



AGENCIA DE REPRESENTACION FUTBOLISTICA L&F

OPCION DE GRADO I
CREACIÓN DE EMPRESA

Presentado por

FREDY ORLANDO CASTILLO HERNANDEZ

LAURA YURANI RODRIGUEZ GALINDO

OSCAR MAURICIO CALDERON RAMIREZ

Tutor

RAFAEL ALBERTO GALVIS GARZON

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR
PROGRAMA NEGOCIOS INTERNACIONALES

Bogotá, Noviembre 2017

Tabla de contenido

1. Introducción
2. Justificación
3. Matriz Pentágono de Perfilación de clientes
 - 3.1. Identificación de las Necesidades del Stakeholder
 - 3.2. Identificación de Beneficios y expectativas
 - 3.3. Identificación de Soluciones actuales
 - 3.4. Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones
 - 3.5. Mercado
 - 3.5.1. Segmentación del mercado
 - 3.5.2. Información del Fútbol Profesional Colombiano
 - 3.5.3. TAM (mercado total o direccionable), SAM (mercado que podemos servir) y SOM (mercado que podemos conseguir)
4. Validación del Mercado
 - 4.1. Necesidad de la Investigación
 - 4.2. Entrevista
 - 4.3. Análisis de resultados
5. Análisis administrativo
 - 5.1. Objetivos
 - 5.1.1. Objetivo general
 - 5.1.2. Objetivos específicos

6. Análisis legal

6.1. Constitución legal

7. Análisis Pestel. Influencia del macroentorno

8. Prototipo

8.1. Descripción del producto

8.2. Ficha técnica

9. Conclusiones

10. Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN.

El fútbol ha llegado a traspasar fronteras inimaginables en el ámbito deportivo y económico con referentes internacionales que poco a poco han ido evolucionando todos los aspectos que enmarcan este deporte como unos de los más vistos, valorados y comercializados en los últimos tiempos, generando gran atención de multitudes desde la temprana edad, haciéndose llamativo en todos los estratos, géneros o razas como un estilo de vida.

Los espíritus deportivos de muchos jóvenes hacen del futbol una profesión muy deseada como desarrollo personal en cualquier rincón del mundo, para infortuna de muchos de estos jóvenes las posibilidades de ingresar al futbol son escasas y se acortan aún más cuando no tienen una cabeza o una persona el cual los guie de la manera correcta para alcanzar el anhelado sueño de ser profesional otorgándole oportunidades de ser visto por equipos profesionales que se interesen en el talento del jugador.

El proyecto de grado surge como idea ante la necesidad de brindar servicios en la representación deportiva, asesoría legal laboral así como de imagen comercial a los jóvenes entre los 13 a 20 años de edad en cobertura Colombiana que no tengan oportunidades para ser jugadores de futbol profesional, ofreciéndoles un abanico de servicios personalizados, adaptados a sus necesidades especiales para el óptimo desarrollo de su talento y así poder acceder a ligas profesionales nacionales e internacionales.

La creación de esta agencia de representación futbolística inicia desde una experiencia personal que nos ha llevado a incursionar en esta problemática la cual será llevada a cabo en las vivencias de comunidades de estrato uno, dos y tres tomando su testimonio por medio de un diseño de entrevista de DIRECTIVIDAD y criterio DIRIGIDA que influyen en el desarrollo deportivo y profesional.

Como ya se ha planteado, la promoción de acciones en temas de representación futbolística que posibiliten un compromiso ético y profesional por los diferentes actores en la adquisición del servicio con las nuevas forma de comunicación hacen que el acercamiento del mundo local al internacional sean aún más contundentes según las exigencias de un comercio globalizado.

2. JUSTIFICACION

La presente investigación en la creación de la agencia de representación futbolística, nace con el ánimo de suplir las necesidades de muchos niños y jóvenes en realizar sus sueños realidad, sabiendo que determinada población tienen las ganas de sobresalir en sus vidas y dejar esa zona de confort que los rodea, la intervención psicológica y anímica de nuestros clientes (adolescentes) sería de manera directa y personalizada acompañados de sus representantes legales (padres de familia) ya que la percepción de llegar a ser futbolista profesional están muy lejos para cada uno de ellos.

Observando la versatilidad que ofrece el futbol como deporte ha hecho que no solamente los hombres hagan parte de ello, sino que las mujeres participen de manera activa en las últimas décadas, por lo tanto se abre una nueva puerta a la representación de jóvenes de ambos sexos para la liga profesional colombiana con miras de internacionalización. La situación antes mencionada hace que nuestros servicios sean ilimitados, buscando de todas las maneras el mejoramiento continuo de cada una de las personas a quienes ofrecemos nuestro catálogo de servicio, ya que no solo cuenta lo deportivo sino lo personal y académico, haciendo que nosotros seamos un canal de superación personal en todos los campos, como se sabe, la corporación unificada de educación superior CUN en convenio con la DIMAYOR ofrecen múltiples ofertas educativas a aquellos deportistas del futbol profesional a que ingresen a la universidad haciéndolos más competitivos en todos los ámbitos que nos rodean a nivel nacional.

Las anteriores ideas conlleva a un estilo de vida de mayor exigencia, puesto que a mayor responsabilidad laboral, aumentan también los roles sociales y grupos de referencia a pertenecer por sus nuevas posiciones laborales y académicas, haciendo de nuestra agencia de representación futbolística, sea una empresa que satisface múltiples necesidades, no solo apoyando al deportista sino a la persona en todo su contexto social, personal, psicológico y familiar.

3. MATRIZ PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

3.1. Identificación de las necesidades del STAKEHOLDER

- Asesoramiento y guía en la carrera deportiva.
- Asesoría legal y contratación.
- Proyección de imagen y relación comercial.
- Apoyo psicológico y académico para el mejoramiento continuo del deportista como persona.
- Introducir al mercado un nuevo servicio de representación profesional para deportistas.

Hipótesis

“Creemos que nuestros clientes tendrán la conexión directa con clubes de categoría profesional a nivel nacional e internacional, dándoles mayor oportunidad de mostrar su talento para afrontar retos para su realización personal y profesional-deportiva. “

3.2. Identificación de beneficios y expectativas

- Ofrecer a los jóvenes, la oportunidad de mostrar su talento deportivo y consecución de metas personales.
- Fomentar el deporte como estilo de vida saludable.
- Socialización (aprendizaje de normas, valores, actitudes y aprendizaje continuo)
- Planteamientos de desafíos y adaptabilidad a los cambios globales.

