

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Plan de negocio

Estudio de factibilidad para la creación y formalización de una academia deportiva que contribuya al desarrollo deportivo y sociocultural en el municipio de Girón, Santander.

Nayi Cristina Díaz Silva

Carol Yadira López Lache

Universidad de Pamplona, Norte de Santander.

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Programa Administración de Empresas Modalidad a Distancia

Bucaramanga

2021

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Plan de negocio

Estudio de factibilidad para la creación y formalización de una academia deportiva que contribuya al desarrollo deportivo y sociocultural en el municipio de Girón, Santander.

Nayi Cristina Díaz Silva
Carol Yadira López Laché

Universidad de Pamplona, Norte de Santander.

Directora:
Ingrid Carolina Rojas Montañez

Facultad de Ciencias económicas y empresariales
Programa Administración de Empresas Modalidad a Distancia
Bucaramanga
2021

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Índice

El Problema...	9
Titulo.....	9
Planteamiento del problema.....	9
Formulación de la investigación...	9
Objetivos.....	10
General.....	10
Específicos.....	10
Justificación.....	11
Delimitación y alcances.....	12
Marco de referencia.....	13
Antecedentes.....	13
Internacionales.....	13
Nacionales.....	14
Regionales.....	15
Marco teórico.....	15
Marco conceptual.....	15
Emprendedor.....	15
Modelo negocio canvas.....	16
Marketing deportivo.....	17
Impacto del marketing deportivo.....	19
Marco legal.....	19
Operacionalización de variables.....	22
Diseño metodológico.....	23
Tipo de estudio.....	23
Diseño de investigación.....	24
Población y muestra.....	24
Técnicas e instrumentos.....	25
Análisis de la información.....	25
Estudio de mercado.....	25

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Plan de mercadeo.....	31
Estudio técnico... ..	48
Estudio financiero... ..	69
Interpretación de análisis financieros... ..	76
Conclusiones... ..	79
Recomendaciones.....	81
Referencias.....	82
Anexos... ..	84

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Lista de Tablas

Tabla 1. Matriz DAFO cruzada	33
Tabla 2. Cronograma de actividades. (fuente propia).....	35
Tabla 3. Lienzo canvas. (Fuente propia)	36
Tabla 4. Análisis de la competencia en el sector de Girón, Santander	39
Tabla 5. Ficha técnica del servicio de formación deportiva inicial	49
Tabla 6. Ficha técnica del servicio de formación deportiva intermedia o aficionados	50
Tabla 7. Ficha técnica del servicio de formación deportiva de competencia	51
Tabla 8. Ficha técnica del servicio de valoración médica y nutricional de deportistas	52
Tabla 9. Ficha técnica del servicio de capacitaciones y cursos cortos	53
Tabla 10. Ficha técnica del servicio de venta de ropa e implementos deportivos... ..	54
Tabla 11. Ficha técnica del servicio de asesoría de tareas.....	55
Tabla 12. Ficha técnica del servicio de venta de bonos y patrocinios... ..	55
Tabla 13. Costos de inversión inicial de materiales deportivos.....	59
Tabla 14. Funciones cargo Representante legal o presidente de la academia deportiva	60
Tabla 15. Funciones Cargo de Tesorero	62
Tabla 16. Funciones cargo Secretario.....	62
Tabla 17. Funciones cargo Entrenador deportivo	63
Tabla 18. Funciones Personal de apoyo: Médico	64
Tabla 19. Funciones cargo personal de apoyo: Psicólogo	65
Tabla 20. Resumen de metas primer año.....	68
Tabla 21. Proyección de generación de ingresos primer año	70

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Tabla 22. Ingreso mensual discriminado	72
Tabla 23. Proyección de ingresos y egresos mensuales.....	73
Tabla 24. Proyección de Ingresos mensuales del mes de enero 2022	73
Tabla 25. Proyección ingresos mensuales mes de diciembre	74
Tabla 26. Proyección de egresos mensuales por gastos fijos durante el año 2022	75
Tabla 27. Discriminación de inversión de excedentes financieros de los meses de Enero y Diciembre 2022	76

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Lista de Figuras

Figura 1. Calculo de la muestra objeto de estudio	24
Figura 2. Matriz FODA	32
Figura 3. Edades de los posibles clientes de la academia.....	42
Figura 4. Interés por participar en una academia deportiva cerca del lugar de residencia	43
Figura 5. Preferencias deportivas de los encuestados.....	44
Figura 6. Preferencias en la composición de los grupos deportivos.....	45
Figura 7. Preferencia de horarios d entrenamiento de los potenciales clientes... ..	45
Figura 8. Preferencia de intensidad semanal de los entrenamientos deportivos de los potenciales clientes	46
Figura 9. Preferencias de los potenciales clientes sobre los servicios adicionales que brinda la academia	47
Figura 10. Prioridades a la hora de seleccionar una academia deportiva por parte de los padres de familia encuestados.....	48

Lista de ilustraciones.

Ilustración 1. Participantes de la academia de futbol Villa Sandra.....	26
Ilustración 2. Equipo de futbol 5 y 6 años urbanización Villa Sandra, Girón	27
Ilustración 3. Cancha urbanización villa Sandra, Girón Santander	27
Ilustración 4. Celebración día de los Niños, academia Villa Sandra Girón, Santander	28

CAPITULO 1

EL PROBLEMA

1.1. TITULO

Estudio de factibilidad para la creación y formalización de una academia deportiva que contribuya al desarrollo deportivo y sociocultural en el municipio de giron-santander

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el municipio de Girón Santander, existen barrios marginales en los cuales no se encuentran muchas oportunidades para que niños y jóvenes puedan tener alternativas de ocupación de su tiempo libre de manera sana y creativa, tampoco cuentan con acompañamiento de sus familias ni del estado para ayudarles en la construcción de un proyecto de vida sano y que les permita solucionar sus necesidades básicas de socialización, recreación, salud preventiva tanto mental como física. En la mayoría de los casos, estos niños y jóvenes presentan baja escolaridad o tienen muchas dificultades para cumplir con su asistencia a clases, algunos de ellos deben trabajar para ayudar a sus familias aun cuando no están en edad para hacerlo. Estos barrios no tienen programas concretos que les ayude a atender esta población y por tanto muchos de ellos se encuentran libremente por las calles expuestos a la delincuencia, violencia callejera, maltrato infantil, tráfico de drogas y muchos otros factores de riesgo que pueden impedirles crecer en un ambiente adecuado para su edad.

1.3. FORMULACION DE LA INVESTIGACION

¿Cómo crear una academia deportiva que contribuya al desarrollo social y deportivo en la Urbanización Villa Sandra del municipio de Girón?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Crear una academia deportiva que contribuya al desarrollo social y deportivo en la Urbanización Villa Sandra del municipio de Girón.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1- Diseñar un estudio de Mercado para determinar, la oferta y la demanda de los servicios ofrecidos por la academia y medir la necesidad actual o futura de los mismo y estimar los precios o tarifas de los servicios para determinar la rentabilidad financiera del estudio de factibilidad.

2- Formular un estudio técnico para diseñar el plan de negocios de la academia deportiva que permita el correcto funcionamiento de todos sus servicios y Constituir de manera legal la academia deportiva ante los organismos de vigilancia y control del deporte en el municipio de Girón Santander.

3- Formular un estudio financiero, para determinar las diferentes fuentes de financiación que permita diagnosticar y prever las posibles dificultades financieras a las que pudiera enfrentarse la academia.

4- Analizar si la empresa mantiene equilibrio financiero mediante el análisis de la capacidad de atender sus compromisos.

1.5. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

El municipio de Girón en Santander, hace parte del área metropolitana de la ciudad de Bucaramanga y actualmente cuenta con más de 185 barrios y alrededor de 20 veredas con una población aproximada de 185.314.000 habitantes, según población proyectada a junio 30 de 2016. (Alcaldía de Girón santander, 2021)

Para el año 2018, según proyecciones DANE, la población de Girón es de 195.499 habitantes. El 90% se encuentra en el sector urbano, siendo el de mayor densidad y crecimiento con 175.949 personas, mientras que en el sector rural se encuentra el 10%, con 19.550 personas. (Ministerio de salud y protección social, 2018)

El municipio cuenta con una gran población en la edad población infantil y adolescente que requiere de espacios de atención integral fuera de las aulas de clase del sistema escolar regular, que es atendido por el Estado y que debe extenderse en los tiempos libres de esta población, pero que lastimosamente, el municipio no cuenta con la cobertura en actividades extra curriculares que les permitan a niños y adolescentes usar de manera creativa su tiempo libre.

El municipio tiene problemas de delincuencia juvenil, abuso de sustancias psicoactivas por parte de los menores de edad y un alto porcentaje de familias donde padres trabajan y deben dejar a sus hijos solos o al cuidado de personas que no son idóneas para realizar esta tarea.

Todas estas condiciones hacen que existan las condiciones ideales para que los niños y jóvenes quieran buscar una propuesta de ocupación del tiempo libre que llene sus expectativas e intereses. De esta manera, poder brindar servicios de tipo deportivo y recreativo a esta franja poblacional, puede ser una oportunidad muy valiosa para obtener interés por este tipo de servicios que ayudan a formar los niños y jóvenes en valores éticos, les muestran caminos sanos para construcción de proyectos de vida sólidos y les permiten además construir habito de vida saludables, lo cual ayuda grandemente a atacar el problema de delincuencia juvenil, ausentismo de los padres en las familias, consumo de drogas por parte de los jóvenes y aporta en la disminución del sedentarismo, considerado como la principal causa de las enfermedades cardiovasculares.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Por tanto, con esta propuesta de crear una academia deportiva, se permitirá una nueva opción para que niños y jóvenes del municipio de Girón atengan la oportunidad de tener un desarrollo social y deportivo que les garantice una vida más digna y unos espacios de crecimiento personal más sanos y formadores.

La propuesta tendría las siguientes fases en su ejecución:

Una primera fase de diagnóstico, en donde se analizará el análisis del entorno y sus variables, las ventajas y desventajas de la creación del emprendimiento, el análisis del sector o nicho de mercado, el estudio de viabilidad del proyecto y el estudio de mercado.

La segunda fase será el diseño del plan estratégico de funcionamiento del emprendimiento, en el cual se diseñarán todos los servicios, los presupuestos y el personal idóneo que se encargará de los servicios ofertados, el plan de mercadeo, los patrocinadores y estrategias de recaudo de fondos para su funcionamiento y publicidad y venta de la idea de negocio, así como el impacto que tendrá el emprendimiento en el campo social y económico.

Por último, se realizará el registro legal de la empresa, el nombre comercial, la documentación legal requerida para su funcionamiento, se seleccionará el lugar de funcionamiento y se implementará su funcionamiento real en la comunidad seleccionada.

1.6. DELIMITACION Y ALCANCES

El estudio de factibilidad para la creación y formalización de una academia deportiva tiene en cuenta los siguientes alcances y limitaciones:

1.6.1. TEMATICA

La propuesta pretende diseñar un estudio de Mercado en el cual se podrán determinar para determinar, la oferta y la demanda de los servicios ofrecidos por la academia, medir la necesidad actual o futura de los mismo y estimar los precios o tarifas de los servicios para determinar la rentabilidad financiera del estudio de factibilidad. Por otra parte, se aspira a

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

diseñar el plan de negocios de la academia deportiva que permita el correcto funcionamiento de todos sus servicios y Constituir de manera legal la academia deportiva ante los organismos de vigilancia y control del deporte en el municipio de Girón Santander.

Es importante tener en cuenta las fuentes de financiación de este proyecto para hacerlo viable, así como lograr el equilibrio financiero mediante el análisis de la capacidad de atender sus compromisos.

1.6.2. ESPACIAL

Este proyecto se realizará en la urbanización Villa Sandra de la ciudad Girón Santander.

1.6.3. TEMPORAL

Este proyecto tiene dos fases a saber: la primera fase es de planeación que se prevé realizarse en 3 meses de octubre a diciembre de 2021. La otra fase es de ejecución que planea llevarse a cabo a partir de enero de 2022.

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

En los últimos años el marketing deportivo ha logrado posicionarse como uno de los más usados en las campañas publicitarias en todo el mundo, es por esto que (Nogales, 2006), realizó en España, un estudio sobre la importancia del marketing en el mundo del deporte, el cual arrojó como resultado de la investigación, que el marketing tradicional no es suficiente en el campo deportivo para lograr con éxito los objetivos de hacer crecer las empresas, se hace necesario además, complementarlo con otras dos disciplinas desarrolladas en el sector de servicios como lo son el marketing interactivo y el marketing interno logrando un nuevo enfoque y más eficiente de marketing deportivo.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Es importante revisar las experiencias que sobre estos tipos de emprendimiento han tenido algunas personas referentes a planes de negocio, estrategias de marketing, estudios de factibilidad etc., a nivel de Colombia, es por esto que se realizó una revisión bibliográfica sobre algunas de ellas.

(Ramírez, 2012), realizó un estudio en la ciudad de Bogotá, para determinar las estrategias más efectivas de marketing social en organizaciones sin ánimo de lucro y se midieron mediante una encuesta aplicada a 42 organizaciones sin ánimo de lucro que ofrecen programas de desarrollo social y se encontró que aunque las organizaciones conocen las estrategias de marketing, estas no son ejecutadas y no tiene una adecuada planificación. Dentro de las estrategias más efectivas para las organizaciones sin ánimo de lucro se encuentran las de precio y las de variedad de servicio. Se concluye que es importante tener una imagen corporativa que vaya acorde con la organización ya que en la mayoría de las organizaciones encuestadas no se encontró imagen corporativa acorde a los objetivos de la organización. Los planes de medios más usados para este tipo de organizaciones son la radio y el correo electrónico, ya que la mayoría no posee una página web propia. Es importante destacar que en estas organizaciones los sistemas de pago que más usan los clientes son el efectivo y la tarjeta de crédito. Las estrategias de mercadeo mayormente implementadas son las de servicios complementarios, ya que en promedio la mayoría tiene un plan diversificado de varios servicios que oscilan en diez y veinte.

Por otra parte, (Acevedo, 2009), realizó un plan de mercadeo para una fundación, con el objetivo de aumentar su presupuesto diversificando los productos que ofrece la fundación y mejorar sus ingresos, logrando un sostenimiento en el largo plazo. El estudio determinó que la fundación debe migrar su plan de mercadeo y diversificar sus fuentes de ingreso pasando de las donaciones que son muy inestables a la venta de sus propios productos. Estos productos arrojaron tener una muy buena aceptación por el público objetivo aunque requiere diversificación y un buen plan de mercadeo que atienda a las factores diferenciales que se tienen con respecto a la competencia, logrando un equilibrio entre precio y canales de distribución. Se recomienda a la fundación lograr crear un impacto con su marca en el medio ya que actualmente, la fundación no es muy conocida.

2.1.3. ANTECEDENTES REGIONALES

En la ciudad de Bucaramanga, también ha habido algunos estudios propios sobre marketing deportivo y propuestas de planes de negocio que estructuran emprendimientos en esta área y han permitido abrir puertas hacia este campo.

(Hernandez & Pino, 2014), realizaron un plan de negocios como método para conocer la viabilidad de la constitución de un club deportivo, usando una encuesta a padres de familia del grupo población seleccionado, con la cual se realizó la propuesta de plan de mercadeo y se identificaron las ventajas competitivas de la escuela deportiva de fútbol, lo que la hace viable y permite la solución de los problemas de la comunidad intervenida en cuanto a oferta deportiva y permite su articulación al plan de desarrollo departamental.

2.2. MARCO TEORICO

2.2.1. MARCO CONCEPTUAL

2.2.1.1. EMPRENDEDOR:

Definir el concepto de emprendedor, es muy importante en nuestro estudio, ya que el ejercicio de emprender una nueva idea de negocio requiere tener personas con altas capacidades de visión de negocio, relacionamiento y competencias comunicativas que le faciliten abrir caminos, además de habilidades organizativas y administrativas. Ser emprendedor no es tarea sencilla, pero si se tiene claro el objetivo y se acompaña de una buena planificación y estrategia, seguramente habrá altas probabilidades de éxito en el nuevo emprendimiento o idea de negocio.

Para (Garzozzi, Messina, Moncada, Ochoa, & Griselda Pérez, 2014), citando a (Real Academia Española, 2001, pág. 889) el término emprendedor es un adjetivo que se aplica a aquella persona o entidad “que emprende (comete) con resolución acciones dificultosas o azarosas”. Mientras que empresario se define como: “titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa” (Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española, 2001, pág. 890).

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Para formar una empresa con actitud emprendedora, se deben tener en cuenta algunos factores de carácter subjetivo (componentes personales) y factores de tipo sociodemográfico.

En cuanto a los componentes personales que se requieren en el emprendimiento, estos deben estar presentes de forma integrada, que para (Grant, 1996) serían el componente cognitivo, emocional y de comportamiento.

El componente cognitivo: existencia previa de una idea en función de la cual se crearía la empresa. Componente emocional: el individuo debe querer crear la empresa, debe apasionarse con la idea y el componente de comportamiento: cuando el individuo actúa creando la empresa. (McClelland, 1961)

Para el mismo McClelland, en su estudio de las características emprendedoras personales que se deben tener al momento de empezar un emprendimiento, las cuales se pueden agrupar en 10 hábitos empresariales orientados al logro, la capacidad de planificación y manejo del poder.

Las competencias para emprender solo se logran en la vivencia práctica, en el ejercicio diario de enfrentarse a las diferentes situaciones de este trabajo. Una de las características más importantes en todo este proceso, es que el emprendedor tenga el manejo de sus emociones y el conocimiento para detectar los tiempos y las oportunidades de forma oportuna asumiendo riesgos que pueda controlar.

2.2.1.2. Modelo de negocio Canvas

El modelo de Negocios Canvas es el más aplicado y difundido en el último lustro, a nivel mundial. Fue diseñado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur como producto de su tesis doctoral en Suiza, trabajó fuertemente en procesos de innovación sobre modelos de negocio, sobre la base de construir nuevas formas de pensamiento que permitieran a las personas transitar el camino de la idea de negocio a su consolidación de una forma más natural y segura. (Osterwalder & Pigneur, 2012)

Un Modelo de Negocio es una herramienta conceptual que, mediante un conjunto de elementos y sus relaciones, permite expresar la lógica mediante la cual una compañía intenta ganar dinero generando y ofreciendo valor a uno o varios segmentos de clientes.” (Osterwalder & Pigneur, 2012).

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

El Modelo Canvas, plantea la construcción y análisis de las relaciones entre nueve bloques fundamentales que constituyen la lógica acerca de cómo una 40 Metodologías para desarrollar la idea de negocio empresa puede hacer dinero y que cubre las cuatro áreas principales de un negocio a saber: los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad financiera.

Los autores plantean la generación de este tipo de modelos de negocio como una alternativa realmente ventajosa para los emprendedores, a la ya tradicional y académica construcción de planes de negocio que exige un trabajo muy arduo en cuanto a levantamiento de información y análisis de la misma, demasiados estudios que cuando se concluyen ya pueden ser obsoletos para un mundo de negocios globalizado y en permanente cambio.

Bloques del modelo canvas:

- **Propuesta única de valor:** que ofrecemos a nuestros clientes, siempre enfocados a beneficios y no funcionalidades.
- **Segmentos de clientes:** a quién nos dirigimos.
- **Estructura de costes:** en qué tenemos que gastar para desarrollar y ofrecer nuestra propuesta de valor.
- **Fuentes de ingresos:** cómo vamos a monetizar nuestro proyecto. Junto con la estructura de costes forman la rentabilidad del modelo de negocio.
- **Problema:** qué problema hemos detectado que es suficientemente doloroso para un buen número de personas. Podemos listar los 3 sub problemas más importantes que hayamos detectado sobre una problemática concreta.
- **Solución:** qué solución proponemos para paliar el problema. Podemos listar las 3 características principales de la solución.
- **Métricas:** en qué números nos tenemos que fijar para saber el estado de nuestro negocio.
- **Diferenciación** (o ventaja competitiva): qué nos diferencia realmente de la competencia de forma que no sea fácil imitar.
- **Canales:** a través de qué medios proporcionamos nuestra propuesta de valor a nuestros clientes. (Sánchez, 2021)

2.2.1.3: Marketing deportivo:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

De acuerdo a (Nogales, 2006), quien cita a Kotler (2001) podríamos definir el marketing como una “orientación, filosofía o sistema de pensamiento, de la dirección que sostiene que la clave para alcanzar las metas de la organización reside en averiguar las necesidades y deseos del mercado objetivo, y en adaptarse para ofrecer las satisfacciones deseadas por el mercado mejor y más eficientemente que la competencia”.

En los últimos años, el deporte ha sido punto de mira para depositar la confianza en las mayores estrategias a nivel mundial, ya que se reconoció que todos los seguidores que mueve el mundo del deporte puede lograr posicionar marcas y crear identificación de las mismas quedando en la recordación colectiva de la gente.

Hoy en día es fácil identificar marcas como Nike, Adidas, Reebok, entre otras, que gracias a las estrellas del deporte se han posicionado a nivel mundial.

Debido a esto, el marketing, ha venido poniendo su mirada en el sector deportivo porque ha encontrado una valiosa oportunidad para desarrollarse de manera eficiente y en menor tiempo que con estrategias de marketing tradicional.

El deporte, por ser una empresa de servicios, tiene características especiales y rasgos distintivos que le permiten sobresalir por encima de las empresas de productos tradicionales, dentro de las cuales sobresalen:

1. *Intangibilidad.* Los servicios no pueden ser vistos, tocados, degustados, etc.; por ello, es complicado juzgar su calidad con anterioridad a su compra.
2. *Simultaneidad o inseparabilidad de producción y consumo.* Los productos tangibles son primero producidos y posteriormente consumidos; mientras que los servicios son producidos y consumidos al unísono.
3. *Heterogeneidad.* Muy difícilmente puede lograrse la estandarización en el sentido de asegurar un nivel uniforme en la calidad de los servicios.
4. *Carácter perecedero.* Los servicios no pueden ser almacenados, lo cual puede plantear problemas con la demanda.
5. *Ausencia de propiedad.* El cliente tiene acceso al servicio, pero no la propiedad de la actividad o la instalación.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

6. *Participación del cliente* en el proceso de producción del servicio o *servucción*.

