes recurrentes y con esto generar el alcance necesario para lograr un posicionamiento óptimo y aumentar el éxito en este proyecto.

Introducción

El deporte se ha establecido históricamente como una práctica cultural que propicia una oportunidad de mejorar el bienestar personal; a su vez, capta el interés de sectores políticos, empresariales y educativos, por lo cual la comunidad se sumerge en la promoción e incremento de la industria, al fomentarse como un movimiento universal y dominante sin precedentes, en un masivo consumo. Del mismo modo, el deporte “tiene impactos favorables en los valores comunitarios; la integración de culturas, la comunicación asertiva, la salud de los individuos y la conciencia del entorno natural, puesto que actúa como un instrumento de innovación en la sociedad” (Fonseca et al., 2022). En la era moderna, “la confección de identidades grupales e individuales a causa de la actividad deportiva está ligada a su capacidad de generar vínculos sociales” (Pérez Flores & Muñoz Sánchez, 2018). Experimentar diversas emociones dentro del campo competitivo por naturaleza y transmitir las de generación en generación, es lo que ha permitido establecer conexiones sociofamiliares en el contexto y desarrollo de la pasión deportiva. (Pérez Flores & Muñoz Sánchez, 2018) resaltan que, “a través del deporte, los individuos pueden dar una equilibrada salida a sus emociones, estableciéndose como un contexto idóneo para entablar íntimas relaciones primarias de afecto y empatía”.

Por otra parte, Montazeri et al, (2017) menciona que

El deporte y los eventos deportivos son agentes de movilización social que sirven para intervenir de forma positiva a la sociedad, porque son atractivos para los jóvenes, generan impactos positivos en la salud, promueven la sostenibilidad, proporcionan logros inmediatos y tienen poder de comunicación.

Así mismo, el fútbol es considerada una de las disciplinas deportivas con más practicantes en el mundo, considerado, así como “el fenómeno deportivo más popular en la atmósfera terrestre” (Brito Alvarado & Vayas Castro, 2022). De acuerdo con Vargas (2015), el fútbol “es una de las actividades de tiempo libre con más fanatismo teniendo 1002 millones de seguidores”, razón por la cual lo convierte en el deporte con más entretenimiento alrededor del mundo. Su desarrollo y estética cautivan desde los más pequeños hasta los adultos propiciando un alcance a gran escala.

Según estas consideraciones, es determinante destacar que, en la última década ha tomado fuerza la creación de empresas relacionadas con la prestación de escenarios deportivos de césped artificial para la práctica de fútbol. Por ello, el presente proyecto se desarrollará en el municipio de Tauramena, Casanare, un lugar con gran potencial, con una población físicamente apta para implementar y desarrollar iniciativas desde el sector deportivo. El proyecto estará encaminado a la creación de un plan de negocio con el fin de establecer sus requerimientos para la construcción y funcionamiento de escenarios compuestos por una cancha de material sintético, con sus adecuaciones precisas, para que de manera conjunta se puedan desarrollar prácticas en cuatro modalidades de fútbol: Showball, Bubble Football, fútbol 5 y fútbol 8, junto a otros 2 escenarios para la modalidad de Jorkyball, con el acompañamiento de escenarios recreativos y complementarios para mejorar la experiencia en la comunidad.

El propósito es constituir una empresa promotora del fútbol en estas modalidades innovadoras ofreciendo formas diferentes de practicar esta disciplina a través de la construcción de este complejo se permitirá explorar una cobertura deportiva en la disciplina del fútbol. De

igual modo, se quiere desarrollar y potenciar la cultura deportiva en el municipio mediante la prestación de distintos servicios deportivos en pro de la comunidad. La idea de constituir un multicampo deportivo de fútbol sintético en el municipio de Tauramena surge debido a la baja o reducida participación de empresas y organismos que oferten espacios de entretenimiento y esparcimiento sano, mediante el desarrollo de modalidades futbolísticas no tradicionales y poco practicadas en la región. En este sentido, el multicampo deportivo de fútbol sintético “JBSBALL” se propone incrementar la práctica de fútbol con un enfoque innovador y con un toque único para todos los habitantes en el municipio y en la región.

Objetivos

General

Diseñar el plan de negocio para la creación de un multicampo deportivo sintético bajo la metodología CANVAS. Enfocado en la oferta de distintos servicios deportivos como el alquiler de escenarios, organización de actividades y eventos para la comunidad en el municipio de Tauramena.

Específicos

- Realizar un diagnóstico y análisis situacional actual en el mercado deportivo con la comunidad.
- Desarrollar un estudio de mercado detallado y un proceso investigativo que permitan evaluar de manera precisa la viabilidad y factibilidad del proyecto.
- Formular una propuesta de negocio bajo la metodología CANVAS estableciendo características operacionales y funcionales para la implementación del Multicampo Deportivo en el municipio.
- Establecer la estructura organizacional para el funcionamiento administrativo de la empresa en la industria deportiva.

Diagnostico

A continuación, se presentan diferentes características asociadas al departamento de Casanare y al municipio de Tauramena, las cuales son de gran significancia para la ejecución de este proyecto y que inciden en la viabilidad y éxito que podrá tener el Multicampo Deportivo.

- El Índice Municipal de Competitividad proporciona una visión detallada del desempeño de los municipios dentro del departamento. Este índice se calcula mediante la evaluación de diversos criterios organizados en once (11) pilares, los cuales se estructuran en torno a cuatro (4) factores clave: condiciones habilitantes, capital humano, eficiencia de los mercados y ecosistema innovador. Tauramena a la fecha del 2023 se encontró rankeada en la posición número cinco (5) de entre diecinueve (19) municipios en la región, esto con un puntaje de (4,17 puntos porcentuales en una escala de 1 - 10) lo cual indica una señal de que el municipio tiene buen desempeño en distintos sectores económicos como lo son infraestructura, capital humano cualificado, etc. (Universidad del Rosario & Cámara De Comercio Casanare, 2023).
- El municipio determino un producto interno bruto con un presupuesto aproximado de (2.415,8) miles de millones; Valor que refleja en las estadísticas puestos significativos en competitividad, específicamente en pilares como el tamaño del mercado, entorno para los negocios, educación básica, media y el sistema financiero. Pilares que se identifican como los óptimos para el desarrollo de este proyecto.(Universidad del Rosario & Cámara De Comercio Casanare, 2023)
- Es importante mencionar que en el índice de competitividad el sector deportivo no se aborda explícitamente en alguno de los pilares, por eso, es clave especificar los pilares

que se ven impactados por este sector y su posición en el departamento. En Tauramena El pilar de **salud (Rankeado en posición 15)** es uno de los principales en donde el ámbito deportivo tiene repercusiones a través del mejoramiento del bienestar en la población, la reducción de enfermedades crónicas y mejorando la calidad de vida de los habitantes. El pilar de **educación básica y media (Rankeado en posición 4)** también tiene involucración del deporte pues en él se ven inmersos programas deportivos que incentivan valores como: trabajo en equipo, disciplina, resiliencia entre otros. Otro pilar que tiene inmerso el sector deportivo es el **tamaño del mercado (Rankeado en posición 2)** pues en áreas como el entrenamiento, la gestión deportiva, organización de eventos y distintas actividades se generan una alta oferta laboral. Por último, otro pilar en donde está inmerso el deporte es el **entorno para los negocios (Rankeado en posición 4)**, pues el desarrollo de infraestructuras deportivas y eventos requieren de inversión económica y comercialización de productos además de la atracción de turismo interno, fortaleciendo así la economía local y regional. (Universidad del Rosario & Cámara De Comercio Casanare, 2023) Es evidente que el municipio de Tauramena cuenta con un buen posicionamiento en algunos pilares en donde el deporte es significativo, lo cual genera altas expectativas en la viabilidad del proyecto.

- En Tauramena se identificó una población aproximada de veintiséis mil (26.791) habitantes entre los cuales diecisiete mil doscientos setenta y nueve (17.279) de ellos se encuentran en el área urbana y los otros nueve mil quinientos doce (9.512) habitan zonas rurales. Se estima también que al menos el sesenta y cuatro (64%) de la población es menor de los treinta y cinco (35) años, individuos potenciales como clientes para nuestro proyecto. (Álvarez, 2024)

- En el municipio, se identificó la existencia de al menos veintitrés (23) escuelas de formación deportiva con instructores y reglamentada y regulada por INDERTA. Entre estas veinte (20) se encuentran en el área urbana y las otras tres (3) en zonas rurales. De las escuelas mencionadas seis (6) de ellas están enfocadas hacia la **disciplina del futbol**, de las cuales 4 están se operan dentro de las instalaciones de INDERTA, y las otras 2 se manejan en los centros poblados de Paso Cusiana y vereda Iquia. Se estima que atienden aproximadamente un numero de cuatrocientos treinta y ocho (438) niños. (Álvarez, 2024)
- El municipio cuenta con aproximadamente 64 escenarios deportivos distribuidos de la siguiente forma, en la zona urbana encontramos 7 canchas de futbol, 19 canchas múltiples y otros 3 escenarios no clasificados, ubicados en los diferentes barrios y programas de vivienda es importante aclarar que 6 de ellas ubicadas en las instituciones educativas por lo cual no son de uso público). En los centros poblados identificamos 5 canchas múltiples y 4 canchas de futbol. Y por último en la zona rural encontramos 23 canchas múltiples y 3 canchas de futbol escenarios ubicados en las diferentes veredas, instituciones educativas rurales y caseríos del municipio. (Álvarez, 2024)
- Tauramena cuenta con cinco (5) instituciones educativas oficiales y dos (2) no oficiales. En estos centros educativos se presta las modalidades de preescolar, básica primaria, básica secundaria y educación media. Se identifican 24 sedes, de las cuales hay 3 en zona urbana y 21 en áreas rurales. (Álvarez, 2024)
- Se realizo una búsqueda en la base de datos del registro único empresarial y social (RUES), para verificar si hay existencia de empresas o escenarios deportivos relacionados con canchas sintéticas o futbol existentes y constituidos de forma legal en la región de Casanare, se hacen 2 búsquedas, la primera con la palabra **futbol** y se identifica

que de un resultado de 13 empresas en donde solo se encuentran 7 de ellas activas. La segunda búsqueda se hace con la palabra **sintéticas** y se encuentra de igual forma 13 resultados en donde 8 están activas a la fecha de 2024. (Registro Único Empresarial y Social [RUES], 2024) Algunas de estas empresas tienen en su nombre otros municipios, y en el caso de Tauramena se realizó una búsqueda específica y no se evidencia existencia de empresas o escenarios que manejen este tipo de actividades deportivas en relación con escenarios deportivos.

- Por conocimiento propio respecto al municipio y adicional a la entrevista de diagnóstico aplicada (Ver anexo 1), se conoce la existencia de 3 establecimientos con servicios similares de alquiler de escenarios deportivos con enfoque de fútbol, por tanto, estos están determinaron como competencia directa para este proyecto. Estas canchas son: Club Deportivo Fuleco Tauramena, Champions Club y La Bombonera. Estos escenarios son establecimientos constituidos informalmente pues no tienen toda la documentación requerida y no se encuentra existencia de estos en las bases de datos públicos. También es necesario mencionar que estos establecimientos prestan servicios muy básicos, solo se cuenta con alquiler de cancha, y en 2 de ellas venden pocos consumibles por ende no se identifica la prestación de servicios complementarios como zonas comunes, venta de productos consumibles, vestidores, baños, etc. Como último aspecto significativo, el estado de los escenarios se encuentra en gran deterioro, pues se identifican malas condiciones en la infraestructura generadas por la falta de mantenimiento periódico, por ende, esto se puede considerar como un aspecto positivo para este proyecto nuevo en el municipio.

- Se realizó una búsqueda en línea sobre las empresas e instituciones existentes en el municipio de Tauramena en sectores públicos y privados, en los cuales se encontró un aproximado de 659 empresas en distintos sectores comerciales. (Informa Colombia S.A., 2024) Además, de instituciones de orden público como la estación de policía, el Batallón No 44 Ramon Nonato Pérez, la estación de bomberos, cruz roja, hospital local, empresa municipal de servicios públicos EMSET, Servicuciana, CPF Cusiana, alcaldía, entre otras. El número de empresas en el municipio es significativo en relación con uno de los pilares mencionados que es tamaño del mercado, y es clave como uno de los segmentos poblacionales potenciales para este proyecto. Es importante mencionar que se encontraron alrededor de 15 empresas en el sector de entretenimiento, recreación y actividades artísticas, etc. Un número importante porque algunas de estas podrían estar relacionadas como competencia indirecta según sus servicios.
- Se realizó una breve búsqueda en la página de la alcaldía municipal y es importante destacar que no se encontró registro de eventos deportivos relacionados con la disciplina deportiva de fútbol, pero sí enfocadas hacia otros deportes y actividades como ciclismo, cabalgatas, rodeos, coleo, ferias ambientales y festivales folclóricos entre otras. Los eventos relacionados con fútbol son eventos oficiales como Intercolegiados, torneos internos organizados en INDERTA, u otros eventos con ánimo de lucro organizados por los escenarios existentes. (Alcaldía Municipal De Tauramena, 2022) La organización de eventos radica en que este es uno de los métodos de ingresos más efectivos y rápidos en el sector de los escenarios deportivos, por lo cual es fácil aprovechar el ámbito de la organización de eventos.

- Al iniciar la planeación de este emprendimiento se dialogó con personas locales en el municipio respecto a la situación actual entorno a la oferta deportiva, con el fin de identificar si hay viabilidad en este proyecto, se destacan observaciones por parte de diferentes individuos en donde se menciona el constante uso de las instalaciones existentes aunque se manifiesta gran inconformidad por la falta de mantenimiento en su infraestructura y la falta de mejores condiciones, como espacios complementarios para mejorar el confort en las instalaciones tanto para jugadores como para acompañantes.
(Ver Anexo 1)

A partir del anterior diagnóstico, se identifica la necesidad de ampliar y mejorar la infraestructura deportiva en el municipio de Tauramena, no solo en la disciplina del fútbol y sus diferentes modalidades sino también en las distintas disciplinas deportivas. A pesar, de que existen algunos escenarios, varios de estos presentan condiciones precarias con limitantes que generan inconformidad en la población, generando una experiencia poco satisfactoria en los usuarios. Debido al escaso número de escenarios óptimos para el desarrollo de prácticas como el fútbol y la deficiencia en aspectos como espacios complementarios que mejoran la experiencia y estadía de los consumidores, se impide atender y satisfacer la gran demanda de la población.

Es importante considerar que el municipio cuenta con una población joven en edad escolar con altas inclinaciones hacia el deporte y que además del sector escolar, se conocen varios grupos poblacionales activos en las prácticas de actividad física, recreación y deporte en distintas disciplinas, por ende, estos segmentos representan un mercado significativo para el Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL, teniendo en cuenta que estos individuos carecen de escenarios e infraestructura con óptimas condiciones para las prácticas deportivas, el desarrollo

del multcampo contara con una viabilidad en un margen alto al poder satisfacer esta demanda ofertando un servicio de calidad.

Es importante destacar la mención del sector educativo, identificado como un mercado potencial pues son los niños y los adolescentes quienes encuentran más interés en las prácticas deportivas, por ende, con el multcampo deportivo se atenderá la demanda de servicios como el alquiler de escenarios deportivos entre otros.

La existencia de dichas empresas y la significancia que tienen recae en la integración que se tiene con el sector deportivo mediante la inclusión en participación a eventos deportivos, en ellas de igual forma se puede identificar un mercado potencial para explotar que podrá beneficiar y contribuir al éxito del multcampo deportivo.

La falta de empresas constituidas formalmente que ofrezcan servicios de alquiler de escenarios deportivos destaca la oportunidad de sobresalir con este proyecto. Pues la competencia informal no garantiza a la población y consumidores instalaciones, productos y servicios de calidad, por ende, esto significa una facilidad en cuanto al posicionamiento en la industria deportiva destacándose por la innovación y factores diferenciales. El proyecto se perfila como una alternativa para cubrir la demanda insatisfecha y, además, contribuir al crecimiento económico del municipio, generando beneficios tanto sociales como económicos al crear un espacio que no solo atienda las necesidades actuales, sino que también permita proyectar eventos y actividades deportivas a mayor escala.

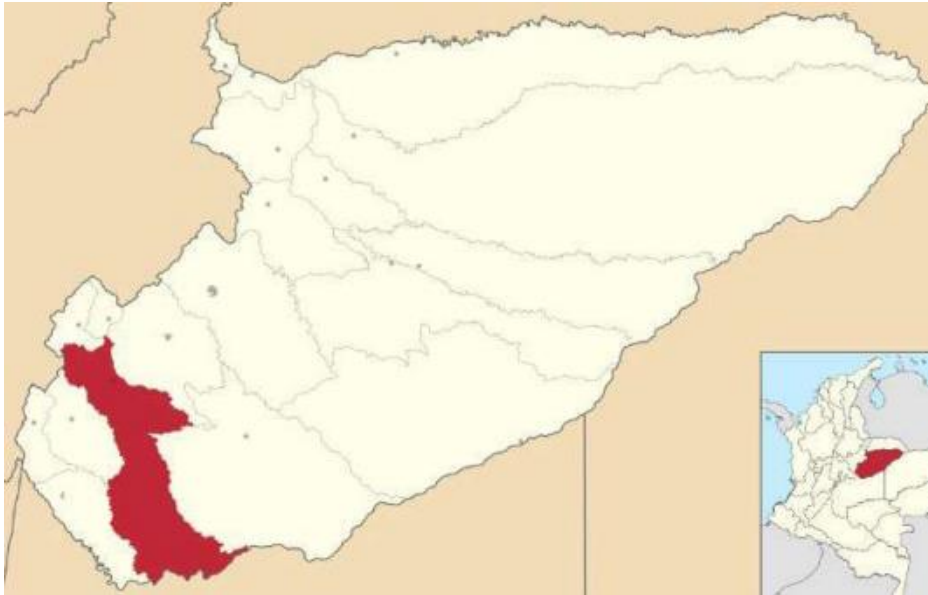
Localización

El departamento de Casanare se constituye por 19 municipios, está ubicado al oriente del país, cuenta con una extensión de territorio aproximado de 44.640 km², el estimado de su población está en 459.973 habitantes, su contribución del PIB asciende al 1,62%. (Ortiz Zorro Cesar, 2024) Casanare se ranquea en el 10 lugar con mayor extensión a nivel nacional. Este departamento hace parte de la región de la Orinoquia, y sus límites comprenden hacia el norte con Arauca, al sur con el Meta, al oriente con Vichada y por último al occidente con el departamento de Boyacá y Cundinamarca. Casanare ocupa el segundo lugar entre los departamentos con valor agregado municipal, determinado a su vez como una potencia agropecuaria y energética. (Ortiz, 2024)

El presente proyecto se llevará a cabo en el municipio de Tauramena, situado en la región suroccidental del departamento de Casanare. Este territorio se caracteriza por un clima cálido, con temperaturas promedio que oscilan entre los 30 °C como mínimo y los 40 °C como máximo. Además, Tauramena abarca una extensión aproximada de 240.000 hectáreas, de las cuales alrededor de 330 corresponden a su zona urbana. (Amaya, 2020)

Ilustración 1

Departamento de Casanare – Municipio Tauramena



Nota, La imagen representa la ubicación geográfica del departamento respecto la ubicación en el país. Adaptado de *División Política Rural*, de Plan De Desarrollo Territorial 2020/2023 (Pag 12).

Macro localización

El municipio de Tauramena ocupa el 5,8% del total del departamento tiene una extensión de área urbana exacta de 247,62 hectáreas y un área rural de 237,584 hectáreas. Se encuentra conformado por treinta y siete veredas, un corregimiento, tres centros poblados, 13 barrios y 10 urbanizaciones.

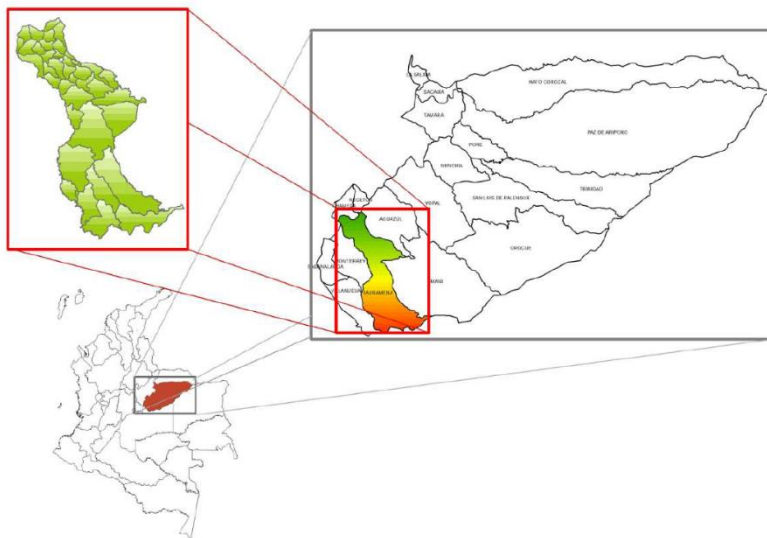
Sus límites geográficos son al norte con los municipios de Aguazul, Recetor, Chámeza y Boyacá, al oriente con Maní, por el lado sur limita al departamento del Meta y por el occidente se limita con los municipios de Monterrey y Villanueva. Los límites del municipio de Tauramena permitirán establecer alianzas claves con otros organismos o instituciones deportivas, integrándose de manera conjunta mediante la organización de eventos y torneos intermunicipales

entre los diferentes gremios de la comunidad. El municipio cuenta con un estimado poblacional de 26.791 habitantes, de entre los cuales 17.279 se encuentran en área urbana y 9,512 se establecen dispersos en el área rural. (Álvarez, 2024)

El Multicampo JBSBALL se construirá en este municipio el cual se eligió está en base al conocimiento propio respecto al municipio y la región, teniendo en cuenta factores como el sentido de pertenencia por el municipio, además de haber identificado factores como la falta de oferta de espacios y escenarios deportivos con el enfoque en alquiler de escenarios deportivos, y el alto nivel de demanda el cual se ha observado que es insatisfecho en la población. Además de que se quiere contribuir en sectores económicos, deportivos, y de salud. Potenciando la economía y el desarrollo permitiendo posicionar el municipio en sectores deportivos en la región.