Hipótesis

“creemos que para nuestros clientes es de suprema importancia el apoyo moral, psicológico y financiero, para la ejecución de sus sueños y metas, conllevando a una vida saludable gracias a la práctica del deporte, y de esta manera fomentar ciudadanos de bien y ejemplo para otras generaciones”

3.3. Identificación de soluciones actuales

A nivel comercial, el fútbol ha evolucionado de manera exorbitante, haciendo que las oportunidades de llegar a jugar fútbol profesional sean más fáciles. Muchos clubes profesionales están dispuestos a invertir en jugadores que ayuden a sus equipos a estar en los más altos niveles de competición.

Para lo anterior, la federación colombiana de fútbol avala a todas las personas naturales o jurídicas que desean incursionar en el mundo de la representación de jugadores, haciéndolos

partícipes de la misma con certificaciones autorizadas por ellos, y vigilados por la FIFA, e idóneos para esta actividad.

Hipótesis

“Creemos que nuestra agencia de representación futbolística, ofrecerá las oportunidades necesarias, a las personas que estén dispuestas de cumplir sus proyectos de vida a nivel personal y familiar, complementado de asistencias profesionales en ámbitos legales y deportivos. “

3.4. Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones.

Dentro de las variables que se pueden encontrar como limitación o inconformidad en la prestación del servicio, se podría mencionar que no son exactos hasta que nos encontremos en campo.

Los indicadores muestran que las inconformidades no son apreciables en este punto del proyecto ya que los porcentajes de adquisición del servicio varían según la necesidad y ejecución del mismo.

Teóricamente, se podría decir que la parte interviniente en trabajar con nosotros tendría la disposición de validar nuestras condiciones ya que seríamos en la mayoría de veces los responsables de la totalidad de gastos, pero se resaltaría en casos conceptuales, que algunos de los intervinientes tendrían porcentajes aún mayores en sus inversiones, es entonces donde las limitaciones por parte y parte se dividirían.

3.5. MERCADO

3.5.1 Segmentación del mercado

El mercado seleccionado es el territorio colombiano como primer objetivo de nuestra agencia, apuntando a llegar a tener el posicionamiento óptimo en el fútbol profesional colombiano y ser reconocidos por la representación de jugadores con excelentes condiciones futbolísticas y personales, entraríamos a desarrollar nuestro servicio con los diversos clubes existentes en las diferentes categorías como son categoría B y categoría A, con proyecciones internacionales en la exportación de jugadores de fútbol.

3.5.2 Información del Fútbol Profesional Colombiano

Categoría Primera A

llamada por motivos comerciales **Liga Águila**, es el campeonato de primera división del fútbol profesional de Colombia, que es organizado por la División Mayor del Fútbol Colombiano (Dimayor), entidad dependiente de la Federación Colombiana de Fútbol.

Desde 1948 el certamen se ha disputado durante 69 años y se han otorgado 53 títulos en torneos largos y 32 en torneos cortos, para un total de 85 títulos oficiales.

Según el ranking 2016 de la IFFHS - **Federación Internacional de Historia y Estadística de Fútbol** la Categoría Primera A es la 2º liga profesional más fuerte del mundo. Mientras tanto, está ubicada como la 3º mejor de América en el siglo XXI, solo por detrás del Campeonato Brasileño de Serie A y de la Primera División de Argentina respectivamente, según la misma entidad.

El sistema de juego en el Fútbol Profesional colombiano es de un año se divide dos fases, Apertura (de febrero a junio) y Finalización (de julio a diciembre).

Las fases durante cada torneo son:

Todos contra todos: A partir de 2015, se juegan 20 fechas en las que cada equipo juega contra todos sus rivales (18 fechas + 2 fechas de clásicos regionales) en 9 o 10 partidos de local y 9 o 10 de visitante. El partido restante corresponde a la repetición del clásico regional.

Cuartos de final: Clasifican los mejores ocho equipos del campeonato según la tabla de posiciones y se dividen en cuatro llaves de 2 equipos cada uno: Los 4 primeros equipos en el todos contra todos y los 4 últimos equipos en el todos contra todos serán sorteados (el mismo día del último partido de la Fase II) comenzarán los 4 primeros equipos en el todos contra todos de local.

Semifinal: Luego los 4 equipos ganadores disputaran las semifinales de la liga.

Final: Los 2 equipos ganadores, se enfrentan en la final a partidos de ida y de vuelta para así definir al campeón del semestre, que obtendrá el título de campeón del fútbol colombiano, el partido de vuelta se juega en el campo del equipo con mejor clasificación entre los dos finalistas de la etapa "Todos contra todos".

Durante el año se juega con dos e inclusive tres tablas de posiciones.

Clasificación: Es la que lleva el puntaje en la fase de todos contra todos en el Torneo Apertura y Finalización de forma independiente. En ella se define el denominado 'punto invisible' que da ventaja en caso de empate en los cuadrangulares semifinales y la localía en la final de cada campeonato.

Reclasificación: Es la tabla general del año, sumatoria de los torneos Apertura y Finalización, sumando los cuartos de final, las semifinales y las finales. Allí se determinan varios cupos a torneos internacionales.

Tabla de promedio: Es la que determina los equipos que descienden directamente (2). En ella se suman los puntajes de los últimos tres años (seis torneos) y se dividen en la cantidad de partidos jugados. Para esta tabla únicamente se contabilizan los partidos y puntos obtenidos en la fase todos contra todos.

Clasificación a la Copa Libertadores

Colombia tiene dos cupos directos a la fase de grupos de la Copa Conmebol Libertadores y dos a la primera fase para sumar en total cuatro plazas. A la fase de grupos acceden los campeones de los torneos Apertura y Finalización. En el caso de que un mismo equipo gane los dos torneos del año, se abrirá un cupo directo al equipo que obtenga el mejor puntaje en la sumatoria del año (reclasificación).

El equipo con mejor puntaje total de los torneos Apertura y Finalización, y que no haya ganado ninguno de los torneos disputados, obtienen el tercer cupo a la Copa Libertadores. El cuarto equipo es el campeón de la Copa Colombia.

