



## **Plan de Negocio: Eventos y Competencias CAPITALS**

Melanny Tatiana Martinez Ruano

Universidad Santo Tomás Seccional Tunja  
Facultad Administración de empresas

Tunja, Boyacá  
Marzo de 2023

Calle 19 N° 11 – 64 Tunja –Boyacá.  
PBX: 744 0404 - Línea Gratuita Nacional 01 8000 932340  
[http:// www.ustatunja.edu.co](http://www.ustatunja.edu.co)



## Índice

|       |                                                                                                                    |    |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1     | Descripción .....                                                                                                  | 6  |
| 1.1   | Nombre del Proyecto y los formuladores.....                                                                        | 6  |
| 1.2   | Resumen Ejecutivo.....                                                                                             | 6  |
| 2     | Fase 1. Formulación de la idea de negocio.....                                                                     | 8  |
| 2.1   | Objetivo General .....                                                                                             | 8  |
| 2.2   | Objetivos Específicos.....                                                                                         | 9  |
| 2.3   | Agentes promotores, formuladores y responsables de la ejecución.....                                               | 10 |
| 2.4   | Justificación de la idea de negocio.....                                                                           | 10 |
| 3     | Estudio de mercadeo.....                                                                                           | 12 |
| 3.1   | Identificación del bien o servicio .....                                                                           | 12 |
| 3.2   | Análisis de la demanda.....                                                                                        | 13 |
| 3.2.1 | Objetivo del análisis de la demanda.....                                                                           | 13 |
| 3.2.2 | Metodología de análisis .....                                                                                      | 13 |
| 3.2.3 | Herramientas para el análisis .....                                                                                | 15 |
| 3.2.4 | Comportamiento histórico .....                                                                                     | 15 |
| 3.2.5 | Características teóricas de la demanda .....                                                                       | 31 |
| 3.3   | Investigación de mercados .....                                                                                    | 35 |
| 3.3.1 | Tamaño de la muestra .....                                                                                         | 35 |
| 3.3.2 | Instrumento de recolección de información.....                                                                     | 35 |
| 3.3.3 | Análisis de resultado .....                                                                                        | 36 |
| 3.4   | Análisis de la Oferta.....                                                                                         | 42 |
| 3.4.1 | Objetivo del análisis de la oferta.....                                                                            | 42 |
| 3.4.2 | Metodología de análisis a aplicar.....                                                                             | 42 |
| 3.4.3 | Herramientas o instrumentos para el análisis.....                                                                  | 43 |
| 3.4.4 | Cliente potencial .....                                                                                            | 43 |
| 3.4.5 | Proveedores actuales servicio; análisis de competencia, análisis de competitividad de los oferentes actuales ..... | 44 |
| 3.4.6 | Régimen y características del mercado.....                                                                         | 45 |
| 3.4.7 | Régimen y características del mercado de insumos.....                                                              | 46 |
| 3.4.8 | Comportamiento histórico de la oferta .....                                                                        | 47 |
| 3.4.9 | Características teóricas de la oferta.....                                                                         | 48 |



|       |                                                                                 |    |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.5   | Análisis de los Sistemas Actuales de Comercialización .....                     | 49 |
| 3.6   | Análisis de Demanda Versus Oferta .....                                         | 49 |
| 4     | Estudio Técnico .....                                                           | 51 |
| 4.1   | Tamaño del proyecto .....                                                       | 51 |
| 4.2   | Análisis de los factores condicionantes del tamaño del proyecto .....           | 53 |
| 4.3   | Localización; macrolocalización y microlocalización, matriz de la planta física | 54 |
| 4.4   | Ingeniería del proyecto, diagrama de planta física.....                         | 59 |
| 4.5   | Análisis de normas ISO aplicadas a los procesos .....                           | 60 |
| 4.6   | Aspectos tecnológicos de los procesos.....                                      | 62 |
|       | Tabla 10.....                                                                   | 62 |
| 4.7   | Plan de acción y cronograma de la fase de inversión y operación del proyecto .  | 64 |
| 4.8   | Cronograma.....                                                                 | 69 |
| 5     | Análisis del Impacto Ambiental .....                                            | 70 |
| 5.1   | Marco Teórico y Conceptual del Estudio Ambiental.....                           | 70 |
| 5.2   | Metodología utilizada para la formulación del Estudio del Impacto Ambiental     | 72 |
| 5.3   | Determinación de Impactos Ambientales del Proyecto .....                        | 73 |
| 5.4   | Preparación del plan de manejo Ambiental.....                                   | 74 |
| 5.4.1 | Entorno:.....                                                                   | 74 |
| 5.4.2 | Actividades Administrativas:.....                                               | 75 |
| 5.5   | Análisis de sostenibilidad Ambiental del Proyecto.....                          | 75 |
| 6     | Organización y Aspectos Administrativos .....                                   | 76 |
| 6.1   | Estructura orgánica y funciones a nivel de áreas .....                          | 76 |
| 6.1.1 | Misión: .....                                                                   | 76 |
| 6.1.2 | Visión:.....                                                                    | 77 |
| 6.1.3 | Imagen Corporativa: .....                                                       | 78 |
| 6.2   | Planta de cargos requerida.....                                                 | 79 |
| 6.2.1 | Organigrama: .....                                                              | 79 |
| 6.3   | Descripción de funciones y perfiles a nivel de cargo.....                       | 80 |
| 6.4   | Mapa de procesos .....                                                          | 84 |
| 7     | MARCO LEGAL .....                                                               | 85 |
| 7.1   | Identificación y justificación del tipo de organización empresarial.....        | 85 |



|        |                                                                                                            |     |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 7.2    | Diseño de estatutos.....                                                                                   | 86  |
| 1.     | Estatutos Sociales.....                                                                                    | 88  |
| 1.1    | Forma. ....                                                                                                | 88  |
| 8      | ESTUDIO FINANCIERO .....                                                                                   | 121 |
| 8.1    | Balance General .....                                                                                      | 121 |
| 8.2    | Presupuesto de inversiones.....                                                                            | 121 |
| 8.3    | Costos de producción .....                                                                                 | 123 |
| 8.4    | Balance inicial del proyecto .....                                                                         | 125 |
| 8.5    | Estado de resultados .....                                                                                 | 126 |
| 8.6    | Flujo de Caja Neto.....                                                                                    | 127 |
| 8.7    | Calculo de indicadores para evaluación financiera del proyecto .....                                       | 128 |
| 8.8    | Análisis de sostenibilidad financiera del proyecto .....                                                   | 129 |
| 9      | IMPACTO SOCIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL .....                                                  | 131 |
| 9.1    | Relación y clasificación de partes de interés (Stakeholders) .....                                         | 131 |
| 9.2    | Organigrama.....                                                                                           | 134 |
| 9.3    | Implementación y manejo de Gobierno Corporativo .....                                                      | 135 |
| 9.4    | Políticas que se direccionan el conjunto de relaciones .....                                               | 136 |
| 9.5    | Estructura a través de la que se fijan los objetivos.....                                                  | 136 |
| 10     | PLANEACIÓN ESTRATEGICA.....                                                                                | 137 |
| 10.1   | Recolección y articulación de datos sobre el entorno y la estructura de la empresa o idea de negocio ..... | 137 |
| 10.2   | Construcción Matriz PESTEL .....                                                                           | 141 |
| 10.3   | Construcción Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas) .....                                        | 144 |
| 10.4   | Construcción Matriz MEFE (Evaluación de Factores Externos) .....                                           | 146 |
| 10.5   | Construcción Matriz PCI .....                                                                              | 147 |
| 10.6   | Construcción Matriz MEFI.....                                                                              | 149 |
| 10.7   | Construcción Matriz DOFA .....                                                                             | 151 |
| 10.8   | Construcción Matriz MEPC .....                                                                             | 152 |
| 11     | FORMULACIÓN ESTRATÉGICA.....                                                                               | 153 |
| 11.1   | Selección y priorización de estrategias:.....                                                              | 153 |
| 11.1.1 | Estrategias de mercadeo.....                                                                               | 153 |
| 11.1.2 | Estrategias operativas.....                                                                                | 157 |



|        |                                                         |            |
|--------|---------------------------------------------------------|------------|
| 11.1.3 | Estrategias de Responsabilidad Social Empresarial ..... | 161        |
| 11.2   | Elaboración del cronograma.....                         | 162        |
| 11.3   | Responsables y plan de seguimiento .....                | 164        |
|        | <i>Responsables y plan de seguimiento .....</i>         | <i>164</i> |
| 12     | PLANEACIÓN ESTRATEGICA.....                             | 167        |
| 12.1   | Cuadro de mando: Balanced Score Card .....              | 167        |
| 13     | Referencias.....                                        | 168        |





## PRESENTACIÓN TRABAJO DE GRADO – PLAN DE NEGOCIO

### 1 Descripción

#### 1.1 Nombre del Proyecto y los formuladores

- ✓ Eventos y Competencias CAPITALS
- ✓ Formuladora: Melanny Tatiana Martinez Ruano

#### 1.2 Resumen Ejecutivo

Eventos y Competencias Capitals pretende brindar un espacio que promoverá e impulsará la práctica deportiva a través de la inclusión, innovación, servicio y calidad, con diferentes actividades deportivas como lo son torneos, festivales y actividades de integración. Promoviendo la conciencia y el interés por la participación deportiva y recreativa contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental para así generar el bienestar y calidad de vida de los habitantes del departamento. Enfocándose en apoyar a la disminución de falta de interés en el deporte, actividades negativas e inapropiadas que la



población puede llegar a realizar por falta de incentivación en actividades que fomenten la calidad de vida de toda la comunidad. Los emprendedores que formulamos el plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS somos: Jorge Isaac Alba Quiroga Licenciado en Educación Física, especialista en lúdica educativa quien labora en el Instituto de Recreación y Deportes IRDET de la ciudad de Tunja, y Melanny Tatiana Martinez Ruano tecnóloga en Gestión Empresarial y estudiante de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomas seccional Tunja.





## **2 Fase 1. Formulación de la idea de negocio**

### **2.1 Objetivo General**

Validar la viabilidad a través del plan de negocio realizado Eventos y competencias CAPITALS donde se ofrece competencias deportivas en el escenario deportivo del barrio asís, fomentando el bienestar y la calidad de vida de los habitantes del departamento de Boyacá.







## 2.2 Objetivos Específicos

- ✓ Formulación idea negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Diagnosticar un estudio de Mercadeo del plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Analizar un estudio técnico del plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Desarrollar un análisis del impacto ambiental del plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Establecer la organización y los aspectos administrativos del plan de negocios Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Efectuar un análisis de marco legal para implementar al plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Implementar una formulación de estudio financiero para la viabilidad del plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Analizar el impacto social y la responsabilidad social empresarial a implementar en el plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Efectuar el análisis de la planeación estratégica del plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS.
- ✓ Desarrollar el análisis de la Formulación Estratégica del plan de negocio.



### 2.3 Agentes promotores, formuladores y responsables de la ejecución

Melanny Tatiana Martinez Ruano: Estudiante de administración de empresas, Tecnóloga en Gestión Empresarial con conocimientos en temas referentes a innovación en el emprendimiento, administración de recursos humanos, salud y seguridad en el trabajo, administración documental, pensamiento empresarial y formulación de alternativas ambientales, con experiencia laboral en el área de salud ocupacional en la empresa Urbaser y como pasantía en la Secretaria de Educación de la Alcaldía Municipal de Tunja.

### 2.4 Justificación de la idea de negocio

- ✓ Con la empresa Eventos y Competencias CAPITALS se pretende generar empleo en la ciudad de Tunja enfocándose en el desarrollo de la empresa y la productividad de los trabajadores para favorecer el crecimiento y contribuir en el desarrollo de las personas y hacer de ellos mejores profesionales.



- ✓ Brindar calidad de vida mediante el deporte, promoviendo la conciencia y el interés e impulsando la práctica deportiva competitiva a través de la inclusión, innovación, servicio y calidad, con diferentes actividades, contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental generando así el bienestar de vida de los habitantes del departamento.
- ✓ Ayuda a disminuir los índices de pobreza dando oportunidades generando empleo digno, productivo y con ingresos más estables, dejando a un lado la desigualdad de género y la discriminación.
- ✓ Brindar un aporte al desarrollo regional creando empresa, generando empleo y fomentando el deporte departamental.





### 3 Estudio de mercadeo

#### 3.1 Identificación del bien o servicio

- ✓ **Futbol Sala:** La empresa eventos y competencias Capitals ofrece torneos de futbol sala los días de lunes a jueves en las horas de la noche 7pm, 8pm y 9pm en el escenario Coliseo cubierto del barrio Asís de la ciudad de Tunja, se ofrece dos torneos: El torneo Elite Capitals (jóvenes) es mínimo de 30 equipos con valor de inscripción de 380.000 con premios del primer puesto de \$4.000.000, segundo puesto \$2.000.000, tercer puesto 800.000, goleador y valla menos vencida con \$300.000 y Torneo Senior Master (jugadores nacidos a partir de 1982 hacia atrás) mínimo de 16 equipos con premios del primer puesto de \$3.000.000, segundo puesto \$2.000.000, tercer puesto 800.000, goleador y valla menos vencida con \$100.000.
  
- ✓ **Baloncesto:** la empresa eventos y competencias ofrece el deporte de baloncesto también conocido como básquetbol, el valor de la inscripción del torneo de baloncesto es de \$550.000 con premios del primer puesto de \$1.700.000 y segundo puesto de \$1.000.000 se realiza en el escenario del Coliseo del barrio Asís de la ciudad de Tunja.



### **3.2 Análisis de la demanda**

#### **3.2.1 Objetivo del análisis de la demanda**

- ✓ La empresa Eventos y Competencias CAPITALS ofrece satisfacer el mercado existente interesado en acorde al estudio de mercado.
- ✓ La empresa Eventos y Competencias CAPITALS aporta al desarrollo regional económico.
- ✓ Se analiza la viabilidad para realizar torneos competitivos de fútbol sala y baloncesto en el horario de la noche en la ciudad de Tunja.
- ✓ La empresa conoce la demanda potencial para la creación de la misma

#### **3.2.2 Metodología de análisis**

- ✓ Se realiza el tipo de investigación de encuestas a una muestra de la ciudad de Tunja teniendo en cuenta que es a mujeres y hombre de 16 a 28 años, con el enfoque de identificar y verificar la actividad deportiva que tiene la muestra a trabajar, teniendo en cuenta el interés por participar en torneos competitivos en la ciudad de Tunja.



- ✓ En esta investigación las variables analizar serán cuantas personas encuestadas realizan el deporte de futbol sala o baloncesto, cuantas personas se interesan por participar en torneos
- ✓ competitivos y si contemplan viable realizar torneos en el horario alternativos para que puedan participar.
- ✓ El análisis se realizará a la población de la ciudad de Tunja teniendo como muestra a mujeres y hombres de 16 a 28 años.
- ✓ Promover el desarrollo integral (consumo de alcohol)





### **3.2.3 Herramientas para el análisis**

La técnica utilizada para el procesamiento de la información son entrevistas y encuestas realizadas a una muestra de la ciudad de Tunja teniendo en cuenta que es a mujeres y hombre de 16 a 28 años, en esta se analiza la actividad deportiva y el interés por los torneos competitivos.

El procedimiento de las mismas es realizar la encuesta con preguntas de fácil entendimiento para que sean contestadas por la muestra y así mismo poder ser tabuladas y analizadas identificando si viable la creación de la empresa.

### **3.2.4 Comportamiento histórico**

La segmentación del mercado de la empresa Eventos y Competencias Capitals son las mujeres y hombres de 16 a 28 años de edad de la ciudad de Tunja quienes realizan deportes de Fútbol sala o Baloncesto y quienes están dispuestos a participar en algún torneo en las horas de la noche de los días de lunes a jueves en la ciudad de Tunja.



Teniendo en cuenta la segmentación de la empresa el gerente del Instituto de Recreación y Deporte de Tunja comunico que *“con la pandemia surgió en la ciudad, como en el mundo, la “cultura fitness” en la que las personas realizan más actividad física y se cuidan. Uno de los deportes que más se practican en la ciudad de Tunja es el futbol, el ciclismo y el baloncesto especialmente por los escenarios y las canchas que existen en casi todos los sectores y barrios. Se considera que se tienen suficientes escenarios para la práctica de estos deportes, la población que más practica deporte en Tunja según estadísticas del IRDET son personas entre los 6 y 15 años, también se tienen 600 personas adultas que practican deporte en las disciplinas que se impulsan.*

Teniendo en cuenta el Plan de Desarrollo Municipal de Tunja 2020-2023, la población que realiza actividad física en su tiempo libre en la ciudad de Tunja es de 109000 y se tiene como meta 122000, personas que acceden a servicios deportivos, recreativos y actividades físicas es de 10.000 y se tiene como meta 12.000.

En cuanto a la Recreación y deporte el plan de desarrollo se tiene contempladas las actividades deportivas, recreativas y culturales, para así garantizar ese bienestar y organización de eventos se cuida y se mantiene cada uno de los espacios de recreación y deporte dispuestos en la ciudad y favorecer la oferta de programas que permiten la participación de los habitantes en





cada uno de los espacios de esparcimiento a lo largo del territorio, de acuerdo con el informe del Instituto de la Recreación y Deporte de Tunja (2019), el municipio tiene 70 escenarios deportivos ubicados en distintas zonas de la ciudad, dentro de las cuales están el Coliseo del Barrio Asís, escenario que cuenta con una cancha múltiple (baloncesto, fútbol de salón, microfútbol, voleibol, deportes alternativos como ultimate, baile deportivo, bádminton, etc.), zona de calentamiento, parque infantil, parque para personas con discapacidad, cafetería y baños. Adicionalmente, para promover el ejercicio y hábitos de vida saludable en los ciudadanos, se dispone de parques de barras, los cuales constan de barras paralelas, barras fijas, bancas para abdominales y demás accesorios.

Ilustración: Coliseo Barrio Asís



**Fuente:** Alcaldía Mayor de Tunja (2019)

Y el Plan de Desarrollo 2020-2023 de Boyacá el departamento cuenta con el programa “Boyacá Raza de Campeones”, el cual, para finales de 2019 tenía participación de 3.280 niños, niñas, adolescentes y jóvenes dentro de sus escuelas de formación deportivas en 38 municipios. Con el programa de “Jóvenes por Boyacá” se han desarrollado estrategias de formación de adolescentes y jóvenes en liderazgo contando con una participación de 1.200 adolescentes y jóvenes formados. Mediante el programa de “Deporte Social Comunitario” se han brindado espacios para fortalecer los valores y la sana convivencia, con prácticas deportivas adaptadas a las necesidades de la población, siendo beneficiadas 3,198 personas de deporte social comunitario. A través del Observatorio Departamental del Deporte y en conjunto con los entes y oficinas de deporte de cada municipio, “se viene trabajando en la identificación de los escenarios deportivos (número de espacios para la práctica del deporte y estado actual)”. Se cuenta con la georreferenciación de 52 municipios, se han identificado alrededor de 609 escenarios de los cuales el 52% son rurales y el 48% urbanos; solo el 2% de los mismos se encuentran en excelente estado, el 48% en buenas condiciones y el 50% están en regular estado. De igual forma la Dirección de Fomento y Desarrollo Deportivo, en conjunto con su área de infraestructura, identificó el estado actual de los escenarios y espacios deportivos de la Villa Olímpica a cargo de Indeportes Boyacá, los cuales en su mayoría requieren adecuaciones y remodelaciones para su adecuado funcionamiento (Indeportes Boyacá, 2019).



**En el deporte formativo “Boyacá Avanza”** se brinda distintas estrategias que generen oportunidades de participación en el desarrollo de mini deportes, deportes, festivales y competencias deportivas que permitan fomentar procesos motrices, cognitivos y técnicos para garantizar una formación integral por medio de la práctica deportiva. Este programa formativo tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de los boyacenses a través de la vinculación a programas y proyectos de iniciación y formación deportivos.

También se cuenta con el programa de **Fortalecimiento al Fomento y Asistencia Provincial Deportiva (APRODEP)** se promueve el fomento deportivo en las provincias, a través de actividades de asistencia técnica, asesoría, información, apoyo y acompañamiento en la adopción de planes programas y proyectos que se lideran desde Indeportes Boyacá con el objetivo de realizar asistencia técnica para fortalecer el fomento deportivo en alcaldías e institutos del deporte, en articulación con Indeportes Boyacá.



**Tabla 1**

*Programa de Fortalecimiento al Fomento y Asistencia Provincial Deportiva (APRODEP)*

| Indicador De Producto                                                                     | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|-----------------|
| Municipios asesorados en el desarrollo y ejecución de los programas de Indeportes Boyacá. | Número           | 123        | 123             |
| Eventos académicos y de capacitación realizados.                                          | Número           | 10         | 18 (Nuevos)     |
| Estrategia con información reportada al Observatorio Departamental de Deporte.            | Número           | 16         | 16              |
| Publicaciones del Observatorio Deportivo realizadas                                       | Número           | 0          | 14              |

***Fuente:*** Plan de Desarrollo 2020-2023



El programa **Boyacá Avanza en Deporte Social para todos** propicia espacios enfocados al desarrollo integral del ser humano, por medio de actividades que cuentan con lineamientos del nivel nacional, a través del Ministerio del Deporte, que garanticen el sano esparcimiento con intervención de grupos regulares, no regulares, eventos masivos y deportivos departamentales, con los cuales se busca llegar a los diferentes grupos poblacionales con los que cuenta el departamento de Boyacá. Lo anterior, para mejorar los hábitos y estilos de vida saludable, abarcando problemáticas como el sedentarismo, las enfermedades crónicas no transmisibles, la violencia intrafamiliar, altos índices de consumo de sustancias psicoactivas, fomentando la práctica regular de deporte social con énfasis en la actividad física, la recreación, los campamentos y el deporte social comunitario con el fin de mejorar la calidad de vida, el bienestar la salud y la paz en los boyacenses con el objetivo de promover hábitos y estilos de vida saludable en diferentes grupos poblacionales.