Ilustración 2

Localización Geográfica De Tauramena



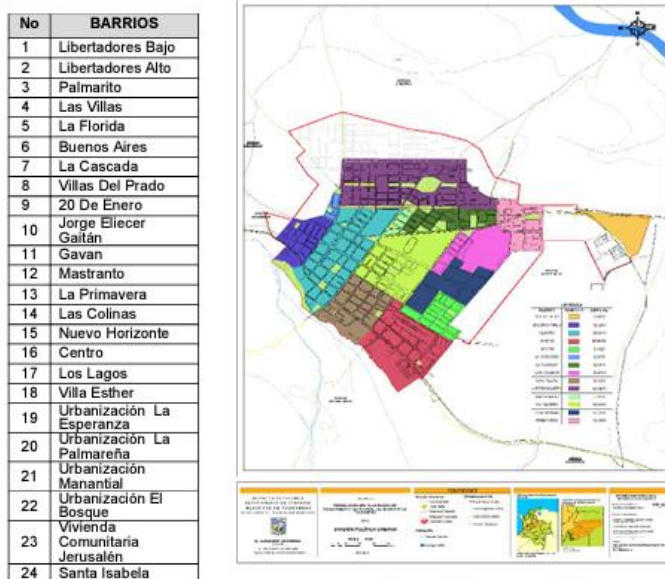
Nota, La imagen representa la ubicación geográfica del municipio respecto la región de Casanare. Adaptado de División Política Rural, de Plan De Desarrollo Territorial 2020/2023 (Pag 12).

Micro localización

En el municipio de Tauramena se observaron divisiones dentro de la zona rural, diferenciando sectores entre barrios y urbanizaciones. (Amaya, 2020) La construcción del multicampo JBSBALL se llevará a cabo en un amplio terreno en el Barrio centro de Tauramena. Se selecciono este barrio debido a su concurrencia de clientes potenciales al ser una de las zonas más concurridas en el municipio, presentando altos márgenes de comercio respecto a otros barrios. Se podría deducir que esta zona permite generar gran atracción de clientes potenciales debido a la facilidad de desplazamiento y ubicación en el casco urbano. Es importante destacar características de la ubicación como accesibilidad para todo individuo, centralidad y cercanía a diferentes instituciones de importancia como inspección de policía, hospital municipal, alcaldía, zonas comerciales, colegios, etc. Las cuales son relevantes ya que generan sensaciones de seguridad y ambientación con los espacios.

Ilustración 3

Barrios Cabecera Municipal Tauramena



Nota, La imagen permite identificar la división de los barrios en la cabecera municipal. Adaptado de Barrios cabecera municipal Tauramena, de el Plan De Desarrollo Territorial 2020/2023 (Pag 13).

Análisis De La Localización

La ubicación de este proyecto se considera un aspecto esencial para el éxito. A nivel de macro localización se tomó la decisión de ubicar el proyecto en la región de Casanare debido al sentido de pertenencia de haber vivido y conocido la región, he identificado un alto potencial en el sector deportivo, debido a la demanda de servicios como el que se prestara con nuestros escenarios. La decisión de favorecer al municipio de Tauramena también se basa en la disponibilidad de un terreno en un lugar estratégico y preferido, lo cual contribuirá al éxito del proyecto. Esta ubicación específica ofrece fácil accesibilidad tanto para los residentes como para los visitantes, ya que se encuentra en una zona concurrida y de fácil movilidad. La proximidad a instituciones clave y áreas comerciales asegurará que este proyecto mantenga un flujo constante de personas, garantizando un alcance amplio y la participación de la comunidad en nuestras instalaciones deportivas.

Es significativa la ubicación que tendrá este proyecto pues una de las futuras metas será generar inclusión con los diferentes grupos poblaciones, incluyendo los sitios más alejados como veredas y municipios. Además de generar posicionamiento en el mercado potenciando y aportando al sector deportivo en la región.

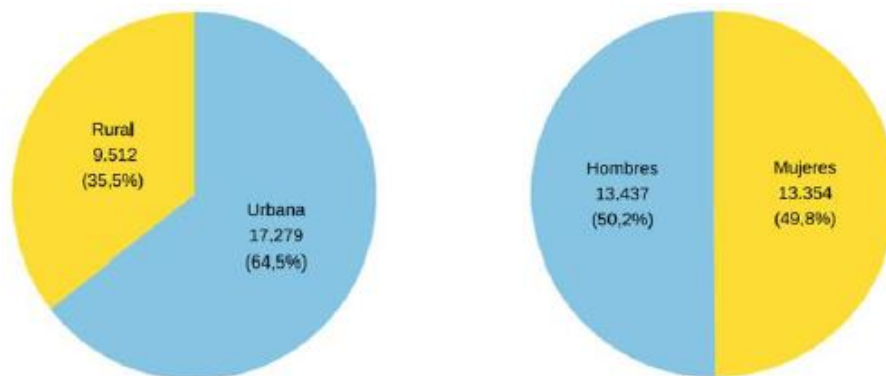
Mercado

Tamaño Del Mercado

El Según el Plan de Desarrollo Municipal, la población estimada de Tauramena para el año 2024 es de aproximadamente 26,791 habitantes, de los cuales 17,279 se concentran en el área urbana y 9,512 en zonas rurales y centros poblados. La distribución por género refleja una población equilibrada, con un 50.2% de hombres y un 49.8% de mujeres. (Álvarez, 2024) Esta segmentación poblacional es relevante para identificar el mercado potencial de clientes para el proyecto, ya que nos permite orientar nuestras estrategias hacia un público diverso y establecer un alcance efectivo tanto en áreas urbanas como rurales.

Ilustración 4

Población distribuida por área y sexo



Nota, El gráfico presenta una representación de la distribución poblacional, segmentada tanto por porcentaje como por número de habitantes, considerando su ubicación dentro del municipio y su género. Información adaptada de los datos sobre *población desagregada por área y sexo*, de el Plan De Desarrollo Territorial 2024/2027 (Pag 58).

Las cifras soportadas son fundamentales para comprender y poder diversificar la población Tauramenera como clientes potenciales para el Multicampo Deportivo JBSBALL. Es destacable el que la mayoría de la población se encuentra en una zona urbana, dadas estas circunstancias es esencial que la ubicación es de fácil acceso para cualquier habitante del municipio.

Además de la segmentación por ubicación y género, uno de los datos más relevantes es el rango de edad de la población. Según los reportes, el 64% de la población de Tauramena corresponde a personas en edad productiva, comprendida entre los 15 y los 59 años. (Álvarez, 2024) Esta cifra es crucial para definir nuestro mercado potencial, ya que la población que abarca este rango de edad se considera como la más activa en actividades deportivas y recreativas, presentando a su vez, mayor disposición a utilizar instalaciones deportivas modernas como las que ofrecerá el Multicampo Deportivo JBSBALL.

Este rango de edad también guía la selección de la muestra para el estudio de mercado, facilitando el enfoque en aquellos con mayor probabilidad de convertirse en clientes habituales. Al comprender mejor las necesidades y preferencias de este segmento, podemos adaptar nuestras instalaciones y utilizar estrategias para garantizar que con nuestros servicios se obtenga la mayor satisfacción asegurando la viabilidad del proyecto.

Segmentos De La Población

A lo largo de este estudio, se han identificado los siguientes segmentos más significativos como mercado clave para el Multicampo Deportivo JBSBALL.

- **Estudiantes de Secundaria y Educación Media:** Este segmento incluye a jóvenes que están en los últimos años de secundaria o en programas de educación media en Tauramena. Son considerados una audiencia clave, ya que representan el futuro de la

comunidad deportiva en el municipio. Su participación en el Multicampo no solo fomenta la práctica deportiva desde edades tempranas, sino que también fortalece el vínculo con el deporte desarrollando valores de trabajo en equipo y disciplina, junto al adentramiento hacia hábitos y estilos de vida saludables. Los datos identificados revelan que el 35% de los estudiantes se encuentran cursando la educación básica secundaria, lo que equivale aproximadamente a 1.850 estudiantes. Por otro lado, el porcentaje de estudiantes en educación media es del 13%, correspondiente a cerca de 687 estudiantes. (Álvarez, 2024) Para estos estudiantes, el Multicampo se convierte en un espacio seguro y atractivo donde pueden desarrollar actividades deportivas, recreativas y de esparcimiento para disfrutar del deporte en un entorno moderno y bien equipado.

- **Adolescentes en Edad Productiva (15-24 años):** Este grupo, se compone por jóvenes en edad productiva, abarca tanto a estudiantes como a personas que ya han ingresado al ambiente laboral. Este segmento se establece como uno de los más activos en el ámbito deportivo debido a que busca espacios recreativos donde puedan socializar, ejercitarse y desconectar del trabajo o los estudios. Se realizaron cálculos y se estimó que en este segmento representa un 19% de toda la población Tauramenera siendo un número aproximado de 5.090 habitantes. (Álvarez, 2024) Para el Multicampo, estos individuos representan un porcentaje activo de participación en las distintas modalidades de fútbol y eventos recreativos, convirtiéndolos en usuarios regulares e individuos concurrentes potenciales para estas instalaciones.
- **Adultos en Edad Productiva (25-59 años):** Este grupo incluye adultos que pueden tener responsabilidades laborales y familiares, pero que valoran el deporte como una actividad de esparcimiento y bienestar. Este segmento busca las formas de practicar estilos de vida

saludables y equilibrados, por lo que suelen estar interesados en el alquiler de canchas para partidos ocasionales, entrenamientos o actividades de integración. Este segmento representa aproximadamente un 45% de toda la población siendo una cifra aproximada de 12.056 habitantes. (Álvarez, 2024) Para el Multicampo, este grupo se determina como el más indicado para participar en eventos corporativos y actividades de esparcimiento, abarcando una de las fuentes de ingresos constantes y no menos importante promoviendo en este segmento un espacio de convivencia, cohesión social, inclusión y bienestar.

- **Empresas, Instituciones y Organizaciones Municipales:** Este segmento está compuesto por empresas, dependencias gubernamentales y entidades locales de Tauramena, las cuales buscan fortalecer la cohesión y bienestar para sus empleados. Con el Multicampo JBSBALL, estos actores podrán encontrar un aliado estratégico para participar e integrarse en torneos, eventos de integración y actividades de esparcimiento fomentando el bienestar físico y mental de sus empleados. La relación con este segmento puede resultar en una fuente de múltiples beneficios obteniendo mayor visibilidad del proyecto en el ámbito empresarial y público para incentivar el desarrollo, la inversión e innovación en el sector del deporte.
- **Escuelas y Clubes Deportivos Locales y Regionales:** Este segmento incluye las instituciones educativas (5 instituciones oficiales y 2 no oficiales pero avaladas) y clubes deportivos existentes en el municipio (23 escuelas de formación de distintas disciplinas deportivas), que necesitan espacios de calidad para entrenar, desarrollo de competencias y actividades de formación. (Álvarez, 2024) Para las escuelas y clubes, el Multicampo representa un escenario profesional, reglamentado y seguro que les permitirá entrenar en un ambiente con las mejores condiciones. Esta relación es clave para el Multicampo, ya

que se podrá establecer una red de alianzas para fomentar prácticas deportivas en la comunidad promoviendo el desarrollo de talento deportivo en la región.

- **Otros (Turistas, Agencias de Turismo y Asociaciones):** Con el crecimiento del turismo en Tauramena, este segmento abarca tanto a visitantes y turistas interesados en experiencias recreativas como a agencias de turismo y asociaciones que buscan actividades de entretenimiento para sus clientes. El Multicampo puede posicionarse como una atracción deportiva y de esparcimiento para los turistas, proporcionando una experiencia única que enriquezca su visita al municipio. Las alianzas con agencias y demás actores en la cadena de valor del turismo pueden ampliar el alcance del proyecto y contribuir a la sostenibilidad económica, atrayendo nuevos usuarios y generando oportunidades de promoción y colaboración.

Análisis de la competencia

Competencia directa

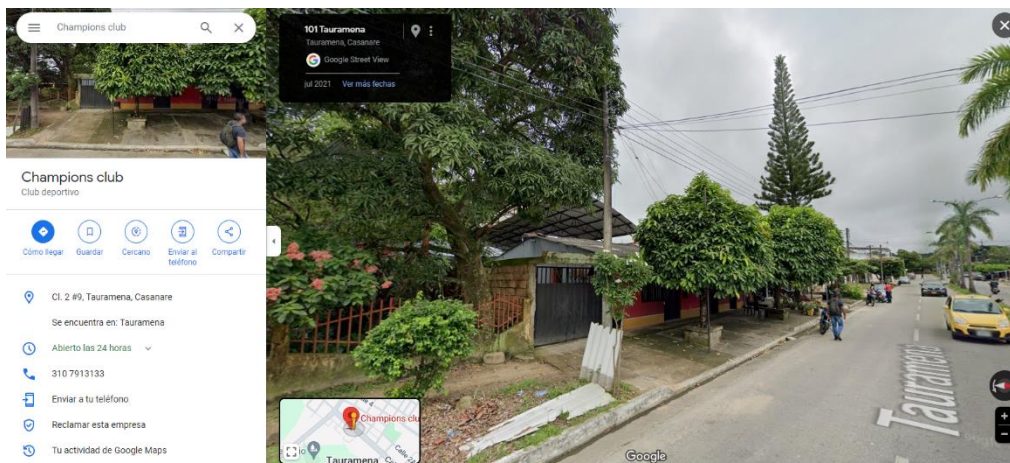
Los escenarios deportivos establecidos en el municipio de Tauramena (Fuleco, Champions y La Bombonera) que tienen como fin el servicio de alquiler de canchas sintéticas para la práctica de fútbol son de carácter privado, se requiere de un pago para poder hacer uso del escenario, por ende, se considerarán competencia directa para el Multicampo Deportivo JBSBALL. Es necesario describir las características técnicas que ofrecen estos escenarios, para analizar los factores diferenciales y poder identificar las debilidades o fortalezas frente a las que se competirá en el mercado. Se encontró la existencia de 2 establecimientos constituidos informalmente en el municipio, estos son:

- **Champions Club**

Se identifico este escenario el cual, a manera personal, reconozco esta cancha como la primera cancha de futbol sintético de césped artificial en el municipio, esta fue construida aproximadamente hace 15 años, este espacio actualmente presenta condiciones deficientes debido a la falta de mantenimiento en las instalaciones, se encuentra un césped con gran deterioro, goteras en la cubierta del techo, redes rotas y mal ancladas. El escenario esta ubicado en la Calle. 2 #9, Tauramena (Google Maps, 2021), los servicios que ofrecen son el alquiler por hora en una cancha para la práctica de futbol 5; como servicios complementarios solo existe el servicio de sanitario, pero no hay otros espacios como cambiadores, parqueaderos, zona de descanso u otros que contribuyan a mejorar la experiencia del usuario. Por último, se indago que el valor por hora de alquiler en esta cancha a la fecha de 2024 tiene un valor de 55.000 pesos.

Ilustración 5

Canchas Sinteticas Champions Club



Nota, Se identifica la ubicación actual y fachada de las instalaciones de Champions Club.

Adaptado de *Google Maps. (2021).* Champions Club - Tauramena, Casanare. Recuperado de

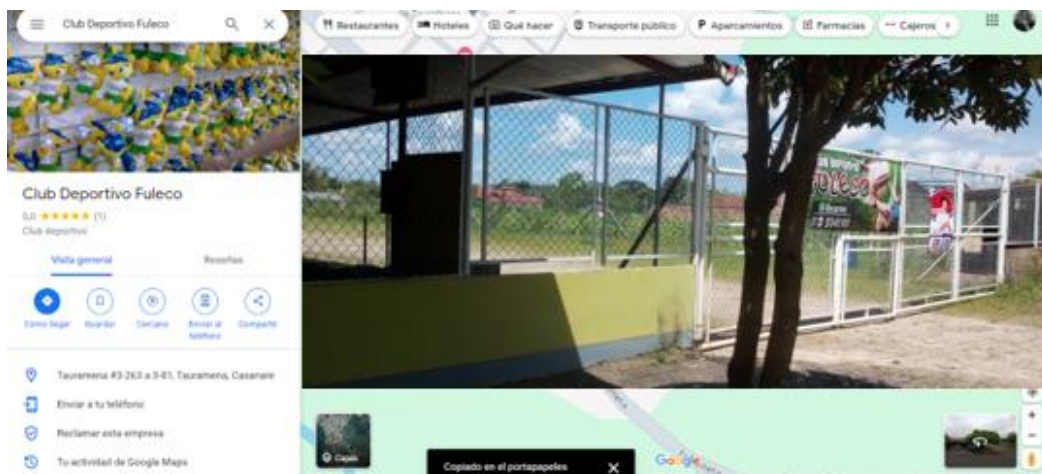
<https://maps.app.goo.gl/ngz9L1xnrV2zJKJA7>

- **Club Deportivo Fuleco Tauramena**

Se identifico también un segundo escenario en el municipio, una cancha de futbol 5 la cual presenta características similares, se observó que este escenario presenta también malas condiciones de infraestructura, se encuentran mayas rotas y césped con altibajos y zonas muy desgastadas. Este escenario se encuentra ubicado en la Carrera 3 #3ª - 81, Tauramena, Casanare. (Google Maps, 2019) Al igual que el escenario anterior, estas instalaciones solo cuentan con el terreno para juego, aunque en este escenario existe un espacio pequeño para los acompañantes, también tiene una tienda en donde se realiza la venta de consumibles, aunque es algo limitada en productos, hay de igual forma servicio de baño, pero no hay más espacios complementarios. Se indago el precio por hora alquiler en este espacio el cual tiene un valor de 60.000 pesos.

Ilustración 6

Club Deportivo Fuleco Tauramena



Nota, En esta imagen se aprecia la antigua fachada del Club Deportivo Fuleco Tauramena. Adaptado de *Google Maps. (2019).* Club Deportivo Fuleco. Recuperado de <https://maps.app.goo.gl/DsmeFs78DtqqdQrG9>

Competencia Indirecta

Se determino como competencia indirecta todos los escenarios de carácter público, administrados por la alcaldía municipal y el instituto que regula el deporte INDERTA. También aquellos escenarios en entidades e instituciones como en los colegios y empresas del municipio.

Se encontró en zona urbana 19 canchas múltiples y 7 canchas de futbol, escenarios que se encuentran localizados en los distintos barrios y urbanizaciones. En los centros poblados fuera del casco urbano del municipio hay 5 canchas múltiples y 4 canchas de futbol. Por último, en la zona rural, se identificaron 23 canchas múltiples y 3 canchas de futbol. (Álvarez, 2024) Estos escenarios son de uso público, pues la comunidad hace uso de estos a su disposición. Las características técnicas de algunos de estos escenarios son las gradas, cubierta o techo, iluminación alógena, y zonas de máquinas.

Respecto al estado de los escenarios deportivos ubicados en zonas urbanas, se identificó que, del total de 25 espacios, 17 de estos se encuentran en malas condiciones; se encuentran goteras, otros con pisos rústicos y en mal estado y otros se encuentran en mantenimiento, el restante que son 8 escenarios se encuentra en buenas condiciones. En los escenarios de la zona rural se puede determinar que, de los 37 escenarios, hay 1 que no se utiliza, 20 de ellos se encuentran en mantenimiento, tienen pisos rústicos y algunos deteriorados y no tienen cubierta y los 15 restantes se encuentran en óptimas condiciones. (Amaya, 2020)

Por conocimiento propio, distingo la existencia de al menos 3 canchas múltiples en el patio de CPF Cusiana, una empresa petrolera ubicada a las afueras del municipio, estos escenarios son descubiertos y en pisos rústicos, en este se desarrollan torneos y prácticas deportivas de carácter empresarial, se desconoce el estado y condición en que estén dichos escenarios.

A partir de las cifras anteriores, se puede evidenciar deficiencia en la gestión para el mantenimiento, modernización y construcción de nueva infraestructura deportiva, tanto en zonas rurales como urbanas. Al encontrar tantos escenarios en condiciones poco óptimas, limita el uso efectivo y seguro para la comunidad. Esto genera una gran oportunidad para el Multicampo Deportivo JBSBALL, permitiéndose un rápido posicionamiento como una opción atractiva al ofrecer instalaciones modernas, bien mantenidas y equipadas para distintas prácticas deportivas. La alta demanda de espacios de calidad y con buenas condiciones sugiere que la población Tauramenera tendrá una alta disposición a optar por una mejor opción en donde se garantice un ambiente óptimo y seguro para prácticas deportivas. El Multicampo JBSBALL se posicionaría como una solución confiable y bien gestionada, capaz de ofrecer una experiencia de calidad que supere ampliamente a las opciones existentes, captando así a una población insatisfecha con la oferta actual y consolidándose como la opción de referencia en el municipio.

