

UNIMINUTO
CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

John Ricardo Alvarado

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA ALE

Administración de Empresas
Facultad de Ciencias Empresariales
Bogotá, Diciembre de 2010.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	4
ARBOL DEL PROBLEMA	4
1. MERCADO.	5
2. TECNOLOGÍA.	5
3. ADMINISTRATIVAS:	5
4. FINANCIERAS:	5
JUSTIFICACIÓN	6
OBJETIVO GENERAL	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
METODOLOGÍA Y MÉTODO	6
ANTECEDENTES Y MARCO DE REFERENCIA	7
ANÁLISIS DEL SECTOR AL CUAL PERTENECE EL BIEN O SERVICIO.	8
ANÁLISIS DEL MERCADO	8
ENCUESTA	11
FORTALEZAS FRENTE A LA COMPETENCIA	12
IDENTIFICAR LA DEMANDA, EL PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL	12
Demanda	12
Perfil del Cliente	13
CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO	13
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y DIVULGACIÓN DE SERVICIOS	13
ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	14
ESTUDIO TÉCNICO Y DE INGENIERÍA.	15
OBJETIVO GENERAL	16
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
MACROLOCALIZACIÓN	17
MICROLOCALIZACIÓN	20
FLUJOGRAMA DE OBRAS CIVILES	20
MARCO ADMINISTRATIVO Y JURÍDICO-LEGAL	22
OBJETIVOS GENERAL	21
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	22

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA	21
MISIÓN	21
VISIÓN	21
PRINCIPIOS	22
VALORES	22
ESTRATEGIAS	22
• Estrategia formativa:	23
• Estrategia deportiva:	23
• Estrategia social:	23
ORGANIGRAMA	24
PERFILES DE CARGOS Y FUNCIONES SUSTANTIVAS	25
PERFILES DE CARGOS SEGÚN SU NIVEL ACADÉMICO.	25
PERFILES DE CARGO SEGÚN EL AREA	27
ÁREA DE DIRECCIÓN GENERAL	27
ÁREA COMERCIAL	27
ÁREA DE RECURSOS HUMANOS	27
ÁREA ADMINISTRATIVA/FINANCIERA	27
ÁREA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN	27
FUNCIONES DE LOS CARGOS	28
GERENTE GENERAL	28
DIRECTOR COMERCIAL	28
DIRECTOR ADMINISTRATIVO	28
DIRECTOR FINANCIERO	28
DIRECTOR DE SISTEMAS	28
DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS	29
CONTADOR	29
RECEPCIONISTA	29
INGENIERO DE SISTEMAS	29
INSTRUCTOR DE DEPORTES	29

<i>POLÍTICA DE TALENTO HUMANO.</i>	29
<i>METAS ORGANIZACIONALES</i>	30
<i>SELECCIÓN DE PERSONAL</i>	30
<i>INCENTIVOS</i>	30
<i>DESARROLLO PROFESIONAL</i>	30
<i>MARCO JURÍDICO LEGAL</i>	32
<i>LEGISLACIÓN</i>	34
<i>MINUTA DE CONSTITUCIÓN</i>	35
<i>MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA</i>	35
<i>ESTUDIO FINANCIERO</i>	35
<i>OBJETIVO GENERAL</i>	35
<i>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</i>	359
<i>PRESUPUESTO DE VENTAS</i>	40
<i>PRESUPUESTO DE GASTOS</i>	41
<i>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</i>	42
<i>FLUJO DE EFECTIVO</i>	43
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	44

TÍTULO DEL PROYECTO.

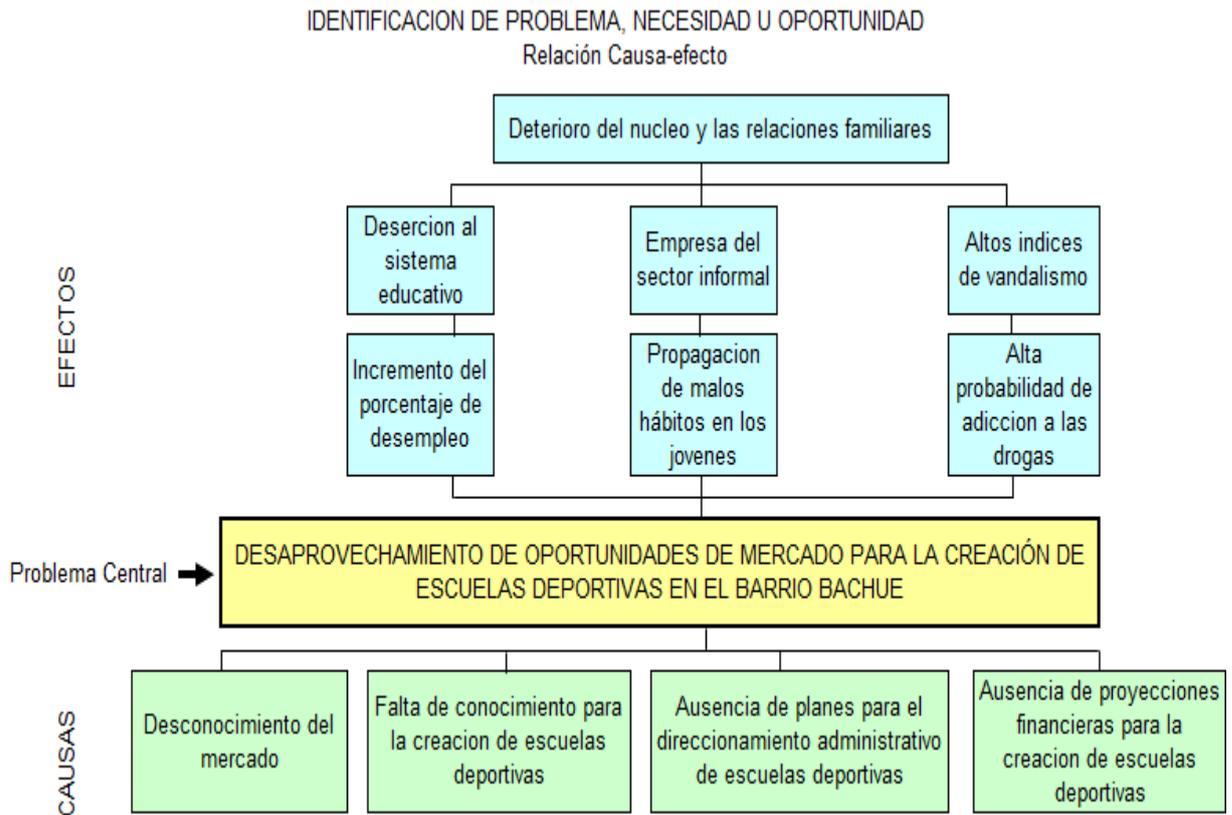
Escuela de Formación deportiva para la práctica del fútbol “ALE”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En el barrio Bachue de la localidad de Engativá se ha podido evidenciar la falta de proyectos que incentiven o motiven al target escogido, a la utilización del tiempo libre, practicando un deporte popular en la ciudad de Bogotá.

Es por esto que los jóvenes cuando no se ocupan en algo que permita explotar su potencial, se dirigen hacia pandillas donde son acogidos y generan vandalismo en los barrios del sector incluido Bachue, incrementando la inseguridad y obviamente preocupación a las familias de donde proceden estos jóvenes.

ARBOL DEL PROBLEMA



1. MERCADO.

Desconocimiento de una oportunidad del mercado: En el mercado actual de este servicio no se determina un valor agregado, es decir que los padres de familia no ven que se haga algo adicional con sus hijos que no sea el entrenamiento, pero se puede llevar a cabo una capacitación para los padres también para así inculcar la práctica del deporte en tiempos libres.

2. TECNOLOGÍA.

Falta de utilización de la tecnología para la práctica de deportes En muchas de las escuelas del país, solamente se practica con balones, conos y cuerdas lo que hace que la fundamentación de los jóvenes a los cuales estamos dirigiendo esta práctica, no sea lo suficientemente acorde a las necesidades de los deportistas y por eso el bajo rendimiento en competencias internacionales.

3. ADMINISTRATIVAS:

Falta de iniciativa en descubrir esta necesidad. Pues al observar con detenimiento hay varios padres de familia que no aprovechan el tiempo libre con sus hijos de una manera sana, como lo es participando de torneos deportivos, sino simplemente realizando prácticas sedentarias como los juegos de video en casa.

4. FINANCIERAS:

Desconocimiento técnico para realizar pronósticos financieros de largo plazo. Pues los estudios financieros están enfocados a generar ingresos al país y no enfocados a como se pueden desarrollar mejores deportistas para las competencias nacionales o internacionales que se presentan.

JUSTIFICACIÓN

El enfoque se presenta para generar un proyecto que permita desarrollar las habilidades deportivas de un *Target* dirigido a edades entre los 5 y los 16 años, con el fin de crear hábitos deportivos que direccionen a la juventud al aprovechamiento del tiempo libre de una mejor manera y por ende reducir el nivel de vandalismo, inseguridad, deserción escolar en esta zona de la ciudad.

Así mismo se pretende completar el trabajo llevado desde el segundo semestre como un proyecto de vida, con el aprovechamiento de la experiencia deportiva con la que se cuenta y el acercamiento existente en la actualidad con las actividades del sector determinando la viabilidad acerca del proyecto, lo cual podría ayudar a generar fuentes de empleo a futuro.

Este proyecto es necesario y completamente justificable pues existe una necesidad grande observable en el barrio evaluado, para lo cual no existen suficientes herramientas y actividades que permitan un desarrollo de las habilidades de forma dirigida y coordinada, hacia segmento al cual se dirige dicho proyecto.

OBJETIVO GENERAL

Formular y evaluar la factibilidad del desarrollo de un plan de negocios que permita la creación de una escuela de formación deportiva con base en estudios de mercado, técnicos, administrativos, jurídico legal y financiero, con sede en el barrio Bachue ubicado en la UPZ Minuto de Dios en la localidad de Engativá

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 🏀 Realizar el estudio de mercado que permitirá conocer la viabilidad de penetración a este mercado, para este estudio se utilizarán variables como demanda, oferta canales de distribución y precios.
- 🏀 Definir los procesos técnicos para la formación y/o creación de una escuela deportiva, su ubicación y su tamaño.
- 🏀 Realizar un estudio administrativo y jurídico legal que permita generar el direccionamiento estratégico de una escuela deportiva.
- 🏀 Evaluar y determinar el proceso financiero que nos permita la creación de escuelas deportivas.

METODOLOGÍA Y MÉTODO

Ejecutar una encuesta en el barrio, a padres de familia con hijos en edades entre los 5 y los 16 años, para medir el interés de la creación de escuelas deportivas, al igual en la participación de actividades como estas.

