PROPUESTA DE CONSULTORÍA

ESTRUCTURACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO, APROVECHAMIENTO COMERCIAL Y SOSTENIBILIDAD DEL NUEVO ESTADIO OLÍMPICO DEL SOL DE SOGAMOSO

Presentada a:

ALCALDÍA MUNICIPAL DE SOGAMOSO

Presentada por:

DEIVID MEJÍA

Consultor en Gestión Deportiva, Operación de Eventos y Aprovechamiento Comercial de Infraestructura Deportiva

1. PRESENTACIÓN

El Nuevo Estadio Olímpico del Sol constituye una de las inversiones públicas más relevantes realizadas por el Municipio de Sogamoso durante las últimas décadas en materia de infraestructura deportiva.

Su construcción no solo representa la creación de un escenario apto para la práctica y competencia deportiva, sino la oportunidad de consolidar un activo estratégico capaz de generar desarrollo económico, empleo, turismo, posicionamiento territorial y nuevas fuentes de ingresos para la ciudad.

Actualmente, las mejores prácticas nacionales e internacionales demuestran que los estadios modernos deben ser concebidos como unidades de negocio multifuncionales que operen de manera permanente y no exclusivamente durante la realización de eventos deportivos.

Bajo esta visión, se presenta la presente propuesta de consultoría, cuyo propósito es diseñar una estrategia integral que permita maximizar el aprovechamiento comercial, operativo y financiero del Nuevo Estadio Olímpico del Sol, garantizando la sostenibilidad de la inversión pública y generando beneficios económicos y sociales para el municipio.

2. JUSTIFICACIÓN

La mayoría de los escenarios deportivos públicos en Colombia operan con niveles limitados de aprovechamiento económico, generando altos costos de mantenimiento y baja rentabilidad social.

Por el contrario, los modelos más exitosos del mundo han demostrado que la sostenibilidad de un estadio depende de su capacidad para diversificar ingresos mediante:

• Patrocinios.
• Naming Rights.
• Eventos deportivos.
• Conciertos y espectáculos.
• Ferias y exposiciones.
• Alquiler de espacios corporativos.
• Comercio y gastronomía.
• Turismo deportivo.
• Experiencias para aficionados.
• Producción de contenidos audiovisuales.

La inversión realizada por el Municipio de Sogamoso merece una estrategia especializada que permita aprovechar integralmente todas las oportunidades comerciales asociadas al escenario.

3. OBJETIVO GENERAL

Diseñar el Modelo Integral de Aprovechamiento Comercial, Operativo y Financiero del Nuevo Estadio Olímpico del Sol, con el fin de maximizar su impacto económico, social y deportivo, garantizando su sostenibilidad en el largo plazo.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

• Realizar un diagnóstico integral del escenario.
• Identificar oportunidades de monetización.
• Estructurar el portafolio comercial del estadio.
• Diseñar un modelo de patrocinio y comercialización.
• Definir estrategias para atracción de eventos.
• Establecer esquemas de alianzas público-privadas.
• Elaborar proyecciones financieras.
• Diseñar una hoja de ruta para implementación.

5. ESTUDIO COMPARATIVO Y BENCHMARK NACIONAL E INTERNACIONAL

La consultoría desarrollará un análisis de mercado tomando como referencia modelos exitosos de gestión de infraestructura deportiva.

Casos Nacionales

Estadio Nemesio Camacho El Campín – Bogotá

Referente nacional en explotación comercial mediante eventos deportivos, conciertos, patrocinios, hospitalidad y espacios corporativos.

Estadio Atanasio Girardot – Medellín

Modelo de integración urbana y aprovechamiento permanente de instalaciones deportivas.

Estadio Metropolitano Roberto Meléndez – Barranquilla

Caso exitoso de posicionamiento territorial y eventos de impacto nacional e internacional.

Estadio Hernán Ramírez Villegas – Pereira

Ejemplo de articulación entre infraestructura deportiva, turismo y eventos regionales.

Casos Internacionales

Estadio Maracaná – Río de Janeiro, Brasil

Uno de los escenarios deportivos más emblemáticos del mundo. Su modelo de aprovechamiento combina eventos deportivos, conciertos, experiencias turísticas, visitas guiadas, patrocinadores estratégicos y explotación comercial permanente, permitiendo generar ingresos más allá de los días de competencia.