Clasificación a la Copa Sudamericana

Para la Copa Conmebol Sudamericana, Colombia tiene cuatro cupos directos a la primera fase. Estos cupos son ganados por el segundo, tercer, y cuarto mejor puntaje acumulado del año, además del ganador de la Copa Colombia (Copa Águila por motivos comerciales) siempre y cuando no haya clasificado por otro medio a la Copa Libertadores.

Descenso a la Primera B

La tabla de promedio para el descenso es la que determina los equipos que descenderán a la Categoría Primera B cada temporada. Esa tabla la compone la sumatoria total de puntaje en las fases todos contra todos de los últimos dos años de campeonato y el año nuevo en que se juegue el torneo. Ejemplo: las fases todos contra todos de los torneos 2011-I, 2011-II, 2012-I, 2012-II, 2013-I y 2013-II son tenidas en cuenta para el descenso en la temporada 2013.

Para obtener el promedio se suma el total de puntos obtenidos y se divide en el número de partidos jugados.

A partir de la temporada 2006 hay dos posibilidades de descenso a la Categoría Primera B, las cuales son determinadas por la tabla de promedio. Descenso directo: lo obtienen los equipos ubicados en los dos últimos lugares (19° y 20°) de la tabla de descenso desde la temporada 2015 hasta el presente.

Cabe destacar que los equipos que ascienden a jugar el campeonato desde la Primera B entran a la tabla de promedio para el descenso con los mismos puntos e historial de partidos del último club en dicha tabla, que no perdió la categoría (18°).

Fuente: (https://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa_Primer_a_A)

Categoría Primera B

llamado oficialmente **Torneo Águila** por motivos comerciales, es el segundo torneo más importante después de la Categoría Primera A y pertenece a la División Mayor del Fútbol Colombiano (Dimayor), entidad dependiente de la Federación Colombiana de Fútbol. El torneo es de carácter profesional, comenzó a disputarse en 1991, el primer torneo fue ganado por el Envigado Fútbol Club y el campeón actual es América de Cali.

A partir de la temporada 2017 se volvió a cambiar el sistema de ascenso. Habrá dos torneos de 16 fechas con formatos de play-offs (eliminación directa), resultando dos finalistas que jugarán

la gran final en partidos de ida y vuelta que decidirán al primer ascendido. El perdedor de ese duelo buscará otro cupo para subir frente al mejor de la reclasificación de la Primera B del año (que no sea el campeón) en partidos de ida y vuelta que definirá al segundo ascendido.

En caso que un club gane los 2 Torneos, ascenderá de manera directa, y el segundo ascenso lo jugarán los otros 2 clubes, que estén ubicados mejor en la reclasificación, con partidos de ida y vuelta.⁸

Fuente: (https://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa_Primer_B)

3.5.3 TAM (mercado total o direccionable), SAM (mercado que podemos servir) y SOM (mercado que podemos conseguir)

TAM (mercado total o direccionable): Una encuesta del Plan Decenal de Fútbol muestra la importancia de este deporte para la identidad nacional, la convivencia y el capital social del país. Como parte del diseño del Plan Decenal de Fútbol, que cubre desde este año hasta 2024, la cartera política preguntó a 2.475 colombianos entre ciudadanos, aficionados, asistentes al estadio, integrantes de barras, dirigentes, jugadores y minorías sobre el papel del fútbol. Las facetas en las que este juego de pelota toca la sociedad son múltiples y variadas.

El 94 por ciento de los encuestados considera que el fútbol es importante o muy importante para Colombia. Las razones para un nivel tan alto de respuesta son claras: el 61 por ciento (1509.75 personas) lo atribuye a que aleja a los jóvenes del vicio y la violencia y un cuarto de los colombianos (965.25 personas) afirma que “da oportunidades” a la juventud.

Fuente: <http://www.semana.com/nacion/articulo/futbol-en-colombia-pasion-identidad/384019-3>

SAM (mercado que podemos servir): Bogotá D.C (PROVISIONAL)

PROYECCIONES DE POBLACIÓN JÓVENES 14-28 AÑOS

Reporte											
Drop Filter Fields Here											
Data Headers											
Drop Column Fields Here											
Departamento	Total Jóvenes 2009	Hombres Jóvenes 2009	Mujeres Jóvenes 2009	Total Jóvenes 2010	Hombres Jóvenes 2010	Mujeres Jóvenes 2010	Total Jóvenes 2011	Hombres Jóvenes 2011	Mujeres Jóvenes 2011	Total Jóvenes 2012	Hombres Jóvenes 2012
Caldas	256,860	130,430	126,430	256,936	130,821	126,115	256,787	131,091	125,696	256,420	131,237
Tolima	353,235	181,285	171,950	357,221	183,848	173,373	361,383	186,524	174,859	365,262	189,033
Valle Del Cauca	1,155,117	580,848	574,269	1,163,470	586,263	577,207	1,170,224	590,780	579,444	1,175,141	594,312
*Total Nacional	12,125,257	6,131,213	5,994,044	12,252,427	6,208,489	6,043,938	12,372,606	6,281,699	6,090,907	12,479,601	6,347,231
Amazonas	21,918	11,024	10,894	22,414	11,260	11,154	22,867	11,463	11,404	23,318	11,688
Antioquia	1,610,319	808,976	801,343	1,629,910	820,535	809,375	1,647,016	830,938	816,078	1,660,689	839,447
Arauca	65,870	33,661	32,209	66,886	34,098	32,788	67,987	34,583	33,404	69,009	35,033
Atlantico	625,568	315,977	309,591	628,994	318,594	310,400	631,929	320,947	310,982	634,296	322,978
Bogotá D.C.	1,922,420	954,691	967,729	1,929,778	961,790	967,988	1,935,321	968,092	967,229	1,938,390	973,188
Bolivar	534,809	272,217	262,592	541,422	276,241	265,181	548,227	280,252	267,975	554,989	284,101

(FIGURA 1)