Se indagará en la zona escogida acerca de los procesos que se tienen para la creación de empresas, enfatizando en las juntas de acción comunal y la ayuda de la alcaldía local, con el fin de determinar los requisitos y políticas que se deben cumplir para este fin.

Así mismo se hará un estudio entre las escuelas cercanas ya establecidas, con el fin de extraer ideas que permitan generar más claramente la visión y misión de la escuela deportiva y poner políticas de calidad claras.

Evaluar los recursos que se pueden necesitar para el sostenimiento financiero de una escuela deportiva, como lo son, nomina, implementos, gastos administrativos y obligaciones fiscales entre otras.

ANTECEDENTES Y MARCO DE REFERENCIA

La formación de escuelas de formación deportiva, principalmente en el barrio Bachue, es muy poco el trabajo que se ha realizado, sin embargo existen en otras localidades de la capital organizaciones que se encargan de hacer algunos eventos en pro de estas actividades. En la página <http://www.lifutbol.com.co/> existe información valiosa que da una idea de cómo actuar ante la competencia y que se puede tener como base para hacer un proyecto viable. El presupuesto local ascendió a la suma de 1.189 millones de pesos en el año 2007, ejecutándose de la siguiente manera:

Actividad	Inversión	Participación
Escuelas de Formación Deportiva – capacitaron y formaron 600 niños(a) en disciplinas tales como: Fútbol, Baloncesto y Volleyball	123.100.000	10%
Juegos Tradicionales - actividades como el Domino, Parques, Encostalados, Coca, Rana y Tejo donde participaron 2180 personas entre niños, jóvenes, adultos y adultas de la localidad.	42.000.000	4%
Juegos Intercolegiados y Escolares – Oblación beneficiada estudiantes de los IEDS y las actividades que se desarrollaron fueron: futbol, baloncesto, voleibol y Microfútbol. – 55 colegios	110.000.000	9%
Atención Integral al Adulto Mayor y Proceso Recreativo Adulto Mayor Engativá. Pretende integrar al adulto mayor en actividades que fomenten su autoestima su integración a la sociedad y practica de actividades deportivas (Natación., Danzas, Paseos y Dotación de Sudaderas) – 6600 personas mayores	753.900.000	63%
Carrera Atlética de Engativá – participan 500 deportistas de la localidad mayores de 6 años en categorías masculino y femenino	40.000.000	3%
Juegos de Integración Ciudadana – futbol, baloncesto, voleibol, microfútbol y Tengo donde participan habitantes de la localidad a partir de los 6 años (2800 personas)	120.000.000	10%

Masificación de actividades recreo deportivas y Culturales para beneficiar a 24.500 personas entre niños, niñas, jóvenes, adultos y adultos mayores de esta localidad.

ANÁLISIS DEL SECTOR AL CUAL PERTENECE EL BIEN O SERVICIO.

La localidad de Engativá (10) está ubicada al noroccidente de la ciudad. Limita al norte con el río Juan Amarillo, al Oriente con la Avenida 68, al sur con la Avenida El Dorado y el antiguo camino a Engativá y al occidente limita con el río Bogotá. El Perfil económico y empresarial de la localidad Engativá, ofrece al sector público y privado una visión más detallada de la estructura empresarial de cada localidad y de los factores que determinan el desarrollo productivo local.

El barrio Bachue limita por el norte con el humedal Juan Amarillo, por el sur con el barrio Bochica etapa I, con el oriente con la transv 94 y al occidente Futura avenida longitudinal de occidente

Ficha Técnica de Engativá



No. 10

- **Habitantes:** 781.138
- **Área:** 3.556 hectáreas
- **Barrios:** 144
- **Límites:** Limita, al norte, con el río Juan Amarillo que la separa de la localidad de Suba; al sur, con la avenida El dorado y el antiguo camino de Engativá que la separan de la localidad de Fontibón; al oriente, con la Avenida calle 68 y las localidades de Barrios Unidos y Teusaquillo, y al occidente, con el río Bogotá y el municipio de Cota.
- **Sede Alcaldía Local:** Calle 71 # 73A - 44
- **Alcaldesa Local:** Hilda María Mancera de Mancera
- **Educación:** 376 colegios privados , 32 distritales
- **Instituciones de Salud:** 3 Hospitales, Hospital Engativa, Hospital Engativa(Emmaus) y Hospital La Granja II, 3 CAMI, Centro de Atención Inmediata, y 8 UPA (Unidades de Primeros Auxilios).
- **Estación de Policía:** Décima Estación Engativa Carrera 78 No. 70-58 Sta. Helenita

ANÁLISIS DEL MERCADO

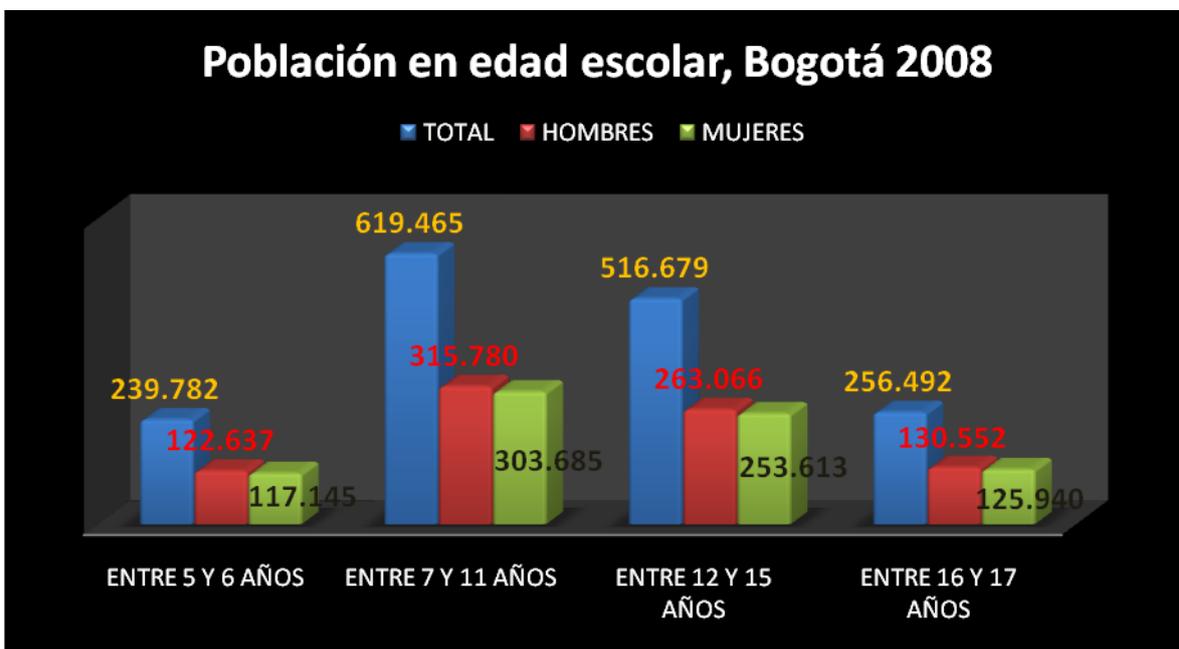
Mucha gente de los barrios de la localidad de Engativá invaden las calles de buscando ya sea trabajo, o algo en que ocupar su tiempo, ya que en sus casas no poseen mayores distracciones que no sea un televisor o un juego de video. Por otro lado los colegios son de nivel muy bajo y deprimente por que no cuentan con infraestructura adecuada; una gran cantidad de esta población no tienen acceso a estos centros educativos.

Realizar un estudio de mercado ligado al fútbol supone una activa participación de los entrevistados; ya no sólo los hombres conocen, se apasionan y opinan de este deporte, sino cada vez más mujeres han sido atraídas por lo que hasta hace algunas décadas era privativo de los hombres, con lo que los aspectos y variables a analizar van más allá del estricto desempeño futbolístico, incorporándose otros valores ligados a la personalidad e imagen de los futbolistas; ya no sólo es clave su desarrollo profesional y experiencia, sino intervienen otros aspectos, como lo muestran algunos estudios.

En este “producto” no se puede hablar de empaques o embalajes como un proceso de producción, pero si es posible hablar de cómo se quiere que sean

tratados los deportistas que en la escuela deportiva se involucran. Es por esto que se quiere llegar con una propuesta innovadora, donde los jóvenes sean recogidos en sus casas para los entrenamientos con servicios profesionales de transporte de muy bajo costo, para que todos los que allí se inscriban, puedan tener este beneficio.

Para el año 2008 la proyección de la población en edad escolar (PEE), es de 1.632.418, distribuida por rangos de edad como se muestra en el siguiente gráfica, en donde se evidencia para todos los rangos que es mayor el número de hombres al de mujeres, aunque las diferencias no son significativas. La población se concentra entre los 7 y 11 años, es decir en los niños que deberían cursar algún grado de primaria, seguido de la población entre 12 y 15 años, que son los que deberían acceder al sistema educativo en secundaria.



Ahora es de aclarar que la participación de la localidad de Engativá en la población total del (PEE), es de 170.755 niños, equivalente al 10,46% del total de la población PEE de bogota, siendo la tercera localidad con mayor número de niños de la ciudad.

Realizando el análisis de la UPZ Minuto de Dios se determinó:

El total de la población para esta upz (29) es de 141.971 habitantes, de los cuales 23.751 corresponden a niños entre los 5 a los 15 años.

La plantilla siguiente corresponde al censo ejecutado en el 2005, por tal razón se van a observar rangos de 0 a 10 años, debido a que dichos habitantes en la actualidad presentan edades correspondientes al target o segmento de mercado.

Edad simple	Total por sexo	Hombre	Mujer
Total por edad	141.971	67.334	74.637
0 años	1.935	1.013	922
1 años	1.832	928	904
2 años	2.194	1.118	1.076
3 años	2.066	1.069	997
4 años	2.092	1.081	1.011
5 años	2.141	1.124	1.017
6 años	2.372	1.227	1.145
7 años	2.223	1.113	1.110
8 años	2.364	1.196	1.168
9 años	2.327	1.169	1.158
10 años	2.205	1.111	1.094
Total Target	23.751	12.149	11.602

Debido a la dificultad en los hallazgos de la información de los habitantes menores de edad para el barrio Bachue, se tomó la decisión de ejecutar una encuesta a 100 padres de familia habitantes del presente barrio, para determinar la viabilidad de la base del target o mercado objetivo.

Para esta encuesta se elaboraron 6 preguntas con las cuales se buscaba identificar dentro del target escogido la población interesada en apoyar a los niños en la práctica deportiva. Igualmente determinar la disponibilidad de tiempo para asistir a las sesiones de práctica.

Otro aspecto importante de esta encuesta es identificar la capacidad financiera de las familias del barrio para el pago de una mensualidad por participar activamente en las sesiones de entrenamiento.