**Tabla 2**

*Programa Boyacá Avanza en Deporte Social para todos*

| Indicador de Producto                                                                      | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|----------------------------------------|
| Personas que acceden a las actividades de deporte social y que mejoran su calidad de vida. | Número           | 115.645    | 124.323<br>(8.676 Nuevos)              |
| Municipios atendidos de forma regular con subprogramas de deporte social para todos.       | Número           | 30         | 50<br>(20. Puntos porcentuales Nuevos) |

**Fuente:** Plan de Desarrollo 2020-2023

**Boyacá Avanza más Activa y Saludable** fomentan la práctica de actividad, a través de la asistencia a los grupos regulares comunitarios en zonas urbanas y regulares comunitarios y de salud, asesorías a instituciones y consejerías por medio de acciones para promover hábitos saludables y eventos masivos con el objeto de brindar espacios de actividad física en la población del departamento, realizado de manera para mejorar su calidad de vida.

**Tabla 3**

*Boyacá Avanza más Activa y Saludable*

| Indicador de Producto                                           | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio         |
|-----------------------------------------------------------------|------------------|------------|-------------------------|
| Personas beneficiadas de la actividad física.                   | Número           | 80.970     | 89.546<br>8576 (Nuevos) |
| Grupos regulares de actividad física, conformados y mantenidos. | Número           | 55         | 60<br>(5 Nuevos)        |
| Consejerías realizadas.                                         | Número           | 40         | 184 (Nuevos)            |
| Asesorías realizadas a instituciones u organizaciones.          | Número           | 35         | 160 (Nuevos)            |
| Eventos masivos realizados en municipios.                       | Número           | 40         | 52<br>(12 Nuevos)       |
| Vías activas y saludables municipales implementadas             | Número           | 0          | 8                       |

**Fuente:** Plan de Desarrollo 2020-2023



El programa **Boyacá Avanza en Recreación** consolidan grupos de primera infancia, infancia, adolescencia, juventud, persona mayor y personas diversamente hábiles, con actividades lúdico-recreativas y de sano esparcimiento de forma regular, tanto en la zona rural como en la urbana, garantizando el acceso a espacios, enfocándose de esta manera en los ámbitos institucional, familiar, comunitario y rural; con el objetivo de beneficiar a la primera infancia, infancia, adolescencia, juventud con espacios lúdicos recreativos que contribuyan mejoramiento de la calidad de vida.

**Tabla 4**

*Programa Boyacá Avanza en Recreación*

| Indicador de Producto                                                                               | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|------------------|
| Personas beneficiadas con actividades lúdico, recreativas.                                          | Número           | 25.079     | 25.079           |
| Grupos regulares de lúdica y recreación, conformados                                                | Número           | 89         | 95<br>(6 Nuevos) |
| Promotores de recreación, estrategia Tomados por Colombia en el marco de la emergencia del COVID-19 | Número           | 0          | 14               |

**Fuente:** Plan de Desarrollo 2020-2023





**Deporte Social Comunitario “Deportes Avanza por Boyacá”** implementa estrategias para el fomento y desarrollo del deporte social comunitario en población entre los 18 y 60 años, perteneciente a grupos poblacionales que por diferentes variables poseen mayores niveles de vulnerabilidad en comparación a otros, y que se encuentran soportados y priorizados en la legislación colombiana, buscando se incrementen el interés de integrarse por medio de la participación, en sesiones regulares de prácticas deportivas adaptadas a las necesidades de la población, con el fin de fortalecer los valores y la sana convivencia, teniendo como objetivo beneficiar a los diferentes grupos poblacionales de estrategias que permitan el desarrollo de prácticas deportivas y sus diferentes manifestaciones, recatando deportes tradiciones y autóctonos.





**Tabla 5**

*Deporte Social Comunitario “Deportes Avanza por Boyacá”*

| Indicador de Producto                                                                                | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|-----------------|
| Personas beneficiadas de las estrategias para el fomento y desarrollo del deporte social comunitario | Número           | 3.198      | 3.298           |
| Promotores de recreación- estrategia Todos por Colombia                                              | Número           | 0          | 2               |

***Fuente:*** Plan de Desarrollo 2020-2023

**Programa Eventos Deportivos Departamentales** pretenden brindar espacios de participación de deportistas en los diferentes juegos deportivos departamentales, para fortalecer la sana convivencia de las comunidades campesina, comunitaria, provincial, indígena y de alto rendimiento. Realizando eventos que contribuyan a la eliminación de las barreras culturales, sociales y económicas que existen frente a la práctica deportiva. Promoviendo la participación de deportistas en eventos que permitan eliminar las barreras en el departamento a través del deporte.

**Tabla 6**

*Programa Eventos Deportivos Departamentales*

| Indicador de Producto                                              | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio |
|--------------------------------------------------------------------|------------------|------------|-----------------|
| Deportistas participantes de los juegos deportivos departamentales | Número           | 4.079      | 3.000           |
| Eventos deportivos provinciales, realizados                        | Número           | 1          | 3<br>(2 Nuevos) |
| Eventos deportivos departamentales, realizados                     | Número           | 3          | 3               |

***Fuente:*** Plan de Desarrollo 2020-2023

**Deporte Asociado – Boyacá Avanza para un Verde Porvenir** desarrollando programas, planes y proyectos relacionados con el deporte competitivo, el deporte del alto rendimiento, y la formación del talento humano propio del sector, en concertación con los organismos del sector asociado. Con el objetivo garantizar el acceso de los deportistas del departamento a procesos de formación, preparación, en las diferentes disciplinas deportivas a nivel nacional e internacional.



**Tabla 7**

***Deporte Asociado – Boyacá Avanza para un Verde Porvenir***

| Indicador de Producto                                                  | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio |
|------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|-----------------|
| Deportistas que acceden a los programas deportivos de alto rendimiento | Número           | 759        | 759             |

***Fuente: Plan de Desarrollo 2020-2023***

**Boyacá Avanza en Infraestructura Deportiva** desarrollan intervenciones en gestión e infraestructura, para posicionar a Boyacá como un escenario propicio para la realización de eventos deportivos de talla nacional e internacional; con el objetivo de formular proyectos para el mejoramiento, mantenimiento, adecuación, construcción y cofinanciación de escenarios deportivos y recreativos.



**Tabla 8**

*Boyacá Avanza en Infraestructura Deportiva*

| Indicador de producto                                                                                                                                              | Unidad de Medida | Línea Base | Meta Cuatrienio |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|-----------------|
| Proyectos de mejoramiento, mantenimiento, adecuación, ampliación, construcción de escenarios deportivos y recreativos formulados y/o cofinanciados y/o ejecutados. | Número           | 8          | 9<br>(1 Nuevo)  |

***Fuente:*** Plan de Desarrollo 2020-2023

**Construcción, Mantenimiento y Adecuación Escenarios** se realiza asesoramiento a municipios en formulación y ejecución de proyectos de infraestructura deportiva en el departamento, además se gestionaran recursos a nivel departamental y nacional para el mejoramiento de escenarios de la Villa Olímpica, entre los cuales se encuentran la pista atlética, estadio de futbol, piscina semiolímpica, canchas de voleibol arena, canchas de tenis, cancha auxiliar y coliseo, de acuerdo a las necesidades identificadas. Así mismo, promover la



construcción de escenarios deportivos que permitan generar goce y disfrute en la población boyacense. Con el objetivo de promover la construcción, mejoramiento, mantenimiento, adecuación, ampliación de escenarios deportivos y recreativos.

**Tabla 9**

*Construcción, Mantenimiento y Adecuación Escenarios*

| indicador de producto                                                                                | unidad de medida | Línea Base | Meta Cuatrienio |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------|-----------------|
| Escenarios deportivos construidos                                                                    | Número           | 0          | 1               |
| Asistencia técnica a proyectos de infraestructura deportiva municipal realizada                      | Número           | 0          | 19              |
| Centro medico deportivo adecuado y/o mejorado                                                        | Número           | 1          | 1               |
| Escenarios deportivos de la Villa Olímpica mantenidos y/o adecuados y/o remodelados y/o modernizados | Número           | 8          | 8               |
| Alianzas público privadas gestionadas para la construcción de escenarios deportivos y recreativos.   | Número           | 1          | 1               |



|                                                                                                                                       |        |   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---|-----|
| Proyectos elaborados para gestionar recursos por medio del sistema general de regalías, para el mejoramiento de escenarios deportivos | Número | 1 | 1   |
| Sistema de infraestructura de relación de datos del sector implementados                                                              | Número | 0 | 100 |

**Fuente:** Plan de Desarrollo 2020-2023

### 3.2.5 Características teóricas de la demanda

Los factores que dificultan para el desarrollo del servicio de los eventos deportivos son:

- ✓ La empresa Eventos y Competencias Capitals pertenece principalmente al sector del Deporte y al sector de Ocio y Recreación, en este interviene en la oferta y demanda agregada del país, influenciando variables como el consumo, la inversión, el nivel de ingresos, la producción y el empleo bien sea en el ámbito profesional (competitivo) o aficionado. Teniendo en cuenta lo anterior la empresa pretende brindar calidad de vida mediante el deporte, promoviendo la conciencia y el interés de práctica deportiva, ayudando a disminuir los índices de pobreza de la región ofreciendo un aporte al desarrollo regional creando empresa, generando empleo y fomentando el deporte departamental. Los servicios que ofrece Eventos y Competencias CAPITALS están



disponibles en el mercado por su calidad y experiencia, teniendo las condiciones de competir en un mercado nacional ya que los eventos deportivos están disponibles totalmente a la realización que cualquier evento deportivo teniendo como experiencia la realización de torneos y transmisiones en vivo de los mismos, con la especialización técnica y de equipo profesional.

- ✓ En cuanto a las áreas potenciales, Tunja y Boyacá es un área donde hay un potencial para la realización de eventos deportivos, pero no se presentan debido a que no hay las condiciones
- ✓ Técnicas adecuadas y no hay el apoyo gubernamental para tener los escenarios adecuados aun teniendo en cuenta que la población tiene el entusiasmo de participar en actividades deportivas debido a esto se encuentra la necesidad de crear la empresa ya que se identifica que hay la necesidad de consumirlo, pero no las condiciones, encontrando la necesidad de abonar esfuerzos para cubrir el mercado con las necesidades que se encuentran de realizar eventos deportivos.





- ✓ La ciudad de Tunja cuenta con pocos escenarios deportivos en los barrios limitando la oportunidad de implementar eventos deportivos. Debido a esto el plan de negocios formulado cuenta con el escenario Coliseo Cubierto del barrio Asís Boyacense ubicado en el sector del norte de la ciudad de Tunja, idóneo para realizar cualquier tipo de actividad física y con una gran infraestructura, estando en una zona de gran potencial con alta comercialización, seguro y de fácil acceso para toda la comunidad que quiera participar en los torneos igualmente cuenta con el conocimiento especializado y profesionalismo en las áreas administrativas y deportivas con gran experiencia en participación y creación de eventos deportivos; se pretende brindar calidad de vida mediante el deporte promoviendo la conciencia y el interés e impulsando la práctica deportiva a través de la inclusión, innovación, servicio y calidad, con diferentes actividades deportivas contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental, generando el bienestar de vida de los habitantes de la ciudad de Tunja.
- ✓ En cuanto a la tasa de crecimiento del mercado de las actividades deportivas se encuentran altas para la empresa debido a la innovación y creación de más actividades como torneos competitivos, festivales y eventos deportivos



- ✓ La empresa Eventos y Competencias CAPITALS cuenta con el apoyo de la Alcaldía Mayor de Tunja al prestarnos los escenarios deportivos (Coliseo Cubierto del Barrio Asís) para la operación de la empresa siendo esta una gran alianza ya que se cuenta con uno de los mejores espacios deportivos que tiene la ciudad de Tunja y no tiene ningún costo esto genera además un mayor ingreso en cuanto que no se debe pagar por algún lugar físico para la realización de los eventos deportivos.





### **3.3 Investigación de mercados**

#### **3.3.1 *Tamaño de la muestra***

Las personas encuestadas son tomadas de una muestra representativa de la ciudad de Tunja encuestadas a 20 personas mujeres y hombres de la edad de 16 a 50 años que practican deporte de los barrios cercanos al coliseo cubierto del barrio Asís.

#### **3.3.2 *Instrumento de recolección de información***

Para recolectar la información se eligió el instrumento de la encuesta como método de sondeo de opinión sobre la idea de la creación del plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS en realizar torneos competitivos en la ciudad de Tunja.



### 3.3.3 Análisis de resultado

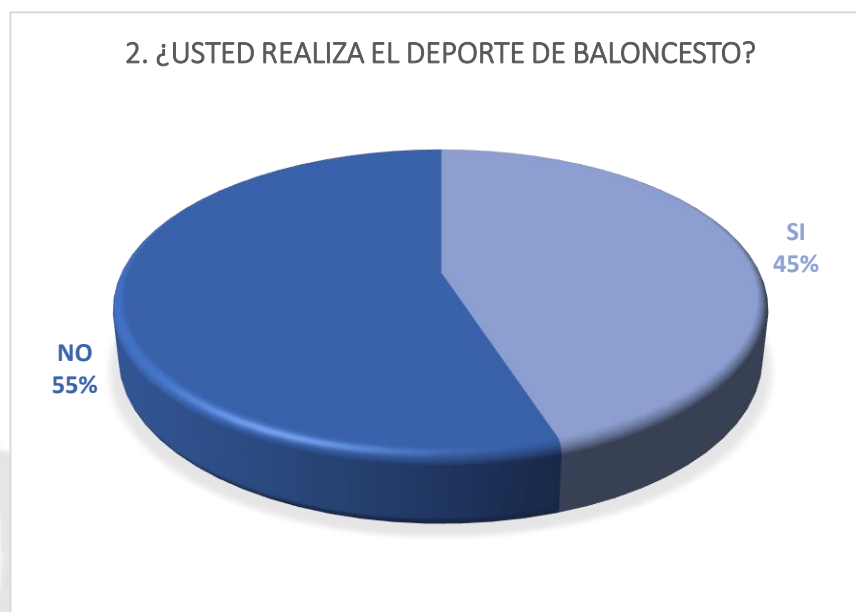
|                                           | SI | %   | NO | %   |
|-------------------------------------------|----|-----|----|-----|
| ¿Usted realiza el deporte de Futbol sala? | 11 | 55% | 9  | 45% |



**ANALISIS:** De acuerdo con la encuesta se identifica que de 11 personas de las 20 entrevistadas realizan el deporte de Futbol sala esto nos da a entender que estas personas que realizan el deporte pueden llegar a participar en nuestros torneos de futbol sala.



| ¿Usted realiza el deporte de Baloncesto? | SI | %   | NO | %   |
|------------------------------------------|----|-----|----|-----|
|                                          | 9  | 45% | 11 | 55% |



**ANALISIS:** según la gráfica se observa que 9 personas de las 20 entrevistadas realizan el deporte de baloncesto, igualmente que con el análisis anterior se puede identificar que también pueden llegar hacer clientes potenciales para nuestros torneos.



| ¿Usted ha participado en un torneo de Futbol sala o Baloncesto? | SI | %   | NO | %   |
|-----------------------------------------------------------------|----|-----|----|-----|
|                                                                 | 18 | 90% | 2  | 10% |



**ANALISIS:** según la gráfica el 90% de las personas encuestadas han participado en algún torneo de futbol sala y baloncesto debido a esto nos da a entender que estas mismas personas pueden llegar a participar en nuestros torneos.



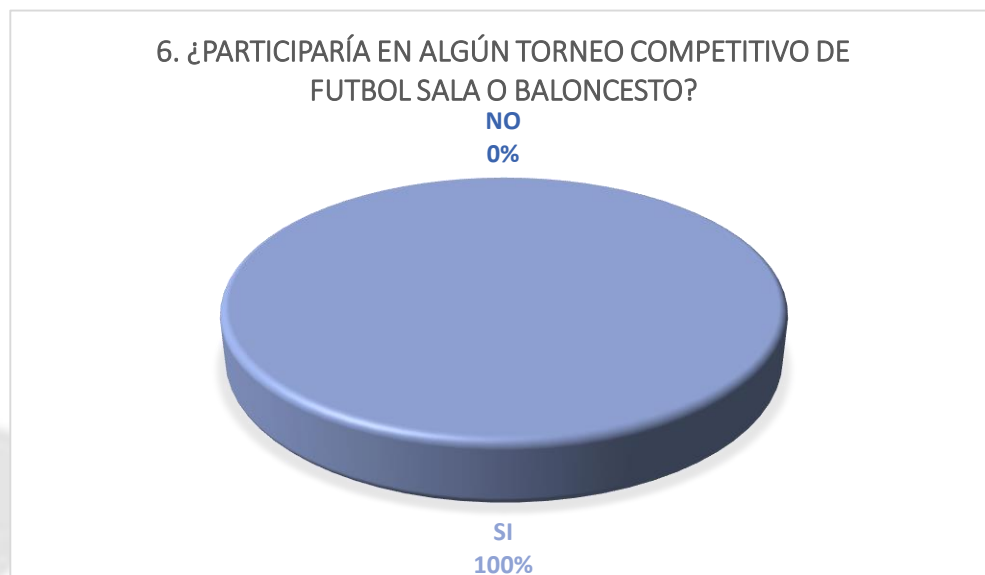
| ¿Con que frecuencia realiza alguno de estos dos deportes? | Diariamente | %   | Tres veces por semana | %   | Fines de Semana | %   | Quincenalmente | %  |
|-----------------------------------------------------------|-------------|-----|-----------------------|-----|-----------------|-----|----------------|----|
|                                                           | 6           | 30% | 4                     | 20% | 10              | 50% | 0              | 0% |



**ANALISIS:** Analizando la gráfica encontramos que el 50% de las personas realizan deporte los fines de semana y el 30% diariamente esto nos da una gran posibilidad de seguir con la idea de realizar los torneos entre semana o incluso optar por la posibilidad de incluir el horario de los fines de semana.



| ¿Participaría en algún torneo competitivo de Fútbol sala o Baloncesto? | SI | %    | NO | %  |
|------------------------------------------------------------------------|----|------|----|----|
|                                                                        | 20 | 100% | 0  | 0% |



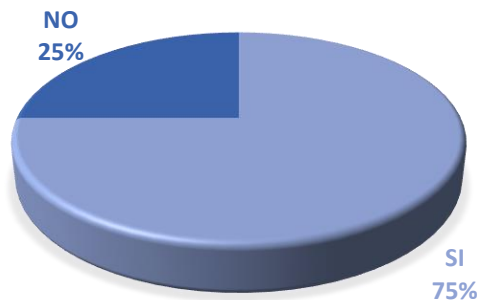
**ANÁLISIS:** Según con la gráfica el 100% de los encuestados les gustaría participar en algún torneo competitivo de fútbol sala o baloncesto en nuestra empresa, dando por entendido que se tiene la viabilidad de la creación de la empresa y se identifica que las personas encuestadas participarían en los torneos que se van a ofrecer.





|                                                                                                              | SI | %   | NO | %   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----|----|-----|
| ¿Considera el horario de la noche adecuada para poder participar en los torneos de Futbol sala y Baloncesto? | 15 | 75% | 5  | 25% |

7. ¿CONSIDERA EL HORARIO DE LA NOCHE ADECUADA PARA PODER PARTICIPAR EN LOS TORNEOS DE FUTBOL SALA Y BALONCESTO?



**ANALISIS:** Para el 75% de las 20 personas encuestadas están de acuerdo con los horarios propuestos por la empresa Eventos y Competencias CAPITALS analizando que es posible iniciar trabajando en las horas de la noche con los torneos de la empresa.



### **3.4 Análisis de la Oferta**

#### **3.4.1 Objetivo del análisis de la oferta**

Determinar las cantidades y las condiciones en que la economía poder poner a disposición el mercado de los torneos de Fútbol Salón y Baloncesto

#### **3.4.2 Metodología de análisis a aplicar**

Variables a analizar en este estudio:

- ✓ Determinar y medir las cantidades y las condiciones en que la economía puede poner a disposición el mercado de los torneos deportivos en la ciudad de Tunja.
- ✓ Determinar los precios en el mercado del servicio de torneos deportivos.
- ✓ Número de productores.
- ✓ Localización.
- ✓ Calidad y precio del servicio.
- ✓ Inversión y número de trabajadores.



La población a quien se le realizó el análisis de la oferta es a la población de la ciudad Tunja con esto se tomará la muestra de mujeres y hombres de la edad de 16 a 28 años que practiquen deporte.

El instrumento de recolección son encuestas y entrevistas realizadas a mujeres y hombre de 16 a 28 años. El procedimiento de las mismas es realizar la encuesta con preguntas de fácil entendimiento para que sean contestadas por la muestra y así mismo poder ser tabuladas y analizadas identificando si es viable la creación de la empresa.

### ***3.4.3 Herramientas o instrumentos para el análisis***

El procedimiento de las mismas es realizar la encuesta con preguntas de fácil entendimiento para que sean contestadas por la muestra y así mismo poder ser tabuladas y analizadas identificando si viable la creación de la empresa.