Estadio Monumental – Buenos Aires, Argentina

Casa del Club Atlético River Plate y referente regional en generación de ingresos por hospitalidad, patrocinio, comercialización de espacios, experiencias para aficionados, museo, visitas guiadas y eventos corporativos. Su reciente proceso de modernización ha fortalecido significativamente su modelo de negocio.

Estadio General Pablo Rojas "La Nueva Olla" – Asunción, Paraguay

Considerado uno de los escenarios deportivos más modernos de Sudamérica. Ha logrado posicionarse como un centro de entretenimiento multifuncional mediante la realización de eventos deportivos, conciertos, activaciones comerciales y alianzas estratégicas con patrocinadores nacionales e internacionales.

Neo Química Arena – São Paulo, Brasil

Escenario referente en América Latina por su modelo de explotación comercial, experiencias premium, patrocinios, espacios corporativos, eventos empresariales y aprovechamiento tecnológico. Su gestión demuestra cómo un estadio puede convertirse en una plataforma de generación de valor para la ciudad, los patrocinadores y los usuarios.

Aspectos Analizados en el Benchmark Internacional

• Modelos de administración y gobernanza.

• Estrategias de comercialización y patrocinio.

• Explotación de naming rights.

• Programas de hospitalidad y experiencias VIP.

• Generación de ingresos no deportivos.

• Aprovechamiento turístico del escenario.

• Integración con la economía local.

• Sostenibilidad financiera y operativa.

• Uso de tecnología para monetización y experiencia del usuario.

• Relación entre inversión pública, inversión privada y retorno económico.

6. OPORTUNIDADES DE APROVECHAMIENTO IDENTIFICADAS

Activos Comerciales

• Naming Rights del estadio.
• Patrocinios de tribunas.
• Patrocinios de zonas VIP.
• Patrocinios de salas de prensa.
• Patrocinios de camerinos.
• Publicidad LED y digital.
• Publicidad fija.

Activos Operativos

• Alquiler para eventos deportivos.
• Torneos nacionales e internacionales.
• Fútbol profesional.
• Fútbol femenino.
• Fútbol sala.
• Deportes alternativos.

Activos de Entretenimiento

• Conciertos.
• Festivales.
• Eventos culturales.
• Cine al aire libre.
• Fan Zones.

Activos Empresariales

- Convenciones.
- Ferias empresariales.
- Exposiciones.
- Lanzamientos de productos.
- Eventos corporativos.

Activos Turísticos

- Tours guiados.
- Museo deportivo.
- Experiencias VIP.
- Actividades para visitantes.

7. PRODUCTOS A ENTREGAR

Al finalizar la consultoría se entregarán:

1. Diagnóstico integral del estadio.
2. Inventario de activos comerciales.
3. Benchmark nacional e internacional.
4. Plan de aprovechamiento comercial.
5. Modelo de negocio.
6. Proyección financiera a 10 años.
7. Estrategia de comercialización.
8. Portafolio para patrocinadores.
9. Hoja de ruta de implementación.
10. Documento final de recomendaciones.

8. BENEFICIOS PARA EL MUNICIPIO DE SOGAMOSO

- Maximización del retorno de la inversión pública.
- Generación de nuevas fuentes de ingresos.
- Fortalecimiento del turismo local.
- Atracción de inversión privada.
- Posicionamiento regional y nacional.
- Generación de empleo.

• Sostenibilidad financiera del escenario.
• Consolidación del estadio como motor de desarrollo económico y social.

9. EXPERIENCIA Y VALOR AGREGADO

La presente propuesta se fundamenta en una trayectoria profesional de más de doce (12) años vinculada al fútbol profesional colombiano, participando en la planeación, coordinación, logística y operación de eventos deportivos de alto nivel, así como en procesos relacionados con la gestión y aprovechamiento de infraestructura deportiva.

Durante este tiempo, se ha adquirido experiencia directa en la organización de competiciones profesionales, finales, ceremonias de premiación, activaciones comerciales y operaciones especiales asociadas a algunos de los eventos deportivos más importantes del país, permitiendo comprender las necesidades y dinámicas de los diferentes actores que intervienen en la industria del deporte.