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA ALE

Encuesta

Marca con una X la opción deseada.

1. Existen miembros de su familia con edades entre los 5 a 16 años.
 - SI
 - NO

2. Estos miembros de su familia practican algún deporte actualmente.
 - SI CUAL:
 - NO

3. En la actualidad los miembros de su familia participan en alguna escuela de formación deportiva.
 - SI
 - NO

4. Les gustaría que los miembros de su familia integran una escuela de formación deportiva para la práctica del fútbol.
 - SI
 - NO

5. De qué día dispone para la sesión de práctica de entrenamiento
 - SABADO
 - DOMINGO

6. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una mensualidad para el desarrollo deportivo de los miembros de su familia.
 - \$30,000.00
 - \$40,000.00
 - \$50,000.00

“EL DEPORTE FORMA PERSONAS”
“RECICLAR AYUDA AL MEDIO AMBIENTE”

Las conclusiones generadas por la encuesta son:

- De los cien encuestados noventa y cuatro manifestaron la existencia de familiares con edades de 5 a 16 años. 94%
- Igualmente 59 encuestados manifestaron que estos familiares practican algún deporte. 59%
- Ahora el 67% de los encuestados manifiestan que el target evaluado no participan de ninguna escuela de formación deportiva.
- El gusto por integrar una escuela de formación deportiva para la práctica del fútbol para los encuestados es del 80%.
- Con respecto al día en el cual se programe la sesión de prácticas deportivas los porcentajes son variables, sin observar una autonomía contundente de un día en particular. Los resultados presentes por los encuestados son: Un 33% prefieren el sábado, Un 38% prefieren el domingo y un 14% prefieren los dos días o cualquiera día (sábado o domingo)
- Por último el valor de mensualidad que están en capacidad para pagar es de \$30, 000,00 para un 50% de los encuestados, \$40,000.00 el 23% de los encuestados y \$50,000.00 el 12% de los encuestados.

FORTALEZAS FRENTE A LA COMPETENCIA

Lo que diferenciaría de la posible competencia, es el trato con el que se llegue a los clientes, de esta manera se obtendrá un reconocimiento por la cultura en el servicio y al igual la puesta en marcha de programas de vinculación con equipos profesionales, para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida para el hogar.

IDENTIFICAR LA DEMANDA, EL PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL

Demanda

Se busca desarrollar un modelo comercial de franquicia con un club reconocido en Bogotá. Mediante el cual, ellos proporcionen su imagen y know how para diseñar e implementar una escuela de fútbol, a cambio de ingresos por derechos de uso de marca y regalías. Además de la posibilidad de probar en su primer equipo a los mejores talentos que se desarrollen en la escuela.

El negocio desarrollará una escuela de fútbol que ofrece el estilo de vida del club europeo a los niños y adolescentes entre 5 y 16 años, donde desarrollarán los aspectos técnicos y tácticos de este deporte. Además, crecerán de forma integral, liderados por entrenadores de fútbol de primer nivel capacitados en el club europeo.

Perfil del Cliente

En este modelo de negocio, el decisor es el padre de familia y los niños son los usuarios. El padre busca el desarrollo integral de sus hijos. Por ello, destina parte del presupuesto familiar en actividades extracurriculares como computación e inglés y otras con fines culturales y deportivos. La escuela de fútbol le ofrecerá formar al niño con sólidos conocimientos y entrenamiento en el fútbol, que le permitan, si el niño lo decide, llegar a ser un futbolista profesional y si tiene las condiciones, probarse en un equipo de Bogotá. Otra alternativa es que el adolescente pueda aplicar a universidades del extranjero como deportista destacado.

Se estimó la demanda de la escuela de fútbol por medio una investigación de mercado probabilística, que determinó un mercado potencial de 2500 padres que estarían dispuestos a inscribir a sus hijos en la escuela y pagar más de 30 mil pesos por mes. El mercado objetivo está conformado por los niveles socioeconómicos 2 y 3; y el estudio de mercado ofrece un nivel de confianza de 93%. De igual modo, los padres de familia tienen la expectativa que el club que auspicie la escuela de fútbol sea el ***Club Deportivo Equidad***. Además, se observa claramente el efecto estacional en esta industria, con una tasa de 3 a 1 entre la época de vacaciones y el periodo escolar.

CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Este proyecto tiene su objetivo en sentar las bases para poder formar una empresa de ámbito lucrativo más concretamente una escuela de futbol. Al referirnos a la escuela de fútbol debemos tener presentes ante todo una serie de principios, teorías y conceptos que van a orientar nuestra labor en el desarrollo de los jugadores. El desarrollo completo de un deportista se dirige a la mejora de las cualidades como voluntad, esfuerzo y cooperación que desempeñan un factor determinante en los deportes colectivos, al desarrollo armonioso de la musculatura, de sus cualidades motrices, de la capacidad de trabajo del sistema cardio-respiratorio y otros sistemas del cuerpo, al desarrollo de las capacidades coordinativas generales, y a una mejoría física en su totalidad.

ESTRATEGÍAS DE COMERCIALIZACION Y DIVULGACION DE SERVICIOS

Para poder entrar a ofrecer los servicios de la escuela de fútbol se pueden ofrecer volantes que sean llamativos donde los padres de familia vean los beneficios del servicio y así mismo sus hijos se sientan cómodos asistiendo y participando de las actividades que se propongan, esto hará que el canal de comunicación o penetración sean los mismos deportistas, pues al satisfacer a un grupo, estos se verán motivados a involucrar más gente.

El radio y la prensa, pueden ser estrategias de distribución, pero esto se puede hacer en el futuro. La elaboración de los volantes, con una presentación correcta, en un buen papel y a través de las personas correctas, hará que la escuela sea llamativa para el Target sugerido. Se debe contar con un uniforme

llamativo para los entrenamientos ya que esto también es una estrategia utilizada para poder llamar más deportistas.

ESTRATEGIAS DE PROMOCION

La promoción de alumnos de la escuela y promoción de algunos patrocinadores buscando el reconocimiento del mercado y la fidelización de los clientes y patrocinadores. La escuela brindará a los alumnos y sus familias una excelente calidad en sus actividades deportivas brindando un seguimiento constante a cada uno de sus integrantes y haciendo valoraciones periódicas de cada uno de ellos y vigilando la evolución de cada uno de sus miembros.

La Escuela pretende presentar importantes novedades y promociones:

- ⚽ Creación de grupos de entrenamiento adaptados a la edad y el nivel del alumno.
- ⚽ Dos entrenamientos semanales
- ⚽ Ligas internas y entre distintas sedes.
- ⚽ Ropa de entrenamiento.
- ⚽ Carnet por goles: nuevo sistema de valoración de algunos aspectos más humanos que tienen que ver con el jugador (compañerismo, orden, higiene, deportividad, etc.).
- ⚽ Escuela de padres y entrenadores.
- ⚽ Control y seguimiento de las evoluciones del niño en la Escuela y entrega de informes periódicos a los padres, en aspectos humanos y deportivos.

Bloques de trabajo:

1. RECREATIVO: Entrenamientos para desarrollar habilidades básicas en iniciación al fútbol.
2. DE TECNIFICACIÓN: dirigido a jugadores del club deportivo en el que estén inscritos y formación de sus entrenadores.
3. ESCUELA DE PORTEROS: entrenamientos específicos semanales (de 8 a 16 años). La sede es núcleo de zona al que pueden acudir porteros de otras localidades cercanas

ESTUDIO TECNICO Y DE INGENIERÍA.

Este capítulo se enfocará en la evaluación del tamaño y macrolocalización de la empresa, así mismo de la creación de estudios técnicos y de ingeniería, también de procesos que se puedan necesitar para la ejecución de las escuelas deportivas. Se realizará el estudio técnico para poder determinar que variables son las que influyeron para la determinación de la ubicación del proyecto en la zona de Engativá, así mismo para determinar el porqué del tamaño escogido y cuáles serán los procesos técnicos y tecnológicos en la escuela deportiva.

OBJETIVO GENERAL

Evaluar y definir los procesos técnicos para la formación y/o creación de una escuela deportiva en el barrio Bachue, basados en estudios para determinar el tamaño ideal, la formalización de procesos técnicos y tecnológicos, la planificación de obras civiles y el establecimiento de tiempos cronológicos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ⚽ Analizar los factores y variables que determinan la ubicación de la escuela deportiva en el barrio Bachue.
- ⚽ Determinar el tamaño del campo deportivo donde se harán los respectivos entrenamientos, así mismo la localización de las oficinas para la parte administrativa jurídica y legal.
- ⚽ Establecer los procesos técnicos y tecnológicos para la puesta en marcha de la prestación de servicios, como pueden ser, manejo de aplicativos para el control de la nomina, para la vinculación de nuevos deportistas y generación de procesos que aseguren la calidad del servicio entre otros.
- ⚽ Determinar cronograma y obras civiles en caso de existir, para definir la infraestructura de la sede deportiva, para la puesta en marcha de la prestación del servicio.
- ⚽ Establecer tiempos en el cronograma para montar y ejecutar las escuelas deportivas, esto consistiría en la adecuación de oficinas para el control de nomina, vinculación de nuevos deportistas y en la parte de ejecución de entrenamientos, tener un control cronológico para la adecuación de los campos deportivos para dicha actividad.