2.2.1.3. Impacto del marketing deportivo:

Según (Galeano, 2021), “el deporte se ha convertido en una industria prácticamente, que genera entre 480 y 620 mil millones de dólares cada año. Esto incluye la construcción de infraestructura, el dar licencias para productos y los eventos deportivos en vivo”.

Un ejemplo de esto, es la industria deportiva que desarrolla Estados Unidos, que ya supera dos veces en tamaño a la industria automotriz y siete veces a la cinematográfica.

Las raíces del marketing deportivo en Estados Unidos pueden encontrarse en 1850 y 1860, cuando muchos negocios, notando la popularidad de los deportes, trataron de crear ligas para mejorar sus oportunidades comerciales. (Galeano, 2021)

2.2.2. MARCO LEGAL

RESOLUCIÓN 231 DE 2011

(Marzo 23)

Por la cual se reglamentan los requisitos que deben cumplir los Clubes Deportivos y Promotores para su funcionamiento.

EL DIRECTOR GENERAL DEL INSTITUTO COLOMBIANO DEL DEPORTE,
COLDEPORTES

En ejercicio de sus facultades legales, en especial las que le confiere el artículo 6° del Decreto-ley 1228 de 1995, y

Considerando:

Que la legislación deportiva ha establecido disposiciones especiales, con el fin de garantizar la coordinación de los organismos que hacen parte del Sistema Nacional del Deporte, entendiendo por tal, de conformidad con el artículo 46 de la Ley 181 de 1995, "el conjunto de

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

organismos, articulados entre sí, para permitir el acceso de la comunidad al deporte, a la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física". Que el Decreto-ley 1228 de 1995 en su artículo 2°, define los Clubes Deportivos como organismos de derecho privado constituidos por afiliados, mayoritariamente deportistas, para patrocinar y fomentar la práctica de un deporte o modalidad, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en el municipio.

Que el artículo 5° del mismo Decreto-ley dispone que los Clubes Deportivos puedan afiliarse a la Liga o Asociación Deportiva departamental por cada una de sus disciplinas o modalidades deportivas correspondientes

Que en su artículo 6° el mismo Decreto señala los requisitos que deben cumplir los Clubes Deportivos o Promotores para su funcionamiento, así como los efectos de participación deportiva y vinculación al Sistema Nacional del Deporte, facultando al Instituto Colombiano del Deporte, Coldeportes, para reglamentar su cumplimiento.

RESUELVE:

Artículo 1°. Objeto. Los Clubes Deportivos tienen como objeto el fomento, protección, apoyo y patrocinio de un deporte o una modalidad deportiva, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en el municipio.

Artículo 2°. Constitución. Los Clubes Deportivos estarán conformados por un número mínimo de diez (10), deportistas inscritos, en el caso de deportes de conjunto se deberá tener en cuenta lo reglamentado por la Federación Deportiva correspondiente.

Artículo 3°. Jurisdicción. Los clubes cumplirán su objeto en el municipio en el que tengan su domicilio.

Artículo 6°. Estructura.

1. La estructura de los Clubes Deportivos y Promotores, será determinada en sus estatutos atendiendo los principios de democratización y participación deportiva, comprendiendo como mínimo, los siguientes órganos:

- a) Un Órgano de Dirección: A través de la Asamblea de Afiliados.
- b) Un Responsable o Representante Legal.
- c) Un Órgano de Disciplina o Comisión Disciplinaria.

Artículo 11. Requisitos para su funcionamiento. Para los efectos de participación deportiva y vinculación al Sistema Nacional del Deporte, los Clubes Deportivos y

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Promotores requerirán para su funcionamiento:

1. Acta de constitución.
2. Listado de deportistas debidamente identificados, el que debe corresponder al número mínimo de deportistas, exigido en cada deporte o modalidad deportiva y según la constitución del respectivo club.
3. Aceptación expresa de los deportistas sobre su afiliación, participación en las actividades deportivas organizadas y sometimiento a las normas de la Ley 181, Decreto-ley 1228 de 1995 y demás disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias.
4. Los deportistas deben declarar la aceptación de las normas antidopaje, dispuestas en el Código Mundial Antidopaje, los estándares internacionales, la Convención Internacional contra el Dopaje en el Deporte, el reglamento antidopaje de su Federación Deportiva Nacional correspondiente y como consecuencia de la Federación Deportiva internacional, así como las normas nacionales que las desarrollen o adopten. En consecuencia, estarán sujetos a estas las Normas Antidopaje en virtud de su participación en el deporte.
5. Estatutos.
6. Reconocimiento Deportivo otorgado por el Alcalde a través del Ente Deportivo Municipal a que se refiere la Ley 181 de 1995 o quien haga sus veces de conformidad con el artículo 75 de la Ley 617 de 2000.

Artículo 12. Acta de constitución. En el Acta de constitución del Club Deportivo o

Promotor debe constar, como mínimo, lo siguiente:

1. Lugar, fecha y hora de la reunión.
2. Nombre de los fundadores del club, debidamente identificados, precisando si se trata de afiliados deportistas.
3. Nombre del Club, objeto y domicilio.
4. Aprobación de los estatutos.
5. Elección del Órgano de Administración, según corresponda a un Presidente o responsable o a un Órgano Colegiado, caso en el cual se elegirán el número de miembros que lo conforman de acuerdo a lo aprobado en los estatutos.
6. Elección del Órgano de Control, si fue aprobado en los estatutos. Si se aprobó revisoría fiscal deben ser los elegidos contadores públicos.
7. Elección de dos miembros de la Comisión Disciplinaria del Club.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

8. Aprobación del valor de las cuotas de afiliación y de sostenimiento.

2.2.3. OPERATIVIZACION DE LAS VARIABLES

Para lograr los objetivos propuestos en este estudio, es importante definir las variables con las cuales se va a desarrollar el plan de negocios y a partir de ellas, crear los indicadores que permitan su operativización.

A continuación, se presentan las variables a tener en cuenta en este plan de negocios, según el modelo canvas y su desarrollo operativo según el siguiente objetivo general:

Crear una academia deportiva que contribuya al desarrollo social y deportivo en la Urbanización Villa Sandra del municipio de Girón.

Tabla 1. Operativización de las variables del estudio. (fuente propia)

VARIABLE	DESCRIPCION	INDICADOR
Constitución de un organismo deportivo	Legalización ante la secretaria del deporte de Girón Santander, el club: Academia deportiva	Otorgamiento del aval deportivo
Desarrollo sociocultural de niños y jóvenes del Municipio de Girón Santander	Programas sociales de ocupación creativa del tiempo libre de los involucrados	Métricas de niños y jóvenes impactados con el programa
Construcción de propuesta de valor	Oferta de servicios diversos apuntando a la calidad, innovación y creatividad	(10) Ofertas de servicios en formación deportiva, asesorías académicas, capacitación y escuela de padres y venta de

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

		implementación deportiva
Diferenciación a la competencia	Características diferenciadoras de los productos que se ofertan	20% en Venta de bonos, 60% sistema de padrinos, 10% venta de implementación deportiva, 10% organización de eventos
Canales de ventas	Radio comunal del barrio, avisos parroquiales en la iglesia, redes sociales, volantes, eventos de exhibición de la escuela y coctel de inauguración para reunir patrocinadores	Cantidad (10) de pautas publicitarias 5.000 personas impactadas con volantes 120 personas asistentes al coctel
Organización de equipo de trabajo	Se requiere un entrenador en cada disciplina deportiva, un presidente, un tesorero y una secretaria	Pago salario de 1 entrenador de futbol, 1 de baloncesto.

3. DISEÑO METODOLOGICO

3.1. Tipo de investigación:

Esta investigación corresponde a un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de una idea de negocio, por tanto, es un estudio de tipo exploratorio, ya que se usa para estudiar un problema que no está claramente definido.

3.2. Diseño de la investigación:

Se utilizó un diseño de estudio de mercados, ya que se hizo un proceso de recopilación, procesamiento y análisis respecto a clientes, competidores y el mercado para crear las estrategias que nos permitieran desarrollar la idea de negocio.

3.3. Población y muestra:

3.3.1. población universo:

La población universo de este estudio fueron 25 padres de familia del barrio Villa Sandra que han mostrado interés en ser usuarios del servicio y se han preinscrito en nuestra academia, dejándonos algunos datos de sus hijos.

3.3.2. Muestra

Teniendo en cuenta nuestra población universo, se toma el tamaño de la muestra, teniendo en cuenta un margen de error del 10% y un nivel de confianza del 99% , para lo cual arroja un cálculo de 22 como tamaño de la muestra.

Figura 1. Calculo de la muestra objeto de estudio

Calculadora de Muestras

Margen de error:

 Nivel de confianza:

 Tamaño de Poblacion:

Margen: 10%
Nivel de confianza: 99%
Poblacion: 25

Tamaño de muestra: 22

Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales

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

n= Tamaño de la muestra
 Z= Nivel de confianza deseado
 p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
 q=Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
 e= Nivel de error dispuesto a cometer
 N= Tamaño de la población

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Fuente: Calculadora de muestras de Asesoría económica y marketing, 2009. Tomado de https://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php

De acuerdo a lo anterior, se realizaron 22 encuestas a padres de familia del barrio Villa Sandra para determinar su interés en nuestros servicios y poder conocer sus necesidades y expectativas con respecto a la práctica deportiva de sus hijos.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información:

Para recolectar la información requerida en este estudio, se diseñó una encuesta, la cual presenta 8 preguntas, siete de ellas de selección múltiple y una pregunta binaria con opción de respuesta si o no, la cual validó el estudio de mercadeo. (Ver anexo 1).

3.5. Análisis de la información:

Para el análisis de los datos recolectados en las encuestas realizadas a través de un formulario de google forms a 22 posibles usuarios del servicio de nuestra academia deportiva, se utilizaron herramientas de la estadística descriptiva que se presentaran más adelante en el estudio de mercado, para determinar la oferta y la demanda de los servicios ofrecidos por la academia; también se diseñó el estudio financiero para determinar las diferentes fuentes de financiación y el estudio técnico del plan de negocios de la academia deportiva para el correcto funcionamiento de todos sus servicios, los cuales se presentan a continuación:

3.5.1. Estudio de mercado:

La idea de negocio es crear y formalizar una academia deportiva que contribuya al desarrollo deportivo y socio cultural en el municipio de Girón Santander.

Constituir una academia que ofrezca diversos servicios de ocupación del tiempo libre mediante estrategias de actividades Lúdicas como la recreación y el deporte para niños y adolescentes de poblaciones vulnerables, que contribuya a su desarrollo Deportivo y sociocultural y les permita generar espacios de construcción de oportunidades de formación integral para su proyecto de vida de tal forma que se ayude en la formación de ciudadanos responsables de sus actos, empáticos con el entorno, cuidadores de la vida y el medio ambiente y responsables y cumplidores de sus deberes en un marco de conciencia ética.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Afinidad con la idea de negocio:

Contamos con la experiencia previa en la oferta de servicios deportivos, el equipo de trabajo tiene personal idóneo en la línea deportiva que aporta a la idea de negocio, y ya se cuenta con un espacio físico en el cual mediante esfuerzos de toda la comunidad y líderes comunales se logró disponer de una cancha de fútbol, en la cual practican este deporte, niños y adolescentes que hacen parte del proyecto como usuarios del servicio de formación deportiva en la urbanización Villa Sandra del municipio de Girón en Santander. Actualmente, tenemos alrededor de 60 practicantes entre 6 y 14 años, de estrato 1, en la academia de formación deportiva en fútbol, experiencia que nos ha permitido crear las bases de este proyecto.

Ilustración 1.

Participantes de la academia de fútbol Villa Sandra

Fuente: propia.

Los niños practican tres veces por semana en un espacio de dos horas en cada sesión de entrenamiento. Por ahora, el objetivo de la academia se centra en la formación inicial de los niños en la práctica del fútbol, orientándolos en la adquisición de técnicas básicas que les permitan afianzar su esquema corporal y desarrollo psicomotor a la vez que disfrutan de un espacio de

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

recreación con un propósito formativo de valores éticos que les permitan fortalecer su carácter, construir vínculos afectivos y sentirse más valorados y apreciados por la comunidad, la familia y por ellos mismos.

Imagen 2.

Equipo de fútbol 5 y 6 años urbanización Villa Sandra, Girón.

Fuente: propia.

Imagen 3.

Cancha Urbanización Villa Sandra, Girón Santander.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Fuente: propia.

Imagen 4.

Celebración día de los niños academia de futbol Villa Sandra, Girón.

Fuente : Propia.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Productos o servicios relacionados con la Idea de Negocio:

Nuestra idea de negocio cuenta con 3 líneas de servicios que involucra los componentes de innovación, creatividad y calidad:

Línea de formación deportiva y cultural:

Este servicio se orienta a la formación e iniciación deportiva de niños y adolescentes en diferentes deportes y su posterior perfilamiento hacia el deporte de altos logros complementándose con actividades culturales como parte de la formación integral, en donde se involucren también las familias de los niños y la comunidad de la urbanización objeto de este estudio y sus barrios aledaños. Esto con el fin de darle sostenibilidad al proyecto, comprometiendo a todo el núcleo familiar en la formación deportiva de los niños. Las actividades culturales y recreativas se harán extensivas a toda la comunidad para construir el sentido de pertenencia al proyecto con todos los agentes involucrados como entrenadores, deportistas, familias, líderes comunales, policía del barrio y microempresarios del sector.

Línea de capacitación y educación no formal:

Esta línea busca el fortalecimiento académico de los usuarios mediante jornadas complementarias a la educación y escolarización regular, para hacer asesorías de tareas, cursos de refuerzo y aprendizaje de artes u oficios mediante seminarios, capacitaciones, para la comunidad que se interrelacione con la academia (padres de familia y vecinos).

Línea de comercialización de implementos y ropa deportiva con marca propia:

La línea pretende generar una marca de ropa deportiva propia a la vez que hacer la comercialización de implementación deportiva requerida para el funcionamiento de la academia.

Análisis del mercado:

Nuestra población objetivo son las familias con Niños y adolescentes entre los 6 y los 14 años de la urbanización Villa Sandra y sus barrios aledaños del municipio de Girón.

Tenemos dos grandes competidores:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

1. Las escuelas deportivas patrocinadas por la Alcaldía de Girón
2. El programa de escuelas deportivas de Cajasan (Caja de compensación familiar), que ofrecen servicios deportivos para niños entre los 6 y 18 años.

Nuestra organización deportiva es diferente, pues contiene el componente innovador en la prestación de los siguientes servicios adicionales que le dan un valor agregado en relación con otras organizaciones deportivas :

- Nuestra oferta garantizará el servicio permanente durante todo el año a diferencia de la competencia que solo lo hace durante algunos meses.
- Cuenta con servicios y valores agregados que la competencia no tiene como:
 - Apoyo en la formación académica de los niños y adolescentes mediante asesoría de tareas
 - Cursos y capacitaciones de temas de interés.
 - Creación de espacios para que a través de la academia se generen actividades lucrativas que permitan que sus usuarios trabajen de manera cooperativa y colaborativa (Objetivo: obtener recursos para su implementación deportiva, ropa de entrenamiento, mensualidad, etc.)
 - proveer y dotar a los niños de la ropa deportiva necesaria para su práctica deportiva.

Componente profesional y acompañamiento Psicólogo, médico

- Alianza estratégica con clubes profesionales

La idea de negocio es atractiva porque impulsa el desarrollo deportivo y socio cultural de los niños y adolescentes mediante la ocupación de su tiempo libre, apoyando su formación como ciudadanos responsables, íntegros y capaces de afrontar retos del siglo XXI, que utilicen sus conocimientos y experiencias deportivas para construir un proyecto de vida sólido y responsable y que les permite en mediano y largo plazo tener herramientas para su realización personal. Este proyecto puede atraer muchos clientes potenciales, pues trae beneficios directos e indirectos para varias poblaciones involucradas. Por una parte, beneficia el desarrollo personal y académico de los niños que practican deporte, por otra parte, permite a padres y comunidad involucrarse en la formación de sus hijos y participar activamente de las actividades dirigidas a ellos para su recreación y capacitación, y de manera indirecta beneficia a los micro empresarios de la zona ya que sus negocios pueden usar la academia como un impulso para el aumento de sus ventas y el

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

aumento de su publicidad. También es importante rescatar el valor que el deporte tiene en cuanto al alejamiento de los niños y jóvenes de las drogas, la delincuencia y actos vandálicos, ya que les permite ocupar de manera creativa y responsable su tiempo libre; lo cual le sirve al sector para disminuir los niveles de delincuencia y violencia, objetivo que será muy bien recibido y apoyado también por la policía del sector.

Estrategia de ventas y precios:

Por ser esta idea de negocio una forma de ayudar a niños y jóvenes a tener un mejor proyecto de vida, nuestro objetivo de ganancia está direccionado más al aumento de activos de la academia, a la generación de empleo de sus colaboradores y al aumento de sus clientes, y no tanto a al incremento del capital en el corto plazo. De esta forma la estrategia de precios más acorde con este objetivo es la de penetración de mercado para que nuestros servicios sean más conocidos y aceptados en el sector de ubicación, impulsar el aumento masivo de clientes con precios bajos o moderados que sean competitivos frente a otras ofertas.

canales de distribución y Comercialización:

Usaremos canales de distribución directos ya que nuestra empresa es de prestación de servicios deportivos.

Lo haremos de forma física, a través de nuestros entrenadores quienes directamente en el campo deportivo estarán comercializando nuestros servicios y de forma digital a través de nuestra página web, Facebook e Instagram, en donde también ofertaremos los servicios y daremos una opción adicional de apadrinar a un niño en la academia deportiva a través de aportes económicos por parte de terceros que quieran apoyar y ser parte del proyecto de formación de los niños y jóvenes en situación de vulnerabilidad. Para esto se ofertarán bonos, aportes voluntarios o mensualidades por 6 meses o anualizadas para que las personas que quieran apoyar el proyecto, tengan diferentes opciones para hacerlo.

Estrategia de promoción del negocio:

Se usaran varias estrategias como por ejemplo, volantes con la información de nuestros servicios por el sector donde se ubicará la academia deportiva, publicidad en la radio comunal, publicidad a través del párroco de la iglesia del sector, anuncios en las redes sociales de la academia, y un gran coctel de lanzamiento de la academia con posibles sponsors y personas que puedan estar

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

interesadas en patrocinar el proyecto, donde se les explique las opciones de apadrinar a un niño y las ventajas contables que pueden tener descontando su donación a la academia, ganando hasta un 25% adicional del valor de su inversión en donación al finalizar el año contable en sus declaraciones de renta. (artículo126-2 de ley tributaria colombiana)

3.5.1.1. Plan de Mercadeo :

Nuestro plan de mercadeo es el siguiente:

Análisis externo e interno del entorno

Los aspectos externos incluyen la competencia, el mercado de interés primario, los clientes actuales y los perfiles de clientes ideales (buyer personas) serán usados posteriormente en muchos momentos dentro del plan de marketing y en la definición de tácticas y su implementación. (Daverio, 2018)

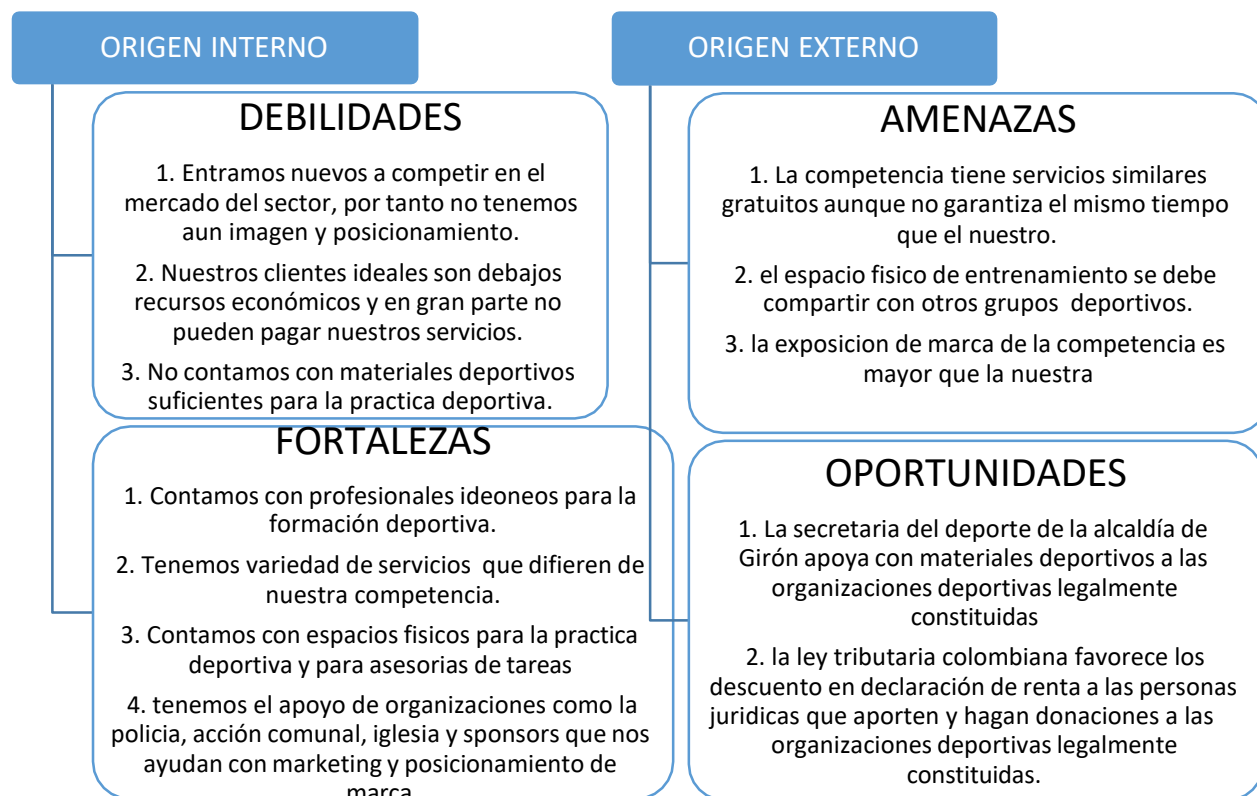
Por otra parte, los aspectos internos, se relacionan más con la empresa que estamos constituyendo, en nuestro caso con la academia deportiva, su forma de organización, sus recursos económicos, las personas que trabajaremos en ella, nuestros objetivos, misión, visión, etc.