Análisis de precios

Es fundamental discutir sobre la oferta actual que tienen los escenarios deportivos en el municipio de Tauramena, la cual es limitada y focalizada a una sola modalidad de fútbol (Fútbol 5). Estos establecimientos existentes ofrecen el servicio del alquiler del escenario con precios promediados sobre los \$55.000 mil pesos por hora. Valor que puede ser competitivo, sin embargo, considerando las condiciones poco óptimas de las instalaciones, y la falta de servicios complementarios, se presenta una oportunidad significativa y aprovechable para este proyecto. Para establecer estos precios se realizó una encuesta inicial de diagnóstico (Ver Anexo 1).

El multicampo JBSBALL tiene un valor agregado considerable en comparación con los escenarios existentes. Estas instalaciones cuentan con una infraestructura nueva y moderna, de

calidad, presentando escenarios adaptables e innovadores, ofertando prácticas deportivas en diferentes modalidades de fútbol (fútbol 5, fútbol 8, Showbol, Bubble Football, Jorkyball, Fútbol Tenis) además de espacios complementarios como vestidores, cafetería, áreas de descanso, venta de productos entre otras, brindando una experiencia superior a los usuarios. La implementación de estas prácticas innovadoras permitirá captar atención en variedad de individuos y deportistas aficionados, logrando un alcance mayor en la comunidad.

Gracias a estos factores diferenciales de valor agregado, el Multicampo Deportivo JBSBALL estará en condición de establecer precios más altos, justificados en calidad, diversidad de servicios, experiencias únicas y atractivas. Esto no solo permite obtener una ventaja competitiva, sino que también garantizará un rápido posicionamiento sólido en el mercado deportivo local resaltándonos como líder en las instalaciones deportivas de calidad.

Justificación

El deporte, la recreación y la actividad física son elementos esenciales para promover el bienestar físico y mental de las personas, contribuyendo al mejoramiento de la condición física, al fortalecimiento de vínculos interpersonales y al fomento de la cohesión social. En el contexto de Tauramena, Casanare, se ha observado una notable carencia de espacios y escenarios deportivos modernos y adaptables para la práctica de diversas disciplinas. Con el proyecto del Multicampo Deportivo Sintético "JBSBALL", se plantea aprovechar la baja oferta de infraestructuras deportivas versátiles y de calidad, para impactar significativamente a la comunidad Tauramenera y cubrir una necesidad en la región.

El fútbol ocupa un lugar destacado entre las prácticas deportivas en Tauramena, con una creciente afición y una participación en distintas modalidades. Este deporte no solo genera entusiasmo y pasión en la población, sino que se ha convertido en un medio de interacción social y cohesión entre los habitantes. Sin embargo, la oferta actual de escenarios deportivos no ha acompañado el aumento de esta afición ni la evolución de las necesidades de los deportistas. La mayoría de los espacios existentes presentan limitaciones en cuanto a mantenimiento, infraestructura y espacios complementarios, lo que impide una práctica adecuada y segura para los individuos. El Multicampo Deportivo JBSBALL, con su enfoque innovador, busca responder a esta demanda ofreciendo un espacio de calidad donde los aficionados y practicantes puedan disfrutar plenamente de la práctica deportiva obteniendo una experiencia satisfactoria.

El proyecto consiste en la creación de un complejo deportivo con canchas sintéticas adaptables para múltiples modalidades de fútbol, como fútbol 5, fútbol 8, Jorkyball, Bubble

Football y Showbol. Al ofrecer esta diversidad de opciones, el complejo atraerá no solo a los aficionados y deportistas locales, sino también a grupos organizados, clubes deportivos y entusiastas del fútbol. Esta propuesta no solo cubre una necesidad de infraestructura, sino que también contribuye a fomentar valores como el respeto, trabajo en equipo y disciplina, reforzando la pasión por el fútbol y su rol como un elemento de cohesión social.

Además de sus beneficios deportivos, la creación de estas instalaciones tiene el potencial de generar empleo local, promover la organización de eventos y fomentar una cultura deportiva en la región. El Multicampo Deportivo se perfila como un espacio inclusivo que dará la bienvenida a diferentes grupos poblacionales, incluyendo trabajadores de sectores público y privado, estudiantes, aficionados y cualquier persona que tenga interés en la actividad física. Esto generará cohesión social, reforzará el sentido de pertenencia comunitario y brindará oportunidades de interacción y recreación para toda la población.

Desde una perspectiva académica y profesional, el Multicampo Deportivo JBSBALL también es un promotor de la actividad física y el deporte, acciones claves para mejorar la salud y el bienestar de los Taurameneros. Este espacio estará diseñado para desarrollar eventos deportivos y recreativos, campeonatos y actividades educativas que involucren a todas las poblaciones posibles. JBSBALL se proyecta como un espacio inclusivo y polivalente, donde todos puedan participar, divertirse y disfrutar de la práctica deportiva en un ambiente seguro y de alta calidad.

Finalmente, este proyecto busca ser un referente en innovación y sostenibilidad mediante el uso eficiente de los espacios y el empleo de materiales sintéticos y sostenibles para las canchas y la infraestructura general. Este enfoque permitirá que las instalaciones tengan una mayor durabilidad y reduzcan su impacto ambiental. El proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL busca consolidar a Tauramena como un referente en la promoción del deporte y la recreación, posicionándolo como un municipio comprometido con el desarrollo social a través de estas actividades. Este enfoque estratégico permitirá contribuir significativamente al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, fomentando una cultura de bienestar integral dentro de la comunidad.

CAPITULO I: IDENTIDAD DE MARCA

Descripción del proyecto

Este proyecto propone la creación de un centro deportivo de fútbol sintético en el municipio de Tauramena, con el nombre de “**Multicampo deportivo de fútbol sintético JBSBALL**”. La propuesta consta de establecer un escenario innovador y de alta calidad. Este se basará en un modelo de negocio que funcionará principalmente mediante el alquiler de las canchas deportivas, ofreciendo diversidad en modalidades alternas del fútbol, como Jorkyball, Bubble Football, Showball, Fútbol 5 y Fútbol 8.

La propuesta de valor de "JBSBALL" radica en la flexibilidad y la diversidad de servicios deportivos que ofertara (alquiler de escenarios y material deportivo, organización de eventos, torneos y competencias, venta de productos consumibles e indumentaria deportiva, etc.), permitiendo a los individuos disfrutar de diferentes experiencias del fútbol en un solo lugar. Estas canchas se caracterizarán por su calidad brindando a la vez instalaciones nuevas y espacios complementarios, como vestuarios, duchas, áreas de descanso, parqueadero, cafetería, etc. para brindar una experiencia cómoda y atractiva tanto a deportistas como a sus acompañantes.

Desde el punto de vista financiero, se realizó un análisis detallado de los costos iniciales de construcción y equipamiento, así como de los gastos operativos. Se establecerán los métodos de ingresos a partir del alquiler de los escenarios, organización de eventos como torneos dirigidos a grupos poblacionales y la venta de consumibles, además de otros servicios complementarios.

Nombre O Razón Social

“Multicampo de fútbol sintético JBSBALL”

Este nombre fue elegido para reflejar la esencia innovadora y versátil del proyecto. Al integrar las iniciales de las modalidades deportivas ofrecidas – Jorkyball, Bubble Football y Showball – el nombre destaca la diversidad de experiencias únicas que el complejo brindará a sus usuarios. JBSBALL simboliza un espacio inclusivo donde el fútbol se transforma y se adapta a diferentes estilos de juego, permitiendo a los aficionados disfrutar de variantes emocionantes de este deporte en un solo lugar. Este nombre representa la visión de ofrecer un entorno moderno y dinámico que invita a todos a explorar nuevas formas de jugar y vivir el fútbol.

Logo

Ilustración 7

Logo Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL Tauramena - Casanare



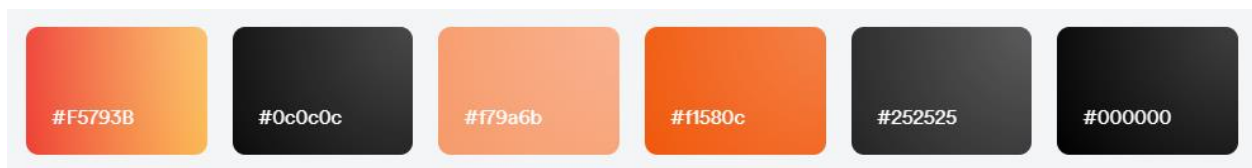
El logo del Multicampo Deportivo JBSBALL representa la esencia y la pasión por el fútbol, principal atractivo de este proyecto. La imagen combina un diseño moderno en el que una

figura de balón de fútbol estilizada parece fusionarse con una red, simbolizando la idea de movimiento y dinamismo inherente a este deporte. El nombre "JBSBALL" se presenta en un estilo elegante y atractivo, acompañado por el eslogan "Haz parte del juego, vive la emoción", que invita a los usuarios a involucrarse activamente en una experiencia única y emocionante. Los colores, elegidos cuidadosamente, se componen de tonos cálidos y energéticos como naranjas y tonos rojizos, transmitiendo pasión y energía, mientras que el fondo oscuro proporciona un contraste profesional y sobrio que resalta la identidad de la marca.

Paleta de Colores

Ilustración 8

Paleta de Colores para Diseño de Marca



La paleta de colores elegida para el Multicampo Deportivo JBSBALL incluye seis tonos: #F5793B, #0c0c0c, #f79a6b, #f1580c, #252525 y #000000. Los tonos naranjas (#F5793B, #f79a6b, #f1580c) fueron seleccionados porque “Es un color asociado con los que toman riesgos, los extrovertidos y los desinhibidos. En la psicología del color, significa aventura, confianza en uno mismo y sociabilidad. Fisiológicamente, el naranja nos inspira y nos hace sentir entusiastas.” (Sweeney, s. f.), considerándolos ideales para un espacio deportivo que busca inspirar a su comunidad. Los tonos oscuros y negros (#0c0c0c, #252525, #000000) se escogieron porque

El negro es misterioso y reservado. Es poderoso y controlador. Psicológicamente, transmite una impresión de elegancia y sofisticación, así como de autoridad, credibilidad,

fuerza y profesionalismo. Fisiológicamente, el negro nos intimida por su misterio e intensidad, pero también nos interesa por las mismas razones (Sweeney, s. f.).

Esta paleta no solo atrae visualmente, sino que también refuerza la identidad del Multicampo como un espacio innovador para gente extrovertida que vive emociones y disfruta la vida mediante el deporte.

Slogan

"Haz parte del juego, vive la emoción"

Este slogan busca despertar el espíritu deportivo y competitivo de cada persona que visita el Multicampo JBSBALL. Con este mensaje, queremos inspirar a los jugadores a sumergirse en nuevas experiencias, probando modalidades innovadoras de fútbol que van más allá de lo convencional. Este slogan transmite la idea de que, al ser parte de JBSBALL, no solo juegas, sino que también te desafías a vivir el fútbol de una manera diferente, emocionante y auténtica, explorando alternativas que transforman el deporte en una experiencia inolvidable.

Misión

El Multicampo Deportivo JBSBALL tiene como misión ser un referente en innovación deportiva, ofreciendo un espacio único donde el fútbol se vive y se transforma a través de diversas modalidades. Nos dedicamos a proporcionar instalaciones de alta calidad y un ambiente innovador que promueva el bienestar, la recreación y la pasión por el deporte. Con un enfoque en modalidades alternativas como Showball, Bubble Football y Jorkyball, buscamos fomentar la integración social, deporte y actividad física, brindando a la comunidad Tauramenera un lugar donde disfrutar, competir y crecer a través del juego.

Visión

En 2030 el multicampo deportivo JBSBALL se convertirá en un referente indiscutible de la industria deportiva, especialmente en la disciplina del fútbol. Nos esforzaremos por ser reconocidos como un destino idóneo para los amantes del fútbol y aquellos que buscan experiencias únicas y emocionantes en un ambiente innovador con las mejores instalaciones.

Valores Empresariales

Pasión por el Fútbol: La pasión por este deporte es el motor que impulsa nuestro negocio. Valoramos y compartimos el amor por este deporte en todas sus formas, lo que se refleja en nuestro compromiso y dedicación en cada servicio que ofrecemos.

Integridad y Ética: JBSBALL actúa bajo estrictos principios éticos, manteniendo relaciones basadas en la honestidad, transparencia e integridad con nuestros clientes, proveedores y toda nuestra comunidad. Estos valores constituyen el accionar de nuestras decisiones y participación con la población Tauramenera.

Diversidad e Inclusión: En este espacio se promueve y fomenta un ambiente inclusivo donde todas las personas, independientemente de su origen, género, orientación sexual o capacidades, sean valoradas. Consideramos la diversidad como una fuente esencial de aprendizaje y enriquecimiento.

Trabajo en Equipo: Reconocemos que el éxito se construye sobre colaboración y el esfuerzo conjunto. Fomentamos un ambiente de trabajo que valora las ideas y aportes de cada miembro del equipo, impulsando una cultura deportiva que promueve oportunidades y crecimiento regional.

Calidad y Seguridad: Priorizamos la calidad en todo lo que hacemos, asegurando altos estándares de calidad y desarrollando protocolos rigurosos para garantizar la seguridad de nuestros clientes y empleados en cada experiencia.

Creatividad e innovación: Creemos que con la creatividad y la innovación y su constante aplicación a las nuevas formas de entretenimiento deportivo y actividad física impactamos proactivamente a los cambios del entorno ofreciendo experiencias únicas y enriquecedoras a los usuarios.

Compromiso con el Cliente: Colocamos a nuestros clientes como eje principal de nuestras operaciones, nos esforzamos por satisfacer sus necesidades y expectativas a través de servicios personalizados y experiencias excepcionales que inspiran confianza y lealtad. Valoramos la satisfacción del cliente y nos esforzamos por superar sus expectativas en cada servicio.

Fundamentación Humanista

El desarrollo de este emprendimiento se fundamenta en los valores humanistas y la ética impartidos por la Universidad Santo Tomás, inspirados en las doctrinas de Santo Tomás de Aquino. Mediante este proyecto, se busca no solo ofrecer un espacio deportivo, sino también promover el bienestar mental y físico en todos los individuos, resaltando valores esenciales como el respeto mutuo, la inclusión social y el compromiso con el bien común. Estos principios crean una base sólida para construir un ambiente que refleje los ideales de dignidad y solidaridad humana.

Las doctrinas de Santo Tomás de Aquino, un filósofo y teólogo reconocido por su enfoque en la ética y la moralidad, me han ayudado a desarrollar principios aplicables al proyecto, que orientarán cada aspecto del Multicampo Deportivo. En este espacio, se promoverán la equidad, el juego limpio y la responsabilidad social. Se implementarán políticas de precios justos y trato equitativo hacia empleados y usuarios, fomentando así un entorno ético y responsable. Además, el proyecto tendrá un enfoque social que permitirá desarrollar actividades inclusivas que beneficien a la comunidad local e integren a diferentes grupos poblacionales.

Por último, el compromiso social y la participación comunitaria serán pilares fundamentales de este proyecto. Inspirado en valores humanistas, el Multicampo buscará generar una fuerte cohesión social, incentivando la participación en eventos deportivos y programas de desarrollo para jóvenes, y apoyando el crecimiento económico y deportivo en Tauramena. Este enfoque permitirá que el Multicampo Deportivo JBSBALL sea un agente de cambio, promoviendo la unión y el crecimiento integral de la comunidad mediante la realización de actividades físico-deportivas.

Articulación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible

El Multicampo Deportivo JBSBALL contribuye significativamente al desarrollo sostenible de Tauramena a través de la creación de escenarios deportivos, un complejo que se articula con algunos objetivos de desarrollo sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Este proyecto no solo consiste en la construcción de unos escenarios, también se transforma en un promotor de bienestar social, innovación y desarrollo económico para el municipio y para la región. Los ODS a los cuales aporta el proyecto JBSBALL son:

1. **ODS 3 - Salud y Bienestar:** Al construir escenarios deportivos, estos espacios nos permitirán fomentar prácticas físicas, como ejercicio y deporte promoviendo estilos de vida saludable en cada individuo, contribuyendo en la reducción de riesgo a padecer enfermedades relacionadas con el sedentarismo y mejorando el bienestar integro de la comunidad. Este proyecto se ve alineado con la Meta 3.4 “Reducir en un tercio la mortalidad prematura por enfermedades no transmisibles (ENT) a través de la prevención y el tratamiento, y promover la salud mental y el bienestar”. (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2018) Se da desarrollo a esta meta a través de la promoción de hábitos saludables e incentivar las prácticas deportivas en los diferentes grupos poblacionales.
2. **ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico:** El proyecto contribuye de manera significativa a este Objetivo mediante la creación de empleo local, promoviendo el emprendimiento y fomentando un ambiente inclusivo para el desarrollo económico en el municipio. Este proyecto, al generar puestos de trabajo en distintas áreas como administración, mantenimiento, servicios de entrenamiento y eventos deportivos, impacta positivamente en la economía local al fortalecer el sector deportivo y recreativo. El

Multicampo JBSBALL se alinea especialmente con la Meta 8.3: "Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas" (ONU, 2018), mediante la creación de empleos en el sector deportivo, ofreciendo un entorno que fomenta la innovación y el emprendimiento en actividades deportivas y recreativas, contribuye a la formalización del sector, atrayendo tanto a emprendedores como a organizaciones deportivas locales. Otra meta que este proyecto apoya es la Meta 8.5: "De aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor" (ONU, 2018), al implementar políticas de empleo justo y accesible para todos los grupos de la comunidad, el Multicampo garantiza un trato equitativo y una remuneración justa para todos sus empleados, incluyendo mujeres, jóvenes y personas con discapacidad.

3. **ODS 9: Industria Innovación e Infraestructura:** El Multicampo Deportivo se articula con este objetivo al enfocarse en la creación de una infraestructura deportiva moderna, sostenible y de alta calidad que fortalece el bienestar de la comunidad y apoya el crecimiento económico local. Este proyecto tiene un enfoque integral que no solo ofrece instalaciones deportivas de calidad, sino que también impulsa la innovación en el ámbito deportivo en Tauramena, promoviendo un espacio inclusivo y accesible para todos. El Multicampo Deportivo está particularmente alineado con la Meta 9.1: "Desarrollar infraestructuras fiables, sostenibles, resilientes y de calidad para apoyar el desarrollo económico y el bienestar humano, haciendo hincapié en el acceso asequible y equitativo

para todos" (ONU, 2018), al ofrecer un complejo deportivo que está diseñado para ser sostenible y resiliente en el tiempo realizando actualizaciones tecnológicas e innovando con nuevas metodologías. Además, podemos alinear el proyecto con la Meta 9.4: "Modernizar la infraestructura y reconvertir las industrias para que sean sostenibles, utilizando los recursos con mayor eficacia y promoviendo la adopción de tecnologías y procesos industriales limpios y ambientalmente racionales" (ONU, 2018), al implementar prácticas sostenibles mediante el uso de materiales sintéticos duraderos y ecológicos en la construcción de las canchas, se reduce el impacto ambiental y promoviendo el uso eficiente de los recursos durante la operación de la infraestructura.

CAPITULO II: MARCOS DE REFERENCIA

Marco Conceptual

Administración: La administración se define como el proceso de acciones como planificar, organizar, dirigir y controlar actividades relacionadas con producción, mercadeo, finanzas, formación. capacitación y desarrollo del talento humano, que realizan las organizaciones, de modo que ejecutadas eficiente y eficazmente generan un mayor grado de competitividad (Bernal, 2007).

Plan de negocio: El plan de negocios se concibe como un esquema para un proyecto empresarial que se desea iniciar, así como la estrategia para su operación y crecimiento. Este plan incluye una visión clara del mercado y de cómo se posicionará el negocio dentro de él. Elaborar un plan de negocio proporciona un entendimiento minucioso del entorno empresarial y ayuda a anticipar los desafíos futuros.

El propósito del plan de negocio es reunir los elementos esenciales de la formación y experiencia del emprendedor, permitiéndole organizar sus ideas de manera estructurada y facilitando un inicio ordenado. Es una herramienta valiosa para el empresario, su red de contactos, asesores y posibles fuentes de financiamiento, ya que permite visualizar el proyecto de forma integral (Mogens, 2009).

Modelo de Negocio: Este concepto se entiende como

El modelo de negocio puede ser definido como una arquitectura de los flujos de bienes, servicios e información, incluyendo una descripción de los diversos actores de los negocios y sus funciones, la descripción de los posibles beneficios para los actores empresariales y descripciones de las fuentes de ingresos (*Chaguay et al., 2019*).

Empresa: Podemos entender empresa como una organización compuesta por personas que se dedican a transformar bienes y o servicios con el propósito de satisfacer necesidades y deseos, generando beneficios o utilidades para después distribuir entre sus propietarios. Las relaciones entre individuos y los recursos de la empresa se estructuran y organizan a través de una estructura, lineamientos, procedimientos y reglas establecidas (Iborra et al., 2014).

Producto: Este se define como cualquier bien material, parte de un servicio o idea que posee valor para el consumidor y que genera satisfacción ante una necesidad. Este concepto se enfoca en el beneficio o la solución que el producto aporta al usuario, más allá de sus características físicas. Hoy en día, un producto no solo incluye sus elementos tangibles, sino también intangibles, como la imagen, el diseño y el valor emocional que representa para el cliente. De esta manera, el marketing desempeña un papel clave al combinar estos aspectos y presentar el producto de manera atractiva y significativa para el mercado (Pérez & Pérez Martínez de Ubago, 2006).