### ***3.4.4 Cliente potencial***

Los clientes potenciales de la empresa Eventos y Competencias CAPITALS son las personas que se interesan y practican el deporte de Fútbol sala y Baloncesto y son quienes están dispuestos a participar en torneos competitivos



### ***3.4.5 Proveedores actuales servicio; análisis de competencia, análisis de competitividad de los oferentes actuales***

- **Proveedores:**
  - Proveedores de elementos deportivos (Balones, mallas, pitos).
  - Proveedores de publicidad.
  - Proveedores de trofeos y premios.
  - Proveedores de logística
  
- **Análisis de competencia:** Fair Play Tunja, esta empresa está dedicada a ofrecer el servicio de torneos de futbol y futbol sala a niños y adultos, los fines de semana en el escenario cancha Talento Boyacense en la ciudad de Tunja, Empresa S.M.S Eventos Deportivos ofrecen torneos de futbol de salón femenino y masculino realizados en el barrio Antonia Santos de la ciudad y torneos que realizan diferentes universidades de la ciudad de Tunja.

### **3.4.6 Régimen y características del mercado**

En cuanto a Colombia cuenta con la liga de baloncesto jugando torneos en modalidad Local-Visitante, con la presencia de los hinchas en todos los coliseos del país, con el fin de masificar el baloncesto en cada una de las ciudades donde se juega, participan 10 equipos que son: Búcaros de Bucaramanga, Caribbean Storm de San Andrés Islas, Cimarrones del Chocó, Cóndores de Cundinamarca, Corsarios de Cartagena, Piratas de Bogotá, Sabios de Manizales, Team Cali, Tigrillos de Medellín y Titanes de Barranquilla, el actual hexacampeón de la Liga.

En fútbol de sala, Colombia cuenta con la federación Colombiana de Fútbol sala quienes han participado en nuevas ediciones del Mundial de Fútbol sala donde se ha obtenido el título de campeones 3 veces: Bolivia 2000, Colombia 2011 y Bielorrusia 2015, además de dos subcampeonatos en Argentina 1994 y Paraguay 2003, participando Juegos Mundiales de Cali.

Colombia se convirtió en el primer país del planeta, y único hasta ahora, en ganar todas las competencias posibles en la categoría mayores organizadas por la AMF (antes FIFUSA), la Panafutsal y la CSFS.

### 3.4.7 Régimen y características del mercado de insumos

- ✓ **Canchas de Fútbol Sala:** estas canchas con necesario para que se pueda realizar los partidos de futbol sala, este escenario es el Coliseo Cubierto del Barrio Asís Boyacense, las canchas de Fútbol Sala tienen un tamaño mínimo de 38 metros de largo por 20 metros de ancho y un tamaño máximo de 42 metros de largo por 25 metros de ancho.
- ✓ **Balones de Fútbol Sala:** para poder jugar un partido oficial de fútbol sala se requiere de balones que estén homologados, sean esféricos de cuero u otro material adecuado, con circunferencia entre 62 y 64 centímetros, con peso de 400 y 440 gramos debido a que el suelo de las canchas de futbol sala es diferente puede llevar un juego fluido por el suelo, ayudando a tener un mayor control y mejora la dinámica del juego.
- ✓ **Equipo de juzgamiento:** para realizar los torneos de fútbol Sala oficial, de calidad y seguro se debe tener un equipo de juzgamiento profesional externo a las personas que organizadoras del torneo, ellos aplican y hacen cumplir las reglas del juego.
- ✓ **Tecnología:** en cuanto a la tecnología la empresa la requiere para realizar las transmisiones en vivo de los partidos que se realizan en cada torneo realizado.



### **3.4.8 Comportamiento histórico de la oferta**

El crecimiento que han tenido los torneos competitivos de los deportes de fútbol sala y baloncesto, ha sido evidente no solo en torneos grandes como lo son torneos de la liga de baloncesto de Colombia, Mundial de Fútbol sala y juegos mundiales sino también se ha inculcado esos deportes en los departamentos, municipios y barrios del país de Colombia, cada vez más y más personas se interesan por realizar deporte competitivo ayudando a fomentar e impulsar la práctica deportiva a través de la inclusión, innovación como lo son torneos, festivales, actividades de integración con esto se Promueve la conciencia y el interés por la participación deportiva y recreativa contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental para así generar el bienestar y calidad de vida de los habitantes. Participando en estas actividades también a lo largo del tiempo ha fomentado que las personas tomen estos deportes de una forma profesional evidenciando que los equipos de fútbol sala de hombres y mujeres han sido reconocidos por su talento y ser campeones de varios torneos o mundiales que se realizan no solo nacional sino también internacional. En cuanto al baloncesto lleva casi un siglo de practica en Colombia, se cuentan con torneos importantes el en país como lo es en la ciudad de Cali con torneo profesional en el baloncesto masculino, y el torneo de la Liga Superior Femenina en la ciudad de Medellín en Colombia.



### **3.4.9 Características teóricas de la oferta**

En cuanto a la población insatisfecha encontramos que en la ciudad de Tunja no cuentan con espacios de recreación, ni con instituciones o empresas dedicadas al fomento y práctica deportiva para la población en general, realizándose solamente para segmentos pequeños como lo son grupos deportivos de las instituciones educativas regidas por determinada edad, equipos privados con altos pagos en su mensualidad y actividades deportivas solo por días, siendo estas más para la formación deportiva y no tanto para la participación y recreación de la población. Esto causa que muchas personas no puedan acceder a dichas actividades lo que lleva a identificar una falta de incentivación y participación de los niños, jóvenes y adultos teniendo como consecuencia problemas de salud, físicos y mentales, conductas inapropiadas e ilegales como lo son la drogadicción, alcoholismo, pertenecer a grupos delictivos, entre otros.

Eventos y Competencias Capitals pretende brindar un espacio que promoverá e impulsará la práctica deportiva a través de la inclusión, innovación, servicio y calidad, con diferentes actividades deportivas como lo son torneos, festivales, actividades de integración. Promoviendo la conciencia y el interés por la participación deportiva y recreativa contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental para así generar el bienestar y calidad de vida de los habitantes del departamento. Enfocándose en apoyar a la disminución de falta de interés en el deporte,



actividades negativas e inapropiadas que la población puede llegar a realizar por falta de incentivación en actividades que fomenten la calidad de vida de toda la comunidad.

### **3.5 Análisis de los Sistemas Actuales de Comercialización**

Se realizará alianzas estratégicas con el Instituto de la Recreación y el Deporte de Tunja (IRDET), teniendo la oportunidad de utilizar los escenarios y espacios que ofrece la institución, realizar eventos deportivos en conjunto como torneos, festivales y actividades en general. Así mismos convenios con entidades e instituciones que fomenten el deporte para así realizar torneos y actividades deportivas que la empresa ofrece.

### **3.6 Análisis de Demanda Versus Oferta**

La empresa Eventos y Competencias CAPITALS pretende brindar un espacio que promoverá e impulsará la práctica deportiva a través de la inclusión, innovación, servicio y calidad, con diferentes actividades deportivas como lo son torneos de fútbol sala y baloncesto, y actividades de integración. Promoviendo la conciencia y el interés por la participación deportiva y recreativa



contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental para así generar el bienestar y calidad de vida de los habitantes del departamento.

Realizar eventos deportivos representa un gran valor representativo para el deporte y para el sector económico del departamento de Boyacá e incluso a nivel nacional, realizar actividades deportivas representa generar un ámbito de conciencia para el cuidado y bienestar de la salud física y mental de las personas como se dice anteriormente, teniendo una oferta sostenida y estable en el mercado del deporte competitivo. Así mismo contando con la gran experiencia y profesionalismo para tener una proyección a un periodo de 3 años de ser una de las mejores empresas que realizan eventos deportivos y transmisiones en el país.





## 4 Estudio Técnico

### 4.1 Tamaño del proyecto

- ✓ Coliseo cubierto Barrio Asís Boyacense, dirección calle 62 # 7-78

Este escenario cuenta con una cancha múltiple (baloncesto, fútbol de salón, microfútbol, voleibol, deportes alternativos como ultimate, baile deportivo, bádminton, etc.), zona de calentamiento, parque infantil, parque para personas con discapacidad, cafetería y baños.

Adicionalmente, para promover el ejercicio y hábitos de vida saludable en los ciudadanos, se dispone de parques de barras, las cuales constan de barras paralelas, barras fijas, bancas para abdominales y demás accesorios.

***Fuente:*** Plan de Desarrollo de Tunja 2020-2023

- ✓ De los primeros barrios construidos en la zona nor occidente de Tunja. Liderado por el padre Urrea inicio a mediados de los años 70.



- ✓ **Población** de 2k de 179,3k
- ✓ **Viviendas** 586 de 62,2k
- ✓ **Hogares** 555 de 53,6k
- ✓ **Sector** 10
- ✓ **Límites:** límite Norte Cll 64, límite Sur Cll 61, Cra 10 y DG 60, Límite Este Cra 6 Autopista Norte, límite Oeste Cra 12<sup>a</sup>



**Fuente:** Plan de Ordenamiento Territorial de Tunja





***Fuente:*** Plan de Ordenamiento Territorial de Tunja

#### 4.2 Análisis de los factores condicionantes del tamaño del proyecto

✓ **Insumos:**

- Escenario deportivo de Fútbol Sala
- Balones de Fútbol Sala
- Elementos deportivos
- Equipo de juzgamiento



✓ **Equipos:**

- Computador
- Cámara para transmitir en vivo los partidos, manejar las redes sociales y pagina web.

✓ **Inversión:** Propia

- ✓ **Financiación:** Para la compra de un terreno propio para adecuación de un escenario deportivo

#### 4.3 Localización; macrolocalización y microlocalización, matriz de la planta física

✓ **Infraestructura:**

Cuenta con una cancha múltiple (baloncesto, fútbol de salón, microfútbol, voleibol, deportes alternativos como ultimate, baile deportivo, bádminton, etc.), zona de calentamiento, parque infantil, parque para personas con discapacidad, cafetería y baños.

Adicionalmente, para promover el ejercicio y hábitos de vida saludable en los ciudadanos, se dispone de parques de barras, las cuales constan de barras paralelas, barras fijas, bancas para abdominales y demás accesorios.

***Fuente:*** Plan de Desarrollo de Tunja 2020-2023



✓ **Ubicación:**

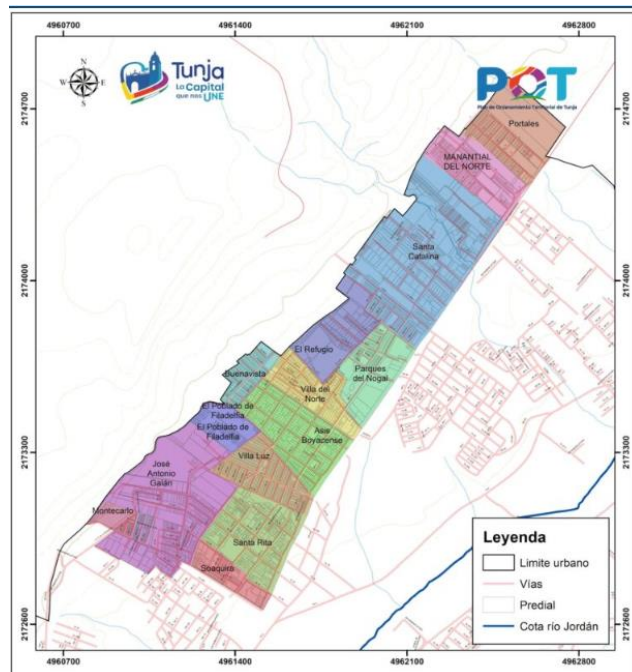
Coliseo cubierto con dirección calle 62 # 7-78 ubicado en el centro del Barrio Asís

Boyacense en el norte de la ciudad de Tunja.



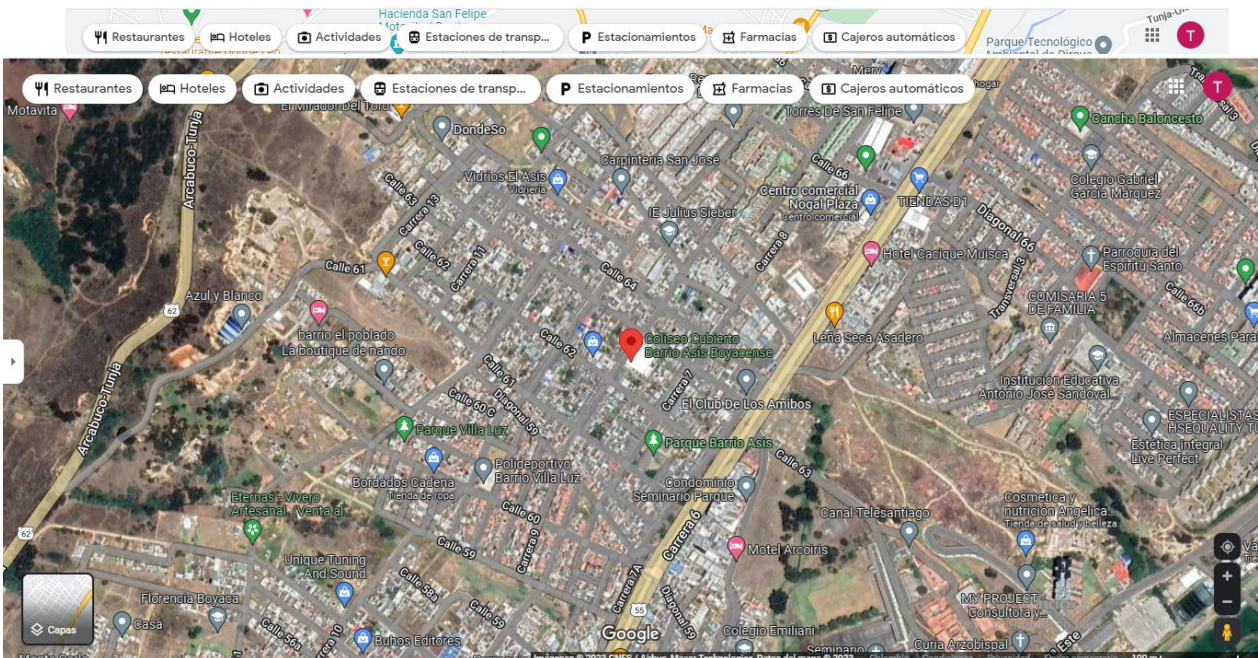
**Fuente:** Plan de Ordenamiento Territorial de Tunja





**Fuente:** Plan de Ordenamiento Territorial de Tunja





✓ **Análisis del entorno:**

**Clima:** el clima y el tiempo promedio en el año en Tunja, los veranos son largos y frescos; los inviernos son cortos, fríos y mojados normalmente esta nublado durante todo el año, la temperatura generalmente varía de 5 °C a 17 °C y rara vez baja a menos de 1 °C o sube a más de 20 °C

**Economía:** en el sector del deporte se encuentra en el sector central, el Departamento Administrativo del deporte, la recreación, la actividad física y el aprovechamiento del tiempo libre (COLDEPORTES).



La empresa Eventos y Competencias CAPITALS pertenece principalmente al sector del deporte y al sector de ocio y recreación, en este interviene la oferta y la demanda agregada del país, influenciando variables como el consumo, la inversión, el nivel de ingresos, la producción y el empleo, bien sea en el ámbito profesional (Competitivo) o aficionado.

También genera unos beneficios intangibles: crea una actitud incluyente a partir de buenos resultados deportivos, difusión de valores que fomentan el trabajo y la disciplina y finalmente, es una estrategia para la promoción de la salud y el mejoramiento de la calidad de vida de la ciudadanía.

La empresa pretende generar empleo en la ciudad de Tunja, brindar la calidad de vida mediante el deporte, promoviendo la conciencia y el interés de prácticas deportivas, ayudando a disminuir los índices de pobreza de la región brindando así un aporte al desarrollo regional creando empresa, generando empleo y fomentando el deporte Departamental.

#### **4.4 Ingeniería del proyecto, diagrama de planta física**

Coliseo cubierto Barrio Asís Boyacense, este escenario cuenta con una cancha múltiple (baloncesto, fútbol de salón, microfútbol, voleibol, deportes alternativos como ultimate, baile deportivo, bádminton, etc.), zona de calentamiento, parque infantil, parque para personas con discapacidad, cafetería y baños.

Adicionalmente, para promover el ejercicio y hábitos de vida saludable en los ciudadanos, se dispone de parques de barras, las cuales constan de barras paralelas, barras fijas, bancas para abdominales y demás accesorios.

***Fuente:*** Plan de Desarrollo de Tunja 2020-2023



#### 4.5 Análisis de normas ISO aplicadas a los procesos

Al realizar el análisis la ***Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001 de 23-09-2015 Sistemas de Gestión de la Calidad***. Se implementará el sistema de gestión de calidad en la organización para así generar beneficios potenciales como lo son:

1. La capacidad para proporcionar regularmente el servicio que satisfaga los requisitos del cliente, los legales y los aplicables
2. Facilitar oportunidades de aumentar la satisfacción del cliente
3. Abordar los riesgos y oportunidades asociadas con su contexto y objetivos
4. La capacidad de demostrar la conformidad con los requisitos del sistema de gestión de la calidad especificados

Con esta norma se desea emplear el enfoque a procesos, incorporando el ciclo PHVA (Planificar-Hacer-Verificar-Actuar).



Teniendo en cuenta que *“El ciclo PVHA permite a una organización asegurarse de que sus procesos cuenten con recursos y se gestionen adecuadamente, y que las oportunidades de mejora se determinen y se actúe en consecuencia; enfocándose en el pensamiento basado en riesgos que permite a una organización determinar los factores que podrían causar que sus procesos y su sistema de gestión de la calidad se desvíen de los resultados planificados, para poner en marcha controles preventivos para minimizar los efectos negativos y maximizar el uso de las oportunidades”*.





#### 4.6 Aspectos tecnológicos de los procesos

**Tabla 10**

*Aspectos Tecnológicos de los procesos*

| Objetivos del proyecto                                                                                                                                                                                                                                           | Producto<br>(Servicios)                                                                                                                                                          | Insumos y<br>equipos básicos                                                         | Mano de obra                                                                                      | Obras físicas                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Formulación idea de negocio<br>Eventos y Competencias<br>CAPITALS<br>Diagnosticar un estudio de<br>Mercadeo del plan de negocio<br>Analizar un estudio Técnico<br>del plan de negocio<br>Desarrollar un análisis del<br>Impacto Ambiental del plan<br>de negocio | La empresa<br>Eventos y<br>Competencias<br>ofrece eventos<br>deportivos<br>competitivos<br>como lo son<br>torneos de<br>Fútbol Sala y<br>Baloncesto en<br>la ciudad de<br>Tunja. | ✓ Elementos<br>Deportivos<br>✓ Balones<br>✓ Equipo de<br>cámara (cámara,<br>trípode) | ✓ Equipo de<br>juzgamiento<br>✓ Auxiliar<br>Administrativo<br>✓ Licenciado en<br>Educación Física | ✓ Coliseo<br>Cubierto del<br>Barrio Asís de<br>la Ciudad de<br>Tunja |





|                                                                                                        |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|
| Establecer la organización y los Aspectos Administrativos del plan de negocio                          |  |  |  |  |
| Efectuar un análisis del Marco Legal para implementar al plan de negocio                               |  |  |  |  |
| Implementar una formulación de Estudio Financiero para la viabilidad del plan de negocio               |  |  |  |  |
| Analizar el Impacto Social y la Responsabilidad Social Empresarial a implementar en el plan de negocio |  |  |  |  |
| Efectuar el análisis de la Planeación Estratégica del plan de negocio                                  |  |  |  |  |
| ✓ Desarrollar el análisis de Control y Evaluación para identificar la viabilidad del plan de negocio   |  |  |  |  |