PROYECCIONES DE POBLACIÓN JÓVENES 14-28 AÑOS

Reporte

Mujeres Jóvenes 2012	Total Jóvenes 2013	Hombres Jóvenes 2013	Mujeres Jóvenes 2013	Total Jóvenes 2014	Hombres Jóvenes 2014	Mujeres Jóvenes 2014	Total Jóvenes 2015	Hombres Jóvenes 2015	Mujeres Jóvenes 2015	Total Jóvenes 2016	Hombres Jóvenes 2016	Mujeres Jóvenes 2016	J
125,183	255,583	131,100	124,483	253,926	130,482	123,444	251,338	129,322	122,016	247,791	127,578	120,213	
176,229	368,463	191,131	177,332	370,441	192,494	177,947	370,963	193,022	177,941	370,159	192,719	177,440	
580,829	1,178,251	596,794	581,457	1,179,227	598,044	581,183	1,178,384	598,170	580,214	1,175,684	597,137	578,547	1,
6,132,370	12,571,280	6,403,564	6,167,716	12,644,492	6,448,541	6,195,951	12,699,365	6,481,729	6,217,636	12,735,084	6,502,996	6,232,088	12,
11,630	23,739	11,882	11,857	24,058	12,020	12,038	24,277	12,116	12,161	24,390	12,177	12,213	
821,242	1,670,803	845,971	824,832	1,677,223	850,425	826,798	1,680,161	852,836	827,325	1,678,867	852,902	825,965	1,
33,976	70,035	35,489	34,546	71,119	35,978	35,141	72,301	36,522	35,779	73,620	37,135	36,485	
311,318	636,252	324,705	311,547	637,842	326,114	311,728	639,286	327,239	312,047	640,563	328,102	312,461	
965,202	1,939,865	977,251	962,614	1,941,156	980,619	960,537	1,943,119	983,509	959,610	1,945,346	985,943	959,403	1,
270,888	561,507	287,709	273,798	567,496	290,955	276,541	572,805	293,733	279,072	577,183	295,947	281,236	

(FIGURA 2)

PROYECCIONES DE POBLACIÓN JÓVENES 14-28 AÑOS

Reporte

Mujeres Jóvenes 2014	Total Jóvenes 2015	Hombres Jóvenes 2015	Mujeres Jóvenes 2015	Total Jóvenes 2016	Hombres Jóvenes 2016	Mujeres Jóvenes 2016	Total Jóvenes 2017	Hombres Jóvenes 2017	Mujeres Jóvenes 2017	Total Jóvenes 2018	Hombres Jóvenes 2018	Mujeres Jóvenes 2018	
123,444	251,338	129,322	122,016	247,791	127,578	120,213	243,494	125,382	118,112	238,902	122,975	115,927	
177,947	370,963	193,022	177,941	370,159	192,719	177,440	367,899	191,575	176,324	364,652	189,825	174,827	
581,183	1,178,384	598,170	580,214	1,175,684	597,137	578,547	1,172,579	595,641	576,938	1,169,588	594,005	575,583	
6,195,951	12,699,365	6,481,729	6,217,636	12,735,084	6,502,996	6,232,088	12,757,040	6,514,604	6,242,436	12,768,157	6,518,956	6,249,201	
12,038	24,277	12,116	12,161	24,390	12,177	12,213	24,395	12,181	12,214	24,378	12,182	12,196	
826,798	1,680,161	852,836	827,325	1,678,867	852,902	825,965	1,675,689	851,783	823,906	1,671,925	850,315	821,610	
35,141	72,301	36,522	35,779	73,620	37,135	36,485	75,020	37,789	37,231	76,430	38,464	37,966	
311,728	639,286	327,239	312,047	640,563	328,102	312,461	641,804	328,754	313,050	642,880	329,211	313,669	
619	960,537	1,943,119	983,509	959,610	1,945,346	985,943	959,403	1,948,436	987,799	960,637	1,951,301	988,832	962,469
276,541	572,805	293,733	279,072	577,183	295,947	281,236	580,851	297,722	283,129	583,696	298,995	284,701	

(FIGURA 3)

Fuente:

http://obs.colombiajoven.gov.co/Observatorio/Observatorio.aspx?rpt=Buyel7PqAptVw9lwUXO_Fw==

SOM (mercado que podemos conseguir): se tiene entablado la comercialización del servicio con los jóvenes con los estratos económicos 1, 2 y 3 de la ciudad de Bogotá.

4. Validación del mercado

4.1. Necesidad de la Investigación.

Observando las cantidades de escuelas y clubes deportivos en diferentes localidades de la ciudad de Bogotá, se establece la gran demanda de jugadores juveniles que participan activamente en ellas y que poseen pocas oportunidades de llegar al futbol profesional, ya que muchos quedan en contorno aficionado por falta de oportunidades con los grandes clubes profesionales y es donde nuestra agencia de representación futbolística brindaría la solución a dicha necesidad que surgen en estos estratos sociales.

4.2. Entrevista



Agencias de Representación Futbolística L&F



ENTREVISTA – MODALIDAD DIRECTIVIDAD (DIRIGIDA)

IMPORTANTE: La información que se solicita en la presente entrevista es para uso del profesional que realizará su evaluación desde el punto de vista médico para la emisión del certificado de aptitud física y representación profesional.

DATOS PERSONALES

APELLIDO Y NOMBRE _____

EDAD _____ SEXO _____

FECHA DE NACIMIENTO _____

DOMICILIO _____

LOCALIDAD _____ TELÉFONO _____

GRUPO SANGUÍNEO _____ FACTOR RH _____

1. **ANTECEDENTES PERSONALES** (LEA LAS PREGUNTAS CUIDADOSAMENTE Y RESPONDA)

¿Tiene problemas cardíacos? ¿Le han dicho que tiene un soplo cardíaco?

¿Ha tenido una afección cardíaca o lo derivaron a un cardiólogo por alguna razón?

¿Suele sentirse cansado con facilidad, fatigado o debe detener el ejercicio?

¿Ha tenido o tiene con el ejercicio palpitaciones, náuseas o desmayos?

¿Toma medicamentos, esteroides, anabólicos u otros, cuáles?

¿Tiene alguna enfermedad neurológica?

¿Tiene otro factor de riesgo cardiovascular (colesterol alto, diabetes, obesidad, estrés, tabaquismo, sedentarismo? Mencione cuál

¿Tiene problemas articulares, óseos, dolencias, lesiones previas en huesos o articulaciones? Mencione cuál/les

¿Existe algún otro problema o enfermedad no mencionada aquí que debiera manifestarnos?

2. HÁBITOS

¿Realiza habitualmente Actividad Física o Deportes, cuáles?

¿Cuánto tiempo dedica a la actividad?

¿Qué tipo y nivel de exigencia maneja?