Servicios: Un servicio se define como una actividad económica que no produce bienes tangibles, sino que genera beneficios al cambiar la condición de una persona o de un bien mediante la intervención de otra unidad económica. Los servicios son fundamentales en sectores como la distribución, el transporte, las finanzas y los servicios sociales, y pueden clasificarse en categorías como servicios públicos y privados, mercantiles y no mercantiles, entre otros. Este enfoque destaca la naturaleza intangible y heterogénea de los servicios, lo que implica una experiencia de consumo única y a menudo personalizada (González et al., 1989).

Evento deportivo: Este tipo de actividades se entiende que

Es todo espectáculo deportivo o toda práctica de un deporte reconocido por el Estado colombiano competitivo o no, que se realice en un escenario deportivo y que

cuenta con la presencia de público sin importar si se realiza con ánimo de lucro o no, sea de carácter nacional o internacional (República de Colombia, 2009).

Escenario deportivo: La infraestructura para escenarios deportivos

Es toda instalación construida o adecuada para la práctica de un deporte determinado y legalmente reconocido por el Estado colombiano por intermedio de la autoridad competente respectiva incluyendo todas sus dependencias internas y externas y vías de ingreso y egreso aledañas a dichos escenarios (República de Colombia, 2009).

Escenario Recreo deportivo: De igual forma este tipo de infraestructura

Son espacios o escenarios deportivos destinados a la práctica recreativa de uno o varios deportes, a la actividad física y al buen uso del tiempo libre, no están sujetos a cumplir con las medidas o características mínimas en las zonas de práctica deportiva, son más abiertos para permitir masificar su uso e incluso pueden tener áreas pasivas o alternativas para usos culturales (COLDEPORTES, 2018a).

Campo de juego: El departamento administrativo del deporte, la recreación, la actividad física y el aprovechamiento del tiempo libre define el campo de juego como un área destinada al desarrollo de competencias o actividades deportivas, la cual está conformada por diversas zonas, formas y demarcaciones, adaptadas a las particularidades de la disciplina deportiva que se practique en ella (COLDEPORTES, 2018a).

Actividad Física: La actividad física se describe como cualquier movimiento del cuerpo generado por los músculos esqueléticos que implica un gasto energético mayor al que se produce en estado de reposo (Casajús & Vicente, 2011). El concepto de actividad física abarca una variedad de movimientos y acciones que hacen parte de la vida diaria, como caminar de manera rítmica y constante, realizar trabajos de jardinería, efectuar tareas domésticas de mayor esfuerzo

físico, y bailar. Dentro de este término, se incluye también el ejercicio, que se caracteriza por ser un tipo de actividad física planificada, estructurada y repetitiva, enfocada específicamente en la mejora o mantenimiento de la condición física (Manuel et al., 2020).

Recreación: De acuerdo con la ley 181 de 1995 este tipo de actividad se define como:

Es un proceso activo y participativo que ayuda a concebir la vida como una experiencia de disfrute, creatividad y libertad, promoviendo el desarrollo pleno de las capacidades humanas para alcanzar la realización personal y mejorar la calidad de vida, tanto a nivel individual como social, a través de la práctica de actividades recreativas físicas o intelectuales (República De Colombia, 1995).

Deporte: El deporte se concibe como una actividad integralmente humana que combina aspectos lúdicos con un enfoque competitivo, involucrando tanto las capacidades físicas como mentales de los participantes. Se desarrolla dentro de disciplinas y normativas establecidas, orientadas a la promoción de valores éticos, cívicos y sociales. A través de esta práctica, los individuos no solo persiguen la mejora personal, sino también la integración social y el fortalecimiento de habilidades en un entorno regido por principios de respeto y ética. El deporte se clasifica en diversas modalidades según su propósito y contexto, entre las que destacan el deporte formativo, social comunitario, universitario, asociado, competitivo, de alto rendimiento, aficionado y profesional (República De Colombia, 1995).

Fútbol: El fútbol es una disciplina deportiva en la que compiten dos equipos conformados por once jugadores cada uno. Su propósito principal es marcar goles introduciendo un balón en la portería contraria, utilizando los pies, la cabeza u otras partes del cuerpo, con excepción de las manos y los brazos. Cada equipo dispone de un guardameta que, dentro de su área designada, tiene la facultad de usar las manos para defender la portería. Al término de los 90

minutos reglamentarios, el equipo que haya anotado más goles será declarado vencedor. Las normativas que rigen esta actividad son gestionadas por organismos internacionales especializados en su regulación. Fédération Internationale de Football Association (FIFA). Existen diversas modalidades del fútbol que se adaptan a diferentes contextos y preferencias, entre ellas el fútbol sala, el fútbol 5 y el fútbol 8, que se juegan en espacios más reducidos y con menos jugadores; el fútbol playa, que se practica en arenas y enfatiza la técnica y habilidad en la arena; y modalidades innovadoras como Bubble Football, donde los jugadores están dentro de burbujas inflables, Showbol, una versión rápida y dinámica con paredes que mantienen el balón en juego, y Jorkyball, una modalidad en una cancha pequeña y cerrada. Estas variantes ofrecen experiencias distintas y mantienen la esencia del fútbol en diferentes formatos y reglas (COLDEPORTES, 2018b).

Bubble Football: El Bubble Football, o Fútbol Burbuja, es una variante del fútbol en la que cada jugador se coloca dentro de una burbuja inflable que cubre de la cabeza a las rodillas, permitiendo choques y caídas sin riesgo mientras se juega al fútbol. En esta modalidad, más que anotar goles, lo importante es disfrutar de una experiencia llena de risas y diversión, donde cualquiera puede participar sin necesidad de habilidades futbolísticas (Max-Fun Events, s. f.). En Colombia, esta actividad ha ganado popularidad en eventos sociales y de integración, ofreciendo una manera única de disfrutar el deporte con un enfoque en la seguridad, la diversión y el desestrésante.

Jorkyball: El Jorkyball es una modalidad de fútbol jugada en un espacio reducido de 10 x 5 metros, en formato dos contra dos, que combina elementos del fútbol y el squash. Fue creado en 1987 en Francia por Gilles Paniez, utilizando paredes de metacrilato y un techo de red para generar rebotes estratégicos que hacen de las paredes un jugador más. En este deporte, el balón

debe estar en constante movimiento, y los jugadores están limitados en su desplazamiento, con un defensor y un atacante por equipo que no pueden cruzar a la zona del otro. Un partido se juega a cinco sets, y para ganar se deben asegurar tres sets, con cada set terminado al alcanzar siete goles, salvo el último, que requiere una diferencia de dos goles. El Jorkyball es una disciplina sin contacto físico, favoreciendo el desarrollo de habilidades como potencia, equilibrio, reflejos y resistencia, y cuenta con una sólida base de seguidores y canchas en países como Francia, Italia y México (Perez, 2021).

Showbol: El Showbol, también conocido como fútbol rápido o indoor fútbol, es una modalidad de fútbol que combina elementos del fútbol sala y el fútbol tradicional, jugada en una cancha cerrada con césped artificial y delimitada por paredes que mantienen el balón en movimiento constante. En esta variante, participan dos equipos de cinco jugadores (cuatro de campo y un portero), en un juego dinámico donde se valora la rapidez y habilidad para manejar el balón en un espacio reducido. Las reglas son similares a las del fútbol sala, aunque se adapta al uso de paredes y un ritmo de juego más acelerado. Un partido de Showbol se juega en dos tiempos de 30 minutos cada uno, lo que hace que sea una modalidad intensa y físicamente exigente. Esta disciplina se popularizó en Europa y América del Norte, destacándose por su carácter recreativo y competitivo, permitiendo a jugadores y espectadores disfrutar de una experiencia única en un ambiente controlado y de alta energía (Competize, 2023).

Marco Legal

Ley del Deporte

Ley 181 de 1995: Por medio de la cual se dictan las disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física. Se crea el Sistema Nacional del Deporte.

La Ley del Deporte establece el marco regulatorio para el desarrollo y fomento del deporte, recreación, educación física y el uso adecuado del tiempo libre en Colombia. Esta ley creó el Sistema Nacional del Deporte, que regula y promueve la organización de actividades deportivas y recreativas a nivel local, departamental y nacional, apoyando el acceso equitativo a la actividad física en todo el país (República De Colombia, 1995). Para el proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL, esta ley resulta fundamental, ya que su misión se alinea con los objetivos de la Ley 181 al fomentar la inclusión deportiva en el municipio de Tauramena. Al ofrecer un espacio deportivo moderno y accesible, JBSBALL contribuye a mejorar la salud y el bienestar social de la comunidad, fortaleciendo la cohesión y la integración social. Además, la implementación de un espacio de alta calidad para la práctica de modalidades deportivas como Showbol, Jorkyball y Bubble Football responde a la necesidad de instalaciones deportivas adecuadas en la región, generando un impacto positivo en el bienestar comunitario y en el desarrollo deportivo.

Ley del Ministerio del Deporte

Ley 1967 de 2019: Por la cual se transforma el departamento administrativo del deporte, la recreación, la actividad física y el aprovechamiento del tiempo libre (Coldeportes) creando el nuevo Ministerio del Deporte.

El objetivo de esta ley es transformar y consolidar a Coldeportes en el Ministerio del Deporte, estableciendo un marco más robusto y especializado para el desarrollo de políticas públicas orientadas a la promoción del deporte, la recreación y la actividad física en Colombia. Esta ley fortalece la estructura institucional para garantizar un apoyo efectivo a los proyectos deportivos a nivel nacional, facilitando la creación de programas y estrategias que promuevan el bienestar y la inclusión social a través del deporte (República de Colombia, 2019). En el contexto del Multicampo Deportivo JBSBALL, esta ley representa una oportunidad significativa para articular el proyecto con las políticas nacionales de deporte y recreación. Al contar con un respaldo ministerial, se facilita el acceso a programas de apoyo y a recursos para fomentar el desarrollo del deporte local, impulsando iniciativas de carácter formativo, recreativo y competitivo. Además, el Multicampo JBSBALL podrá beneficiarse de alianzas estratégicas y convenios con el Ministerio del Deporte, potenciando el impacto del proyecto en la comunidad de Tauramena y contribuyendo al crecimiento de la infraestructura deportiva de la región.

Ley de Seguridad en Eventos Deportivos

Ley 1356 de 2009: Por medio de la cual se crea la Ley de Seguridad en Eventos Deportivos.

Esta ley fue creada con el objetivo de regular la seguridad en eventos deportivos en Colombia, estableciendo normas de prevención para evitar la violencia y garantizar un ambiente seguro para todos los asistentes. Esta ley establece estándares para la gestión de eventos deportivos, en los cuales se deben implementar medidas de seguridad que protejan tanto a los jugadores como al público (República de Colombia, 2009). Para el Multicampo Deportivo JBSBALL, esta ley es esencial al contemplar la organización de eventos deportivos y competiciones en sus instalaciones. Cumplir con los lineamientos de seguridad garantiza un

entorno controlado y seguro para los usuarios, lo que incrementa la confianza y la participación de la comunidad. La aplicación de esta normativa contribuye no solo a la tranquilidad de los asistentes, sino también al desarrollo de un espacio deportivo que fomente la cultura de respeto y convivencia en el municipio.

Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento

Ley 1014 de 2006: Por medio de la cual se promueve la cultura del emprendimiento en Colombia.

A través de esta ley se promueve la cultura emprendedora en el país, estableciendo lineamientos y políticas que apoyen la creación de empresas y el desarrollo de iniciativas de emprendimiento en todos los sectores. Esta ley facilita el acceso a programas educativos y de capacitación en emprendimiento, incentivando a los colombianos a crear y fortalecer sus propios negocios (República de Colombia, 2006). Para el proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL, esta ley es fundamental, ya que el multicampo se constituye como un emprendimiento que no solo contribuye al desarrollo deportivo, sino también al crecimiento económico de Tauramena. Al crear empleo y generar un nuevo espacio de recreación, JBSBALL se convierte en un motor de desarrollo social y económico para la región. La Ley 1014 proporciona el marco que respalda y promueve el crecimiento de proyectos como este, incentivando la cultura emprendedora en el ámbito deportivo y recreativo.

Ley de Emprendimiento

Ley 2069 de 2020: A través de esta se impulsa el emprendimiento en Colombia.

Mediante esta ley se busca fortalecer el emprendimiento en Colombia mediante la simplificación de trámites, el acceso a financiamiento y el apoyo a nuevas empresas. Esta ley, conocida también como la Ley de Emprendimiento, introduce medidas para facilitar la creación

y formalización de empresas, con el objetivo de mejorar la competitividad y el crecimiento de la economía colombiana (República de Colombia, 2020). En el caso del Multicampo Deportivo JBSBALL, la Ley 2069 representa un apoyo directo al proceso de formalización y sostenibilidad del negocio. Al facilitar el acceso a recursos financieros y reducir barreras burocráticas, esta ley permite que proyectos innovadores como JBSBALL puedan desarrollarse con mayor facilidad. La implementación de esta ley en el marco del proyecto no solo incentiva la generación de empleo, sino que también contribuye a fortalecer el ecosistema deportivo en Tauramena y a estimular el emprendimiento en la región.

CAPITULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Planteamiento o Justificación

El estudio de mercado es fundamental para el desarrollo del Multicampo, ya que nos permitirá evaluar la viabilidad del proyecto en el contexto actual de Tauramena, determinando la aceptación y disposición que tiene la población frente a este tipo de iniciativas deportivas.

Los resultados de este estudio nos permitirán evaluar la oferta y demanda existente, respecto a instalaciones deportivas actuales, analizando factores competitivos, segmentación de clientes, sugerencias y observaciones de la comunidad interesada en la práctica de deportes como el fútbol y sus distintas modalidades. También podremos identificar competidores y diferenciadores respecto a la oferta actual en el municipio o en el área, se determinarán fortalezas y debilidades u oportunidades que tomaremos para posicionar el establecimiento de manera óptima en el mercado.

Además, se podrá analizar de igual forma la viabilidad financiera a través de datos importantes como el potencial de ingresos en base a nuestra principal actividad y adicional a otros servicios también podremos determinar el posible tamaño del mercado proyectando ingresos esperados a corto, mediano y largo plazo.

En última instancia, se analizó la disposición y aceptación que tiene la comunidad en el mercado y las oportunidades para mejorar o implementar, todo esto entorno al nivel de interés y aceptación del proyecto, así como preferencias y necesidades específicas de los clientes potenciales.

Se puede decir que es imprescindible aplicar el estudio de mercado, el cual es nuestro sustento respecto a la viabilidad y factibilidad de este emprendimiento en torno a la inclusión

social mediante los escenarios deportivos en torno a la disciplina de fútbol y sus respectivas variantes.

Objetivos Del Estudio De Mercado

General

Aplicar una herramienta de investigación para determinar el contexto actual de los escenarios y espacios deportivos en el municipio de Tauramena – Casanare.

Específicos:

- Generar un perfil de cliente potencial por medio de datos sociodemográficos.
- Evaluar la demanda actual de instalaciones o escenarios deportivos en el municipio específicamente para la práctica de fútbol según las necesidades de los Taurameneros.
- Evaluar la disposición, aceptación, barreras o desafíos de la población hacia el proyecto, comprendiendo sus necesidades, intereses y expectativas, e incluso factores que podrían afectar la implementación y éxito del Multicampo Deportivo JBSBALL en el municipio.

Metodología

La metodología por llevar en el estudio de mercado se basó en el uso de una encuesta digital, diseñada y distribuida a través de Google Forms, como herramienta principal para la recolección de datos. Esta encuesta fue estructurada para obtener información clave sobre la demanda y el interés en instalaciones deportivas en Tauramena, enfocándose en identificar las preferencias y necesidades de la comunidad en relación con la práctica del fútbol y sus diversas

modalidades. Además, se midió la disposición y aceptación de la población hacia el proyecto del Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL.

La encuesta fue dirigida a una muestra representativa de la comunidad local y será difundida mediante distintos canales de comunicación, como redes sociales y grupos comunitarios, para maximizar el alcance y la participación. Los datos recopilados fueron analizados de manera rigurosa para identificar patrones, tendencias, preferencias y posibles áreas de mejora. Este análisis permitió extraer conclusiones significativas que respaldarán una toma de decisiones informada y la formulación de estrategias efectivas.

Los resultados obtenidos sirven de base para planificar y adaptar las estrategias de implementación, ajustando aspectos de diseño y oferta del proyecto a las expectativas de la comunidad y asegurando, de este modo, la aceptación y el éxito del Multicampo Deportivo JBSBALL en Tauramena.

Muestra

Para el desarrollo del proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL, se aplicó un muestreo aleatorio simple. Este método consiste en escoger una muestra de la población total de manera totalmente aleatoria, sin realizar divisiones en subgrupos. Con este enfoque, todos los individuos tienen igual probabilidad de ser seleccionados para participar en el análisis. En el caso del municipio de Tauramena, esta técnica facilita obtener una perspectiva integral sobre la demanda y aceptación de las instalaciones deportivas, garantizando una representación adecuada de las preferencias y necesidades de la comunidad local.

¿Cómo se llevará a cabo el muestreo en el municipio?

Para calcular el tamaño de la muestra para el estudio de mercado del Multicampo Deportivo JBSBALL en Tauramena, primero fue necesario estimar la población vinculada y participe en actividades deportivas en el municipio en áreas rurales y urbanas. Esta estimación nos permite seleccionar un número representativo de personas que practican deportes sin importar su nivel, asegurando que los resultados reflejen con precisión la demanda y preferencias de los posibles usuarios del multicampo.

Estimación de la Población Activa Deportivamente en Tauramena

La población total del municipio de Tauramena se distribuye en áreas urbanas y rurales. A partir de datos específicos proporcionados, se estableció lo siguiente:

Población de menores de 18 años: En Tauramena hay un total de 9,434 individuos menores de 18 años. Según datos de la institución reguladora del deporte local, INDERTA, 1,478 menores de 18 años participan activamente en actividades deportivas organizadas. Esto representa un 15.67% de la población total de menores de 18 años.

Población adulta de 18 a 59 años en el área urbana: Para los individuos en el rango de 18 a 59 años, la población total estimada es de 15,000 personas. De estos, el 64.5% (9,675 personas) reside en áreas urbanas. Con base en observaciones y la participación deportiva general en la región, se estima que aproximadamente el 15% de esta población urbana (1,451 adultos) está activa en actividades deportivas.

Sumando estas dos categorías de población activa en deportes (menores de 18 y adultos en áreas urbanas), se obtiene un total de 2,929 personas activas deportivamente en Tauramena.

Cálculo del Tamaño de la Muestra

Con estos datos, utilizamos la fórmula de muestreo para poblaciones finitas para obtener una muestra representativa:

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

donde:

N: Tamaño de la población, que en este caso es la población activa deportivamente, estimada en 2,929 personas.

Z: Valor Z correspondiente al nivel de confianza. Para un nivel de confianza del 90%, el valor Z es 1.645.

p: Proporción esperada de la población que participará en el estudio, estimada en 0.9 para maximizar la variabilidad y representatividad.

e: Margen de error, establecido en 10% (0.10) para este estudio.

Sustitución y Aplicamos Valores en la Formula

Al aplicar estos valores en la fórmula:

- Población total activa en deportes (N): 2,929 personas.
- Valor Z para un nivel de confianza del 90%: 1.645.
- Proporción esperada (p): 0.9.
- Margen de error (e): 0.10.

$$n = \frac{2929 \cdot 1,645^2 \cdot 0,9 \cdot (1 - 0,9)}{0,10^2 \cdot (2929 - 1) + (1,645)^2 \cdot 0,9 \cdot (1 - 0,9)}$$

El resultado nos da un tamaño muestral estimado de **47 individuos**. Este tamaño de muestra es suficiente para alcanzar un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 10%, garantizando que los datos obtenidos sean representativos de la población activa en deportes en Tauramena y permitiendo una adecuada interpretación para la implementación del Multicampo Deportivo JBSBALL.

Diseño de la Herramienta para el Estudio De Mercado

El diseño de la herramienta para el estudio de mercado se realizó a través de una encuesta digital creada en Google Forms, estructurada en cinco secciones claves para obtener una percepción clave de la población objeto y sus preferencias deportivas. Cada sección fue estructurada minuciosamente para recopilar información específica y significativa para el desarrollo del proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL en Tauramena.

Datos demográficos: Esta sección incluye preguntas básicas para identificar el perfil de los encuestados, como edad, género y lugar de residencia, permitiendo segmentar la muestra y analizar patrones por grupo demográfico.

Hábitos deportivos y preferencias: Aquí se exploraron las actividades deportivas habituales de los encuestados, así como sus preferencias en tipos de deporte, frecuencia de práctica y lugares donde suelen practicar. Esta información ayuda a entender el interés general en el deporte en Tauramena.

Diagnóstico de escenarios: En esta sección, se pidió a los participantes que evaluaran el estado de los escenarios deportivos actuales en el municipio, permitiendo identificar áreas de mejora y oportunidades para el multicampo.

Interés en Modalidades Deportivas del Multicampo JBSBALL: Se incluyeron preguntas para medir el interés en las modalidades específicas que se ofrecerán en el multicampo, como Showbol, Bubble Football y Jorkyball, con el objetivo de evaluar la receptividad hacia las propuestas innovadoras.

Aceptación y Preferencias de Uso: Esta última sección abordó el nivel de aceptación del proyecto y las posibles preferencias de uso, incluyendo preguntas sobre la disposición a utilizar las instalaciones y frecuencia esperada, brindando una perspectiva de la potencial demanda y de las expectativas de los usuarios.