MACROLOCALIZACION

Esta escuela se pretende ubicar en la ciudad de Bogotá, dentro de la localidad de Engativá, la cual limita al norte con el río Juan Amarillo, que la separa de la localidad de Suba; al sur con la avenida el dorado, y el antiguo camino de Engativá, que la separa de la localidad de Fontibón;

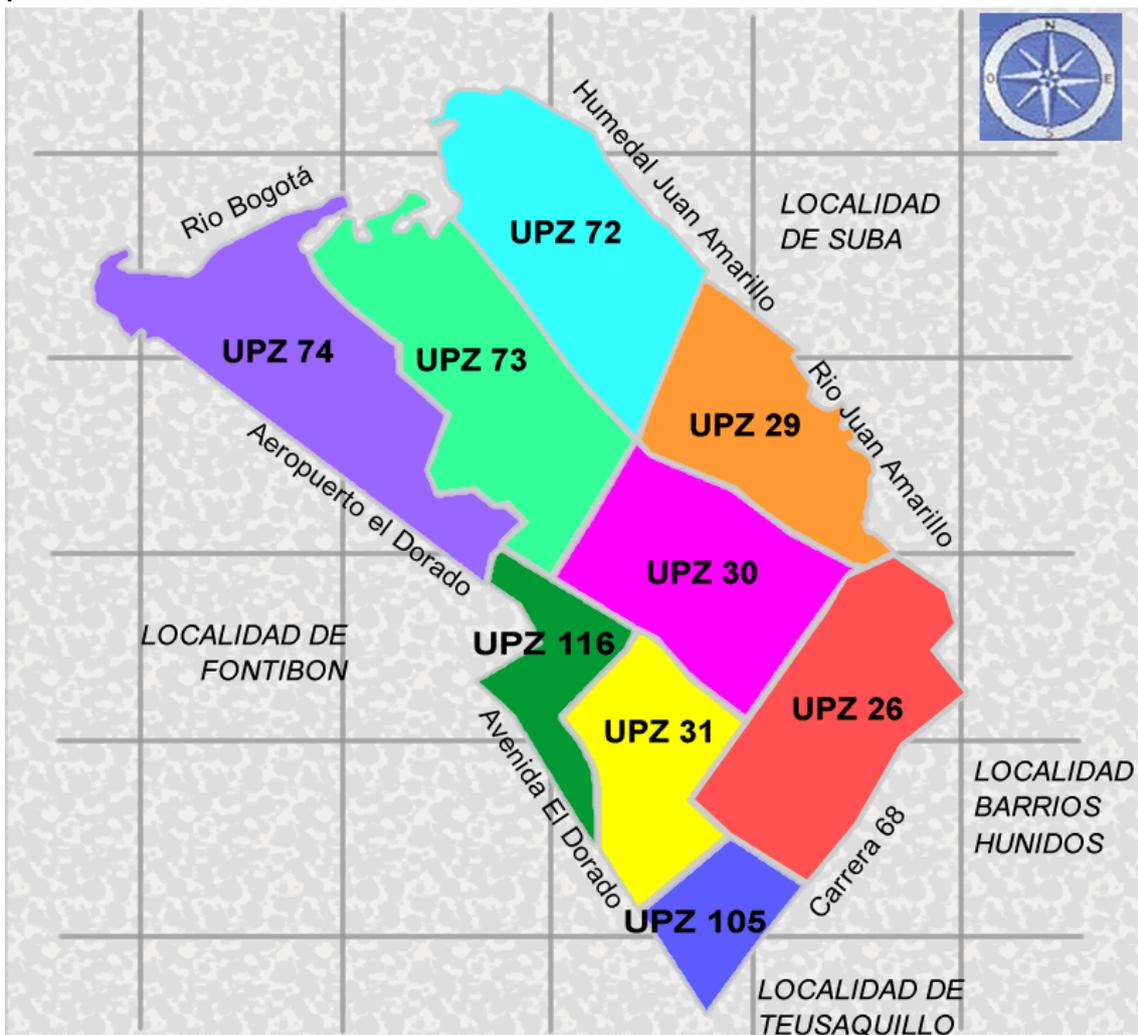


al oriente con la avenida calle 68 y las localidades de barrios unidos y Teusaquillo, y al occidente con el río Bogotá y el municipio de cota.

Un aspecto importante de la Macro localización es identificar las rutas o vías de acceso con las que cuenta la ciudad para la llegada de los deportistas a la localidad que se quiere trabajar, a continuación se muestra una guía de las diferentes opciones y/o alternativas con que se cuentan.



Dentro de la localidad de Engativá existen 9 Unidades de Planeamiento Zonal (UPZ). Para este proyecto se tomará como localización la **UPZ 29** que lleva por nombre Minuto de Dios, la cual limita por el norte con el rio amarillo, por el Oriente con Av. Boyacá (Kra 72), al Sur Autopista Medellín (calle 80) y al Occidente, con la futura Av. Longitudinal de Occidente (ALO), donde se encuentra ubicado el barrio Bachue.



MICROLOCALIZACIÓN

Las oficinas estarán divididas de la siguiente manera:

En la oficina número uno, estará ubicado el recaudo de las matriculas y donde se inicia el proceso de vinculación de deportistas a la escuela, allí estarán las áreas Administrativa y Financiera.

En la oficina número dos estará el área de Recursos Humanos, donde se realizara la labor de vinculación de empleados y coordinación de actividades de los empleados de la escuela, allí también estarán archivados los documentos de vinculación, tanto de los empleados como de los deportistas que se vinculen.

En la oficina numero 3, estará ubicado el Departamento de Mercadeo donde se realizaran los procesos de promulgación de la escuela y generación de actividades y promociones.



FLUJOGRAMA DE OBRAS CIVILES

Con este cronograma se demuestra cómo se darán las obras civiles y sus tiempos aproximados de acuerdo a la planeación y los días estimados por la parte administrativa y financiera.

Con esta información se pueden elaborar procesos claros y concretos para la creación de las oficinas mencionadas anteriormente, donde se mencionan, los materiales a utilizar, la maquinaria, la mano de obra, la cantidad de personal y así mismo los costos que estas obras generen en su totalidad.

Para el inicio de las obras se deben evaluar las condiciones en las cuales se encuentra el terreno en donde se proyecta construir y adecuar las instalaciones y el escenario para las prácticas deportivas.

Seguido de esto, se debe realizar una limpieza general del terreno, junto con el aprovisionamiento de los materiales a utilizar, con el fin de reducir tiempos de ejecución.

Como posterior actividad se deben trazar los ejes que se requieren para la construcción de muros y cimientos que sostendrán la base de la estructura.

Después de varios meses de la realización tanto de las conexiones eléctricas, la puesta y colocación de tuberías y la edificación completa de muros y ventanas, se generan los pasos para la colocación de pisos y la adecuación de las oficinas como se muestran en las gráficas del micro localización.

Estas obras civiles están proyectadas para su ejecución en 6 meses aproximadamente.

Para obtener un informe detallado del cronograma [Ver Anexo 1](#)

MARCO ADMINISTRATIVO Y JURIDICO-LEGAL

Este capítulo se enfocará en el análisis de la estructura organizacional, marco jurídico, político y legal para el direccionamiento de una escuela deportiva, así mismo la creación de una cultura organizacional que permita la generación de los direccionamientos específicos claros, como son misión, visión, principios, valores y estrategias.

OBJETIVOS GENERAL

Realizar un estudio administrativo y jurídico legal que permita generar el direccionamiento estratégico, la estructura organizacional, política de personal y marco jurídico legal de una escuela deportiva.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- 🎯 Plantear el direccionamiento estratégico de la organización.
- 🎯 Definir estructura organizacional, funciones sustantivas y perfiles de cargo.
- 🎯 Definir política de talento humano.
- 🎯 Definir marco jurídico legal.

DIRECCION ESTRATÉGICA

Todo proceso de dirección estratégica que se implementa en empresas lucrativas o no lucrativas cuenta de varias etapas las cuales necesitan una base que las mantenga cohesionadas e integradas; esta base la constituyen tres elementos: la actitud estratégica, el pensamiento estratégico y la intención estratégica. Así mismo la Misión, Visión y Principios se muestran a continuación.

MISIÓN

Promover el gusto por la práctica de la actividad física y del fútbol, ofreciendo sesiones de entrenamiento de calidad que contribuyan en el desarrollo integral de la persona, fomentando disciplina, principios y valores de la sociedad.

VISIÓN

Ser líderes en la formación integral de deportistas, a través una cultura deportiva que permita llegar a la excelencia.

PRINCIPIOS

Propiciar en el niño un hábito formativo que desdeñe en forma progresiva, para desarrollar sus capacidades psicomotrices, tomando en cuenta que “el niño juega para entrenar y no entrena para jugar”. Así como promover el gusto para la práctica de actividad física y el fútbol, la participación grupal y la integración familiar.

- 🏀 Libertad de acción motriz: ofrecer una enseñanza y preparación deportiva integral en su fase de iniciación, respetando características y necesidades de los alumnos de educación preescolar, primaria y secundaria, en horarios extra clase.
- 🏀 Dar a los estudiantes una alternativa para el mejor aprovechamiento de su tiempo libre.
- 🏀 Desarrollar sus aptitudes psicomotrices encaminadas a algún deporte de conjunto, como es el fútbol.
- 🏀 Proveer a los estudiantes hábitos positivos que beneficien su salud física.
- 🏀 Que los alumnos participen en los juegos deportivos infantiles y juveniles con una preparación integral.
- 🏀 Detectar y encauzar a los talentos deportivos con facultades en competencias zonales, así como la participación en prácticas y pruebas por parte de las escuelas a nivel local.

VALORES

- 🏀 Disciplina
- 🏀 Respeto mutuo
- 🏀 Tolerancia
- 🏀 Amistad
- 🏀 Participación.
- 🏀 Actitud

ESTRATEGIAS

La Escuela de Fútbol pretende que el niño pueda disfrutar del fútbol (el deporte favorito de la gran mayoría) en las mejores condiciones y con una adecuada orientación pedagógica.

Así, se entiende que el fútbol es una de las mejores vías para inculcar en el niño el hábito deportivo, complemento necesario en su educación.

La escuela contará con aproximadamente 100 alumnos y se pretende ser reconocida como Escuela oficial del sector de Engativá

Las estrategias se enfocarán en tres vertientes diferentes:

⚽ Estrategia formativa:

Incidir favorablemente en la educación y desarrollo humano de los alumnos mediante un programa formativo deportivo que está planificado, programado y desarrollado por profesionales cualificados y expertos en el área.