¿Consume cigarrillos, cuántos a diario?

¿Ha consumido sustancias psicoactivas, medicamentos adictivos cuál?

Deporte Recreativo: participación en todo tipo de ejercicio físico sin tener objetivos de desarrollo de capacidades condicionadas (fuerza, resistencia, velocidad) ni objetivos de competencias en campeonatos organizados por federaciones.

Deporte Alto Rendimiento: participación programas de entrenamiento deportivo con cronogramas de competencia local o provincial que no superen las cuatro sesiones de entrenamiento semanal, con objetivos de rendimiento físico y deportivo.

3. PROYECTO DE VIDA

¿Qué importancia tiene el fútbol en su vida?

¿Vale la pena darle un cierto orden a su vida? ¿Una cierta organización? ¿Por qué?

¿Qué sacrificios haría como persona y deportista para cumplir sus objetivos?

¿Está casado? ¿Tiene hijos? ¿Cómo se relaciona con los miembros de su familia?

¿Económicamente como esta hoy?

Autorización para transmitir información

Doy permiso para que los resultados de la entrevista se transmitan a los dirigentes de la Agencia donde me desenvuelvo como deportista y acepto la veracidad de mis respuestas para futuras negociaciones de presentación deportiva.

Lugar y fecha:

Firma del deportista

Firma del Representante Legal
(Para menores de 18 años)

4.3. Análisis de resultados.

PERSONAS ENTREVISTADAS	APOYO FAMILIAR	APTOS FISICAMENTE	APTOS PSICOLOGICAMENTE	ACEPTACION DE LA REPRESENTACION FUTBOLISTICA	EDAD PROMEDIO POR DEPORTISTA
1	✓	✓	✓	✓	14 AÑOS
2	✓	✓	✓	✓	16 AÑOS
3	✓	✓	✓	✓	13 AÑOS
4	✓	✓	✓	✓	12 AÑOS
5	✗	✓	✓	✓	16 AÑOS
6	✓	✓	✓	✓	16 AÑOS
7	✗	✓	✓	✓	17 AÑOS
8	✓	✓	✓	✓	16 AÑOS
9	✗	✓	✓	✓	17 AÑOS
10	✓	✓	✓	✓	17 AÑOS

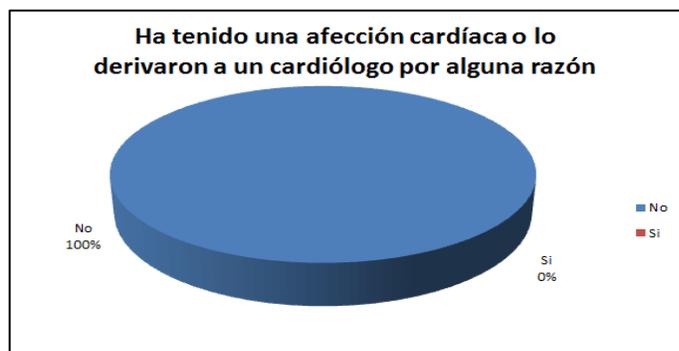
Objetivo de la entrevista: Determinar la aceptación de la agencia de representación futbolística, las condiciones socio-económicas y condiciones físicas de diferentes jóvenes y grupo familiar, a través de la enunciación de preguntas, que permitan obtener información de tipo confiable que soporte la estrategia de comercialización del servicio ofrecido.

Desarrollo de la entrevista: se realizó diferentes entrevistas a jóvenes de la localidad de Bosa, que pertenecen y/o hacen práctica del deporte relacionado anteriormente haciéndoles conocer el proyecto a ejecutar.

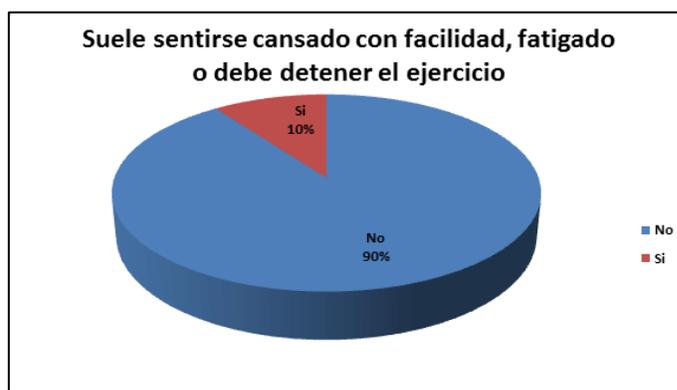
1. Tiene problemas cardíacos? ¿Le han dicho que tiene un soplo cardíaco?



2. ¿Ha tenido una afección cardíaca o lo derivaron a un cardiólogo por alguna razón?



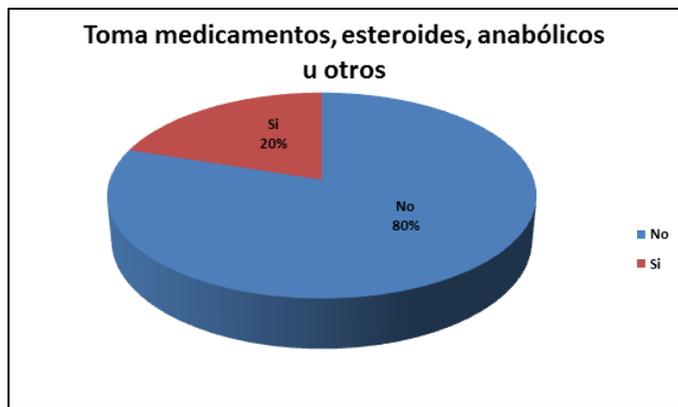
3. ¿Suele sentirse cansado con facilidad, fatigado o debe detener el ejercicio?



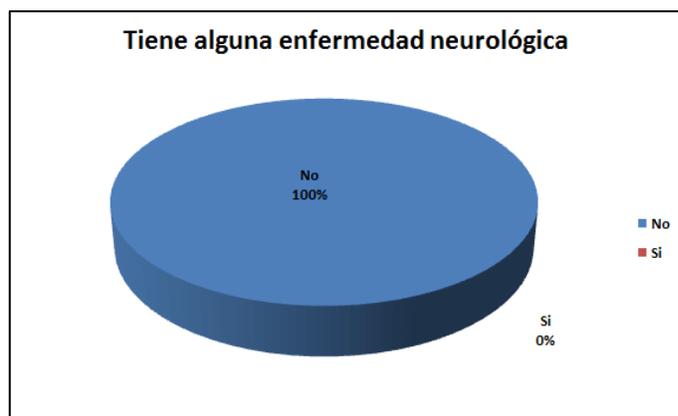
4. ¿Ha tenido o tiene con el ejercicio palpitaciones, náuseas o desmayos?