La encuesta se difundió a través de redes sociales para alcanzar una alta participación. Este método garantiza que los resultados reflejen una perspectiva amplia de la comunidad local respecto a la aceptación y demanda del proyecto.

Enlace de la encuesta digital: <https://forms.gle/ph25cZsiAP1tCTZB7>

Análisis de la Investigación

El análisis de este estudio se llevará acorde a cada sección establecida en la encuesta, pues cada una de ellas permite identificar información relevante para abordar la metodología y establecer aspectos como los segmentos de mercado, adecuar una propuesta de negocio con un valor agregado, determinar fortalezas o debilidades frente a las necesidades de la comunidad y así responder eficientemente.

Datos Demográficos: Esta sección ayudó a recopilar datos sobre la edad, genero, ocupación y zonas de residencia. Se encontró que la mayoría de encuestados se encontraban en un rango de edad de los 18 – 35 años, representando un aproximado del 60% de la muestra; lo

cual indica que hay un mercado activo con una población joven que tiene potencial de participar en actividades deportivas. También se estableció, que el 55% de los encuestados son hombres y el 45% son mujeres, por lo tanto, hay una población bastante equitativa de género que es deportivamente activa, sin embargo, es importante incorporar estrategias con enfoque de género para fomentar la inclusión. Además, la gran mayoría de participantes residen en la zona urbana (cerca de un 70%), lo que destaca la necesidad de incrementar la oferta deportiva en esta zona, abarcando un mayor número de clientes potenciales.

Hábitos Deportivos y Preferencias: En los resultados obtenidos se evidencia que el 75% de los encuestados realizan actividad física constantemente; destacando que aproximadamente el 65% de ellos practica alguna modalidad de la disciplina de fútbol. Se identificó que más del 70% de individuos prefieren instalaciones con escenarios en buenas condiciones, que cuenten con servicios complementarios como vestidores y cafetería; evidenciando una tendencia clara en el uso de las instalaciones que se encuentran bien equipadas. Además, se identificó que más del 55% de los usuarios prefieren escenarios sintéticos por su calidad y menor desgaste en comparación con las canchas de tierra y cemento.

Diagnóstico de los Escenarios Actuales: Los individuos manifiestan insatisfacción con la oferta actual de escenarios en Tauramena, casi el 70% calificó los escenarios existentes como deficientes en cuanto a infraestructura y mantenimiento. Incluso, más del 60% de la muestra mencionó que las canchas no cuentan con servicios complementarios como baños o vestidores adecuados. Así mismo, el 50% afirma que los precios actuales de alquiler son elevados considerando la baja calidad de las instalaciones. Esto permite destacar una clara oportunidad en el mercado, al brindar espacios de mejor calidad donde se pueden manejar precios más competitivos. La demanda de instalaciones bien adecuadas, con mantenimiento y otros espacios

adicionales justifica la necesidad de implementar un Multicampo Deportivo que atienda estas deficiencias.

Interés en Modalidades Deportivas del Multicampo JBSBALL: Se determinó que, en las modalidades futbolísticas propuestas, el 80% de los encuestados mostró interés por las modalidades alternativas como Showbol y Bubble Football. También se observó un interés relevante por modalidades como fútbol 5 y fútbol 8, en donde existe un 75% de aceptación para dichas modalidades. Esto indica una receptividad positiva hacia la innovación y la inclusión de nuevas disciplinas deportivas en el municipio. El 70% de los encuestados mencionó que estarían dispuestos a pagar un precio superior por utilizar instalaciones que ofrezcan una variedad de modalidades y servicios complementarios.

Aceptación y Preferencias de Uso: El 85% de los encuestados refiere su disposición a utilizar las instalaciones del multicampo, destacando la preferencia por horarios flexibles y constantes para la práctica deportiva. Además, un 65% afirmó que estaría dispuesto a participar en eventos y torneos organizados en el multicampo, lo que indica un mercado potencial para la organización de eventos deportivos. La mayoría de los encuestados también mostró preferencia por sistemas de reserva en línea, lo que subraya la importancia de integrar tecnologías de gestión de reservas para mejorar la experiencia del usuario.

Sugerencias y Opiniones de la Comunidad: En esta sección se recopilieron comentarios valiosos sobre la necesidad de mejorar los servicios complementarios y la calidad del terreno de césped sintético. Los encuestados expresaron el deseo de contar con instalaciones modernas que incluyan áreas recreativas adicionales, como zonas de descanso y cafeterías. Además, se sugirió la inclusión de programas de entrenamiento para diferentes grupos de edad, lo que podría aumentar el uso de las instalaciones.

Conclusiones del Estudio De Mercado

El análisis de los datos demográficos y de hábitos deportivos de la muestra estudiada evidencia una demanda insatisfecha en la población joven y activa del municipio de Tauramena. La falta de escenarios deportivos adecuados y bien mantenidos genera una oportunidad clara para el Multicampo JBSBALL, que con sus instalaciones modernas y con enfoque en distintas modalidades podrá cubrir esta necesidad.

El interés demostrado por las modalidades innovadoras como Showbol y Bubble Football indica que la comunidad está abierta a experimentar nuevas formas de prácticas deportivas. Esto no solo diversifica la oferta del multicampo, sino que también permite atraer a nuevos usuarios interesados en experiencias deportivas distintas y modernas.

El descontento general con la infraestructura actual y la falta de servicios complementarios muestra una gran oportunidad para que el multicampo se diferencie de la competencia a través de instalaciones nuevas y con alta calidad. Al ofrecer servicios como vestidores, áreas de descanso y cafetería, se mejorará significativamente la experiencia del usuario, lo que contribuirá a una mayor satisfacción y fidelización de los clientes.

La disposición de los encuestados a participar en torneos y eventos organizados por el multicampo destaca el potencial del proyecto para convertirse en un centro de actividad deportiva e integración social en el municipio. Esto no solo fomentará la cohesión social, sino que también generará ingresos adicionales a través de la organización de eventos deportivos ya sean de nivel competitivo o de esparcimiento.

El Multicampo Deportivo JBSBALL se integrará al equipamiento colectivo del municipio con infraestructura moderna en el sector deportivo, posicionando al municipio como un referente importante promotor del deporte en la Orinoquia Colombiana.

Perfil Del Cliente Local

El perfil de cliente para el proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL está orientado hacia los habitantes del municipio de Tauramena, Casanare y áreas circundantes, que abarcan desde jóvenes en edad escolar hasta adultos activos en la práctica de deportes. Este perfil diversifica su enfoque hacia personas interesadas en practicar modalidades innovadoras de fútbol como Showbol, Bubble Football, Jorkyball, además de disciplinas tradicionales como el fútbol 5 y fútbol 8.

Edad: De 8 a 60 años. El perfil abarca tanto niños y adolescentes que participan en programas deportivos, como adultos interesados en el alquiler de escenarios deportivos para la recreación y la práctica competitiva.

Género: Masculino y Femenino. Se observa una participación equitativa en la encuesta realizada, lo que indica un interés activo por parte de ambos géneros en el uso de instalaciones deportivas de calidad.

Ubicación: Principalmente en el municipio de Tauramena, con un alcance potencial en los alrededores, incluyendo zonas rurales y centros poblados como Paso Cusiana y vereda Iquia, donde se identificó participación en actividades deportivas y escuelas de formación.

Intereses: Los clientes están orientados hacia actividades deportivas, con una clara inclinación hacia el fútbol en sus distintas modalidades. Hay un interés significativo en explorar experiencias deportivas nuevas e innovadoras como el Showbol y Bubble Football. Además, muestran interés en actividades recreativas complementarias y servicios adicionales como eventos deportivos, torneos y espacios de esparcimiento.

Estilo de Vida: Personas activas y con un enfoque hacia la salud y el bienestar, que buscan mantener un estilo de vida saludable a través del ejercicio físico, la actividad recreativa y

la práctica de deportes. Incluye tanto a individuos que participan regularmente en actividades deportivas como a aquellos interesados en experiencias recreativas ocasionales.

Actitudes hacia el Deporte: Individuos con un alto nivel de entusiasmo y pasión por el deporte, especialmente por el fútbol. Este segmento valora la oportunidad de socializar, competir y vivir experiencias emocionantes a través de la práctica deportiva. Existe una tendencia positiva hacia la innovación y la experimentación con nuevas modalidades de fútbol, lo que destaca la apertura del mercado hacia actividades novedosas.

Comportamiento de Consumo: Los clientes tienen un comportamiento de consumo activo en el ámbito del deporte, prefiriendo instalaciones modernas, bien equipadas y con servicios adicionales como cafeterías y áreas recreativas. Además, muestran disposición a pagar precios superiores por instalaciones que ofrezcan experiencias completas y de alta calidad. La inclinación hacia la participación en eventos y torneos deportivos destaca la importancia de organizar actividades regulares para captar y fidelizar a este segmento.

Expectativas y Necesidades: Los clientes buscan instalaciones deportivas de calidad que ofrezcan comodidad, seguridad y un entorno moderno para la práctica de deportes. Prefieren escenarios que incluyan servicios complementarios como vestidores, áreas de descanso y zonas de consumo. También valoran la flexibilidad en la oferta de modalidades deportivas y la posibilidad de reservar los espacios de forma anticipada y digital.

Análisis Del Servicio

Se determinó que el principal servicio de JBSBALL es el alquiler de escenarios deportivos, específicamente tres escenarios con características distintas para prácticas de fútbol y diferentes modalidades. Se estableció que uno de los escenarios es de césped sintético para el

desarrollo de cuatro practicas Bubble Football, futbol 5, futbol 8 y Showbol, Otros 2 escenarios recreativos para practicar futbol tenis y por último 2 escenarios donde se llevara a cabo la práctica de Jorkyball. Cabe aclarar que además del alquiler de escenarios deportivos se incluyen diferentes espacios complementarios como vestieros, baños, zonas de comidas y bebidas, y espacios de entretenimiento para que tanto jugadores como espectadores logren un alto nivel de satisfacción con las instalaciones.

Otro de los servicios a ofertar en el Multicampo Deportivo es la organización de torneos y competencias, eventos dirigidos a poblaciones específicas como equipos deportivos, estudiantes, trabajadores y distintos gremios que conforman la comunidad local. Este servicio consta del desarrollo de eventos organizados, estructurados y con la logística adecuada para su desarrollo, es decir, llevar a cabo procesos como inscripción, sorteo, desarrollo de partidos con arbitraje, premiación entre otros.

Es pertinente mencionar que junto a estos servicios se brindara en espacios complementarios como cafetería, cocina o sección de indumentaria, actividades de venta ya sea de productos consumibles como de indumentaria deportiva.

En torno a los objetivos empresariales el Multicampo Deportivo JBSBALL tiene como fin brindar una experiencia única a los usuarios brindando instalaciones y servicios de la más alta calidad.

CAPITULO IV: MODELO DE NEGOCIO

La metodología **Canvas** es un sistema moderno y empleado en el desarrollo y análisis de ideas de negocio, este modelo permite plasmar visualmente los elementos esenciales de un proyecto sobre un lienzo. Este modelo, creado por Alexander Osterwalder en 2004, ayuda a comprender de manera lógica cómo una organización genera, entrega y retiene valor. Con una estructura visual simple y clara, el modelo Canvas facilita la evaluación integral de una idea, especialmente útil para emprendedores que necesitan una visión rápida y coherente de su propuesta empresarial. (Chaguay et al., 2019)

Aplicado al Multicampo Deportivo JBSBALL en Tauramena, el modelo Canvas permite estructurar los componentes claves del proyecto en nueve componentes fundamentales: **segmento de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, alianzas clave y estructura de costos**. Cada componente describe un aspecto esencial del negocio, desde el público objetivo y el valor que se ofrece hasta las actividades, alianzas y recursos necesarios para el éxito. El uso de esta metodología proporciona una visión estratégica de cómo el Multicampo atiende las necesidades deportivas de la comunidad de manera eficiente y eficaz, ofreciendo así una propuesta de valor única y adaptada al contexto local.

Segmento De Mercado:

En el modelo CANVAS, este apartado es de vital importancia ya que es donde se definen los diferentes grupos de personas, organizaciones y entidades con necesidades específicas en los que la empresa o negocio pretende y busca satisfacer. El segmento de valor está sumamente relacionado con la propuesta de valor, debido a que se diseña para los nichos específicos de

clientes y se busca atender dichas necesidades con los productos o servicios que se implementen en el negocio. (García, 2023)

El Multicampo Deportivo JBSBALL está diseñado para satisfacer necesidades en un amplio y diverso grupo de clientes deportistas en Tauramena, todos ellos con un interés común en el deporte, especialmente en la disciplina del fútbol, y en la recreación. Estos son los principales clientes a los que se orienta este proyecto:

Deportistas: Este segmento está compuesto por individuos de todas las edades que practican deportes regularmente, ya sea a nivel aficionado, profesional o con mayor frecuencia. Los deportistas encontrarán en JBSBALL un espacio adaptado para la práctica de modalidades de fútbol tanto tradicionales como innovadoras, tales como Showbol, Bubble Football y Jorkyball. Estas modalidades ofrecen alternativas divertidas y desafiantes que permiten a los deportistas experimentar el fútbol desde diferentes enfoques. Además, las instalaciones modernas y seguras del multicampo brindan un entorno óptimo y adecuado para el entrenamiento y desarrollo de habilidades deportivas. Dirigimos servicios como el alquiler de los escenarios para la práctica de las distintas modalidades, la participación en eventos deportivos o inscripción a club deportivo.

Entrenadores: Los entrenadores deportivos son un grupo esencial en el multicampo, ya que requieren instalaciones adaptadas para entrenar a sus equipos de forma eficaz y segura. JBSBALL les ofrece escenarios diversos que se ajustan a las necesidades de entrenamiento en diferentes modalidades, permitiéndoles trabajar habilidades específicas en cada una. Las canchas están diseñadas para proporcionar un entorno controlado y motivador, ideal para la enseñanza de estrategias de equipo y el perfeccionamiento de habilidades individuales. Además, el multicampo cuenta con espacios sociales para charlas y revisiones postpartido, lo que facilita una experiencia

integral para los entrenadores y sus equipos. Estos individuos podrán ser partícipes de servicios como la instrucción en club deportivo, el apoyo en torneos, eventos y actividades deportivas, podrán desarrollar funciones como arbitraje y colaboración en competencias entre otras.

Organismos deportivos: Las instituciones encargadas de promover el deporte en el municipio, como INDERTA y otros organismos deportivos, encuentran en el multicampo un aliado estratégico. JBSBALL se convierte en un espacio de colaboración y apoyo para la realización de programas deportivos, torneos y eventos oficiales en Tauramena. La inclusión de modalidades innovadoras permite a estos organismos diversificar su oferta deportiva, atrayendo a más personas interesadas en probar estas nuevas disciplinas. Además, el multicampo promueve la misión de estos organismos al proporcionar un entorno inclusivo y seguro, que impulsa el deporte como un motor de desarrollo social y bienestar comunitario.

Clubes deportivos: Los clubes de fútbol y otras disciplinas deportivas son otro segmento clave para el multicampo. Este espacio proporciona a estos clubes un espacio técnico para el desarrollo de entrenamientos, encuentros y competiciones, permitiéndoles beneficiarse de instalaciones modernas únicas en el Municipio. Las diferentes modalidades de fútbol son una gran ventaja para los clubes, ya que les permiten diversificar sus entrenamientos y crear eventos internos o interclubes, fomentando la sana competencia y el compañerismo. Además, el multicampo abre oportunidades para que los clubes organicen sus propios torneos y actividades, fortaleciendo su presencia en la comunidad y consolidando su rol en la promoción del deporte.

Instituciones y entidades públicas y privadas: Las instituciones públicas, empresas y entidades gubernamentales y privadas también forman parte del segmento de clientes del multicampo. Estas organizaciones pueden utilizar JBSBALL para sus eventos y prácticas

deportivas y recreativas, como campeonatos, torneos empresariales o actividades de integración institucional. Los escenarios deportivos y áreas de convivencia permiten la realización de actividades que promueven el trabajo en equipo, el respeto y la sana convivencia entre la comunidad. Contribuyendo al fortalecimiento de valores sociales en el ámbito institucional.

Propuesta de Valor:

La propuesta de valor es el pilar fundamental de este método de modelo de negocio, pues establecer adecuadamente la propuesta es de total significancia para el proyecto, debe atender necesidades específicas en los distintos nichos del mercado, de no hacer esto la empresa no perdurara por mucho tiempo. Esta propuesta está diseñada para servir a los clientes del negocio, por lo cual hay que resolver problemas actuales en los segmentos establecidos. (García, 2023)

El Multicampo Deportivo JBSBALL se construye y desenvuelve como un espacio innovador y único en el municipio, aporta una experiencia deportiva y recreativa de gran calidad. Su propuesta de valor resalta el desarrollo de distintas modalidades nuevas en la región, instalaciones construidas complementadas con

tecnología de punta y desarrollo industrial adecuado, además, de una constante promoción de la interacción social, desarrollo económico en el municipio. Este proyecto, se consolidará como un gran referente del sector deportivo, atendiendo a necesidades respecto a los escenarios óptimos con un ambiente seguro y completo.

Se sugieren los siguientes servicios en la proposición de valor del Multicampo Deportivo JBSBALL:

Diversidad de Estilos Futbolísticos: El Multicampo JBSBALL, trae a Tauramena modalidades alternas nuevas y en tendencia derivadas del Futbol, estas son Showball, Bubble

Football y Jorkyball, complementadas con las disciplinas tradicionales como fútbol 5 y fútbol 8. JBSBALL establecerá un gran número de opciones que permiten a los usuarios experimentar nuevas formas de deporte y prácticas deportivas, fortaleciendo y mejorando la cultura deportiva en torno a dicho deporte.

Instalaciones Nuevas y a la Vanguardia: El espacio de JBSBALL está diseñado con instalaciones de última tecnología, utilizando materiales e indumentaria de calidad y con alta durabilidad, generando una experiencia cómoda y satisfactoria en los clientes. El escenario será complementado con espacios adicionales que brindan comodidad en cada persona, tendrán espacios de descanso, cafetería, zonas de parqueo, vestidores y espacios para el acompañamiento de espectadores. Este espacio desarrollado convierte las instalaciones en un sitio para el desarrollo de diferentes valores, desarrollando la sana convivencia en un ambiente seguro, cómodo y satisfactorio.

Organización de Eventos y Torneos: Estas instalaciones desarrollarán actividades comerciales como la organización de eventos, torneos y actividades deportivas en distintos niveles y estilos, se abarcarán los sectores educativos, empresariales e institucionales en el municipio. Se trabajará con entidades como clubes y asociaciones deportivas en la región. Esos eventos no solo visibilizan la marca, sino que posicionan el proyecto como un referente deportivo en la región.

Apoyo al Sector Económico: Las instalaciones de JBSBALL, incentiva el desarrollo económico mediante distintas actividades comerciales. El alquiler de escenarios deportivos, la venta de productos en su cafetería y organización de eventos y actividades deportivas no solo desarrolla la integración social, sino que impulsa la economía local. Estas actividades generan ingresos para pequeños negocios y proveedores locales, creando impacto positivo.

Canales de Distribución

Un canal de distribución se define como el medio utilizado para conectar con los segmentos de clientes, permitiendo comunicar la propuesta de valor del negocio. A través de este medio, se pueden implementar estrategias de ventas y marketing, además de transmitir el concepto general de la empresa. Los canales tienen la responsabilidad de promover la propuesta de valor hacia los aliados estratégicos y los clientes potenciales, asegurando su difusión efectiva (García, 2023).

Para el **Multicampo Deportivo JBSBALL**, los canales de operación se estructuran en función de las fases clave de la venta, asegurando que la propuesta de valor llegue a los clientes de manera efectiva y que se mantenga una comunicación cercana y constante. A continuación, se describe cómo opera cada fase de los canales en el multicampo:

Información: En esta fase, el multicampo utiliza varios medios para dar a conocer sus servicios y promover sus instalaciones. Se incluyen un sitio web donde se destacan las diferentes modalidades de fútbol y las instalaciones disponibles, así como las redes sociales (Facebook, Instagram y TikTok) para compartir contenido visual y conectar con la comunidad. También se emplean canales de comunicación directa como correo electrónico y chat de WhatsApp, donde se responde a preguntas y se proporcionan detalles específicos sobre el multicampo. Llamadas telefónicas directas también se utilizan para dar un servicio personalizado a quienes prefieren un contacto directo.

Evaluación: Para ayudar a los clientes a comprender mejor la propuesta de valor y obtener retroalimentación, el multicampo realiza cuestionarios y entrevistas, tanto en persona como a través de medios digitales. Esto permite que los usuarios puedan expresar sus expectativas, evaluar el servicio y compartir su experiencia. Esta fase es esencial para ajustar

y mejorar continuamente el servicio, asegurando que los usuarios perciban el valor de las instalaciones y modalidades innovadoras.

Compra: Los clientes pueden alquilar las canchas de JBSBALL y realizar sus transacciones de manera flexible, adaptándose a sus preferencias. El multicampo ofrece opciones de pago en efectivo en el lugar, así como pagos digitales mediante aplicaciones. Además, los clientes pueden realizar reservas anticipadas, asegurando que el espacio esté disponible en la fecha y hora deseadas. Este enfoque brinda comodidad y accesibilidad en el proceso de compra, haciendo que la experiencia de usuario sea rápida y sencilla.