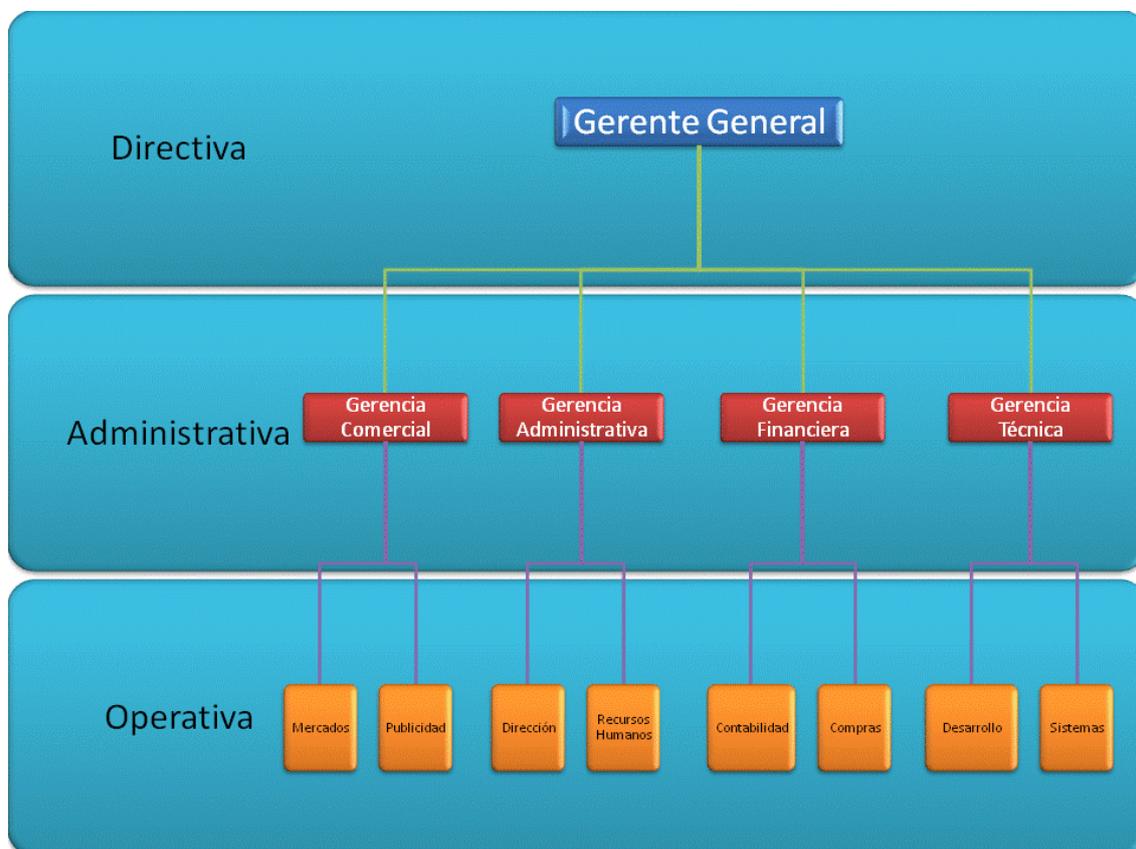
⚽ Estrategia deportiva:

Potenciar la cantera futbolística del barrio y la ciudad con un trabajo profesional que garantice la correcta formación de los deportistas y su futura proyección.

⚽ Estrategia social:

Fomentar el hábito deportivo como elemento ocupacional del tiempo libre, con las consiguientes ventajas sociales que ello conlleva. En cualquier caso, la referencia permanente de la Escuela es formar personas que amen el deporte y adquieran hábitos saludables y positivos.

ORGANIGRAMA



PERFILES DE CARGOS Y FUNCIONES SUSTANTIVAS

PERFILES DE CARGOS SEGÚN SU NIVEL ACADÉMICO.

Cargo	Nivel Académico	Nivel de Experiencia
Director de Recursos Humanos	Profesional de administración con Especialización en manejo de personal Profesional con Maestría Profesional con Especialización y MBA	Administración de personal, especialización en liderazgo y manejo de grupos, selección de personal, pruebas psicotécnicas, conocimiento en evaluaciones de 360 grados.
Secretaria Ejecutiva	Técnico o estudiante de secretariado ejecutivo.	Bachiller y Formación Técnica en secretariado ejecutivo
Analista operativo	Bachiller Profesional I	Dentro de los auxiliares administrativos se encuentra Bachilleres un estudiante Universitario (Ingeniería Industrial) y un Profesional en relaciones económicas internacionales.
Ingeniero de sistemas	Tecnólogo, estudiante de ingeniería de sistemas en octavo semestre o posterior, Ingeniero de sistemas titulado	Tecnólogos en sistemas y sistematización de datos, Servicio técnico a la solución de problemas tecnológicos de todos los usuarios de la red de sistemas de la empresa.
Director de Sistemas	Profesional de sistemas con Especialización Profesional con Maestría Profesional con Especialización y MBA	Ingeniero de sistemas con especialización en sistemas de información gerenciales
Director Comercial	Especialización en Gerencia de mercadeo y MBA Business Administration, Administrador de empresas especialización en Control Interno	Economista con Especialización en Gerencia de mercadeo y MBA Business Administration, Administrador de empresas especialización en Control Interno
Director Administrativo	Economista, Administrador de Empresas, Administrador financiero.	Economista con maestría en economía con énfasis en el ámbito social.

Director Financiero	Administrador de Empresas, Administrador financiero, Economista	Economista especialización en Finanzas, Contador especializado en Alta Gerencia. Abogado especializado en Instituciones Deportivas
Instructor de Deportes	Profesional del Deporte y la Actividad Física Profesional en administración de deportes, Educación física.	Conocimiento en la práctica dirigida de deportes para jóvenes y/o adultos.
Contador	Economista, Contaduría pública, Administrador de empresas,	Economista especializado en gerencia social. Economista especialización en Finanzas.
Gerente General	Administrador de Empresas, Administrador financiero, economista	Administrador de empresas especialización en administración pública e Ingeniero Industrial licenciado en Matemáticas con especialización estadística y con maestría en matemáticas aplicadas

PERFILES DE CARGO SEGÚN EL AREA

ÁREA DE DIRECCIÓN GENERAL

Los cargos de esta área exigen una formación académica universitaria en administración de empresas, postgrados en economía, legislación o administración. Es importante que la persona conozca de protocolo, documentación y manejo de sistemas.

ÁREA COMERCIAL

Es conveniente contar con estudios universitarios en campos administrativos, postgrado en producción, comercio exterior y estudios de especialización en mercadeo y ventas, entre otros.

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

Los profesionales en psicología, derecho, ciencias económicas, con conocimientos en psicología de las organizaciones, técnicas de gestión de recursos humanos, competencias, legislación laboral, mercado de trabajo, son buenos candidatos para esta área.

ÁREA ADMINISTRATIVA/FINANCIERA

Los graduados en ciencias económicas o administrativas, con estudios de especialización en dirección financiera, conocimientos de contabilidad, matemática financiera, legislación mercantil y fiscal, análisis de inversiones, costos y mercados capitales, son los más apropiados para el área.

ÁREA DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Los candidatos más indicados son titulados en telecomunicaciones y/o informática, especializados en gestión empresarial, con conocimientos en planificación estratégica de sistemas de información, programación, tecnología informática, mercado de hardware y software.

FUNCIONES DE LOS CARGOS

GERENTE GENERAL

Entre las funciones inherentes a este tipo de cargo se pueden mencionar la dirección, planificación y coordinación de actividades generales de los diferentes departamentos en estrecha colaboración con sus respectivos directores, con quienes evalúa las operaciones y resultados. Debe representar, igualmente, a la empresa ante terceros.

En esta área son competencias deseables la flexibilidad mental, habilidad de negociación, capacidad de análisis, criterio para dirigir y facilidad para orientar a clientes internos y externos.

DIRECTOR COMERCIAL

Evaluar planes y acciones que permitan cumplir los objetivos trazados por la empresa, diseñar estrategias y supervisar su aplicación, son las principales funciones, que requieren dinamismo, capacidad para obtener y analizar información, creatividad y visión para orientar su desarrollo hacia clientes internos y externos mediante habilidades para la negociación.

DIRECTOR ADMINISTRATIVO

Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa, del manejo de la relación con los diferentes proveedores nacionales e internacionales. Desarrolla las estrategias de compras anuales y las proyecciones de la organización. Se encarga del control administrativo y disciplinario del personal y coordinar toda la actividad de producción de la empresa.

DIRECTOR FINANCIERO

Sus tareas se centran en elaborar diseños, instaurar y controlar estrategias financieras de la empresa, así mismo como la coordinación de tareas contables, tesorería, auditoría interna y análisis financiero. Las competencias básicas son habilidades para la obtención y análisis de información, flexibilidad mental, capacidad de síntesis, orientación hacia el cliente y destrezas para la negociación.

DIRECTOR DE SISTEMAS

Formular y poner en marcha planes informáticos según los objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo, así como supervisar proyectos, diseñar planes de formación tecnológica y perfeccionamiento de planes logísticos, son funciones destacadas. Se necesitan habilidades para la obtención y análisis de información, capacidad de síntesis, perspectiva estratégica e interés por la innovación.

DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

Diseñar, elaborar y aplicar programas de capacitación y formación a distintos niveles, constituyen las funciones más importantes. Para ello, se requieren destrezas para la negociación, flexibilidad mental, habilidades para la obtención y análisis de información, perspectiva estratégica, orientación al cliente, excelentes relaciones interpersonales y facilidad para trabajar en equipo.

CONTADOR

Dirigir el proceso contable de la empresa, de tal forma que se cuente con información veraz y confiable. Elaboración y análisis de los estados financieros básicos y ajustes correspondientes. Responde por la elaboración y análisis de los estudios de costos de producción.

RECEPCIONISTA

Realizar labores secretariales y de recepción de documentos, de clientes, y del manejo del conmutador. Brindando un excelente servicio de atención cliente, donde prevalezca la cordialidad y amabilidad.

INGENIERO DE SISTEMAS

Brindar servicio técnico a la solución de problemas tecnológicos de todos los usuarios de la red de sistemas de la empresa. Liderar el Plan de Desarrollo Tecnológico de la empresa.

INSTRUCTOR DE DEPORTES

Realizar actividades laborales profesionales y complejas llevadas a cabo en una gran variedad de contextos y con un grado considerable de autonomía y responsabilidad personal. A menudo, requerirá responsabilizarse por el trabajo de otros, la distribución de recursos y control de resultados.

POLITICA DE TALENTO HUMANO.

El gerente se compromete a liderar la gestión del talento humano, suministrando la capacitación, la formación y los recursos requeridos para que la escuela deportiva desarrolle sus actividades empresariales, con niveles altos de conocimiento y logrando una eficiencia clara, por parte de sus empleados.

La política es definida teniendo en cuenta las metas organizacionales y las necesidades de los miembros, las cuales se obtienen con base en la información suministrada por el funcionario encargado del control y la evaluación de la organización.

METAS ORGANIZACIONALES

Participación libre y espontánea de todos los miembros de la organización en las actividades deportivas planeadas.

Conocimiento de las causas por las que se vinculan a la escuela deportiva, así mismo las causas de deserción de los empleados y disminuir estas últimas.

Elevar el sentido de pertenencia con respecto al crecimiento y desarrollo de la escuela deportiva.

Contar con un personal comprometido con la organización.

Necesidades y expectativas de los empleados de la organización

Lograr la permanencia en la escuela deportiva.

Recibir un trato justo de acuerdo con su desempeño.

Alcanzar el pleno desarrollo personal, según las posibilidades.

Según estos conceptos, la política del talento humano se define de la siguiente manera: La escuela deportiva forma personal comprometido con la organización y con su comunidad, mediante el ofrecimiento de crecimiento personal, capacitación para el desarrollo de competencias y el conocimiento de la historia y la cultura deportiva, lo cual contribuye a garantizar la permanencia en la escuela deportiva y el sentido de pertenencia por la misma.

SELECCIÓN DE PERSONAL

Se hará la selección a través de una convocatoria que será publicada en las principales páginas de internet para la búsqueda de trabajo, como son:

www.empleo.com



www.computrabajo.com.co



Seguido de esta convocatoria, se ejecutarán las respectivas pruebas psicotécnicas para determinar las cualidades, requisitos y aptitudes, que cumplan con los perfiles mencionados anteriormente.