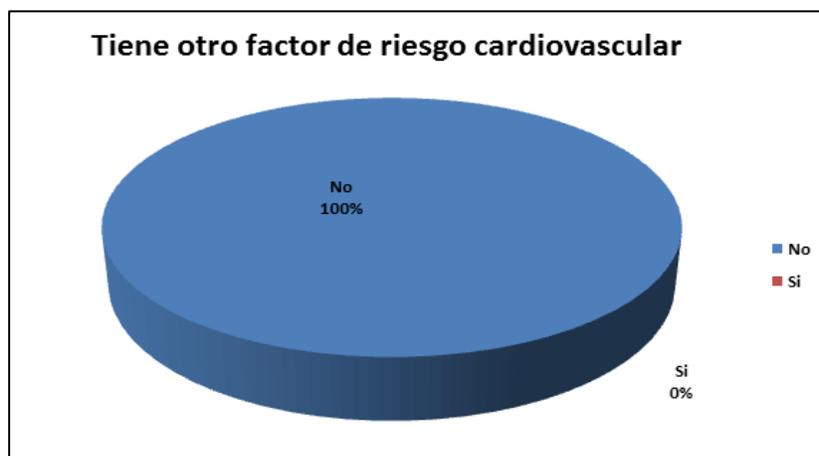
5. ¿Toma medicamentos, esteroides, anabólicos u otros, cuáles?



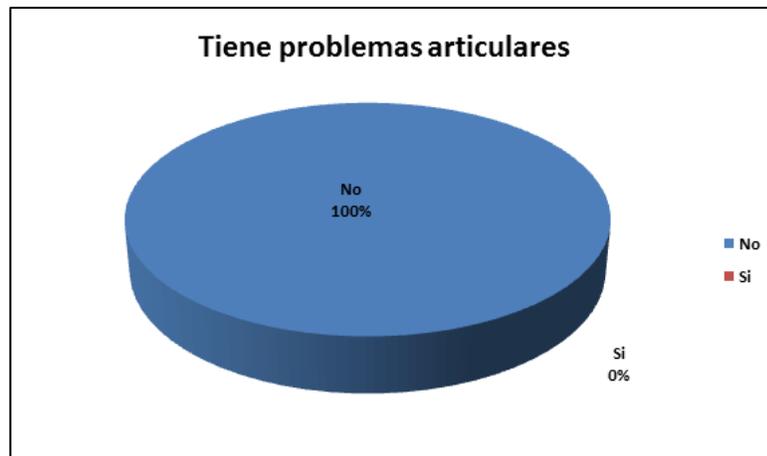
6. ¿Tiene alguna enfermedad neurológica?



7. ¿Tiene otro factor de riesgo cardiovascular (colesterol alto, diabetes, obesidad, estrés, tabaquismo, sedentarismo)? Mencione cuál



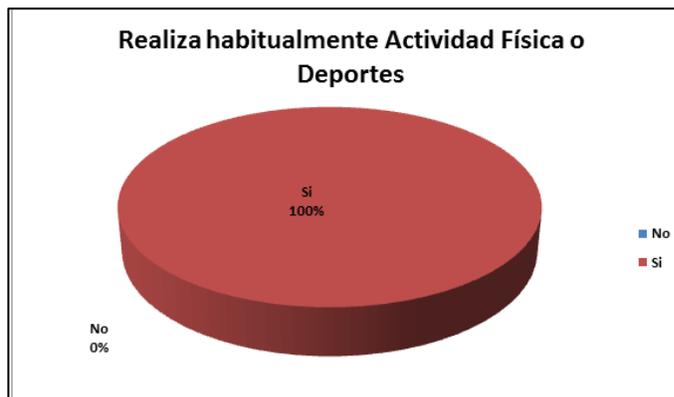
8. ¿Tiene problemas articulares, óseos, dolencias, lesiones previas en huesos o articulaciones?
Mencione cuál/les



9. ¿Existe algún otro problema o enfermedad no mencionada aquí que debiera manifestarnos?



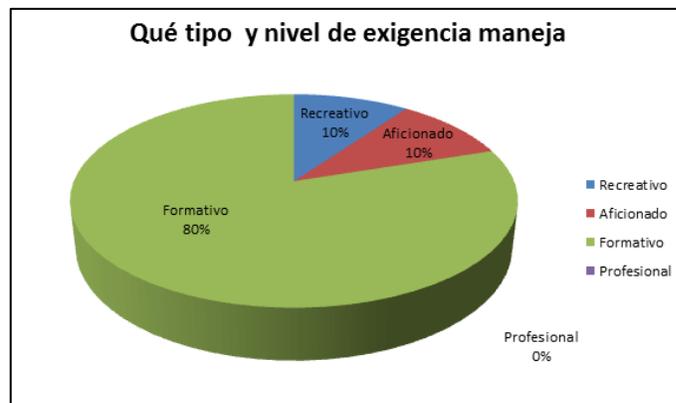
10. ¿Realiza habitualmente Actividad Física o Deportes, cuáles?



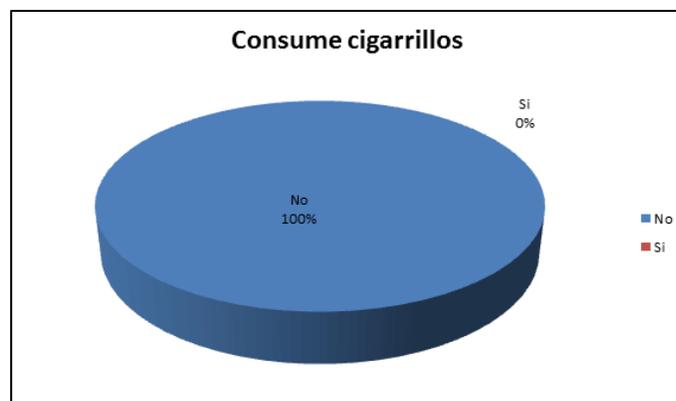
11. ¿Cuánto tiempo dedica a la actividad?



