

Trabajo de grado

Elaboración del plan de negocio para la formación de la empresa de servicios deportivos Ser Deportivo

Por

Jimmy Alexander Buitrago Restrepo jimabure@yahoo.com

Fabián Darío Durango Giraldo fdurango1@yahoo.com.mx

Especialización en Administración Deportiva

Universidad de Antioquia, Instituto Universitario de Educación Física

Medellín, Colombia, 2007.

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA FORMACIÓN DE LA EMPRESA DE  
SERVICIOS DEPORTIVOS  
(SER DEPORTIVO)

JIMMY ALEXANDER BUITRAGO RESTREPO  
FABIÁN DARIO DURANGO GIRALDO

Trabajo de grado para obtener el título de  
Especialista en Administración Deportiva

Asesor  
DARIO GRAJALES

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA  
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE EDUCACIÓN FÍSICA  
MEDELLÍN  
2006

## DEDICATORIA

A Dios, Quien nos guía sabiamente en nuestro quehacer.

A nuestras familias, quienes nos comprendieron, apoyaron y brindaron todo para sacar adelante nuestra iniciativa.

A nuestros jefes, por su apoyo y comprensión.

A nuestros amigos, quienes con sus sugerencias enriquecieron nuestra propuesta

A Maria Dolores Restrepo Calle Q.E.P.D. por su gran apoyo y fortaleza

## AGRADECIMIENTOS

Expresamos nuestro agradecimiento a:

Nuestro asesor Darío Grajales por sus valiosas sugerencias y aportes a nuestro trabajo.

Nuestros profesores, facilitadores de muchos conocimientos aplicados en nuestro trabajo.

## RESUMEN

Este plan de negocio fue diseñado buscando ser alternativa en la comercialización de los servicios de la actividad física, la recreación y el deporte en la ciudad de Medellín, agrupando cuatro grandes servicios básicos: Organización de eventos lúdico deportivos el cual incluye actividades recreativas, lúdicas y deportivas; servicios temporales de profesionales de la actividad física, la recreación y el deporte ubicando aquí todo lo relacionado con la subcontratación de profesionales en el área mencionada; servicios especializados en educación física y deporte el cual tiene en cuenta actividades y procesos de iniciación, formación y especialización deportiva, actividades físicas empresariales, y pausas laborales activas entre otras; servicios de capacitación y asesoría en el área de la actividad física, la recreación y el deporte, todos estos servicios van dirigidos a empresas en general, urbanizaciones, colegios, entidades del sistema del deporte (entes municipales, ligas, clubes.) universidades, ONG's, y personas de todas las edades de estratos 4,5 y 6.

El trabajo escrito incluye la descripción de los servicios, análisis de las ventajas de los servicios dentro de las que destacamos: personal especializado en el diseño y organización de las actividades, desarrollo de hábitos de vida saludable, alternativa en la generación de empleo, opción en la proyección académica de los profesionales relacionados con el área. También se hizo un análisis comparativo de mercado en lo relacionado con precios, servicios, públicos y promoción, siguiendo los lineamientos metodológicos de microempresas de Antioquia teniendo en cuenta aspectos como: entorno, análisis de oferta y demanda, establecimiento de estrategias a partir del análisis DOFA, análisis de servicios y productos sustitutos, segmentación del mercado, aspectos técnicos (estudio de proveedores, ingeniería del proyecto de cada uno de los servicios.)

Finalmente se sustenta la viabilidad del proyecto derivada de las conclusiones y evaluaciones financieras las cuales reflejan tasas y valores atractivos para los posibles inversionistas.

## CONTENIDO

	LISTA DE TABLAS
	LISTA DE FIGURAS
	LISTA DE ANEXOS
	RESUMEN
	INTRODUCCIÓN
1	JUSTIFICACIÓN
1.1	METODOLOGIA
2.	ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL PROBLEMA
3.	OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO
3.1	OBJETIVO GENERAL
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
4	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS
4.1	VENTAJAS DEL SERVICIO
4.2	TIPO DE CONSUMIDOR
4.3	NECESIDADES HUMANAS CUBIERTAS
5	ASPECTOS DEL MERCADO
5.1	ANÁLISIS DE LA DEMANDA
5.1.1.	CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS CONSUMIDORES DEL PRODUCTO O SERVICIO
5.1.2	TENDENCIAS DEL MERCADO FUTURO
5.1.3	CARACTERISTICAS DEL ENTORNO
5.2	ANÁLISIS DE LA OFERTA
5.3	PLAN COMERCIAL <b>SER DEPORTIVO</b>
5.3.1	MEZCLA DE MERCADEO
5.3.2	ANÁLISIS DE SERVICIOS SUSTITUTOS A LOS OFRECIDOS POR <b>SER DEPORTIVO</b> .
6.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO <b>SER DEPORTIVO</b>
6.1	DEMANDA PROYECTADA
7.	ASPECTOS TÉCNICOS DEL PLAN DE NEGOCIO SEGÚN SERVICIO
7.1	INSUMOS Y TALENTO HUMANO
7.2	PROVEEDORES DE INSUMOS Y TALENTO HUMANO
8	INGENIERIA DEL PROYECTO
8.1	FLUJOGRAMAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO.
8.2.	TORNOS DE TRABAJO
8.3	DESCRIPCIÓN DE PLANTA
8.4	RELACIÓN DE IMPLEMENTOS, EQUIPOS Y ENSERES
9	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DEL PLAN DE NEGOCIO
9.1	PERFIL DEL EMPLEADO SEGÚN SERVICIO
9.2	SALARIO Y PERIODO DE PAGO
9.3	ORGANIGRAMA

- 10. ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO
- 10.1 ANÁLISIS DE COSTOS VARIABLES
- 10.2 ANÁLISIS DE COSTOS FIJOS
- 10.3 COSTO TOTAL DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO
- 10.4 COSTO TOTAL UNITARIO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO
- 10.5 CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA
- 10.6 ANÁLISIS CUALITATIVO DE PRECIOS
- 10.7 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
- 10.8 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS
- 10.9 PRESUPUESTO DE VENTAS
- 10.10 INGRESOS **SER DEPORTIVO**
- 10.11 EGRESOS **SER DEPORTIVO**
- 10.12 ESTADO DE RESULTADOS
- 10.13 FLUJO DE CAJA
- 10.14 BALANCE GENERAL
- 10.15 INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO
- 10.16 PLAN DE FINANCIACIÓN
- 10.17 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN
- 10.18 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
- 11 ANÁLISIS DOFA
- 12 CONCLUSIONES DEL PLAN DE NEGOCIO
- BIBLIOGRAFÍA
- GLOSARIO

## LISTA DE TABLAS

- Tabla 1. Población de Medellín por sexo según estrato social
- Tabla 2. Población de Medellín por estrato según la actividad laboral
- Tabla 3. Análisis de la oferta de los servicios
- Tabla 4. Demanda proyectada
- Tabla 5. Insumos y talentos necesarios para los servicios
- Tabla 6. Proveedores de insumos y talentos necesarios para los servicios
- Tabla 7. Relación de implementos, equipos y enseres
- Tabla 8. Perfil del empleado según los servicios
- Tabla 9. Salarios y periodo de pagos
- Tabla 10. Costos variables
- Tabla 11. Costos fijos
- Tabla 12. Costos totales
- Tabla 13. Costo total unitario
- Tabla 14. Precio de venta
- Tabla 15. Cálculo del punto de equilibrio
- Tabla 16. Presupuesto de ventas
- Tabla 17. Ingresos
- Tabla 18. Egresos
- Tabla 19. Estado de resultados
- Tabla 20. Flujo de caja
- Tabla 21. Balance general
- Tabla 22. Indicadores financieros del proyecto
- Tabla 23. Plan de financiación
- Tabla 24. Cronograma de actividades
- Tabla 25. Análisis DOFA
- Tabla 26. Análisis oportunidades y amenazas
- Tabla 27. Objetivos y estrategias derivados del análisis DOFA
- Tabla 28. Conclusiones del plan de negocio

## LISTA DE FIGURAS

- Figura 1. Flujograma proceso de producción servicio N° 1
- Figura 2. Flujograma proceso de producción servicio N° 2
- Figura 3. Flujograma proceso de producción servicio N° 3
- Figura 4. Flujograma proceso de producción servicio N° 4
- Figura 5. Organigrama

## INTRODUCCIÓN

Las tendencias modernas del emprendimiento y formación de empresa en nuestra ciudad, se han incrementado en los últimos tiempos y han abarcado distintos tipos de mercados. El deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la prevención de enfermedades por medio de hábitos saludables, hacen parte importante de la calidad de vida de la persona y son pilares fundamentales del desarrollo formativo, social, económico y cultural de la ciudad, además de ser un mercado atractivo, dinámico y creciente.

A partir de los conocimientos adquiridos en la Especialización en Administración Deportiva, nos dimos a la tarea de crear una propuesta de negocio teniendo en cuenta necesidades en el área de la actividad física y el deporte como el incremento del sedentarismo en los diferentes grupos poblacionales, pocas alternativas en la prestación de servicios deportivos, poca aplicación de tendencias administrativas en la gestión deportiva privada, baja oferta en servicios de capacitación para los profesionales del sector deportivo, entre otros.

Una primera parte del proyecto está determinada por un análisis de la problemática, del entorno y de la población afectada. Continuando con la propuesta de negocio, se plantean posibles soluciones a las carencias detectadas, mediante la prestación de los servicios descritos en el proyecto, promoviendo de esta forma la generación de empresa en el sector deportivo, después de haber hecho un análisis del mercado y mirar las posibles repercusiones contables y financieras que pueda tener la propuesta.

## 1. JUSTIFICACIÓN

Actualmente el emprendimiento, estimulado en buena parte por los estamentos públicos y privados, es posibilidad abierta al autoempleo y al desarrollo de las competencias adquiridas en el proceso de formación universitaria.

Debido a que la actividad física y el deporte vienen siendo considerados desde hace varios años un importante sector económico el cual busca satisfacer necesidades nuevas derivadas de las condiciones de vida modernas, los procesos, así como las nuevas tendencias de la actividad física y el deporte, deben ser bien encausados y ofrecidos de una manera organizada y sistemática que contribuyan a mejorar estilos de vida, satisfacción necesidades y ampliación de las opciones recreativas del usuario, además de incluir la consolidación de la empresa deportiva como una muy buena opción dentro de la fuerza económica de la ciudad tal y como viene siendo su desarrollo en la economía mundial actual.<sup>1</sup>

Nuestra ciudad requiere una nueva alternativa que diversifique los servicios y motive a los usuarios a participar de ellos. A la par que dinamiza procesos económicos importantes para el desarrollo de la ciudad.

### 1.1 METODOLOGÍA

El presente plan de negocio se hizo bajo los parámetros utilizados por Microempresas de Antioquia, luego de haber analizado las diferentes opciones que se dan en el medio, tanto académico como financiero (fondo emprender, concurso capital semilla, entre otros.)

Elegimos este plan guía ya que su metodología es sencilla y práctica, permitiendo el enfoque de lo realmente importante y su acople con las demás alternativas metodológicas existentes, así estas sean un tanto más complejas.

Para el desarrollo del análisis de los aspectos del mercado, utilizamos el sistema de encuesta por sondeo, dirigido a los potenciales usuarios de **SER DEPORTIVO** en las cuales se incluyeron preguntas abiertas y cerradas, buscando conocer la intención de compra, forma y facilidades para los pagos, características del mercado y otras sugerencias e informaciones que permitieran profundizar en el conocimiento del mercado, asesorados por Darío Grajales<sup>2</sup>

## 2. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL PROBLEMA

La actividad física, el deporte y la recreación fueron parte importante en la cultura empresarial de la ciudad en la época del patronismo, empresas de confecciones como fueron Tejicondor, Fabricato, Coltejer apoyaban y lideraban procesos de actividad física

---

<sup>1</sup> Gestión y dirección de empresas deportivas, p 49

<sup>2</sup> Licenciado en educación física y especialista en administración deportiva, docente Instituto de Educación Física Recreación y Deportes, Universidad de Antioquia.

recreativa para los empleados y sus familias, políticas que eran tenidas en cuenta por otras organizaciones de la ciudad<sup>3</sup>.

Con el estancamiento económico de los años noventa “En primer lugar, para finales de los ochenta la economía colombiana en general y la industria en particular, atravesaban por un proceso de desaceleración; el aparato productivo mostraba graves síntomas...”<sup>4</sup> y con el surgimiento de la ley 100 de 1993, se dio una disminución gradual en la continuación de estas políticas, todas estas organizaciones comenzaron a bajar costos, afectando los planes y programas recreativos y deportivos.

En la actualidad una gran mayoría de las organizaciones han replanteado el rol del trabajador, su bienestar y el impacto sobre la productividad, retomando tendencias en planes y programas recreativos deportivos y culturales para ellos y sus familias.

Las cajas de compensación familiar han incursionado en el campo recreo-deportivo brindando la posibilidad de acceso a los empleados y a sus familias, a los servicios que día a día evolucionan en calidad y variedad. Algunas estadísticas divulgadas en los balances sociales de estas instituciones arrojan cifras que muestran el aumento en ventas de servicios recreo-deportivos, como es el caso de COMFAMA, que hacia 1988 vendió 32.772 servicios de iniciación y formación deportiva y para el año de 2001 los mismos servicios ascendían a 75.546, sin contar otros servicios como organización de torneos, eventos lúdicos, ingresos a parques recreativos y centros de acondicionamiento físico. En el caso de COMFENALCO en sus dos sedes principales en Medellín (Guayabal y La playa) entre los años 2000 y 2001 vendió alrededor de 2.090.000 servicios incluyendo en este número todos los productos de la Caja de Compensación<sup>5</sup>.

Todos estos incrementos en las ventas de servicios recreodeportivos, se deben a la conciencia que han tomado las personas acerca del bienestar que estas actividades proporcionan al mejoramiento de la calidad de vida, a nivel individual, organizacional y su entorno familiar. Estos incrementos han hecho que las Cajas de compensación familiar existentes en la ciudad, se conviertan en algo similar a un oligopolio y casi única alternativa en el mercado, dando como resultado precios muy altos y cupos restringidos, afectando directamente a aquellos que quieren participar en los servicios, situación que se ha extendido hacia otros centros de servicios deportivos tales como: servicios de extensión de universidades, ligas, clubes, escuelas de iniciación deportiva especializadas en algún deporte, en su mayoría el fútbol.

El avance en la formación académica del sector en la ciudad de Medellín tiene como resultado el surgimiento de nuevos profesionales en área de la actividad física, el deporte y la recreación. Estos y los tradicionales deben, aún luego de la continuación de sus estudios básicos, seguir especializándose en temas, nuevas tendencias y metodologías del área, para

---

<sup>3</sup> Entrevista Matilde Restrepo [audiocassette], Medellín, Jimmy Alexander Buitrago Restrepo [14 min.]

<sup>4</sup> Balance del 2005 y perspectivas para el 2006, ANDI, [www.andi.com.co](http://www.andi.com.co) visitado el 28 abril de 2006

<sup>5</sup> Balance Social Comfama, Comfenalco 2001

lo cual el mercado (universidades, Gimnasios, CAF, empresas especializadas) ha desarrollado alternativas como cursos, seminarios teórico – prácticos, eventos académicos, entre otros, que posibiliten mejorar y aumentar las competencias y conocimientos.

Como antecedente crítico en la descripción del problema que anotamos es la inclusión de un marco legal en el direccionamiento del deporte; hacia 1995 se creó la ley 181 denominada ley de deporte, la cual es reglamentada por algunas normas complementarias, que tenían como objeto mejorar la presencia estatal y privada en la dinámica deportiva de Colombia<sup>6</sup>.

Surge entonces la necesidad de ofrecer una nueva alternativa que genere expectativas y encause las propuestas, tendencias y necesidades del mercado de la actividad física, el deporte y la recreación en la ciudad de Medellín.

La tendencia actual de los hábitos de vida modernos que propenden hacia el sedentarismo, la reducción de espacios habitacionales adecuados, la disminución de la calidad de vida entre otros; la desconfianza en el apoyo a programas de bienestar deportivo y recreativo ofrecida a empleados y sus familias por parte de las empresas privadas (PYMES y grandes empresas), la disminución y falta de recursos para el desarrollo de la actividad física, el deporte y la recreación desde lo público, y la oferta casi repetida de servicios deportivos hacia un mercado amplio y heterogéneo como es la ciudad de Medellín, hacen que se requiera de una nueva alternativa desde la administración deportiva enmarcada en la gestión privada de servicios en actividad física, recreación y deportes que desarrollen potencialidades en el Individuo, la familia y el sector económico de nuestra sociedad.

Actualmente el mercado de la actividad física y deportiva es atendido por las cajas de compensación familiar COMFENALCO y COMFAMA, quienes muestran gran experiencia en el manejo de portafolio de servicios. De una manera diferenciada participan en este mercado creciente otras instituciones tales como son los C.A.F. (Centros de Acondicionamiento Físico<sup>7</sup>), escuelas de iniciación y formación deportiva (escuelas populares del deporte y la recreación – INDER-) dirigidos principalmente a estratos 1,2 y 3 y comunidades vulnerables de la ciudad de Medellín, centros de extensión de las universidades de la ciudad, entre otros.