De esta forma, realizaremos una matriz DAFO, para analizar el escenario en donde nos moveremos, nuestras posibilidades, herramientas, nuestros objetivos y las opciones que tenemos con la nueva idea de negocio. Con este análisis podremos descubrir fortalezas y debilidades internas que tenemos en nuestra academia relacionadas con nuestros servicios y nuestra organización. También, ponemos de manifiesto las amenazas y oportunidades externas que se nos presentan en el entorno donde se desenvuelve la academia deportiva.

Figura 2.

Matriz FODA.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA



Nota. Análisis de factores externos e internos del entorno de la academia deportiva propuesta para el barrio Villa Sandra, Girón Santander y sus alrededores. (Fuente propia)

Definición de objetivos:

Posicionar nuestra academia como la más conocida y elegida por los clientes potenciales del sector en un plazo de 6 meses.

Aumentar las visitas de nuestros redes sociales y sitio web en un 10% mensual durante un año duplicando la producción y distribución de contenidos.

Conseguir al menos 40 padrinos de niños y adolescentes que realicen aportes mensuales para el apoyo al funcionamiento de la academia en los próximos 12 meses.

Aumentar en un 80% la cantidad de clientes vinculados con la academia deportiva en los próximos 6 meses.

Definición de estrategias:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Partiendo de nuestro DAFO inicial podemos elaborar un DAFO cruzado que nos ayudará a establecer las estrategias, empezando por las ofensivas, continuando por las adaptativas y de supervivencia, y acabando por las defensivas.

- Estrategias FO: aprovechando las oportunidades y apoyándonos en las fortalezas definimos nuestra estrategia ofensiva.
- Estrategias DO: ante la incapacidad de aprovechar una oportunidad por la existencia de una debilidad establecemos nuestra estrategia adaptativa.
- Estrategias DA: se basan en la existencia de una amenaza que nos permite apoyarnos en una debilidad; así establecemos las estrategias de supervivencia y conservación.
- Estrategias FA: ante la posibilidad de apoyarnos en una fortaleza para reducir la posibilidad de una amenaza establecemos las estrategias defensivas.

Tabla 1.

Matriz DAFO cruzada.

DAFO CRUZADA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	(FO) ESTRATEGIA OFENSIVA Tenemos sponsors interesados en patrocinar el funcionamiento de la academia y la ley tributaria los favorece en sus finanzas permitiéndoles descontar hasta un 25% adicional de su donación en su declaración de renta.	(DO) ESTRATEGIA ADAPTATIVA No contamos con material deportivo suficiente para la práctica deportiva pero la alcaldía de Girón ofrece materiales deportivo a los organismos deportivos legalmente constituidos.
AMENAZAS	(FA) ESTRATEGIA DEFENSIVA La competencia tiene	(DA) ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA La exposición de marca de

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	servicios gratuitos similares pero nuestra academia tiene más diversidad de servicios y nuestra promesa al cliente se garantiza para todo el año de forma continua.	la competencia es mayor que la nuestra, ya que somos nuevos en el mercado, por tanto debemos fortalecer nuestra estrategia de marketing con nuestros aliados: policía, iglesia, líderes comunales, referidos y voz a voz en cada uno de nuestros servicios.
--	---	---

Definición de tácticas y acciones:

Requerimos llegar a nuestros clientes potenciales a través de diferentes canales como volantes, partidos de futbol de exhibición, información de la academia por redes sociales, en el sermón de la misa los domingos, en la radio comunal, en la emisora de la policía, mediante plan de referidos de los clientes ya fidelizados y su voz a voz en el barrio y sectores aledaños. Si logramos llegar a nuestros clientes podemos influir en su toma de decisiones para que vean las ventajas de nuestra academia por encima de la competencia y llevarlos a que confíen en nuestros servicios visualizándolos como de mejor calidad, mayor durabilidad y más ventajas de formación integral que las de la competencia para lograr fidelizarlos y mantenerlos. También requerimos convencer a los patrocinadores para que se mantengan en su voluntad de dar los aportes voluntarios para sostenimiento de la escuela, los cuales se verán compensados en su declaración de renta, publicidad, y participación de todos los eventos deportivos, sociales y culturales que se hagan para nuestros clientes.

Calendarización de acciones:

Teniendo en cuenta las estrategias y acciones propuestas, desarrollamos un calendario para organizar las acciones que se deben ejecutar en el plan de mercadeo:

Tabla 2. Cronograma de actividades. (fuente propia)

ESTRATEGIA	FECHA	RESPONSABLE
------------	-------	-------------

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Distribución de volantes publicitarios	Diciembre 2021	Padres de familia, comité directivo de la academia
Publicidad en la iglesia a través del párroco	Diciembre 2021	Capellán de la iglesia del barrio Villa Sandra
Partidos de futbol de exhibición	Noviembre 14, 28 Diciembre 5, 19	Entrenadores y niños participantes de la academia
Diseño de pagina web	Noviembre y diciembre 2021	Padre de familia tecnólogo de sistemas
Publicidades por redes sociales Facebook, Instagram, WhatsApp.	Diciembre 2021 Enero a junio 2022	Entrenadores y comité directivo de la academia
Programa de mensajes publicitarios en emisora de la policía	Diciembre 2021 enero 2022	Policía local y presidente y entrenadores academia.
Mensajes publicitarios en emisora comunal	Noviembre 2021 Enero a junio 2022	Presidente junta acción comunal y presidente de la academia
Plan de bonos y patrocinios de la academia (oferta y venta)	Diciembre 2021	Comité directivo de academia y tesorero
Coctel de lanzamiento del proyecto	Enero de 2022	Toda la comunidad, deportistas, padres de familia, entrenadores, policía, presidente acción comunal, patrocinadores.

Tabla 3. Lienzo canvas. (Fuente propia)

PROBLEMA:	SOLUCION:	PROPUESTA DE VALOR:	DIFERENCIACION:	SEGMENTOS DE CLIENTES:
La urbanización villa Sandra del	Crear una academia	Nuestra academia prepara	a diferencia de la competencia nuestra	Niños y jóvenes

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

municipio de Girón, Santander no cuenta con una propuesta deportiva para niños y jóvenes acorde a las necesidades del sector , el cual está rodeado de drogadicción, delincuencia juvenil y deserción escolar	deportiva que contribuya al desarrollo deportivo y sociocultural en el municipio de Girón Santander Métricas: se requiere atender un mínimo de 120 niños y jóvenes en la academia para darle viabilidad al proyecto, el cual debe funcionar con 2 entrenadores, un presidente, un tesorero	ciudadanos con sentido ético para la vida, cuidadores del medio ambiente , sensibles a las problemáticas de su alrededor mediante el deporte, ofreciendo espacios creativos de ocupación del tiempo libre para la formación de proyectos de vida sólidos	academia tiene una oferta de servicio permanente durante todo el año, incluye asesorías académicas para los usuarios y garantiza la dotación de vestuario deportivo para la práctica CANALES: Radio comunal del barrio, avisos parroquiales en la iglesia, redes sociales, volantes, eventos de exhibición de la escuela y coctel de inauguración para reunir sponsors	entre los 5 y los 16 años de la urbanización Villa Sandra en Girón Santander
ESTRUCTURA DE COSTES: Salario de los entrenadores, implementación deportiva, uniformes y zapatos para las prácticas de los usuarios, pago a capacitadores, pago para participación en eventos deportivos			FUENTE DE INGRESOS: venta de bonos solidarios mensuales, semestrales o anuales a patrocinadores y padrinos del proyecto	

Clientes y consumidores:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

En nuestro negocio tenemos clientes y consumidores. Nuestros clientes son las personas que pagan por el servicio de formación deportiva, entre ellos están los padres de familia, los socios, los patrocinadores. Por otra parte, tenemos los usuarios de nuestros servicios que son niños y jóvenes entre 4 y 16 años que quieren practicar deportes de conjunto, que viven en el municipio de Girón, Santander, en la urbanización Villa Sandra y sus alrededores.

Tanto clientes como usuarios, son un nicho de mercado muy importante para nuestro negocio, ya que los clientes solventan el servicio y los usuarios que son quienes lo disfrutan, deben estar satisfechos con nuestros servicios para que el negocio sea sostenible

Necesidades a satisfacer de nuestros potenciales clientes / consumidores:

Las necesidades que podemos satisfacer de nuestros clientes son: oferta de ocupación del tiempo libre de manera sana y creativa para sus hijos, familiares o apadrinados. También es importante destacar que el valor agregado de nuestro negocio es la formación en diferentes artes y seguimiento escolar mediante cursos y seminarios de nuestros usuarios, por tanto, estamos ayudando a resolver de manera más completa la necesidad de acompañamiento escolar de los niños, seguimiento psicológico a los niños y sus familias, al igual que seguimiento nutricional y médico orientado por expertos para todos los usuarios de nuestros servicios.

Por otra parte, también resolvemos las necesidades de nuestros usuarios de recibir formación deportiva, recreativa en una amplia gama de deportes, construir su proceso de entrenamiento deportivo y ayudar en la formación de su proyecto de vida en un marco de valores éticos que les permitan ser mejores ciudadanos y desarrollar competencias básicas para el buen relacionamiento social y cultural.

Tendencia de crecimiento del mercado de servicios de formación deportiva:

El deporte en general se ha convertido en los últimos años una fuente de ingresos muy atractiva para quienes deciden invertir en él. Su tendencia de crecimiento va en aumento cada día, y se ha convertido en una fuente innovadora de ingresos y oportunidades no solo para el campo deportivo sino para muchos otros sectores económicos. El deporte se ha convertido en el epicentro de muchos negocios a nivel mundial. De esta forma, las ideas de emprendimiento

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

alrededor del deporte siempre son bien vistas por los potenciales clientes, quienes ven en el deporte no solo un entretenimiento sino, una fuente de ingresos, una oportunidad e publicidad, y hasta un proyecto de vida.

En Colombia, no existe un evento más importante que tenga el poder de paralizar al país, como lo hace el fútbol. El fútbol despierta las pasiones, los sentimientos patriotas de la gente y crea espacios de unión alrededor de su espectáculo. Sin embargo, detrás de toda esta fanática se encuentra el verdadero valor del deporte, que permite a muchos aficionados hacer parte de un hermoso proyecto de formación y construcción de mejores personas para la sociedad y hasta oportunidades laborales o de construcción de negocios que se mueven directa e indirectamente alrededor del deporte.

Actualmente, es un excelente momento para invertir en empresas deportivas, ya que esta línea está completamente posicionada en la economía y los mercados de servicios y productos deportivos.

En el caso de las organizaciones de formación deportiva, tiene una ventaja adicional, y es que existe la necesidad de ocupar de manera sana y creativa el tiempo libre de nuestros niños y jóvenes invitándolos al movimiento y juego al aire libre, sacarlos de los espacios encerrados de sus hogares y darles una nueva posibilidad de entretenimiento que les ayude a mejorar su salud mental y física. Existe una alta tendencia en el crecimiento de escuelas de formación deportiva que pueden ayudar en esta necesidad de la sociedad actual.

Análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para la formación deportiva:

Tabla 4. Análisis de la competencia en el sector de Girón, Santander.

COMPETENCIA	UBICACION	SERVICIOS PRODUCTOS	PRECIOS	VALOR AGREGADO	IMAGEN FRENTE AL CLIENTE	ANTIGÜEDAD POSICIONAMIENTO
Escuelas deportivas Cajasán	El Ilanito, Girón	Escuelas deportivas de: Futsala, baloncesto, voleibol, karate do,	Por categoría de socio: Rango entre	Cuentan con servicio de transporte (pago	Cajasán es una caja de compensación familiar muy reconocida en la región, que ofrece	Tiene 8 años en el mercado deportivo de Girón

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

		rugby, patinaje. Edades : 5 a 15 años Funciona de marzo a noviembre	\$38.000-\$67.000	adicional) Entregan el uniforme de entrenamiento dentro del valor de la matrícula por \$75.000 Su servicio ofrece entrenamientos 2 veces por semana y una competencia de fin de semana Ofrece refrigerios en los entrenamientos Tiene su propio escenario deportivo en Girón	otros servicios de recreación y salud para sus asociados.	
Escuelas deportivas Alcaldía de Girón	barrios de Girón	Escuelas deportivas en fútbol, baloncesto, voleibol, futsal, rugby, porrismo. Edades: 6 a 15 años Funcionan en 3 trimestres del año	No tiene costo para los usuarios	Tiene diferentes escenarios deportivos en 5 barrios diferentes de Girón. No cobra por su servicio de formación deportiva Su servicio ofrece dos entrenamientos por semana	Las escuelas deportivas de la Alcaldía, cuentan con un respaldo institucional, sin embargo, al no ser constantes y estar supeditadas a la voluntad política presupuestal, no han tenido la continuidad esperada.	Tienen 6 años en el mercado deportivo de Girón
Academia Villa Sandra	Urbanización Villa Sandra	Fútbol, baloncesto Edades: 4 a 16 años Funciona todos los	\$50.000	Es la única oferta en la urbanización Villa Sandra. Ofrece la opción de apadrinamiento de los usuarios para no		Tiene 1 año en el mercado deportivo de Girón

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

		meses del año		tener que pagar mensualidad. Entrega uniforme de entrenamiento gratis Brinda espacios de asesorías de tareas para los usuarios Brinda cursos cortos de capacitación en artes y manualidades para los usuarios y sus familias. Su servicio ofrece 3 entrenamientos por semana y una competencia el fin de semana. Recibe niños desde los 4 años de edad. Su servicio es continuo durante todos los meses del año.		
--	--	---------------	--	---	--	--

Fuente: propia.

Nuestra propuesta para satisfacer las necesidades de nuestros clientes se presenta mediante nuestro concepto de negocio y su componente innovador.

Concepto del negocio:

La academia deportiva Villa Sandra ofrece servicios de formación deportiva en fútbol, baloncesto, futsala y softbol para niños entre los 4 y los 16 años de edad, orientados por profesionales del deporte y la salud con altos niveles de experiencia para hacer un proceso con seguimiento de calidad de cada uno de sus usuarios.

Componente Innovador:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Nuestro servicio ofrece además de la formación deportiva, diferentes opciones para que los usuarios complementen su formación académica mediante el servicio de asesorías de tareas y nivelaciones para que los niños y jóvenes que deben reforzar sus conocimientos y mejoran su desempeño académico escolar puedan sentirse apoyados y encontrar herramientas para mejorar su rendimiento educativo y aprobarlo con éxito. Adicionalmente, nuestra academia les brinda la posibilidad de matricularse algunos fines de semana en el mes a cursos cortos de manualidades, arte y música como complemento a su formación deportiva. Estos cursos son extensivos a su familia, así como también las escuelas de formación a padres, charlas con médicos y psicólogos y por supuesto, algunos encuentros deportivos para los padres de familia en jornadas recreativas para la integración de la familia.

La academia deportiva Villa Sandra, también piensa en los niños que no cuentan con recursos para ingresar al programa deportivo, y tiene para ellos la opción de apadrinamiento de un socio que pagará por ellos la mensualidad para que puedan disfrutar de todos los beneficios sin que les cueste dinero.

Oficialmente, la academia es un centro de enseñanza para toda la comunidad, por lo cual ofertará cursos de emprendimiento, y de administración de dinero y recursos que ayuden en el mejoramiento de las finanzas de las familias de la comunidad.

Para validar la aceptación en el mercado de nuestro proyecto, se realizó una encuesta a las personas de la urbanización Villa Sandra, con el fin de saber si encuentran atractivos nuestros servicios y si estarían dispuestos a aceptar nuestra propuesta de formación deportiva, encontrando los siguientes resultados:

A la pregunta 1, sobre las posibles edades ente las cuales podemos tener nuestros clientes potenciales, los encuestados dijeron que el 63.2% de sus hijos estaban en edad ente los 4 y 7 años, siendo esta la edad predominante de los potenciales clientes. El 15.8% de los padres de familia encuestados dicen tener sus hijos en edades entre los 8 y 10 años, y el 21% restante tiene sus hijos entre los 11 y 16 años.

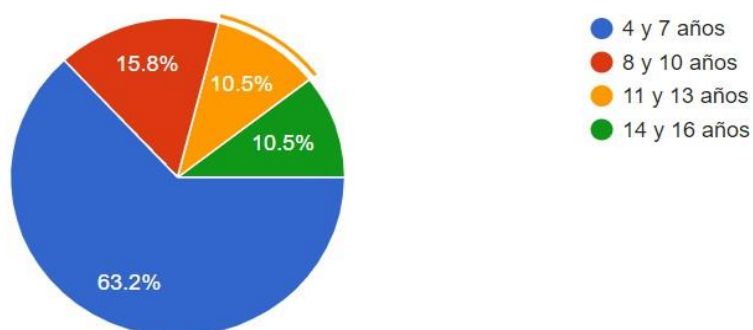
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

De esta forma podemos pensar que la mayor cantidad de clientes potenciales los tenemos en las edades entre los 4 y 10 años que serían alrededor del 79% de los encuestados.

Figura 3. Edades de los posibles clientes de la academia

La edad de su hijo se encuentra entre

19 respuestas



Fuente: propia

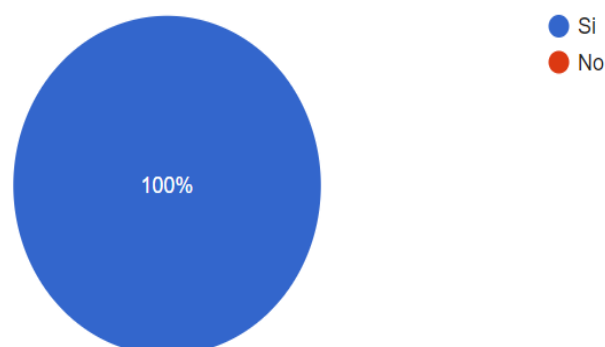
Cuando se les preguntó acerca de la importancia de que la academia deportiva para sus hijos fuera cerca de su casa, encontramos que el 100% de los padres de familia le da alta importancia a este requisito, ya que muchos de ellos trabajan entre semana y les es difícil llevar a sus hijos a entrenar si es lejos de su casa. Para ellos es muy importante que el servicio deportivo que se les preste quede cerca a su lugar de vivienda.

Figura 4. Interés por participar en una academia deportiva cerca del lugar de residencia.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Le gustaría que sus hijos tuvieran la oportunidad de pertenecer a una academia deportiva cerca de su casa?

19 respuestas



Fuente: propia.

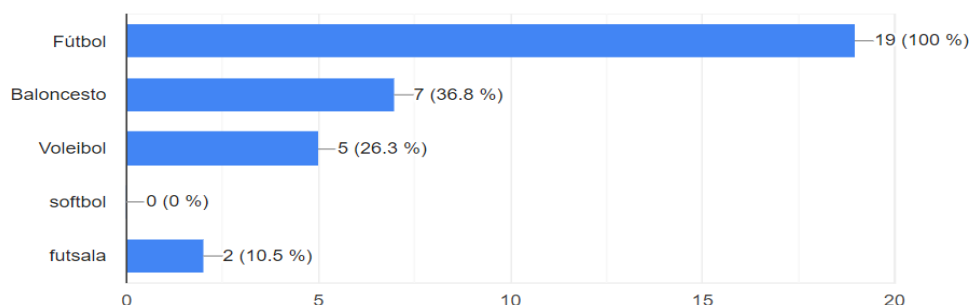
También se les preguntó a los padres de familia por sus preferencias deportivas para la práctica de sus hijos, a lo cual el 100% respondió que su mayor preferencia deportiva es el fútbol, seguida de un 36% que respondieron que baloncesto sería un deporte que les gustaría que practicaran sus hijos. Un pequeño porcentaje del 26% de los encuestados manifestaron interés de que sus hijos practicaran voleibol, y un mínimo 10.5% prefirieron el futsala como práctica deportiva para sus hijos. El deporte de softbol, aunque fue ofertado dentro de las posibilidades del servicio, no fue seleccionado por ningún padre de familia.

Figura 5. Preferencias deportivas de los encuestados.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

De los siguientes deportes, cuales le gustaría que su hijo(a) practicara? Puede marcar varios de ellos si lo prefiere:

19 respuestas



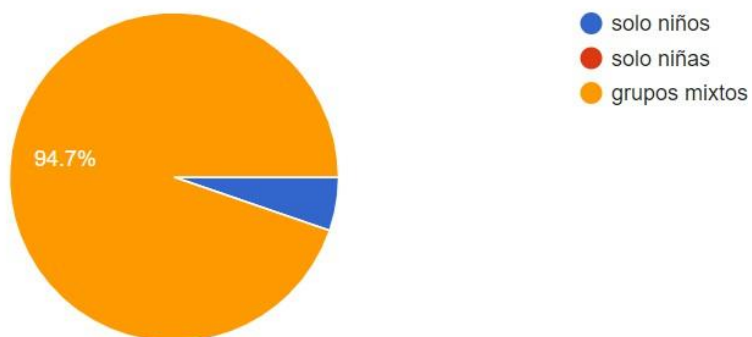
Fuente: propia.

Para conocer un poco sobre las preferencias de socialización en las prácticas deportivas que se ofertarán a los potenciales clientes, se les preguntó si deseaban que sus hijos practicaran su deporte favorito con niños de su mismo sexo o en grupos mixtos a lo cual, el 94.7% de los encuestados respondió que prefería prácticas para sus hijos con grupos mixtos, e decir donde se mezclaran hombres y mujeres. Solo el 5.3% prefirió que los grupos deportivos fueran conformados por solo niños.

Figura 6. Preferencias en la composición de los grupos deportivos de los potenciales clientes.

Le gustaría que su hijo hiciera practicas deportivas con:

19 respuestas



Fuente: propia.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Para nosotros es muy importante conocer los horarios de preferencia de nuestros potenciales clientes para las prácticas deportivas, y de esta manera poder ofertar el servicio que más les convenga. La encuesta arrojó como resultado que el 84.2% prefiere realizar sus prácticas deportivas de 5 a 7 pm, el 10.5% en la mañana de 8 a 10 a.m y un 5.3% prefiere hacerlo de 3 a 5 p.m. de esta forma podemos evidenciar que el horario de mayor conveniencia para los padres de familia es en horas de la tarde. Esto puede deberse a que la mayoría de los niños estudian en la jornada de la mañana y por tanto solo pueden realizar sus prácticas deportivas en las tardes.