#### 4.7 Plan de acción y cronograma de la fase de inversión y operación del proyecto

**Tabla 11**

*Plan de acción y cronograma de la fase de investigación y operación del proyecto*

| Objetivo Especifico                                                                                                        | Actividades                                                                                                                            | Responsable                                                                     | Estrategia a utilizar                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Formulación</b><br><br><b>idea de negocio</b><br><br><b>Eventos y</b><br><br><b>Competencias</b><br><br><b>CAPITALS</b> | ✓ Diagnosticar la justificación de la idea de negocio.<br><br>✓ Determinar el objetivo general y los objetivos específicos.            | Melanny<br><br>Martinez<br><br>(Estudiante de<br>Administración<br>de Empresas) | ✓ Identificar porque vale la pena ejecutar la idea de negocio.<br><br>✓ Analizar el resultado que se espera obtener en el plan.<br><br>✓ Encontrar los fines concretos relacionados con el plan de negocio. |
| <b>Diagnosticar un</b><br><br><b>estudio de</b><br><br><b>Mercadeo del plan</b><br><br><b>de negocio</b>                   | ✓ Identificar el servicio que se va a ofrecer.<br><br>✓ Realizar un análisis de la demanda.<br><br>✓ Establecer un análisis de Oferta. | Melanny<br><br>Martinez<br><br>(Estudiante de<br>Administración<br>de Empresas) | ✓ Analizar las características y la presentación del servicio.<br><br>✓ Identificar el objetivo del análisis.<br><br>✓ Identificar las características de la demanda.                                       |





|                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar un análisis de los sistemas actuales de comercialización.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                     |                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recopilar el comportamiento histórico de la demanda.</li> <li>✓ Analizar los proveedores del servicio.</li> <li>✓ Analizar las características del mercado</li> </ul>                                                                     |
| <b>Analizar un estudio Técnico del plan de negocio</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar el tamaño del proyecto.</li> <li>✓ Establecer la localización, diagrama y matriz de planta física.</li> <li>✓ Análisis de las normas ISO.</li> <li>✓ Identificar los aspectos tecnológicos de los procesos.</li> <li>✓ Diseñar el plan de acción y cronograma del proyecto</li> </ul> | Melanny Martinez<br>(Estudiante de Administración de Empresas) | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analizar la capacidad de producción y requerimientos necesarios.</li> <li>✓ Elaborar el diagrama de operaciones, el diagrama de la planta física.</li> <li>✓ Analizar la norma ISO 9001 enfocado en los procesos del proyecto.</li> </ul> |
| <b>Desarrollar un análisis del Impacto Ambiental del plan de negocio</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar el Marco teórico y conceptual del estudio.</li> <li>✓ Ejecutar los impactos ambientales del proyecto.</li> </ul>                                                                                                                                                                         | Melanny Martinez<br>(Estudiante de Administración de Empresas) | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analizar la naturaleza del impacto ambiental.</li> <li>✓ Analizar el daño ambiental que puede causar el proyecto como lo es</li> </ul>                                                                                                    |



|                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar los requisitos y trámite de licencias y permisos.</li> <li>✓ Determinar el análisis de sostenibilidad ambiental.</li> </ul>                                                                    |                                                                        | <p>el impacto ambiental y las dimensiones.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Formular estrategias de soluciones que se puedan realizar para dar solución y prevención o mitigación.</li> </ul>                                                                                                                        |
| <p><b>Establecer la organización y los Aspectos Administrativos del plan de negocio</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar la estructura orgánica y las funciones de las áreas.</li> <li>✓ Realizar la planta de cargos con las respectivas funciones y perfiles.</li> <li>✓ Determinar el mapa de procesos</li> </ul>    | <p>Melanny Martinez<br/>(Estudiante de Administración de Empresas)</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Describir la estructura orgánica de la empresa, establecer los cargos necesarios para la empresa.</li> <li>✓ Formular los aspectos relacionados con la planeación corporativa</li> </ul>                                                                                                |
| <p><b>Efectuar un análisis del Marco Legal para implementar al plan de negocio</b></p>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar el diseño de los estatutos para la empresa.</li> <li>✓ Identificar los requisitos y trámites para la formulación de la empresa.</li> <li>✓ Realizar el manejo de contratación laboral.</li> </ul> | <p>Melanny Martinez<br/>(Estudiante de Administración de Empresas)</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar cual es la naturaleza de la empresa.</li> <li>✓ Diseñar los estatutos que se constituirán en la empresa.</li> <li>✓ Verificar los requisitos y trámites para así formalizar la empresa.</li> <li>✓ Diseño de contratos laborales que se manejaran en la empresa.</li> </ul> |



|                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Implementar una formulación de Estudio Financiero para la viabilidad del plan de negocio</b>               | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Ejecutar el presupuesto de invenciones.</li><li>✓ Identificar los ingresos</li><li>✓ Analizar cuáles son los costos de producción del servicio.</li><li>✓ Plantear los estados de resultados.</li><li>✓ Realizar el análisis de sostenibilidad financiera de la empresa.</li></ul> | Melanny Martinez<br>(Estudiante de Administración de Empresas) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Definir el capital de trabajo, activos fijos, inversiones y fuentes de financiamiento.</li><li>✓ Definir los costos de producción estableciendo los egresos.</li><li>✓ Planear los resultados probables del plan de negocios y su viabilidad o rentabilidad.</li><li>✓ Analizar cuál es la rentabilidad del proyecto.</li></ul> |
| <b>Analizar el Impacto Social y la Responsabilidad Social Empresarial a implementar en el plan de negocio</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Identificar la relación y la clasificación de intereses.</li><li>✓ Diagnosticar las actividades y programas de involucramiento de partes interesadas.</li><li>✓ Implementar y manejo de Gobierno Corporativo.</li></ul>                                                            | Melanny Martinez<br>(Estudiante de Administración de Empresas) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Identificar y definir la clase de stakeholders que tendrá la empresa</li></ul> Para así definir los perfiles de cada uno de los stakeholders.                                                                                                                                                                                   |
| <b>Efectuar el análisis de la Planeación</b>                                                                  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Construcción Matriz PESTEL</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                               | Melanny Martinez<br>(Estudiante de                             | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Identificar los aspectos y las circunstancias, hechos o fenómenos de</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                  |



|                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Estratégica del plan de negocio</b></p>                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Construcción Matriz PPOAM</li> <li>✓ Construcción Matriz MEFE</li> <li>✓ Construcción Matriz PCI</li> <li>✓ Construcción Matriz MEFI</li> <li>✓ Construcción Matriz DOFA</li> <li>✓ Construcción Matriz MEPC</li> </ul>                                                                                                  | <p>Administración de Empresas)</p>                                     | <p>diferentes niveles como económico, social, tecnológico, legal entre otros</p> <p>Caracterizar el mercado que hace parte la idea de negocio.</p> <p>Analizar y definir cada una de las áreas y procesos que conforman la empresa</p> <p>Definir todos los aspectos obtenidos en el análisis externo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analizar la fuerza y proyección del sector productivo</li> </ul> |
| <p><b>Desarrollar el análisis de la Formulación Estratégica del plan de negocio</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar las estrategias de mercado a realizar.</li> <li>✓ Identificar las estrategias operativas a realizar.</li> <li>✓ Identificar las estrategias financieras de la empresa</li> <li>✓ Identificar las estrategias de sostenibilidad.</li> <li>✓ Identificar las estrategias de responsabilidad social.</li> </ul> | <p>Melanny Martinez<br/>(Estudiante de Administración de Empresas)</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Definir un plan de acción para la implementación de las estrategias que comprometan las actividades de acuerdo de cada análisis realizado.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                       |



#### 4.8 Cronograma

**Tabla 12**  
*Cronograma*

| Actividades                                  | Agosto |   |   |   | Septiembre |   |   |   | Octubre |   |   |   | Noviembre |   |   |    | Diciembre |   |   |   | Enero |   |   |   |
|----------------------------------------------|--------|---|---|---|------------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|---|----|-----------|---|---|---|-------|---|---|---|
|                                              | S      | S | S | S | S          | S | S | S | S       | S | S | S | S         | S | S | S4 | S         | S | S | S | S     | S | S | S |
|                                              | 1      | 2 | 3 | 4 | 1          | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 | 1         | 2 | 3 | 4  | 1         | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 |
| Formulación de la idea de negocio            |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Análisis de la idea de Negocio               |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Estudio Técnico                              |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Análisis de Impacto Ambiental                |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Organización y Aspectos Administrativos      |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Marco Legal                                  |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Estudio Financiero                           |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Impacto Social y Responsabilidad Empresarial |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Planeación Estratégica                       |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Formulación Estratégica                      |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |
| Control y Evaluación                         |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |    |           |   |   |   |       |   |   |   |



## 5 Análisis del Impacto Ambiental

### 5.1 Marco Teórico y Conceptual del Estudio Ambiental

Según **el artículo 2.2.2.3.1.3 Conceptos y alcance de la licencia ambiental del Decreto 1075 de 2015 Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible** “La licencia ambiental, es la autorización que otorga la autoridad ambiental competente para la ejecución de un proyecto, obra o actividad, que, de acuerdo a la ley y los reglamentos, pueda producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente o introducir modificaciones considerables o notorias al paisaje”.

El plan de negocio Eventos y Competencias CAPITALS en su labor de promover el deporte no va afectar o producir algún deterioro a los recursos naturales o al medio ambiente, tampoco se introducirá modificaciones considerables o notorias al paisaje, ya que el escenario en el que se ofrecerán los eventos deportivos es en un coliseo cubierto en el que alrededor de este se encuentra un parque y forestación, Debido al artículo descrito anteriormente se concluye que la empresa no debe realizar ningún trámite para obtener licencia ambiental.



La empresa al realizar el ciclo PHVA (Planificar-Hacer-Verificar-Actuar), se realiza al planificar el estudio indagando el Decreto del Sector Ambiental y Desarrollo Sostenible y en CORPOBOYACÁ entidad ambiental competente para emitir la licencia ambiental, sigue el hacer en este iniciamos a crear la empresa Eventos y Competencias CAPITALS, se verifican los procesos y procedimientos realizados y se finaliza con el Actuar implementando planes de mejora en cuanto al impacto ambiental en este caso como el plan de negocios no se produce ningún deterioro grave a los recursos naturales o al medio ambiente, tampoco se realiza alguna modificación considerable o notorias sin embargo se realizara un plan de embellecimiento del parque y alrededor del coliseo igualmente se realizaran campañas para educar a las personas sobre el cuidado del espacio y del medio ambiente en el momento en el que se dirijan a observar los campeonatos, con la estrategia de actuar se realizara el seguimiento y monitoreo de estas practica ambientales.





## 5.2 Metodología utilizada para la formulación del Estudio del Impacto Ambiental

El coliseo cubierto del barrio asís boyacense de la ciudad de Tunja pertenece a la administración Municipal de la Alcaldía, Wilders Hernán González Botia es el responsable de la secretaria administrativa al realizar una entrevista directa se evidencia que ellos son los encargados de prestar el escenario así mismo del saneamiento del mismo, en cuanto al coliseo la administración cuenta con su personal encargado de la limpieza del coliseo y de los baños del mismo.

Igualmente se realizó una entrevista con Gloria Yamile Suarez Leal Administrativa de la empresa Urbaser Tunja encargada de la recolección de basuras, operativos de limpieza y corte de césped de la ciudad, son quienes realizan los operativos de limpieza en el barrio asís por ende realizan el saneamiento en el coliseo y su alrededor.

La Asociación Recitunja realiza la ruta en la zona Nor Occidente 1 del barrio Asís Boyacense los días jueves desde las 8:00 a.m., quienes hacen el recorrido por el coliseo para recoger el reciclaje que se deja igualmente se tienen canecas de reciclaje y se realizaran campañas para el cuidado del coliseo cuando se realizan los torneos e incluso cuando la población en general disfruta del espacio.



### 5.3 Determinación de Impactos Ambientales del Proyecto

El proyecto Eventos y Competencias CAPITALS al realizar su actividad económica no genera ningún daño ambiental, no se encuentra en una zona de alto riesgo ambiental en la que se pueda ver afectado o deteriorar el entorno por lo contrario en el escenario en donde se realiza la actividad deportiva es en un espacio donde su alrededor tiene parque y forestación igualmente la busca generar un impacto positivo fomentando el bienestar físico y mental de la ciudadanía al realizar actividad física y recreativa.

Debido a que no se genera impacto negativo la empresa realizará un plan de mejoramiento y embellecimiento del escenario, fomentando el uso adecuado de las instalaciones, charlas de educación ambiental y prácticas de reciclaje para los habitantes del barrio Asís Boyacense y a las personas que visitan el Coliseo debido a los torneos realizados por la empresa.



## 5.4 Preparación del plan de manejo Ambiental

Se realizarán estrategias de prevención y mejoramiento ambiental, no solamente en el espacio físico sino también las actividades administrativas realizadas por la organización.

### 5.4.1 Entorno:

- Embellecimiento alrededor del coliseo cubierto
- Practica de reciclaje: disponer de contenedores para la recogida selectiva de residuos
- Uso adecuado de las instalaciones
- Cuidar e implementar forestación
- Instalaciones Sanitarias: Vigilando a lo largo de los eventos deportivos que los sanitarios estén limpios
- Minimizar el consumo de agua
- Gestión del ruido de los eventos deportivos



#### **5.4.2            Actividades Administrativas:**

- Consumo de papel: utilizar siempre que sea posible papel reciclado
- Utilizar medios tecnológicos para enviar información y documentos
- Contratar empresas publicitarias que desarrollan políticas ambientales correctas

#### **5.5        Análisis de sostenibilidad Ambiental del Proyecto**

La empresa Eventos y Competencias CAPITALS propone hacer campañas de educación ambiental, para el manejo del entorno y así mismo el manejo de residuos, realizar jordana de forestación, ornamentación, decoración y embellecimiento del lugar, con el propósito de promover espacios sanos



## **6 Organización y Aspectos Administrativos**

### **6.1 Estructura orgánica y funciones a nivel de áreas**

#### **6.1.1 Misión:**

Impulsar y liderar la práctica deportiva a nivel municipal y departamental por medio de la inclusión, innovación, servicio y calidad. Promoviendo la conciencia y el interés por la participación de actividades deportivas y recreativas, contribuyendo al desarrollo de la salud física y mental para el bienestar y calidad de vida de las personas.





### **6.1.2 Visión:**

Eventos y Competencias Capitals será una organización líder e innovadora que busca posicionamiento a nivel nacional, como uno de los mejores promotores deportivos, brindando servicios de alta calidad para la práctica del deporte y recreación, dirigido con profesionalidad y transparencia promoviendo el bienestar social.



### 6.1.3 *Imagen Corporativa:*

- **Nombre de la empresa:** Eventos y Competencias CAPITALS

- **Valores Corporativos:**

- ✓ Compromiso
- ✓ Obediencia
- ✓ Cuidado de la salud
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Perseverancia

- **Logo:**



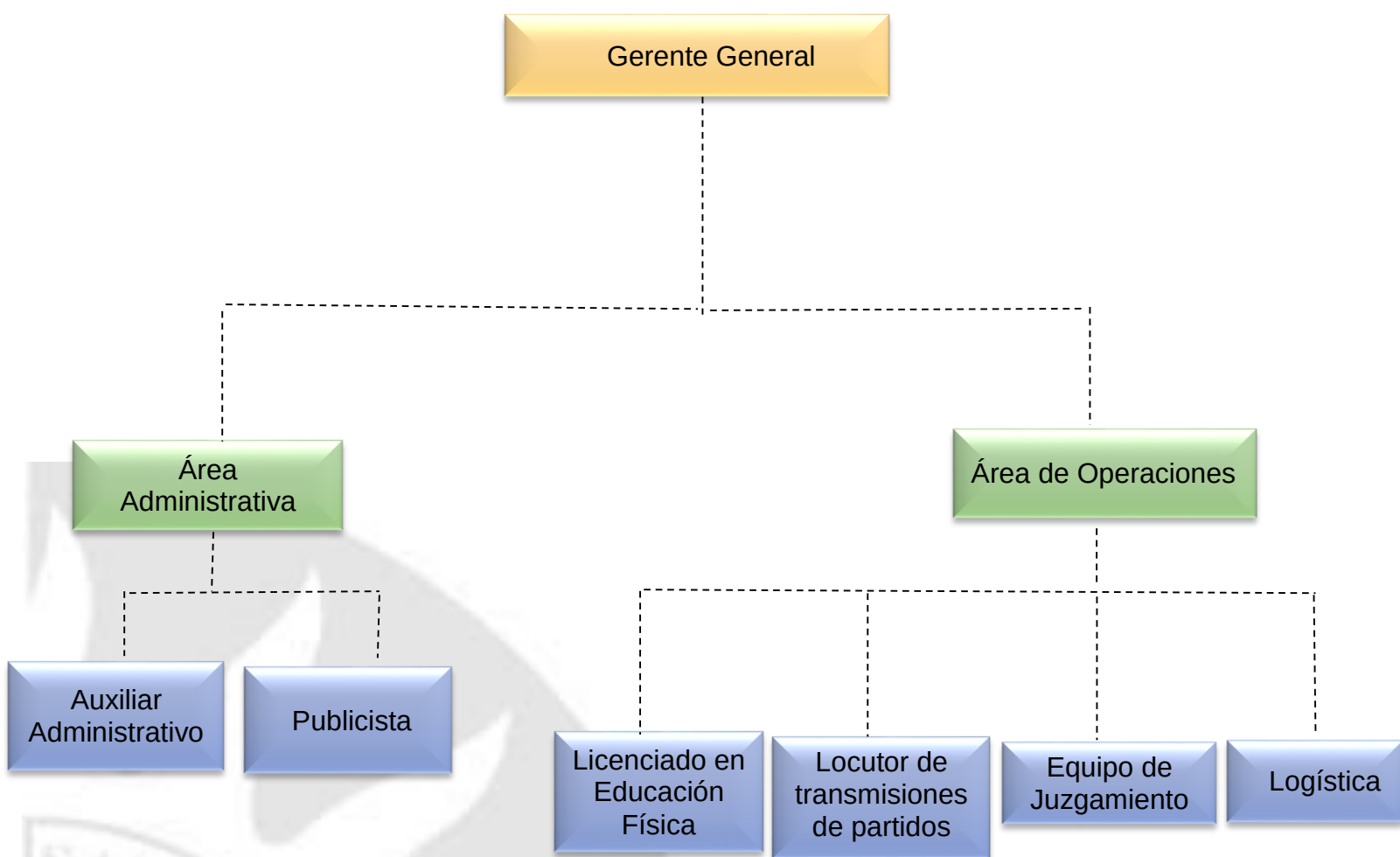




## 6.2 Planta de cargos requerida

### 6.2.1 Organigrama:

**Figura 1**  
*Organigrama*





### 6.3 Descripción de funciones y perfiles a nivel de cargo

- **Gerente general**

Responsable de la dirección estratégica de la empresa supervisando las actividades y asegurarse que los colaboradores cumplan con sus actividades correctamente

**Funciones:**

- ✓ Liderar el desarrollo de la creación de la empresa
- ✓ Contratar personal
- ✓ Realizar promoción de las actividades y torneos deportivos
- ✓ Contactar con proveedores
- ✓ Alianzas para patrocinar



- **Licenciado en Educación Física**

Responsable de la organización y ejecución técnica de las actividades deportivas

**Funciones:**

- ✓ Responsable de crear reglamentación para cada actividad
- ✓ Encargado de transmitir partidos y actividades a realizar
- ✓ Realizar cronograma de partidos, tabla de posiciones, entre otros.

- **Auxiliar Administrativo**

Responsable de temas administrativos

**Funciones:**

- ✓ Encargada de la base de datos personales de los participantes
- ✓ Encargada de la base de documentación obligatoria para la participación de equipos/personas
- ✓ Responsable de recibir pagos de actividades
- ✓ Responsable de hacer nomina
- ✓ Encargada de hacer marketing y publicidad de la empresa



- **Equipo de Juzgamiento**

Responsable de la ejecución arbitral en torneos deportivos

**Funciones:**

- ✓ Juzgamiento de partidos
- ✓ Sancionar a jugadores
- ✓ Planillaje de los partidos
- ✓ Llevar el tiempo de partido
- ✓ Sancionar con tarjetas a jugadores

- **Publicista**

Persona que busca hacer pública la empresa de manera que cumpla el propósito de atraer clientes

**Funciones:**

- ✓ Controlar si está siendo eficiente la publicidad
- ✓ Responder preguntas y solicitudes por parte de los medios de comunicación
- ✓ Organizar eventos los cuales contribuyan al conocimiento de los servicios ofrecidos
- ✓ Estudiar el comportamiento de los consumidores
- ✓ Elaborar campañas publicitarias, en páginas web, redes sociales... etc.
- ✓ Coordinar el trabajo con los diferentes departamentos de la empresa
- ✓ Organizar eventos



- **Logística**

Personas realizan procesos operativos en los partidos y los eventos que requieren de gran proceso, control y organización de los eventos deportivos.