Las nuevas tendencias administrativas en el manejo y contratación de personal, brindan la posibilidad de suplir y atender el campo de servicios recreodeportivos de empresas tanto a nivel público en entes municipales del deporte<sup>8</sup>, como privado (PYMES y grandes empresas), colegios, ligas, clubes y gimnasios.

En el sector del deporte y ciencias afines se presenta la necesidad de alternativas en capacitación actualizada como mecanismo que aporta en el desarrollo de competencias que contribuyan en la generación de empleo a instructores, profesores, entrenadores, directivos, preparadores físicos y demás personas involucradas e interesadas en el área

---

<sup>6</sup> Legislación y administración deportiva, p 29

<sup>7</sup> legislación y administración deportiva p 26

<sup>8</sup> legislación y administración deportiva p 70

Aunque actualmente se presenta un incremento en el desarrollo de tendencias y modas hacia el autocuidado a través del deporte y la actividad física dirigida responsablemente, el mercado de la actividad física y del deporte ha sido explorado parcialmente, desatendiendo nichos importantes como son el sector residencial y empresarial los cuales poseen una capacidad instalada en relación a infraestructura deportiva no aprovechada<sup>9</sup>.

Aunque la economía del país se torna un tanto incierta debido a las negociaciones adelantadas en referencia a un tratado de libre comercio, ésta ha mostrado índices favorables<sup>10</sup>.

En el campo de la inversión se esta dando un soporte tanto económico como social a las iniciativas en creación de empresas o ideas innovadoras de negocio, por parte del gobierno y otras instancias privadas.

### 3. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA FORMACIÓN **SER DEPORTIVO**

3.1 OBJETIVO GENERAL: Comercializar servicios de actividad física, recreación y deportes de calidad, organizados y orientados por profesionales en el área, dirigidos a la empresa privada (PYMES y grandes empresas), organizaciones y entidades públicas y a la comunidad de los estratos 4,5 y 6 de Medellín, buscando satisfacer las necesidades de esparcimiento, aprovechamiento del tiempo libre y mejoramiento de la calidad de vida de los usuarios.

#### 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Vender programas y servicios en iniciación, formación y especialización deportiva.
- Organizar y promover eventos lúdicos – deportivos a nivel del sector privado (PYMES y grandes empresas), entidades públicas y comunidades de estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Medellín.
- Mercadear la práctica de la actividad física, la recreación y el deporte en las diferentes grupos etáreos de la ciudad de Medellín.
- Ofrecer servicios laborales temporales con profesionales de la actividad física, la recreación, el deporte y áreas afines.
- Vender servicios de capacitación y asesoría en administración deportiva y todo lo relacionado con la actividad física.

---

<sup>9</sup> Conferencia: identificación y tipología de proyectos deportivos en el contexto de la metodología del marco lógico, EXPOMOTRICIDAD 2005, Eduardo Aisamak León 5

<sup>10</sup> Balance del 2005 y perspectivas para el 2006, ANDI, [www.andi.com.co](http://www.andi.com.co) visitado el 28 abril de 2006

- Diseñar un portafolio de servicios en actividad física, recreación y deportes que suplan las necesidades del mercado.

#### 4. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS

##### ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS DEPORTIVOS:

- Programación de torneos y/o campeonatos a nivel empresarial (PYMES y Grandes empresas) y de la comunidad de estratos 4,5, y 6 de la ciudad de Medellín, con sus respectivos fixtures, cronogramas, resultados y premiación.
- Programación de eventos lúdico – recreativos tales como: Paradas, festivales, carruseles, lunadas, juegos múltiples, vacaciones recreativas, campamentos, entre otros, dirigidos a empresas (PYMES Y grandes empresas) y comunidad de estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Medellín.

##### SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES

- Suplir las necesidades que demande el medio en todo lo relacionado con la subcontratación de profesionales en actividad física y el deporte, en colegios, universidades, gimnasios, clubes, empresas, entes municipales del deporte, ligas y entrenadores personales.

##### SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES:

- Actividades de educación física, tales como: iniciación, formación y especialización deportiva, caminatas ecológicas, actividad física con adultos mayores, actividad física preventiva y terapéutica, recreación y deporte infantil, adultos y adulto mayor.

##### CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN:

- Diseño de actividades y talleres de capacitación, ciclos de actualización, cursos en materia deportiva y recreativa.

## 4.1 VENTAJAS DEL SERVICIO

### ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS DEPORTIVOS

- Se presenta una nueva alternativa
- Precios competitivos de acuerdo a la calidad del servicio
- Personal especializado en el diseño y organización de las actividades
- Mejoramiento de las relaciones laborales y familiares del usuario
- Progreso en la calidad de vida de los usuarios
- aprovechamiento positivo del ocio y del tiempo libre

### SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES

- No genera vinculación laboral en los usuarios.
- Es una alternativa nueva en el marco de la actividad física, la recreación y el deporte en nuestro medio.
- Alternativa en generación de empleo en el área.
- Mejora los procesos internos de las organizaciones usuarias.

### SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

- Estimulación de la educación física extraescolar.
- Desarrollo de hábitos de vida saludables
- Prevención en salud mental y física
- Aprovechamiento del ocio y el tiempo libre
- Integración familiar
- Personal profesional en la planeación y desarrollo de las actividades.
- Tarifas asequibles de acuerdo a la calidad de los servicios

### CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

- Alternativa en el sector privado y público
- Ofrecer servicios de vanguardia
- Personal idóneo

## 4.2 TIPO DE CONSUMIDOR

- ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS DEPORTIVOS

Este servicio estará dirigido a: Empresa Privada (PYMES y grandes empresas), Urbanizaciones, colegios, secretarías de educación, entes municipales de deportes, ligas, clubes, ONGs, universidades, cajas de compensación y personas residentes en la ciudad de Medellín de los estratos 4,5 y 6, quienes se interesen en satisfacer necesidades de

recreación, aprovechamiento del tiempo libre, mejoramiento de la calidad de vida, mediante la actividad física y el deporte y la recreación.

- SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES

Este servicio estará dirigido: a Empresa Privada (PYMES Y grandes empresas), colegios, centros de acondicionamiento físico, entes municipales de deportes, ligas, clubes, ONGs, universidades, cajas de compensación, centros geriátricos, y aquellos que requieran de personal capacitado y especializado en el área de la actividad física y el deporte.

- SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

Este servicio se ofrecerá a niños, jóvenes, adultos y adultos mayores residentes en la ciudad de Medellín de los estratos 4,5, y 6.

- CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

Estos servicios estarán dirigidos a: líderes comunitarios, juntas administradoras locales, empresa privada, entes municipales de deportes, ligas, clubes, cajas de compensación, profesionales de la actividad física y ciencias relacionadas.

#### 4.3 NECESIDADES HUMANAS CUBIERTAS

Recreación, Aprovechamiento del tiempo libre, Prevención en salud mental y física, Capacitación, Integración familiar, Generación de empleo, Desarrollo psicosocial, Actividades deportivas, Formación integral de la persona, Salud preventiva, Ocio creativo, entre otras. (ver glosario).

#### 5. ASPECTOS DEL MERCADO

Se Identificaron en los posibles consumidores de los servicios que ofertará **SER DEPORTIVO** con características deseables, sitios de compra, factor motivacional para compra, frecuencia de la compra y características demográficas.(Ver anexo).

##### 5.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

###### 5.1.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS CONSUMIDORES DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Se ofrecerán servicios a empresas en general (colegios, universidades, cajas de compensación gimnasios, CAF etc.) y a personas naturales de los estratos 4, 5 y 6. de la ciudad de Medellín.

###### 5.1.2 TENDENCIAS DEL MERCADO FUTURO

## SERVICIO N° 1: ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS – DEPORTIVOS

En la ciudad de Medellín se presenta la necesidad de acceder a eventos lúdicos deportivos y recreativos que canalicen las asociaciones que a nivel deportivo se dan en las empresas, conjuntos residenciales, instituciones educativas y la comunidad en general, buscando por medio de la organización, atender una demanda que es satisfecha por entes municipales del deporte, cajas de compensación y algunas universidades, las cuales dejan una gran cantidad de la población sin la posibilidad de acceder a este tipo de servicios.

## SERVICIO N° 2: SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES.

Se pretende ser especialistas en proveer esta clase de servicios teniendo en cuenta que la subcontratación es un medio eficaz para la reducción de costos en las empresas<sup>11</sup>, en la actualidad en nuestro medio las organizaciones existentes atienden poblaciones muy específicas, las empresas y otros tipos de organizaciones requerirán de personal diferenciado y especializado para que estas se puedan enfocar en lo realmente importante según su tipo de negocio.

## SERVICIO N° 3 SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

La tendencia actual de la población es hacia el autocuidado de la salud, la prevención y el manejo de enfermedades por medio de la realización de la actividad física dirigida<sup>12</sup>. Los estilos de vida actual de los niños y jóvenes ocasionan problemas frecuentes de sedentarismo<sup>13</sup> entre los que se encuentran la obesidad infantil, diabetes y asma siendo la actividad física y deportiva un medio para atacar estos problemas.

Iniciación y formación deportiva: continuará su estimulación y crecimiento, debido al avance de las ciudades y la construcción de áreas cada vez más reducidas en espacio y posibilidad para el desarrollo lúdico – motriz infantil.

Cada vez más los deportistas se especializan más, surgen nuevos ídolos en la actividad deportiva y los niños quieren emularles.

La población de la ciudad de Medellín es en su mayoría adulta joven y adulta<sup>14</sup>, lo que propiciará a mantener estilos de vida saludables para afrontar los problemas pronosticados por instituciones de salud tales como: obesidad, diabetes, afecciones del sistema circulatorio, sedentarismo, entre otros. Los cuales deben ser encauzados por programas de salud ocupacional, prevención en salud, actividades de control terapéutico (clubes hipertensos, diabéticos, obesos, fumadores etc.). También nuestra población se envejece cada vez más y

---

<sup>11</sup> [http://www.improven-consultores.com/paginas/documentos\\_gratuitos/outsourcing.php](http://www.improven-consultores.com/paginas/documentos_gratuitos/outsourcing.php) visitado agosto de 2005

<sup>12</sup> Conferencia: comunidades saludables en movimiento, EXPOMOTRICIDAD 2005, Julia Adriana Castro Carvajal

<sup>13</sup> Conferencia: la salud en la actividad física escolar, EXPOMOTRICIDAD 2005, Víctor Pérez Samaniego, Universidad de Alcalá

<sup>14</sup> Encuesta calidad de vida, Alcaldía de Medellín, 2004

requiere de programas que brinden esparcimiento y salud (clubes tercera edad). Cada tipo de población requiere de programas y planes deportivos recreativos y de actividad física de acuerdo a las condiciones del entorno futuro y la aparición de nuevas tendencias.

#### SERVICIO N° 4 CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN.

Actualmente las personas relacionadas con la actividad física, buscan estar a la vanguardia en los avances científicos en esta materia, por tal motivo, las instituciones buscan capacitar a sus líderes en aspectos relacionados con la actividad física y el deporte para el buen desarrollo de sus políticas.

#### 5.1.3 CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO

**LOCALIZACIÓN:** La ubicación del proyecto será en Colombia, Departamento de Antioquia, Municipio de Medellín, ciudad que se caracteriza por su tendencia hacia el autocuidado, la preocupación por la belleza, marcar la vanguardia en la moda del país y de América latina; la concientización de la adquisición de hábitos de vida saludables hacen que muchos de sus habitantes accedan a servicios de actividad física, recreación y deportes, ofrecidos en la ciudad de Medellín, donde día a día incursionan nuevas técnicas y métodos que motivan a los nuevos usuarios y mantiene a los actuales; Medellín es una ciudad eminentemente deportiva las asistencias a los espectáculos deportivos, a las ciclovías y actividades deportivas así lo demuestran.

La población de Medellín es de aproximadamente 2'350.000 habitantes de los cuales el 20.18% pertenecen a los estratos 4,5 y 6 <sup>15</sup>

Un porcentaje alto de la población de Medellín, el 68.27% de la población es mayor de 20 años, predominando marcadamente el rango de población entre las edades de los 20 y 45 años, proporción que se mantiene muy aproximada en los estratos 4,5 y 6. <sup>16</sup>

Tabla 1. Población de Medellín por sexo según estrato social

Estrato	Hombres	Mujeres	Total	% en relación población total Medellín
4	103.687	122.776	226.463	9.64%
5	74.139	98.933	173.072	7.36%
6	43.334	31.481	74.815	3.18%
Total	221.160	253.190	474.350	20.18%

La ciudad de Medellín está ubicada a una altitud de 1550 m.s.n.m., cuenta con una temperatura promedio de 28 °C, tiene dos épocas de lluvias y dos periodos secos, la ciudad

<sup>15</sup> Encuesta calidad de vida, Alcaldía de Medellín, 2004

<sup>16</sup> Encuesta calidad de vida, Alcaldía de Medellín, 2004

esta situada en un Valle, rodeado de Montañas, estos factores motivan y posibilitan el desarrollo de actividades deportivas.

Un barrio promedio de estrato 4, población de incidencia del proyecto, tiene ingresos superiores a los \$1.500.000<sup>17</sup>

Tabla 2. Población de Medellín por estrato según la actividad laboral

Estrato	Población ocupada	Estudiantes	Jubilados	Inactivos
4	86.459	35.434	23.383	22.609
5	70.594	29.312	19.301	15.903
6	34.489	12.855	5.529	4.009
Total	191.542	77.601	48.213	45.521

Medellín es una ciudad industrial, comercial, turística, centro financiero<sup>18</sup> y de servicios especializados en salud, la tendencia a futuro es la consolidación de los sectores servicios y turismo; los índices de violencia se han reducido, posee una muy buena red hospitalaria, su desarrollo urbanístico y residencial en las zonas de influencia de este plan de negocio vienen creciendo.

La economía del país y de Antioquia ha venido creciendo, "En cifras el buen ambiente económico puede resumirse en: crecimiento del PIB alrededor del 5% y generalizado a todos los sectores, una industria en expansión y más competitiva con crecimientos cercanos al 7%, una inversión con aumentos superiores al 20% y una recuperación en el consumo en particular el de los hogares con tasas de 4.9%. Un comercio exterior acorde con el dinamismo de la economía, con exportaciones creciendo alrededor del 30% y cercanas a los \$20,000 millones anuales y unas importaciones también muy dinámicas, donde se destaca el crecimiento de las compras externas de bienes de capital que supera el 48%."<sup>19</sup>

En Colombia la economía deportiva viene siendo enmarcada dentro del producto interno bruto del país en el sector de esparcimiento el cual reporto el 1.57 del total del PIB departamental<sup>20</sup>

El gobierno nacional y local viene apoyando iniciativas de emprendimiento y gozan de adecuados niveles de satisfacción en los ciudadanos y gremios económicos.

El deporte a nivel municipal viene siendo guiado por el INDER que atiende aproximadamente 220.147 usuarios<sup>21</sup>, distribuidos en un porcentaje alto en los estratos 1,2 y 3 y comunidades

<sup>17</sup> Encuesta calidad de vida, Alcaldía de Medellín, 200413

<sup>18</sup> <http://www.camaramed.org.co/eurocentro/default.asp?nItem=8> visita 3 de mayo de 2006

<sup>19</sup> Balance del 2005 y perspectivas para el 2006, ANDI, [www.andi.com.co](http://www.andi.com.co) visitado el 28 abril de 2006

<sup>20</sup> datos 2003, [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/PIB\\_Act\\_por\\_Dpto\\_1990-2003/constantes/PIB-VLR-AGREG-DEPTO-CONSTANTES-2001.xls](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/PIB_Act_por_Dpto_1990-2003/constantes/PIB-VLR-AGREG-DEPTO-CONSTANTES-2001.xls), visitado el 20 abril 2006

<sup>21</sup> Datos suministrados por el departamento de fomento deportivo y recreativo INDER, vía telefónica abril de 2006

vulnerables. Las ligas y clubes también hacen parte de la dinámica deportiva de la ciudad, aunque de manera muy diferenciada ya que como hay organización en algunas de los estamentos mencionados, otros desarrollan sus procesos de manera muy improvisada.

Los factores de la legislación en Colombia que controlan los procesos laborales del plan de negocio serían los decretos reglamentarios de los contratos por duración de la labor o la actividad, y la reglamentación laboral habitual (contratos a término fijo, término indefinido, etc.<sup>22</sup>).

Como antecedente crítico y favorable en el entorno empresarial deportivo colombiano es la inclusión hacia el año 1995 de la ley del deporte (ley 181) y otras normas reglamentarias que tienen como objeto mejorar la presencia estatal y privada en el deporte, la actividad física y la recreación en Colombia.

La ciudad de Medellín cuenta con unos muy adecuados espacios deportivos, donde la mayoría son de carácter público, administrados por algunas ligas, clubes u otras instituciones bajo la figura de comodato, otras instituciones como urbanizaciones, empresa privada (PYMES y gran empresa) poseen capacidad instalada subutilizada, en general Medellín posee unas muy buenas alternativas en número y calidad de infraestructuras relativas a la práctica de actividad física, recreación y el deporte, se viene dando en la ciudad una tendencia hacia la construcción de canchas y sitios de práctica motriz en espacios cerrados y con materiales alternos que resisten las incidencias de los factores climáticos.

Medellín posee una muy buena red de telecomunicaciones y datos, los programas informáticos relacionados con el desarrollo administrativo de las empresas deportivas son pocos conocidos.