Entrega: Los servicios de JBSBALL se entregan principalmente a través de experiencias en persona en las instalaciones del multicampo. Los clientes asisten al lugar, donde pueden conocer las canchas, disfrutar de las instalaciones complementarias y vivir las diferentes modalidades de fútbol. Este canal de entrega permite que los usuarios experimenten directamente la propuesta de valor, interactuando con los espacios y recibiendo un servicio personalizado y completo.

Postventa: El multicampo busca mantener una relación continua con sus clientes incluso después de la entrega del servicio. Para ello, se ha creado una comunidad en línea que utiliza medios de difusión como redes sociales y correo electrónico para compartir actualizaciones, promociones y eventos especiales. Además, el multicampo ofrece atención personalizada a cada grupo poblacional, asegurando que los clientes se sientan valorados y que puedan comunicarse con el equipo en caso de dudas o requerimientos adicionales. Esta fase de postventa fortalece la relación con los usuarios y fomenta la lealtad hacia JBSBALL, promoviendo la participación y fidelización de la comunidad deportiva.

Relación Con Los Clientes

Se entiende la relación con los clientes cómo:

La relación que una empresa planea establecer con un segmento de clientes específico. Así como con los canales, esta característica también conecta el bloque de propuesta de valor con el de segmento de clientes. El propósito de esta relación con los clientes es el de aumentar la capacidad de venta de productos o servicios mediante estrategias de fidelización de los clientes existentes o alcanzando nuevos clientes (García, 2023).

Por lo cual la relación que el Multicampo Deportivo JBSBALL establece con sus clientes se basa en un enfoque de fidelización y cercanía.

- Para los **deportistas y entrenadores**, el multicampo ofrece un trato personalizado, con un servicio al cliente que guía y acompaña desde la reserva del espacio hasta el final de la experiencia deportiva. Se fomenta una relación de **lealtad a través de servicios adicionales, promociones exclusivas y la constante renovación de los escenarios**, para que cada visita sea única. Este enfoque de cercanía y continuidad permite que estos segmentos encuentren en JBSBALL un lugar donde pueden entrenar y mejorar sus habilidades deportivas, sintiéndose siempre valorados y escuchados.
- En el caso de **organismos y clubes deportivos**, la relación se establece mediante una colaboración estratégica. JBSBALL trabaja junto a estos organismos para organizar eventos y torneos, reforzando la misión de promover el deporte en la región. Este tipo de relación es de naturaleza **cooperativa y de largo plazo**, donde se busca establecer alianzas que beneficien tanto a los clubes como al multicampo. Esta colaboración no solo garantiza una relación de confianza, sino que también impulsa la lealtad de los

organismos deportivos hacia el multicampo, promoviendo su uso continuo y su recomendación dentro de sus redes.

- Para **instituciones y entidades públicas y privadas**, la relación se enfoca en la atención personalizada y el apoyo a la integración de sus equipos mediante la organización de actividades recreativas y eventos corporativos. JBSBALL ofrece un espacio adaptado a las necesidades específicas de cada institución, permitiendo un enfoque adaptado en cada evento. Además, se ofrecen facilidades para la logística y la personalización de los espacios, logrando que cada experiencia sea satisfactoria y única. Esta relación no solo fomenta la lealtad de las instituciones hacia el multicampo, sino que también fortalece el vínculo de la **empresa con la comunidad local y regional**.
- Por último, el **acompañamiento postventa** es fundamental en la relación de JBSBALL con sus clientes. Al finalizar el servicio, el multicampo continúa en contacto con los usuarios a través de canales de comunicación como redes sociales, chat de WhatsApp y correos electrónicos. Además, se crean comunidades en línea donde los usuarios pueden participar, recibir actualizaciones y promociones, y formar parte de una red deportiva activa. Este acompañamiento continuo fortalece la fidelización, permitiendo que los clientes sientan **respaldo y se mantengan interesados en futuras experiencias** en el multicampo.

Fuentes De Ingresos

El concepto de ingresos corresponde a la cantidad de dinero que una organización obtiene a través de sus actividades comerciales principales, ya sea la venta de productos o servicios. En el contexto de un modelo de negocio, los ingresos representan el flujo financiero que permite a la

organización cubrir sus costos operativos, invertir en crecimiento y obtener beneficios. Los ingresos son fundamentales para la sostenibilidad de cualquier empresa, ya que aseguran la capacidad de mantener las operaciones a largo plazo y de cumplir con las expectativas de los inversores o propietarios. (Houston, 2023)

En un proyecto como el Multicampo Deportivo JBSBALL, los ingresos provienen de diversas fuentes, el alquiler de escenarios deportivos, la organización de eventos y torneos, la venta de productos de consumo, y servicios complementarios que enriquecen la experiencia del usuario. Este flujo de ingresos no solo permite cubrir los costos de mantenimiento y operación del multicampo, sino que también contribuye al desarrollo de nuevas actividades y al crecimiento continuo de la propuesta de valor ofrecida a la comunidad.

Generación de Ingresos - Multicampo Deportivo JBSBALL

1. **Alquiler de Canchas Deportivas:** JBSBALL ofrece el alquiler de canchas deportivas para distintas modalidades de fútbol, como fútbol 5, fútbol 8, Showbol, Bubble Football y Jorkyball. Las instalaciones están diseñadas con césped sintético de alta calidad, y los precios varían según la modalidad y duración del alquiler. Este servicio está dirigido tanto a deportistas aficionados como a equipos, clubes, instituciones y entidades que deseen realizar alguna de las prácticas deportivas establecidas.
2. **Organización de Torneos y Eventos:** El multicampo organiza y facilita torneos a nivel escolar, empresarial, institucional e interclubes. JBSBALL ofrece asistencia en la logística y personal capacitado para arbitraje y organización, así como premios y trofeos para los ganadores. Este servicio fomenta la cohesión social y brinda una experiencia competitiva profesional para todos los participantes.

3. **Cafetería y Venta de Productos de Consumo:** Este espacio cuenta con una cafetería que ofrece bebidas y snacks para los deportistas y acompañantes. Entre los productos más populares están las bebidas energéticas, hidratantes, jugos naturales, cerveza, café, y snacks. Los precios se mantienen accesibles para garantizar una experiencia completa sin salir de las instalaciones.
4. **Alquiler de Equipamiento Deportivo:** JBSBALL ofrece la posibilidad de alquilar equipamiento deportivo como balones, chalecos, conos y equipo de protección necesario para las modalidades especiales como Bubble Football. Este servicio asegura que los individuos tengan acceso a equipo de alta calidad, aumentando la seguridad y el disfrute de las prácticas deportivas.
5. **Programas y Clases de Formación Deportiva:** Se ofrecen programas de formación y entrenamiento para jóvenes y adultos, dirigidos por entrenadores calificados. Estos programas están diseñados para mejorar habilidades, fomentar el trabajo en equipo y desarrollar una disciplina deportiva, contribuyendo al crecimiento personal y deportivo de los participantes.

Tabla 1*Ficha Técnica de Servicios de Alquiler y Venta de Productos*

Servicio o producto		Precio Promedio (COP)
Alquiler de Canchas - Fútbol 5	Escenario para fútbol 5, con césped sintético de alta calidad. Alquiler por hora.	\$ 60.000
Alquiler de Canchas - Fútbol 8	Escenario para fútbol 8, adecuado para equipos más grandes. Alquiler por hora.	\$ 100.000
Alquiler de Canchas - Showbol	Cancha adaptada para modalidad Showbol, en césped sintético. Alquiler por hora.	\$ 60.000
Alquiler de Canchas - Bubble Football	Campo y equipo de burbujas para la modalidad Bubble Football. Incluye equipamiento de seguridad. Alquiler por hora.	\$ 50.000
Alquiler de Canchas - Jorkyball	Espacio compacto y adaptado para el juego de Jorkyball. Alquiler por hora.	\$ 30.000
Cafetería - Bebidas Energéticas	Bebidas energéticas, jugos naturales, agua y otros productos refrescantes.	4.000 - 8.000
Cafetería - Snacks Saludables	Variedad de snacks saludables como barras energéticas y frutas.	2.000 - 5.000
Alquiler de Equipamiento Deportivo	Alquiler de balones, chalecos, conos y equipo de protección.	30.000 - 60.000
Venta de Artículos Deportivos	Venta de uniformes, balones, protecciones y otros artículos deportivos necesarios para las modalidades de fútbol.	20.000 - 150.000

Recursos Claves

Estos recursos incluyen tanto aspectos tangibles, como las instalaciones deportivas, el equipamiento y la infraestructura del multicampo, como aspectos intangibles, como el conocimiento especializado en el manejo de eventos deportivos, la experiencia en gestión deportiva y la reputación de la marca en la comunidad. También son importantes los recursos financieros para el mantenimiento y expansión del multicampo, así como los recursos humanos, donde el equipo de trabajo capacitado juega un papel crucial. Estos recursos permiten al multicampo funcionar y ofrecer una experiencia de alta calidad a los usuarios. (García, 2023)

Teniendo en cuenta este concepto, se establecerán los recursos a utilizar para la construcción y desarrollo operativo de este proyecto.

Recursos Económicos

Fondos y reservas necesarios para financiar el proyecto, cubrir gastos operativos adicionales y asegurar el flujo de efectivo durante la fase inicial.

1. **Capital Inicial:** Financiación para la construcción y primera fase de operación. (Capital propio y en colaboración con accionistas)
2. **Financiación Externa:** Financiación mediada por alguna entidad que fomente el emprendimiento. (Fondo Emprender)
3. **Línea de Crédito:** Recursos adicionales para gastos operativos imprevistos. (Entidad Financiera)
4. **Reservas de Capital:** Para emergencias y mantenimientos no planificados.
5. **Presupuesto para Imprevistos:** Reserva para cubrir cualquier gasto inesperado durante la construcción.

Recursos Humanos Fase Construcción y Adecuación

Se estableció una serie de personal especializado para llevar a cabo la construcción y adecuación de las instalaciones. Además, del personal necesario para la operación y funcionamiento del multicampo deportivo. Se estableció el cargo, descripción algunas funciones que realizara, tipo de contrato, horarios y requisitos.

- **Arquitecto (Contrato OPS)**

1. **Descripción del Puesto:** Profesional encargado del diseño arquitectónico, planificación y supervisión de la obra.

2. **Funciones:**
 1. Elaborar planos y diseños arquitectónicos del multicampo.
 2. Supervisar la construcción y asegurar el cumplimiento de las especificaciones técnicas.
 3. Coordinar con ingenieros y contratistas para la correcta ejecución de la obra.
 3. **Tipo de Contrato:** OPS (Orden de Prestación de Servicios).
 4. **Horario:** Jornada completa durante el periodo de construcción (4 meses).
 5. **Requisitos:** Título de arquitecto, experiencia mínima de 3 años en proyectos similares, conocimientos en diseño y supervisión de obra.
- **Ingeniero Civil (Contrato OPS)**
 1. **Descripción del Puesto:** Responsable de la supervisión estructural y calidad de los materiales utilizados en la construcción.
 2. **Funciones:**
 1. Supervisar y controlar la ejecución de la obra, asegurando la calidad estructural.
 2. Coordinar con el arquitecto y contratista general para garantizar el cumplimiento del cronograma.
 3. Realizar inspecciones y evaluaciones técnicas de los materiales.
 3. **Tipo de Contrato:** OPS.
 4. **Horario:** Jornada completa durante el periodo de construcción (4 meses).
 5. **Requisitos:** Título de ingeniero civil, experiencia mínima de 4 años en supervisión de obras civiles, conocimiento en normativas de construcción.

- **Ingeniero Eléctrico (Contrato OPS)**

1. **Descripción del Puesto:** Responsable de la instalación y distribución de los sistemas de iluminación y energía del complejo.
2. **Funciones:**
 1. Diseñar el sistema eléctrico de las instalaciones.
 2. Supervisar la instalación de los sistemas de iluminación y conexiones eléctricas.
 3. Realizar pruebas y ajustes para garantizar el correcto funcionamiento del sistema eléctrico.
3. **Tipo de Contrato:** OPS.
4. **Horario:** Jornada completa durante el periodo de construcción (4 meses).
5. **Requisitos:** Título de ingeniero eléctrico, experiencia mínima de 3 años, conocimientos en instalaciones eléctricas deportivas.

- **Ingeniero Hidrosanitario (Contrato OPS)**

1. **Descripción del Puesto:** Encargado del diseño e instalación de los sistemas de agua potable y drenaje.
2. **Funciones:**
 1. Diseñar y planificar las instalaciones hidrosanitarias del complejo.
 2. Supervisar la instalación de sistemas de agua potable y desagüe.
 3. Realizar pruebas para garantizar la operatividad y seguridad de las instalaciones hidrosanitarias.
3. **Tipo de Contrato:** OPS.
4. **Horario:** Jornada completa durante el periodo de construcción (4 meses).

5. **Requisitos:** Título de ingeniero hidrosanitario, experiencia mínima de 3 años, conocimientos en normativas hidrosanitarias.
- **Contratista General (Contrato OPS)**
 1. **Descripción del Puesto:** Responsable de coordinar todos los trabajos de construcción y supervisión de operarios.
 2. **Funciones:**
 1. Gestionar el cronograma de trabajo y la contratación de operarios.
 2. Supervisar las actividades diarias en el sitio de construcción.
 3. Mantener el cumplimiento de estándares de seguridad y calidad en la obra.
 3. **Tipo de Contrato:** OPS.
 4. **Horario:** Jornada completa durante el periodo de construcción (4 meses).
 5. **Requisitos:** Experiencia mínima de 5 años como contratista general, conocimientos en gestión de proyectos de construcción.
 - **Operarios de Construcción**
 1. **Descripción del Puesto:** Mano de obra calificada para ejecutar diversas tareas durante la construcción.
 2. **Funciones:**
 1. Realizar trabajos de albañilería, soldadura, plomería y electricidad.
 2. Apoyar en la instalación de infraestructura deportiva.
 3. Mantener el área de trabajo segura y ordenada.
 3. **Tipo de Contrato:** Temporal por 4 meses.
 4. **Horario:** Jornada completa según demanda del proyecto.

5. **Requisitos:** Experiencia en trabajos de construcción, habilidad en tareas manuales.
- **Supervisión y Control de Calidad**
 1. **Descripción del Puesto:** Personal encargado de monitorear y asegurar la calidad y seguridad de la obra.
 2. **Funciones:**
 1. Realizar inspecciones periódicas de la obra.
 2. Evaluar el desarrollo de los estándares de calidad.
 3. Informar sobre posibles riesgos y hacer recomendaciones.
 3. **Tipo de Contrato:** Temporal durante la fase de construcción.
 4. **Horario:** Jornada completa.
 5. **Requisitos:** Experiencia en supervisión de calidad en obras, conocimiento en normativas de seguridad.

Recursos Físicos

En esta categoría se incluyen los elementos de infraestructura, materiales de construcción y equipamiento necesarios para la construcción y adecuación del lugar.

- **Cancha Múltiple Sintética:** Adaptable a fútbol 8, fútbol 5, Showbol y Bubble Football, con césped sintético de alta calidad y cubierta de malla.
- **Escenarios de Jorkyball:** Dos espacios cerrados, adecuados para juegos de 2 contra 2, con paredes de material resistente.
- **Espacios para Fútbol Tenis:** Dos áreas pequeñas y abiertas para esta modalidad, ideales para entrenamiento recreativo, cada una sin costo.

- **Sistema de Iluminación:** Torres de luz LED para uso nocturno en todos los escenarios.
- **Vestidores y Baños:** Espacios funcionales para los usuarios.
- **Mobiliario:** Bancas, sillas y mesas para zonas comunes y áreas de espera.
- **Equipo Deportivo:** Balones, chalecos, conos y equipo de seguridad para modalidades como Bubble Football.
- **Cafetería Equipamiento:** Refrigeradores, mostradores, mesas y sillas para el área de consumo, con un costo reducido.

Recursos Tecnológicos e Intelectuales

Activos intangibles necesarios para la identidad y el funcionamiento del multicampo deportivo, además de permisos y licencias necesarias para operar legalmente.

- **Marca Registrada de JBSBALL:** Protección de la identidad del proyecto.
- **Software de Gestión:** Para reservas, control de acceso y pagos.
- **Base de Datos de Clientes:** Registro de usuarios y clientes frecuentes.
- **Permisos y Licencias de Construcción:** Documentación necesaria para la legalidad de la construcción y operación.}

Recursos Humanos Fase Operatividad y Funcionamiento

- **Administrador del Complejo Deportivo**
 1. **Descripción del Puesto:** Encargado de la gestión operativa del multicampo, atención al cliente y coordinación de servicios.
 2. **Funciones:**

1. Supervisar las operaciones diarias y el personal del complejo.
2. Gestionar reservas, atención al cliente y resolución de problemas.
3. Coordinar la organización de eventos y actividades deportivas.
3. **Tipo de Contrato:** Término indefinido.
4. **Horario:** Jornada completa, horarios de operación del complejo.
5. **Requisitos:** Título en administración deportiva o áreas afines, experiencia en gestión de instalaciones deportivas.

- **Entrenadores Deportivos**

1. **Descripción del Puesto:** Profesionales encargados de dirigir y supervisar las prácticas en diferentes modalidades deportivas.
2. **Funciones:**
 1. Coordinar entrenamientos y sesiones deportivas para las modalidades de fútbol 5, fútbol 8, Showball, Bubble Football y Jorkyball.
 2. Desarrollar programas de entrenamiento adaptados a las necesidades de los clientes.
 3. Asegurar el cumplimiento de las normas de seguridad y técnicas deportivas.
3. **Tipo de Contrato:** Contrato por prestación de servicios según demanda.
4. **Horario:** Según la programación de entrenamientos y actividades deportivas.
5. **Requisitos:** Certificación como entrenador deportivo, experiencia en las modalidades ofrecidas.

- **Árbitros y Jueces Deportivos**

1. **Descripción del Puesto:** Encargados de arbitrar y supervisar los partidos y torneos realizados en el complejo.
 2. **Funciones:**
 1. Dirigir los partidos y garantizar el cumplimiento de las reglas del juego.
 2. Resolver disputas y ejecutar decisiones en tiempo real durante los diferentes eventos.
 3. Informar sobre resultados y gestionar reportes de los partidos.
 3. **Tipo de Contrato:** Contratación por evento o partido específico.
 4. **Horario:** Según la programación de partidos y eventos deportivos.
 5. **Requisitos:** Certificación como árbitro, conocimiento en las reglas de las modalidades deportivas.
- **Mesero/Personal de Cafetería**
 1. **Descripción del Puesto:** Responsable de la atención y servicio en la cafetería del complejo deportivo.
 2. **Funciones:**
 1. Atender a los clientes y tomar pedidos en las instalaciones.
 2. Preparar y servir los diferentes productos pedidos.
 3. Mantener limpio y ordenado cualquier espacio en las instalaciones.
 3. **Tipo de Contrato:** Contrato según demanda y programación de eventos.
 4. **Horario:** Según la operación de la cafetería y eventos.
 5. **Requisitos:** Experiencia en servicio al cliente, habilidad para trabajar en entornos dinámicos.
 - **Personal de Mantenimiento y Limpieza**

1. **Descripción del Puesto:** Encargado del mantenimiento preventivo de las instalaciones, así como de la limpieza general y arreglo menor en las instalaciones.
2. **Funciones:**
 1. Realizar limpieza y mantenimiento en las áreas comunes y en los escenarios deportivos.
 2. Inspeccionar las instalaciones para identificar y reparar posibles daños.
 3. Mantener en orden e higienizar todas las áreas del complejo.
3. **Tipo de Contrato:** Según demanda y eventos específicos.
4. **Horario:** Horario flexible según eventos y necesidades de mantenimiento.
5. **Requisitos:** Experiencia en mantenimiento y limpieza, capacidad para realizar trabajos físicos.