Figura 7. Preferencia de horarios d entrenamiento de los potenciales clientes:

En que jornada del día considera usted mas viable la practica deportiva de su hijo?

19 respuestas



Fuente: propia.

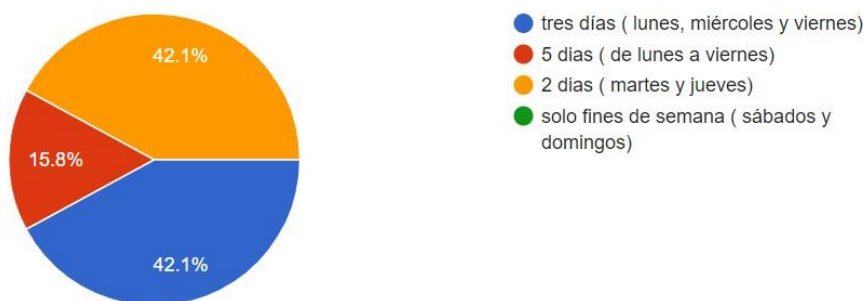
En cuanto a frecuencia semanal de los entrenamientos deportivos, las preferencias están divididas, un 42.1% prefiere hacerlo dos veces por semana y otro 42.1% tres veces por semana, solo el 15.8% desea que las practicas se realicen todos los días de lunes a viernes. Es importante destacar que a los padres de familia no les interesó el horario de fin de semana para las prácticas deportivas, probablemente porque esos son los días que las familias utilizan su tiempo para poder compartir juntos otras actividades.

Figura 8. Preferencia de intensidad semanal de los entrenamientos deportivos de los potenciales clientes.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Le gustaría que la frecuencia semanal de entrenamiento semanal fuera de:

19 respuestas



Fuente: propia.

Teniendo en cuenta que la academia deportiva tiene como propuesta de valor, la oferta de servicios complementarios adicionales a la formación deportiva, fue importante considerar cuales de estos servicios serían los más llamativos para nuestros potenciales clientes, por eso, entre los servicios propuestos como complementarios, los más atractivos para los padres de familia encuestados fueron los talleres de emprendimiento con una aprobación del 36.8% y los talleres de capacitación en arte y música con otro 36.8%. Solo el 15.8% prefiere como servicio complementario que sus hijos reciban seguimiento psicológico con especialistas, y un 10.5% prefiere recibir asesorías de tareas para sus hijos. En cuanto al servicio de asesorías nutricionales con especialistas no fue atractivo para ninguno de los encuestados.

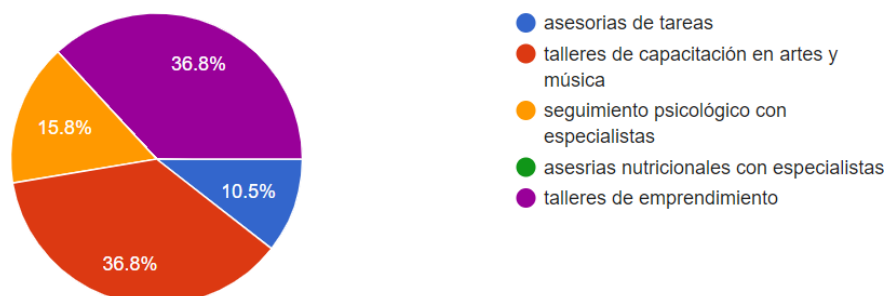
De acuerdo al resultado anterior, se puede inferir que los servicios más atractivos para nuestros potenciales clientes serían los talleres de emprendimiento y los talleres de arte y música, los cuales debemos tener muy en cuenta a la hora de ofertar nuestros servicios. Para nuestros clientes es muy importante que sus hijos complementen sus prácticas deportivas con actividades de tipo artístico, las cuales también pueden servir como ocupación creativa del tiempo libre y despertar otros talentos de sus hijos. También están muy interesados en los talleres de emprendimiento porque en la zona alrededor de la urbanización existen muchas posibilidades potenciales de proponer negocios y emprendimientos de diversa índole, por lo cual los padres ven una oportunidad en poder recibir capacitación para conformar sus propios emprendimientos y mejorar sus ingresos económicos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Figura 9. Preferencias de los potenciales clientes sobre los servicios adicionales que brinda la academia.

Si considera importante que la academia deportiva tenga otros servicios complementarios fuera de la formación deportiva para sus hijos(as), cual de los siguientes servicios le gustaría que su hijo recibiera:

19 respuestas



Fuente: propia.

Por último, al preguntar a los encuestados sobre a lo que le daría mayor prioridad a la hora de seleccionar una academia deportiva para su hijo, a lo cual el 36.8% de los encuestados dice que su prioridad es que la academia este cerca de su casa, el 21% respondió que la que ofrezca más servicios adicionales, otro 21.1% dice que le da prioridad a la que le ofrezca mayor duración de los entrenamientos, el 15.8% a la que tenga más reconocimiento y mejores entrenadores y un 5.2% a la que ofrezca menor costo.

De esta forma podemos analizar que el precio no es un factor determinante en la selección del servicio para los padres de familia. Ellos prefieren que el servicio les sea ofertado cerca a su lugar de domicilio, por lo cual es una buena razón de preferirnos ya que nuestra academia es la única que funciona en el sector de la urbanización Villa Sandra. Se debe tener en cuenta que nuestros potenciales clientes le dan bastante importancia a quien aparte de ofertarle la formación deportiva para sus hijos, también oferten más servicios complementarios y que el tiempo de duración del servicio sea mayor.

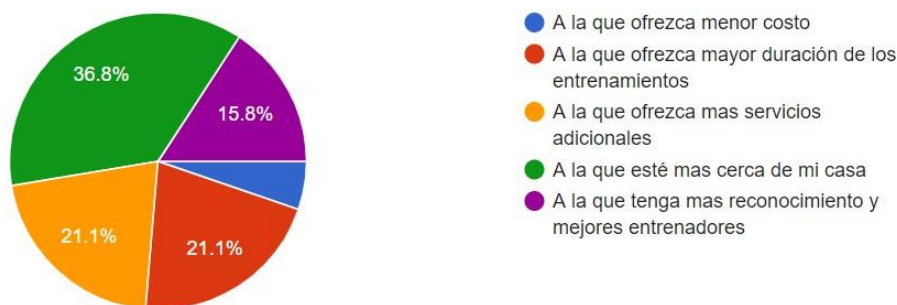
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

De esta forma, podemos competir frente a nuestros rivales con buen servicio, mayor oferta de servicios complementarios y mayor diversidad de horarios y durabilidad de los servicios para encontrar una ventaja competitiva.

Figura 10. Prioridades a la hora de seleccionar una academia deportiva por parte de los padres de familia encuestados.

A que le daría mayor prioridad a la hora de seleccionar una academia deportiva para su hijo?

19 respuestas



Fuente: propia.

3.5.2. Estudio técnico:

Este proyecto de constitución de la academia deportiva, inició su funcionamiento el 24 de septiembre del año 2020, con algunas ideas de entrenadores deportivos y el apoyo de algunos padres de familia que depositaron su confianza en el proyecto. Se empezó con el grupo de niños de futbol en diferentes edades entre 6 y 12 años y durante los primeros cuatro meses se logró consolidar un trabajo de entrenamiento deportivo dos veces por semana con un grupo de 15 niños. Actualmente la academia ya cuenta con 60 niños entre las edades de 6 y 13 años, los cuales entrenan dos veces por semana bajo la dirección de dos entrenadores en el horario de 5:30 a 9 pm, los días martes y miércoles en la cancha de futbol de la urbanización villa Sandra.

Luego de un año de prácticas deportivas, la academia empieza a participar en competencias de futbol en el municipio de Girón en las categorías sub baby y categoría sub 11. Hasta el momento se han restado los servicios deportivos de manera gratuita para los usuarios.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

En la parte de constitución legal de la academia deportiva ya se han hecho algunos avances en los documentos requeridos para registrarla en la secretaria del deporte del municipio de Girón como acta de constitución, listado de deportistas, acta de asignación de cargos del comité directivo, cartas de aceptación de cargos del comité directivo de la academia, organización de hojas de vida.

Portafolio de servicios:

Nuestra academia deportiva ofrecerá variedad de servicios tanto para la formación deportiva, la competencia deportiva, así como también todos los servicios complementarios que requiere la práctica del deporte como preparación física, preparación psicológica, nutricional, competencias, venta de implementación deportiva, capacitaciones.

A continuación, se presentan las fichas técnicas de cada uno de los servicios:

Tabla 5. Ficha técnica del servicio de formación deportiva inicial.

Producto específico	Formación deportiva inicial
Nombre comercial	Futbol, baloncesto, voleibol de base
Unidad de medida	4 horas semanales / 16 horas mensuales + 2 horas de charla o valoración médica y/o nutricional * 2 horas de encuentros ó festivales recreativos en el deporte seleccionado al mes.
Descripción general	En esta etapa se ofrece el servicio para niños entre los 4 y 9 años de edad que quieran aprender los deportes ofertados para que empiecen su proceso deportivo de formación de base, adquieran los hábitos motores y desarrollen sus habilidades psicomotrices y coordinativas necesarias para lograr entrar al nivel competitivo aficionado.
Condiciones especiales	Los niños que se inscriban a este programa deben asistir de manera puntual y responsable a todos los entrenamientos y actividades planeadas en cada mes de trabajo. Deben presentarse

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	con la ropa adecuada para la práctica deportiva. Deben presentar un certificado médico de aptitud física y los padres o acudiente deben llenar y firmar los formularios de inscripción, ficha antropométrica y exoneración de responsabilidad de la academia ante cualquier eventualidad que suceda con el niño en la práctica deportiva.
--	---

Fuente: propia.

Tabla 6. Ficha técnica del servicio de formación deportiva intermedia o aficionados.

Producto específico	Formación deportiva Aficionados
Nombre comercial	Aficionados
Unidad de medida	6 horas semanales / 24 horas mensuales + 4 horas de charla o valoración médica y/o nutricional * 6 horas de encuentros deportivos en campeonatos de estas edades al mes
Descripción general	En esta etapa se ofrece el servicio para niños entre los 10 a 12 años de edad que quieran continuar su formación deportiva después de haber pasado la formación de base y su objetivo sea mejorar su condición físico atlética y competitiva, y deseen adquirir formación técnico táctica en el deporte seleccionado, empezando la especialización por funciones de juego, pero permitiéndoles rotar por diferentes posiciones.
Condiciones especiales	Los niños que se inscriban a este programa deben asistir de manera puntual y responsable a todos los entrenamientos y competencias y / o actividades planeadas en cada mes de trabajo. Deben presentarse con la ropa adecuada para la práctica deportiva. Deben presentar un certificado médico de aptitud física y los padres o acudiente deben llenar y firmar los formularios de inscripción, ficha antropométrica y exoneración

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	de responsabilidad de la academia ante cualquier eventualidad que suceda con el niño en la práctica deportiva.
--	--

Fuente: propia.

Tabla 7. Ficha técnica del servicio de formación deportiva de competencia.

Producto específico	Formación deportiva de competencia
Nombre comercial	Deporte competitivo
Unidad de medida	6 horas semanales / 24 horas mensuales + 4 horas de charla o valoración médica y/o nutricional * 8 horas de encuentros deportivos en campeonatos de estas edades dentro de la ciudad al mes y un viaje a campeonato fuera de la ciudad.(1 al año)
Descripción general	En esta etapa se ofrece el servicio para jóvenes de 13 a 16 años de edad que quieran asumir el deporte competitivo, estén dispuestos a entrenar y competir durante toda la semana. Deben asistir al menos una vez al año a curso de actualización y mejoramiento en aspectos técnico tácticos del deporte seleccionado (campamento deportivo)
Condiciones especiales	Los niños que se inscriban a este programa deben asistir de manera puntual y responsable a todos los entrenamientos y competencias y / o actividades planeadas en cada mes de trabajo. Deben presentarse con la ropa adecuada para la práctica deportiva. Deben presentar un certificado médico de aptitud física y los padres o acudiente deben llenar y firmar los formularios de inscripción, ficha antropométrica y exoneración de responsabilidad de la academia ante cualquier eventualidad que suceda con el niño en la práctica deportiva. Adicionalmente, de acuerdo a su rendimiento en la academia pueden acceder a participar de programas de prueba para ser fichado en algún club

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	profesional de Colombia y / o en el exterior.
--	---

Fuente: propia.

Tabla 8. Ficha técnica del servicio de valoración médica y nutricional de deportistas.

Producto específico	Valoración médica , nutricional y psicológica de deportistas
Nombre comercial	Programa yo me cuido
Unidad de medida	
Descripción general	El programa yo me cuido fue diseñado para que todos los usuarios de la academia puedan recibir atención y valoración médica, nutricional y psicológica según su edad y necesidad, llevando un seguimiento controlado por especialistas del proceso deportivo de cada niño y que sirva de insumo para preparar los planes de entrenamiento por parte de los entrenadores.
Condiciones especiales	Los niños que por cualquier condición médica, psicológica o nutricional que sea detectada en el programa, deben dejar temporalmente de practicar su deporte, tendrán acompañamiento de la academia y remisión inmediata a su servicio de salud. Si su situación se puede manejar sin suspender la práctica deportiva, el programa realizará la valoración, seguimiento y plan de superación de la dificultad presentada.

Fuente: propia.

Tabla 9. Ficha técnica del servicio de capacitaciones y cursos cortos.

Producto específico	Capacitaciones / cursos cortos
----------------------------	--------------------------------

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Nombre comercial	Programa Yo aprendo
Unidad de medida	Charlas con especialistas de 2 horas, Cursos de 4 horas, 6 horas y 8 horas
Descripción general	Las charlas con especialistas están orientadas a dar una capacitación masiva de baja complejidad a toda la comunidad del entorno de la academia como charlas con médicos deportólogos, nutrición balanceada para toda la familia, hábitos de vida saludable, salud mental, manejo asertivo de las emociones, inteligencia financiera, emprendimiento, ventas y servicio al cliente Los cursos cortos ofertados para niños y comunidad general serán para aprender manualidades (globoflexia y decoraciones de fiestas, floristería, adornos navideños, recreación, pintura, patronaje de modistería, confección de uniformes deportivos, guitarra, flauta, origami, marquetería, argollados y anillados de papel, diseño de tarjetas , baile)
Condiciones especiales	Las personas que se inscriban a estos cursos deben asistir responsablemente a todas las clases dispuestas para recibir su certificación. Si la persona se inscribe al curso y no asiste o no lo termina, será sancionado con un costo monetario y se bloqueara por 6 meses la oportunidad de volverse a inscribir en otro curso.

Fuente: propia.

Tabla 10. Ficha técnica del servicio de venta de ropa e implementos deportivos y suvenires.

Nombre específico	Venta de ropa e implementos deportivos y suvenires
Nombre comercial	VISA Athletics , maca registrada
Unidad de medida	Por docenas, por unidad

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Descripción general	VISA, (Villa Sandra), será el nombre de la marca de ropa deportiva e implementos para las practica del futbol, el baloncesto y el voleibol que usará la academia. Se realizará el diseño y venta de uniformes de entrenamiento y competencia para los deportes, al igual que gorras, medias, zapatillas, maletines, tulas, y en el largo plazo balones deportivos y material didáctico para la enseñanza de los deportes con marca propia.
Condiciones especiales	En este programa podrán participar como compradores toda la comunidad relacionada con la academia, pero adicionalmente podrán ser parte de este proyecto como diseñadores de uniformes y confeccionadores, los padres de familia que aprueben los cursos ofertados por la academia y se capaciten en patronaje, confección, ventas y servicio al cliente para que hagan parte de este proyecto y obtengan ingresos adicionales, trabajando dentro de la tienda de la academia.

Fuente: Propia.

Tabla 11. Ficha técnica del servicio de asesoría de tareas.

Nombre específico	Asesoría de tareas
Nombre comercial	Programa Yo me asesoro
Unidad de medida	Paquetes de refuerzo por 8, 16, 24 horas de asesoría
Descripción general	Se realizaran pruebas diagnósticas del nivel académico de los niños de la academia, y se realizará seguimiento a su desempeño escolar y en los casos en donde el niño requiera ayuda profesional para superar sus dificultades académicas, se sugerirá al padre de familia que aplique al programa de yo me

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	asesoro de la academia, para que se estudie el caso de su hijo y se le pueda asignar la asesora de tareas de la academia y se determine la cantidad de horas que se le puede autorizar
Condiciones especiales	En este programa podrán participar todos los niños de la academia que tengan dificultades en su rendimiento escolar, siempre y cuando cumplan de manera responsable con sus entrenamientos deportivos y sus padres realicen la solicitud formal por escrito para poder estudiar cada caso, analizar la prueba diagnóstica y asignar la cantidad de horas que se estime conveniente para ayudar en la solución de su problema.

Fuente: propia.

Tabla 12. Ficha técnica del servicio de venta de bonos y patrocinios.

Nombre específico	Venta de bonos y patrocinios
Nombre comercial	Programa Yo apadrino
Unidad de medida	Bonos mensuales, semestrales y anuales por valores entre 20.000 y 190.000
Descripción general	Se vendrán bonos de patrocinio al público en general que desea apadrinar a un deportista, puede tomar bonos mensuales de 20.000 pesos, semestrales de 100.000 pesos y anuales de 200.000 pesos. La compra de este bono le dará posibilidad al patrocinador de conocer el seguimiento deportivo de su apadrinado, deducir su patrocinio de impuesto a la renta al finalizar el año, participar de las actividades programadas por la academia y obtener un certificado de reconocimiento a su labor en la clausura final de cada año de labores de la academia.
Condiciones	Si el patrocinante es una persona jurídica, se le expedirá certificación de sus abonos a la academia. Si el patrocinador

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

especiales	decide tomar el plan anual, adicionalmente se le obsequiará al finalizar el año un detalle de la academia.
-------------------	--

Fuente: propia.

Capacidad de funcionamiento de la academia deportiva:

Inicialmente, se empezará el trabajo de la academia con futbol y para el año 2023 se proyecta el comienzo de baloncesto y poco a poco a la medida que se logre consolidar la academia se irán incrementando los servicios deportivos para voleibol.

Para el año 2022, se tiene proyectada la siguiente capacidad instalada de servicio con una sola cancha de futbol de la urbanización Villa Sandra, en los horarios de 5:00 pm a 9:0 pm, que son los horarios más solicitados por nuestros potenciales clientes:

Categoría de Iniciación Deportiva:

Martes y jueves de 5 a 7 p.m

Categoría de aficionados:

Lunes, miércoles y viernes de 5 a 7 p.m

Categoría de Competencia:

Lunes, miércoles y viernes de 7 a 9 p.m

Normatividad para la legalización de la academia deportiva:

Para poder constituir de manera legal un organización deportiva en Colombia, se deben tener en cuenta los siguientes requisitos expuestos en la ley 181 de 1995, o ley general del deporte y que se reglamentan estos requisitos que deben cumplir los organismos deportivos para su funcionamiento en su resolución 231 de 2011 en su artículo 2: sobre constitución de una organización deportiva: “Estarán conformados por un número mínimo de diez (10), deportistas inscritos, en el caso de deportes de conjunto se deberá tener en cuenta lo reglamentado por la Federación Deportiva correspondiente”. Por tanto, nuestra academia cumple el requisito, ya que actualmente contamos con 60 niños practicantes.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Por otra parte, para poder legalizar la academia deportiva, se debe cumplir su objeto en el municipio en el cual tengan su domicilio, que en nuestro caso es en el municipio de Girón.

Cumpliendo con el artículo 6 de la ley anteriormente mencionada, la estructura de nuestra academia deportiva, será determinada en sus estatutos atendiendo los principios de democratización y participación deportiva, comprendiendo como mínimo, los siguientes órganos:

- a) Un Órgano de Dirección: A través de la Asamblea de Afiliados.
- b) Un Responsable o Representante Legal.
- c) Un Órgano de Disciplina o Comisión Disciplinaria.

En cuanto a los requisitos de funcionamiento de los que habla el artículo 11 de la ley general del deporte, nuestra academia requiere presentar a la secretaría del deporte de Girón los siguientes documentos:

1. Acta de constitución. (ver anexo 2)
2. Listado de deportistas debidamente identificados, el que debe corresponder al número mínimo de deportistas, exigido en cada deporte o modalidad deportiva. (Ver anexo 3).
3. Aceptación expresa de los deportistas sobre su afiliación, participación en las actividades deportivas organizadas y sometimiento a las normas de la Ley 181, Decreto-ley 1228 de 1995 y demás disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias.(Ver anexo 3).
4. Los deportistas deben declarar la aceptación de las normas antidopaje, dispuestas en el Código Mundial Antidopaje, los estándares internacionales, la Convención Internacional contra el Dopaje en el Deporte, el reglamento antidopaje de su Federación Deportiva Nacional correspondiente y como consecuencia de la Federación Deportiva internacional, así como las normas nacionales que las desarrollen o adopten. En consecuencia, estarán sujetos a estas las Normas Antidopaje en virtud de su participación en el deporte. (anexo 3)
5. Estatutos. (Ver anexo 4)
6. Reconocimiento Deportivo otorgado por el Alcalde a través del Ente Deportivo Municipal a que se refiere la Ley 181 de 1995 o quien haga sus veces de conformidad con el artículo 75 de la Ley 617 de 2000.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Para realizar el acta de constitución de la academia deportiva debe constar, como mínimo, lo siguiente:

1. Lugar, fecha y hora de la reunión.
2. Nombre de los fundadores del club, debidamente identificados, precisando si se trata de afiliados deportistas.
3. Nombre de la academia, objeto y domicilio.
4. Aprobación de los estatutos.
5. Elección del Órgano de Administración, según corresponda a un Presidente o responsable o a un Órgano Colegiado, caso en el cual se elegirán el número de miembros que lo conforman de acuerdo a lo aprobado en los estatutos.
6. Elección del Órgano de Control, si fue aprobado en los estatutos. Si se aprobó revisoría fiscal deben ser los elegidos contadores públicos.
7. Elección de dos miembros de la Comisión Disciplinaria del Club.
8. Aprobación del valor de las cuotas de afiliación y de sostenimiento.