Actualmente se viene desarrollando un plan de mejoramiento del transporte de la ciudad, existen alternativas en esta materia como son: metro, transporte público convencional, metro plus; la alcaldía de Medellín viene adelantando investigaciones y tomando decisiones para la reorganización del transporte de la ciudad.

**POBLACIÓN OBJETIVO:** Todos los grupos etarios de estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Medellín, Empresas (PYMES y gran empresa), colegios, universidades, gimnasios, entes municipales del deporte, unidades residenciales, profesionales de la actividad física, el deporte y áreas afines

**AFECTACIÓN POSITIVA:** El impacto positivo se da en las comunidades de estratos 4, 5, y 6 de la ciudad de Medellín y su área metropolitana. Las empresas, instituciones y demás entes, tanto públicos como privados, relacionados con el desarrollo de la actividad física y el deporte ya que se genera un espacio diferente en el diseño y oferta de servicios recreodeportivos, así como la satisfacción de necesidades básicas como son el aprovechamiento del tiempo libre, la integración familiar, desarrollo psicosocial, desarrollo de la cultura físico-deportiva, actividad física preventiva y terapéutica y generación de empleo.

---

<sup>22</sup> Obligaciones laborales de los empleadores , Guía LEGIS Para La Pequeña empresa p 104

**AFECTACIÓN NEGATIVA:** Ésta se presenta en el mercado de programas y servicios deportivos ofrecidos por los entes municipales de deportes, cajas de compensación, centros de extensión en universidades, cooperativas de estudiantes y profesionales de la actividad física y el deporte, Otros estamentos universitarios relacionados con la oferta de Capacitaciones en el sector deportivo y de la educación física. Debido a que los servicios ofrecidos por ser deportivo pueden influir en la decisión de compra de las entidades, empresas y usuarios que actualmente contratan con ellos.

## 5.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Tabla 3. Análisis de la oferta de los servicios

- ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LUDICO – DEPORTIVOS (TORNEOS)

Nombre	Servicio	Precio	Forma de pago, distribución y mercadeo	Nro usuarios atendidos	Ubicación	Fortalezas	Debilidades
Comfama	Fútbol	\$500000 \$750000	Contado – Directa, pautas publicitarias, sistema de afiliación, información de cursos.	No informa	Med.	Portafolio de servicios Experiencia en el mercado Manejo Sistema de afiliación Presencia varias zonas de la ciudad Infraestructura propia	Precios altos Se limita mucho al sector empresarial.
Comfenalco	Fútbol	\$450000 \$546000	Contado – Directa, pautas publicitarias, sistema de afiliación, información de cursos.	No informa	Med.	Portafolio de servicios Experiencia en el mercado Manejo Sistema de afiliación Presencia varias zonas de la ciudad Infraestructura propia	Precios altos Se limita mucho al sector empresarial.
Cordeca	fútbol	\$380000	Contado – Directa No técnicas mercadeo	7	Med.	Atiende personal del departamento Precios asequibles	Organización Manejo del sector publico Calidad
Ascundeportes	fútbol	\$400000	Contado – Directa Sistema de afiliaciones.	25	Med.	Mercado de las universidades Precios asequibles Organización Experiencia	Infraestructura No atiende otros mercados
<b>SER DEPORTIVO</b>	<b>Fútbol</b>	<b>\$627851</b>	Contado – Directa, Pautas	8	<b>Med.</b>	Infraestructura adecuada. Mercado diverso, Adecuada organización,	Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos.

			<p>publicitarias,  Sistema de abonados,  Servicios deportivos prepagados,  acceso a tarjetas de cliente fiel,  mercadeo relacional,  sistema referidos,  entre otros</p>			<p>Calidad en el servicio,  <b>Manejo sistema de abonados,</b>  Acompañamiento permanente.  Disponibilidad para pauta publicitaria</p>	<p>La organización necesita de capitalización.  Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos.  Falta de experiencia en el manejo de mercados.  No poseer infraestructura propia</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

- (1) asociado
- (2) no asociado

- ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS – DEPORTIVOS

Nombre	Servicio	Precio	Forma de pago, distribución y mercadeo	Nro usuarios atendidos	Ubicación	Fortalezas	Debilidades
Comfama	vacaciones recreativas	\$94400	Contado – Directa, pautas publicitarias, sistema de afiliación.	No informa	Med.	Portafolio de servicios Experiencia en el mercado Manejo Sistema de afiliación Presencia varias zonas de la ciudad Infraestructura propia. Variedad en las actividades	Precios altos Se limita mucho al sector empresarial.
Comfenalco	vacaciones recreativas	\$100000	Contado – Directa, pautas publicitarias, sistema de afiliación, información de cursos.	No informa	Med.	Portafolio de servicios Experiencia en el mercado Manejo Sistema de afiliación Presencia varias zonas de la ciudad Infraestructura propia Variedad en las actividades	Precios altos Se limita mucho al sector empresarial.
Centro extensión U de A	vacaciones recreativas	\$76000	Contado Directo beneficios por vinculo con la universidad,	No informa	Med	Buena experiencia, Personal especializado, Variedad en las actividades.	Cupos limitados, Preferencia comercial por beneficiarios de los empleados, y

			valor agregado			Infraestructura adecuada	estudiantes
Universal People	vacaciones recreativas	\$84000	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med.	Actividades agradables,	Personal empírico Improvisación en las actividades, organización, Precios, calidad
<i>SER DEPOR-TIVO</i>	<i>Vacaciones Recreativas</i>	\$100.000	Contado – Directa Pautas publicitarias, Sistema de abonados, Servicios deportivos prepagados, acceso a tarjetas de cliente fiel, mercadeo relacional, sistema referidos, entre otros	100	Med.	Mercado diverso, Adecuada organización, Calidad en el servicio, Manejo sistema de abonados, Acompañamiento permanente. Profesionales especializados	Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos. La organización necesita de capitalización. Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos. Falta de experiencia en el manejo de mercados. No poseer infraestructura propia

- SERVICIOS DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL (INICIACIÓN DEPORTIVA)

Nombre	Servicio	Precio	Forma de pago, distribución y mercadeo	Nro usuarios atendidos	Ubicación	Fortalezas	Debilidades
Comfama	Iniciación deportiva	\$40650 (mes)	Contado – Directa, pautas publicitarias, sistema de afiliación, información de cursos	No informa	Med.	Portafolio de deportes variado, Experiencia en el mercado, Manejo Sistema de afiliación, Presencia varias zonas de la ciudad, Infraestructura propia, Personal capacitado	Precios altos Se limita mucho al sector empresarial.
Comfenalco	Iniciación deportiva	\$70000 (trimes.)	Contado – Directa, pautas publicitarias, sistema de afiliación, información de cursos	No informa	Med.	Portafolio de deportes variado, Experiencia en el mercado, Manejo Sistema de afiliación, Presencia varias zonas de la ciudad, Infraestructura propia, Personal capacitado	Precios altos Se limita mucho al sector empresarial.
U de A	Iniciación deportiva	\$85000 (trimes.)	Contado Directo beneficios por vinculo con la universidad, valor agregado	No informa	Med	Portafolio de deportes variado Personal especializado, Infraestructura adecuada	Cupos limitados, Preferencia comercial por beneficiarios de los empleados, y estudiantes
Politécnico JIC	Iniciación deportiva	\$40000 (mes)	Contado Directo beneficios por vinculo con la universidad,	No informa	Med	Infraestructura propia Portafolio de servicios variado Profesores Especializados	Preferencia comercial por hijos de empleados y estudiantes
<i>SER DEPORTIVO</i>	<i>Iniciación deportiva</i>	<i>\$90378 bimestre</i>	Contado – Directa	<i>40</i>	<i>Med</i>	Mercado diverso, Adecuada	Empresa nueva en el mercado de los servicios

			<p>Pautas publicitarias Sistema de abonados, Servicios deportivos prepagados, acceso a tarjetas de cliente fiel, mercadeo relacional, sistema referidos, entre otros</p>			<p>organización, Calidad en el servicio, Manejo sistema de abonados, Servicio postventa, Profesionales especializados,</p>	<p>deportivos. La organización necesita de capitalización. Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos. Falta de experiencia en el manejo de mercados. No poseer infraestructura propia</p>
--	--	--	--	--	--	--	---

- SERVICIOS DE EDUCACIÓN INTEGRAL (CAMINATAS ECÓLOGICAS)

Nombre	Servicio	Precio	Forma de pago, distribución y mercadeo	Nro usuarios atendidos	Ubicación	Fortalezas	Debilidades
Hijos del cosmos	Caminatas ecológicas	\$25000	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med.	Trayectorias y rutas reconocidas, Experiencia, Guías experimentados	Solo maneja caminería como servicio, Precios altos, no agregan valor
Prosa	Caminatas ecológicas	\$16000	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med.	Precios , Trayectorias y rutas reconocidas, Experiencia, Guías experimentados	cómodos Se limita mucho al sector universitario.
Caminos vida	Caminatas ecológicas	\$15000	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med	Precios , Trayectorias y rutas reconocidas, Experiencia, Guías experimentados	Cupos limitados, Preferencia comercial por beneficiarios de los empleados, y estudiantes. Exigencias rigurosas en la forma de pago
Coomeva	Caminatas ecológicas	\$25000	Contado, directo, valor agregado, sistema de afiliados	No informa	Med	Portafolio de servicios variado Profesores Especializados, Valor agregado.	Preferencia comercial por hijos de empleados y estudiantes
Ser deportivo	Caminatas ecológicas	\$19000	Contado – Directa Pautas publicitarias	40	Med	Precios cómodos, Facilidades de pago, Valor agregado, Mercado diverso,	! Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos. La organización necesita

			Sistema de abonados, Servicios deportivos prepagados, acceso a tarjetas de cliente fiel, mercadeo relacional, sistema referidos, entre otros			Adecuada organización, Calidad en el servicio, Manejo sistema de abonados, Servicio postventa, Profesionales especializados,	de capitalización. Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos. Falta de experiencia en el manejo de mercados. No poseer infraestructura propia
--	--	--	---	--	--	--	--

- SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES

Nombre	Servicio	Precio	Forma de pago, distribución y mercadeo	Nro usuarios atendidos	Ubicación	Fortalezas	Debilidades
U de A (centro practica)	Outsourcing	No informa	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med.	Costos bajos, Acceso a las fuentes primarias de selección del personal, variedad de profesionales.	Personal en proceso de formación, baja remuneración por hora laborada.
politécnico JIC (centro practica)	Outsourcing	No informa	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med.	Costos bajos Acceso a las fuentes primarias de selección del personal, variedad de profesionales.	Personal en proceso de formación, baja remuneración por hora laborada.
Profen	Outsourcing	No informa	Contado, directo, no se conocen datos sobre su forma de mercadear.	No informa	Med	Especialización en profesionales de actividades acuáticas.	Segmentado al mercado de la natación, baja remuneración por hora laborada.
SER DEPORTIVO	Outsourcing	HORA PROF \$24237 HORA TECN \$19840	Contado – Directa Pautas publicitarias Sistema de abonados, Servicios deportivos prepagados, acceso a tarjetas de cliente fiel, mercadeo relacional,	2	Med	Portafolio de profesionales variado, Adecuado proceso de selección de profesionales, Valor agregado, precio hora	Poca experiencia y recorrido en el mercado de la subcontratación, Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos. La organización necesita de capitalización. Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos. Falta de experiencia en el manejo de mercados.

			sistema referidos, entre otros				No poseer infraestructura propia
--	--	--	--------------------------------	--	--	--	----------------------------------

- SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y ACTUALIZACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE

Nombre	Servicio	Precio	Forma de pago, distribución y mercadeo	Nro usuarios atendidos	Ubicación	Fortalezas	Debilidades
Gimnasio Dynamo	Recuperación de lesiones deportivas	\$100000	Contado	30	Med.	Costos bajos, Acceso a las fuentes primarias de selección del personal, variedad de profesionales.	Poco conocido dentro del mercado El servicio de capacitación es nuevo para ellos
Bodytech	Evento del área	\$150.000	contado	150	Med.	Costos accesibles. Muy buena infraestructura.	Tiene mucho enfoque en la parte de musculación y el fitness
U de A	Seminario del área	\$150000	contado	150	Med	Expertos en el proceso de formación en profesionales de la actividad física, la recreación y el deporte, profesionales expertos, logística e infraestructura.	Poca Difusión de los eventos a nivel local
Politécnico JIC	Actividad física en la tercera edad	\$150000	contado	<b>100</b>	<b>Med</b>	Expertos en el proceso de formación en profesionales de la actividad física, la recreación y el deporte, profesionales expertos, logística	Poca Difusión de los eventos a nivel local

						e infraestructura, enfoque practico de las actividades.	
<i>SER DEPOR-TIVO</i>	Ciclo de Actualización	\$327370	Contado – Directa Pautas publicitarias Sistema de abonados, Servicios deportivos prepagados, acceso a tarjetas de cliente fiel, mercadeo relacional, sistema referidos, entre otros	50	<i>Med</i>	Actualizaciones basadas en las tendencias de la actividad física, la recreación y el deporte, personal capacitado y reconocido en el medio, servicios de calidad, temáticas variadas,	Poca experiencia y recorrido en el mercado de las capacitaciones, Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos. La organización necesita de capitalización. Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos. Falta de experiencia en el manejo de mercados. No poseer infraestructura propia

## 5.3 PLAN COMERCIAL **SER DEPORTIVO**

### 5.3.1 MEZCLA DE MERCADEO

#### SERVICIOS OFRECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN **SER DEPORTIVO**

Beneficios:

- Personal idóneo en el diseño, manejo y ejecución de los torneos y eventos programados.
- Administración de las tendencias del deporte y la actividad física.
- Servicios innovadores, alternativa en el mercado.
- Administración de las tendencias del deporte y la práctica lúdica.
- Espacios adecuados para la programación de eventos lúdico- deportivos.
- Actividades guiadas bajo el adecuado soporte profesional, pedagógico, psicológico y social.
- Precios razonables y objetivos en relación al impacto en la calidad de vida de los usuarios.
- Afianza los niveles de motivación de los empleados de las empresas que participan en los eventos.
- Acceso a productos complementarios como la implementación deportiva
- Basados en las sugerencias de los usuarios y las nuevas tendencias de la actividad física y el deporte los servicios ofrecidos podrían ser modificados buscando satisfacer las necesidades.
- La ubicación estratégica de la Sede posibilitará un mejor desarrollo del proyecto.
- La no satisfacción de los usuarios será estudiada por la organización y dependiendo del caso, se ofrecerán variantes tales como: devolución del dinero, prestación del servicio sin ningún costo, entre otros.
- Personal capacitado en procesos de la actividad física, recreación, el deporte y áreas afines.
- Oportunidad en el diseño de procesos de la actividad física y el deporte en los sectores empresariales, públicos, educativos y residenciales.
- Portafolio de servicios amplio y para usuarios de todas las edades
- Portafolio innovador de servicios en capacitación a nivel de la actividad física, deportiva y recreativa.

Relación con el servicio de la competencia:

- Alta calidad en la prestación de los servicios.
- Alternativa en el acceso a implementación deportiva.
- Ubicación estratégica de las sedes donde se ofrecerán los servicios.
- Ampliación de cobertura y participación, es decir, no se limita a la participación de empresas solamente en los diversos servicios.
- Espacios adecuados para el desempeño de labores en los diferentes programas .y servicios.

- Valor agregado en los servicios.
- Interés por la satisfacción de los usuarios (atención al cliente)
- Mayor diversidad en los profesionales a ofrecer.
- Procesos más ágiles y versátiles en el momento de acceso a los servicios.

## DISTRIBUCIÓN

- Se planea brindar acceso comercial de manera directa, aunque se pueden implementar otras alternativas de intermediación.

## PRECIO

- Se pretende brindar precios de venta con un margen de utilidad del 30 % y cuyos costos incluyen los fijos y variables, además de gastos administrativos y de ventas, no se incluye la carga fiscal.
- Los precios son razonables, en concordancia con el poder adquisitivo de los posibles usuarios descritos anteriormente en el plan de negocio.
- Para la puesta en funcionamiento del proyecto los precios serán asequibles y promocionales buscando invitar posibles usuarios.
- Los usuarios que contraten con nosotros más de cuatro eventos, serán considerados usuarios cercanos y se beneficiarán con descuentos del 10 y hasta el 15 por ciento en futuras contrataciones de servicios.
- La participación continua de un usuario en algún servicio organizado por **SER DEPORTIVO**, será beneficiado con facilidades de pago, créditos, o descuentos de hasta el 15%.
- **SER DEPORTIVO** desarrollara técnicas de mercadeo que permitan invitar a posibles usuarios: Servicios deportivos prepagados, acceso a tarjetas de cliente fiel, invitación de un número determinado de usuarios que permitirán descuento de precios para el usuario que refiere, sistema de abonados que garantice la utilización de los servicios a precios más económicos, entre otros.
- Cuando nuestro comprador compare los precios con los de la competencia se dará cuenta que son precios razonables y que buscan garantizar la oferta de unos servicios serios y de calidad.