**Funciones:**

- ✓ Transporte de elementos deportivos
- ✓ Instalar elementos de publicidad
- ✓ Adecuación y preparación de logística en los eventos de finales de los torneos

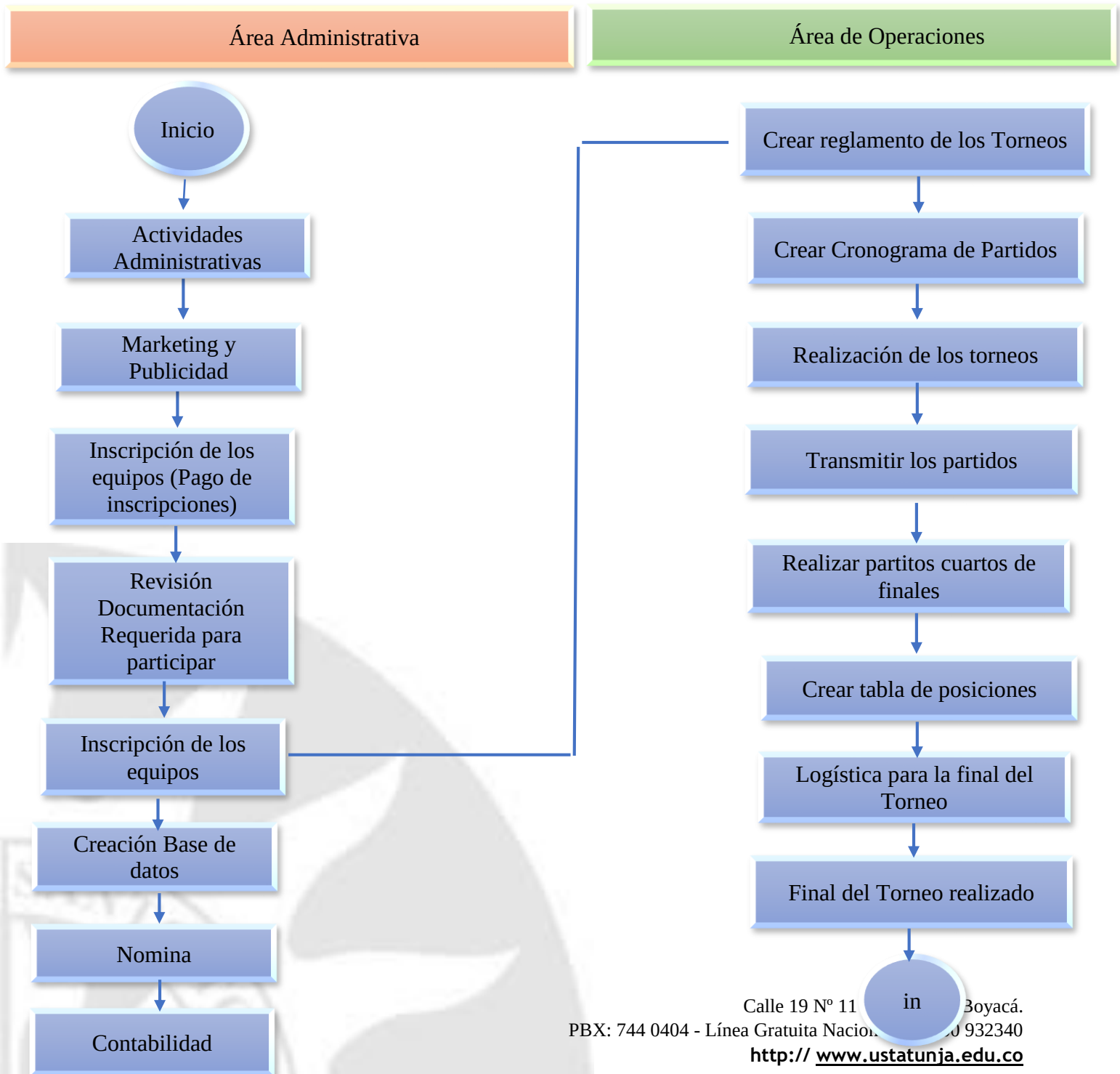




## 6.4 Mapa de procesos

**Figura 2**

*Mapa de procesos*





## 7 MARCO LEGAL

### 7.1 Identificación y justificación del tipo de organización empresarial

El proyecto Eventos y Competencias CAPITALS tendrá la naturaleza de Persona Jurídica, será una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) debido a que es una alternativa más simple en la creación de una empresa, caracterizada porque se puede constituir por un único socio titular el cual puede decidir las normas y condiciones con las que se puede llevar a cabo la sociedad, dependiendo del criterio, situación y deseo a futuro para el desarrollo de la misma, para crearla es de gran facilidad pudiendo ser a través de un documento privado, sin la necesidad de que genere grandes costos y en un corto periodo de tiempo. Esta también se puede formarse por un socio único sin especificar el objeto social, así a la empresa le da la libertad para ejercer funciones y definirse en varias áreas, si se tiene más de un socio la responsabilidad se enfoca de acuerdo a los aportes que realicen, el tipo de acciones que constituya nuestra empresa es de libre elección, así pudiendo utilizar varias clases en una misma sociedad, se tiene la flexibilidad en la regulación de derechos patrimoniales, la empresa no tiene la obligación de realizar junta directiva y puede ser conformada tanto por personas jurídicas como por personas naturales.



## 7.2 Diseño de estatutos

### Acto constitutivo de Sociedad por Acciones Simplificada

#### Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S

##### Accionista(s):

Nombre: **Melanny Tatiana Martinez Ruano**

Fecha de nacimiento: 18 de agosto de 2000

Identificado con: Cédula de Ciudadanía No. 1193479581

Dirección de residencia: calle 64 # 8-24

Domicilio: Tunja

Teléfono: 3208383229

E-mail: tatianaruano18@gmail.com

y;

Nombre: **Jorge Isaac Alba Quiroga**

Fecha de nacimiento: 28 de agosto de 1990





Identificado con: Cédula de Ciudadanía No. 1049622242

Domicilio: Tunja

Teléfono 3213903747

En adelante conjuntamente (“**Accionistas**”)

Declaran previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada **Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S.**, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita como las contenidas en el objeto de los presentes Estatutos, por término de duración indefinido y que cuenta con los siguientes órganos de administración y representación, que serán el Representante Legal y la Junta Directiva designados mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, asimismo, se han suscrito los Estatutos de la Sociedad por Acciones Simplificada que por el presente acto se crea.



## 1. Estatutos Sociales

### 1.1 Forma.

La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada de naturaleza comercial, que se conocerá como **Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S**, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley

1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales concernientes a su creación, operación, desarrollo, y demás factores relacionados a su existencia.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada” o de las siglas “S.A.S.”.

## 2. Objeto social

La sociedad tendrá como objeto cualquier actividad lícita, lo que incluye Eventos Deportivos. En el desarrollo de su objeto, la Sociedad podrá en general celebrar todos los actos y contratos preparatorios, complementarios o accesorios a su objeto, relacionados con la existencia y operación de la Sociedad, y cualquier otro que sea conducente para alcanzar satisfactoriamente su objeto social.



**3. Domicilio**

El domicilio principal de la sociedad será en la ciudad de Tunja y su dirección para notificaciones judiciales será Coliseo Cubierto del barrio Asís Boyacense. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la Asamblea General de Accionistas.

**4. Término de duración**

El término de duración será No obstante, la Sociedad se liquidará en cualquier tiempo por las razones establecidas en la ley.

**5. Capital Autorizado**

El capital autorizado de la sociedad es de \$15.000.000 (por palabras: Quince Millones de Pesos), dividido en 2 (dos) acciones ordinarias de valor nominal de \$7.500.000 (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos) cada una.

**6. Capital suscrito**

El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$15.000.000 (por palabras: Quince Millones de Pesos), dividido en 2 (dos) acciones ordinarias de valor nominal de \$7.500.000 (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos) cada una.



**7. Capital pagado**

El capital pagado de la sociedad es de \$15.000.000 (por palabras: Quince Millones de Pesos), dividido en 2 acciones (dos) acciones ordinarias de valor nominal de \$7.500.000 (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos) cada una.

**8. Forma y monto del pago del capital.**

El monto del capital suscrito a la firma de los presentes estatutos se encuentra totalmente pagado.

**9. Derechos que confieren las acciones**

En el momento de constitución de la sociedad todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. Cada acción ordinaria conferirá los siguientes derechos a su titular: (a) Participar en todas las deliberaciones y votar en la asamblea de accionistas, y adoptar las decisiones que sean convenientes para los mejores intereses de la Sociedad; (b) Recibir una parte proporcional de las utilidades sociales establecidas en los balances del fin de ejercicio; (c) Negociar las acciones de acuerdo con la ley y estos estatutos; (d) Inspeccionar libremente los libros y papeles de la Sociedad, con quince (15) días hábiles de antelación a la fecha en la cual los estados financieros correspondiente al año fiscal deban ser aprobados; y (e) Recibir, en caso de liquidación de la Sociedad, una porción de la cuota de los activos sociales, una vez que se haya pagado el pasivo externo de la Sociedad.



Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse la cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica adhesión de los estatutos y las decisiones colectivas de los accionistas.

#### **10. Naturaleza de las acciones**

Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro de accionistas que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

#### **11. Aumento de capital suscrito**

El capital suscrito puede ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas por decisión de la asamblea de accionistas y firma del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean en el reglamento.



## 12. Derecho de preferencia

La sociedad contempla el derecho de preferencia por lo cual sus acciones serán libremente negociables. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase de títulos, incluidos bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

**Parágrafo primero.** El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará en casos de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

**Parágrafo Segundo.** Existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

## 13. Clases y Series de Acciones

Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de industria, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieron, siempre que fueren compatibles con las normas



legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

**Parágrafo.** - Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

#### 14. Voto múltiple

Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por la totalidad de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.



**15. Acciones de Pago**

En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes. Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

**16. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil**

Los accionistas no podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil.

**17. Restricciones a la negociación de acciones**

La transferencia o cesión de acciones puede ser hecha mediante el simple acuerdo de las partes contratantes, con sujeción a las disposiciones de estos estatutos. Para que la transferencia de acciones tenga efectos respecto a la sociedad y a terceros, es necesario la inscripción del correspondiente traspaso en el Libro de Registro de Acciones por orden escrita del cedente.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.





Las acciones no se podrán otorgar como garantía para terceros, en forma de prenda, a menos que sea autorizado por la asamblea general de accionistas por unanimidad.

#### **18. Cambio de Control**

Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

#### **19. Órganos de la sociedad**

La sociedad tendrá los siguientes órganos de dirección: Asamblea General de Accionistas y un Representante Legal junto con su suplente, y la Junta Directiva.

#### **20. Sociedad devenida unipersonal**

La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se les confieren a los diversos órganos sociales, incluidas las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo. Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.



## 21. Asamblea General de Accionistas

La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente. La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan. Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberaran con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.



## 22. Convocatoria a la asamblea general de accionistas

La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita o electrónica dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum. Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

## 23. Renuncia a la convocatoria

Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado. Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.



## 24. **Derecho de inspección**

El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares. Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección. La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

## 25. **Reuniones no presenciales**

Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.



## 26. Régimen de quórum y mayorías decisorias

- ✓ La asamblea deliberara con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión. Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:
- ✓ La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- ✓ La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- ✓ La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- ✓ La modificación de la cláusula compromisoria;
- ✓ La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- ✓ La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.



**Parágrafo.** Así mismo, requerirá determinación del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008.

## **27. Exclusión de accionistas**

Los accionistas tienen derecho a separarse cuando no estén conformes con determinados acuerdos sociales que alteren las condiciones básicas que motivaron su ingreso en la misma.

Asimismo, el socio que no se responsabilice de llevar a cabo las tareas a las que se comprometió, así como cuando cause perjuicio grave a la sociedad o a cualquiera de los socios será excluido de la misma teniendo derecho a la liquidación de su cuota en el capital social, de acuerdo a lo establecido en la ley 222 de 1995, artículo 14 al 16.

## **28. Fraccionamiento del voto**

Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección.

Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

## 29. Actas

Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas. Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por



el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

### 30. Representación Legal

La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una o más personas naturales o jurídicas, accionistas o no, quienes podrán tener suplentes, designados para un término de un año por la asamblea general de accionistas. Las funciones del representante legal o administradores terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica. La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo. En aquellos casos en que el representante legal o administrador sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta. Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal o administrador de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.



### **31. Facultades del representante legal o administradores**

La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal o uno o más administradores, quienes no tendrán restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre, salvo aquellos que estos estatutos o los accionistas le prohíba o restrinja.

Se entenderá que el representante legal o administrador podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad. Así mismo, le queda prohibido al representante legal enajenar bienes y activos de la sociedad sin autorización de los accionistas de la misma. El representante legal o administrador se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.



**Parágrafo:** Quien sea designado por estos estatutos sociales o por nombramiento por parte de los accionistas de la sociedad, queda inhabilitado para celebrar cualquier acto en los cuales concurren intereses propios o exista una colisión de intereses o se tipifiquen como actos de competencia desleal, salvo aprobación unánime de la asamblea de accionistas. Así mismo, el representante legal designado deberá suscribir un documento en el cual declare la existencia o no de posibles conflictos de interés, y se obligue a no cometer actos de competencia desleal.

### 32. Junta directiva

La sociedad contará con una junta directiva la que estará integrada por 2 miembros principales, elegidos por la asamblea de accionistas. El modo de elección de los miembros será por listas de cociente electoral. Este se determinará dividiendo el número total de los votos válidos emitidos por el de las personas que hayan de elegirse. El escrutinio se comenzará por la lista que hubiere obtenido mayor número de votos y así en orden descendente. De cada lista se declararán elegidos tanto nombre cuantas veces quepa el cociente en el número de votos emitidos por la misma, y si quedaren puestos por proveer, éstos corresponderán a los residuos más altos, escrutándolos en el mismo orden descendente. En caso de empate de los residuos decidirá la suerte.



Los votos en blanco sólo se computarán para determinar el cociente electoral. Cuando los suplentes fueren numéricos podrán reemplazar a los principales elegidos de la misma lista. Las personas elegidas no podrán ser reemplazadas en elecciones parciales, sin proceder a nueva elección por el sistema del cociente electoral, a menos que las vacantes se provean por unanimidad.

### **33. Funciones de la Junta Directiva**

La junta directiva tendrá atribuciones suficientes para ordenar que se ejecute o celebre cualquier acto o contrato comprendido dentro del objeto social y para tomar las determinaciones necesarias en orden a que la sociedad cumpla sus fines. También tendrá la facultad de elegir al Gerente de la sociedad. También tendrá las siguientes funciones:

- ✓ Establecer reglamentos de carácter general sobre la política que debe seguir la compañía en las siguientes materias: sistemas de trabajo y división del mismo, procedimiento para la provisión de los cargos previstos, regulación de remuneraciones y prestaciones sociales, y del manejo que en cuestiones de esta índole deba observarse; operación y dirección financiera y fiscal; métodos sobre compra de maquinaria y equipo; fijación de la política de precios de venta para los bienes y servicios; y, en general, todo lo relativo a sistemas de distribución de los mismos, incluyendo normas sobre otorgamiento de créditos, plazos, descuentos, contratación de seguros y de asesorías, y similares.



- ✓ Determinar las normas que han de servir para la organización de la contabilidad de la compañía, siguiendo al efecto las bases indicadas por la ley y la técnica contable.
- ✓ Presentar a la Asamblea General de Accionistas, en sus reuniones ordinarias, un informe detallado sobre la situación económica y financiera de la sociedad, y sobre las reformas o innovaciones que crea conveniente adoptar para el desarrollo de los negocios sociales, junto con un proyecto de distribución de utilidades o sobre cancelación de pérdidas y formación de reservas ocasionales, si así lo estimare.
- ✓ Conocer sobre las excusas y licencias de los empleados nombrados por la Asamblea General de Accionistas, con excepción de las del Revisor Fiscal, e informar al respecto a dicha Asamblea en la próxima reunión, velando porque los suplentes reemplacen a los principales.
- ✓ Examinar cuando lo considere pertinente, por sí o por medio de una comisión, los libros de actas y los de contabilidad, los documentos y la caja de la compañía.
- ✓ Ejecutar los decretos de la Asamblea General de Accionistas y sus propios acuerdos y cuidar del estricto cumplimiento de todas las disposiciones estatutarias y de las que se dicten en el futuro para el buen servicio de la compañía.
- ✓ Aprobar el presupuesto de gastos para períodos anuales.



- ✓ Examinar, aprobar o rechazar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los representantes legales.
- ✓ Elegir para períodos de un (1) año y remover libremente al Gerente General y su suplente y fijarles su remuneración y honorarios.
- ✓ Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a lo demás funcionarios de su elección
- ✓ Considerar los informes que deben presentar los representantes legales en las reuniones ordinarias y cuando la misma Asamblea se los solicite. h) reglamentar la emisión de las acciones en reserva de la sociedad.
- ✓ Ejercer las atribuciones que le delegue la Asamblea General de Accionistas y delegar, a su turno, en el Gerente, las funciones que se les confieren en los literales anteriores, cuando fueren delegables por su naturaleza o porque la ley lo permita.

**Parágrafo:** En todo caso, y en cualquier tiempo, las funciones de la Junta Directiva podrán ser ejercidas directamente por la Asamblea General de Accionistas, siempre y cuando estas no sean de competencia exclusiva de conformidad con la ley.

**34. Quórum para deliberación y toma de decisiones - Junta Directiva**

La junta directiva deliberará y decidirá válidamente con la presencia y los votos de la mayoría de sus miembros. La junta podrá ser convocada por ella misma, por el representante legal, o por dos de sus miembros que actúen como principales.

**35. Periodo - Junta Directiva**

El periodo de los miembros de la junta directiva es de dos (2) años, no podrán ser reelegidos.

**36. Libro de actas - Junta Directiva**

De todas las reuniones, deliberaciones y resoluciones, acuerdos y decisiones de la Junta Directiva se dejará constancia en el "Libro de Actas" y éstas deberán ser firmadas por el presidente de la reunión y por el secretario de la misma.

**37. Enajenación global de activos**

Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

### **38. Ejercicio social**

Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre del año respectivo. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

### **39. Cuentas anuales**

Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

### **40. Reserva Legal**

La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al 35% del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuye, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.



#### **41. Utilidades**

Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas que cada uno de los accionistas sea titular.

#### **42. Resolución de conflictos**

Las diferencias que ocurran entre los socios, entre éstos y la sociedad, entre estos y los administradores entre los administradores y la sociedad, serán resueltas por el Tribunal de Arbitramento de la Cámara de Comercio de Bogotá, quienes fallarán en derecho. Estará compuesto por un árbitro elegido de común acuerdo por las partes y en caso de no haber acuerdo entre las partes serán nombrados por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá a solicitud de cualquiera de las partes, bajo el procedimiento establecido en la ley 1562 de 2012.

#### **43. Cláusula de competencia**

La impugnación de las determinaciones adoptadas por la Asamblea General de Accionistas deberá adelantarse ante jurisdicción de la Superintendencia de Sociedades.





#### 44. Ley aplicable

La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

#### 45. Disolución

##### 45.1 La sociedad se disolverá:

- ✓ Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si los hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración;
- ✓ Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- ✓ Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
- ✓ Por voluntad de los accionistas (100%) adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
- ✓ Por orden de autoridad competente, y;
- ✓ Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

**Parágrafo.** En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

#### **46. Enervamiento de las causales de disolución**

Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

#### **47. Liquidación**

La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas. Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los



términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

### **DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

**Representante legal principal:** El accionista de la sociedad han designado en este acto constitutivo a Melanny Tatiana Martinez Ruano, mayor de edad, domiciliado(a) en la ciudad de Tunja, identificado(a) con Cédula de Ciudadanía 1193479581 como representante legal de sociedad **Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S.**, por el término de 1 año, quien podrá ser reelegido sucesivamente, en caso que no se haga elección de este cargo dentro del periodo mencionado, pudiendo continuar en su cargo, aunque el periodo esté vencido.

**Representante legal suplente:** El accionistas de la sociedad ha designado en este acto constitutivo a Jorge Isaac Alba Quiroga, mayor de edad, domiciliado(a) en la ciudad de Tunja, identificado(a) con Cédula de Ciudadanía 1049622242 como representante legal de sociedad **Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S.**, por el término de 1 año, quien podrá ser reelegido sucesivamente, en caso que no se haga elección de este cargo dentro del periodo mencionado, pudiendo continuar en su cargo aunque el periodo esté vencido.



**Personificación jurídica de la sociedad:** Luego de la inscripción del presente documento en el registro mercantil, **Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S.** formará una persona jurídica distinta a su accionista, y los futuros que integren como socios, conforme al artículo 2 de la ley 1258 de 2008.

**Accionistas:**

Melanny Tatiana Martinez Ruano, mayor de edad, domiciliado(a) en la ciudad de Tunja, identificado(a) con Cédula de Ciudadanía No. 1193479581, en su calidad de accionista titular del 50% de participación de la sociedad:

**Capital suscrito:** 7.500.000 US\$ (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos)

**Capital pagado:** 7.500.000 US\$ (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos)

Jorge Isaac Alba Quiroga, mayor de edad, domiciliado(a) en la ciudad de Tunja, identificado(a) con Cédula de Ciudadanía No. 1049622242, en su calidad de accionista titular del 50% de participación de la sociedad:

**Capital suscrito:** 7.500.000 US\$ (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos)

**Capital pagado:** 7.500.000 US\$ (por palabras: Siete Millones Quinientos Mil Pesos)



Se firma en Tunja el día 25 de enero de 2023.

**Melanny Tatiana Martínez Ruano**

**Jorge Isaac Alba Quiroga**





### 7.3 Requisitos y trámites de formalización de la empresa

Los requisitos para la creación de la sociedad por acciones simplificada Eventos y Competencias CAPITALS S.A.S

1. Se realiza la verificación de los códigos de la actividad económica que ofrece la empresa, se verifica por medio de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

- ✓ Grupo 931 Actividades deportivas
- ✓ Clase 9319 Otras actividades deportivas
- Las actividades de los productores de eventos deportivos, con o sin instalaciones
- Las actividades relacionadas con la promoción de eventos deportivos

La organización y la operación de eventos deportivos al aire libre o bajo techo, con deportistas profesionales y aficionados con o sin instalaciones propias

2. Se crearon los estatutos según el modelo societario que se ajuste a nuestras necesidades este es la sociedad por acciones simplificada.



3. Se realiza el formulario de Registro Único Empresarial y Social (Rues), este documento se suscribe por nuestro representante legal.

#### **Se anexa Formulario de Registro Único Empresarial y Social**

4. Finalmente se realiza el control de homonimia este es con el fin de verificar que la razón social que se pretende matricular no esté ya registrada.

**Fuente:** Cámara de Comercio de Tunja

#### **7.4 Registros en materia de propiedad intelectual**

- **Derechos de Autor:** para realizar el registro correspondiente ante la Dirección Nacional de Derechos de Autor por primera vez, se debe realizar una preinscripción diligenciando un formulario teniendo una duración de 30 días hábiles, igualmente se puede realizar un registro físico en la sede de la Dirección Nacional de Derecho de Autor (DNDA).

De igual manera para poder tener mayor transparencia de la gestión institucional de la Dirección Nacional de Derecho de Autor ellos ponen a disposición de la ciudadanía, las cifras de los registros de obras, los cuales pueden ser consultados en tiempo real.