Posteriormente se realizarán las entrevistas necesarias en grupos de 5 personas, que se acerquen mas al perfil descrito. Finalmente se tomará la decisión de la persona indicada para ocupar el cargo.

El primer paso del proceso de los Planes de Carrera, es hacer que los nuevos colaboradores tengan un programa de inducción, el cual debe orientar al nuevo colaborador sobre la forma en que el rendimiento del trabajo contribuye al éxito de la organización y cómo los bienes, servicios y valores agregados que genera la organización, contribuyen al beneficio de la sociedad.

INCENTIVOS

Los salarios serán no menos a los estipulados en la ley y de acuerdo a las condiciones que en el mercado laboral se están rigiendo. Sin embargo existirán incentivos trimestrales, por cumplimiento de metas como lo son la satisfacción de clientes, la disminución de deserción de deportistas y la vinculación mensual de deportistas nuevos.

Estos incentivos estarán compuestos, por bonos de alimentación, ya sean Sodexo o BigPass, o en su defecto la contemplación de electrodomésticos para los empleados que estén en la parte comercial.

DESARROLLO PROFESIONAL

El Desarrollo profesional del Capital Humano es esencial para la participación, motivación y desarrollo pro-activo en la organización, por lo que contar con planes precisos de desarrollo del capital humano, así como conocer cuáles serán los requerimientos de personal a futuro, son elementos fundamentales para planificar la carrera profesional.

La carrera profesional está compuesta por todas las tareas y puestos que desempeña el individuo durante la vida laboral en la escuela deportiva, por lo que hay que distinguirla de la carrera académica.

Es importante tener en cuenta que el hecho de planear una carrera profesional no constituye garantía de éxito.

Para el desarrollo profesional en las escuelas deportivas se deberá contar con los siguientes parámetros:

- 🏆 Carrera profesional: todos los puestos desempeñados durante la permanencia en la escuela.
- 🏆 Historial profesional: el conjunto de los trabajos, funciones, puestos y responsabilidades desempeñados.
- 🏆 Objetivos profesionales: los trabajos, funciones, puestos y responsabilidades que se busca desempeñar en la escuela.
- 🏆 Planeación de la carrera profesional: el proceso mediante el cual se seleccionan los objetivos y se determina a futuro el historial profesional.
- 🏆 Desarrollo profesional: el mejoramiento profesional que se lleva a cabo para lograr los objetivos deseados.

Las evaluaciones de carrera al tener dos caras, debe considerar:

Para la organización:	Para el empleado:
<p>Centros de Evaluación – que desarrollen Facilitadores internos y que a través de ellos se contemplen entrevistas y juegos de negocios.</p> <p>Pruebas psicológicas – que orienten los intereses y competencias.</p> <p>Evaluaciones de Desempeño – idealmente con la Evaluación 360°</p> <p>Plan de Capacitación – para desarrollar sus competencias.</p> <p>Proyecciones de Ascensos – con la retroalimentación de sus superiores con relación a sus avances.</p> <p>Planificación del Reemplazo – considerando igualmente el desarrollo para cubrir las posiciones.</p>	<p>Para el Colaborador deberá proveerse:</p> <p>Manuales con Descripción de Funciones – para que todos estén claros de sus responsabilidades y alcances de su gestión.</p> <p>Mapa de Carrera – que consideren las posibilidades de ascenso fundamentados en el organigrama presente y las proyecciones de crecimiento, recalcando que la antigüedad no avala los ascensos.</p> <p>Sesiones sobre Planificación de Carrera – que se canalicen mediante sesiones de consultoría / coaching / mentoring.</p>

Los factores esenciales para las que personas que se desempeñan profesionalmente en la escuela deportiva y se sientan a gusto con el plan de carrera son:

- 🏆 Igualdad de oportunidades.
- 🏆 Apoyo del jefe inmediato.
- 🏆 Conocimiento de las oportunidades.

- 👁 Interés del empleado.
- 👁 Satisfacción profesional.

MARCO JURIDICO LEGAL

La norma que regula el funcionamiento de las escuelas deportivas es un proyecto de acuerdo 203 del año 2006 que dice de la siguiente manera:

PROYECTO DE ACUERDO 203 DEL 2006

"Por medio del cual se regula el funcionamiento de las Escuelas de Formación Deportiva en el Distrito Capital " El concejo de Bogotá en uso de las atribuciones constitucionales y legales, en especial las conferidas en los artículos 52 y 313 de la Constitución Política y el artículo 12 numerales 1 y 25 del Decreto Ley 1421 de 1993, acuerda:

ARTICULO PRIMERO. Definiciones: De conformidad con la Ley del Deporte y para efectos del presente Acuerdo se consideran las siguientes definiciones:

1. La Educación Extraescolar: Es la que utiliza el tiempo libre, la recreación y el deporte como instrumentos fundamentales para la formación integral de la niñez y de los jóvenes y para la transformación del mundo juvenil con el propósito de que éste incorpore sus ideas, valores y su propio dinamismo interno al proceso de desarrollo de la Nación. Esta educación complementa la brindada por la familia y la escuela y se realiza por medio de organizaciones, asociaciones o movimientos para la niñez o de la juventud e instituciones sin ánimo de lucro que tengan como objetivo prestar este servicio a las nuevas generaciones.

2. Deporte Formativo: Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas des-escolarizados de las Escuelas de Formación Deportiva y semejantes.

ARTÍCULO SEGUNDO. Objeto: Las instituciones públicas y privadas que presten el servicio de escuela de formación deportiva, en la ciudad de Bogotá, requerirán licencia de funcionamiento, que se les concederá previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el presente acuerdo.

PARÁGRAFO PRIMERO: Para los efectos de este Acuerdo se entenderá por Escuelas de Formación Deportivas a aquellas organizaciones que cuentan con proyecto pedagógico, deportivo, implementado como estrategia extraescolar para la orientación, aprendizaje y práctica de las actividades físicas, recreativas y enseñanza del deporte en el niño y el joven, buscando su desarrollo físico y socio-afectivo, progresivo desarrollo de habilidades, experiencias motrices, perfeccionamiento del deporte participativo, especialización en el deporte competitivo y de rendimiento, mediante procesos sistematizados que estimulan su incorporación progresiva a la práctica deportiva.

PARAGRAFO SEGUNDO: Todos los establecimientos públicos y privados dedicados a la formación deportiva de niños y jóvenes, de edades entre seis (6) y dieciséis (16) años, se denominarán e identificarán como ESCUELAS DE FORMACION DEPORTIVA.

Para más información la legislación completa se encuentra publicada en la Web: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=20187>

LEGISLACION

Para la creación de las escuelas deportivas se debe tener en cuenta la ley 181 DE 1995 que indica:

"Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte". Esta ley fue modificada en lo pertinente por la Ley 344 de 1996 artículo 44. De esta cita podemos encontrar más información en <http://www.col.ops-oms.org/juventudes/Situacion/LEGISLACION/SALUDYDEPORTE/SL18195.htm>

Para ver la legislación deportiva en su completo aspecto, dirigirse al anexo llamado [Legislación_Deportiva.pdf](#) de este CD.

El deporte profesional o también llamado "Asociado", se encuentra organizado por Federaciones. Cada deporte se reúne en ligas y clubes a nivel departamental para luego conformar la Federación Deportiva Nacional. En Colombia existen 47 de estas organizaciones, algunos comités profederación y dos organizaciones independientes. Dentro de ellas hay 407 ligas, 2952 clubes y más de 700 mil deportistas en la actividad.

Para más información se pueden dirigir a los siguientes documentos que están en este CD.

- 🏆 Resolución 944 de 2006
- 🏆 Resolución 718
- 🏆 Criterios Evaluación Federaciones
- 🏆 Formato Cofinanciación Federaciones
- 🏆 Indicadores y Medallas

MINUTA DE CONSTITUCION

MINUTA DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Señor Notario público de esta Capital doctor..... Sírvase usted, extender en su registro de escrituras públicas una de CONSTITUCION DE SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, que celebran doña.....

Identificado con DNI N°, ocupación..... estado civil....., con domicilio en y doña.....identificación con DNI N°.....L.M.N°....., estado civil....., ocupación..... con domicilio ende acuerdo a los términos siguientes:

Primero.- Las otorgantes se comprometen entre sí, a constituir una sociedad comercial de Responsabilidad Limitada, a efectuar aportes para la formación del capital social, con la denominación, domicilio, objeto capital y condiciones que se establecen en el Estatuto Social, la misma que se regirá por la Ley general de Sociedades, Ley N° 26887 y por el siguiente Estatuto.

Segundo.-NOMBRAMIENTO DE LOS PRIMEROS GERENTES Se nombra como: GERENTE GENERAL a don....., identificado con DNI N°....., L.M. N°....., estado civil....., ocupación....., con domicilio en, quienes ejercerán el cargo por tiempo indefinido, ejerciendo las facultades y obligaciones que se les señalan en el presente Estatuto.

ESTATUTO

Artículo Primero.- DENOMINACION DE LA SOCIEDAD La Sociedad Comercial de Responsabilidad limitada, que se constituye se denomina".....S.R.L."

Artículo Segundo.- OBJETO SOCIAL

El objeto de la sociedad es dedicarse a se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuvan a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente a indicados en el presente Estatuto.

Artículo Tercero.- DOMICILIO SOCIAL

El domicilio de la sociedad se fija en la ciudad de Lima, Provincia y Departamento de Lima, pudiendo abrir sucursales y agencias en cualquier lugar del país o del extranjero.

Artículo Cuarto DURACION Y FECHA DE INICIO DE SUS ACTIVIDADES

La sociedad que se constituye es de duración indefinida e inicia sus operaciones a partir de la fecha de su inscripción en el Registro. La validez de los actos celebrados en nombre de la sociedad antes de su inscripción en el Registro está condicionada a que sean rectificadas por la sociedad dentro de los tres meses siguientes.

Artículo Quinto.- DEL CAPITAL SOCIAL Y DE LAS PARTICIPACIONES El capital social es de S/.(.....y 00/100 nuevos soles) íntegramente suscrito y totalmente pagado en dinero en efectivo, según depósito bancario que se insertará en la escritura, dividido en.....(...) participaciones iguales, acumulables e indivisibles de un valor nominal de

S/.....(.....y 00/100 nuevos soles) cada una, distribuido en la forma siguiente: -Doña....., suscribe.....participaciones y paga en efectivo la suma de S/.(.....y 00/100 nuevos soles); y, - Doña....., suscribe una (1) participación y paga en efectivo la suma de S/.....(.....y 00/100 nuevos soles).