## COMUNICACIÓN

- Se buscarán mecanismos eficaces tales como showrooms, ruedas de negocios, eventos académicos, sociales, promoción en sitios objetivos como empresas, colegios, unidades residenciales, eventos y ferias deportivas y/o en lugares deportivos, mercadeo relacional y por souvenir.
- Brouchures, vallas, Internet, radio, medios escritos, patrocinios o participación en eventos masivos, free-press, ente otros.
- El primer año se piensa destinar para publicidad y promoción el 5% del capital inicial.
- Para lograr la puesta en marcha y el buen desarrollo del proyecto, es fundamental la aplicación de una agresiva y adecuada publicidad, con la cual se buscará enganchar usuarios y tocar la sensibilidad de la población objetivo, mostrando los beneficios que

puede traer a sus vidas la práctica de la actividad física y el acceso a los servicios ofrecidos por SER DEPORTIVO, una empresa seria y calificada.

- Se buscará el mejoramiento de los procesos comunicacionales con otras empresas y organizaciones buscando así el buen desarrollo de la vida administrativa de SER DEPORTIVO.

### 5.3.2 ANÁLISIS DE SERVICIOS SUSTITUTOS A LOS OFRECIDOS POR **SER DEPORTIVO**

Los servicios y productos sustitutos en este caso son todos aquellos relacionados con el sector económico del esparcimiento.

- Ingresos y abonos a espectáculos deportivos
- Ingresos a Cines.
- Actividades acuáticas
- Ingresos a parque ecológicos y recreativos
- Actividades deportivas alternativas(deportes extremos)
- Ingresos a eventos y espectáculos masivos
- Turismo de Aventura
- Actividades culturales (teatros, ferias entre otros)
- Actividades y programas físicos guiados por gimnasios, CAFS.
- Políticas estatales en materia recreo - deportiva
- Oferta de prácticas universitarias
- Oferta de personal empírico relacionado con la actividad física, la recreación y el deporte.
- Programas y cursos de extensión (música, talleres de pintura, etc.)
- Actividades de lúdica pasiva (juegos electrónicos, casinos, juegos virtuales)
- Capacitaciones en competencias integrales tales como (inglés, informática, etc.).
- Canchas sintéticas.

## 6. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO **SER DEPORTIVO**

SER DEPORTIVO participará en el mercado deportivo de la ciudad de Medellín en las siguientes proporciones

0.03% Comunidad de estratos 4,5 y 6 de la ciudad de Medellín

7% universidades de la ciudad de Medellín<sup>23</sup>

0.03% empresas (PYMES y grandes empresas)

0.03% entidades del sistema nacional del deporte (clubes y ligas)

3% Entes municipales del deporte y la recreación de Antioquia (servicios temporales de profesionales de la actividad física, la recreación, el deporte y áreas afines.)

### 6.1 DEMANDA PROYECTADA

---

<sup>23</sup> Directorio telefónico Medellín 2006

Tabla 4. Demanda Proyectada

SERVICIOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>1. ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LUDICO DEPORTIVOS</b>					
• Torneo fútbol (equipos inscritos)	10	12	14	16	18
• Torneo baloncesto (equipos inscritos)	8	10	12	14	16
• Torneo voleibol (equipos inscritos)	8	10	12	14	16
• Torneo fútbol sala (equipos inscritos)	12	14	16	18	20
• Eventos recreativos (inscripciones)	100	150	210	270	340
<b>2. SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES.</b>					
• hora profesional	9600	15360	23040	28800	38400
• hora tecnólogo	5760	11520	17280	23040	28800
<b>3. SERVICIOS DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL</b>					
• Iniciación y formación deportiva (inscripciones)	40	50	60	70	80
• Especialización deportiva	40	50	60	70	80
• Caminatas ecológicas (inscripciones)	80	100	120	140	160
• Actividad física para la salud	50	55	60	65	70
<b>4. CAPACITACIÓN EN SERVICIOS DEPORTIVOS</b>					
• Personas inscritas	50	75	100	120	150

## 7. ASPECTOS TÉCNICOS DEL PLAN DE NEGOCIO SEGÚN SERVICIO

### 7.1 INSUMOS Y TALENTOS NECESARIOS

#### SERVICIO Nº 1: ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS – DEPORTIVOS

Tabla 5. Insumos y talentos necesarios para los servicios

Recursos y talentos necesarios	Descripción
Equipos de amplificación de sonido y manejo de luces	Un sistema de sonido con especificaciones técnicas aceptables para el desarrollo de actividades tales como: maratones de aeróbicos, carruseles, festivales. eventos masivos entre otros
Telas	Material necesario para la confección de uniformes para los equipos participantes de los torneos, que deseen contratar con nosotros el servicio adicional de indumentaria deportiva y para los instructores o profesores de la empresa
Balonería e implementación deportiva	Material durable. Especificaciones técnicas propias de cada deporte. De acuerdo al tipo de superficie en la que se juegue. Precios razonables
Infraestructura física (escenarios deportivos, canchas, sedes)	Buena ubicación Buen estado de sus superficies
Expertos en juzgamiento	Buena calidad en el juzgamiento Buenos precios
Piñatería y acceso para fiestas	Buenos precios Accesorios para todas las edades,
Refrigerios	Buena calidad Precios razonables Variedad en los menús
Souvenir y accesorios de marketing	Llamativos para el publico Que brinden información Innovadores Precios razonables

**SERVICIO N° 2: SERVICIOS DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE**

Recursos y talentos necesarios	Descripción
Psicóloga experta en selección de personal	Reconocimiento en el medio laboral Precios razonables Métodos actuales para selección de personal
Brochures, publicidad	Buena calidad Innovación en el diseño Creatividad, buenos precios.

**SERVICIO N° 3 SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES**

Recursos y talentos necesarios	Descripción
Canchas y escenarios deportivos	Buen estado, de fácil acceso, precios razonables, especificaciones técnicas reglamentarias.
Oficina sede (agencias inmobiliaria)	Buena ubicación, precio razonable, cómoda y confortable, cercana a los escenarios deportivos, facilidades de pago
Centros de acondicionamiento físico	Maquinaria moderna, buen estado, buena trayectoria en el mercado, cercano a las sedes, facilidades de pago
Implementación deportiva	Especificaciones técnicas adecuadas a los tipos de edad atendida, durabilidad, buenas marcas, facilidades de pago

SERVICIO Nº 4 CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

Recursos y talentos necesarios	Descripción
universidades (ponentes y soporte académico)	buena trayectoria en el área, acreditación en regla
Soporte técnico ( memorias )	Precios razonables, <i>trabajen con ultima</i> tecnología, creativos. Facilidades de pago.
Proveedores de logística y protocolo	Recorrido y experiencia en el sector, amplia gama de servicios, precios razonables, facilidades de pago.
Auditorios (plaza Mayor, hoteles, universidades, publicidad).	Buena ubicación, precios razonables, buena infraestructura y ayudas de última tecnología, facilidades de pago.
Agencias de viajes.	Reconocida, variedad en el servicio, tarifas económicas, buenos planes.
Restaurantes y hoteles.	Reconocida, variedad en el servicio, tarifas económicas, descuentos por grupos,
Empresas de transporte	Buenos precios, descuentos por grupos, parque automotor en buen estado.

## 7.2 PROVEEDORES DE INSUMOS Y TALENTO HUMANO

Tabla 6. Proveedores de Insumos y talentos necesarios para los servicios

Nombre	Insumo	Precio	Forma de pago	Dirección	Teléfono
El deportista	Uniformes	\$25000c/u	Contado	Carrera 49 #52 – 17	5119066
El deportista	Balones *	\$23600c/u	Contado	Carrera 49 #52 – 17	5119066
Recreación rikaerna	Fiesta (50 personas)	\$150000	Contado	Cl. 47 A #86 – 19	4142044
Deli Repostería	Refrigerios	\$2150	50 % inicio 50 % final	Cl. 17 # 43 B 265	2663711
Almacén Distorsión	Souvenir	\$ 3750	Contado	Cl. 33 # 42 B 73	2620845
Hotel Casa Laureles	Alojamiento	\$132000 (noche)	Contado Tarjeta crédito	-	4140482
Torre Poblado	Alojamiento	\$140500	Contado Tarjeta crédito	-	2680244
Cortijo Del Poblado	Alojamiento	\$110900	Contado Tarjeta crédito	-	3118384
Agencias de viaje Metrópolis	Promedio vuelo Nacional	\$412150	Contado Tarjeta crédito	-	3317272
Agencia de viaje	Promedio vuelo Nacional	\$474114	Contado Tarjeta crédito	-	
Alberto Álvarez y CIA	Promedio M2	\$14500	Contado	-	5113000
Martínez asociados	Promedio m2	\$12000	Contado	-	2680007

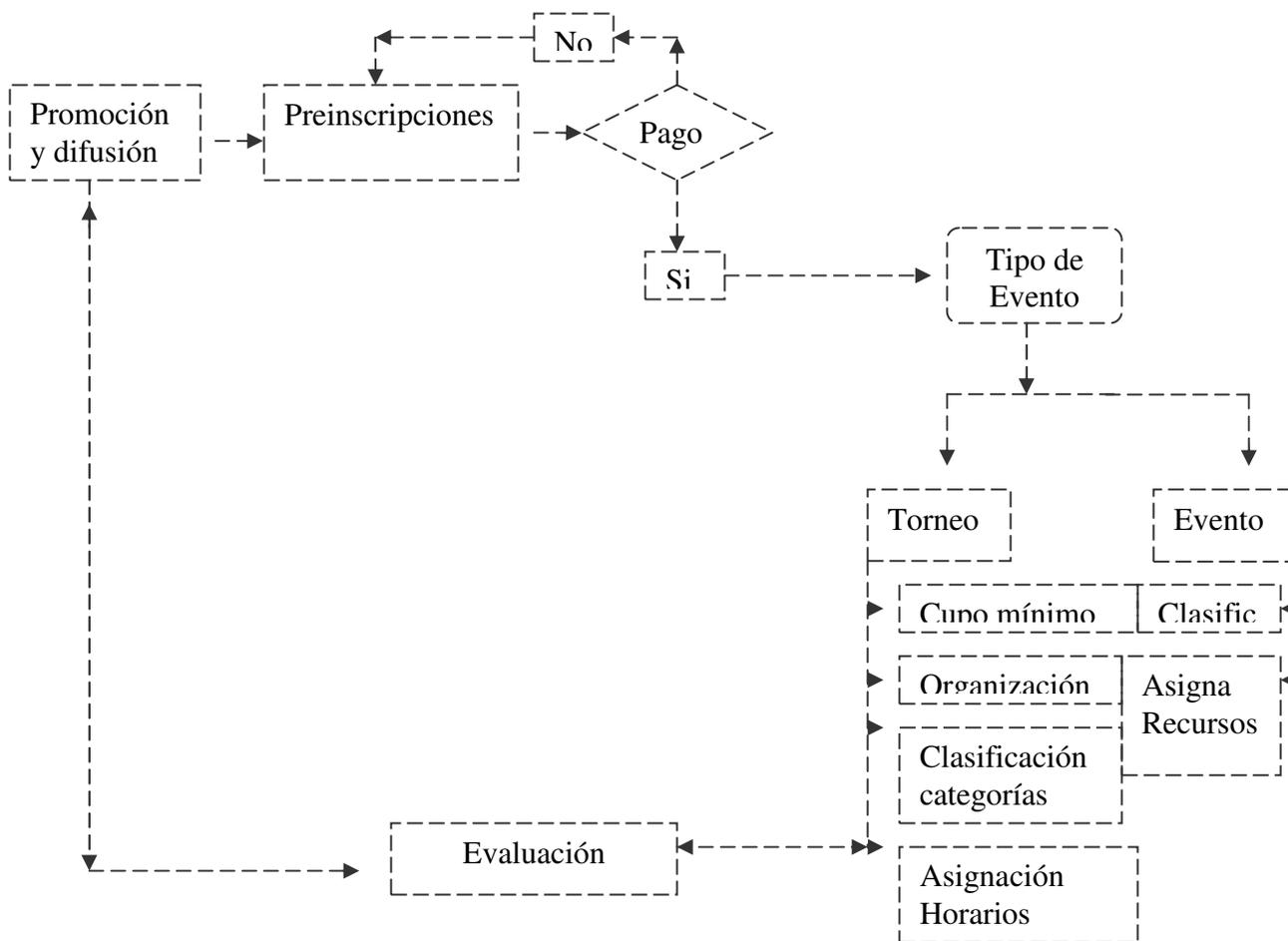
## 8. INGENIERÍA DEL PROYECTO

### 8.1. FLUJOGRAMAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO.

#### SERVICIO N° 1 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS DEPORTIVOS

DESCRIPCIÓN: el proceso del servicio inicia con una fase de promoción y difusión, luego se continua con la preinscripción y el pago del evento donde se corresponderá a desarrollar la fase logística, asignación de horarios, recursos, entre otros; la fase de evaluación siempre esta presente.

Figura 1. Flujograma proceso de producción servicio N° 1

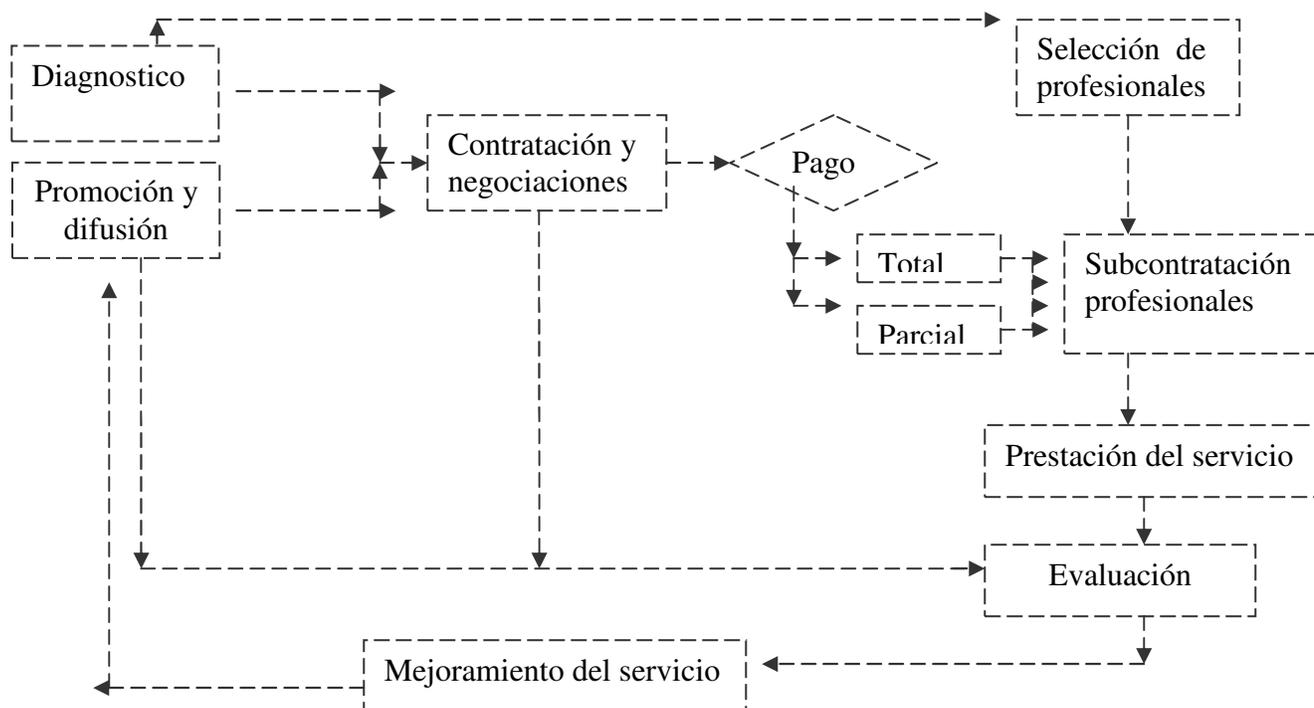


**SERVICIO N° 2 SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES.**

DESCRIPCIÓN: Se llevará a cabo una primera etapa de diagnóstico donde se estudian las necesidades de los usuarios como lo son entes municipales de deporte, colegios, universidades, CAF (Centro de Acondicionamiento Físico). También se promueve y difunde el servicio, se continúa con la contratación y condiciones de negociación. Basado en esto se procede al pago del servicio ya sea total o parcialmente, luego se procede a la subcontratación, previa selección de los profesionales de acuerdo a dichas necesidades, se continúa con la subcontratación de acuerdo a los lineamientos legales y de las

negociaciones, se pone en marcha la prestación del servicio, durante este proceso se efectúa la retroalimentación.