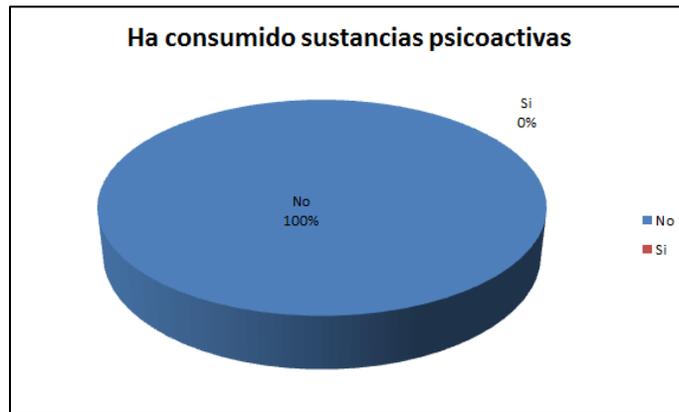
12. ¿Qué tipo y nivel de exigencia maneja?



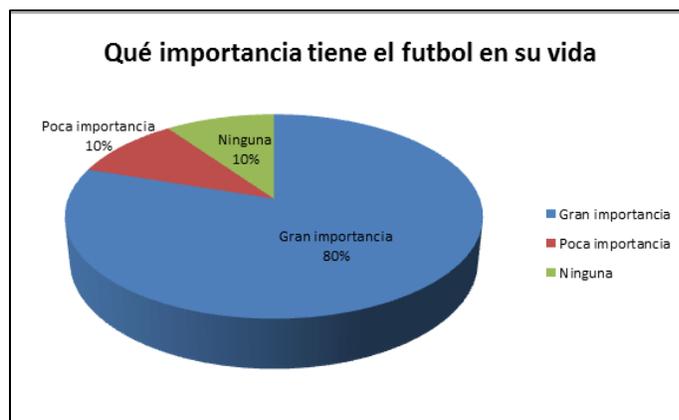
13. ¿Consume cigarrillos, cuántos a diario?



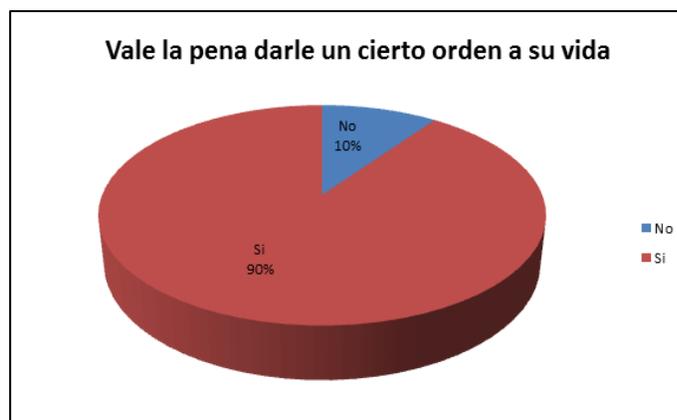
14. ¿Ha consumido sustancias psicoactivas, medicamentos adictivos cuál?



15. ¿Qué importancia tiene el futbol en su vida?



16. ¿Vale la pena darle un cierto orden a su vida? ¿Una cierta organización? ¿Por qué?



17. ¿Qué sacrificios haría como persona y deportista para cumplir sus objetivos?



18. ¿Económicamente como está hoy?



5. Análisis administrativo

5.1. Objetivos.

5.1.1. Objetivo general.

Diseñar un servicio mediante una agencia de representación futbolística, para proporcionar a los jóvenes a nivel nacional oportunidades en la realización de sus proyectos de vida a nivel deportivo.

5.1.2. Objetivos específicos.

Realizar un análisis del mercado a nivel nacional de la oferta y la demanda de jugadores, con el fin de identificar a los posibles clientes, percepciones de los jugadores y definir la estrategia de representación.

Establecer e implementar las características de los contratos con los jugadores, definiendo un proceso de representación adecuada para cada jugador.

Definir los elementos administrativos, de planeación estratégica y gestión para la agencia, según los reglamentos exigidos por la DIMAYOR y normas anexas de entes intervinientes.

6. Análisis legal.

6.1. Constitución legal

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

La Cámara de Comercio de Bogotá mediante las páginas de internet <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>, muestra los pasos y requisitos necesarios para la constitución legal de una empresa. A continuación se presentan dichos pasos aplicados a la constitución legal de esta empresa:

1. Etapa de Consulta

Tipo de empresa: Está dado dependiendo si es persona natural o jurídica y determina las características y responsabilidades que implica legalmente su constitución y funcionamiento. En este caso la empresa es una persona jurídica y el tipo de sociedad es **Sociedades por Acciones Simplificadas**

a. Consulta del nombre

Se debe verificar que no ha sido registrado a nivel nacional el nombre que se va a utilizar para la empresa.

b. Consulta de marca

Se debe confirmar que la marca del producto no está registrada en las bases de Datos de la Superintendencia de Industria y Comercio

c. Consulta de actividad económica

- Al determinar la actividad económica que realizará la empresa, se categoriza mediante el Código Internacional Uniforme (CIU) el cual agrupa todas las actividades económicas similares por categoría.
- Consulta uso del suelo: La consulta se realiza por medio de la Secretaría de Planeación Distrital para constatar si en el sitio que se va a ubicar la empresa, está permitido el uso del suelo para su funcionamiento.

2. Etapa de documentación

Documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la CCB:

- Registro Único Empresarial: Se diligencia el formulario para obtener el Registro Único.
- empresarial (RUE) Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2017
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)

La CCB envía la información a la Secretaría de Hacienda Distrital con el propósito de llevar a cabo la inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT), siempre y cuando las actividades que va a realizar se lleven a cabo en Bogotá y estén gravadas con el Impuesto de Industria y Comercio (ICA).

Tenga en cuenta que estos formularios deben ser diligenciados completamente y firmados por la persona natural o representante legal.

FEDERACION COLOMBIANA DE FUTBOL

Según reza el Art. 3.5 del Reglamento sobre Relaciones con Intermediarios:

“Solo se aceptarán solicitudes de registro de aspirantes a intermediario y de renovación de registro de intermediarios en uno de los dos (2) períodos de registro establecidos por la Federación Colombiana de Fútbol. Las fechas de inicio y finalización de cada período serán publicadas en la página Web oficial de la federación www.fcf.com.co y no se aceptarán solicitudes por fuera de las fechas establecidas.”