Requerimientos y condiciones técnicas necesarias para la operación de la academia:

Por tratarse de una empresa de servicios deportivos, se requiere un lugar físico de operación, que en nuestro caso es la cancha de futbol de la urbanización Villa Sandra, la cual tenemos a disposición 3 días en la semana de 4 a 7 p.m

Nuestro emprendimiento requiere poca inversión inicial, ya que puede funcionar con un espacio deportivo para la práctica e implementación deportiva. También requiere de mano de obra calificada, que en este caso serían los 3 entrenadores de futbol, uno para cada categoría.

Los requerimientos básicos de inversión inicial son:

1 cancha de futbol con medidas reglamentarias

3 entrenadores de futbol con experiencia en formación de niños y adolescentes.

Material deportivo básico (12 balones: 4 numero #3, 4 numero #4 y 4 numero #5) y 20 platillos, 10 conos, 2 escaleras y 4 bastones.

Tabla 13. Costos de inversión inicial de materiales deportivos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

CUADRO DE COSTOS INVERSION INICIAL EN MATERIALES DEPORTIVOS		
BALONES #3 MARCA GOLTY	4	\$200.000
BALONES #4 MARCA GOLTY	4	\$240.000
BALONES #5 MARCA GOLTY	4	\$240.000
ALQUILER DE CANCHA	1	\$0
CONOS	10	50.000
PLATILLOS	20	50.000
ESCALERAS DE SALTOS	2	60.000
BASTONES	4	160.000
COSTO TOTAL		\$1.000.000

Fuente: propia.

En cuanto a los entrenadores requeridos para nuestra academia, deben cumplir con el siguiente perfil profesional:

1. Ser licenciado en educación física o carreras afines (técnico/ tecnólogo)
2. Tener experiencia de mínimo 2 años en el manejo de grupos infantiles.
3. Presentar certificaciones de actualización en formación técnico táctica y de reglamento.
4. Ser una persona proactiva, dispuesta al servicio, con facilidad para expresarse, liderazgo.
5. Alta capacidad de resolución de situaciones de conflicto en las relaciones interpersonales de los niños y los jóvenes.
6. Poseer valores éticos que le permitan responder como profesional en cada situación que deba afrontar.
7. Puntualidad y responsabilidad en las labores asignadas.
8. Asertivo en la toma de decisiones, con competencias ciudadanas y laborales.
9. Tener buena presentación personal en todo momento.

Equipo de trabajo:

Nuestro equipo de trabajo está dividido en tres áreas: área administrativa, área técnica y área de apoyo.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

El área administrativa la conforma el comité o consejo directivo en el cual están el presidente, el tesorero y el secretario(a).

El área técnica la conforman los entrenadores deportivos en cada categoría.

El área de apoyo la conforman todas las personas de la comunidad que con su ayuda aporten al funcionamiento de la academia en cuanto a confección de uniformes, ventas, etc, y profesionales encargados de las charlas, cursos, seguimiento médico, nutricional o psicológico.

Perfiles requeridos para los cargos de los colaboradores de la academia deportiva:

Tabla 14. Cargo de Representante legal o presidente de la academia deportiva

Funciones principales	Liderar todos los procesos administrativos, financieros, y jurídicos de la academia deportiva. Ser el representante legal de la academia Aprobar junto a l consejo directivo los gastos, inversiones o manejos de los dineros recibidos por la academia Representar a la academia en eventos, reuniones, capacitaciones que se requieran. Realizar convenios, asociaciones, alianzas estratégicas para la academia. Organizar los cursos cortos, charlas o seminarios ofertados por la academia Entregar el informe general administrativo anual de la academia a todos los socios.
Perfil requerido	Persona con alto sentido ético, capaz de liderar equipos de trabajo de manera asertiva, con expresión oral de buen nivel, capaz de proponer estrategias y soluciones a la dificultades que se presenten en el ejercicio de su actividad
Formación	Debe tener estudios certificados en administración, deportes.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	o afines, servicio al cliente, certificación de curso de administración deportiva
Experiencia general	Mínimo de 2 años de experiencia en el campo administrativo o gerencial y 1 año de experiencia en el campo deportivo
Tipo de contratación	Por prestación de servicios
Dedicación en tiempo	4 horas semanales, / 16 horas mensuales
Valor de remuneración	Ad honorem (sin remuneración)
Otros gastos	Gastos por representación legal : bonificación anual: 150.000

Fuente: propia.

Tabla 15. Funciones Cargo de Tesorero

Funciones principales	Revisar todos los movimientos financieros de la academia y aprobarlos. Realizar informe de estados financieros anuales. Firmar documentos de certificación contable, bancarios o de cualquier índole financiera que se requieran Rendir informe financiero a los socios de la academia
Perfil requerido	Persona con alto sentido ético, responsable, honesta, capaz de adaptarse a los cambios, con dominio de software contable.
Formación	Debe tener estudios en contaduría, contabilidad o afines, curso de actualización en nuevas normas internacionales contables, con tarjeta profesional vigente y certificación de curso de administración deportiva
Experiencia general	Mínimo de 1 año de experiencia en el campo contable
Tipo de contratación	Por prestación de servicios
Dedicación en tiempo	2 horas semanales, / 8 horas mensuales
Valor de remuneración	Ad honorem (sin remuneración)

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Otros gastos	Gastos por representación legal : bonificación anual: 150.000
---------------------	---

Fuente: propia.

Tabla 16. Funciones cargo Secretario

Funciones principales	Llevar registro de actas de reunión del consejo directivo Llevar el registro de inscripciones, pago de mensualidades, pagos de uniformes o cualquier pago que requiera recibirse por parte de la academia.
Perfil requerido	Persona con alto sentido ético, capaz de liderar equipos de trabajo de manera asertiva, con expresión oral de buen nivel, capaz de proponer estrategias y soluciones a la dificultades que se presenten en el ejercicio de su actividad
Formación	Debe tener bachillerato, curso de servicio al cliente, curso de administración deportiva, conocimiento y manejo de office (Word, Excel , power point)
Experiencia general	No requerida
Tipo de contratación	Por prestación de servicios
Dedicación en tiempo	2 horas diarias / 6 horas semanales, / 24 horas mensuales
Valor de remuneración	Ad honorem (sin remuneración)
Otros gastos	Gastos por representación legal: bonificación anual: 150.000

Fuente: propia.

Tabla 17. Funciones cargo Entrenador deportivo

Funciones principales	Realizar el recibimiento de los deportistas a la academia y socializar su reglamento y dinámica de trabajo. Realizar el diagnóstico inicial del deportista, pruebas físicas,
------------------------------	---

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

	técnicas. Categorizar al deportista según su condición, edad y talento. Construir los planes de entrenamiento, seguimiento, control y evaluación de los deportistas. Acompañar a los deportistas en encuentros deportivos y competencias. Asistir puntualmente a los horarios de entrenamiento y competencias. Esta pendientes de las inscripciones de los deportistas a los torneos deportivos en que participen.
Perfil requerido	Persona con alto sentido ético, responsable, honesta, capaz de adaptarse a los cambios, con habilidades comunicativas, proactiva, dispuesta al servicio, con liderazgo y sentido de pertenencia al proceso de la academia. Alta capacidad de resolución de situaciones de conflicto en las relaciones interpersonales de los niños y los jóvenes.
Formación	Debe tener estudios en licenciatura en educación física, entrenamiento deportivo, cultura física o afines y/o cursos de entrenador certificados del deporte en el cual se va a desempeñar. Adicionalmente debe presentar periódicamente cursos de actualización técnico táctica y de reglamento.
Experiencia general	Mínimo de 2 años de experiencia en el campo deportivo
Tipo de contratación	Por prestación de servicios
Dedicación en tiempo	Entrenador base 16 horas mensuales, entrenadores de aficionados y competitivos 24 horas mensuales
Valor de remuneración	\$30.000 por hora de trabajo
Otros gastos	ninguno

Fuente: propia.

Tabla 18. Funciones Personal de apoyo: Médico

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Funciones principales	
Perfil requerido	Profesional en área de la medicina con altos niveles éticos, capaz de orientar procesos de seguimiento médico para niños y adolescentes
Formación	Médico general
Experiencia general	Mínimo de 1 año de experiencia en el campo médico
Tipo de contratación	Por prestación de servicios
Dedicación en tiempo	2 horas mensuales
Valor de remuneración	\$120.000
Otros gastos	ninguno

Fuente: Propia.

Tabla 19. Funciones cargo personal de apoyo: Psicólogo

Funciones principales	Realizar diagnósticos psicosociales grupales de los deportistas. Construir estrategias para mejorar procesos de autoconfianza, manejo de ansiedad, estados psicológicos antes de competencia, autocontrol y manejo de las emociones en los procesos deportivos de los deportistas de la academia. Apoyo y asesoría psicológica donde se requiera.
Perfil requerido	Persona con alto sentido ético, responsable, honesta, capaz de adaptarse a los cambios, con habilidades comunicativas, proactiva, dispuesta al servicio, con liderazgo y sentido de pertenencia al proceso de la academia. Alta capacidad de resolución de situaciones de conflicto en las relaciones interpersonales de los niños y los jóvenes.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Formación	Psicólogo(a)
Experiencia general	Mínimo de 1 año de experiencia en el campo
Tipo de contratación	Por prestación de servicios
Dedicación en tiempo	2 horas mensuales
Valor de remuneración	\$80.000
Otros gastos	ninguno

Fuente: propia.

Estrategia de ventas y promoción:

Estrategia de promoción: LANZAMIENTO

Propósito: Dar a conocer los servicios de la academia, y presentar el plan padrino para subsidiar los deportistas.

- Actividad: Coctel de lanzamiento de la academia
- Recursos Requeridos: salón comunal de la urbanización, pasa bocas, bebidas, mesas, sillas, decoración, tarjetas de invitación, video beam, computador, testimonios de deportistas y padres de familia, videos de muestra de las acciones de la academia, presentación del plan padrino para recolectar fondos por patrocinios.
- Mes de Ejecución: enero 2022
- Costo: \$ 200.000
- Responsable: Presidente y órgano de administración, entrenadores

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Estrategia de Comunicación TODOS SOMOS VISA:

Propósito: Implementar diversas estrategias de publicidad, mercadeo de los servicios ofertados por la academia.

- Actividad: Diseño página web, volantes publicitarios, afiches virtuales y manejo de redes sociales para publicitar la academia, exhibiciones deportivas, cursos y charlas para la comunidad, venta de suvenires de la academia y uniformes.
- Recursos Requeridos: apoyos logísticos de la comunidad, aportes voluntarios de expertos en redes sociales y diseños de publicidad de la comunidad, aportes voluntarios de expertos para cursos y charlas a la comunidad.
- Mes de Ejecución: Enero y febrero (volantes, exhibiciones deportivas), marzo a diciembre cursos, charlas para la comunidad, venta de suvenires, uniformes) y durante todo el año manejo de redes sociales para hacer publicidad de la academia.
- Costo: volantes impresos \$ 100.000
- Responsable Presidente, comité ejecutivo, entrenadores, amigos profesionales expertos en áreas abordadas por los cursos y charlas.

Período de arranque:

La academia actualmente está funcionando con 60 niños, así que ya pasó por su periodo de arranque. Se llevan 6 meses de trabajo en los cuales se está consolidando la base de clientes permanentes. Sin embargo, aún es un proyecto improductivo pues no se cobra mensualidad por el servicio prestado. Los entrenadores están trabajando de manera gratuita.

Se calcula que para febrero de 2022 luego de la aplicación de las estrategias de publicidad y mercado y la implementación del plan padrino, se logre empezar con la remuneración de los entrenadores.

Riesgos externos que pueden afectar la operación del negocio:

Por ser una academia deportiva, estamos sujetos a la aprobación de nuestra constitución legal y registro en el ente deportivo municipal por parte de la secretaria de deportes de Girón, por tanto,

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

este ente oficial es un actor externo crítico para la legalización de nuestro negocio. Por otra parte, el riesgo de inestabilidad económica de los clientes y de los patrocinadores también puede afectar la operación de la academia.

Plan de acción para mitigar los riesgos:

Para la operación de nuestra academia a partir de Enero de 2022, hay algunos factores externos que pueden afectarla como la inestabilidad financiera de los padres de familia de la academia, y las medidas económicas y de pos pandemia que realicen en el municipio de Girón que puedan impedir la reactivación económica de la región.

Como plan de acción para mitigar estos riesgos externos, se plantea el programa de apadrinamiento de los deportistas por parte de empresas o personas que con sus aportes puedan ayudar a sostener el funcionamiento de la academia y que ya se ha explicado anteriormente cómo funcionará esta estrategia.

Otro elemento que se propone en este plan de acción para mitigar este riesgo, es dar oportunidad de trabajo a los padres de familia en los servicios que ofertará la academia en confección y venta de uniformes deportivos, venta de tarjetas de navidad y venta de suvenires, previa capacitación en estos temas a los padres de familia.

También es importante destacar que dentro de las estrategias de mitigación de riesgos económicos tenemos las actividades comunales y de trabajo cooperativo de toda la comunidad vinculada con la academia para realizar en algunas fechas del año grandes ventas de comida para la recaudación de fondos en beneficio de la academia.

Tabla 20. Resumen de metas primer año.

INDICADOR	META DEL PRIMER AÑO
EMPLEOS DIRECTOS	4
VENTAS	\$30.751.952
EVENTOS (venta comida recolección fondos)	\$1.600.000

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Fuente: propia.

Identidad Corporativa:

Misión:

Nuestra academia VISA, forma niños y jóvenes deportistas íntegros, capaces de utilizar sus conocimientos y experiencias deportivas en la construcción de un proyecto de vida exitoso, mediante programas de ocupación del tiempo libre de manera creativa, incentivando la salud mental y física, mediante el fomento de altos valores éticos que desarrollen sus competencias ciudadanas y les permitan convivir de manera asertiva en la sociedad.

Visión:

Academia deportiva VISA, se posicionará en el 2025 como una academia deportiva líder en la región Santandereana en la prestación de servicios deportivos, que fomenten el estilo de vida saludable de niños y jóvenes, además de permitir a toda la comunidad cercana, encontrar opciones de formación y ejecución de ideas de emprendimiento que beneficien la economía de sus integrantes.

Valores corporativos:

El servicio: Es una responsabilidad de todas las áreas y por lo tanto, compromete a todos por igual, ya que consideramos la satisfacción de los padres de familia y deportistas como una prioridad, otorgando la importancia y el respeto que estos merecen.

El respeto: Como cultura y como norma de vida corporativa, es el compromiso y la obligación permanente de todos los que hacen parte de la academia VISA.

Desarrollo de valores humanos: Somos una academia integrada por personas responsables, generadores de confianza mutua, respetuosos de los derechos de cada uno, con espíritu de superación permanente y altos niveles de competitividad.

Ética: entendida como la transparencia en el actuar de todos los miembros de la academia VISA, el respeto por la Ley y las normas jurídicas, así como el cumplimiento de las normas de comportamiento por parte todos.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Compromiso: La academia VISA, asume con compromiso la formación integral de niños y jóvenes a través del deporte, brindando las herramientas de apoyo que les permitan ser personas útiles a la sociedad.

3.5.3. Estudio Financiero:

Estrategia de generación de ingresos para el proyecto

Nuestra academia tiene contemplado el siguiente plan de generación de ingresos mensuales durante el primer año de funcionamiento que está proyectado para 100 niños usuarios del servicio de entrenamiento de fútbol, aunque en el mediano plazo se pretende incluir los demás deportes planeados:

Tabla 21. Proyección de generación de ingresos primer año:

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR INGRESO MENSUAL TOTAL
Mensualidad 2022	40 niños que pagan, los otros 60 son becados de plan padrino	\$20.000	\$800.000
Matricula 1 vez al año, mes de enero 2022	100 (deben pagarla todos los niños)	\$20.000	2.000.000
Plan padrinos 20 (pagando cada mes \$20.000 por un año)	40	\$20.000 mensuales \$240.000 al año	\$800.000

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Plan padrinos 100 (pagando 100.000 al inicio del año y cubre 6 mensualidades)	10	\$16.666 mensuales \$ 100.000 semestrales	\$166.666
Plan padrinos 190.000 (pagando \$190.000 al inicio del año y le cubre los 12 meses del año)	10	\$15.833 mensuales \$200.000 anuales	\$158.330
Venta de suvenires (camisetas, gorras, llaveros, agendas)	VENTA MENSUAL 10 camisetas 2 gorras 2 llaveros 2 agendas	\$20.000 \$15.000 \$5000 \$8000	\$96.000
Venta de tarjetas navideñas personalizadas (solo en diciembre)	Paquetes x 10 30	\$50.000	\$1.500.000
Venta de uniformes deportivos para competencia al año	100	30.000	3.000.000 al año \$250.000 mensuales

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

INGRESO TOTAL MENSUAL EN PROMEDIO	\$2.270.996
--	--------------------

Fuente: propia.

Tabla 22. Ingreso mensual discriminado.

INGESO MENSUAL DISCRIMINADO	VALOR
ENERO	\$4.270.996
FEBRERO	\$2.270.996
MARZO	\$2.270.996
ABRIL	\$2.270.996
MAYO	\$2.270.996
JUNIO	\$2.270.996
JULIO	\$2.270.996
AGOSTO	\$2.270.996
SEPTIEMBRE	\$2.270.996
OCTUBRE	\$2.270.996
NOVIEMBRE	\$2.270.996
DICIEMBRE	\$3.770.996
TOTAL INGRESO ANUAL	\$30.751.952

Fuente: propia.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

De acuerdo con el anterior plan de ingresos, se pueden proyectar los ingresos y egresos mensuales y determinar un presupuesto de funcionamiento:

Tabla 23. Proyección de ingresos y egresos mensuales:

INGRESOS MENSUALES (FEBRERO, MARZO, ABRIL, MAYO, JUNIO, JULIO, AGOSTO, SEPTIEMBRE, OCTUBRE Y NOVIEMBRE)	
DESCRIPCION	VALOR
Mensualidad	800.000
Plan padrino 20	800.000
Plan padrino 100	166.666
Plan padrino 200	158.330
Venta de suvenires	96.000
Venta de uniformes de competencia	250.000
TOTAL INGRESOS	\$2.270.996

Fuente: Propia.

Tabla 24. Proyección de Ingresos mensuales del mes de enero 2022.

INGRESOS MENSUALES (ENERO)	
DESCRIPCION	VALOR
Matricula	2.000.000
Mensualidad	800.000
Plan padrino 20	800.000

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Plan padrino 100	166.666
Plan padrino 200	158.330
Venta de suvenires	96.000
Venta de uniformes de competencia	250.000
TOTAL INGRESOS	\$4.270.996

Fuente: propia.

Tabla 25. Proyección ingresos mensuales mes de Diciembre:

INGRESOS MENSUALES (DICIEMBRE)	
DESCRIPCION	VALOR
Venta tarjetas de navidad	1.500.000
Mensualidad	800.000
Plan padrino 20	800.000
Plan padrino 100	166.666
Plan padrino 200	158.330
Venta de suvenires	96.000
Venta de uniformes de competencia	250.000
TOTAL INGRESOS	\$3.770.996

Fuente: propia.

Tabla 26. Proyección de egresos mensuales por gatos fijos durante el año 2022.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

EGRESOS MENSUALES (GASTOS FIJOS DURANTE TODO EL AÑO)	
DESCRIPCION	VALOR
Salario de entrenador nivel de base x 16 horas mensuales (valor hora \$30.000)	480.000
Salario de entrenador nivel aficionado x 24 horas mensuales. (valor hora \$30.000)	720.000
Salario de entrenador nivel competitivo x 24 horas mensuales. (valor hora \$30.000)	720.000
Pago conferencia especializada mensual	100.000
Pago honorarios medico 2 horas	120.000
Pago honorarios psicólogo 2 horas	80.000
papelería	50.996
TOTAL EGRESOS	\$2.270.996

Fuente: propia.

De acuerdo a la anterior proyección de ingresos y egresos mensuales durante todo el año, se tendrá un punto de equilibrio entre ingresos y egresos en los meses de febrero a Noviembre; y en los meses de Enero y Diciembre se obtendrá un balance positivo o saldo a favor de \$ 3.500.000, los cuales serán invertidos en nuevos materiales deportivos para la academia y compra de insumos para la confección de los uniformes, insumos para diseño de tarjetas navideñas y clausura de fin de año, repartido de la siguiente forma:

Tabla 27. Discriminación de inversión de excedentes financieros de los meses de Enero y Diciembre 2022.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

DESCRIPCION	VALOR
Materiales deportivos	\$1.000.000
Insumos para confección uniformes(precio de costo por uniforme tela, hilo y estampado \$10.000) no incluye confección	\$1.000.000
Insumos para tarjetas navideñas(precio de costo por tarjeta \$2.000)	\$600.000
Clausura de fin de año	\$900.000
EXCEDENTE FINAL	\$3.500.000

Fuente: propia.

3.5.3.1. Interpretación de análisis financieros:

La inversión inicial de este negocio es de \$1.200.000, correspondientes a compra de materiales deportivos de \$1.000.000 y \$200.000 para compra de bebidas y pasa bocas para el coctel inicial de recaudación de fondos y oferta de plan padrino de la academia en el mes de Enero de 2022. Este dinero del coctel saldrá de los aportes voluntarios del comité ejecutivo de la academia y la compra de materiales deportivos se subsidiará con la primera matrícula del año en el mes de enero de los 40 niños que aportaran \$20.000 para su ingreso a la academia .

Los demás gastos de funcionamiento están cubiertos, ya que el alquiler de la cancha es gratuito por convenio con la junta de acción comunal del barrio en los horarios establecidos. Los gastos correspondientes al pago de los entrenadores se realizarán con el recaudo de la mensualidad y los planes padrino que se tienen proyectado vender a partir del mes de febrero. Por tanto, la inversión inicial está asegurada para que la academia pueda funcionar adecuadamente.

La creación de esta empresa de servicios, no requiere mayor costo en lo administrativo, ya que puede funcionar sin tener oficina, puesto que las labores de inscripción, matrícula, recaudo de

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

mensualidades se realizan directamente en el escenario deportivo. Para la realización de charlas, cursos cortos, la academia cuenta con el apoyo en el préstamo del salón comunal. Las ventas de uniformes deportivos se hacen directamente en el escenario deportivo y su confección en las casas de los colaboradores de la academia, por tanto, tampoco requiere un gasto fijo de pago de servicios públicos o arriendo.