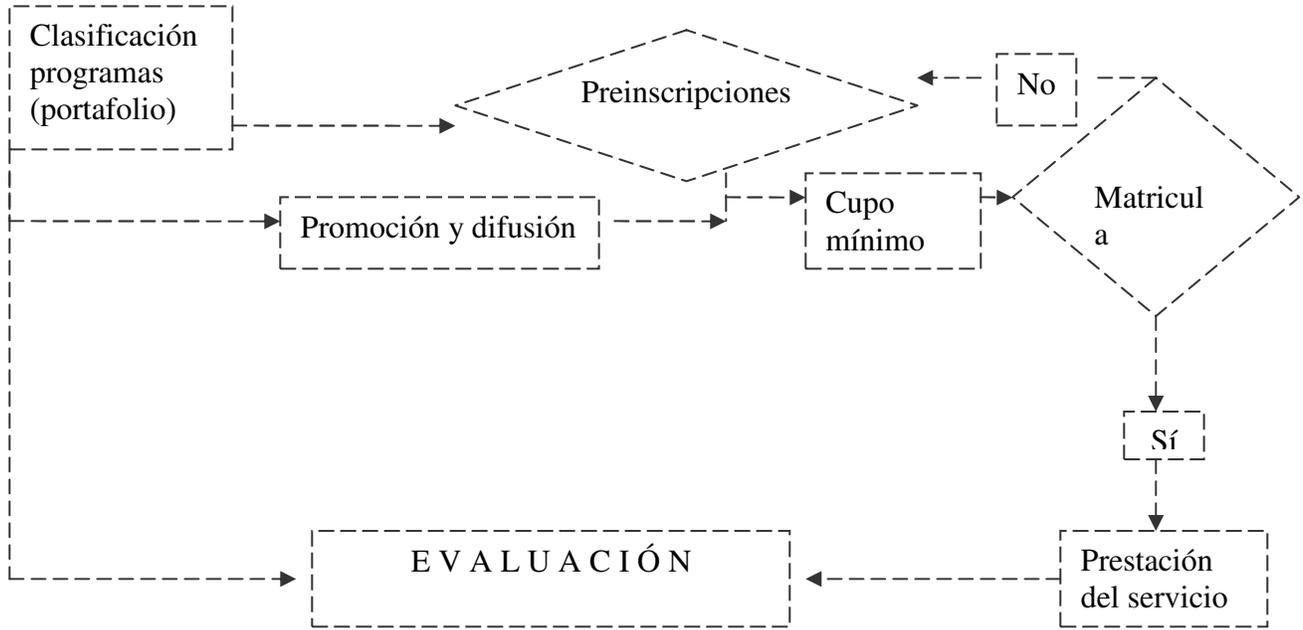
Figura 2. Flujograma proceso de producción servicio N° 2



### SERVICIO N° 3 SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

DESCRIPCIÓN: Para este servicio se clasificarán diferentes subservicios a ofrecer, luego se difundirán y promocionarán, luego se continúa con un ciclo de preinscripciones hasta el ciclo de matriculas en el cual se efectuarán los pagos correspondientes, dependiendo del número de preinscripciones en los diferentes programas y en las diferentes edades, se presta el servicio por un periodo de tiempo predispuesto por la organización, durante el cual se lleva a cabo una evaluación de todo el proceso.

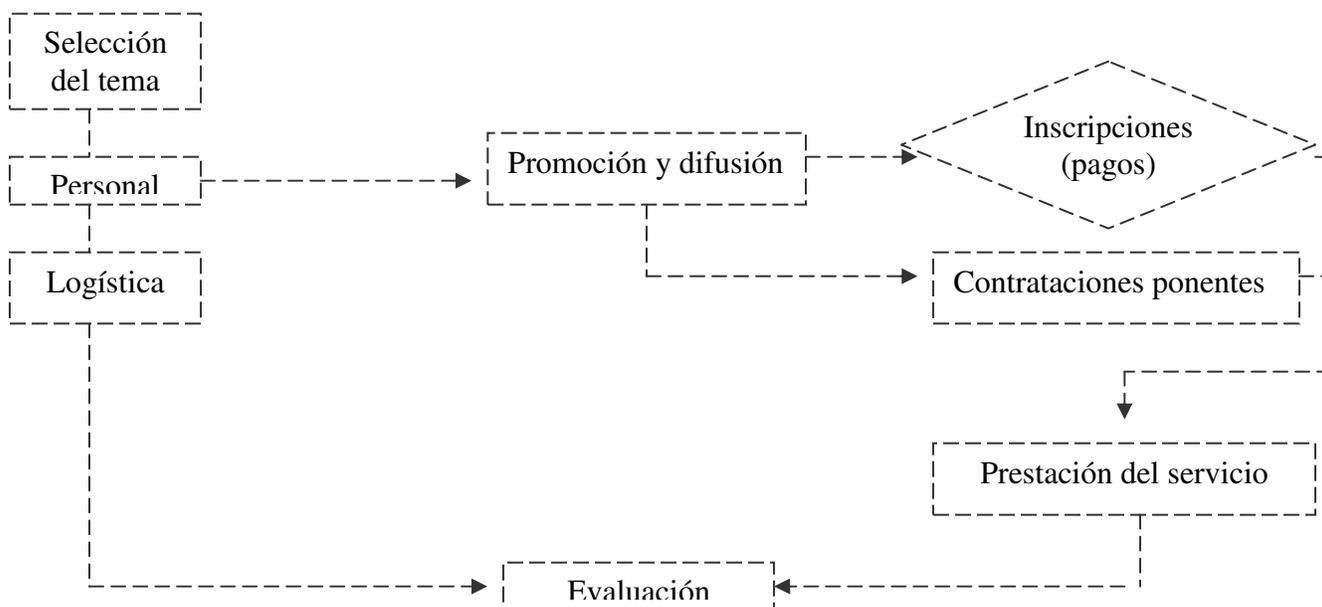
Figura 3. Flujograma proceso de producción servicio Nº 3



## SERVICIO Nº 4 CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

DESCRIPCIÓN: Se hace inicialmente la selección del tema, del personal y logística especializada, luego se promocioa y se difunde el servicio de capacitación a ofrecer, luego se abre una etapa de inscripciones y negociaciones de contrato en el caso de ser un servicio para personerías jurídicas, paralelo a esto se desarrolla la contratación con ponentes, se ejecuta la prestación del servicio previo pago y finalmente se procede a evaluar el proceso.

Figura 4. Flujograma proceso de producción servicio Nº 4



## 8.2 TURNOS DE TRABAJO

La adjudicación de tiempos laborales de los empleados será según la demanda de los servicios. La secretaria estará vinculada en la modalidad de medio tiempo.

## 8.3 DESCRIPCIÓN DE PLANTA

### INSTALACIONES:

- Sede Administrativa: Se planea tener una sede de 60 mts cuadrados, la cual estará ubicada en la ciudad de Medellín, en el sector de la unidad deportiva Atanasio Girardot, se plantea su instalación en esta zona ya que es un espacio de la ciudad en el cual la actividad física es parte importante del sector y es de fácil acceso para los usuarios.

## 8.4 RELACIÓN DE IMPLEMENTOS, EQUIPOS Y ENSERES

Tabla 7. Relación De Implementos, Equipos Y Enseres

<b>Equipo</b>	<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Valor</b>
Computador	1	Buena capacidad, que permita actualizaciones, buen soporte técnico.	Compufax	\$1,500.000
Impresora	1	Calidad, soporte técnico	Compufax	\$250.000
Fax	1	Calidad, soporte técnico Sharp	Compufax	\$350.000
Escritorio	2	Funcionales, adaptables	Galería murano	\$400.000
Muebles	3	Cómodos, funcionales		\$200.000
Teléfono	2	Buen alcance, inalámbrico, Panasonic	compufax	\$160.000
Archivador	1	Buena capacidad	Galería murano	\$150.000
Televisor	1	Buena resolución, soporte técnico, Sony	compufax	\$850.000
DVD	1	Buena resolución, soporte técnico, Sony	compufax	\$250.000
Grabadora	1	Calidad, soporte técnico, Sony	compufax	\$200.000
Sillas	4	Giratorias, graduables	Galería murano	\$200.000
Papelera	2	Funcionales	Galería murano	\$ 60.000
Balones fútbol	20	Buena calidad, numeración de acuerdo a las edades de los usuarios	Almacén El deportista	\$230000
Balones	20	Buena calidad, numeración	Almacén	\$230000

basketball		de acuerdo a las edades de los usuarios	El deportista	
Balones voley	20	Buena calidad, numeración de acuerdo a las edades de los usuarios	Almacén El deportista	\$230000
Balones fútbol sala	20	Buena calidad, numeración de acuerdo a las edades de los usuarios	Almacén El deportista	\$230000
Balones terapéuticos	5	Diferente numeración, buena calidad,	Theraband	\$150000
Colchonetas	30	Dimensiones 100 cm. X 60 cm.	Orlave	\$900000
Bastones	80	Madera, 100 cm. Altura	Almacén El deportista	\$80000
Aros	50	En tubería pvc, diferentes circunferencias,	Almacén El deportista	\$150000
Cuerdas	80	Longitud estándar, buena calidad,	Almacén El deportista	\$240000
Conos	30	20 cms altura, color naranja.	Almacén El deportista	\$120000
Mancuernas	30	Diferentes pesos, buena calidad	Almacén El deportista	\$150000
Tulas balones	4	Dimensión grande, durables, impermeables	Almacén El deportista	\$40000
Cronometro	3	Marca Casio,	Almacén El deportista	\$240000
Pitos	3	Fox	Almacén El deportista	\$48000
Pelotas Fundamentación	30	Marca NIKO para diferentes deportes	Almacén El deportista	\$150000

## 9 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DEL PLAN DE NEGOCIO

### 9.1 PERFIL DEL EMPLEADO SEGÚN SERVICIO

Tabla 8. Perfil del empleado según los servicios

SERVICIO N° 1: ORGANIZACIÓN DE EVENTO LÚDICO – DEPORTIVOS

Para este servicio se requiere el siguiente personal:

CARGO	PERFIL	FUNCIONES	TIPO DE CONTRATO	EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA
RECREACIONISTA	profesional- tecnólogo- técnico	organizar, planear, proponer y ejecutar eventos lúdicos y recreativos para la empresa	por tarea cumplida	6 meses
COORDINADOR DEPORTIVO EVENTOS	licenciado en educación física- profesional en deporte	acompañar eventos y torneos, representar la empresa, asesorar la actividad física	por tarea cumplida	1 año

SERVICIO N° 2 SERVICIOS DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE.

CARGO	PERFIL	FUNCIONES	TIPO DE CONTRATO	EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA
PSICOLOGO	experiencia en gestión humana	Orientar procesos de clasificación y selección de personal	por tarea cumplida	1 año

42

SERVICIO N° 3 SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

CARGO	PERFIL	FUNCIONES	TIPO DE CONTRATO	EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA
DOCENTE	licenciado en educación física- profesional en deporte	planear, ejecutar y evaluar procesos de la actividad física y el deporte	por tarea cumplida	1 año
FISIOTERAPEUTA	profesional con experiencia en el campo deportivo	prevenir y recuperar lesiones deportivas	por tarea cumplida	1 año
MEDICO	con experiencia	acompañar	por tarea	1 año

	en el campo deportivo	procesos de actividad física preventiva y terapéutica	cumplida	
NUTRICIONISTA	manejo de las distintas edades	acompañar procesos de crecimiento y desarrollo	por tarea cumplida	1 año

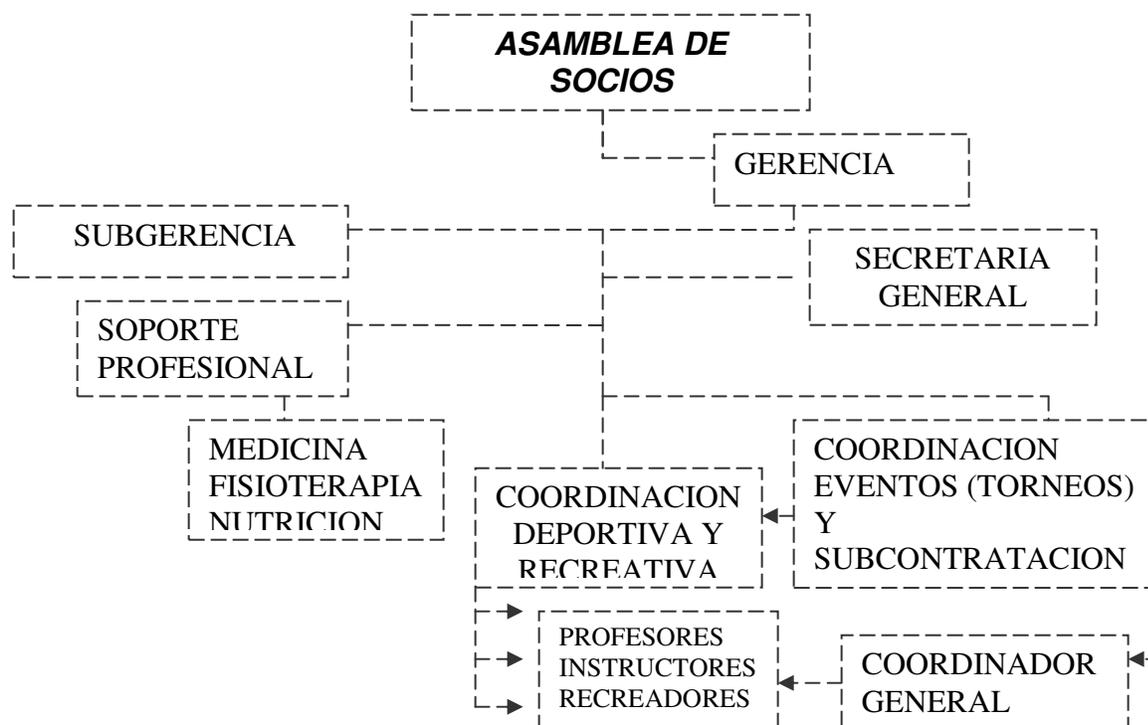
## 9.2 SALARIO Y PERIODO DE PAGO

Tabla 9. Salarios y periodo de pagos

CARGO	SALARIO BASICO MENSUAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL
Gerente	\$600.000	\$300.000	\$900.000
Subgerente	\$600.000	\$300.000	\$900.000
Secretaria	\$250.000	\$125.000	\$375.000

## 9.3 ORGANIGRAMA

Figura 5. Organigrama



## 10 ASPECTOS FINANCIEROS DEL PROYECTO

### 10.1 ANÁLISIS DE COSTOS VARIABLES

Tabla 10. Costos Variables

<b>PRODUCTO O SERVICIO : ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICO DEPORTIVOS</b>				
UNIDAD DE COSTEO: PESOS (\$)				
INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	COSTO DE UNIDAD AÑO UNO	UNIDADES UTILIZADAS AÑO UNO	TOTAL AÑO UNO
juzgamiento Fútbol	Partido	\$ 26.200,0	54	\$ 1.414.800
juzgamiento Baloncesto	Partido	\$ 25.000,0	43	\$ 1.075.000
Juzgamiento Voleibol	Partido	\$ 25.000,0	43	\$ 1.075.000
Juzgamiento Fútbol de Salón	Partido	\$ 18.000,0	64	\$ 1.152.000
Sonido	Evento	\$ 50.000,0	5	\$ 250.000
Hora RECREACIÓNista	hora	\$ 10.000,0	100	\$ 1.000.000
Refrigerio	salidas	\$ 1.500,0	80	\$ 120.000
Alquiler canchas de fútbol	Partido	\$ 20.000,0	108	\$ 2.160.000
Alquiler canchas de Baloncesto	Partido	\$ 10.000,0	43	\$ 430.000
Alquiler canchas de Voleibol	Partido	\$ 10.000,0	64,50	\$ 645.000
Alquiler canchas de fútbol salón	Partido	\$ 10.000,0	64	\$ 640.000
premiación	Torneo	\$ 400.000,0	4	\$ 1.600.000
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>				<b>\$ 11.561.800</b>

<b>SERVICIO : SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES EN LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES</b>				
UNIDAD DE COSTEO: PESOS (\$)				
INSUMOS	UNIDAD	COSTO DE	UNIDADES	TOTAL AÑO 1

	DE COMPRA	UNIDAD AÑO 1	UTILIZADAS AÑO 1	
Profesionales de la actividad física	hora	\$ 14.000,0	9.600	\$ 134.400.000
tecnólogos de la actividad FÍSICA	hora	\$ 11.000,0	5.760	\$ 63.360.000
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>				<b>\$ 197.760.000</b>

**PRODUCTO O SERVICIO : SERVICIOS DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL**

UNIDAD DE COSTEO: PESOS (\$)				
INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	COSTO DE UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	TOTAL
Instructor iniciación	horas	\$ 14.000,0	24	\$ 336.000
Instructor Formación deportiva	horas	\$ 14.000,0	24	\$ 336.000
Instructor Especialización	horas	\$ 14.000,0	24	\$ 336.000
Transporte (caminadas ecológicas)	viaje	\$ 7.000,0	80	\$ 560.000
Instructor Actividad física par ala salud	horas	\$ 14.000,0	48	\$ 672.000
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>				<b>\$ 2.240.000</b>

**PRODUCTO O SERVICIO : CAPACITACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y SALUD**

UNIDAD DE COSTEO: PESOS (\$)				
INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	COSTO DE UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	TOTAL
Refrigerios	unidades	\$ 1.300,0	50	\$ 65.000
Alimentación	unidades	\$ 3.000,0	50	\$ 150.000
Ponentes	hora	\$ 30.000,0	6	\$ 180.000
Soporte	unidades	\$ 1.000,0	50	\$ 50.000

académico				
Alquiler sitio capacitación	Evento	\$ 600.000,0	1	\$ 600.000
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$ 1.045.000