Actividades Claves

Las actividades clave representan las acciones esenciales que el multicampo debe llevar a cabo para garantizar el funcionamiento efectivo de su modelo de negocio. Estas incluyen la renta de escenarios, la logística y preparación de dichos espacios, la planificación y ejecución de eventos deportivos, el mantenimiento continuo de las instalaciones y la prestación de un servicio al cliente de alta calidad para ofrecer una experiencia satisfactoria. Además, actividades como la promoción comercial y la venta de productos desempeñan un papel crucial en la atracción de nuevos clientes y en la fidelización de los actuales (García, 2023). Las actividades clave son fundamentales para garantizar el éxito y generar un impacto positivo en la comunidad Taumenera. Por consiguiente, se describirá cada actividad y su desarrollo en las instalaciones,

junto con los respectivos códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU) (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2020):

1. **Alquiler de Escenarios Deportivos:** Esta actividad es el pilar central del proyecto, enfocándose en ofrecer espacios de alta calidad para la práctica de diversas modalidades de fútbol, como fútbol 8, fútbol 5, Jorkyball, Showbol y Bubble Football. Cada cancha está adaptada para maximizar la experiencia de los jugadores, con infraestructura moderna y mantenimiento periódico. Los clientes pueden reservar las canchas para entrenamientos, partidos o eventos especiales a través de una plataforma digital. **Código CIUU: 9311 - Actividades de Instalaciones Deportivas.**
2. **Organización de Eventos y Torneos:** En el multicampo, organizamos eventos y torneos a diferentes niveles: institucional, educativo, empresarial y entre clubes deportivos locales. Estos torneos fomentan la cohesión social y la integración de distintos grupos en la comunidad. Se gestionan con profesionales de la organización de eventos deportivos y en espacios seguros y controlados para los participantes. **Código CIUU: 9319 - Otras actividades deportivas.**
3. **Servicios de Cafetería y Venta de Productos de Consumo:** La cafetería del multicampo ofrece una variedad de snacks, bebidas y productos deportivos básicos (como agua, bebidas isotónicas y pequeños suplementos) para los usuarios que desean consumir algo durante su estancia. Este servicio no solo mejora la experiencia de los usuarios, sino que también genera ingresos adicionales y aporta a la comodidad y conveniencia en las instalaciones. **Código CIUU: 5611 - Expendio a la mesa de comidas preparadas.**
4. **Venta de Artículos Deportivos:** Contamos con un pequeño punto de venta de artículos deportivos, donde los usuarios pueden adquirir productos como uniformes, balones,

protecciones y otros accesorios. Este servicio facilita el acceso a productos necesarios para la práctica deportiva, incrementando la comodidad de los usuarios y permitiendo que disfruten al máximo de las instalaciones. **Código CIUU: 4762 - Comercio al por menor de artículos deportivos, en establecimientos especializados.**

5. **Alquiler de Equipo Deportivo:** En JBSBALL, ofrecemos el servicio de alquiler de equipo especializado para cada modalidad, como balones, chalecos, y equipos de protección para Bubble Football. Este servicio permite que cualquier persona, independientemente de si posee el equipo necesario, pueda practicar estas disciplinas. **Código CIUU: 7721 - Alquiler y arrendamiento de equipo recreativo y deportivo.**

Socios Claves

Los socios clave son alianzas estratégicas establecidas con organizaciones o individuos fundamentales para garantizar el éxito de un modelo de negocio. Estos colaboradores contribuyen a fortalecer las capacidades de la empresa al proporcionar beneficios como la disminución de costos, la reducción de riesgos y el acceso a recursos de difícil obtención. Esta red de aliados no solo complementa los recursos internos de la organización, sino que también crea valor compartido tanto para el negocio como para sus socios (García, 2023).

En el caso del Multicampo JBSBALL, estas alianzas, acuerdos u otro tipo de arreglos tienen un papel importante, al facilitar servicios como la organización de eventos y actividades deportivas, la provisión de insumos y el acceso a servicios especializados. Estas colaboraciones permiten mejorar la experiencia hacia los clientes, permite atraer nuevos usuarios y beneficia tanto al proyecto como a los actores involucrados.

1. Patrocinadores

Tipo de Asociación: Acuerdos de Patrocinio y Publicidad. Los patrocinadores locales y regionales son los aliados más relevantes para asegurar un flujo constante de ingresos, ya que aportan fondos económicos y recursos a cambio de visibilidad en los eventos y actividades organizadas en el multicampo. Podemos encontrar en este apartado marcas de indumentaria deportiva nacionales y locales, empresas privadas que tengan relaciones activas con el Multicampo, entidades públicas como alcaldía, cámara de comercio, instituto de deporte y otras para la difusión en la publicidad y patrocinio en actividades masivas organizadas, empresas de bebidas energéticas y snacks saludables etc. Estos acuerdos permitirán financiar torneos, actividades recreativas y mejoras en infraestructura, logrando así un beneficio mutuo que fortalecerán la imagen de los patrocinadores como promotores del deporte y la salud.

2. Proveedores de Mercancía

Tipo de Asociación: Contratos de Suministro y Provisión. Los proveedores de insumos y productos deportivos son fundamentales para la operación del multicampo. La relación con estos proveedores asegura el suministro continuo de artículos de indumentaria, uniformes, balones y productos para la cafetería. Esta asociación permitirá no solo cubrir las necesidades del multicampo, sino también generar ingresos adicionales mediante la venta de artículos deportivos y consumibles a los usuarios. Los precios competitivos y la calidad de los servicios fortalecerán la experiencia del cliente y aumentarán la rentabilidad. Aquí podemos establecer relaciones con marcas en el municipio de Monguí, tiendas online de indumentaria deportiva, empresas como Postobón, Bavaria, Frito Lay y otras.

3. Clubes y Entidades Deportivas

Tipo de Asociación: Convenios Deportivos y Participación en Eventos. Los clubes deportivos del municipio colaborarán utilizando las instalaciones del multicampo para sus

entrenamientos, torneos y eventos deportivos ampliando el posicionamiento a nivel departamental y regional. Clubes como el Club Deportivo Fuleco Tauramena y Champions Club son ejemplos de entidades que podrán participar en estas actividades con la integración de los distintos escenarios. La organización de eventos conjuntos atraerá a una amplia base de usuarios y generará ingresos a través del alquiler de escenarios y la venta de servicios adicionales. Además, estos convenios ayudarán a posicionar al multicampo como un centro deportivo referente en la región.

4. Empresas Privadas y Públicas

Tipo de Asociación: Convenios y Colaboraciones Estratégicas. Las alianzas con empresas privadas y entidades públicas, como la Alcaldía Municipal, INDERTA, cámara de comercio y otras, son esenciales para asegurar la promoción y ejecución de actividades deportivas, recreativas y de esparcimiento. La colaboración en eventos y programas de bienestar, así como la organización de prácticas deportivas, permitirá atraer a un gran número de participantes y garantizar el uso constante de las instalaciones. Los beneficios conjuntos incluyen el fortalecimiento de la economía local, el fomento del deporte en la comunidad y el aumento de la demanda de servicios del multicampo.

5. Profesionales del Deporte

Tipo de Asociación: Contrataciones y Colaboraciones Profesionales. Los gremios de entrenadores, árbitros y organizadores de eventos deportivos desempeñarán un papel fundamental en la oferta de servicios deportivos de calidad en JBSBALL. Estos profesionales contribuirán al entrenamiento de deportistas, garantizarán el arbitraje en torneos y se integrarán en los eventos deportivos. La experiencia y conocimiento de estos aliados permitirán mejorar la

oferta deportiva del multicampo, aumentando así la satisfacción del cliente y promoviendo la fidelización de los usuarios, lo cual se traduce en ingresos recurrentes.

6. Instituciones Educativas

Tipo de Asociación: Convenios Educativos y Actividades Deportivas. Las instituciones educativas representan un segmento clave para el éxito del multicampo, ya que permiten atraer a estudiantes y jóvenes interesados en las prácticas deportivas. Los convenios con colegios y universidades facilitarán la organización de torneos Intercolegiados, actividades recreativas, y la inscripción de estudiantes en club deportivo. Esto no solo fomentará la participación en el deporte, sino que también generará ingresos a través del alquiler de instalaciones y el uso de servicios complementarios.

7. Medios de Comunicación

Tipo de Asociación: Promoción y Difusión. Los medios de comunicación locales, como programas radiales y páginas web de entidades públicas (Alcaldía de Tauramena, Cámara de Comercio de Casanare), son esenciales para la difusión de los servicios del multicampo. A través de la promoción en estos canales, se logrará un mayor alcance en la comunidad, atrayendo participantes y espectadores. Esto contribuirá al posicionamiento del multicampo y al incremento de la demanda de sus servicios, facilitando la generación de ingresos a través de una mayor visibilidad y participación en las actividades organizadas.

Estructura De Costos

La estructura de costos permitió desarrollar el análisis financiero del proyecto Multicampo Deportivo JBSBALL, el cual está estructurado en distintos apartados para demostrar una visión clara y precisa de los costos, gastos operacionales, fuentes de financiamiento y

proyección de los ingresos. Este análisis permite tener una idea de la viabilidad económica del proyecto y permitirá tomar decisiones con respaldo en torno a la implementación de este proyecto.

Costos de Construcción y Adecuación

Los costos de construcción representan la inversión inicial necesaria para construir estas instalaciones, representan los recursos necesarios para la adecuación de las instalaciones. En este apartado se tuvieron en cuenta los recursos físicos, tecnológicos e intelectuales y humanos durante esta fase de mayor importancia. La construcción del complejo incluye la creación de una cancha múltiple sintética adaptada para cuatro modalidades de fútbol, dos escenarios de Jorkyball, espacios para fútbol tenis, sistemas de iluminación, baños y vestidores. También se consideraron costos de software de gestión, licencias y permisos necesarios para el inicio del proyecto. Además de todo el personal profesional necesario para implementar diseños estructurales y novedosos en vanguardia respecto a este tipo de escenarios.

Tabla 2

Costos Totales de Construcción y Adecuación

Categoría	Costo Total (COP)
Recursos Físicos	\$363,000,000
Recursos Intelectuales	\$11,000,000
Recursos Humanos	\$93,800,000
Total de Construcción	\$467,800,000

Costos Operacionales Mensuales

Los costos operacionales son aquellos gastos recurrentes que se generan una vez el multicampo está en funcionamiento. Estos incluyen costos de personal, servicios públicos, mantenimiento y otros gastos administrativos.

Tabla 3

Costos Totales de Operación

Categoría	Costo Mensual (COP)
Personal (Administrador, Entrenadores, Cafetería, Mantenimiento)	\$4,000,000
Servicios Públicos (Electricidad, Agua, Internet, Gas)	\$3,000,000
Insumos y Productos para Venta	\$2,350,000
Mantenimiento y Reparaciones	\$ 845,00
Marketing y Publicidad	\$ 300,00
Otros Gastos Administrativos	\$ 200,00
Total de Costos Operacionales Mensuales	\$10,695,000

Proyección de Ingresos Mensuales

La proyección de ingresos se resume en los servicios que ofrece el Multicampo Deportivo, como el alquiler de escenarios deportivos, organización de eventos y venta de productos consumibles. Los ingresos proyectados se estructuran considerando la demanda esperada en cada servicio. El alquiler de las canchas y la venta de productos consumibles representan las principales fuentes de ingresos del multicampo.

Tabla 4

Proyección de Ingresos por Servicios y Venta de Productos

Fuente de Ingreso	Precio Unitario (COP)	Cantidad Mensual	Ingreso Total (COP)
Alquiler Cancha Múltiple Sintética	\$70,000/hora	130 horas	\$9,100,000
Alquiler Escenarios de Jorkyball (2 esce	\$50,000/hora	208 horas	\$10,400,000
Ingresos por Torneo y Competencias	-	1 torneo	\$3,000,000
Venta de Productos Consumibles	-	-	\$3,500,000
Total de Ingresos Mensuales	-	-	\$25,000,000

Análisis del Flujo de Caja y Punto de Equilibrio

El análisis del flujo de caja nos permitió evaluar la capacidad que tiene el proyecto para generar ingresos suficientes que permitirán cubrir los costos operacionales y generar utilidades. El punto de equilibrio y la tasa interna de retorno (TIR) son dos métricas claves en este análisis.

Punto de Equilibrio:

El punto de equilibrio es el nivel de ingresos en el que los costos totales (fijos y variables) son iguales a los ingresos totales. En este punto, el proyecto no genera ni pérdidas ni ganancias, lo que lo convierte en un indicador crítico para evaluar la viabilidad del negocio.

- **Costos Fijos Mensuales:** \$10,695,000 COP
- **Precio Promedio de Ingreso por Hora de Alquiler:** \$60,000 COP
- **Horas para Alcanzar el Punto de Equilibrio:**

$$\text{Horas Necesarias} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio Promedio de Ingreso}} = \frac{10,695,000}{60,000} = 178 \text{ Horas}$$

Tasa Interna de Retorno (TIR):

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador que mide la rentabilidad de una inversión, reflejando la tasa de descuento en la que el Valor Actual Neto (VAN) se iguala a cero. Una TIR del 18% anual sugiere que el proyecto genera beneficios y que la recuperación de la

inversión se logrará en un plazo aproximado de 3 años, lo cual resulta atractivo para los inversionistas.

Capital Inicial y Financiamiento

El financiamiento del proyecto se ha estructurado para cubrir tanto los costos de construcción como los operativos iniciales, garantizando así la sostenibilidad durante los primeros dos meses de operación. La estrategia de financiamiento asegura una combinación equilibrada de capital propio, crédito y financiamiento externo, permitiendo una base sólida para iniciar el proyecto.

Tabla 5

Distribución de Capital Inicial y Financiamiento

Fuente de Capital	Porcentaje	Monto (COP)
Capital Propio	50%	\$233,900,000
Crédito Financiero	20%	\$93,560,000
Financiamiento Externo	30%	\$140,340,000
Reserva de Capital	10% (del total)	\$46,780,000
Total Capital Inicial	100%	\$514,580,000

Conclusiones de la Estructura de Costos

- **Viabilidad Financiera del Proyecto:** El Multicampo Deportivo JBSBALL demuestra una alta rentabilidad, con una utilidad mensual proyectada de **\$14,305,000 COP**. Esta rentabilidad respalda la implementación del proyecto y asegura su sostenibilidad a largo plazo.

- **Recuperación de la Inversión y Rentabilidad:** Con una TIR del **18% anual**, se proyecta que el proyecto recuperará la inversión inicial en aproximadamente **3 años**, lo que es atractivo para los inversores y asegura un retorno positivo.
- **Satisfacción de la Demanda Local:** Los resultados del estudio de mercado y la proyección de ingresos reflejan que el proyecto está diseñado para satisfacer una demanda existente y creciente en la región, ofreciendo servicios deportivos innovadores y de calidad.
- **Estrategia de Expansión:** Se recomienda evaluar la posibilidad de expandir los servicios del multicampo deportivo en el futuro, integrando nuevas modalidades deportivas y estableciendo asociaciones estratégicas con instituciones locales para aumentar la visibilidad y el alcance del proyecto.
- **Gestión de Riesgos y Reserva de Capital:** La creación de una reserva de capital para emergencias y mantenimiento asegura la capacidad del proyecto para enfrentar imprevistos y garantizar el funcionamiento continuo del complejo deportivo.

Lienzo Del Modelo CANVA

Ilustración 9

Lienzo del Modelo CANVAS



CAPITULO V: CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Constitución Legal del Establecimiento de Comercio

La formalización legal del Multicampo Deportivo JBSBALL como empresa constituye un paso fundamental para asegurar un desarrollo operativo estructurado y sostenible. La creación de una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) ofrece importantes beneficios, como la adquisición de personalidad jurídica, que otorga autonomía a la empresa y la posiciona legalmente ante entidades financieras, proveedores y clientes. Esto no solo facilita el acceso a financiamiento y líneas de crédito, sino que también crea oportunidades clave para el crecimiento y expansión del proyecto.

En el ámbito administrativo, contar con una estructura legal sólida permite implementar procesos formales para la toma de decisiones, optimizar el manejo de recursos y garantizar el cumplimiento de normativas. La formalización empresarial facilita la ejecución de actividades como la gestión de escenarios deportivos, organización de eventos, prestación de servicios, alquiler de espacios, comercialización de productos e indumentaria, y la planificación de actividades deportivas. Esto asegura un funcionamiento eficiente, ofreciendo servicios de alta calidad que generan confianza y seguridad tanto en los clientes como en la comunidad.

Finalmente, este proyecto no solo tiene un impacto positivo en la comunidad Tauramenera, sino que también busca motivar a los estudiantes de programas a nivel pregrado y postgrado inmersos en el Núcleo Básico del

Conocimiento de “Deportes, Educación Física y Recreación” (Departamento Administrativo de la Función Pública, 2015), a emprender y explorar nuevas oportunidades en el aspecto de la creación de empresas. Al demostrar que no es difícil crear un negocio exitoso en el sector deportivo, el Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL se posicionara como un negocio

exitoso como ejemplo de emprendimiento exitoso. Se pretende promover la búsqueda de una libertad financiera a través de la diversificación económica, demostrando a los futuros profesionales del deporte que con visión, esfuerzo y dedicación es posible crear empresa y lograr un impacto en el desarrollo endógeno local.

Requerimientos para la Constitución de la Sociedad Mercantil: Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL S.A.S.

Para la constitución legal de Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL S.A.S. y la apertura de su establecimiento en Tauramena, Casanare, se debe dar cumplimiento a ciertos requisitos legales y administrativos. Estos son algunos aspectos que se requieren para la puesta en marcha de este proyecto:

Elaboración de los Estatutos Sociales: Redacción y firma del documento constitutivo y los estatutos de la sociedad, especificando aspectos esenciales como el objeto social, la capitalización, la representación legal, la distribución de acciones y las funciones de los órganos societarios (Asamblea General de Accionistas y Representante Legal).

Suscripción del Acta de Constitución: Los socios fundadores (Juan Sebastián Becerra Pedraza y otros) suscribirán el acta de constitución, que recoge el acuerdo para constituir la sociedad y los aportes de capital que cada socio realiza.

Registro ante la Cámara de Comercio: Presentar los estatutos o documento privado y el acta de constitución ante la Cámara de Comercio de Casanare, para establecer la inscripción en el Registro Mercantil. Este registro otorga personalidad jurídica a la sociedad, además de ejecutar el pago de los derechos de inscripción y registro.

Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria): Es necesario realizar el trámite para la obtención del NIT diligenciando y radicando el formulario ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), necesario para las operaciones fiscales de la empresa en Colombia.

Registro de Libros Contables y de Actas: Inscripción de los libros contables y de actas en la Cámara de Comercio, necesarios para la gestión administrativa de la sociedad.

Obtención del RUT (Registro Único Tributario): Inscribir la sociedad en el RUT ante la DIAN, para identificar a la empresa como sujeto de obligaciones fiscales.

Apertura de Cuenta Bancaria Empresarial: Apertura de una cuenta bancaria a nombre de Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL S.A.S. para la gestión de fondos y transacciones.

Formalización de Aportes de los Socios: Verificar la formalización de los aportes de capital en efectivo y activos, según lo establecido en los estatutos y su correspondiente registro contable.

Otras Actividades Necesarias para la Apertura y Operación del Establecimiento Comercial

Estos son otros requerimientos u actividades que permitirán complementar la constitución legal, protegiendo la empresa como marca, cubriendo sus obligaciones legales, y manejando todas sus operaciones bajo toda la normatividad legal colombiana.

Licencia de Funcionamiento: Obtener la licencia de funcionamiento ante la Secretaría de Planeación Municipal de Tauramena, garantizando el cumplimiento de normativas locales para operar como complejo deportivo.

Registro de Marca: Realizar el registro de la marca "JBSBALL" ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para proteger los derechos sobre el nombre y la marca.

Contratación de Personal: Formalizar los contratos laborales y afiliar a los empleados a las entidades de seguridad social (salud, pensión y riesgos laborales) conforme a la legislación laboral vigente.

Obtención del Certificado de Uso de Suelo: Verificar y obtener el certificado de uso de suelo en la Alcaldía de Tauramena para confirmar que la ubicación del multicampo cumple con las normativas urbanísticas para la actividad comercial y deportiva.

Dotación del Establecimiento: Equipar el complejo deportivo con los recursos físicos necesarios, como canchas sintéticas, vestidores, cafetería y equipos deportivos, para ofrecer una experiencia completa a los clientes.

Cumplimiento de Normativas en Protección de Datos: Al momento de manejar datos personales de clientes, como por ejemplo inscritos a club deportivo u otros, abra que inscribirse en la base de datos de la SIC y cumplir con la Ley 1581 de 2012 sobre protección de datos personales.

Publicidad e Identificación del Establecimiento: Colocar letreros y señalización para identificar el complejo deportivo, cumpliendo con las normativas locales de publicidad.

Conexión de Servicios Básicos: Asegurar la conexión de servicios como energía eléctrica, agua potable e internet, fundamentales para el funcionamiento de las instalaciones deportivas.

Plan de Marketing y Lanzamiento: Implementar una estrategia de marketing para el lanzamiento del multicampo, utilizando medios digitales y físicos para atraer a los primeros clientes y posicionar el establecimiento en la comunidad local y regional.

Estructura Organizacional Y Funcional

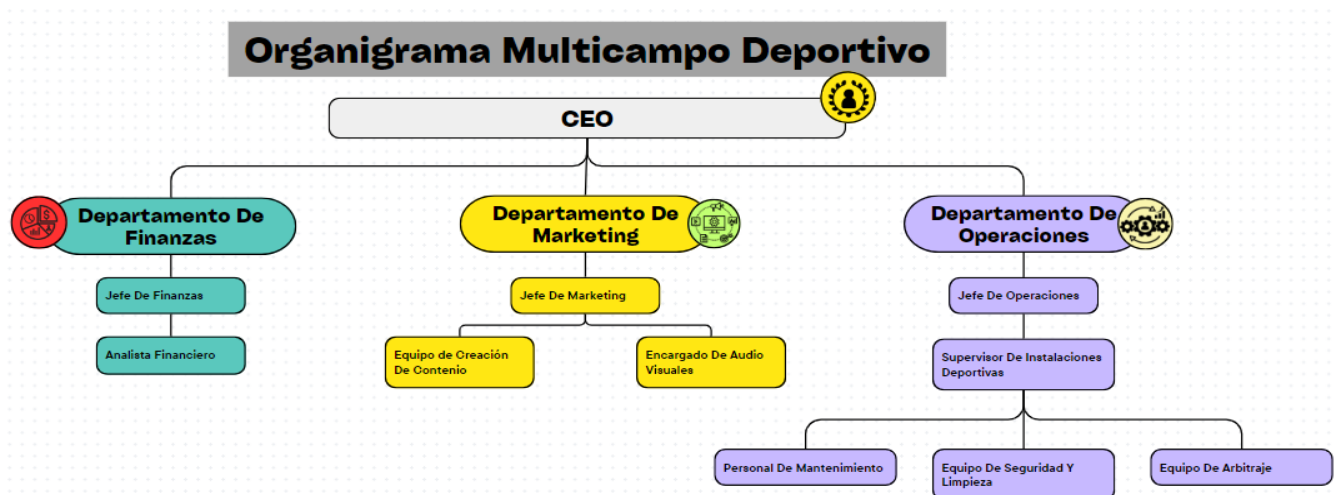
En el Multicampo Deportivo optare por hacer uso de una estructura organizacional funcional, debido a la organización de los empleados según las funciones a desarrollar. La estructura organizacional se entiende como la representación formal de cómo se organiza y coordina una empresa para alcanzar sus objetivos. Generalmente, esta estructura se muestra a través de un organigrama, que detalla las relaciones de autoridad, los canales de comunicación, y las divisiones internas como departamentos o áreas de trabajo. La estructura organizacional facilita la coordinación de actividades, la asignación de responsabilidades y define la jerarquía de mando, asegurando que cada empleado conozca su rol y la forma en que debe interactuar con los demás para cumplir los objetivos de la organización. Además, permite establecer las líneas formales de responsabilidad y comunicación, creando una división clara del trabajo y proporcionando un medio eficaz para coordinar las actividades dentro de la empresa. (Fernando et al., 2009)

Organigrama

El organigrama de "Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL" utiliza una estructura organizativa simple con tres dependencias principales: Finanzas, Marketing y Operaciones. Cada dependencia cumple un rol específico y está orientada a distintas áreas funcionales de la empresa. El Departamento de Finanzas se encarga de la gestión económica y el análisis financiero; el Departamento de Marketing se enfoca en la promoción y creación de contenido visual para la marca, desarrollo de eventos y actividades realizadas por el Multicampo; y el Departamento de Operaciones lidera procesos administrativos, gestiona los escenarios y supervisa el mantenimiento, la seguridad y el desarrollo de actividades deportivas. Esta estructura con tres dependencias permite una administración eficiente y clara, donde cada área tiene responsabilidades definidas que contribuyen al logro de los objetivos generales de la organización.