Los flujos de caja de cada mes del año 2022, son positivos, ya que en todos los meses del año el recaudo es igual a los egresos fijos y en dos meses del año Enero y Diciembre, se recaudan valores por encima de los gastos fijos, dejando un margen de utilidad que le permite a la academia disponer de esos recursos para la compra de materiales requeridos para la confección de uniformes, insumos para realización de tarjetas navideñas para la venta, compra de material deportivo y clausura de fin de año.

Desde que se comienza el negocio en el primer mes del año 2022 se obtiene punto de equilibrio, por tanto se considera que el negocio es sostenible y viable económicamente para sostener los servicios que se ofertan.

En los siguientes años, se espera que se supere el punto de equilibrio con la incorporación de un nuevo deporte en la academia, lo cual generará más ingresos, pero los gastos fijos serán los mismos, por lo cual se aspira a que después del segundo año de trabajo de la academia ya hayan excedentes económicos y ganancias.

El objetivo con el cual fue creada la academia es para ser una organización deportiva sin ánimo de lucro pero que pueda auto sostenerse y ser viable económicamente, además de generar puestos de trabajo para entrenadores, personal médico, psicólogos, y personal de apoyo en la confección y venta de uniformes deportivos.

De acuerdo a las proyecciones realizadas para el primer año, la academia puede funcionar y brindar su servicio de formación deportiva en fútbol sin temor a riesgos económicos, ya que la inversión inicial es mínima y el negocio puede funcionar sin costos de funcionamiento operativo.

Por otra parte, la relación costo beneficio es muy atractiva, pues se invierte muy poco y de manera casi que inmediata se empieza a retornar la inversión, con la ventaja adicional de que desde el primer mes se está en punto de equilibrio y ese punto de equilibrio a su vez es generador de ingresos, pues permite solventar los salarios de los entrenadores, lo cual si se mira con una

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

perspectiva positiva, es una oportunidad enorme para los colaboradores de la academia, quienes reciben su salario por desarrollar su labor por algunas horas que no les ocupa todo el día y les da oportunidad de trabajar en otro espacio.

También es importante analizar que el impacto social cultural y económico para las familias perteneciente a la academia es muy positivo pues no solamente se está brindando servicios de formación deportiva para los niños y jóvenes, sino que se está ayudando a construir proyectos de vida, oportunidades de capacitación y oportunidades laborales.

La recuperación de la inversión se realiza muy rápido casi que en el primer mes ya que los ingresos superan los egresos en el primer mes del año proyectado.

Una ventaja enorme que tiene este tipo de propuesta económica es que no genera pasivos o deudas, ya que siempre se trabaja con los ingresos que va generando la academia cada mes y le permiten ofertar con calidad sus servicios.

El margen de utilidad de la academia es positivo y permite reinvertir los excedentes en la mejora de sus servicios, lo cual le permite ser viable financieramente y tener proyección de aumento de ingresos en el segundo año de funcionamiento para hacerla aún más rentable y por supuesto cumplir con su objetivo social de formar niños y jóvenes reinvertiendo las ganancias en la mejora del servicio a los clientes.

En cuanto al estudio de mercado realizado, se observó que la propuesta de la academia es viable, ya que existe el interés real de los clientes por usar el servicio ofertado encontrando valores agregados que la competencia no tiene como el tiempo de duración de la oferta que es permanente durante todo el año, lo cual garantiza la calidad del proceso de formación deportiva, por otra parte el precio, el cual es muy económico y adicionalmente se pueden obtener becas de apadrinamiento para los que no puedan pagar. Lo más importante que tiene nuestra academia a diferencia de la competencia es que ofrece a la comunidad servicios adicionales como capacitaciones, oportunidad de generación de puestos de trabajo, revisiones médicas y psicológicas periódicas para nuestros deportistas, oportunidad de hacer proceso completo de formación deportiva inicial hasta el nivel competitivo y lo más importante, nuestra academia es única en el barrio Villa Sandra, cerca de la residencia de todos sus habitantes y potenciales clientes.

4. CONCLUSIONES

El estudio de mercado realizado arrojó datos importantes para la viabilidad de este proyecto como por ejemplo que el nicho de mercado fuerte de nuestra academia deportiva se encuentra en niños entre los 4 y los 10 años, aunque se encuentran potenciales clientes entre los rangos de edades de 11 a 16 años que también se deben considerar.

Los deportes que presentan viabilidad de ejecución son el fútbol y el baloncesto y en un menor porcentaje de aceptación se encuentra el voleibol. Deportes como el softbol y el futsal no son atractivos para los clientes potenciales que fueron encuestados.

Se deben crear grupos de géneros mixtos para los entrenamientos deportivos, ya que la mayoría de nuestros clientes lo ven como una ventaja el que niños y niñas puedan compartir su proceso de formación deportiva.

La mayoría de los clientes potenciales ven como la mejor opción de horario de entrenamiento entre las 5 pm y las 7 pm, razón por la cual, se establecieron los horarios de entrenamiento en esas horas en diferentes días para cada categoría. Solamente se dejó un horario de 7 a 9 p.m para la categoría competitiva de los deportistas más grandes, los cuales son el menor porcentaje de usuarios de la academia.

También se pudo evidenciar que las frecuencias semanales de entrenamientos más aceptada por los futuros clientes son de 2 y 3 veces por semana, siendo la frecuencia de 2 veces por semana más aceptada para los niños más pequeños y la de 3 veces por semana para los niños más grandes. De esta forma, se establecieron las frecuencias de entrenamientos semanales de nuestra propuesta dejando los entrenamientos de formación inicial dos veces por semana y los entrenamientos de formación de aficionados y competitivos 3 veces por semana.

Es interesante conocer que para nuestros clientes lo más importante a la hora de seleccionar una academia deportiva para sus hijos, es que esté cerca de su casa, razón por la cual nuestra propuesta es muy favorable ya que es la única academia del sector.

Se pudo analizar que, para los posibles clientes, es muy importante que la academia deportiva oferte además del servicio de formación deportiva, otras opciones de capacitación y

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

ocupación del tiempo libre, dentro de las cuales, las actividades que más tuvieron aceptación fueron las capacitaciones de emprendimiento y los talleres de arte y música.

Los valores agregados de la propuesta como la amplitud en el rango de edades de clientes a atender, los diferentes programas por categorías que se tienen, el seguimiento médico, psicológico, nutricional y técnico que oferta la academia, y las capacitaciones y cursos permanentes para ayudar en la formación integral de los niños, jóvenes y sus familias, además de ayudarlos en la construcción de su proyecto de vida y crear opciones de ocupación creativa de su tiempo libre; hacen de nuestra propuesta mejor opción que la competencia y permite crear un impacto social y cultural importante en la urbanización Villa Sandra del municipio de Girón, Santander.

El estudio financiero arroja que la propuesta es viable, permite equilibrio financiero desde el primer mes de ejecución y su margen de riesgo es mínimo, por lo cual es factible su ejecución.

La estructura organizacional es sencilla y de fácil manejo tanto en los aspectos técnicos como financieros, por tanto no requiere grandes inversiones iniciales, puede mantener la calidad de sus servicios como el mismo dinero que genera mensualmente, no crea deudas y el margen de utilidad siempre será resguardado por su naturaleza, en reinversiones para el mejoramiento del funcionamiento de la misma academia, lo cual garantiza conservar su objeto de empresa sin ánimo de lucro y con vocación de servicio.

5. RECOMENDACIONES

Se debe implementar el plan de mercadeo para poder cumplir los objetivos organizacionales de la academia en los tiempos estipulados.

Se debe seleccionar en el comité ejecutivo de la academia personas con alta vocación de servicio, responsabilidad y ética profesional, que conserven el objeto social del proyecto, y continúen gestionando recursos, oportunidades y alianzas para el crecimiento de la academia.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Unir esfuerzos de manera permanente con toda la comunidad, la junta de acción comunal, el comercio del sector, la policía, para seguir generando espacios de crecimiento de la academia y brindar mayores oportunidades de mejoramiento de la calidad de vida de todos los habitantes del Barrio Villa Sandra de Girón Santander.

Continuar con el crecimiento proyectado ampliando los servicios a otros deportes para generar mayores rentas y dar mayor sostenibilidad en el largo plazo al proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acevedo, P. (2009). *Universidad de Envigado, Antioquia*. Obtenido de Plan de mercadeo para la fundación patronato Maria Auxiliadora: <https://repository.eia.edu.co/handle/11190/1602>
- Alcaldía de Girón santander. (2021). *www.giron-santander.gov.co*. Obtenido de www.giron-santander.gov.co
- Daverio, A. (20 de abril de 2018). *titular.com*. Obtenido de Como eleborar un plan de marketing en siete pasos: <https://www.titular.com/blog/como-elaborar-un-plan-de-marketing-en-siete-pasos>
- Galeano, S. (2021). *Que es el marketing deportivo y como ha evolucionado en la era digital*. Obtenido de <https://marketing4ecommerce.mx/marketing-deportivo-que-es-y-como-ha>

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

evolucionado/

- Garzozzi, R., Messina, M., Moncada, C., Ochoa, J., & Griselda Pérez, R. Z. (2014). *Iniciativa latinoamericana de libros de textos abiertos, primera edición*. Obtenido de Planes de negocios para emprendedores:
http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/17694/small_plan_de_negocios_para_emprendedores_cc_by-sa_3.0.pdf?sequence=2
- Grant. (1996). *Planes de negocios para emprendedores*. Obtenido de Toward Knowledge based Theory of the Firm. Strategic Management Journal, :
http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/17694/small_plan_de_negocios_para_emprendedores_cc_by-sa_3.0.pdf?sequence=2
- Hernandez, W., & Pino, O. (2014). *Plan de negocios para la constitución de un club deportivo*. Obtenido de Tesis de grado para optar por el título de profesional en Cultura Física:
www.ustabuca.edu.co
- McClelland. (1961). *Planes de negocios para emprendedores*. Obtenido de The achievement society. New York: Von Nostrand.:
http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/17694/small_plan_de_negocios_para_emprendedores_cc_by-sa_3.0.pdf?sequence=2
- Ministerio de salud y protección social. (2018). *Análisis de Situación de Salud del municipio de Girón con el Modelo de los Determinantes Sociales*. Girón, Santander.
- Nogales, J. (2006). *e-balonmano.com: revista de ciencias del deporte*. Obtenido de Estrategias de marketing en clubes deportivos: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86502301>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Iniciativa latinoamericana de texto abiertos*. Obtenido de Modelo de negocio canvas:
http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/17694/small_plan_de_negocios_para_emprendedores_cc_by-sa_3.0.pdf?sequence=2
- Ramírez, C. (2012). *Universidad libre de Colombia*. Obtenido de Determinar las estrategias mas efectivas de marketing en mipymes sin animo de lucro que tienen como actividad programas de desarrollo social:
<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/6642/RamirezAvilaClaudiaPatricia2012.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sánchez, X. (2021). *Aprender a diseñar tu modelo de negocio con lean canvas*. Obtenido de

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

<https://www.emprenderalia.com/lean-canvas-disenar-modelos-de-negocio/>

Lista de anexos

Anexo1. Encuesta a usuarios de la academia Villa Sandra del municipio de Girón Santander.

Anexo 2. Acta de constitución de la academia deportiva villa Sandra

ACTA DE ASAMBLEA DE CONSTITUCION DEL

LA ACADEMIA VISA (VILLA SANDRA)

En Bucaramanga el DIECIOCHO (18) de septiembre del año 2021 y siendo las 7:00 de la noche, se reunieron en Villa Sandra del Municipio de Girón, las personas que firman en listado adjunto con el fin de constituir un Club Deportivo:

Para tal efecto los asistentes a la reunión acordaron elegir dos (2) personas para moderar y dirigir la asamblea. Por Unanimidad fueron elegidos como Presidente y Secretario ad –hoc los señores: Nayi Cristina Díaz Silva y Carol Yadira López Lache, respectivamente. Acto seguido el presidente ad-hoc, llama a lista para verificar el quórum y el secretario confirma la presencia de catorce (14) personas quienes firman la asistencia en hoja adjunta que forma parte integral del acta, constituyendo quórum deliberatorio para sesionar y por ende para adoptar decisiones, por lo que se establece que se puede constituir el organismo deportivo. Posteriormente el Presidente ad-hoc recuerda que el objeto de la reunión es crear un organismo deportivo, sin ánimo de lucro, que cumpla funciones de interés público y social, cuyo objeto sea el fomentar y patrocinar la práctica de la Disciplina Deportiva de Futbol y Baloncesto que pudiera expandir y masificar este deporte considerado de los más completos.

A continuación, se aprobó y desarrollo el siguiente orden del día:

1. CONSTITUCIÓN DEL CLUB, OBJETO Y DOMICILIO:

Los asistentes a la reunión aprueban por unanimidad la creación de un club deportivo en la disciplina de Futbol y Baloncesto, cuyo domicilio será en el Municipio de Girón realizando inicialmente las reuniones en la Calle 32b N° 9 – 88 Villa Sandra del Municipio de Girón.

2. ADOPCIÓN DEL NOMBRE DEL CLUB:

Los Asambleístas proponen los siguientes nombres para el club: Villa Sandra Deportes, Deporte Girones y La Academia siendo este último el escogido por la mayoría de votos de los asistentes.

3. ESTUDIO Y APROBACIÓN DE LOS PROYECTOS DE ESTATUTOS, CÓDIGO DISCIPLINARIO, REGLAMENTO INTERNO Y PLAN DE DESARROLLO DEPORTIVO DEL CLUB:

Se deja constancia que a los asistentes con anterioridad a la presente reunión se les entrego copia de los proyectos de Estatutos, Código Disciplinario y reglamento Interno para su respectivo estudio. A continuación:

- El secretario dio lectura Artículo por Artículo al proyecto de ESTATUTOS, el cual fue APROBADO POR UNANIMIDAD.
- Se dio lectura Artículo por artículo al proyecto de CODIGO DISCIPLINARIO, el cual fue APROBADO POR UNANIMIDAD
- Se dio lectura Artículo por artículo al REGLAMENTO INTERNO, el cual fue APROBADO POR UNANIMIDAD.
- Se dio lectura Artículo por artículo al PLAN DE DESARROLLO DEPORTIVO del club, el cual fue APROBADO POR UNANIMIDAD

4. ELECCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL ORGANO DE ADMINISTRACION:

De conformidad con la estructura aprobada en los estatutos, se procedió a realizar la elección de los integrantes del órgano de Administración, para un periodo de cuatro (4) años contados a partir de la fecha; se postularon uninominalmente las siguientes personas, obteniendo el número de votos que se relacionan:

Nayi Cristina Díaz Silva:	6 votos
Ignacio Andrés Escudero Carreño:	5 votos
Karen Lizeth Díaz Silva:	3 votos

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Los integrantes del Órgano de Administración electos juran ante la Asamblea NO EJERCER CARGO DE ELECCION EN MAS DE UN ORGANISMO DEPORTIVO.

5. ELECCION COMISION DISCIPLINARIA: La Asamblea designa por unanimidad a: **CAROLYADIRA LOPEZ LACHE Y MARIA ELENA SILVA MURILLO**, Quienes manifiestan que por sus múltiples ocupaciones no pueden formar parte del club ni como socios ni como deportistas, pero que si están en condiciones de apoyar la parte disciplinaria del Club, por lo tanto aceptan la designación que les hace la asamblea.
6. ELECCION ORGANO DE CONTROL: Por su conocimiento y experiencia la Asamblea elige a: LILIANA BUENO SIERRA como FISCAL PRINCIPAL y a ERICK MAURICIO OLIVEROS AMAYA como FISCAL SUPLENTE.-
7. PROPOSICIONES Y VARIOS: La asamblea aprueba el valor de las siguientes cuotas:
 - La Afiliación al club como socio en la suma de \$20.000.00
 - La mensualidad para deportistas es de \$ 20.000,00
 - El Presupuesto del club para el presente año (2021) es la suma de \$ 20.000.000 aproximadamente.

El Señor Ignacio Andrés Escudero Carreño propone que el Órgano de administración se reúna mañana a las 10:00 a.m. para distribuir cargos y para crear la dirección del Email del club. . Propuesta que es aceptada por Unanimidad, finalmente la asamblea aprueba la realización de todos los trámites para obtener el Reconocimiento Deportivo, Personería Jurídica, Afiliación a la liga y demás trámites para que el Club funcione.

Siendo las 10:30 de la noche, el presidente ad-hoc levantó la sesión y en constancia firman:

NAYI CRISTINA DIAZ SILVA
Presidente ad-hoc.

CAROL YADIRA LOPEZ LACHE
Secretario ad-hoc

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Anexo 3. Listado de deportistas debidamente identificados, aceptación de su afiliación, sometimiento a las normas de la ley 181 del deporte y aceptación de la norma antidopaje.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

CLUB DEPORTIVO VISA (villa Sandra)**ACTA DE ACEPTACION DE AFILIACION AL CLUB COMO DEPORTISTAS (AÑO 2.021)**

Los DEPORTISTAS MENORES DE EDAD DEL CLUB DEPORTIVO ACADEMIA VILLA SANDRA abajo firmantes formalizamos nuestro compromiso **DE AFILIADOS COMO DEPORTISTAS DEL CLUB** y como tales nos comprometemos a representar al club y participar en las actividades deportivas que organice o en las que se inscriba. Igualmente hacemos expresa manifestación de sometimiento a la Ley 181 de 1995 o Ley del deporte, a sus disposiciones reglamentaria, Estatutos, Reglamentos Internos del Club, así mismo declaramos la aceptación de las Normas Antidopaje, dispuestas en el Código Mundial Antidopaje, los estándares internacionales, la Convención Internacional contra el Dopaje en el Deporte, el reglamento antidopaje de la Federación Deportiva Nacional y como consecuencia de la Federación Deportiva internacional, así como las normas nacionales que las desarrollen o adopten.

NOMBRE COMPLETO DEPORTISTA	IDENTIFICACION	FIRMA DEL DEPORTISTA	NOMBRE DEL PADRE	Nº. CEDULA	TELEFONO	DIRECCION

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Anexo 4. Estatutos de la academia deportiva VISA.

ACUERDO N° 1 DEL AÑO 2021

Por medio del cual se aprueban:

Los Estatutos del CLUB DEPORTIVO ACADEMIA VILLA SANDRA
La Asamblea General del Club en uso de sus facultades legales y estatutarias y

CONSIDERANDO

Que se hace necesario APROBAR los estatutos del Club Deportivo de acuerdo a legislación deportiva, emanada de la Ley 181 de 1985 y sus decretos reglamentarios.

Que es facultad del Órgano de Dirección adoptar y reformar en su seno los estatutos y reglamentos que regirán las actividades del Club.

ACUERDA:

APROBAR los siguientes:

ESTATUTOS DE LA ACADEMIA DEPORTIVA VISA VILLA SANDRA

PREAMBULO

La academia deportiva Villa Sandra (VISA), fundado el día 18 del mes de septiembre de 2021, en el Municipio de Girón del Departamento de Santander, es una entidad de derecho privado sin ánimo de lucro, constituido con el fin de fomentar y patrocinar la práctica de los deportes de FUTBOL Y BALONCESTO, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre de sus afiliados, e impulsar programas de interés público y social en el municipio y se regirá por el siguiente:

ESTATUTO

CAPITULO I

DEL NOMBRE, DOMICILIO Y JURISDICCION, DURACION, OBJETO Y COLORES

ARTICULO 1. DEL NOMBRE Y LA CONSTITUCION:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Con el nombre de LA ACADEMIA, funcionará éste organismo deportivo, que en adelante, y para los efectos de este Reglamento, se denominará el "Club".

ARTICULO 2. DEL DOMICILIO Y JURISDICCION.

La sede administrativa y domicilio legal del Club estará ubicado en el MUNICIPIO DE GIRON, Departamento de Santander, territorio dentro del cual ejercerá jurisdicción.

ARTICULO 3. DEFINICION: El Club es un organismo deportivo sin ánimo de lucro, dotado de reconocimiento deportivo otorgado por LA SECRETARIA DE DEPORTE DEL MUNICIPIO DE GIRON, como ente Deportivo del Municipio de Girón, Departamento de Santander, que cumple funciones de interés público y social.

ARTICULO 4. DURACION.

El término de duración del Club es indefinido.

ARTICULO 5. DEL OBJETO.

El objeto del Club es fomentar y patrocinar la práctica de los deportes de Fútbol y Baloncesto, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre de sus asociados, e impulsar programas de interés público y social en el Municipio de Girón.

ARTICULO 6. DE LOS COLORES

Los colores oficiales del Club serán: Amarillo, Blanco, Verde y Azul

CAPITULO II

DE LAS ACTIVIDADES GENERALES

ARTICULO 7. Con el ánimo de poder dar cumplimiento al objeto para el cual fue creado, el “Club” desarrollará, entre otras, las siguientes actividades:

1. Cumplir las normas del presente reglamento, además de las reformas efectuadas.
2. Obtener y **mantener el reconocimiento deportivo vigente** y la personería jurídica si fuere necesario.
3. Organizar eventos deportivos, recreativos y de aprovechamiento del tiempo libre entre sus afiliados o con la participación de invitados especiales o de otros organismos deportivos
4. Participar en los torneos organizados por los entes Municipales, Departamentales y Nacionales.
5. Obtener y mantener la afiliación a la Liga correspondiente.
6. Velar porque la práctica del deporte se desarrolle de manera que no perjudique la salud de los deportistas, disciplina y decoro.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

7. Adquirir toda la implementación deportiva que se requiera para poder cumplir con el objeto del club (fomentar, practicar, patrocinar, etc.)
8. Promover la constitución de escuelas de formación
9. Contratar y/o realizar convenios con entidades públicas y Privadas para la organización, Participación y/o ejecución de eventos deportivos competitivos, recreativos y de aprovechamiento del tiempo libre.
10. Todas las demás que le estén permitidas por las normas legales, estatutarias y Reglamentarias.

CAPITULO III

DE LA CONSTITUCIÓN Y AFILIACION

ARTICULO 8. DE LA CONSTITUCION E INTEGRACION. El club estará constituido como una academia, por afiliados en un número mínimo de catorce (14) y estará integrado por personas naturales y/o jurídicas, denominadas, los socios o afiliados que podrán ser: a. Contribuyentes; b. Competidores; y c. Honorarios.

ARTICULO 9. DE LOS MIEMBROS CONTRIBUYENTES.

Son afiliados contribuyentes las personas que sin ser competidores desean coadyuvar al sostenimiento financiero del Club y participar en sus actividades generales.