## 10.2 ANÁLISIS COSTOS FIJOS

Tabla 11. Costos Fijos

<b>COSTOS FIJOS</b>	
<b>DESARROLLO DEL SERVICIO</b>	
Arrendamiento	\$ 500.000
Servicios Públicos	\$ 200.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS DESARROLLO DEL SERVICIO</b>	<b>\$ 700.000</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	
Salarios	\$ 1.360.000
Prestaciones sociales	\$ 816.000
Impuestos(varios)	\$ 50.000
papelería	\$ 10.000
cuota banco	\$ 335.000
transporte	\$ 100.000
<b>TOTAL COSTOS ADMINSTRACIÓN</b>	<b>\$ 2.671.000</b>
subtotal costos fijos	\$ 3.371.000
imprevistos	\$ 100.000
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 3.471.000</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS AL AÑO</b>	<b>\$ 41.652.000</b>

## 10.3 COSTO TOTAL DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Tabla 12. Costos totales

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</b>	21.974.800
TORNEO FÚTBOL	4.394.960
TORNEO VOLEIBOL	4.394.960
TORNEO BALONCESTO	4.394.960
TORNEO FÚTBOL DE SALÓN	4.394.960
EVENTO LÚDICA (VACACIONES RECREATIVAS)	4.394.960
<b>SERVICIO DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA</b>	208.173.000

PROFESIONALES	139.606.500
TECNÓLOGOS	68.566.500
<b>SERVICIO DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL</b>	12.653.000
INICIACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	2.530.600
FORMACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	2.530.600
ESPECIALIZACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	2.530.600
CAMINATAS ECOLÓGICAS	2.530.600
ACTIVIDAD FÍSICA PARA LA SALUD (INSCRIPCIONES)	2.530.600
<b>SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE</b>	11.458.000
CAPACITACIONES EN AF	11.458.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 254.258.800</b>

#### 10.4 COSTO TOTAL UNITARIO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Tabla 13. Costo total Unitario

DESCRIPCIÓN	COSTOS TOTAL UNITARIO
<b>SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</b>	
TORNEO FÚTBOL	439.496
TORNEO VOLEIBOL	549.370
TORNEO BALONCESTO	549.370
TORNEO FÚTBOL DE SALÓN	366.247
EVENTO LÚDICO (VACACIONES RECREATIVAS)	43.950
<b>SERVICIO DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA</b>	
PROFESIONALES	14.542
TECNÓLOGOS	11.904
<b>SERVICIO DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL</b>	
INICIACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	63.265
FORMACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	63.265
ESPECIALIZACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	63.265
CAMINATAS ECOLÓGICAS	31.633

ACTIVIDAD FÍSICA PARA LA SALUD (INSCRIPCIONES)	50.612
<b>SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE</b>	
CAPACITACIONES EN AF	229.160

## 10.5 CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA

Tabla 14. Precio de Venta

DESCRIPCIÓN	PRECIO VENTA
<b>SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</b>	
TORNEO FÚTBOL	627.851,43
TORNEO VOLEIBOL	784.814,29
TORNEO BALONCESTO	784.814,29
TORNEO FÚTBOL DE SALÓN	523.209,52
EVENTO LÚDICA (VACACIONES RECREATIVAS)	62.785,14
<b>SERVICIO DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA</b>	
PROFESIONALES	24.237,24
TECNÓLOGOS	19.839,84
<b>SERVICIO DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL</b>	
INICIACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	90.378,57
FORMACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	90.378,57
ESPECIALIZACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	90.378,57
CAMINATAS ECOLÓGICAS	45.189,29
ACTIVIDAD FÍSICA PARA LA SALUD (INSCRIPCIONES)	72.302,86
<b>SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE</b>	
CAPACITACIONES EN AF	327.371,43

## 10.6 ANÁLISIS CUALITATIVO DE PRECIOS

Se pretende entrar al mercado con precios razonables que permitan atraer nuevos usuarios.

Se proyecta tener un servicio de alta calidad que permita competir con los ya existentes en el mercado.

Garantizar un buen soporte postventa que disminuya la insatisfacción de los usuarios (atención al cliente)

Cubrir los costos que genera la prestación de cada uno de los servicios y además obtener una utilidad por cada uno de ellos.

Brindar una alternativa en el mercado, diferente a las que existen actualmente.

10. 7 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 15. Cálculo del punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	SERVICIOS A OFRECER PRIMER AÑO	PRECIO VENTA	VENTAS PRIMER AÑO	% PARTICIPACION EN EL MERCADO	% COSTO VARIABLE	%COSTO VARIABLE PONDERADO
<b>SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</b>						
TORNEO FÚTBOL	10	627.851	6.278.514	0,01520988	0,36829732	0,00560176
TORNEO VOLEIBOL	8	784.814	6.278.514	0,01520988	0,36829732	0,00560176
TORNEO BALONCESTO	8	784.814	6.278.514	0,01520988	0,36829732	0,00560176
TORNEO FÚTBOL DE SALÓN	12	523.209	6.278.514	0,01520988	0,36829732	0,00560176
EVENTO LUDICOS (VACACIONES RECREATIVAS)	100	62.785	6.278.514	0,01520988	0,36829732	0,00560176
<b>SERVICIO DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA</b>						
PROFESIONALES	9.600	24.237	232.677	0,56366785	0,57762353	0,32558782
TECNÓLOGOS	5.760	19.839	114.277	0,27684049	0,55443985	0,1534914
<b>SERVICIO DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL</b>						
INICIACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	40	90.378	3.615.142	0,00875779	0,12392318	0,00108529
FORMACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	40	90.378	3.615.142	0,00875779	0,12392318	0,00108529
ESPECIALIZACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	40	90.378	3.615.142	0,00875779	0,12392318	0,00108529
CAMINATAS ECOLÓGICAS	80	45.189,29	3.615.142	0,00875779	0,12392318	0,00108529
ACTIVIDAD FÍSICA PARA LA SALUD (INSCRIPCIONES)	50	72.302,86	3.615.142	0,00875779	0,12392318	0,00108529
<b>SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE</b>						

CAPACITACIONES EN AF	50	327.371,43	16.368.571	0,03965333	0,06384186	0,00253154
----------------------	----	------------	------------	------------	------------	------------

## 10.8 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PUNTO EQUILIBRIO EN PESOS</b>
<b>SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS</b>	
TORNEO FÚTBOL	2.094.331
TORNEO VOLEIBOL	2.094.331
TORNEO BALONCESTO	2.094.331
TORNEO FÚTBOL DE SALÓN	2.094.331
EVENTO LÚDICA (VACACIONES RECREATIVAS)	2.094.331
<b>SERVICIO DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA</b>	
PROFESIONALES	7.720.056
TECNÓLOGOS	6.150.557
<b>SERVICIO DE EDUCACIÓN FÍSICA INTEGRAL</b>	
INICIACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	2.084.862
FORMACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	2.084.862
ESPECIALIZACIÓN DEPORTIVA (INSCRIPCIONES)	2.084.862
CAMINATAS ECOLÓGICAS	2.084.862
ACTIVIDAD FÍSICA PARA LA SALUD (INSCRIPCIONES)	2.084.862
<b>SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE</b>	
CAPACITACIONES EN AF	10.439.427

## 10.9 PRESUPUESTO DE VENTAS

Tabla 16. Presupuesto de Ventas

MES	PRODUCTO	UNIDADES	PRECIO	TOTAL	PARTICIPACION
1	inscripciones fútbol	10	\$ 627.851	\$ 6.278.514	0,22%
2	inscripciones baloncesto	8	\$ 784.814	\$ 6.278.514	0,22%
	inscripciones futsal	12	\$ 523.210	\$ 6.278.514	0,22%
	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	caminata ecológica	20	\$ 45.189	\$ 903.786	0,03%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
	iniciación deportiva	40	\$ 90.379	\$ 3.615.143	0,13%
3	inscripciones voleibol	8	\$ 784.814	\$ 6.278.514	0,22%
	inscripciones especialización deportiva	40	\$ 90.379	\$ 3.615.143	0,13%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
4	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
5	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	caminata ecológica	20	\$ 45.189	\$ 903.786	0,03%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
6	vacaciones recreativas	50	\$ 62.785	\$ 3.139.257	0,11%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
7	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	inscripciones formación deportiva	40	\$ 90.379	\$ 3.615.143	0,13%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
8	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	inscripciones actividad física para la salud	50	\$ 72.303	\$ 3.615.143	0,13%

	caminata ecológica	20	\$ 45.189	\$ 903.786	0,03%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
9	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
10	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
11	hora profesional	960	\$ 24.237	\$ 23.267.750	0,82%
	capacitación	50	\$327.371	\$ 16.368.571	0,58%
	hora tecnólogo	576	\$ 19.840	\$ 11.427.750	0,40%
12	vacaciones recreativas	50	\$ 62.785	\$ 3.139.257	0,11%
	caminata ecológica	20	\$ 45.189	\$ 903.786	0,03%
13	inscripciones fútbol	12	\$ 592.420	\$ 7.109.040	0,25%
14	inscripciones baloncesto	10	\$ 710.904	\$ 7.109.040	0,25%
	inscripciones fútbol salón	14	\$ 507.789	\$ 7.109.040	0,25%
	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	caminata ecológica	25	\$ 41.403	\$ 1.035.075	0,04%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
	iniciación deportiva	50	\$ 82.806	\$ 4.140.300	0,15%
15	inscripciones voleibol	10	\$ 710.904	\$ 7.109.040	0,25%
	inscripciones especialización deportiva	50	\$ 82.806	\$ 4.140.300	0,15%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
16	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
17	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	caminata ecológica	25	\$ 41.403	\$ 1.035.075	0,04%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
18	vacaciones recreativas	75	\$ 47.394	\$ 3.554.520	0,13%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
19	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%

	inscripciones formación deportiva	50	\$ 82.806	\$ 4.140.300	0,15%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
20	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	inscripciones actividad física para la salud	55	\$ 75.278	\$ 4.140.300	0,15%
	caminata ecológica	25	\$ 41.403	\$ 1.035.075	0,04%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
21	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
22	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
23	hora profesional	1536	\$ 25.093	\$ 38.543.138	1,36%
	capacitación	75	\$ 231.810	\$ 17.385.750	0,61%
	hora tecnólogo	1152	\$ 20.041	\$ 23.087.138	0,82%
24	vacaciones recreativas	75	\$ 47.394	\$ 3.554.520	0,13%
	caminata ecológica	25	\$ 41.403	\$ 1.035.075	0,04%
25	inscripciones fútbol	14	\$ 580.396	\$ 8.125.544	0,29%
26	inscripciones baloncesto	12	\$ 665.414	\$ 7.984.968	0,28%
	inscripciones futsal	16	\$ 499.061	\$ 7.984.968	0,28%
	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	caminata ecológica	30	\$ 36.127	\$ 1.083.816	0,04%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
	iniciación deportiva	50	\$ 82.806	\$ 4.140.300	0,15%
27	inscripciones voleibol	12	\$ 72.254	\$ 867.053	0,03%
	inscripciones especialización deportiva	50	\$ 82.806	\$ 4.140.300	0,15%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
28	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
29	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%

	caminata ecológica	30	\$ 36.127	\$ 1.083.816	0,04%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
30	vacaciones recreativas	105	\$ 38.024	\$ 3.992.484	0,14%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
31	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	inscripciones formación deportiva	60	\$ 72.254	\$ 4.335.264	0,15%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
32	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	inscripciones actividad física para la salud	60	\$ 72.254	\$ 4.335.264	0,15%
	caminata ecológica	30	\$ 36.127	\$ 1.083.816	0,04%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
33	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
34	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
35	hora profesional	2304	\$ 26.120	\$ 60.181.538	2,13%
	capacitación	100	\$ 176.729	\$ 17.672.925	0,62%
	hora tecnólogo	1728	\$ 20.740	\$ 35.838.338	1,27%
36	vacaciones recreativas	105	\$ 38.024	\$ 3.992.484	0,14%
	caminata ecológica	30	\$ 36.127	\$ 1.083.816	0,04%
37	inscripciones fútbol	16	\$ 573.439	\$ 9.175.026	0,32%
38	inscripciones baloncesto	14	\$ 655.359	\$ 9.175.026	0,32%
	inscripciones futsal	18	\$ 509.724	\$ 9.175.026	0,32%
	hora profesional	2880	\$ 27.226	\$ 78.412.184	2,77%
	caminata ecológica	35	\$ 41.969	\$ 1.468.912	0,05%
	hora tecnólogo	2304	\$ 21.552	\$ 49.655.456	1,75%
	iniciación deportiva	70	\$ 83.938	\$ 5.875.648	0,21%
39	inscripciones voleibol	14	\$ 655.359	\$ 9.175.026	0,32%
	inscripciones especialización	70	\$ 83.938	\$ 5.875.648	0,21%

	deportiva				
	hora tecnólogo	2304	\$ 21.552	\$ 49.655.456	1,75%
	hora profesional	2880	\$ 27.226	\$ 78.412.184	2,77%
40	hora profesional	2880	\$ 27.226	\$ 78.412.184	2,77%
	hora tecnólogo	2304	\$ 21.552	\$ 49.655.456	1,75%
41	hora profesional	2880	\$ 27.226	\$ 78.412.184	2,77%
	caminata ecológica	35	\$ 41.969	\$ 1.468.912	0,05%
	hora tecnólogo	2304	\$ 21.552	\$ 49.655.456	1,75%
42	vacaciones recreativas	135	\$ 33.982	\$ 4.587.513	0,16%
	hora tecnólogo	2304	\$ 21.552	\$ 49.655.456	1,75%
	hora profesional	2880	\$ 27.226	\$ 78.412.184	2,77%
				\$	
				2.831.147.568	

## 10.10 INGRESOS SER DEPORTIVO

Tabla 17. Ingresos

<b>INGRESOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>					
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS		\$ 61.781.111	\$ 82.359.507	\$ 78.246.952	\$ 191.614.481
Cantidades	218		296	\$ 384	\$ 534
Precios promedio	\$ 283.400		\$ 278.242	\$ 203.768	\$ 358.829
SERVICIOS TEMPORALES EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FISICA, EL DEPORTE Y LA RECREACIÓN		\$ 338.512.000	\$ 606.602.391	\$ 944.702.391	\$ 1.151.948.337
Cantidades	15360		26880	40.320	47.232
	\$ 22.039		\$ 22.567	\$ 23.430	\$ 24.389

Precios promedio					
SERVICIOS DE EDUCACION FÍSICA INTEGRAL		\$ 14.596.139	\$ 15.160.345	\$ 17.056.644	\$ 23.502.593
Cantidades	170		205	220	280
Precios Promedio	\$85.860		\$ 73.953	\$ 77.530	\$ 83.938
SERVICIOS DE CAPACITACIONES EN ACTIVIDAD FISICA, RECREACIÓN Y DEPORTES		\$ 16.368.571	\$ 17.385.750	\$ 17.672.925	\$ -
Cantidades	50		75	100	-
Precios Promedio	327371		\$ 231.810	\$ 176.729	-
<b>SUBTOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		\$ 431.257.822	\$ 704.122.317	\$ 1.040.006.087	\$ 1.367.065.412
Aportes		\$3.200.000	\$3.200.000	\$3.200.000	\$3.200.000
<b>SUBTOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>		\$ 434.457.822	\$ 707.322.317	\$ 1.043.206.087	\$ 1.370.265.412

10.11 EGRESOS SER DEPORTIVO

Tabla 18. Egresos

<b>EGRESOS</b>	<b><u>0</u></b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>	<b><u>4</u></b>
<b>Gastos operativos</b>		\$ 27.312.000	\$ 18.308.400	\$ 19.040.736	\$ 19.745.243
Personal		\$ 16.320.000	\$ 17.054.400	\$ 17.736.576	\$ 18.392.829
Transporte		\$ 1.200.000	\$ 1.254.000	\$ 1.304.160	\$ 1.352.414
Prestaciones sociales		\$ 9.792.000	\$ 10.232.640	\$ 10.641.946	\$ 11.035.698
<b>Costos Variables</b>		\$ 212.606.800	\$ 377.589.765	\$ 587.876.511	\$ 782.938.032
costos variables servicio organización de eventos lúdico deportivos		\$ 11.561.800	\$ 13.947.990	\$ 17.013.739	\$ 20.229.902
Costos variables servicios temporales de profesionales en actividad física, recreación y deportes		\$ 197.760.000	\$ 358.848.000	\$ 565.185.600	\$ 756.523.152
costos variables servicios de educación física integral		\$ 2.240.000	\$ 3.557.400	\$ 4.239.774	\$ 4.569.125
costos variables servicio de capacitación		\$ 1.045.000	\$ 1.236.375	\$ 1.437.398	\$ 1.615.854
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>		\$ 239.918.800	\$ 395.898.165	\$ 606.917.247	\$ 802.683.276
<b>Otros gastos</b>		\$ 13.140.000	\$ 13.605.900	\$ 14.150.136	\$ 14.673.691
Arrendamiento y mantenimiento		\$ 6.000.000	\$ 6.270.000	\$ 6.520.800	\$ 6.762.070
Administración (bancos)		\$ 4.020.000	\$ 4.200.900	\$ 4.368.936	\$ 4.530.587
Servicios públicos		\$ 2.400.000	\$ 2.508.000	\$ 2.608.320	\$ 2.704.828
impuestos		\$ 600.000	\$ 627.000	\$ 652.080	\$ 676.207
imprevistos		120000	\$ 125.400	\$ 130.416	\$ 135.241
<b>SUBTOTAL GASTOS</b>		\$ 13.140.000	\$ 13.605.900	\$ 14.150.136	\$ 14.673.691
<b>TOTAL EGRESOS</b>		\$ 280.370.800	\$ 409.504.065	\$ 621.067.383	\$ 817.356.967