Adicionalmente, durante más de seis (6) años de participación en competiciones organizadas por CONMEBOL, se ha tenido la oportunidad de conocer de primera mano la operación de múltiples estadios en diferentes países de Sudamérica, observando sus modelos de gestión, esquemas de patrocinio, distribución de espacios, experiencias para espectadores y estrategias de generación de ingresos.

Esta experiencia ha permitido analizar en campo el funcionamiento operativo y comercial de escenarios utilizados en torneos internacionales, identificando las mejores prácticas aplicadas en materia de hospitalidad, zonas VIP, activaciones de patrocinadores, explotación publicitaria, circulación de espectadores, aprovechamiento de áreas comerciales, experiencias para aficionados y utilización de espacios complementarios.

Como valor agregado, esta trayectoria ha permitido construir una amplia red de relacionamiento profesional a nivel nacional e internacional con actores vinculados al ecosistema deportivo, comercial y de entretenimiento, incluyendo directivos de clubes profesionales, ligas, federaciones, administradores de estadios, operadores de eventos, agencias de marketing deportivo, patrocinadores, productores de espectáculos, medios de comunicación y representantes de organismos deportivos nacionales e internacionales.

Este relacionamiento facilita el acceso a información de mercado, modelos de negocio exitosos, tendencias del sector y potenciales aliados estratégicos que pueden contribuir al posicionamiento y aprovechamiento del Nuevo Estadio Olímpico del Sol como escenario deportivo, empresarial, cultural y turístico.

La combinación entre experiencia operativa, conocimiento de estándares nacionales e internacionales y una sólida red de contactos dentro de la industria deportiva constituye un

valor diferencial que permitirá desarrollar recomendaciones prácticas, viables y alineadas con las tendencias actuales de gestión de infraestructura deportiva.

Más allá de un análisis teórico, la consultoría estará basada en experiencias observadas y aplicadas en algunos de los principales escenarios deportivos de Colombia y Sudamérica, permitiendo trasladar buenas prácticas comprobadas al contexto local y maximizar el retorno de la inversión realizada por el Municipio de Sogamoso.

PROPUESTA ECONÓMICA

Por concepto de la prestación de los servicios de consultoría para la **Estructuración del Modelo de Negocio, Aprovechamiento Comercial y Sostenibilidad del Nuevo Estadio Olímpico del Sol de Sogamoso**, el valor total de la presente propuesta asciende a la suma de:

VEINTITRÉS MILLONES DE PESOS M/CTE ($23.000.000 COP)

Forma de Pago

- **50%** equivalente a **ONCE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($11.500.000 COP)** a la firma del contrato o aceptación formal de la propuesta.
- **50%** equivalente a **ONCE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($11.500.000 COP)** contra entrega del informe final y cierre de la consultoría.

Plazo de Ejecución

La consultoría tendrá una duración de **dos (2) meses**, contadon a partir de la suscripción del contrato o de la aceptación formal de la propuesta.

Cierre de la Consultoría

Se entenderá como cierre de la consultoría la entrega y socialización del informe final que contendrá, entre otros aspectos:

- Diagnóstico de la infraestructura y capacidades del escenario.
- Estructuración del modelo de negocio del estadio.
- Identificación de fuentes de ingresos y oportunidades de explotación comercial.
- Estrategia de sostenibilidad financiera y operativa.
- Propuesta de gobernanza y esquema de administración.
- Recomendaciones para la atracción de eventos deportivos, culturales, empresariales y de entretenimiento.

- Hoja de ruta para la implementación del modelo propuesto.

El informe final será presentado al municipio de Sogamoso y/o a la entidad contratante como producto definitivo de la consultoría.

CONCLUSIÓN

El Nuevo Estadio Olímpico del Sol tiene el potencial de convertirse en un caso exitoso de aprovechamiento de infraestructura deportiva pública en Colombia.

La estructuración de un modelo de negocio sólido permitirá que esta inversión trascienda el ámbito deportivo y se convierta en una plataforma de crecimiento económico, promoción turística, generación de empleo y fortalecimiento de la identidad regional.

Por lo anterior, se propone la realización de esta consultoría especializada con el propósito de brindar a la Administración Municipal las herramientas técnicas necesarias para maximizar el valor presente y futuro de este importante activo para la ciudad.

Atentamente,

DEIVID MEJÍA

Consultor en Gestión Deportiva, Operación de Eventos y Aprovechamiento Comercial de Infraestructura Deportiva.