ARTICULO 10. DE LOS MIEMBROS COMPETIDORES O DEPORTISTAS.

Son Afiliados competidores o deportistas las personas que cumpliendo los requisitos exigidos, son aptas para practicar el deporte en el nivel competitivo y desean representar al Club en competiciones oficiales.

PARÁGRAFO: El club podrá tener dentro de sus integrantes a deportistas afiliados, quienes sin ser socios o afiliados, son admitidos únicamente para efectos de competición. Lo anterior sin perjuicio del derecho a ser socios, y de los que le corresponden al club sobre los derechos deportivos correspondientes.

ARTICULO 11. DE LOS MIEMBROS DEPORTISTAS RECREATIVOS:

Son Afiliados competidores o deportistas las personas que cumpliendo los requisitos exigidos, son aptas para practicar el deporte en el nivel competitivo y/o Recreativo.

ARTICULO 12. DE LOS MIEMBROS HONORARIOS.

La calidad de afiliado honorario es una distinción que el Club otorga a las personas que en alguna forma le han prestado importantes servicios, sea al Club o al deporte en general.

ARTICULO 13. DE LA ADMISION DE NUEVOS MIEMBROS.

Para que el Órgano de Administración considere la solicitud de admisión de un nuevo afiliado, se requiere:

1. Petición escrita donde conste:
 - a. Nombres y apellidos completos del solicitante.
 - b. Clase y número de documento de identificación.
 - c. Dirección de su domicilio.
 - d. Día, mes, año y lugar de nacimiento.
 - e. Deporte que practica
2. Certificado Médico sobre salud en general y aptitud físico deportiva.
3. Autorización de transferencia expedida por el Club de origen, si el peticionario tuviere registro deportivo anterior.
4. Declaración firmada en la que conste que el interesado conoce el Reglamento del Club que regula las actividades, deberes y derechos de los afiliados y la aceptación de participar en actividades deportivas organizadas
5. Manifestación expresa de sometimiento a las normas de la Ley 181 y el Decreto Ley 1228 de 1995 y a las obligaciones económicas para con el Club.

ARTICULO 14. El Órgano de Administración dispondrá de un término de QUINCE (15) DIAS HABLES contados a partir de la fecha en que sea recibida la solicitud y este cumpliendo en su totalidad los requisitos exigidos para resolver sobre la admisión de nuevos afiliados.

CAPITULO IV**DE LOS DERECHOS, OBLIGACIONES, SUSPENSION Y PERDIDA DE AFILIACION DE LOS AFILIADOS****ARTICULO 15 DERECHOS.**

Los afiliados adquieren los siguientes derechos:

1. Intervenir con voz y voto en las reuniones de la Asamblea.
2. Elegir y ser Elegidos para cargos cuya provisión corresponde a la Asamblea.
3. Participar en las actividades generales del Club.
4. Solicitar la convocatoria de la Asamblea o reunirse por derecho propio.
5. Los demás consagrados en el presente reglamento, los acuerdos de la Asamblea, las resoluciones del Órgano de Administración, como también las disposiciones legales vigentes.

ARTICULO 16 OBLIGACIONES y DEBERES

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Los afiliados están obligados a:

1. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, los acuerdos y las resoluciones.
2. Asistir a las reuniones de la Asamblea.
3. Pagar cumplidamente las cuotas ordinarias o extraordinarias fijadas por la asamblea de afiliados
4. Participar en las actividades generales del Club.
5. Cumplir con las comisiones que se le encarguen.
6. Todos los afiliados deben comprometerse a cumplir con la reglamentación de la Convención Internacional contra el Dopaje en el Deporte, la Ley 1207 de 2.008, Decreto 900 de 2010 y las demás normas modificatorias, concordantes y vigentes a la fecha en que se va a aplicar el código disciplinario

PARAGRAFO. LOS AFILIADOS DEPORTISTAS SE OBLIGAN A:

- a. Asistir puntualmente a los entrenamientos, reuniones técnicas y participar en las competencias internas u oficiales en las cuales estén inscritos.
- b. Observar una conducta personal que les permita obtener el más alto nivel competitivo.
- c. Participar en actividades deportivas organizadas y sometidas a las normas de la ley 181, decreto Ley 1228 de 1995 y demás disposiciones legales estatutarias y reglamentarias
- d. A pagar las cuotas que se fijen (deportistas no socios).
- e. Cumplir lealmente las normas de competición y competir sin ayudas extradeportivas.

ARTICULO 17. DE LA SUSPENSION DE LA AFILIACION.

Los afiliados podrán ser sancionados con la suspensión de sus derechos de afiliación por las siguientes causales:

1. Por incumplimiento en el pago oportuno de sus compromisos económicos para con el club, caso en que se produce automáticamente y no requiere conocimiento de la comisión disciplinaria
2. Por no participar, sin justa causa, en las competencias o eventos deportivos oficiales programados y organizados por el Club.
3. Por no acatar las convocatorias a integrar las preselecciones y selecciones departamentales
4. Por no asistir, sin justa causa, a DOS (2) REUNIONES CONSECUTIVAS DE LA ASAMBLEA DEL CLUB.
5. Por reiterada violación a las normas legales y reglamentarias.

ARTICULO 18. PERDIDA DE LA AFILIACION

La afiliación se pierde por las siguientes causales:

1. Por disolución del Club.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

2. Por renuncia del afiliado. Cuando un socio o deportista afiliado desee retirarse del club, para cambiar su afiliación a otro club deberá presentar Paz y Salvo por todo concepto para con el club y renuncia escrita ante el órgano de Administración en cabeza del responsable del mismo.
3. Por deliberada insistencia en mantener vigente seis (6) meses la situación que ha motivado la suspensión de la afiliación.
4. Cuando un deportista afiliado desea retirarse del Club, para cambiar su afiliación a otro club deberá presentar Paz y Salvo por todo concepto para con el club y presentar renuncia escrita ante el órgano de administración del mismo.

ARTICULO 19. AUTORIDAD COMPETENTE PARA IMPONER ESTAS SANCIONES

Salvo el incumplimiento con el pago, vencimiento, suspensión o cancelación del reconocimiento deportivo, casos en los cuales es automática, cuando un afiliado desea retirarse del Club su solicitud es resuelta por el Órgano de Administración, en los demás el único órgano competente para conocer y resolver los casos en que debe imponerse la sanción de suspensión o de pérdida de afiliación, es **La Comisión Disciplinaria** del Club.

Cuando un afiliado desea retirarse del Club, su solicitud es resuelta por el Órgano de Administración del Club que dispondrá de QUINCE (15) DIAS HABILES contados a partir de la fecha en que sea recibida la solicitud, para resolver las peticiones de retiro.

CAPITULO V

DE LA ESTRUCTURA FUNCIONAL

ARTICULO 20. DE LA ESTRUCTURA FUNCIONAL

El Club tendrá la siguiente estructura funcional:

1. Un Órgano de Dirección, representado por la Asamblea de afiliados.
2. Un Órgano de Administración, Constituido por TRES (3) miembros.
3. Un órgano de Control constituido por un **FISCAL** quien tendrá su suplente.
4. Un Órgano de Disciplina, constituido por LA COMISION DISCIPLINARIA.

CAPITULO VI

DEL ORGANO DE DIRECCION “LA ASAMBLEA”

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

ARTICULO 21. DEFINICION Y FUNCIONES.

La Asamblea de afiliados es el máximo órgano de dirección, deliberación, decisión y tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

1. Adoptar los Estatuto, reglamentos estatutarios y realizarles las reformas cuando fuere necesario.
2. Aprobar las actas de sus propias reuniones.
3. Promulgar los Acuerdos que regirán las actividades del Club.
4. Establecer las políticas que orienten la gestión de los asuntos del Club.
5. Analizar las actividades generales, financieras y administrativas del Club.
6. Aprobar o improbar los informes de cuentas y balances que debe presentarle el órgano de administración y el informe del **FISCAL**.
7. Revisar los actos del órgano de administración.
8. Elegir, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias a las personas que han de ejercer cargos en los Órganos de Administración, Disciplina y Control.
9. Aprobar la programación de actividades y el presupuesto de gastos e inversiones para el siguiente año.
10. Fijar la cuantía y forma de pago de las cuotas de afiliación y de sostenimiento, ordinarias o extraordinarias, a cargo de los afiliados.
11. Fijar la cuantía de los gastos que como ordenador podrá autorizar el Representante legal del Club.
12. Aprobar los actos, contratos e inversiones no previstos en el presupuesto.
13. Decidir sobre los asuntos que someta a su consideración el Representante Legal
14. Las que le fije la Ley y todas aquellas que reglamentariamente no le estén asignadas a otro órgano.

ARTICULO 22. CONSTITUCION DE LA ASAMBLEA.

La Asamblea del Club se constituye con la presencia física de la mitad mas uno, como mínimo, de la totalidad de los afiliados, en pleno uso de sus derechos.

PARAGRAFO: Se entiende que el socio goza de plenos derechos cuando se encuentre a **PAZ Y SALVO** con el Club, por todo concepto al finalizar el mes anterior para el que se convoca la asamblea pudiendo cumplir aún el mismo día de celebración de ésta, con este requisito.

ARTICULO 23. PRESIDENCIA.

La asamblea será presidida por el presidente del Club, y en su defecto, por el Secretario. A falta de ambos, los asistentes designarán un Presidente Ad-Hoc.

ARTICULO 24. SECRETARIA.

La Secretaria de la Asamblea estará a cargo del Secretario del Club, pero en su defecto quien preside designará un secretario Ad-hoc.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

ARTICULO 25. DE LAS ACREDITACIONES.

Cuando los socios sean personas naturales se acreditarán mediante el carné oficial del Club o mediante su documento de identidad, cuando los socios sean personas jurídicas el delegado se acreditará mediante documento escrito firmado por el respectivo representante legal, el cual se presentará ante la Secretaria de la Asamblea y se anexará al Acta.

PARAGRAFO 1: Cuando se realicen dos o más sesiones de una misma reunión de Asamblea y el delegado sea la misma persona, no se requieren nuevas credenciales, pero si una misma fecha o en fechas sucesivas se convocan reuniones diferentes, para cada una se requiere de una nueva credencial.

PARAGRAFO 2: El socio puede hacerse representar en la Asamblea mediante poder escrito, poder que debe ser presentado por el representante en la Secretaria del Club, aun en la misma fecha de la Asamblea para la cual otorga.

ARTICULO 26. CLASES DE ASAMBLEA.

Habrán Seis (06) clases de Asamblea:

1. Ordinaria,
2. Extraordinaria.
3. Universal
4. Por Derecho Propio
5. Reunión Extraordinaria con carácter de Ordinaria
6. Reunión de Segunda Convocatoria

PARAGRAFO 1. LA ASAMBLEA ORDINARIA se reunirá anualmente, **DENTRO DE LOS TRES (03) PRIMEROS MESES DEL AÑO.**

PARAGRAFO 2. LA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA podrá reunirse en cualquier época, con el fin de resolver asuntos específicos.

PARAGRAFO 3. LA ASAMBLEA UNIVERSAL, se da, cuando en cualquier sitio se encuentre la totalidad de los afiliados al club y tomen decisiones sobre el mismo.
Para realizar este tipo de asamblea no se requiere que haya habido convocatoria.

PARAGRAFO 4. REUNION POR DERECHO PROPIO. Cuando sin justa causa el Órgano de Administración del club no convoque a la asamblea anual ordinaria, se efectuara por derecho Propio **EL PRIMER DIA HABIL DEL MES DE ABRIL A LAS 10:00 A.M.** en el lugar donde funcione la sede del club.(Circular externa 000002 de septiembre 20 de 2007).-

PARAGRAFO 5. REUNION EXTRAORDINARIA CON CARÁCTER DE ORDINARIA: En el evento en que la reunión de carácter ordinario no se realice en la época fijada en los estatutos, los afiliados podrán ser convocados para que

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

deliberen y decidan sobre los temas propios de dicha reunión. No obstante que por su extemporaneidad la reunión se clasifique como extraordinaria, deberá realizarse atendiendo las previsiones sobre convocatoria establecidas en los estatutos para la reuniones ordinarias y se deberá incluir en la misma el Orden del día a tratar en la reunión, sin que se relacione el tema proposiciones y varios.

PARAGRAFO 6. REUNION DE SEGUNDA CONVOCATORIA: Se puede realizar esta reunión en reemplazo de una reunión que fue convocada en la forma prevista en los estatutos pero no se llevó a cabo por falta de quorum deliberatorio. La reunión quedará automáticamente convocada para el día siguiente a la misma hora inicial, circunstancia en la cual la asamblea podrá instalarse, deliberar y decidir con la presencia de una tercera parte de los afiliados en uso de sus derechos.

ARTICULO 27. DE LAS CONVOCATORIAS A REUNION ORDINARIAS DE ASAMBLEA

El órgano de administración del Club convocará a Reunión Ordinaria de la Asamblea, mediante resolución que se comunicará a todos los afiliados y al Ente Deportivo Municipal de Bucaramanga, por escrito, **con VEINTE (20) DIAS HABILES** de antelación a la fecha fijada para la reunión.

La resolución indicará la fecha, hora, lugar y orden del día de la reunión, tendrá la relación de los afiliados y la fecha de gracia para que se pongan a paz y salvo, los que no cumplan este requisito.

PARAGRAFO 1. LOS SÁBADOS NO SON CONSIDERADOS DÍAS HÁBILES para efectos de los términos de convocatorias del club.

PARAGRAFO 2. A la convocatoria se anexarán los informes de labores, de cuentas y balance, copia del acta de la última reunión de asamblea, los proyectos de los programas de actividades, de presupuestos de ingresos y gastos del siguiente ejercicio y toda la información sobre los asuntos que se deban tratar por la Asamblea. Se incluirá la relación de los afiliados que no pueden participar con voto en dicha Asamblea y la causa de ésta.

ARTICULO 28. ORDEN DEL DIA PARA LA ASAMBLEA ORDINARIA ANUAL.

El Orden del Día para la Asamblea Ordinaria constará de los siguientes puntos:

1. Llamado a lista, recepción, revisión de credenciales y Verificación del quórum e instalación.
2. Lectura y aprobación del Acta de la Asamblea anterior.
3. Informe de labores, presentado por el presidente.
4. Informe de cuentas y estados financieros, a cargo del tesorero.
5. Informe del **FISCAL**, con Análisis y aclaraciones a los informes de labores, de cuentas y balance, presentados por el órgano de Administración y aprobación o no de los diferentes

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

informes del Órgano de Administración, especialmente el estado de cuentas y balance del Club a la fecha.

6. Estudio y aprobación del Presupuesto anual del club, cuotas de afiliación de socios, mensualidad de deportistas para la presente vigencia y adopción de decisiones, de proyectos y/o programas del club
7. Elección de los órganos de Administración, Control y Disciplina.
8. Propositiones y varios.

PARAGRAFO: El numeral 7, se incluirá cuando sea pertinente.

ARTICULO 29. DE LA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

La Asamblea del “Club” se reunirá extraordinariamente para tratar y resolver sobre asuntos urgentes y específicos y su citación se efectuara con mínimo DOS (02) días hábiles.

Podrá ser convocada por:

1. Decisión del órgano de administración del club.
2. Petición del **FISCAL**.
3. Petición escrita, debidamente sustentada, de cuando menos una tercera parte de los afiliados en pleno uso de sus derechos,
4. Por el Ente Deportivo Municipal o quien haga sus veces.

ARTICULO 30. OBLIGATORIEDAD Y TERMINOS PARA RESOLVER PETICIONES DE CONVOCATORIA A ASAMBLEA.

El órgano de Administración del club, dispondrá de CINCO (05) DIAS HABILES para aceptar o negar la petición de convocatoria a Reunión Extraordinaria de Asamblea formulada por el **FISCAL** o los afiliados. Solo podrá negarla cuando los temas propuestos sean contrarios a las normas legales, reglamentarias o al objeto del Club.

En todos los casos, la reunión extraordinaria se convocará como lo establece este estatuto, teniendo en cuenta las variaciones requeridas en el orden del día.

ARTICULO 31. QUORUM.

La asamblea del Club, reunida ordinaria o extraordinariamente, podrá sesionar, deliberar y decidir válidamente, cuando estén presentes debidamente acreditados la mitad más uno de la totalidad de los afiliados en pleno uso de sus derechos como mínimo. Salvo cuando se trate de la adopción del presente estatuto y de sus reglamentos o reformas a unos y otros; caso en el cual se requiere la presencia de las dos terceras partes del total de los afiliados como mínimo.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Cuando la operación matemática de la mitad más uno resulte un número con decimales, el quórum será el número entero inmediatamente superior.

ARTICULO 32. TIEMPO DE ESPERA.

A la hora fijada para iniciar la reunión, se llamará a lista y se verificará la existencia del quórum, luego de lo cual se continuará el desarrollo del orden del día.

Si se comprueba la inexistencia del quórum, se dispondrá un aplazamiento hasta de una (1), hora, contada a partir de la fijada en la convocatoria.

Si vencido el aplazamiento no se completa el quórum, la reunión quedará automáticamente convocada para el día siguiente, a la misma hora inicial, circunstancia en la cual la asamblea podrá instalarse, deliberar y decidir con la presencia de una tercera parte de los afiliados en uso de sus derechos.

ARTICULO 33. NUEVOS ASISTENTES.

Si una vez instalada y en desarrollo de la reunión, se presentan nuevos afiliados con derecho a participar, el hecho se hará constar en el acta y se informará a la asamblea para que se tenga presente en el número de votos emitibles, siempre que tengan derecho a éste.

ARTICULO 34. DE LOS VOTOS.

En las reuniones de asamblea cada afiliado que esté en uso de sus derechos, tendrá derecho a voz y a un voto.

ARTICULO 35. VOTACIONES.

Las votaciones podrán ser secretas, la Secretaría llamará a uno por uno de los afiliados con derecho a voto para que depositen su papeleta en la urna dispuesta al efecto. La Presidencia designará una comisión que se encargue de escrutar los votos y anunciar los resultados.

ARTICULO 36. DE LA ADOPCION Y DENOMINACION DE LAS DECISIONES.

Las decisiones de la asamblea se adoptarán con el voto afirmativo de la mitad mas uno, como mínimo, de los votos emitibles en la reunión y se denominarán "**ACUERDOS**".

ARTICULO 37. LIMITACIONES DE LA ASAMBLEA.

En las reuniones ordinarias o extraordinarias de la asamblea no se podrán tratar asuntos diferentes a los establecidos en el orden del día, pero si se trata de la ordinaria y en la convocatoria se ha omitido uno o más de los puntos contemplados en el artículo 27 del presente Reglamento, es de obligatorio cumplimiento el mandato reglamentario.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

PARAGRAFO.- La asamblea carece de atribuciones para imponer, disminuir, suspender o levantar sanciones o acordar amnistías.

ARTICULO 38. ACTOS INCONVENIENTES.

El Presidente de la Asamblea es el responsable de que este órgano del Club cumpla las disposiciones legales y reglamentarias. Por lo tanto no dará curso a proposiciones o proyectos de acuerdo que contravengan esas normas o que lesionen los intereses del club o del deporte en general, pero explicará las razones de la negativa.

El Presidente, como moderador de los debates, evitará que los debates se desvíen del tema que trata, degenere al terreno de intereses particulares o personales y el uso de expresiones descomedidas.

ARTICULO 39. CONTINUIDAD DE LA REUNION.

La asistencia a las reuniones de la asamblea es un derecho y una obligación de los afiliados, como se establece en los artículos 14 y 15 de este Reglamento. Permanecerán en el recinto donde se realiza la reunión desde la hora de iniciación hasta que se agote el orden del día, salvo durante los recesos que se ordenen.

Instalada la asamblea, ésta se puede realizar en una o más sesiones, en el mismo o en diferentes días, sin que se rompa la unidad de la reunión. De igual manera, cada uno de los puntos del orden del día es indivisible, y si por alguna circunstancia se interrumpe el debate, al reanudarse las deliberaciones se decidirá si se continúan a partir de donde se interrumpió o desde su iniciación.

ARTICULO 40. Si instalada una reunión de asamblea, ordinaria o extraordinaria, los debates se prolongan hasta las 12:00 de la noche del día fijado, las deliberaciones podrán seguir sin solución de continuidad, o podrá declararse un receso.

ARTICULO 41. Si en desarrollo de una reunión ordinaria o extraordinaria de la asamblea, el quórum se desintegra a causa del retiro de algunos delegados como protesta por una o más de las decisiones adoptadas hasta el momento de su retiro, el Presidente la declarará en receso y citará para reanudarla en nueva oportunidad, sin que esta citación pueda considerarse como una nueva convocatoria, por tratarse de la misma reunión que se interrumpió, pero dará cuenta a la Comisión Disciplinaria de lo ocurrido .

PARAGRAFO.- El Presidente no someterá a la consideración de la asamblea, los asuntos contrarios a las disposiciones legales y reglamentarias.

CAPITULO VII

DEL ORGANO DE ADMINISTRACION

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

ARTICULO 42. ORGANO DE ADMINISTRACION.

El **ORGANO DE ADMINISTRACION**, estará conformado por TRES (3) miembros, personas naturales elegidos por asamblea en forma uninominal y sin indicación del cargo que van a ejercer.

La Presidencia no permitirá la inscripción o votación por el sistema de listas o planchas de candidatos, ni la asignación de cargos en la Asamblea

ARTICULO 43. PERIODO

El periodo para el cual se eligen los miembros del **ORGANO DE ADMINISTRACION** es de **CUATRO (4) AÑOS**, pudiendo ser reelegidos por los periodos que la asamblea considere y de conformidad con las limitaciones establecidas en la Ley.

PARAGRAFO 1: Fijar como inicio del periodo la fecha de Constitución del Club.-

PARAGRAFO 2: Todo cambio o reemplazo se entiende que es para completar periodo.-

ARTICULO 44. INSCRIPCION DE CANDIDATOS.

Los afiliados con derecho a voto inscribirán sus candidatos en la Secretaría de la Asamblea, incluyendo cuando sea necesario una relación de antecedentes u hoja de vida del candidato. En todo caso se anexará la aceptación previa del candidato.