Con base en lo anterior, la FCF ha dispuesto el registro de Intermediarios así:

Para evitar interpretaciones o dudas, la radicación de documentos no comporta el registro automático del aspirante como intermediario; la documentación allegada estará sujeta a la verificación de todos y cada uno de los requisitos exigidos.

FORMA DE RADICACIÓN DE DOCUMENTOS

Los documentos requeridos deberán ser enviados a la Secretaría General de la Federación Colombiana de Fútbol a través de los siguientes medios, a más tardar el último día y hora del cierre del periodo que disponga:

Vía correo físico: Avenida 32 No. 16-22, Bogotá D.C.

Vía correo electrónico: info@fcf.com.co (indicando en el objeto “Solicitud Registro Intermediario”)

Vía Fax: (+57 1) 2889793

Lo anterior, sin perjuicio de radicar los documentos originales en la sede de la Federación Colombiana de Fútbol, Avenida 32 No. 16-22, Bogotá D.C.

REQUISITOS PARA LA SOLICITUD DE REGISTRO

- Certificado judicial expedido por la autoridad competente, con vigencia no mayor a noventa (90) días.

- Certificación de dos personas de reconocida honorabilidad que de alguna manera estén o hayan estado vinculados al fútbol, sobre la reputación intachable del aspirante a intermediario.
- Certificación escrita de la Federación Colombiana de Fútbol, la División Mayor del Fútbol Colombiano “DIMAYOR” y la División Aficionada del Fútbol Colombiano “DIFUTBOL” en cuanto a que el aspirante a intermediario no ejerce ninguna función en éstas y que no está vinculado de ninguna manera a un club aficionado o profesional, liga u organización vinculada a las mencionadas entidades.
- Certificación o declaración juramentada donde conste que el intermediario no tiene vínculos de ninguna índole con la FIFA y la CONMEBOL.
- Declaración de intermediario debidamente firmada de conformidad con los anexos 1 o 2 del Reglamento sobre Relaciones con Intermediarios.
- Comprobante de pago por derechos de registro, según se trate de una persona natural o jurídica.

Si el aspirante a intermediario es una persona jurídica, la persona natural que ostente la representación legal de la misma deberá contar previamente con registro de intermediario.

En caso de personas jurídicas, certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio respectiva con vigencia no mayor a noventa (90) días.

- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- Un fotografía tipo pasaporte.
- Datos de contacto: dirección, teléfono, correo electrónico, fax.
- Datos de una cuenta bancaria cuyo titular sea el aspirante a intermediario.

DERECHOS DE REGISTRO

Para personas naturales: cinco (5) smmlv para el año vigente.

Para personas jurídicas: siete (7) smmlv para el año vigente.

Los valores deberán ser consignados en la siguiente cuenta indicando como referencia “Solicitud Registro Intermediario”: Cuenta Corriente BANCOLOMBIA No. 63433463753 a nombre de la Federación Colombiana de Fútbol.

Nota: En caso que una solicitud no sea admitida, la FCF procederá a la devolución del dinero, exclusivamente en la cuenta bancaria del aspirante. En ningún caso se harán devoluciones a terceros distintos al aspirante.

7. Análisis Pestel. Influencia del macroentorno

<p style="text-align: center;">POLITICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actualmente en algunos sectores del territorio Colombiano la parte política interviene de forma directa, ya que algunos participantes de este sector son dueños de equipos profesionales. • No existe apoyo del gobierno nacional en relación a generar el futbol como profesión. 	<p style="text-align: center;">ECONOMICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de jóvenes colombianos no poseen el apoyo económico necesario ya que hacen parte de familias de estratos bajos. • Situación económica del país e influencias internacionales, afectan las disposiciones económicas de las familias. (Impuestos en general) 	<p style="text-align: center;">SOCIO-CULTURAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colombia se identifica por la riqueza de culturas, haciendo de ello un atractivo de festividades y reconocimiento demográfico. • Se identifica que en Latinoamérica no hay costumbre de disciplina y dedicación, haciendo que nuestra región sea ociosa.
<p style="text-align: center;">TECNOLOGICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • A pesar de las vanguardias que se generan día a día, Colombia y sus alrededores no cuentan con la infraestructura pertinente para ser competencia entre bloques económicos. • Se rescata que con la intervención tecnológica es 	<p style="text-align: center;">ECOLOGICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intervención de entes privados en la utilización de recursos propios con el objetivo de mostrar nuestro país, como atractivo turístico. 	<p style="text-align: center;">LEGAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documentación legal para el funcionamiento de la empresa. • Políticas de desempleo y legislación laboral. • Legislación sobre salud y seguridad social

<p>posible la interactividad con otros países de manera más ágil para procedimiento financieros y de comercio exterior, sin importar la actividad económica.</p>		
--	--	--

8. Prototipo



Razón Social	AGENCIA DE REPRESENTACION FUTBOLISTICA L&F
Nit	Pendiente
Domicilio Social	Calle 62 Sur # 86 b – 60, Bogotá
País Procedencia	Colombia
Teléfono	322 879 99 13
Persona de contacto	Oscar Mauricio Calderón Ramírez
Servicio Principales	Asesoramiento legal de contratación, representación deportiva, Proyección de imagen y relación comercial.

9. Conclusiones

- Seremos una empresa que presta el servicio de Asesoramiento legal de contratación laboral, representación deportiva, Proyección de imagen y relación comercial.
- Nuestro mercado objetivo son los jóvenes con proyecciones deportivas para su vida.
- Mejoraremos la calidad de vida de familias colombianas con deseos de sobresalir en el ámbito deportivo y profesional.

10. Bibliografía

<http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

<http://fcf.com.co/index.php/la-federacion/184-requisitos-y-fechas-intermediarios>

<http://www.semana.com/nacion/articulo/futbol-en-colombia-pasion-identidad/384019-3>

https://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa_Primer_a)

http://obs.colombiajoven.gov.co/Observatorio/Observatorio.aspx?rpt=Buyel7PqAptVw9lwUXO_Fw=

https://es.wikipedia.org/wiki/Categor%C3%ADa_Primer_a B)