- **Patente:** Debido a que la empresa Eventos y Competencias CAPITALS ofrece un servicio deportivo no se encuentra la necesidad de requerir la obtención de una patente ante la Superintendencia de Industria y Comercio.
- **Registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio:** el registro de marca de la empresa se encuentra en la página web de la Superintendencia de Industria y Comercio por medio del representante legal

#### 7.5 Contratos por suscribir en cumplimiento del Objetivo Social

La empresa Eventos y Competencias CAPITALS encuentra que no es necesario celebrar ningún contrato en virtud de las actividades y cumplimiento de nuestro objeto social





1. En cuanto al contrato de leasing no se requiere de gran adquisición de bienes de alto valor.
2. Contrato de compraventa de bien inmueble o contrato de arrendamiento de local comercial tampoco se encuentra necesario ya que la empresa cuenta con un espacio deportivo que es prestado por el Municipio de Tunja y las labores administrativas son por medio de teletrabajo.
3. Contrato de Joint Venture no se realiza ya que la empresa cuenta con dos accionistas que se asocian para desarrollar el proyecto por consecuencia no se requiere de alguna colaboración para el desarrollo del mismo.
4. SPA "Sale and Purchase Agreement": La empresa no se encuentra en la posición de querer tener una posible y posterior fusión o adquisición de la empresa
5. Contratos de mutuo o préstamo de consumo como medio de financiación: debido a la temática y organización del servicio deportivo que la empresa ofrece, los equipos al realizar el pago de su inscripción y en cada partido cancelar su arbitraje le da a la empresa la posibilidad de que se tenga el presupuesto para solventar todos los insumos necesarios para darle finalidad a la actividad económica, aunque no se niega la posibilidad de utilizar en algún momento este tipo de contrato para las actividades de las finales como por ejemplo para la logística o elementos necesarios para dichas actividades.



## 7.6 Manejo de contratación laboral

Los tipos de contratos que se manejaran para la vinculación de los empleadores de la empresa son:

Para la administrativa, el Licenciado en Educación Física, el publicista y logística su vinculación es por un contrato civil por prestación de servicios en término indefinido entendiéndolo que se indica la fecha de inicio, pero no se tiene la fecha de finalización determinada. Los salarios para administrativa, el licenciado y el publicista es de \$2.500.000 y para la persona de logística es de \$1.500.000

Para el equipo de arbitraje no se le realizara un contrato laboral ya que la dinámica que se maneja para este tipo de actividades es que a cada partido que realicen el arbitraje se le pagara por su servicio el cual tiene un costo de \$40.000 mil pesos y este pago lo realizan los equipos que van a jugar dicho partido.

## 8 ESTUDIO FINANCIERO

### 8.1 Balance General

**Tabla 13**  
*Balance General*

| <b>ACTIVO</b>       |                      |
|---------------------|----------------------|
| Caja o bancos       | \$ 40.000.000        |
|                     |                      |
| <b>Total Activo</b> | <b>\$ 40.000.000</b> |

| <b>PASIVOS</b>      |                      |
|---------------------|----------------------|
| Crédito Bancario    | \$ 25.000.000        |
|                     |                      |
| <b>Total Pasivo</b> | <b>\$ 25.000.000</b> |

| <b>PATRIMONIO</b>        |                      |
|--------------------------|----------------------|
| Capital Social           | \$ 15.000.000        |
|                          |                      |
| <b>Total Patrimonio</b>  | <b>\$ 15.000.000</b> |
|                          |                      |
| <b>Pasivo+Patrimonio</b> | <b>\$ 40.000.000</b> |

### 8.2 Presupuesto de inversiones

**Tabla 13**  
*Presupuesto de Inversiones*

|                                   |               |                                                  |
|-----------------------------------|---------------|--------------------------------------------------|
| <b>Inversión Propia de socios</b> | \$ 15.000.000 | 2 Socios cada uno aporta \$7.500.000             |
| <b>Financiación</b>               | \$25.000.000  | Compra de un terreno para un escenario deportivo |



- **Activos fijos:**

**Tabla 14**

*Activos Fijos*

|                                                          | <b>Unidad</b> | <b>Valor</b> |
|----------------------------------------------------------|---------------|--------------|
| Computador                                               | 1             | \$1.850.000  |
| Cámara Profesional para las transmisiones de los eventos | 1             | \$2.300.000  |
| Trípode para la cámara                                   | 1             | \$100.000    |
| Micrófono                                                | 1             | \$84.000     |
| Equipo de sonido                                         | 1             | \$250.000    |
| Elementos deportivos                                     | 5 Balones     | \$480.000    |
| Mesa                                                     | 3             | \$360.000    |
| Sillas                                                   | 5             | \$160.000    |

- **Activos intangibles:** Se realizará el pago de registro de marca y pago de registro mercantil en la Cámara de Comercio de la ciudad de Tunja
- **Gasto de operación:** Se tendrá \$3.000.000 (Tres Millones de Pesos), debido a la vida útil de los activos para los elementos electrónicos, alguna pérdida o falla de algún activo.



- **Fuentes de financiamiento:** La empresa Eventos y Competencias tendrá la financiación de \$25.000.000 los cuales serán para la compra de un terreno para la ejecución de un escenario deportivo.

## 1. Ingresos

**Tabla 15**

*Ingresos*

|                                                    |                         |            |
|----------------------------------------------------|-------------------------|------------|
| Inscripción de torneos de futbol sala y baloncesto | Por equipo (38 equipos) | \$ 380.000 |
| Porcentaje de pago de juzgamiento                  | Por partido             | \$20.000   |
| Transmisión                                        | Por cada partido        | \$ 200.000 |
| Patrocinadores                                     | 5 patrocinadores        | \$ 750.000 |

## 8.3 Costos de producción

- **Activos fijos**

**Tabla 16**

*Costos de producción*

|                                                          | Unidad | Valor       |
|----------------------------------------------------------|--------|-------------|
| Computador                                               | 1      | \$1.850.000 |
| Cámara Profesional para las transmisiones de los eventos | 1      | \$2.300.000 |
| Trípode para la cámara                                   | 1      | \$100.000   |



|                      |           |           |
|----------------------|-----------|-----------|
| Micrófono            | 1         | \$84.000  |
| Equipo de sonido     | 1         | \$250.000 |
| Elementos deportivos | 5 Balones | \$480.000 |
| Mesa                 | 3         | \$360.000 |
| Sillas               | 5         | \$160.000 |

- **Activos Intangible:**

**Tabla 17**

*Activos Intangibles*

|                                           |             |
|-------------------------------------------|-------------|
| Pago de registro de matrícula mercantil   | \$114.000   |
| Pago de registro de marca                 | \$1.116.500 |
| Impuesto de terreno: Impuesto de registro | \$208.750   |

- **Gastos:**

**Tabla 18**

*Gastos:*

|                |             |
|----------------|-------------|
| Pago de nomina | \$9.000.000 |
| Publicidad     | \$500.000   |



|                                                                                                                                     |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Pago de servicios (luz, agua y teléfono) del escenario deportivo del barrio Asís Boyacense prestado por la Alcaldía Mayor de Tunja. | \$ 250.000 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|

#### 8.4 Balance inicial del proyecto

| BALANCE INICIAL                  |                      |
|----------------------------------|----------------------|
| Eventos y Competencias CAPITALS  |                      |
| Balance inicial                  |                      |
|                                  |                      |
| <b>Activo corriente</b>          |                      |
| Efectivo                         | \$ 9.416.000         |
| <b>Total activo corriente</b>    | <b>\$ 9.416.000</b>  |
|                                  |                      |
| <b>Activo no corriente</b>       |                      |
| Muebles y enseres                | \$ 1.000.000         |
| Equipos de computo               | \$ 4.584.000         |
| <b>total activo no corriente</b> | <b>\$ 5.584.000</b>  |
|                                  |                      |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>             | <b>\$ 15.000.000</b> |
|                                  |                      |
| <b>Pasivo corriente</b>          | \$ -                 |
|                                  |                      |
| <b>pasivo no corriente</b>       |                      |
| Deuda bancaria a largo plazo     | \$ 25.000.000        |
|                                  |                      |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>             | <b>\$ 25.000.000</b> |
|                                  |                      |
| <b>patrimonio</b>                |                      |
| capital propio                   | \$ 15.000.000        |
|                                  |                      |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b> | <b>\$ 40.000.000</b> |



## 8.5 Estado de resultados

**Tabla 19**

*Estado de Resultados*

| RENTABILIDAD A 3 AÑOS                           |                      |
|-------------------------------------------------|----------------------|
| Ventas                                          | \$ 24.600.000        |
| <b>Ventas netas</b>                             | <b>\$ 24.600.000</b> |
| Mano de obra                                    | \$ 9.000.000         |
| Costos de operación                             | \$ 5.000.000         |
| <b>Costos de ventas</b>                         | <b>\$ 14.000.000</b> |
| <b>Utilidad bruta</b>                           | <b>\$ 10.600.000</b> |
| Gastos administrativos                          | \$ 1.000.000         |
| Gastos de venta                                 | \$ 2.800.000         |
| <b>Total de gastos</b>                          | <b>\$ 3.800.000</b>  |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>              | <b>\$ 6.800.000</b>  |
| <b>Impuestos a la utilidad</b>                  | <b>\$ 2.380.000</b>  |
| <b>Utilidad neta o resultados del ejercicio</b> | <b>\$ 4.420.000</b>  |





## 8.6 Flujo de Caja Neto

Tabla 20

*Flujo de Caja Neto*

| Entradas                                       |             |           |              |
|------------------------------------------------|-------------|-----------|--------------|
| Inscripción de Torneo Futbol Sala              | 30 equipos  | \$380.000 | \$11.400.000 |
| Inscripción de Torneo de Baloncesto            | 30 equipos  | \$380.000 | \$11.400.000 |
| Pago de Juzgamiento                            | Por partido |           | \$20.000     |
| Transmisión de Partidos externos a los torneos | Por partido |           | \$200.000    |
| Patrocinadores                                 | 5           | \$150.000 | \$750.000    |

Tabla 21

*Salidas*

| Salidas               |   |           |
|-----------------------|---|-----------|
| Publicidad            |   | \$500.000 |
| Trofeo primer puesto  | 1 | \$390.000 |
| Trofeo segundo puesto | 1 | \$390.000 |
| Trofeo tercer puesto  | 1 | \$390.000 |
| Premiación goleador   | 1 | \$200.000 |
| Premiación valla      | 1 | \$200.000 |



|                                                                                                                             |   |             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------|
| Premiación primer puesto                                                                                                    | 1 | \$4.000.000 |
| Premiación segunda puesto                                                                                                   | 1 | \$2.000.000 |
| Premiación tercer puesto                                                                                                    | 1 | \$800.000   |
| Nomina                                                                                                                      |   | \$9.000.000 |
| Servicios (agua, luz y teléfono) del escenario deportivo del barrio Asís el cual es prestado por la Alcaldía Mayor de Tunja |   | \$250.000   |

## 8.7 Cálculo de indicadores para evaluación financiera del proyecto

**Tabla 22**

*Cálculo indicadores para evaluación financiera del proyecto*

|                          |                  |
|--------------------------|------------------|
| <b>Inversión Inicial</b> | \$ 40.000.000,00 |
| <b>Tasa</b>              | 10%              |

| Periodo | Ingreso         | Egreso          | Flujo de Efectivo Neto | Valor Presente    |
|---------|-----------------|-----------------|------------------------|-------------------|
|         |                 |                 | -\$ 40.000.000,00      | -\$ 40.000.000,00 |
| 1       | \$ 5.100.000,00 | \$ 2.040.000,00 | \$ 3.060.000,00        | \$ 2.781.818,18   |
| 2       | \$ 5.865.000,00 | \$ 2.346.000,00 | \$ 3.519.000,00        | \$ 2.908.264,46   |
| 3       | \$ 6.744.750,00 | \$ 2.697.900,00 | \$ 4.046.850,00        | \$ 3.040.458,30   |

|                                            |                 |
|--------------------------------------------|-----------------|
| <b>Valor presente de la suma de flujos</b> | \$ 8.730.540,95 |
|--------------------------------------------|-----------------|

|                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| <b>Valor Presente Neto (VNP)</b> | \$ 31.269.459 |
|----------------------------------|---------------|

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| <b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b> | 44% |
|--------------------------------------|-----|



## 8.8 Análisis de sostenibilidad financiera del proyecto

**Tabla 23**

Análisis de sostenibilidad financiera del proyecto

| Estrategias                                        | Responsables                               | Tiempo           | Indicadores de avance y cumplimiento                                                                                    | Metas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Administrar eficazmente los activos de la empresa  | Gerente General<br>Auxiliar Administrativo | Indefinido       | -Calificación de los activos<br>-Centralización de datos<br>-Indicadores de desempeño<br>-Mantenimiento<br>-Calibración | Clasificar adecuadamente los activos, clasificar los activos a través de una estructura dinámica.<br><br>Centralizar todas las informaciones importantes de los activos en un único lugar. Gestionar los activos para que sean altamente confiables.<br><br>Programar y realizar mantenimiento preventivo, mantenimiento correctivo o mantenimientos técnicos así mismo registrar todas las actividades y costos y finalmente aumentar la productividad, optimizar recursos, garantizar consistencia, compatibilidad y aceptabilidad del servicio ofrecido. |
| Tomar decisiones optimas relacionadas a las formas | Gerente General                            | 6 meses primeros | -Decisiones de inversión<br>-Decisiones de financiamiento<br>- Decisiones de operación                                  | -Fortalecer los ingresos de la empresa<br>-Realizar análisis, debates y planificaciones de la parte gerencial                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |



*Experiencia y Calidad*

|                                                       |                 |            |                                                                                                                                    |                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------|-----------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| de financiar la empresa                               |                 |            | -Decisiones de dividendos                                                                                                          | -Evaluar los pro y contras de una situación relacionada con la parte financiera de la empresa                  |
| Crecimiento interno                                   | Gerente General | Indefinido | Analizar y ejecutar estrategias para la viabilidad de ampliar la empresa                                                           | Ampliar la empresa debido a que la demanda puede aumentar y la oferta ya no puede ser suficiente para cubrirla |
| Pronosticar las necesidades financieras de la empresa | Gerente General | 4 meses    | -Analizar y crear predicciones de futuro del comportamiento de la empresa de los ingresos por ventas o ganancias como rentabilidad | Prever la situación de la empresa en distintas situaciones financieras                                         |





## 9 IMPACTO SOCIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

### 9.1 Relación y clasificación de partes de interés (Stakeholders)

#### Stakeholders internos:

- **Trabajadores:** son quienes mantienen activa y funcional nuestra organización, son uno de los grupos de interés importantes debido a que las tomas de decisiones financieras y comerciales que asuma nuestra empresa
- **Propietarios:** son quienes obtienen un beneficio económico directo por la adquisición del servicio que realizan los consumidores, igualmente son quienes dirigen a la empresa

#### Stakeholders externos:

- **Clientes:** Estos son el grupo de interés con mayor importancia ya que son los que le dan la posibilidad a la empresa de tener una rentabilidad y permanencia al adquirir nuestro servicio.



- **Proveedores:** la empresa al ofrecer eventos deportivos se debe tener la disponibilidad de proveedores para cuando se requieran
  
- **Competidores:** son quienes permiten el crecimiento o el estancamiento de nuestra empresa, los competidores directos son:
  - ✓ Fair Play Tunja, esta empresa está dedicada a ofrecer el servicio de torneos de futbol y futbol sala a adultos, los fines de semana en el escenario cancha Talento Boyacense en la ciudad de Tunja
  - ✓ La empresa S.M.S Eventos Deportivos ofrecen torneos de futbol de salón femenino y masculino realizados en el barrio Antonia Santos de la ciudad y torneos que realizan diferentes universidades de la ciudad de Tunja.
  - ✓ Torneos deportivos que realizan las diferentes universidades de la ciudad de Tunja.
  
- **Comunidades:** se hace referencia no solo aquellos que están involucrados directamente con la empresa, pero se ven afectados por su impacto en la calidad de vida, medio ambiente y la economía de la ciudad, estos son todos los miembros de una sociedad, ya sea que adquieran o no el servicio que ofrece la empresa



- **Gobierno:** son una de las partes interesadas en el crecimiento de las empresas, buscando aumentar el bienestar económico del país y generar empleo
- **Programas de involucramiento**

**Campañas de marketing:** Publicidad en páginas oficiales de la empresa, actividad continua en las redes sociales. Campañas de contenido generado por los clientes al asistir a los torneos, campaña de desarrollo de marca y campaña de relaciones públicas.

**Campañas para el cuidado del medio ambiente:** jornadas de limpieza y forestación del escenario deportivo

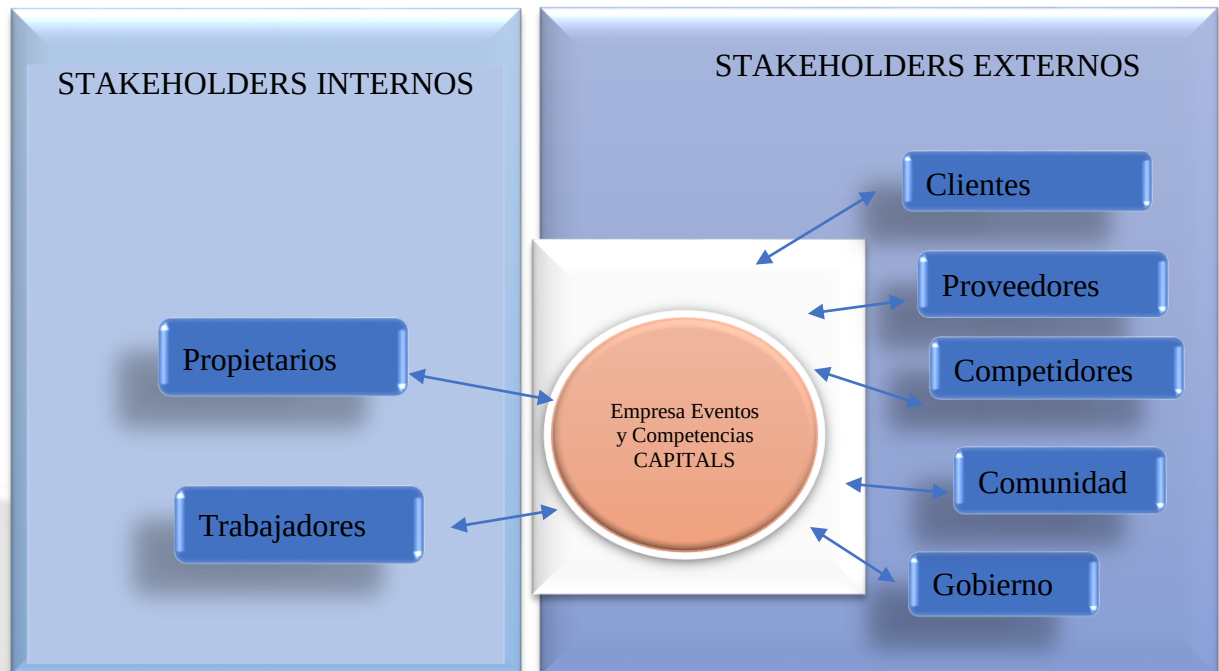
**Actividades para la comunidad:** clases de zumba, actividades para días especiales como día de los niños, Halloween y navidad.



## 9.2 Organigrama:

**Figura 3**

*Organigrama*







### 9.3 Implementación y manejo de Gobierno Corporativo

El gobierno planteado para la idea de negocio se direccionará de la siguiente manera:

- **Junta Directiva:** está integrado por los dos propietarios quien una propietaria es Administradora de Empresas y el otro es Licenciado en Educación Física estos definen las estrategias que va a seguir la empresa, supervisaran las actividades garantizando el alcance de los retos propuestos en el plan de negocio.
- **Alta Gerencia:** Debido a que en la idea de negocio no se necesita una gran variedad de cargos, será una persona que conforma la Junta Directiva es la Administradora de Empresas encargada de ejecutar las actividades administrativas, fomentando la comunicación interna fluida, incentiva a los colaboradores.
- **Grupos de Interés:** como bien se definió en los ítems anteriores los grupos de interés que promueven el buen desempeño corporativo son los clientes y proveedores. Ya que encontramos que *“la gobernanza corporativa fomenta y regula las relaciones entre la organización y sus grupos de interés con la intención de equilibrar los intereses y satisfacer a todas las partes”*



#### 9.4 Políticas que se direccionan el conjunto de relaciones

- **Políticas corporativas:** Política de calidad, política de medio ambiente, política protección de datos y política de innovación

#### 9.5 Estructura a través de la que se fijan los objetivos

- Identificar y clasificar las actividades que se tienen que realizar en la empresa para alcanzar los objetivos
- Agrupar las actividades por áreas funcionales
- A cada grupo de actividades asignar un responsable para ordenar, supervisar y tomar decisiones
- Y finalmente diseñar y proporcionar los mecanismos necesarios para poder dar con la coordinación y comunicación entre las actividades propuestas.