ARTICULO 45. REQUISITOS

Los candidatos para el **ORGANO DE ADMINISTRACION** deberán cumplir cuando menos los siguientes requisitos:

1. Ser afiliados del club,
2. Ser mayor de 18 años.
3. Saber leer y escribir el idioma Español.
4. Acreditar un aceptable conocimiento del Reglamentos del Club, de las disposiciones legales, que rigen la organización deportiva del país y de la disciplina deportiva.
5. Acreditar haber realizado el curso de 40 horas en administración deportiva, en su defecto cumplir con cualquiera de los requisitos de homologación.

ARTICULO 46. INHABILIDADES.

No podrá ser postulada, elegida o ejercer cargo en el Órgano de Administración del club, la persona que:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

1. No cumpla uno o más de los requisitos señalados en el artículo anterior.
2. Se encuentre ejerciendo cargo por elección en otro organismo deportivo.
3. Esté cumpliendo sanción impuesta por **La Comisión Disciplinaria** competente para el respectivo deporte o sometida a interdicción judicial.

ARTICULO 47. ELECCIÓN

Se declararán elegidas como miembros del Órgano de Administración del club, las personas que habiendo sido postulados obtengan a su favor la mayoría de los votos emitibles por los afiliados presentes en la asamblea, en cada de la elección uninominal que se realice y sin indicación del cargo que van a ejercer.

ARTICULO 48. CARGOS

El Órgano de Administración constará de los siguientes cargos directivos que se asignarán entre sí en su primera reunión oficial.

1. Presidente, quien será el representante del Club
2. Tesorero (a)
3. Secretario (a)

PARÁGRAFO 1: Cuando las circunstancias lo justifiquen, los miembros del **ORGANO DE ADMINISTRACION** podrán redistribuir los cargos entre sí, procurando que se mejore el funcionamiento y la administración del Club.

PARAGRAFO 2: Todo cambio o reemplazo del órgano de administración se entiende que es por el resto del período.

ARTICULO 49. RENUNCIAS - AUSENCIAS

Cuando un directivo renuncie o sin justa causa deje de asistir en un año (5) reuniones consecutivas o siete (7) no consecutivas, los demás miembros lo declararán insubsistente y designaran su reemplazo entre sus integrantes de acuerdo a los estatutos, quien terminará el periodo respectivo.

PARARAFO 1: Cuando la vacancia de un miembro del órgano de administración obedezca a inasistencia injustificada o a deliberado y persistente descuido en cumplimiento de las funciones, los restantes miembros declararan la insubsistencia del directivo, la conducta del inculpado será puesta en conocimiento de LA COMISIÓN DISCIPLINARIA, y el cargo será proveído por la asamblea de afiliados quienes se reunirán por derecho propio para tal fin.

PARÁGRAFO 2º: Cuando por renunciadas o ausencias el **ORGANO DE ADMINISTRACION** quede con menos de dos (2) miembros, el **FISCAL** o en su defecto el Órgano de Disciplina, cualquier afiliado o la asamblea por derecho propio se reunirá para elegir los miembros faltantes.

ARTICULO 50. REUNIONES DEL ORGANO DE ADMINISTRACION

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

El Órgano de Administración se reunirá ordinariamente mínimo UNA VEZ AL MES y extraordinariamente cuando lo convoque el presidente, dos (2) de sus miembros o el **FISCAL**. Al reglamentar su funcionamiento, el **ORGANO DE ADMINISTRACION** indicará los días y las horas de sus reuniones ordinarias y registrara lo acordado en el Libro de Actas.

ARTICULO 51. QUÓRUM

El **ORGANO DE ADMINISTRACION** podrá deliberar y decidir cuando estén presentes por lo menos dos (2) de sus miembros. Sus actos y decisiones se aprobarán por simple mayoría de votos, se denominarán **RESOLUCIONES** y se publicarán por escrito.

ARTICULO 52. DE LAS FUNCIONES.

El Órgano de Administración del club tendrá, entre otras, las siguientes funciones generales:

1. Convocar y efectuar las reuniones de asamblea y dictar las disposiciones necesarias para la ordenada marcha del club.
2. Designar entre sus miembros quienes ejercerán los cargos de Presidente, Tesorero y Secretario, en la primera reunión siguiente a cuando fueron elegidos.
3. Verificar que el Presidente y Secretario presentaron en el INDERBU las actas de asamblea anual ordinaria y extraordinaria junto con los informes y listado firmado por los asistentes.
4. Administrar económica y deportivamente al Club, utilizando sus fondos y bienes exclusivamente en su objeto, de acuerdo con las normas legales y el presente Reglamento.
5. Cumplir y hacer cumplir a los afiliados las normas legales y reglamentarias, y cuando sea del caso, las de competición.
6. Expedir las disposiciones que considere necesarias para la ordenada marcha del Club y la adecuada interpretación del presente reglamento.
7. Organizar las actividades del Club utilizando sus fondos y bienes exclusivamente en el desarrollo de su objetivo social.
8. Adoptar su propio reglamento y proponer reformas estatutarias.
9. Poner en conocimiento de **La Comisión Disciplinaria** los hechos o conductas que considere merecedoras de sanción.
10. Verificar que se lleve la contabilidad al día
11. Poner a disposición de las autoridades competentes los documentos para su examen, todos los libros, archivos y documentos requeridos para la adecuada inspección, control, vigilancia y supervisión.
12. Elaborar los informes estatutarios los proyectos de programas y presupuestos y someterlos a la consideración de la asamblea.
13. Designar mediante resolución a los deportistas, técnicos y delegados que han de representar al Club en eventos deportivos, sociales o cívicos.
14. Tramitar y resolver dentro de los veinte (20) días siguientes a su presentación, las solicitudes de admisión o retiro del afiliado.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

15. Constituir y reglamentar las funciones de las comisiones, transitorias o permanentes y designar sus miembros.
16. Elegir al tercer miembro de la **COMISION DISCIPLINARIA**.
17. Llevar permanentemente actualizados los libros de actas y contables, los registros de afiliados, de actividades deportivas, resultados y clasificaciones.
18. Nombrar a los delegados que acompañarán los equipos representativos del club, en sus desplazamientos a competencias oficiales o de invitación.
19. Acoger y divulgar entre sus afiliados las normas sobre competición
20. Las demás que le fijen las normas legales, estatutarias, reglamentarias o la asamblea.

ARTICULO 53. RESPONSABILIDAD.

La responsabilidad conjunta o individual de los miembros del órgano de administración no cesa ni disminuye cuando tenga necesidad de delegar alguna de sus funciones.

CAPITULO – VIII

DE LAS FUNCIONES DE LOS CARGOS

ARTICULO 54 DEL PRESIDENTE

El Presidente del **ORGANO DE ADMINISTRACION** es el representante legal del Club y tendrá entre otras, las siguientes funciones.

1. Presidir, a nombre del **ORGANO DE ADMINISTRACION**, las sesiones de la Asamblea
2. Convocar y efectuar las reuniones de Asamblea Anual Ordinaria general de socios dentro de los tres (03) primeros meses del año, solicitando, presentando los respectivos informes y desarrollando el respectivo orden del día
3. Convocar y presidir el **ORGANO DE ADMINISTRACION**.
4. Autorizar y suscribir las Actas y Contratos que comprometan al Club como persona jurídica y los que le señale el presente estatuto, el **ORGANO DE ADMINISTRACION** y la Asamblea, hasta por un monto de 150 SMLMV.
5. Girar, conjuntamente con el tesorero, los fondos del Club.
6. Resolver los asuntos urgentes de carácter ordinario e informar de sus decisiones en la más inmediata reunión del **ORGANO DE ADMINISTRACION**.
7. Cumplir y hacer cumplir las resoluciones del **ORGANO DE ADMINISTRACION**, los acuerdos de la Asamblea y las Resoluciones de la COMISIÓN DISCIPLINARIA.
8. Representar al Club por él o por delegación en las actas.
9. Firmar, conjuntamente con el secretario las actas de las Asambleas y el **ORGANO DE ADMINISTRACION**, resoluciones, constancias, certificaciones, autorizaciones de transferencia y todo documento oficial del Club.
10. Presentar anualmente al INDERBU las actas de Asamblea General de Socios

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

11. Todas las demás que le señalen la Asamblea y el **ORGANO DE ADMINISTRACION**.

PARÁGRAFO 1º Actos inconvenientes: El presidente es responsable del cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias. Por tanto durante las reuniones de asamblea o del Órgano de Administración no dará curso a proyectos que contravengan esas normas o que lesionen los intereses del club o del deporte en general, pero explicará las razones de la negativa.

El presidente, como moderador de los debates evitará que se desvíen del tema que se trata, degeneren al terreno de intereses particulares o personales o lleguen al uso de expresiones descomedidas.

ARTICULO 55. DEL TESORERO

1. El Tesorero es el responsable del manejo de los bienes y fondos del Club tendrá las siguientes funciones:
2. Velar porque los afiliados o terceros paguen cumplidamente sus compromisos económicos para con el club.
3. Entregar recibo oficial de Contabilidad por cada uno de los conceptos o ítems que cancelen los socios y/o deportistas del club.
4. Informar al **ORGANO DE ADMINISTRACION**, con la periodicidad reglamentaria o cuando se le solicite, sobre el estado financiero del club.
5. Elaborar y suscribir los informes de cuentas y estados financieros que debe presentar a la asamblea.
6. Llevar permanentemente actualizados los libros de contabilidad e inventarios.
7. Preparar, con los demás miembros del Órgano de Administración, el proyecto de presupuesto de ingresos y gastos que debe presentar a la asamblea.
8. Girar, conjuntamente con el presidente, sobre los fondos del club.
9. Prestar las fianzas y seguros exigidos para el ejercicio de la tesorería, con cargo a los fondos del club y.
10. Entregar recibo oficial de contabilidad por todos y cada uno de los recursos que reciba, especialmente de las cuotas de afiliación o sostenimiento de los deportistas y/o socios del Club.
11. Expedir Paz y Salvos por concepto de pagos a tesorería totalmente gratis.
12. Informar al **ORGANO DE ADMINISTRACION** con la periodicidad reglamentaria o cuando se le solicite, sobre el estado financiero del Club
13. Las demás que se le asignen la asamblea, el **ORGANO DE ADMINISTRACION** o el presidente.

ARTICULO 56. DEL SECRETARIO

El Secretario es el responsable de la gestión administrativa del Club y tendrá las siguientes funciones

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

1. Responder por la correspondencia y la conservación de los archivos.
2. Llevar conjuntamente con el presidente, LAS ACTAS DE LA ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS, Resoluciones, Acuerdos, etc. en orden cronológico desde la fecha de constitución del club, sin iniciar de cero en cada anualidad
3. Llevar conjuntamente con el presidente, el libro de actas del **ORGANO DE ADMINISTRACION** donde se consignen en forma consecutiva los acuerdos, decisiones constancias, certificaciones, autorizaciones de transferencias y en general todo documento oficial del Club.
4. Tener permanentemente actualizado el libro de actas del Órgano de administración, las Actas de la Asamblea General y demás documentación pertinente del Club para ser presentadas al Instituto de Deportes o los Órganos de Control que los requieran
5. Organizar y coordinar el trabajo de todas las sesiones del Club y de las Comisiones que funcionan en el mismo.
6. Informar y responder ante el **ORGANO DE ADMINISTRACION** sobre su propia gestión y la de los empleados si los hubiere.
7. Comunicar y publicar los acuerdos, resoluciones, programaciones, boletines y, en general, divulgar las actividades del Club.
8. Reemplazará al Presidente en sus ausencias, temporales, con los mismos deberes, derechos y atribuciones. Cumplirá además los encargos o misiones que le fijen la asamblea o el **ORGANO DE ADMINISTRACION**.
9. Presentar anualmente al INDERBU las actas de Asamblea General de Socios junto con los informes respectivos y listados de socios y deportistas.
10. Todas las demás que se le asignen

CAPITULO – IX

DEL FISCAL Y SU SUPLENTE

ARTICULO 57. CALIDAD Y ORIGEN

El **FISCAL** es el representante de los afiliados ante el **ORGANO DE ADMINISTRACION**. Es elegido en la misma asamblea en que se eligen los miembros del Órgano de Administración, junto con su suplente, para un periodo de cuatro (4) años, y contados a partir de la fecha señalada para el **ORGANO DE ADMINISTRACION**.

ARTICULO 58. ELECCIÓN

Para la elección del **FISCAL** y su suplente se procederá como se dispone en los artículos 34, 35, 36, 43, 44 y 45 de estos estatutos para la elección de órgano de administración

ARTICULO 59. INHABILIDADES

Además de las contempladas en el artículo 46 del presente Reglamento, No podrán ser elegidos ni ejercerá la función de **FISCAL**, los parientes de los miembros del Órgano de Administración dentro del cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad o primero civil.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

ARTICULO 60. FUNCIONES

El **FISCAL** cumplirá entre otras tendrá las siguientes funciones generales:

1. Velar porque los órganos de dirección, administración y disciplina, los empleados, las comisiones asesoras o de trabajo y los socios, se ajusten en todos sus actos a las normas legales, estatutarias y reglamentarias, las disciplinas ética y de salubridad.
2. Velar porque se lleven actualizadas la contabilidad, la ejecución presupuestal y las actas.
3. Velar por que se estén presentando las actas e informes anuales al INDERBU.
4. Informar a la asamblea sobre la gestión administrativa.
5. Convocar la asamblea cuando los miembros del órgano de administración contravengan las normas legales, estatutarias o reglamentarias o en los casos de vacancia.
6. Refrendar con su firma las cuentas y balances, cuando los encuentre correcto.
7. Asistir a las reuniones de los órganos de dirección y administración con derecho a voz
8. Las demás que le fijen las normas legales, estatutarias o la Asamblea.

PARÁGRAFO: Para el adecuado cumplimiento de sus funciones, el **FISCAL** tendrá libre acceso a todos los documentos, comprobantes, archivos y dependencias del Club, pero adelantará su gestión procurando no entorpecer el normal funcionamiento y actividades del mismo,

ARTICULO 61. FALTA DEL FISCAL

Cuando el **FISCAL** renuncia con o sin causa deja de cumplir con sus deberes el órgano de administración llamará al suplente para que ejerza el cargo. Si el **FISCAL** suplente también faltare se convocará la asamblea para que elija los reemplazos hasta finalización del periodo.

PARÁGRAFO: En la postulación y elección del **FISCAL** y su suplente, se procederá en la misma forma que para la elección de los miembros del órgano de administración establecen los artículos 34, 35 y 36 del presente estatuto y se tendrá en cuenta los impedimentos e inhabilidades de carácter legal.

CAPITULO X

EL ORGANO DE DISCIPLINA O COMISION DISCIPLINARIA

ARTICULO 62. El Club, a través de la asamblea, el Órgano de Administración del club, Comisión Disciplinaria, Afiliados y demás personas vinculadas a su organización, velará por el cumplimiento de las normas legales, reglamentarias y de competición; por el respeto a los Símbolos Patrios y Deportivos; por la práctica del deporte libre de ayudas o estímulos antideportivos o perjudiciales para la salud.

ARTICULO 63. EL ORGANO DE DISCIPLINA

El Órgano de Disciplina o Comisión Disciplinaria es el órgano del Club encargado de juzgar y sancionar las conductas que atenten o violen la ética, los principios, el decoro, la disciplina o las reglas de juego o competición que rigen la actividad deportiva.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

ARTICULO 64. INTEGRACIÓN

EL ORGANO DE DISCIPLINA: estará integrado por tres (3) miembros: Dos (2) elegidos por la asamblea y uno (1) por el **ORGANO DE ADMINISTRACION**, para el mismo periodo de cuatro (4) años.

Deberán nombrar un secretario y su competencia es la consagrada en la Ley 49 de 1993.

ARTICULO 65. Los miembros del **Órgano de Disciplina** serán personas de reconocida solvencia moral.

ARTICULO 66. DE LAS SANCIONES

Las conductas que dan lugar a sanciones, los tipos de sanciones y en general el procedimiento para imponerlas, la competencia, los términos, etc., son los consagrados en la Ley 49 de 1993 y en el Código Disciplinario respectivo. Las determinaciones de **La Comisión Disciplinaria** se denominarán “**FALLOS**”.

ARTICULO 67. CÓDIGOS

El Club acogerá para sí el código disciplinario expedido por **LA FEDERACIÓN COLOMBIANA DE: FUTBOL** para los aspectos puramente internos, distintos a la competición deportiva oficial, el Club podrá adoptar su propio código de faltas y sanciones.

CAPITULO – XI

DEL REGIMEN ECONOMICO

ARTICULO 68. PATRIMONIO

El patrimonio del Club esta constituido por la totalidad de los bienes muebles o inmuebles, tangibles e intangibles, valores, títulos adquiridos a su nombre, archivos, elementos, implementos, condecoraciones, trofeos, medallas, distinciones, gallardetes, recordatorios y útiles de trabajo, de todo lo cual se tendrá un inventario de existencia con detalles de identificación, cantidad y valor comercial o estimado.

ARTICULO 69. DE LOS FONDOS: Los fondos del Club provienen:

1. El valor de la cuota de admisión que debe cancelar todo aspirante o socio al momento de presentar su petición.
2. El valor de las cuotas ordinarias y extraordinarias de sostenimiento.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

3. El valor de las ayudas, subvenciones, aportes o donaciones, provenientes de personas naturales o jurídicas, públicas o privadas.
4. Los excedentes provenientes de la administración de sus propios bienes, de fiestas, excursiones, bazares, concursos, competencias y en general, el producto neto de todo evento u operaciones comerciales que realice el Club.
5. El producto de contratos o convenios celebrados con terceros acordes con el objeto y actividades del Club, y
6. Todos los demás que por su naturaleza le sea lícito percibir.

ARTICULO 70. MANEJO

La administración del patrimonio del Club estará a cargo del **ORGANO DE ADMINISTRACION**. El recaudo y manejo de los fondos estarán a cargo del tesorero. Los fondos del Club se manejarán a través de instituciones financieras. Los giros se firmarán por Presidente y el Tesorero. El **ORGANO DE ADMINISTRACION** reglamentará el manejo de los ingresos y los egresos.

ARTICULO 71. INDIVISIBILIDAD DE LOS BIENES

El patrimonio del Club es indivisible y a ninguno de los afiliados le asiste derecho particular, parcial o total sobre el mismo. Los fondos se destinarán exclusivamente a atender el normal funcionamiento y actividades sociales, deportivas y comerciales del Club.

Los excedentes o utilidades que se obtengan de las actividades y servicios se destinarán al incremento del acervo patrimonial del Club y de ningún modo habrá lugar al reparto de dividendos, beneficios personales o motivo de lucro para los afiliados.

ARTICULO 72. CUOTAS

La asamblea es el único órgano del Club con facultad para fijar el valor y forma de pago de las cuotas de admisión y sostenimiento, ordinarias o extraordinarias, a cargo de los afiliados. Esta atribución es indelegable.

ARTICULO 73. COMPROBANTES DE INGRESO.

De todo ingreso que perciba el Club, el Tesorero, expedirá el recibo correspondiente a nombre de quien hace el pago, con claras indicaciones del valor y la causa. Los recibos estarán prenumerados en original y copia. El original se entregará al interesado y la copia se conservará para control y archivo del Club.

ARTICULO 74. DE LOS EGRESOS.

Todo pago que deba hacer el Club será ordenado por el Presidente mediante escrito motivado. y del mismo se elaborará el respectivo comprobante para asuntos de contabilidad.

ARTICULO 75. CUIDADO DE LOS FONDOS.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

Los fondos del Club se manejarán en su totalidad a través de instituciones financieras que funcionen legalmente en el territorio nacional, mediante cuentas abiertas a su nombre. Los giros se firmarán conjuntamente por el Presidente y el Tesorero.

CAPITULO XII

DE LA COMPETICION

ARTICULO 76. PROGRAMACION INTERNA.

En cumplimiento de su objeto, el Club organizará programas deportivos internos, en los cuales participen los deportistas afiliados, de carácter recreativo o competitivo, con el fin de proporcionarles sano esparcimiento y ocupación del tiempo libre, mejoramiento de la salud y preparación técnica.

ARTICULO 77. Cuando el Club decida participar en competiciones o eventos deportivos oficiales del deporte asociado, preparará y seleccionará a los deportistas que habrán de representarlo.

CAPITULO XIII

DEL REGLAMENTO

ARTICULO 78. DEFINICION DE REGLAMENTO.

Se entiende por Reglamento, el conjunto de normas básicas que una vez aprobadas por la asamblea tienen fuerza de Ley para los afiliados, órganos, la totalidad de los miembros y personas vinculadas al club.

ARTICULO 79. DE LAS REFORMAS.

Las reformas al reglamento, únicamente podrán realizarse en asamblea extraordinaria convocada para tal fin, a la cual se anexará el proyecto o proyectos.

Cuando las reformas obedezcan a disposiciones de carácter legal, el órgano de administración queda expresamente facultado para incluirlas en el texto correspondiente, citando las normas legales respectivas.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA ACADEMIA DEPORTIVA

CAPITULO XIV**DE LA DISOLUCION Y LIQUIDACION****ARTICULO 80. DE LA DISOLUCION.**

El Club podrá ser disuelto por las siguientes causales:

1. Por decisión de la asamblea, acordado mediante el voto afirmativo de las dos (2) terceras partes del total de los votos emitidos por los afiliados hábiles.
2. Por cancelación de la Personería Jurídica.
3. Por no contar con el mínimo de afiliados para seguir funcionando
4. Por imposibilidad de cumplir su objeto.

PARAGRAFO: Cuando el club deje de funcionar durante tres (03) años, sin una justa causa, aprobada previamente en Asamblea General, se entenderá que la Asamblea no desea continuar con el funcionamiento del Club por imposibilidad de cumplir su objeto y se asumirá como la causal cuatro (04) de disolución señalada en este Artículo.

ARTICULO 81. DE LA LIQUIDACION.

Cuando la disolución obedezca a decisión de la asamblea o este órgano pueda ser reunido para oficializarla, dicho cuerpo nombrará un liquidador. En caso contrario, el liquidador será designado por el ente Deportivo municipal de Bucaramanga.

La liquidación se hará conforme a los procedimientos legales. Los activos que resulten de su liquidación y los archivos pasarán a una entidad que cumpla idénticos fines, la cual será designada por la asamblea.

Dado en la ciudad de Bucaramanga a los cinco días (5) del mes de octubre de 2021

Nayi Cristina Díaz Silva
PRESIDENTA AD-HOC

Carol Yadira López Lache
SECRETARIO AD-HOC