Artículo Sexto.- DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y PÉRDIDAS

La distribución de utilidades como de pérdidas se efectuará entre los socios en la proporción correspondiente a sus respectivas participaciones sociales. La distribución de utilidades sólo puede hacerse en mérito de los estados financieros de acuerdo a lo señalado en el Artículo 40º de la Ley General de Sociedades.

Artículo Séptimo.- REGIMEN DE ADMINISTRACION DE LA SOCIEDAD La sociedad tendrá los siguientes órganos: -La junta General, y, -Los Gerentes.

Artículo octavo.-JUNTA GENERAL

La junta General, es el órgano supremo de la sociedad. Los participacioncitas constituidos en junta general deciden los asuntos de su competencia. Todos los socios incluso los disidentes y los que no hubieran participado en la reunión quedan sometidos a los acuerdos adoptados en ella.

Artículo Noveno.- JUNTA GENERAL OBLIGATORIA ANUAL

Se celebrará junta general obligatoria anual cuando menos una vez al año dentro de los tres meses siguientes a la terminación del ejercicio económico, con la finalidad de tratar lo siguiente:

1. Pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos del ejercicio anterior, expresado en sus estados financieros,
2. Resolver sobre la aplicación de las utilidades, si las hubiere;
3. Elegir cuando corresponda a los Gerentes,
4. Designar a los autoridades externos, cuando corresponda;
5. Resolver sobre los demás asuntos que le sean propios conforme a la Ley General de Sociedades, y sobre cualquier otro consignado en la convocatoria

Artículo Décimo.- JUNTAS GENERALES PREVISTAS EN EL ESTATUTO

Adicionalmente se celebrará junta general, para tratar lo siguiente:

1. Separar del cargo a los Gerentes y nombrar sus reemplazantes;
2. modificar el Estatuto,
3. Aumentar o reducir el capital social.
4. Acordar la transformación, fusión, escisión, reorganización y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación;
5. Acordar la enajenación, en un solo acto, de activos cuyo valor contable excede el 50% del capital de la sociedad;
6. Disponer investigaciones y auditorías especiales;
7. Emitir obligaciones,
8. Resolver en los casos en que la Ley general de Sociedades disponga su intervención y en cualquier otro que requiera el interés social.

Artículo Décimo Primero.- CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL

El Gerente convocará a junta general en los casos previstos en el presente Estatuto, cuando el interés social así lo requiera o cuando soliciten su realización los socios que represente cuando menos la quinta parte del capital social.

Artículo Décimo Segundo.- REQUISITO DE LA CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL

El aviso de convocatoria de la junta general obligatoria anual y de las demás juntas previstas en el Estatuto debe ser publicado en el Diario oficial El Peruano y en uno de los diarios de mayor circulación de Lima, con una anticipación de la publicación daré no menor de tres días.

El aviso de convocatoria especificará el lugar, día y hora de celebración de la junta general, así como los asuntos a tratar. Puede constar en el aviso el lugar, día y hora en que si así procediera, se reunirá la junta general en segunda convocatoria. La segunda reunión debe celebrarse no menos de tres días ni más de diez, después de la primera. La junta general no puede tratar asuntos distintos a los señalados en el aviso de convocatoria, salvo en los casos permitidos por la Ley.

Artículo Décimo Tercero.- SEGUNDA CONVOCATORIA

Si la junta general debidamente convocada no se celebra en primera convocatoria y no se hubiera previsto en el aviso la fecha de una segunda convocatoria, ésta debe ser anunciada con los mismos requisitos de la publicidad que la primera, indicando que se trata de segunda convocatoria, dentro de los diez días siguientes a la fecha de la junta no celebrada y por lo menos con tres días de antelación a la fecha de la segunda reunión.

Artículo Décimo Cuarto.- JUNTA UNIVERSAL

Sin perjuicio de lo señalado en los artículos precedentes, la junta general en tiende convocada y válidamente constituida para tratar sobre cualquier asunto y tomar a los acuerdos correspondientes, siempre que se encuentren presentes socios que representen la totalidad del capital suscrito ya acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos que en ella se proponga tratar. **Artículo Décimo Quinto.- REPRESENTACION EN LA JUNTA GENERAL**

Los socios pueden hacerse representar en las juntas generales por otra persona. La representación de constar por escrito y con carácter especial para cada junta general, salvo que se trate de poderes otorgados por escrituras públicas.

Artículo Décimo Sexto.- QUORUM SIMPLE Y ADOPCION DE ACUERDOS

Salvo lo previsto para el artículo siguiente, la junta general queda válidamente constituida en primera convocatoria cuando se encuentre representando, cuando menos, el cincuenta por ciento de las participaciones suscritas. En segunda convocatoria, será suficiente la concurrencia de cualquier número de participación suscrita. Los acuerdos se adoptan con el voto favorable de la mayoría absoluta de las participaciones suscritas. Los acuerdos se adoptan con el voto favorable de la mayoría absoluta de las participaciones concurrentes.

Artículo Décimo Séptimo.- QUORUM CALIFICADO Y ADOPCION DE ACUERDOS

Cuando la junta general trate sobre la modificación del Estatuto, el aumento o reducción del capital social, la emisión de obligaciones, acuerde la enajenación en un solo acto, de activos cuyo valor contable exceda el 50% del capital social, la transformación, fusión, escisión, reorganización y disolución de la sociedad y su liquidación, para que la junta general adopte válidamente dichos acuerdos, es necesario que en primera convocatoria, concurren cuando menos, los dos tercios de las participaciones suscritas. En segunda convocatoria basta la concurrencia de al menos las tres quintas partes de las participaciones suscritas. Los acuerdos se adoptarán con el voto favorable de las

participaciones que representen, cuando menos, la mayoría absoluta del capital social.

Artículo Décimo Octavo.- ACTAS

Las juntas generales y los acuerdos adoptados en ellas, constatarán en actas, que se llevarán con las formalidades señaladas en el artículo 134º de la Ley General de Sociedades.

Artículo Décimo Noveno.- DE LOS GERENTES

La sociedad será administrada por un Gerente General y un Gerente de Relaciones Públicas, los que serán elegidos por la junta general. El cargo de los Gerentes será de duración indefinida; la junta general fijará el monto de sus retribuciones. En caso de vacancia, renuncia o separación, la junta general acordará quienes deben sustituirlos en sus funciones. Los Gerentes pueden ser separados de su cargo según acuerdo adoptado por mayoría simple del capital social.

Artículo Vigésimo.- El gerente General, se encargará de la administración, representación legal de la sociedad y de la gestión de todos sus negocios, teniendo la facultad de ejecución de los actos y contratos ordinarios correspondientes al objeto social.

Artículo Vigésimo Primero.- El gerente de Relaciones Públicas, se encargará del manejo y responsabilidad de todo tipo de actividades dentro de la Empresa que tengan que ver con la imagen de la misma.

Artículo Vigésimo Segundo.- El gerente General y el gerente de relaciones Públicas, siempre dentro del objeto de la sociedad, dentro de las facultades de gestión y de administración, están facultados para abrir, cerrar y retirar cuenta corrientes y de ahorros en los Bancos, girar, cobrar y endosar cheques u otros instrumentos de créditos; sobregirar contra cuenta corrientes de la sociedad; girar, aceptar, avalar, renovar, endosar, descontar letras de cambio u otros documentos de créditos, solicitar préstamos y toda clase de créditos, constituir prendas, fianzas hipotecas; otorgar cancelaciones y recibos, comprar o vender toda clase de bienes muebles o inmuebles de la sociedad; abrir cajas de seguridad.

Artículo Vigésimo Tercero.- El gerente General, tendrá la presentación judicial de la sociedad, gozando para tal fin de las facultades generales y especiales del mandato contenidas en los Artículos 74º y 75º del código Procesal Civil, el Artículo 10º de la ley N° 26636, así como las facultades que se fueron especiales; entendiéndose esta enumeración como enunciativa y de Gerente General, conforme a la Ley General de Sociedades.

Artículo Vigésimo Cuarto.-RESPONSABILIDAD DE LOS GERENTES Los Gerentes están incurso en las responsabilidades que señalan el artículo 288º de la Ley General de Sociedades.

Artículo Vigésimo Quinto.- MODIFICACION DEL ESTATUTO

La modificación del estatuto de acuerdo por junta general, conforme se establece en el Artículo 198º y siguientes de la Ley General de Sociedades, en cuanto le sean aplicables.

Artículos Vigésimos Sexto.- AUMENTO Y REDUCCION DEL CAPITAL

El aumento y reducción del capital se acuerda por junta general, cumpliendo los requisitos establecidos para la modificación del Estatuto, consta en escritura Pública, y se inscribe en el Registro. En los casos de aumento de cápita, los socios tendrán el derecho de preferencia para suscribir las nuevas participaciones, a prorrata de su participación en el capital social, el capital no

asumido por los socios podrá ser ofrecido a terceras personas. La devolución del capital, podrá hacerse a prorrata de las respectivas participaciones sociales, salvo que con la aprobación de todos los socios se acuerde otro sistema. El aumento y reducción del capital se regirá por los Artículos 202º y siguientes de la Ley General de Sociedades en lo que le fuere aplicable.

Artículo Vigésimo Séptimo.- FORMULACION Y APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Finalizado el ejercicio económico los Gerentes deben formular la memoria, los estados financieros y la propuesta de aplicación de las utilidades en caso de haberlas. De estos documentos debe resultar, con claridad y precisión, la situación económica y financiera de la sociedad, el estado de su negocio y los resultados obtenidos en el ejercicio vencido. Los estados financieros deben ser puestos a disposición de los socios con la antelación necesaria para ser sometidos, conforme a Ley, a consideración de la junta obligatoria anual, los mismos que serán aprobados con el quórum señalado en el Artículo Décimo Sexto del presente Estatuto. Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país.

Artículo Vigésimo Octavo.- NORMAS SOBRE LA TRANSFERENCIA DE PARTICIPACIONES

El socio que se proponga transferir su participación o participaciones sociales a persona extraña a la sociedad, debe comunicarlo por escrito al Gerente, quien lo pondrá en conocimiento de los otros socios en el plazo de diez días. Los socios pueden expresar su voluntad de compra dentro de los treinta días siguientes a la notificación, y si son varios los socios que deseen adquirir dichas participaciones, se distribuirá entre todos ellos a prorrata de sus respectivas participaciones sociales. En el caso que ningún socio ejercite el derecho de preferencia, podrá adquirir la sociedad esas participaciones para ser amortizadas, con la siguiente reducción del capital social. Transcurrido el plazo, sin que se haya hecho uso de la preferencia, el socio quedará libre para transferir sus participaciones sociales en la forma y en el modo que tenga por conveniente, salvo que se hubiese convocado a junta para decidir la adquisición de las participaciones por la sociedad. En este último caso si transcurrida la fecha fijada para la celebración de la junta ésta no ha decidido la adquisición de las participaciones, el socio podrá proceder a transferirlas. Para el ejercicio del derecho que se concede en el presente artículo, el precio de venta, en caso de discrepancia, será fijado por tres peritos, nombrados uno por cada parte y un tercero nombrado por los otros dos, o si esto no se logra, por el Juez mediante demanda por proceso sumarísimo. Son nulas las transferencias a persona extraña a la sociedad que no se ajusten a lo establecido en este artículo. La transferencia de participaciones se formaliza en escritura pública y se inscribe en el Registro.