Ilustración 10

Organigrama del Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL



Descripción de Cargos

La estructura de cargos en esta organización está diseñada para asegurar una gestión integral y eficiente en tres áreas clave: dirección estratégica, manejo financiero y operaciones. El CEO lidera y supervisa todas las decisiones estratégicas, asegurando el cumplimiento de los objetivos organizacionales y la sostenibilidad a largo plazo. En el Departamento de Finanzas, el Jefe de Finanzas es responsable de la salud financiera de la empresa, manejando presupuestos, informes y riesgos para asegurar una base económica sólida. El Departamento de Marketing, encabezado por el Jefe de Marketing, se encarga de la promoción y visibilidad de los servicios del multicampo, desarrollando estrategias que aumenten el alcance de la marca. Finalmente, el Departamento de Operaciones, liderado por el Jefe de Operaciones, garantiza el funcionamiento seguro y eficaz de las instalaciones y servicios deportivos. Cada uno de estos roles es esencial para que la organización funcione de manera óptima, con un enfoque claro en la administración financiera, la proyección de marca y la operación efectiva de las actividades deportivas.

Tabla 6

Cargos y Descripción de sus Funciones

DESCRIPCIÓN DE CARGOS	
1 - CEO	
Título Del Cargo	CEO (Chief Executive Officer) o Director General.
Objetivo Del Cargo	El CEO es responsable de dirigir y supervisar todas las operaciones de la empresa, definiendo la visión estratégica, estableciendo objetivos y políticas, y asegurando el cumplimiento de los mismos para alcanzar el éxito organizacional. Se encarga de tomar decisiones clave que impactan en la dirección y el crecimiento de la empresa, representando sus intereses tanto interna como externamente.
Responsabilidades Claves	Establecer la visión estratégica y los objetivos de la empresa. Supervisar la implementación de políticas y procedimientos. Representar a la empresa ante socios, inversionistas y otras partes interesadas. Tomar decisiones estratégicas en áreas como financiamiento, expansión y desarrollo de negocios. Garantizar el cumplimiento de los estándares éticos y legales.
Autoridad Y Jerarquía	Reporta directamente a la junta directiva de la empresa y tiene la máxima autoridad en la toma de decisiones estratégicas y operativas.
Requisitos del Cargo	Se requiere una sólida experiencia previa en posiciones directivas, preferiblemente en la industria deportiva o relacionada. Se valora una formación académica en administración de empresas, economía o áreas afines. Habilidades de liderazgo, visión estratégica, capacidad para la toma de decisiones y habilidades de comunicación son esenciales.
Relaciones Interpersonales	El CEO interactúa estrechamente con el equipo directivo, los empleados de todos los niveles, clientes, inversionistas, socios comerciales y otras partes interesadas clave.
Medición del Desempeño	El desempeño del CEO puede evaluarse mediante indicadores como el crecimiento de la empresa, la rentabilidad, la satisfacción del cliente, la retención de empleados y el logro de los objetivos estratégicos.
Contexto Organizacional	El CEO es el máximo responsable de la empresa y su liderazgo influye en la cultura organizacional, la dirección estratégica y el éxito general de la empresa.
Actualización y Revisión	La descripción del cargo del CEO puede revisarse periódicamente para reflejar cambios en la estrategia empresarial o en la estructura organizativa.
2 - Departamento	
2.1 - Departamento de Finanzas	
Título Del Cargo	Jefe de Finanzas.
Objetivo Del Cargo	El Jefe de Finanzas es responsable de supervisar todas las actividades financieras de la empresa, garantizando la salud financiera y el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos.
Responsabilidades Claves	Gestión de presupuestos y planificación financiera. Elaboración de informes financieros y análisis de datos. Supervisión de la contabilidad y el cumplimiento fiscal. Evaluación de riesgos financieros y recomendación de estrategias. Colaboración con otros departamentos para optimizar los recursos financieros.
Autoridad Y Jerarquía	Reporta directamente al CEO y supervisa al personal del departamento de finanzas.
Requisitos del Cargo	Se requiere una sólida formación en finanzas, contabilidad o áreas afines, junto con experiencia previa en posiciones similares. Se valoran habilidades analíticas, capacidad de liderazgo, toma de decisiones y comunicación efectiva.
Relaciones Interpersonales	El Jefe de Finanzas interactúa con el equipo directivo, el personal del departamento de finanzas, auditores externos, instituciones financieras y otros departamentos de la empresa.
Medición del Desempeño	El desempeño del Jefe de Finanzas puede evaluarse mediante indicadores como la precisión de los informes financieros, la eficiencia en la gestión de presupuestos, el cumplimiento de plazos y la reducción de riesgos financieros.
Contexto Organizacional	El departamento de finanzas es fundamental para el buen funcionamiento y la estabilidad financiera de la empresa.
Actualización y Revisión	La descripción del cargo del Jefe de Finanzas puede revisarse periódicamente para adaptarse a cambios en las necesidades financieras de la empresa o en la regulación financiera.
2.2 - Departamento de Marketing	
Título Del Cargo	Jefe de Marketing.
Objetivo Del Cargo	El Jefe de Marketing es responsable de desarrollar y ejecutar estrategias de marketing efectivas para promover los servicios del multideporte y aumentar la visibilidad y la participación de la comunidad.
Responsabilidades Claves	Desarrollo de planes de marketing y campañas publicitarias. Gestión de la marca y la identidad visual. Coordinación de actividades de promoción y eventos. Análisis de mercado y seguimiento de tendencias. Gestión de las estrategias de comunicación en línea y fuera de línea.
Autoridad Y Jerarquía	Reporta directamente al CEO y supervisa al equipo de marketing.
Requisitos del Cargo	Se requiere una sólida experiencia en marketing, preferiblemente en la industria deportiva o del entretenimiento. Se valora una formación académica en marketing, comunicación o áreas relacionadas. Habilidades en análisis de mercado, creatividad, liderazgo y capacidad para trabajar en equipo son esenciales.
Relaciones Interpersonales	El Jefe de Marketing colabora estrechamente con el equipo directivo, el departamento de ventas, proveedores externos, agencias de publicidad y clientes.
Medición del Desempeño	El desempeño del Jefe de Marketing puede evaluarse mediante indicadores como el crecimiento de la base de clientes, la eficacia de las campañas de marketing, el aumento de la visibilidad de la marca y la participación en eventos.
Contexto Organizacional	El departamento de marketing desempeña un papel crucial en la promoción y la imagen de la empresa, así como en la atracción y retención de clientes.
Actualización y Revisión	La descripción del cargo del Jefe de Marketing puede revisarse regularmente para adaptarse a cambios en las estrategias de marketing o en las tendencias del mercado.
2.3 - Departamento de Operaciones	
Título Del Cargo	Jefe de Operaciones.
Objetivo Del Cargo	El Jefe de Operaciones es responsable de supervisar todas las actividades operativas del multideporte, asegurando un funcionamiento eficiente y seguro de las instalaciones y servicios.
Responsabilidades Claves	Supervisión del mantenimiento de las instalaciones deportivas. Coordinación de horarios y reservas de las canchas. Gestión de la seguridad y limpieza de las instalaciones. Planificación y ejecución de eventos deportivos y recreativos. Coordinación del equipo de arbitraje y personal de apoyo.
Autoridad Y Jerarquía	Reporta directamente al CEO y supervisa al equipo de operaciones.
Requisitos del Cargo	Se requiere experiencia previa en gestión de operaciones, preferiblemente en el sector deportivo o de entretenimiento. Se valora una formación académica en administración deportiva, gestión de instalaciones o áreas afines. Habilidades de liderazgo, organización, resolución de problemas y capacidad para trabajar bajo presión son esenciales.
Relaciones Interpersonales	El Jefe de Operaciones interactúa con el equipo directivo, el personal de mantenimiento, seguridad y limpieza, proveedores externos, clientes y participantes en eventos deportivos.
Medición del Desempeño	El desempeño del Jefe de Operaciones puede evaluarse mediante indicadores como la satisfacción del cliente, la eficiencia en la gestión de las instalaciones, la seguridad y limpieza de las mismas, y el éxito de los eventos organizados.
Contexto Organizacional	El departamento de operaciones es fundamental para garantizar que las actividades diarias del multideporte se desarrollen de manera fluida y segura.
Actualización y Revisión	La descripción del cargo del Jefe de Operaciones puede revisarse periódicamente para reflejar cambios en las necesidades operativas del multideporte o en la estructura organizativa.

Mapa De Procesos

El mapa de procesos está determinado como un conjunto de gráficos, al cual es útil para relacionar las operaciones de la empresa, este sirve para mejorar la comunicación entre niveles y cargos de la organización, establecer responsabilidades para ejecutar actividades de forma eficiente y estando enfocados con los objetivos estratégicos que tenga la organización. (Amisada & Zamora, 2016)

Es importante la creación del mapa de procesos para nuestra organización debido a que en este se muestra cómo se integran las responsabilidades de los cargos existentes en funcionalidad con los servicios establecidos en el proyecto. Nos permitirá brindar un servicio de calidad en el cual se pueda evaluar con indicadores y nos permita medir la efectividad y eficiencia en el funcionamiento del Multicampo Deportivo.

Ilustración 11

Mapa de Procesos del Multicampo Deportivo Sintético JBSBALL



Bibliografía

- Alcaldía Municipal De Tauramena. (2022). *Calendario de Eventos*. <https://www.tauramena-casanare.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Calendario-de-Eventos.aspx?IE=336>
- Álvarez, J. Á. (2024). *Plan De Desarrollo Municipal*. <https://www.tauramena-casanare.gov.co/Ciudadanos/ProyectosNormatividad/Documento%20t%C3%A9cnico%20de%20diagn%C3%B3stico%20Plan%20de%20Desarrollo%20Municipal%20de%20Tauramena.pdf>
- Amaya, T. W. (2020). *Plan De Desarrollo Municipal «Tauramena Nos Une»*. <https://www.tauramena-casanare.gov.co/Transparencia/PlaneacionGestionControl/Diagn%C3%B3stico%20Final%20Plan%20de%20Desarrollo.pdf>
- Amisada, & Zamora, H. (2016). *MAPEO DE PROCESOS*.
- Bernal, C. (2007). *Introducción A La Administración de Las Organizaciones* (1 Edición).
- Brito Alvarado, X., & Vayas Castro, S. (2022). Geopolítica del fútbol: sobre la globalización del balón. *ACADEMO Revista de Investigación en Ciencias Sociales y Humanidades*, 9(1), 103-112. <https://doi.org/10.30545/academo.2022.ene-jun.10>
- Casajús, J. A., & Vicente, R. G. (2011). *Ejercicio Físico Y Salud En Poblaciones Especiales*. www.csd.gob.eshttp://publicacionesoficiales.boe.es
- Chaguay, L., Flores, J. C., Fernández Bayas, T., & Zapata, R. O. (2019). El Modelo De Negocio: Metodología Canvas Como Innovación Estratégica Para El Diseño De Proyectos Empresariales The Business Model: Canvas Methodology As A Strategic Innovation For The Design Of Business Projects. *Revista Ciencia e Investigación*, 4(2019). <https://doi.org/10.5281/zenodo.3594015>

COLDEPORTES. (2018a). *Manual De Escenarios Deportivos En Colombia Modulo I*.

https://www.mindeporte.gov.co/recursos_user/2021/Herramientas/abril/Modulo_1.pdf

COLDEPORTES. (2018b). *Manual De Escenarios Deportivos En Colombia Modulo IV*.

Competize. (2023). *Indoor fútbol: Descubre todo acerca del showbol y el futbol rápido*.

<https://www.competize.com/blog/indoor-futbol-rapido-showbol-historia-reglas/>

Departamento Administrativo de la Función Pública. (2015). *Concepto 157111 de 2015*.

https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=73075

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2020). *RESOLUCIÓN NÚMERO 000114*.

<https://www.dian.gov.co/normatividad/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%20000114%20de%2021-12-2020.pdf>

Fernando, C., Moreno, P., & Del Pilar Liz, A. (2009). *La estructura organizacional y el diseño organizacional, una revisión bibliográfica*.

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[libre.pdf?1490545986=&response-content-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.p](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[df&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nT](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

[pBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52313672/1141-2174-1-SM_3-libre.pdf?1490545986=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGESTION_and_SOCIEDAD_La_estructura_organ.pdf&Expires=1731083644&Signature=R~-Lw0~0YpBDqV1f-kj5BV3EL79arxIzzYuZki-xZKulkZG6tUvslnKRTyrctRzrWopFgE-iffURmQDUNKND-9EYmcsYftqqjqhCMPSQmdbi07c0BMd-Rii3zN5XhQ2p~~6emi2PEGillnGMHBLsm3qiB93ptP634qvRiTfmjkS85fpy3y1ITFHhTP-ew29~kpozEQyA9Lbc4dJsuPHcY1E9bXBrGxIOzE8oiZBbgWaMAfsq3z6Qmf3SCxk1nTpBzaTBMVSRdN2BvEjvvziAclwjAJgnCp8hVzziTm--)

W7OWIXX3N2If52HzmUo5b27GkmlScy6oQZquwXyrBl99Q__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Fonseca, I., Bernate, J., & Tuay, D. (2022). *La responsabilidad social corporativa y los eventos deportivos. Una revisión sistemática de la producción científica. 11.*

<https://revistas.um.es/sportk>

García, P. Y. (2023). *El Lienzo De Modelo De Negocios O Modelo Canvas: Herramienta Para Emprendedores*. <http://portal.amelica.org/ameli/journal/221/2213811033/>

González, M., Gómez, C. del R., & Domínguez, J. M. (1989). *Los servicios: concepto, clasificación y problemas de medición*.

Google Maps. (2019). *Club Deportivo Fuleco*. <https://maps.app.goo.gl/DsmeFs78DtqqdQrG9>

Google Maps. (2021). *Champions Club - Tauramena, Casanare* (p. Google-Maps).

<https://maps.app.goo.gl/ngz9L1xnrV2zJKJA7>

Houston, M. (2023, marzo 7). *Ingresos versus ganancias: ¿Qué es lo más importante para su negocio?* <https://www.forbes.com/sites/melissahouston/2023/03/07/revenue-vs-profit-what-matters-most-for-your-business/>

Iborra, M., Dasí, Á., Dolz, C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. (SA. Ediciones Paraninfo, Ed.).

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=X9v7CAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR19&dq=empresa+concepto&ots=wKe4CHSb->

[5&sig=NoicshEPTOVj3taox3nxYiCN0Y8#v=onepage&q=empresa%20concepto&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=X9v7CAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR19&dq=empresa+concepto&ots=wKe4CHSb-5&sig=NoicshEPTOVj3taox3nxYiCN0Y8#v=onepage&q=empresa%20concepto&f=false)

Informa Colombia S.A. (2024). *Listado de Empresas Tauramena*.

https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/localidad_tauramena

- Manuel, J., Rebollido, R., Magdalena, M., Rodríguez, L., & Viera, M. G. (2020). *La Actividad Física Y Envejecimiento Exitoso: Consideraciones de una relación necesaria*.
<http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v16n74/1990-8644-rc-16-74-231.pdf>
- Max-Fun Events. (s. f.). *¿Qué es el Bubble Football?* Recuperado 6 de noviembre de 2024, de
<https://www.bubblefootball.es/actividades-barcelona/futbol-burbuja/>
- Mogens, T. (2009). *El Plan de Negocios Dinámico*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=575v2O99ID0C&oi=fnd&pg=PA4&dq=plan+de+negocios+concepto&ots=ipFSUDys5P&sig=VUQqzQs5laY3wtu6D1DAd8LAwyI#v=onepage&q=plan%20de%20negocios%20concepto&f=false>
- ONU. (2018). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe*. www.issuu.com/publicacionescepal/stacks
- Ortiz, C. Á. (2024). *Plan de Desarrollo Departamental «Oportunidades Para Casanare»*.
<https://cccasanare.co/wp-content/uploads/2024/02/Propuestas-PDD-2024-2027-.pdf>
- Ortiz Zorro Cesar. (2024). *Plan De Desarrollo Departamental «Oportunidades para Casanare»*.
www.casanare.gov.co
- Pérez, D., & Pérez Martínez de Ubago, I. (2006). *El Producto. Concepto y Desarrollo*.
<https://www.eoi.es/sites/default/files/savia/documents/componente45111.pdf>
- Pérez Flores, A. M., & Muñoz Sánchez, V. M. (2018). *Deporte, cultura y sociedad: un estado actual de la cuestión*.
- Perez, J. L. (2021). *Jorkyball; el Fútbol de habitación*.
<https://www.deporvida.net/es/14322/jorkyball-el-futbol-de-habitacion>
- República De Colombia. (1995). *Ley 181 de 1995: Por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación*

Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte.

https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf

República de Colombia. (2006). Ley 1014 de 2006: Por medio de la cual se promueve la cultura del emprendimiento en Colombia. En 46.164.

República de Colombia. (2008). *Ley 1258 de 2008: Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.*

https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=34130

Republica de Colombia. (2009). *Ley 1356 de 2009.*

República de Colombia. (2009). Ley 1356 de 2009: Por medio de la cual se expide la Ley de Seguridad en Eventos Deportivos. En 47.511.

República de Colombia. (2019). *Ley 1967 de 2019: Por La Cual Se Transforma El Departamento Administrativo Del Deporte, La Recreación, La Actividad Física Y El Aprovechamiento Del Tiempo Libre (Coldeportes) En El Ministerio Del Deporte.*

República de Colombia. (2020). Ley 2069 de 2020: Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. En 51.521.

RUES. (2024). *Registro Único Empresarial y Social.* <https://ruesfront.rues.org.co/busqueda-avanzada>

Sweeney, E. (s. f.). *The Psychology of Color.* Recuperado 9 de noviembre de 2024, de <https://erinsweeneydesign.com/color-theory/the-psychology-of-color/>

Universidad del Rosario, & Cámara De Comercio Casanare. (2023). *Indice Municipal De Competitividad IMC Casanare.* <https://cccasanare.co/wp-content/uploads/2023/11/2023.09.03-Resultados-Transmedia-Lab-IMC-Casanare-2023.pdf>

Anexos

Anexo 1: Encuestas Entrevista Inicial Diagnostico de Escenarios en Tauramena

Inicialmente para establecer el enfoque y tipo de proyecto que se quería desarrollar se establecieron comunicaciones con individuos distinguidos del municipio con el objetivo de tener un diagnóstico base antes del estudio de mercado, y para determinar si podría ser una opción viable plantear el desarrollo de este proyecto. Las preguntas que se plantearon fueron estas.

1. ¿Cuántas canchas sintéticas de fútbol conoces aquí en Tauramena? ¿Dónde sueles jugar o alquilar?
2. ¿Cómo ves el estado de estas canchas? ¿El césped está en buen estado? ¿Y qué tal la iluminación y la infraestructura en general?
3. Cuando alquilas una cancha, ¿cuánto te cobran por hora? ¿Crees que el precio es justo para lo que ofrecen?
4. ¿Sabes qué modalidades de fútbol se pueden jugar en estas canchas? ¿Solo ofrecen fútbol 5 o también otras opciones como fútbol 8?
5. ¿Estas canchas tienen servicios adicionales que te parezcan útiles, como vestidores, una cafetería, o zonas de descanso?
6. ¿Crees que las instalaciones actuales cumplen con las expectativas de los jugadores y la comunidad, o ves algunas cosas que podrían mejorar? Si pudieras mejorar algo en estas canchas, ¿qué cambiarías o agregarías para que fueran más atractivas para todos?
7. ¿Qué te parecería si trajéramos nuevas modalidades deportivas como Jorkyball o Bubble Football? ¿Crees que a la gente aquí le interesaría probar algo diferente?