## 10 PLANEACIÓN ESTRATEGICA

### 10.1 Recolección y articulación de datos sobre el entorno y la estructura de la empresa o idea de negocio

Documento de investigación-características estructurales de las organizaciones deportivas – septiembre, 2007 Sandalio Gómez, Magdalena Opazo y Carlos Marti

Para las organizaciones deportivas, la relación con el entorno se caracteriza por ser del tipo competencia-interdependencia (Stern, 1979). Estas organizaciones necesitan del resto de las que componen el sector del deporte para su supervivencia. Por un lado, compiten entre ellas en el acceso a los recursos escasos, pero por otro, necesitan de ellas para producir el encuentro deportivo de carácter competitivo, que es fundamental para la promoción y desarrollo del deporte. La competencia por el acceso a los recursos se debe en el deporte, al igual que en la gran mayoría de los sectores, a que los recursos son escasos y limitados. En el caso del deporte, esto se refleja en el hecho de que muchas veces un deporte en particular tiene más recursos que otros, o incluso, en que, dentro de un mismo deporte, un equipo en particular tiene más recursos que el resto. A pesar de la competencia por los recursos, tanto deportes como equipos necesitan de otros para promover y desarrollar la actividad física y la competencia regulada.



La naturaleza misma de la competencia en el deporte es muy distinta de la competencia que se da en otros ámbitos. En el deporte, la finalidad del encuentro no consiste en eliminar al competidor más débil, sino que existe una interdependencia entre adversarios y una necesidad de mantener, en cierta medida, la equidad y balance entre los competidores (Elias y Dunning, 1992). Sólo de este modo es posible conservar la incertidumbre del resultado, que es lo que finalmente mantiene el interés del espectador (Toft, 2003). En este sentido, lo que sucede en la relación entre organización y entorno en el deporte, responde a la naturaleza misma del mundo del deporte, imprimiendo su sello en las operaciones y procedimientos de las organizaciones que participan de él.

También como factor contextual suele mencionarse la situación política, económica y social en la que operan las organizaciones deportivas. La creciente relevancia social que ha adquirido la promoción y desarrollo del deporte en la sociedad moderna, sitúa al deporte en una posición tal que acaba viéndose afectado por la situación política, social y económica que le rodea. La situación política le afecta en tanto un gobierno puede tener mayor interés que otro en promocionar y desarrollar el deporte; la situación económica, en tanto un país más rico tiene más recursos para promocionar y desarrollar un deporte que uno más pobre; y la situación social, en tanto en un país un deporte puede haber conseguido mayor popularidad que en otros, o el deporte, en general, está más desarrollado que en otros. Por tanto, el contexto político, económico y social se relaciona con la relevancia del deporte en la sociedad y con los recursos



que existen para la promoción y desarrollo del mismo, y por tanto afecta a las operaciones internas de las organizaciones deportivas.

Otro factor contextual es la tecnología, la que puede «referir al conocimiento, las herramientas, las máquinas, la información, las habilidades y los materiales que se utilizan para completar las tareas dentro de las organizaciones» (Hodge et al., 2003). Aunque no ha sido un factor IESE Business School-Universidad de Navarra - 9 contextual muy considerado en la bibliografía sobre estructura de las organizaciones deportivas, ciertamente los cambios en la tecnología utilizada en el sector deportivo han traído consigo importantes consecuencias a nivel de las organizaciones deportivas.

Una de las tecnologías que utilizan las organizaciones deportivas es la de las denominadas tecnologías de la información y comunicación (TIC). Los avances que han experimentado tales tecnologías se han traducido en interesantes oportunidades para estas organizaciones deportivas, que se han encontrado con nuevas fuentes de las que conseguir recursos. Primero, la radio; más adelante, la televisión, y hoy, Internet, se han transformado en herramientas para la transmisión de los encuentros deportivos y para la difusión de las actividades destinadas a promover y desarrollar el deporte, lo que tiene mucha relación con los procesos de comercialización y de profesionalización que viene experimentando el deporte en los últimos tiempos y que han generado importantes cambios en las organizaciones y personas que participan del mundo del deporte.



Un tercer factor contextual relevante es el tamaño de la organización. «Con un tamaño cada vez más creciente viene la complejidad. Conforme una organización crece, sus operaciones y estructura invariablemente llegan a ser más difíciles de gestionar» (Hodge et al., 2003). La medición de tamaño más utilizada en la teoría de las organizaciones se refiere al número de personas que integran la organización, pero eso no quiere decir que sea la única forma de medirlo. En el caso de las organizaciones deportivas dedicadas a la promoción y desarrollo del deporte, además del número total de personas que forman parte de la organización, suele considerarse también el número de personal voluntario respecto del personal profesional que trabaja en la organización, temas de presupuesto y del personal deportivo y no deportivo.





## 10.2 Construcción Matriz PESTEL

### POLÍTICOS

- ✓ **Proyectos de regulación de carácter general y abstracto:** en cumplimiento al artículo 3 de la Ley 1967 de 2019, que establece como función del Ministerio del Deporte “formular, adoptar, dirigir, coordinar, inspeccionar, vigilar, controlar y ejecutar la política pública, planes, programas y proyectos en materia del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la actividad física para promover el bienestar, la calidad de vida, así como contribuir a la salud pública, a la educación, a la cultura, a la cohesión e integración social, a la conciencia nacional y a las relaciones internacionales, a través de la participación de los actores públicos y privados”
- ✓ **La política pública, una proyección al mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos:** La construcción de país se hace desde diferentes frentes, entre ellos la construcción y adecuación de escenarios deportivos y recreativos que propicien el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.
- ✓ **Ley 181 de 1995:** Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte.
- ✓ Recursos de Propósito General del Sistema General de Participaciones, establecido en la Ley 715 de 2001

### ECONÓMICOS

- ✓ Los productos asociados directamente con el deporte vienen aportando en los últimos años en promedio 0,25 puntos porcentuales de la producción a precios básicos en la economía por cerca de \$4 billones.
- ✓ Según el DANE 24,9% de la población realiza actividades físicas con el objetivo de sentirse mejor y que el 11,5% participa diariamente de manera libre algún deporte.
- ✓ Ley 2023 de 2020 por medio de la cual se creó la tasa pro deporte y recreación con el objeto de facultar a las autoridades territoriales a crear este nuevo tributo para fomentar y estimular el deporte y la recreación en los territorios.



## SOCIOCULTURALES

- ✓ Investigaciones reconocen actualmente el papel que juega la situación geográfica y el contexto social, López, Verneta y Morenilla afinan que “El rendimiento en el deporte está fuertemente codeterminado con la adaptación que depende del contexto, también trascendentes y decisivos en la vida de cada persona”
- ✓ El papel que adquiere la sociedad y su influencia sobre el deportista son trascendentales, una muestra de esto son las afirmaciones de Martin, Carl y Lehnertz, (2001) “El influjo del entorno social sobre la actividad de entrenamiento y competición es evidente y no necesita de fundamentación particular”
- ✓ Carratalá, (1999) afirma que un deportista que se somete al duro trabajo que lleva consigo el entrenamiento y la actividad competitiva, debe tener unas condiciones de vida con un medio ambiente y un entorno geográfico favorable.
- ✓ Gutierrez y García (2001) reconocen a la familia como el agente socializador que ejerce mayor influencia en la vida de cualquier deportista.
- ✓ En cuanto a la edad más indicada para iniciar a realizar deporte no hay aun claridad ni está definida, por ende, depende en gran medida por el tipo de deporte a practicar
- ✓ Disponer de ayudas y entornos especiales que permitan el desarrollo de las capacidades deportivas, según Campos (2004) se requiere también del apoyo institucional, este juega un papel decisivo.
- ✓ Richardson y Reilly (2001) son partícipes de la idea de que ciertas características del talento puede ser innatas o sujetas al efecto del entrenamiento, pero el talento potencial no puede ser alimentado sin el apropiado ambiente y equipos de apoyo.

## TECNOLÓGICOS

- ✓ **Inteligencia Artificial:** Sistema que imita la inteligencia humana para realizar tareas y puede mejorar iterativamente a partir de la información que recopilan.
- ✓ **Software en la nube:** Termino general para la prestación de servicios alojados a través de internet en lugar de un ordenador, su objetivo es proporcionar un acceso fácil y escalable a diferentes recursos informáticos y servicios. Dividiéndose en tres categorías: Infraestructura como servicio (IaaS), Plataforma como servicio (PaaS) y Software como servicio (SaaS).
- ✓ **CRM:** Conjunto de prácticas, estrategias comerciales y tecnologías enfocadas en la relación con los clientes, siendo así las empresas pueden mantenerse conectadas con los clientes, optimizar los procesos, mejorar la rentabilidad e impulsar el crecimiento de las mismas.
- ✓ **ERP:** Es un tipo de Software que se utiliza para gestionar las actividades empresariales diarias, como la contabilidad, el aprovisionamiento, la gestión de proyectos, la gestión de riesgos, el cumplimiento y las operaciones de la cadena de suministro.





## ECOLÓGICOS

- ✓ **Cultura del Reciclaje:** Plan de reciclaje, involucrando al equipo de trabajo de la empresa encargándose de que todos realicen la correcta separación de las basuras de acuerdo a los colores de cada caneca, las implicaciones de estas acciones y el impacto ambiental de no dividir los residuos
- ✓ **Ley de responsabilidad ambiental:** Regula la responsabilidad a la hora de prevenir, evitar y reparar daños ambientales.
- ✓ **Ley de ruido:** Estableciendo diferentes sanciones por infracciones cuando se superan los límites establecidos en cuanto a contaminación acústica
- ✓ **Ley de evaluación ambiental:** Invitando a desarrollar un estudio de evaluación ambiental antes de conseguir la aprobación e inicio de la actividad.

## LEGALES

- ✓ **Derechos de autor:** Registro correspondiente ante Dirección Nacional de Derechos de Autor por primera vez
- ✓ **Registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio:** Registro de marca de la empresa desde la página web de la Superintendencia de Industria y Comercio.
- ✓ **Salarios:** Se trabajará por contrato civil por prestación de servicios en término indefinido





### 10.3 Construcción Matriz POAM (Perfil de Oportunidades y Amenazas)

**Tabla 24**  
*Matriz POAM*

| MATRIZ POAM  |                                              |             |      |         |      |         |       |      |
|--------------|----------------------------------------------|-------------|------|---------|------|---------|-------|------|
| Factores     | Variables                                    | Oportunidad |      | Amenaza |      | Impacto |       |      |
|              |                                              | Alta        | Baja | Alta    | Baja | Alto    | Medio | Bajo |
| ECONÓMICOS   | Inestabilidad económica del país             |             |      |         | x    |         |       | X    |
|              | Crecimiento de la Industria                  | X           |      |         |      | X       |       |      |
|              | Impuestos                                    |             |      |         | X    |         | X     |      |
|              | Tamaño del mercado                           | X           |      |         |      | X       |       |      |
| TECNOLÓGICO  | Automatización de los procesos               | X           |      |         |      | X       |       |      |
|              | Facilidad de acceso a la tecnología          | X           |      |         |      | X       |       |      |
|              | Disponibilidad de Software                   | X           |      |         |      |         | X     |      |
|              | Velocidad del desarrollo tecnológico         | X           |      |         |      | X       |       |      |
| COMPETITIVOS | Nuevos Competidores                          |             |      | X       |      |         | X     |      |
|              | Alianzas estratégicas                        | X           |      |         |      | X       |       |      |
|              | Aumento de las bases de clientes potenciales | X           |      |         |      | X       |       |      |
| GEOGRAFICO   | Localización Geográfica                      | X           |      |         |      | X       |       |      |
|              | Contaminación                                |             |      |         | x    |         |       | X    |
|              | Ley Laboral                                  | X           |      |         |      |         |       | X    |



|          |                                                  |   |  |  |  |   |   |  |
|----------|--------------------------------------------------|---|--|--|--|---|---|--|
| POLÍTICO | Plan de Ordenamiento Territorial                 | X |  |  |  |   | X |  |
|          | Plan de desarrollo                               | X |  |  |  |   | X |  |
|          | Legislación del gobierno para proteger el sector | X |  |  |  | X |   |  |
| SOCIAL   | Generación de empleo                             | X |  |  |  | X |   |  |
|          | Liderar proyectos innovadores con impacto social | X |  |  |  | X |   |  |
|          | Empleos formales y dignos                        | X |  |  |  | X |   |  |
|          | Estilo de vida                                   | X |  |  |  | X |   |  |
|          | Desarrollo de la Ciudad                          | x |  |  |  | X |   |  |



#### 10.4 Construcción Matriz MEFE (Evaluación de Factores Externos)

**Tabla 25**  
*Matriz MEFE*

| FACTOR EXTERNO CLAVE DE ÉXITO                    | PONDERACIÓN | CALIFICACIÓN | PROMEDIO    |
|--------------------------------------------------|-------------|--------------|-------------|
| Crecimiento de la Industria                      | 0,05        | 4            | 0,2         |
| Tamaño del mercado                               | 0,09        | 4            | 0,36        |
| Automatización de los procesos                   | 0,04        | 4            | 0,16        |
| Facilidad de acceso a la tecnología              | 0,08        | 4            | 0,32        |
| Velocidad del desarrollo tecnológico             | 0,08        | 3            | 0,24        |
| Alianzas estratégicas                            | 0,09        | 4            | 0,36        |
| Aumento de las bases de clientes potenciales     | 0,05        | 3            | 0,15        |
| Localización Geográfica                          | 0,06        | 3            | 0,18        |
| Legislación del gobierno para proteger el sector | 0,05        | 3            | 0,15        |
| Generación de empleo                             | 0,07        | 4            | 0,28        |
| Liderar proyectos innovadores con impacto social | 0,08        | 4            | 0,32        |
| Empleos formales y dignos                        | 0,08        | 4            | 0,32        |
| Estilo de vida                                   | 0,09        | 3            | 0,27        |
| Desarrollo de la Ciudad                          | 0,05        | 4            | 0,2         |
| Nuevos Competidores                              | 0,04        | 2            | 0,08        |
| <b>TOTAL</b>                                     | <b>1</b>    |              | <b>3,59</b> |

Nota. [Implica que la empresa Eventos y Competencias CAPITALS se encuentra en un entorno que brinda más oportunidades que amenazas.]

## 10.5 Construcción Matriz PCI

**Tabla 26**  
*Matriz PCI*

| CAPACIDADES                                        | Fortaleza |       | Debilidad |       | Impacto |       |      |
|----------------------------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|---------|-------|------|
|                                                    | Mayor     | Menor | Mayor     | Menor | Alto    | Medio | Bajo |
| Misión                                             | x         |       |           |       | X       |       |      |
| Visión                                             | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Objetivos                                          | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Metas, planes y políticas                          | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Imagen Corporativa                                 | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Control de Gestión                                 |           |       |           | X     |         | X     |      |
| Comunicación                                       | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Estrategias Organizacionales                       |           |       |           | X     | X       |       |      |
| Autoridad                                          | X         |       |           |       |         | X     |      |
| Manejo de Teorías Administrativas                  | X         |       |           |       |         | X     |      |
| Estructura Organizacional                          | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Coordinación e integración                         | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Niveles de Responsabilidad Social                  | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Velocidad de respuesta a coordinaciones cambiantes |           |       |           | X     |         | X     |      |
| Agresividad para enfrentar la competencia          | X         |       |           |       | X       |       |      |
| Toma de decisiones                                 | X         |       |           |       | X       |       |      |



|                                                 |   |  |  |   |   |   |   |
|-------------------------------------------------|---|--|--|---|---|---|---|
| Liderazgo                                       | X |  |  |   |   | X |   |
| Motivación a trabajadores                       | X |  |  |   | X |   |   |
| Preparación profesional                         | X |  |  |   | X |   |   |
| Integridad y ética                              | X |  |  |   |   | X |   |
| Capacidad de Innovación                         | X |  |  |   | X |   |   |
| Valor agregado en el servicio                   | X |  |  |   | X |   |   |
| Vanguardia tecnológica                          | X |  |  |   | X |   |   |
| Capacidad y desarrollo del manual de funciones  |   |  |  | X |   |   | X |
| Evaluación de desempeño                         | X |  |  |   |   | X |   |
| Nivel académico                                 | X |  |  |   | X |   |   |
| Experiencia Laboral                             | X |  |  |   | X |   |   |
| Ausentismo                                      |   |  |  | X |   | X |   |
| Sentido de pertenencia y compromiso             | X |  |  |   | X |   |   |
| Motivación en el trabajo                        | X |  |  |   | X |   |   |
| Nivel de remuneración                           | X |  |  |   | X |   |   |
| Recursos existentes disponibles                 | X |  |  |   |   | X |   |
| Estado de pérdidas y ganancias                  |   |  |  | X | X |   |   |
| Acceso a capital cuando se requiere             | X |  |  |   | X |   |   |
| Capacidad de endeudamiento                      | X |  |  |   |   | X |   |
| Rentabilidad, retorno de la inversión           | X |  |  |   | X |   |   |
| Capacidad financiera para satisfacer la demanda | X |  |  |   | X |   |   |

## 10.6 Construcción Matriz MEFI

**Tabla 27**

*Matriz MEFI*

| FACTORES INTERNOS CLAVES DE ÉXITO         | PONDERACIÓN | CALIFICACIÓN | PROMEDIO |
|-------------------------------------------|-------------|--------------|----------|
| Misión                                    | 0,03        | 4            | 0,12     |
| Visión                                    | 0,03        | 4            | 0,12     |
| Objetivos                                 | 0,04        | 4            | 0,16     |
| Metas, planes y políticas                 | 0,03        | 4            | 0,12     |
| Imagen Corporativa                        | 0,04        | 3            | 0,12     |
| Comunicación                              | 0,05        | 4            | 0,2      |
| Estructura Organizacional                 | 0,04        | 3            | 0,12     |
| Niveles de Responsabilidad Social         | 0,06        | 4            | 0,24     |
| Agresividad para enfrentar la competencia | 0,06        | 4            | 0,24     |
| Toma de decisiones                        | 0,05        | 4            | 0,2      |
| Motivación a trabajadores                 | 0,04        | 3            | 0,12     |
| Preparación profesional                   | 0,05        | 4            | 0,2      |
| Capacidad de Innovación                   | 0,04        | 3            | 0,12     |
| Valor agregado en el servicio             | 0,05        | 4            | 0,2      |
| Vanguardia tecnológica                    | 0,04        | 3            | 0,12     |
| Nivel académico                           | 0,05        | 4            | 0,2      |
| Experiencia Laboral                       | 0,03        | 3            | 0,09     |



|                                                        |      |   |      |
|--------------------------------------------------------|------|---|------|
| <b>Sentido de pertenencia y compromiso</b>             | 0,04 | 3 | 0,12 |
| <b>Motivación en el trabajo</b>                        | 0,03 | 3 | 0,09 |
| <b>Nivel de remuneración</b>                           | 0,04 | 4 | 0,16 |
| <b>Acceso a capital cuando se requiere</b>             | 0,05 | 4 | 0,2  |
| <b>Rentabilidad, retorno de la inversión</b>           | 0,06 | 4 | 0,24 |
| <b>Capacidad financiera para satisfacer la demanda</b> | 0,05 | 4 | 0,2  |
| <b>TOTAL</b>                                           | 1    |   | 3,7  |

Nota. [La empresa Eventos y Competencias CAPITALS tiende más a las fortalezas que a las debilidades del entorno interno.]