Artículo Vigésimo Noveno.- SEPARACION Y EXCLUSION DE LOS SOCIOS

La separación y exclusión de los socios se regirá por lo dispuesto en el Artículo 293º de la Ley General de Sociedades. **Artículo trigésimo.- MODIFICACION DEL PACTO SOCIAL Y DEL ESTATUTATO**

Para la modificación del pacto social y del Estatuto, acordar la transformación, fusión, escisión, disolución, liquidación, y extinción de la sociedad, regirán las disposiciones de los Artículos 333º a 422º de la Ley General de Sociedades en cuanto le sean aplicables.

Usted señor Notario agradecerá las demás formalidades de ley cuidando de insertar en el cuerpo de la escritura pública la resolución que autoriza la constitución de la Empresa, y pasará partes al Registro Personas Jurídicas de Lima, para su inscripción conforme a Ley.

Lima,.....de.....del.....

.....

FIRMAS

ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo se enfocará en la evaluación y análisis de la inversión que se debe realizar para la viabilidad del proyecto, al igual se generaran proyecciones para cinco años y determinar la rentabilidad del negocio.

OBJETIVO GENERAL

Evaluar y definir los procesos financieros para la formación y/o creación de una escuela de formación deportiva en el barrio Bachue, basados en estudios que determinen el valor de la inversión o capital necesario para la viabilidad del proyecto

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 🕒 Analizar los factores y variables que determinan la inversión necesaria para la creación de Escuela de formación deportiva.
- 🕒 Determinar el tiempo que se necesita para recuperar la inversión destinada para la creación del proyecto.
- 🕒 Proyecciones de ventas que garanticen las metas para el crecimiento y sostenibilidad del proyecto.

De acuerdo al estudio realizado a los estados financieros a continuación se observará los siguientes soportes.

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de gastos
- Estados de resultados
- Flujo de caja

A través de estos estados financieros podemos visualizar la proyección a 5 años de la escuela de formación deportiva al igual nos muestra la viabilidad del negocio.

PRESUPUESTO DE VENTAS EMPRESA

	AÑO 1 \$30.000		AÑO 2 \$32.000		AÑO 3 \$34.000		AÑO 4 \$38.000		AÑO 5 \$40.000	
	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR
ENERO	0	0,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
FEBRERO	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
MARZO	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
ABRIL	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
MAYO	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
JUNIO	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
JULIO	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
AGOSTO	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
SEPTIEMBRE	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
OCTUBRE	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
NOVIEMBRE	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
DICIEMBRE	18	540.000,00	22	\$ 704.000,00	31	\$ 1.054.000,00	33	\$ 1.254.000,00	34	\$ 1.360.000,00
TOTAL DE VENTAS PROYECTADAS ANUALES		\$ 5.940.000,00		\$ 8.448.000,00		\$ 12.648.000,00		\$ 15.048.000,00		\$ 16.320.000,00

PRESUPUESTO DE GASTOS EMPRESA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR	VALOR
COMPRA DE IMPLEMENTOS PARA ENTRENAMIENTO (BALONES, CONOS, GUANTES, UNIFORMES)	\$ 1.500.000,00	\$ 1.600.000,00	\$ 2.300.000,00	\$ 1.600.000,00	\$ 3.000.000,00
ALQUILER DE CANCHA MENSUAL \$ 200.000	\$ 2.200.000,00	\$ 2.640.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 3.120.000,00	\$ 3.360.000,00
SERVICIOS PUBLICOS MENSUALES 10% DEL PAGO DEL SOCIO K \$15.000	\$ 165.000,00	\$ 300.000,00	\$ 360.000,00	\$ 384.000,00	\$ 408.000,00
PAGO DE SALARIOS POR SABADO ENTRENADORES (4 SABADOS)	\$ 1.920.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.880.000,00	\$ 3.360.000,00	\$ 3.840.000,00
ARRENDAMIENTO EQUIPO DE COMPUTO MAS IVA	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
ARRENDAMIENTO OFICINA CON IVA	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SERVICIOS PUBLICOS OFICINA	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SALARIOS (SECRETARIA)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PAGO APORTES DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PAGO PRESTACIONES SOCIALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PAPELERIA	\$ 660.000,00	\$ 780.000,00	\$ 840.000,00	\$ 900.000,00	\$ 960.000,00
GASTOS DE CAFETERIA	\$ 330.000,00	\$ 396.000,00	\$ 468.000,00	\$ 504.000,00	\$ 540.000,00
PAGO DE IMPUESTOS	\$ 0,00				
TOTAL DE GASTOS PROYECTADAS ANUALES	\$ 6.775.000,00	\$ 8.116.000,00	\$ 9.728.000,00	\$ 9.868.000,00	\$ 12.108.000,00
DATOS INFORMATIVOS					
SALARIOS ENTRENADORES	20.000,00	25.000,00	30.000,00	32.000,00	34.000,00

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA "ALE"					
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
(\$ PESOS COLOMBIANOS)					
	DIC 31/ AÑO 1	DIC. 31 / AÑO 2	DIC 31/ AÑO 3	DIC. 31 / AÑO 4	DIC 31/ AÑO 5
VENTAS NETAS	\$ 5.940.000	\$ 8.448.000	\$ 12.648.000	\$ 15.048.000	\$ 16.320.000
Costo de Ventas	\$ 3.700.000	\$ 4.240.000	\$ 5.180.000	\$ 4.720.000	\$ 6.360.000
Utilidad Bruta	\$ 2.240.000	\$ 4.208.000	\$ 7.468.000	\$ 10.328.000	\$ 9.960.000
Gastos de Administración y Ventas	\$ 3.075.000	\$ 3.876.000	\$ 4.548.000	\$ 4.764.000	\$ 5.340.000
UTILIDA OPERACIONAL	\$ -835.000	\$ 332.000	\$ 2.920.000	\$ 5.564.000	\$ 4.620.000
Otros Ingresos	\$ 140.000	\$ 100.000	\$ 220.000	\$ 100.000	\$ 130.000
Gastos Financieros	\$ 37.800	\$ 85.392	\$ 143.620	\$ 250.000	\$ 282.744
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	\$ -732.800	\$ 346.608	\$ 2.996.380	\$ 5.414.000	\$ 4.467.256
Provisión para Impuestos de Renta	\$ -241.824	\$ 103.982	\$ 1.018.769	\$ 1.786.620	\$ 1.518.867
UTILIDAD NETA	\$ -490.976	\$ 242.626	\$ 1.977.611	\$ 3.627.380	\$ 2.948.389

ESCUELA DE FORMACION DEPORTIVA ALE					
Flujo de efectivo proyectado para los últimos 5 años					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DETALLE					
Entradas de efectivo					
Dinero disponible al inicio del año (en las cuentas bancarias, o en Cajas menores)	1.000.000	165.000	231.300	1.094.999	1.082.573
Valor de las ventas de contado	5.940.000	8.448.000	13.056.000	15.048.000	16.320.000
Subtotal Entradas de efectivo	5.940.000	8.448.000	13.056.000	15.048.000	16.320.000
Subtotal disponible ANTES de gastos	6.940.000	8.613.000	13.287.300	16.142.999	17.402.573
Salidas de Efectivo					
Salarios	1.920.000	2.400.000	2.880.000	3.360.000	3.840.000
Pago de aportes a la seguridad social y parafiscales	0	0	0	0	0
Pagos de prestaciones sociales (primas, vacaciones, etc)	0	0	0	0	0
Pagos a proveedores	2.490.000	2.996.432	3.991.704	3.004.000	5.166.542
Pagos de servicios públicos	165.000	300.000	360.000	384.000	408.000
Pagos de arrendamientos de locales, maquinarias o vehículos	2.200.000	2.640.000	2.880.000	3.120.000	3.360.000
Pagos de obligaciones financieras con bancos, particulares o socios	0	45.268	80.597	192.426	169.328
Pagos de impuestos	(241.824)	247.982	1.483.889	2.261.820	2.171.667
Pagos de dividendos o participaciones a los socios o accionistas			2.000.000	5.000.000	4.000.000
Subtotal Salidas de efectivo en el año	6.533.176	8.629.682	13.676.190	17.322.246	19.115.537
Total Salidas de efectivo en el solo del año	6.775.000	8.381.700	12.192.301	15.060.426	16.943.870
Sobrante (o faltante) del año	165.000	\$ 231.300	\$ 1.094.999	\$ 1.082.573	\$ 458.703
FCN	165.000	\$ 231.300	\$ 1.094.999	\$ 1.082.573	\$ 458.703
DATOS PARA HALLAR LA TIR	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
	(1.000.000)	165.000	231.300	1.094.999	1.082.573
TIR	40%				AÑO 5
					458.703

Para concluir podemos determinar que si se mantiene un nivel moderado de alumnos se podrá lograr una TIR del 40%, recuperando la inversión al tercer año.

BIBLIOGRAFIA

http://www.sedbogota.edu.co//index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=174

- http://www.sedbogota.edu.co/archivos/SECTOR_EDUCATIVO/ESTADISTICAS_EDUCATIVAS/BOLETIN%20ESTADISTICO%202008_ajustado.pdf
- http://designblog.uniandes.edu.co/blogs/dise3135/files/2010/02/Engativa_Final9.pdf
- <http://designblog.uniandes.edu.co/blogs/dise3135/files/2010/02/engativa.pdf>
- http://colaboracion.dapd.gov.co/resources/Cartilla_20_Caracterizacion_Jovenes_Bogota.pdf
- <http://www.econlink.com.ar/tir-excel>
- <http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html>
- <http://www.actualicese.com>
- <http://www.dane.gov.co>
- <http://www.docstoc.com/.../instructivo-para-la-presentacin-del-balance-inicial>
- <http://www.contabilidad.Tk/>
- <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=20187>
- <http://www.col.ops-oms.org/juventudes/Situacion/LEGISLACION/SALUDYDEPORTE/SL18195.htm>
- Libro Crear un plan de negocios/Harvard business press/serie pocket mentor/Santiago de chile/editado por impact media comercial s.a.
- Contabilidad creativa/oriol amat./gestión 2000.