## 10. 12 ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 19. Estado de Resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>	<b><u>4</u></b>
<i>Ingresos</i>	\$ 431.257.822	\$ 704.122.317	\$ 1.040.006.087	\$ 683.532.706
<i>Costos y Gastos operacionales</i>	\$ 239.918.800	\$ 395.898.165	\$ 606.917.247	\$ 411.214.259
<i>Costos variables</i>	\$ 212.606.800	\$ 377.589.765	\$ 587.876.511	\$ 391.469.016
<i>Costos fijos</i>	\$ 27.312.000	\$ 18.308.400	\$ 19.040.736	\$ 19.745.243
<i>Otros Gastos</i>	\$ 13.140.000	\$ 13.605.900	\$ 14.150.136	\$ 14.673.691
<i>Gastos variables</i>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Gastos fijos</i>	\$ 13.140.000	\$ 13.605.900	\$ 14.150.136	\$ 14.673.691
<i>EBITDA</i>	\$ 178.199.022	\$ 294.618.252	\$ 418.938.704	\$ 257.644.755
<i>Depreciaciones y Amortizaciones</i>	\$ 1.853.467	\$ 1.853.467	\$ 1.853.467	\$ 486.800
<i>EBIT = Utilidad Operativa</i>	\$ 176.345.555	\$ 292.764.785	\$ 417.085.238	\$ 257.157.955
<i>Otros Ingresos</i>	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
<i>Otros Egresos</i>	\$ 2.880.000	\$ 2.304.000	\$ 1.728.000	\$ 1.152.000
<i>UAI</i>	\$ 176.665.555	\$ 293.660.785	\$ 418.557.238	\$ 259.205.955
<i>Impuestos</i>	\$ 68.016.239	\$ 113.059.402	\$ 161.144.536	\$ 99.794.293
<i>UTILIDAD NETA</i>	\$ 108.649.317	\$ 180.601.383	\$ 257.412.701	\$ 159.411.663

## 10.13 FLUJO DE CAJA

Tabla 20. Flujo De Caja

<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b><u>0</u></b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>	<b><u>4</u></b>
<i>Ebit</i>		176.345.555	292.764.785	417.085.238	257.157.955
<i>Otros ingresos</i>		3.200.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000
<i>Otros egresos</i>		2.880.000	2.304.000	1.728.000	1.152.000
<i>Utilidad antes de impuestos</i>		176.665.555	293.660.785	418.557.238	259.205.955
<i>Impuestos</i>		68.016.239	113.059.402	161.144.536	99.794.293
<i>Utilidad neta</i>	\$ -	\$ 176.345.555	\$ 292.764.785	\$ 417.085.238	\$ 257.157.955
<i>Depreciaciones</i>	\$ -	\$ 1.853.467	\$ 1.853.467	\$ 1.853.467	\$ 486.800
<i>Amortización</i>	\$ -	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000
<i>Abonos</i>		\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
<i>Crédito</i>	\$ 16.000.000				
<i>Inversiones</i>	\$ -30.206.233				
<b><i>Flujo de Caja del Inversionista</i></b>	<b>\$ -14.206.233</b>	<b>\$ 175.029.022</b>	<b>\$ 291.448.252</b>	<b>\$ 415.768.704</b>	<b>\$ 254.474.755</b>
<i>EBIT</i>	\$ -	\$ 176.345.555	\$ 292.764.785	\$ 417.085.238	\$ 257.157.955
<i>Impuestos</i>		\$ 67.893.039	\$ 112.714.442	\$ 160.577.816	\$ 99.005.813
<i>Depreciaciones</i>		\$ 1.853.467	\$ 1.853.467	\$ 1.853.467	\$ 486.800
<i>Amortizaciones</i>		\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000
<i>Inversiones</i>	\$ 30.206.233				
<b><i>Flujo de Caja del Proyecto</i></b>	<b>\$ -30.206.233</b>	<b>\$ 178.229.022</b>	<b>\$ 294.648.252</b>	<b>\$ 418.968.704</b>	<b>\$ 257.674.755</b>
<b><i>Flujo de Caja del Proyecto acumulado</i></b>	<b>\$ -30.206.233</b>	<b>\$ 148.022.789</b>	<b>\$ 442.671.041</b>	<b>\$ 861.639.745</b>	<b>\$ 1.119.314.500</b>

## 10.14 BALANCE GENERAL

Tabla 21. Balance General

<b>BALANCE GENERAL</b>	<b><u>0</u></b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>	<b><u>4</u></b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	\$ 21.088.233	\$ 142.704.463	\$ 338.313.248	\$ 578.114.463	\$ 699.322.263
<i>Caja</i>	\$ 21.088.233	\$ 35.401.680	\$ 51.755.615	\$ 35.490.663	\$ -
<i>Excedente de caja</i>	\$ -	\$ 107.302.783	\$ 286.557.633	\$ 542.623.801	\$ 699.322.263
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	\$ 9.118.000	\$ 7.234.533	\$ 5.351.067	\$ 3.467.600	\$ 2.950.800
<i>Activo fijo bruto</i>	\$ 8.968.000	\$ 8.968.000	\$ 8.968.000	\$ 8.968.000	\$ 8.968.000
<i>Depreciación acumulada</i>	\$ -	\$ 1.853.467	\$ 3.706.933	\$ 5.560.400	\$ 6.047.200
<i>Activo fijo neto</i>	\$ 8.968.000	\$ 7.114.533	\$ 5.261.067	\$ 3.407.600	\$ 2.920.800
<i>Activos diferidos</i>	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
<i>Amortización acumulada</i>	\$ -	\$ 30.000	\$ 60.000	\$ 90.000	\$ 120.000
<i>Activos diferidos netos</i>	\$ 150.000	\$ 120.000	\$ 90.000	\$ 60.000	\$ 30.000
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$ 30.206.233	\$ 149.938.996	\$ 343.664.315	\$ 581.582.063	\$ 702.273.063
<b>PASIVO</b>					
<i>Crédito</i>	\$ 16.000.000	\$ 12.800.000	\$ 9.600.000	\$ 6.400.000	\$ 3.200.000
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 16.000.000	\$ 12.800.000	\$ 9.600.000	\$ 6.400.000	\$ 3.200.000
<b>PATRIMONIO</b>					
<i>Aportes</i>	\$ 14.206.233	\$ 28.519.680	\$ 44.873.615	\$ 28.608.663	\$ -6.882.000
<i>Utilidad del ejercicio</i>		\$ 108.649.317	\$ 180.601.383	\$ 257.412.701	\$ 159.411.663
<i>Utilidades retenidas</i>		\$ -	\$ 108.649.317	\$ 289.250.699	\$ 546.663.401
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 14.206.233	\$ 137.168.996	\$ 334.124.315	\$ 575.272.063	\$ 699.193.063

<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	\$ 30.206.233	\$ 149.968.996	\$ 343.724.315	\$ 581.672.063	\$ 702.393.063
<b>Total activos</b>	\$ 30.206.233	\$ 149.938.996	\$ 343.664.315	\$ 581.582.063	\$ 702.273.063
<b>Diferencia</b>	\$ -	\$ -30.000	\$ -60.000	\$ -90.000	\$ -120.000

## 10.15 INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

Tabla 22. Indicadores financieros del proyecto

<i>TIR inversionista</i>	1295%
<i>VPN proyecto</i>	\$ 944.063.726,19
<i>TIR proyecto</i>	647%

## 10.16 PLAN DE FINANCIACIÓN

Tabla 23. Plan de Financiación

INVERSIONES	APORTES PROPIOS	ENTIDAD FINANCIERA	OTROS	TOTAL
equipo, muebles e implementos	\$ 4.486.500	\$ 4.486.500		\$ 8.973.000
preoperativos	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000		\$ 5.000.000
capital trabajo	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000		\$ 10.000.000
otros	\$ 4.013.500	\$ 4.013.500		\$ 8.027.000
total Inversiones	\$ 16.000.000	\$ 16.000.000		\$ 32.000.000
participación Inversiones	50,00%	50,00%		100,00%

## 10.17 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

La recuperación de la inversión se da en el mes 3, cuya cifra es \$ 37.234.783

## 10.18 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 24. Cronograma de Actividades

Actividades	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Entrega proyecto	x											
Modificaciones sugeridas al proyecto		xxxx	x									
Aprobación proyecto			x									
Desembolso crédito			x									
Selección sede administrativa			xx									
Definición de la sede administrativa				x								
Definición portafolio de servicios inicial				xx								
Constitución parte legal			x									
Recepción hojas de vida			xx	xxxx								
Selección personal requerido					xxxx							
Publicidad				xx	xxxx							
Preinscripciones y ventas				xx	xxxx	xx						
Análisis proveedores.				xx								
Selección proveedores					x							
Compra de insumos					xx							
Alquiler de escenarios					xx							

## 11 ANÁLISIS DOFA

Tabla 25. Análisis fortalezas y debilidades

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Mercado deportivo ha sido poco explorado en Medellín general en Colombia.</li><li>- Respaldo jurídico al deporte en su ley 181 de 1995</li><li>- Alternativa diferente en el mercado de los servicios deportivos.</li><li>- Oferta de un amplio y variado portafolio de servicios.</li><li>- Tarifas acordes a la calidad de los servicios.</li><li>- Personal bien calificado en la prestación de los servicios.</li><li>- Fácil acceso a la sede y escenarios deportivos.</li><li>- Soporte científico y profesional adecuado.</li><li>- Manejo de buenas relaciones con universidades, centros de acondicionamiento físico, entre otros.</li><li>- La ciudad de Medellín ofrece una variada oferta de escenarios deportivos.</li><li>- La dirección de la organización es desarrollada por especialistas en Administración deportiva</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos.</li><li>- La organización necesita de capitalización.</li><li>- Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos.</li><li>- Falta de experiencia en el manejo de mercados.</li><li>- No poseer infraestructura propia</li></ul>

## 11.1 ANÁLISIS DOFA

Tabla 26. Análisis oportunidades y amenazas

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posibilidad de explorar nuevas alternativas dentro del mercado deportivo.</li> <li>-</li> <li>- Posible acceso a un adecuado segmento del mercado deportivo.</li> <li>- Buena demanda en universidades, colegios, entes deportivos, empresas, CAFs, entre otros.</li> <li>- Administración de nuevas tendencias hacia el autocuidado y la salud a través de la práctica de actividad física.</li> <li>- Aumento de la capacidad adquisitiva.</li> <li>- la población colombiana es eminentemente urbana.</li> <li>- El 68% de la población de Medellín es mayor de 20 años</li> <li>- Baja en el desempleo</li> <li>- Reactivación de la economía.</li> <li>- Aumento del nivel de seguridad en la ciudad</li> <li>- Aumento de los estímulos y políticas de emprendimiento.</li> <li>- Fomento estatal a las políticas deportivas</li> <li>- Las disposiciones legales de la ley 181 y los decretos complementarios</li> <li>- Oferta de servicios complementarios a las actividades ofrecidas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tratado de libre comercio.</li> <li>- Carga fiscal.</li> <li>- La competencia existente en el mercado.</li> <li>- El aumento de la intensidad de las épocas de lluvias</li> <li>- El conflicto armado que se vive en Colombia.</li> <li>- Los espacios para la construcción de infraestructura deportiva se reducen debido a la urbanización.</li> <li>-</li> </ul>

## 11.2 ANÁLISIS DOFA

Tabla 27. Objetivos y Estrategias derivado del análisis DOFA

<b>DEBILIDADES Y AMENAZAS</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>ESTRATEGIA</b>
Empresa nueva en el mercado de los servicios deportivos.	Alcanzar un porcentaje igual o superior al 5% del mercado deportivo de la ciudad, para los servicios ofrecidos por la empresa.	Sensibilizar a los usuarios potenciales de SER DEPORTIVO, a través de publicidad emitida en diferentes medios.
La organización necesita de capitalización.	Se pretende conseguir financiación por aproximadamente 20 millones de pesos.	<p>Buscar inversionistas a partir de la presentación del actual plan de negocios</p> <p>Participar en los diferentes concursos de planes de negocio ofrecidos en la ciudad y el país.</p> <p>Vendiendo algunos servicios cuyos costos sean bajos y se pueden suplir con nuestros actuales salarios.</p>
Los avances tecnológicos en administración deportiva son poco conocidos.	Investigar en el entorno deportivo un software que permita ejecutar aspectos de administración deportiva	<p>Asistir a universidades con amplia experiencia en el manejo de sistemas</p> <p>Indagar en fuentes de información a cerca de la existencia de estos sistemas.</p>
Falta de experiencia en el manejo de mercados.	Los integrantes de la sociedad, busquen capacitarse en al menos un curso relacionado con mercadeo deportivo	<p>Buscar capacitaciones ofrecidas en el entorno</p> <p>Investigar en libros, cursos y otras fuentes.</p>
No poseer infraestructura propia	Efectuar negociaciones que conduzcan a la obtención de al menos 3 sedes representativas	<p>Entablar conversaciones con organizaciones que posean capacidad instalada.</p>

	para el desarrollo de los servicios de la empresa.	Hacer acuerdos que beneficien a proveedores de infraestructura de escenarios deportivos.
Tratado de libre comercio.	Investigar a cerca del impacto del TLC en la actividad del sector deportivo	Ir a fuentes tales como: Internet, publicas, informaciones económicas, entre otros.
Carga fiscal	Reducir el impacto fiscal en las finanzas de la organización.	Inscripción en el régimen simplificado de comercio.
La competencia existente en el mercado.	Desarrollar un plan de publicidad que impacte en un 50% el sector deportivo.	Desarrollar publicidad en los diferentes medios.  Agregar valor significativo a los servicios tales como: servicio postventa, análisis medico previo a inscripciones, servicio de refrigerios, entre otros.
El aumento de la intensidad de las épocas de lluvias	Disminuir en un 30% las molestias y fallas ocasionadas por el invierno.	Buscar instalaciones cubiertas.  Programar servicios y actividades en horarios donde la lluvia no sea habitual.

## 12 CONCLUSIONES

Tabla 28. Conclusiones del Plan de Negocio

<b>Empleos Generados:</b>	
Profesional:	6
Técnico:	2
No calificados:	
<b>Ventas:</b>	
Ventas Promedio mes:	\$ 67.408.275
Total ventas del proyecto:	\$ 2.831.147.568
<b>Costos:</b>	
Fijos del servicio:	\$ 154.854.639
Porcentaje de costo variable:	81,36%
<b>Punto de equilibrio:</b>	
En pesos:	\$ 45.206.015
<b>Periodo de recuperación de la inversión:</b>	3 Meses
<b>Rentabilidad sobre la inversión:</b>	0,7887
<b>Valor Crédito:</b>	\$16.000.000

Partiendo del Análisis de costos realizado en el presente plan de negocios, observamos que la idea es aplicable y con una muy buena proyección en el campo de la actividad física la recreación y el deporte.

El presente plan de negocios se puede adecuar a los lineamientos que en materia de emprendimiento exigen las entidades públicas y privadas encargadas de promocionar este tipo de iniciativas.

En el campo de los servicios deportivos se tendrá una alternativa diferente, La cual ofrecerá un amplio portafolio de servicios integrales en el área de la actividad física, la recreación y el deporte.

El impacto social ejercido por la organización SER DEPORTIVO, se reflejara en el desarrollo económico de la ciudad y del sector, a través de la generación de empleo, estímulo de la economía de servicios complementarios, el bienestar y mejoramiento de la calidad de vida del usuario.

El mercado de la actividad física de la ciudad de Medellín, esta ahí dispuesto para ser estimulado a través del desarrollo de políticas de mercadeo y estrategias administrativas que permitan percibir la Actividad física, la recreación y el deporte, como un servicio esencial de repercusión importante en todas las dimensiones del usuario.

El plan de negocio económicamente es viable, ya que las evaluaciones financieras Basado en las proyecciones de ventas reflejan...

En la elaboración del presente proyecto de inversión aplicamos conocimientos vistos a lo largo de la especialización en administración deportiva tales como: legislación deportiva, formulación evaluación y gerencia de proyectos, análisis de costos, entre otros

## BIBLIOGRAFÍA

Microempresas de Antioquia, Plan Guía Para La Elaboración del Plan de Negocio. Medellín: 2005.69p.

Sacristán C, Jerez V. Fernández J. Gestión y dirección de empresas deportivas Teoría y práctica, editorial Gymnos, Madrid 1996, 229p

Gutiérrez J, Suescún E, Vélez J, Bolaños C, Castillo M, Legislación y administración deportiva, editorial kinesis, Armenia 2004 140p.

Gutiérrez J, fundamentos de administración deportiva, editorial kinesis, Armenia 2003,149p.

COLOMBIA, COLDEPORTES, Escuela Nacional del Deporte, Gestión deportiva, Cali, 2001, 136p.

Parks j, Zanger B. Gestión deportiva, Editorial Martínez Roca, Barcelona, 1993, 269p.

COLOMBIA, LEGIS, Guía para la pequeña empresa, LEGIS editores s.a., Bogotá,1994, 201p.

Albrecht K. La Revolución Del Servicio, LEGIS editores s.a., Bogotá,1992, 236p.

Garbett T, imagen corporativa, como crearla y proyectarla, LEGIS editores s.a., Bogotá,1991, 223p.

COMFAMA, informes y Balances, Medellín, 1989, 70p.

COMFENALCO ANTIOQUIA, Informe anual y Balance Social 2002, Medellín. 2002, 126p.

Colombia, COLDEPORTES, Ley del deporte 181 de 1995, Bogotá, 2004,210p.

Hargadon B, Múnera A, Principios de contabilidad, editorial norma, 1990, 624p.

Darío Grajales. (Documento en WORD, mayo de 2005, formas jurídicas de las Organizaciones) Docente, Instituto Universitario De Educación física, Universidad de Antioquia, Medellín.

Salud mental y ejercicio, Disponible en [http:// www.amedco.encolombia.com/amedco-01comunidad1.htm](http://www.amedco.encolombia.com/amedco-01comunidad1.htm) Acceso el 15 noviembre de 2005.

PIB Colombia, disponible en:

[http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/PIB\\_Act\\_por\\_Dpto\\_1990-2003/constantes/PIB-VLR-AGREG-DEPTO-CONSTANTES-2001.xls](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/PIB_Act_por_Dpto_1990-2003/constantes/PIB-VLR-AGREG-DEPTO-CONSTANTES-2001.xls) visitado el 20 abril de 2006.

Encuesta calidad de vida de Medellín disponible en

<http://72.14.203.104/search?q=cache:RDvT5GjbdYMJ:www.concejodemedellin.gov.co/sicom/actas/act-2005/ACTA-239.doc+habitantes+de+medellin+%22numero+de+habitantes+de+medellin%22&hl=es&gl=co&ct=clnk&cd=3> visitado el 25 abril de 2006

Servicios deportivos ofrecidos por el politécnico Jaime Isaza Cadavid, disponible en:

<http://www.politecnicojic.edu.co/servicios/inidep.htm> visitado el 25 de abril de 2006.

Número de PYMES en Antioquia

<http://boletines.latinpyme.com.co/latinpyme125.asp#OPINION> visitado el 3 de mayo de 2006.

Número de microempresas de Medellín

<http://www.camaramed.org.co/eurocentro/default.asp?nItem=8> visitado el 3 de mayo de 2006

## Anexo 1. Encuestas

## SERVICIO N°1: ORGANIZACIÓN DE EVENTO LÚDICO – DEPORTIVOS

### 1. tipo de empresa

Unidad residencial	___	Colegio	___
Entes Municipales de deportes	___	Universidades	___
ONG	___	Gimnasios	___
Otra	___	¿cuál?	___

### 2. En qué épocas del año su empresa requiere de organización de eventos tales como: festivales, carruseles infantiles, torneos, vacaciones recreativas, actividades lúdicas,

Temporada vacacional (enero)	___	temporada vacacional (semana santa)	___
Temporada vacacional (junio)	___	temporada vacacional (diciembre)	___
Día del niño	___	Día del padre/madre	___
Cumpleaños	___	Días de Homenaje	___
Otras	___	¿cuáles?	___

### 3. ¿en qué otros periodos del año laboral compra usted estos servicios?

Febrero - abril \_\_\_      Abril - Junio \_\_\_  
Agosto Noviembre \_\_\_

### 4. Estos festivales van dirigidos a que tipo de población

Niños \_\_\_      Adolescentes \_\_\_  
Adultos \_\_\_      Adultos mayores \_\_\_

### 5. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

Contado  
50 % inicio \_\_\_    50 % final \_\_\_    30 días \_\_\_    60 días \_\_\_    90 días \_\_\_

SERVICIO Nº 2: SERVICIOS TEMPORALES DE PROFESIONALES EN LA ACTIVIDAD FÍSICA, LA RECREACIÓN, EL DEPORTE Y ÁREAS AFINES

1. Tipo de empresa

Unidad residencial	___	Colegio	___
Entes Municipales de deportes	___	Universidades	___
ONG	___	Gimnasios	___
Otra	___	¿cuál?	___

2. ¿Qué tipo de profesional de la actividad física, y el deporte, requiere su organización?

Tecnólogo en Educación Física	___	Nutricionista	___
Tecnólogo Deportivo	___	Médico	___
Recreacionista	___	Profesional en Deporte	___
Licenciado en Educación Física	___	Fisioterapeuta	___
Otro	___	¿cuál?	___

13 Con experiencia en:

Preparación física	___	Actividad física	___
Entrenamiento deportivo	___	Con niños y jóvenes	___
Actividad física con adultos mayores	___	Actividad física terapéutica	___
Otra	___	¿cuál?	___

3. ¿En qué época del año contrataría sus servicios?

Comienzo del año	___	medio año	___
Temporada vacacional (enero)	___	temporada vacacional (semana santa)	___
Temporada vacacional (junio)	___	temporada vacacional (diciembre)	___
Otras	___	¿cuáles?	___

4. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

Contado \_\_\_ 50 % inicio \_\_\_ 50 % final \_\_\_ 30 días \_\_\_ 60 días \_\_\_ 90 días \_\_\_

## SERVICIOS Nº 3 SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

### 1. Tipo de empresa

Unidad residencial	___	Colegio	___
Entes Municipales de deportes	___	Universidad	___
ONG	___	Gimnasios	___
Persona natural	___	CAF	___
Otra	___	¿cuál?	___

### 2. ¿Compraría usted servicios de actividad física para la salud (control de obesidad, hipertensos, diabetes, asma, prenatal) con el adecuado soporte médico y científico

si	___	no	___	¿en que momentos?	___
Inmediata prescripción médica	___			en el transcurso del año	___
Al comienzo del año	___			en cualquier época	___

### 3. Estaría usted dispuesto a comprar para usted o algún miembro de su familia servicios de actividad física y deporte tales cómo:

Iniciación y formación deportiva	___	caminatas ecológicas	___
Actividad física para el discapacitado	___	Especialización deportiva	___
Actividad física para el adulto mayor	___	otros	___

¿Cuáles? \_\_\_

### 4. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

Contado	___		
50 % inicio	___	50 % final	___
30 días	___	60 días	___
90 días	___		

## SERVICIO N° 4 CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

### 1. Tipo de empresa

Persona natural	___	empresa privada	___
Entes Municipales de deportes	___	Universidades	___
ONG	___	CAF	___
Cajas de compensación	___	clubes	___
Otra	___	¿cuál?	___

### 1. ¿Que tipo de capacitación estaría usted interesado en comprar?

Administración deportiva	___	Mercadeo deportivo	___
Otras	___	Cuales	___
Legislación deportiva	___	Entrenamiento deportivo	___

¿En que deporte o especializaciones? \_\_\_\_\_

### 2. ¿Cuántas veces al año adquiriría algún tipo de capacitación?

1 vez \_\_\_\_\_  
2 veces \_\_\_\_\_  
3 veces o más \_\_\_\_\_

### 3. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

Contado	___		
50 % inicio	___	50 % final	___
30 días	___	60 días	___
90 días	___		

Anexo 2. Tabulación y Análisis de los Aspectos del Mercado

SERVICIO Nº 1 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS LÚDICOS - DEPORTIVOS

1. Tipo de empresa

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Unidad residencial	X	1	14.8
Entes Municipales de deportes			
O.N.G.			
Colegios	X	1	14.8
Universidades	XXX	3	42.9
Gimnasios CAFS	X	1	14.8
Otras	X	1	14.8
<b>Total</b>		7	<b>100</b>

2. ¿En qué épocas del año su empresa requiere de organización de eventos tales como: festivales, carruseles infantiles, torneos, vacaciones recreativas, actividades lúdicas?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Temporada vacacional (enero)	X	1	0.5
Temporada vacacional (junio)	XXX	3	43
Temporada vacacional (semana santa)	X	1	0.5
Temporada vacacional (diciembre)	XX	2	11.8
Día del niño	XXXXX	5	29.5
Día del padre/madre	X	1	0.5
Cumpleaños			
Días de Homenaje	XX	2	11.8
Otras	XX	2	11.8
<b>Total</b>		17	<b>100</b>

3. ¿En qué otros períodos del año laboral compra usted estos servicios?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Febrero – abril	XX	2	22
Agosto – noviembre	XXXX	4	44
Abril - junio	XXX	3	33
<b>Total</b>		9	<b>100</b>

4. ¿Estos festivales van dirigidos a qué tipo de población?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Niños	XXXXXXX	7	35
Adolescentes	XXXXX	5	25
Adultos	XXXX	4	20
Adultos mayores	XXXX	4	20
Otros			
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>100</b>

5. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Contado	XX	2	28.5
50% al inicio	XXX	3	43
50 % final			
30 días	XX	2	28.5
60 días			
90 días			
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>100</b>

81

## SERVICIO Nº2: SERVICIOS DE OUTSOURCING EN PROFESIONALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE

1. Tipo de Empresa

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Unidad residencial			
Entes Municipales de deportes			
O.N.G.			
Colegio	XX	2	28.5
Universidades	XXX	3	43
Gimnasios	XX	2	28.5
Otras			
<b>Total</b>		<b>7</b>	<b>100</b>

2. ¿Qué tipo de profesional de la actividad física, y el deporte, requiere su organización?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Tecnólogo en Educación Física	X	1	0.4
Tecnólogo Deportivo	X	1	0.4
Licenciado en Educación	XXXXXX	6	23

Física			
Profesional en Deporte	XXXX	4	15.3
RECREACIONista	XXXX	4	15.3
Fisioterapeuta	XXXX	4	15.3
Nutricionista	XXX	3	11.5
Médico	X	1	0.4
Otro	XX	2	
<b>Total</b>		26	<b>100</b>

- Con experiencia en:

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Preparación física	XXX	3	17
Entrenamiento Deportivo	XXXX	4	22
Actividad física con niños y jóvenes	XXXXXX	6	33
Actividad física terapéutica	X	1	0.6
Actividad física con adultos mayores	XXX	3	17
Otras	X	1	0.6
<b>Total</b>		18	<b>100</b>

### 3. ¿En qué época del año contrataría sus servicios?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Comienzo del año	XXX	3	23
Medio año	X	1	0.8
Temporada vacacional (enero)	X	1	0.8
Temporada vacacional (semana santa)	X	1	0.8
Temporada vacacional (junio)	XX	2	25
Temporada vacacional (diciembre)	X	1	0.8
Otras	XXXX	4	50
<b>Total</b>		13	<b>100</b>

### 4. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Contado	XXX	3	37.5
50% al inicio	XXX	3	37.5
50 % final			
30 días	XX	2	25
60 días			

90 días			
<b>Total</b>		8	<b>100</b>

## SERVICIO N° 3 SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTES

### 1. Tipo de empresa

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Unidad residencial	X	1	17
Entes Municipales de deportes			
O.N.G.			
Colegio			
Universidad	XX	2	34
Gimnasios	X	1	17
Persona natural			
CAF	X	1	17
Otras	X	1	17
<b>Total</b>		6	<b>100</b>

### 2. ¿Compraría usted servicios de actividad física para la salud (control de obesidad, hipertensos, diabetes, asma, prenatal) con el adecuado soporte médico y científico.

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
SI	XXXX	4	44
NO	X	1	11
Inmediata prescripción médica			
Al comienzo del año	X	1	11
En el transcurso del año	X	1	11
En cualquier época	XX	2	22
<b>Total</b>		<b>9</b>	<b>100</b>

### 3. Estaría dispuesto a comprar para usted o algún miembro de su familia servicios de actividad física y deporte tales como:

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Iniciación y formación deportiva	XX	2	25
Especialización deportiva	XX	2	25
Actividad física para el Discapacitado	X	1	12.5
Actividad física para el adulto mayor	XX	2	25
Caminatas ecológicas			
Otros	X	1	12.5
<b>Total</b>		<b>8</b>	<b>100</b>

4. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Contado	XX	2	40
50% al inicio	X	1	20
50 % final			
30 días	XX	2	40
60 días			
90 días			
<b>Total</b>		<b>5</b>	<b>100</b>

SERVICIO N°4 CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ACTIVIDAD FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

1. Tipo de empresa

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Persona natural			
Entes Municipales de deportes			
O.N.G.			
Cajas de compensación			
Universidades	XXX	3	50 %
Empresa privada			
Clubes			
CAF	XX	2	33 %
Otras	X	1	17 %
<b>Total</b>		<b>6</b>	<b>100%</b>

2. ¿Qué tipo de capacitación estaría usted interesado en comprar?

	Seña de conteo	Valor bruto	Porcentaje
Administración deportiva	XXX	3	33%
Entrenamiento deportivo	XXXX	4	44%
Mercadeo deportivo	X	1	11%
Otras	X	1	11%
<b>Total</b>		<b>9</b>	<b>100%</b>
¿En que deporte? Todos, varios			
¿Cuáles? Primeros auxilios			

### 3. ¿Cuántas veces al año adquiriría algún tipo de capacitación?

1 vez			
2 veces	XXX	3	50 %
3 veces o más	XXX	3	50 %
total		6	

### 4. ¿Cuál sería la forma de pago de estos servicios?

Contado	XX	2	33 %
50% al inicio	XX	2	33 %
50 % final			
30 días	XX	2	33 %
60 días			
90 días			
		6	100%

## LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Encuestas

Anexo 2. Tabulación y Análisis de los Aspectos del Mercado

## GLOSARIO

**ACTIVIDADES DEPORTIVAS:** Son aquellas que involucran todo tipo de movimiento corporal que realiza el ser humano durante un determinado periodo de tiempo, ya sea en su actividad laboral, o en sus momentos de ocio, con fines de esparcimiento, recreación, desarrollo físico, competición, integración, descanso, prevención en salud, o como actividad profesional.

**APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE:** Es el uso constructivo que el ser humano hace de sus espacios de esparcimiento, en beneficio de su enriquecimiento personal y del disfrute de la vida en forma individual o colectiva. Tiene como funciones básicas el descanso, la diversión, el complemento de la formación, la socialización, la creatividad, el desarrollo personal, la liberación del trabajo y la recuperación sicobiológica.

**CAPACITACIÓN:** Proceso formativo aplicado de manera sistemática y organizada, con el fin de ampliar conocimientos, desarrollar destrezas y habilidades, y modificar actitudes.

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

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

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

**DEPORTE DE ALTO RENDIMIENTO:** Es la práctica deportiva de organización y nivel superiores. Comprende procesos integrales orientados hacia el perfeccionamiento de las cualidades y condiciones fisicotécnicas de deportistas, mediante el aprovechamiento de adelantos tecnológicos y científicos.

**DEPORTE PROFESIONAL:** Es el que admite como competidores a personas naturales bajo remuneración, de conformidad con las normas de la respectiva federación internacional.

88

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

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

**DESARROLLO PSICOSOCIAL:** Es el crecimiento de la personalidad de un sujeto en relación con los demás y en su condición de miembro de la sociedad, desde la infancia y a lo largo de su vida.

**FORMACIÓN INTEGRAL DE LA PERSONA:** Es el proceso educativo del ser humano que lo conduce al desarrollo de aspectos como conocimientos, actitudes, habilidades y valores en el plano intelectual, humano, social y profesional, como resultado de influencias intencionales.

**GENERACIÓN DE EMPLEO:** Por medio del proyecto se pretende la generación de empleos directos e indirectos, específicamente en las áreas de educación física, recreación y deporte, teniendo en cuenta también otras ciencias complementarias como la medicina, la psicología y la fisioterapia.

**INTEGRACIÓN FAMILIAR:** La familia como núcleo de la sociedad ha demostrado ser una institución con fortaleza y capacidad propia para afrontar las adversidades. Sin embargo, en

la dinámica social moderna existen diversos factores que pueden hacerla vulnerable; tal es el caso de los problemas sociales, las dificultades económicas y la falta de oportunidades. Por ello, el primer esfuerzo es mantener su unidad y ofrecerles a todos sus integrantes los elementos básicos para el pleno desarrollo humano por medio de la actividad física y deportiva.

**OCIO CREATIVO:** Es el conjunto de operaciones a las que el individuo puede dedicarse voluntariamente; ya sea para descansar o para divertirse, para desarrollar su información o formación desinteresada, su voluntaria participación social o su libre capacidad creadora, cuando se ha liberado de sus responsabilidades profesionales, familiares y sociales".

**PREVENCIÓN EN SALUD MENTAL Y FÍSICA:** Es la actividad y procesos que se realizan con el fin de evitar enfermedades como la obesidad, hipertensión, diabetes y otras asociadas al sedentarismo y otras prácticas no saludables, tratando de mantener una salud adecuada por medio de programas especializados de actividad física.

**RECREACIÓN:** Es un proceso de acción participativa y dinámica, que facilita entender la vida como una experiencia de disfrute, creación y libertad, en el pleno desarrollo de las potencialidades del ser humano para su realización y el mejoramiento de la calidad de vida individual y social, mediante la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento.

**SALUD PREVENTIVA:** Los programas de medicina preventiva tienen como objetivo mejorar el nivel de salud y la calidad de vida, mediante acciones dirigidas a la prevención y control de enfermedades y sus factores de riesgo.

**SOCIEDAD LIMITADA:** Organización empresarial en la cual la responsabilidad de los socios se limita al monto de sus aportes, por los negocios y obligaciones que contraiga la sociedad. Su capital se divide en "Cuotas" de igual valor. Los socios no excederán de 25. (Código de comercio).