## 10.7 Construcción Matriz DOFA

**Figura 4**  
*Matriz DOFA*





## 10.8 Construcción Matriz MEPC

**Tabla 28**  
*Matriz MEPC*

| Eventos y Competencias CAPITALS |             |              |             | Fair Play Tunja |             | S.M.S Eventos Deportivos |             |
|---------------------------------|-------------|--------------|-------------|-----------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Factores críticos para el éxito | Ponderación | Calificación | Puntuación  | Calificación    | Puntuación  | Calificación             | Puntuación  |
| Publicidad                      | 0,15        | 4            | 0,60        | 3               | 0,45        | 1                        | 0,15        |
| Calidad del servicio            | 0,20        | 4            | 0,80        | 4               | 0,80        | 3                        | 0,60        |
| Competitividad de precios       | 0,10        | 3            | 0,30        | 3               | 0,30        | 3                        | 0,30        |
| Administración                  | 0,10        | 3            | 0,30        | 2               | 0,20        | 2                        | 0,20        |
| Posición financiera             | 0,15        | 3            | 0,45        | 2               | 0,30        | 2                        | 0,30        |
| Lealtad del cliente             | 0,20        | 4            | 0,80        | 3               | 0,60        | 3                        | 0,60        |
| Participación del mercado       | 0,10        | 4            | 0,40        | 3               | 0,30        | 2                        | 0,20        |
| <b>Total</b>                    | <b>1,00</b> |              | <b>3,65</b> |                 | <b>2,95</b> |                          | <b>2,35</b> |



## 11 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

### 11.1 Selección y priorización de estrategias:

#### 11.1.1 Estrategias de mercadeo

**Tabla 29**

*Estrategias de mercadeo*

| Estrategias                                                              | Responsables                                  | Tiempo    | Indicadores de avance y cumplimiento                                    | Metas                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Realizar y actualizar el perfil de los clientes potenciales              | Gerente General<br>Auxiliar<br>Administrativo | 2 semanas | Base de datos de los jugadores que les gustan participar en los torneos | Saber cuáles son las necesidades que nuestros clientes ideales tienen y como poder ayudar para satisfacer sus necesidades      |
| Diseñar una estrategia para la página web y redes sociales de la empresa | Gerente General<br>Auxiliar<br>Administrativo | 3 semanas | -Visibilidad<br>-Influencia<br>-Interacciones                           | -Contenido más visto de eventos deportivos<br>-Atraer clientes por medio de la publicidad publicada en las redes de la empresa |



|                                                          |                                                                        |            |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Evaluar el costo-beneficio                               | Gerente General                                                        | 2 semanas  | Identificar el costo de hora de trabajo y la cantidad de horas para cada acción                                                                                               | -Tener productividad no solo de dinero sino también de tiempo, esfuerzos y recursos                                                                                                            |
| Capacitar al equipo de trabajo para ejecuciones exitosas | Gerente General                                                        | 3 semanas  | Preparar al equipo comercial entendiendo el valor de vida del cliente permitiendo que se motiven a trabajar para alinear los objetivos y lograr el crecimiento de la empresa. | Tener una buena definición de planificación estratégica cuidando de las etapas en la venta dándole todas las direcciones necesarias al equipo siendo este un factor fundamental para el éxito. |
| Crear un entorno laboral positivo                        | Gerente General                                                        | Indefinido | <ul style="list-style-type: none"><li>-Crear una cultura organizacional</li><li>-Ofrecer incentivos</li><li>-Crear un ambiente de motivación y progreso</li></ul>             | Aumentar las ventas y la productividad con un entorno laboral positiva                                                                                                                         |
| Definir canales de comunicación                          | Gerente General<br>Auxiliar<br>Administrativo<br>Lic. Educación Física | 2 semanas  | Identificar en que canales prefieren conversar nuestros clientes                                                                                                              | Conocer en que canales será más fructífero para tener contacto con los clientes                                                                                                                |



|                                            |                                                                        |            |                                                                                                    |                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Reconocer los talentos                     | Gerente General                                                        | Indefinido | Identificar y reconocer el talento y los esfuerzos de los profesionales que trabajan en la empresa | Mejorar las estrategias de gestión de ventas relacionadas al equipo reconociendo el talento y los esfuerzos de los profesionales que trabajan en la empresa |
| Establecer objetivos claros                | Gerente General                                                        | 2 semanas  | Definir objetivos de mercadeo que deseamos alcanzar y cuál es la mejor manera de lograrlos.        | Tener una comunicación interna, especificando los plazos y capacitar al equipo en el uso de los canales que se incluyen en la gestión de ventas             |
| Monitorear las opiniones de los clientes   | Gerente General<br>Auxiliar<br>Administrativo                          | 2 meses    | Diseñar y ejecutar encuestas online para conocer la opinión de los clientes respecto al servicio   | Permitir hacer los ajustes necesarios y superar las expectativas futuras.                                                                                   |
| Ofrecer al cliente un servicio excepcional | Gerente General<br>Auxiliar<br>Administrativo<br>Lic. Educación Física | Indefinido | Satisfacer las necesidades, dando el tiempo de respuesta de forma rápida y efectiva                | Crear fidelización ofreciendo la solución rápida de los problemas de los clientes                                                                           |



|                                                  |                         |          |                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------|-------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ofertas y descuentos                             | Gerente General         | Cada mes | Realizar la mejor estrategia post venta y fidelización ganando la atención y retención de clientes                                                 | -Ganar atención y retención de clientes<br><br>-Que los usuarios entren al sitio web de la empresa a revisar las promociones disponibles para poder elegir la que más les convenga |
| Programar encuestas post venta con recordatorios | Auxiliar Administrativo | Cada mes | Utilizar herramienta que permita enviar a los clientes recordatorios constantes para que ofrezcan su opinión durante la interacción con la empresa | Mantenerse en contacto con los clientes para brindar una experiencia positiva, antes durante y después de adquirir el servicio                                                     |



### 11.1.2 Estrategias operativas

**Tabla 30**

Estrategias operativas

| Estrategias                  | Responsables                           | Tiempo            | Indicadores de avance y cumplimiento                                                                                                                      | Metas                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------|----------------------------------------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Formación a los trabajadores | Área Administrativa                    | Indefinido        | -Cronograma de capacitaciones a trabajadores<br>-Ejecución de las capacitaciones a trabajadores en temas referentes al deporte y a la actividad económica | El personal se encuentre capacitado sobre temas referentes sobre el deporte, los torneos competitivos, las transmisiones en vivo y actividades deportivas para así tener un equipo con profesionalismo y experiencia |
| Incentivos según resultados  | Gerente General<br>Área Administrativa | Final de cada mes | -Actividades recreativas<br>-Incentivos por resultados<br>-Incentivos para la superación profesional                                                      | Crear un buen clima laboral para así contar con un mayor compromiso y                                                                                                                                                |



|                                    |                                        |         |                                                                          |                                                                                                                                                         |
|------------------------------------|----------------------------------------|---------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                    |                                        |         |                                                                          | dedicación en sus labores<br>en la empresa                                                                                                              |
| Estrategia<br>Operativa<br>digital | Gerente General<br>Área administrativa | 3 meses | Creación e implementación<br>de las estrategias operativas<br>a utilizar | Llegar al público que más<br>necesita nuestro servicios,<br>que están dispuestos a<br>consumir nuestro servicio y<br>a fidelizar a nuestros<br>clientes |





## 1.1 Estrategias de sostenibilidad ambiental, financiera, económica y legal

**Tabla 31**

*Estrategias de sostenibilidad ambiental, financiera, económica y legal*

| Estrategias                                                | Responsables                           | Tiempo               | Indicadores de avance y cumplimiento                                                                                                                                                                                                                                                               | Metas                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Herramientas digitales                                     | Gerente General<br>Área Administrativo | 4 semanas            | Implementación de un software de gestión de gastos que elimina la necesidad de papel y permite realizar diversas operaciones económicas como reembolsos, administración de comprobantes, entre otros, desde la herramienta ágil, remota y accesible.                                               | Incorporar en las operaciones diarias que ayudan a ser eficiente las operaciones, automatizar las tareas y mejorar el flujo de trabajo ahorrando costos asociados a suministros como papel o material de oficina. |
| Reforestación de espacio alrededor del coliseo cubierto    | Gerente General<br>Área Administrativo | 1 semana<br>cada mes | -Reforestar el parque y su alrededor del coliseo cubierto en donde se realizan las actividades deportivas                                                                                                                                                                                          | Embellaciendo los alrededores del coliseo cubierto en donde se realizan las actividades deportivas                                                                                                                |
| <b>Oficina Verde:</b><br>-Consumo de papel<br>-Iluminación | Gerente General<br>Área Administrativa | Indefinido           | -Verificación de la utilización de forma preferente y siempre que sea posible papel reciclado<br>-Utilización del correo electrónico para enviar información<br>-implementar y organizar los lugares de trabajo de manera que se reciba la luz natural<br>-No dejar luces encendidas sin necesidad | Manejo de buenas prácticas ambientales comenzando por el espacio físico donde se encuentra ubicado el evento deportivo                                                                                            |



|                                                                    |                                        |                                                     |                                                                                                                                                                                        |                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                    | <i>Experiencia y Calidad</i>           |                                                     | -Apagar aparatos electrónicos al finalizar la jornada de trabajo                                                                                                                       |                                                                                             |
| Promoción de educación y formación ambiental                       | Gerente General<br>Área Administrativa | 2 semanas                                           | -Realizar campañas de educación y formación a los trabajadores y a la comunidad del sector                                                                                             | Crear conciencia a nuestros clientes y visitantes que hacen parte de los eventos deportivos |
| Incentivación por los comportamientos responsables de los clientes | Gerente General                        | 1 vez cada 6 meses                                  | -Promover entre nuestros clientes comportamientos responsables realizando campañas promocionales que permitan las acciones sostenibles en cuanto al espacio del coliseo y su alrededor | Cuidado del espacio del coliseo cubierto, el parque y su alrededor                          |
| Gestión de residuos                                                | Gerente General<br>Área Administrativa | Primera semana de iniciar las actividades laborales | -Disponer de canecas para la recogida y manejo de residuos en cada evento deportivo                                                                                                    | Concientizar a la ciudadanía el cuidado                                                     |
| Diagnóstico del estado financiero                                  | Gerente General                        | Primeros 3 meses                                    | -Identificar fuentes de financiación si se es necesario<br>-Determinar el estado financiero                                                                                            | Determinar el diagnóstico del estado financiero de la empresa                               |
| Calculo de la brecha financiera                                    | Gerente General                        | Primeros 3 meses                                    | -Identificación de ingresos monetarios de los servicios prestados<br>-Identificación de coste monetario para el cumplimiento de las actividades                                        | Establecer la brecha monetaria de la empresa                                                |
| Revisiones periódicas                                              | Gerente General                        | 1 semana cada mes                                   | -Ejecutar revisiones o auditorias periódicas                                                                                                                                           | Lograr detectar errores que se puedan subsanar o mejoras en los procesos y el rendimiento.  |
| Obtención de CRM                                                   | Gerente General                        | 1 mes                                               | -Extraer información relevante sobre los clientes                                                                                                                                      | Atraer los clientes con descuentos y precios especiales y fidelizarlos.                     |
| Administrar recursos                                               | Gerente General                        | Cada 3 meses                                        | -Monitorear la ejecución de los recursos                                                                                                                                               | Administrar los recursos que se tienen y que genera rentabilidad de forma responsable       |

### 11.1.3 Estrategias de Responsabilidad Social Empresarial

**Tabla 32**

*Estrategias de Responsabilidad Social Empresarial*

| <b>Estrategias</b>                      | <b>Responsables</b>                        | <b>Tiempo</b> | <b>Indicadores de avance y cumplimiento</b>                                                                                  | <b>Metas</b>                                                                                                     |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dimensión Económica interna             | Gerente General<br>Auxiliar Administrativo | 3 semanas     | -Crear estrategias para generar valor y utilidades para la empresa<br>-Llevar a cabo acciones que generen valor y utilidades | Generar valor y utilidades, sin perder de vista la equidad y la justicia                                         |
| Cuidado y fomento de la calidad de vida | Gerente General                            | Cada 3 meses  | -Generar estrategias para generar el cuidado<br>-Ejecución de las estrategias (charlas, tamizajes, entre otros.)             | Responsabilidad compartida para el cuidado, bienestar y fomento en la calidad de vida para nuestros trabajadores |
| Espíritu empresarial y de desarrollo    | Gerente General                            | 2 semanas     | -Llevar a cabo acciones generando condiciones para un espíritu empresarial y de desarrollo                                   | Generar espíritu empresarial en los trabajadores                                                                 |



## 11.2 Elaboración del cronograma

**Tabla 33**

*Cronograma*

| Actividades                                                                           | JUNIO |   |   |   | JULIO |   |   |   | AGOSTO |   |   |   | SEPTIEMBRE |   |   |   | OCTUBRE |   |   |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------|---|---|---|-------|---|---|---|--------|---|---|---|------------|---|---|---|---------|---|---|---|
|                                                                                       | S     | S | S | S | S     | S | S | S | S      | S | S | S | S1         | S | S | S | S       | S | S | S |
|                                                                                       | 1     | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1      | 2 | 3 | 4 |            | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 |
| Realizar y actualizar el perfil de los clientes potenciales                           | x     | X |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |
| Realizar las estrategias propuestas para la página web y redes sociales de la empresa |       | x | x | X |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |
| Evaluar el costo-beneficio de la empresa                                              | x     | X |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |
| Capacitaciones al equipo de trabajo                                                   | x     | x | X |   |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |
| Crear un entorno laboral positivo                                                     | x     | x | x | x | x     | x | x | x | x      | x | x | x | x          | x | x | x | x       | x | x | X |
| Definir canales de comunicación                                                       |       |   |   |   | x     | X |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |
| Reconocer los talentos                                                                | x     | x | x | x | x     | x | x | x | x      | x | x | x | x          | x | x | x | x       | x | x | x |
| Establecer objetivos claros                                                           |       |   | x | X |       |   |   |   |        |   |   |   |            |   |   |   |         |   |   |   |
| Monitorear las opiniones de los clientes                                              |       |   |   | x |       |   |   | X |        |   |   | x |            |   |   | x |         |   |   | X |
| Ofrecer al cliente un servicio excepcional                                            | x     | x | x | x | x     | x | x | x | x      | x | x | x | x          | x | x | x | x       | x | x | X |
| Crear estrategia de ofertas y descuentos                                              |       | x |   |   |       | x |   |   |        | X |   |   |            | X |   |   |         | X |   |   |
| Realizar encuestas post venta con recordatorios                                       |       |   |   | x |       |   |   | x |        |   |   | x |            |   |   | x |         |   |   | X |
| Ofrecer incentivos según los resultados a trabajadores                                |       |   |   | x |       |   |   | x |        |   |   | x |            |   |   | x |         |   |   | x |



|                                                                            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Administrar los activos de la empresa                                      | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | X |
| Tomar decisiones relacionadas a las formas de refinanciar                  |   |   |   |   |   |   |   | x | x | X |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Crecimiento interno                                                        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | X | x | X |
| Pronostico de las necesidades financieras de la empresa                    |   |   |   | X | x | X |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Implementar herramientas digitales                                         |   | x | x | X |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Implementar reforestación de alrededor del coliseo                         | x |   |   |   | x |   |   |   | x |   |   |   | x |   |   |   | x |   |   |   |
| Promoción de educación y formación ambiental                               |   |   |   | x |   |   |   | x |   |   |   | X |   |   |   |   | x |   |   | X |
| Crear incentivos por los comportamientos responsables de los clientes      |   |   | x |   |   |   | X |   |   |   | x |   |   |   |   | x |   |   | X |   |
| Crear gestión de residuos                                                  | x | x | X |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Realizar el diagnóstico del estado financiero                              |   |   |   | x | X | X |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Realizar el cálculo del estado financiero                                  |   |   |   |   |   | x | X | X |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Ejecutar revisiones periódicas de los procesos y rendimiento de la empresa |   |   |   | x |   |   |   | x |   |   |   | x |   |   |   |   | x |   |   | X |
| Obtención y manejo de CRM                                                  | x | x | x |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Manejo y administración de los recursos                                    |   |   |   |   | x | x | x |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

### 11.3 Responsables y plan de seguimiento

**Tabla 34**

*Responsables y plan de seguimiento*

| ACTIVIDADES                                                                           | FECHA DE MONITOREO          | ELABORACIÓN DE INFORMES Y REPORTE |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| Realizar y actualizar el perfil de los clientes potenciales                           | Sábado, 03 de junio 2023    | Viernes, 09 de junio 2023         |
| Realizar las estrategias propuestas para la página web y redes sociales de la empresa | Jueves, 15 de junio 2023    | Viernes 23, de junio 2023         |
| Evaluar el costo-beneficio de la empresa                                              | Miércoles, 07 de junio 2023 | Lunes, 12 de junio 2023           |
| Capacitaciones al equipo de trabajo                                                   | Finalizar cada capacitación | Lunes, 19 de junio 2023           |
| Crear un entorno laboral positivo                                                     | Último día de cada mes      |                                   |
| Definir canales de comunicación                                                       | Sábado, 08 de julio 2023    | Viernes, 14 de julio 2023         |
| Reconocer los talentos                                                                | Última semana de cada mes   |                                   |
| Establecer objetivos claros                                                           | Viernes, 21 de julio 2023   | Sábado, 31 de julio 2023          |



*Experiencia y Calidad*

|                                                           |                                              |                                    |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------|
| Monitorear las opiniones de los clientes                  | Al finalizar cada torneos o evento deportivo |                                    |
| Ofrecer al cliente un servicio excepcional                | Al finalizar cada torneos o evento deportivo |                                    |
| Crear estrategia de ofertas y descuentos                  | Al iniciar cada torneos o evento deportivo   | Al finalizar la venta del servicio |
| Realizar encuestas post venta con recordatorios           | Al finalizar la venta del servicio           | Al dar inicio cada torneo o evento |
| Ofrecer incentivos según los resultados a trabajadores    | Durante el mes                               | Ultimo día de cada mes             |
| Administrar los activos de la empresa                     | Última semana de cada mes                    |                                    |
| Tomar decisiones relacionadas a las formas de refinanciar | Primera semana de agosto                     | Viernes, 18 de agosto de 2023      |
| Crecimiento interno                                       | Mes de octubre                               | Última semana de octubre 2023      |
| Pronostico de las necesidades financieras de la empresa   | Jueves, 13 de febrero 2023                   | Viernes, 21 de febrero 2023        |
| Implementar herramientas digitales                        | Lunes, 19 de febrero 2023                    | Martes, 27 de febrero de 2023      |
| Implementar reforestación de alrededor del coliseo        | Primera semana de cada mes                   |                                    |



|                                                                            |                                                               |                            |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------|
| Promoción de educación y formación ambiental                               | Al finalizar actividad y formación ambiental que se realice   |                            |
| Crear incentivos por los comportamientos responsables de los clientes      | 1 semana cada mes                                             |                            |
| Crear gestión de residuos                                                  | Primeras dos semanas del mes de junio                         |                            |
| Realizar el diagnóstico del estado financiero                              | Última semana de junio y las 2 primeras semanas de julio 2023 | Lunes, 17 de julio 2023    |
| Realizar el cálculo del estado financiero                                  | Última semana de Julio y primera semana de agosto             | Viernes, 11 de agosto 2023 |
| Ejecutar revisiones periódicas de los procesos y rendimiento de la empresa | Última semana de cada mes                                     |                            |
| Obtención y manejo de CRM                                                  | Jueves 15 de junio 2023                                       | Viernes, 23 de junio 2023  |
| Manejo y administración de los recursos                                    | Última semana de cada mes                                     |                            |

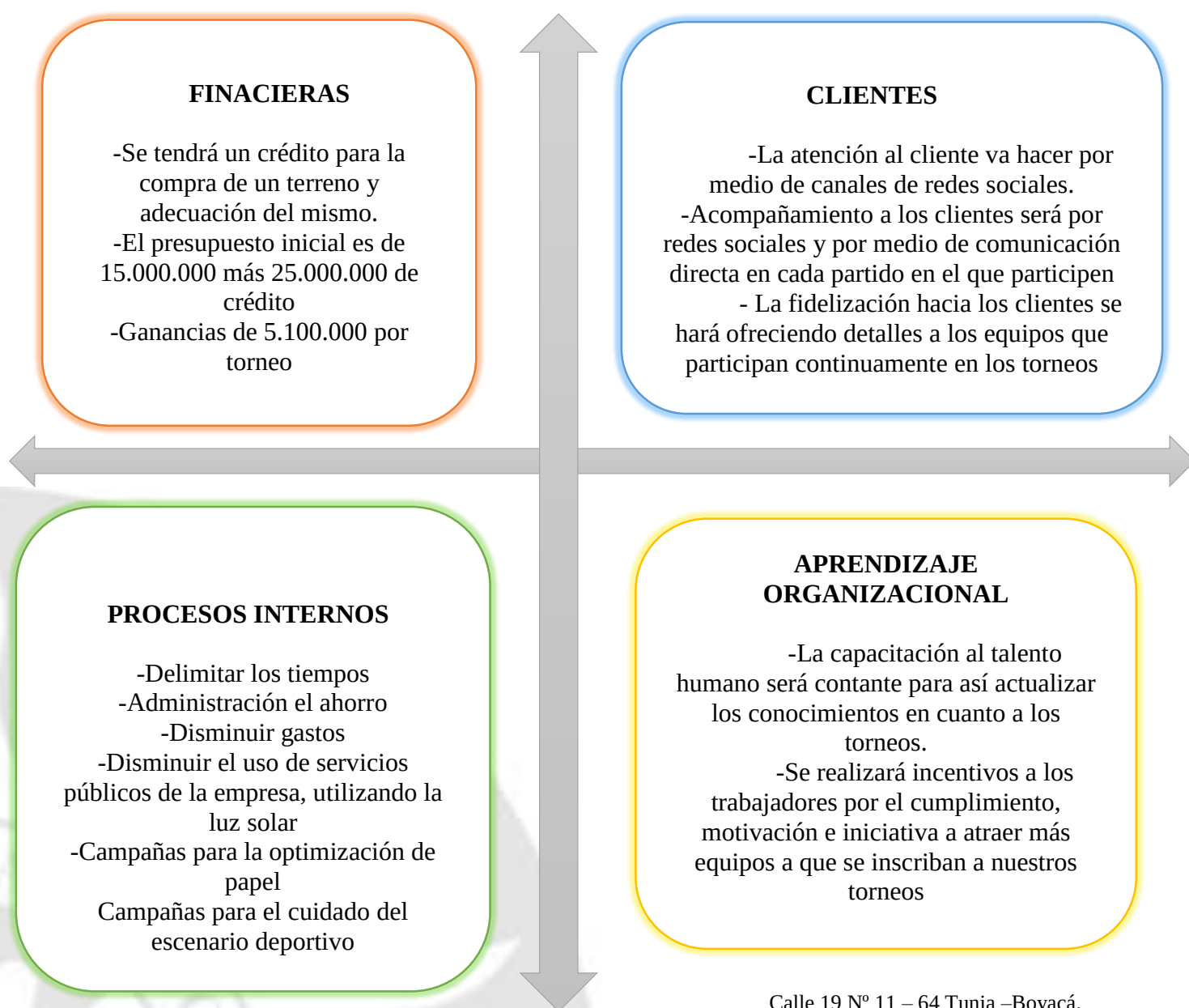


## 12 PLANEACIÓN ESTRATEGICA

### 12.1 Cuadro de mando: Balanced Score Card

**Figura 5**

*Cuadro de mando: Balanced Score Card*





### 13 Referencias

- ✓ Licenciatura en RR.HH. Universidad de Champagnat. (2020, agosto 26). *Estructura organizacional, qué es, cómo se diseña y su importancia*. Gestipolis. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/la-estructura-organizacional/>
- ✓ Equipo editorial, Etecé. (2021, agosto 05). *Políticas de una empresa*. Concepto. Recuperado <https://concepto.de/politicas-de-una-empresa/>
- ✓ Amadir Posadas Fátima Jackeline. (2002, abril 10). *La planeación estratégica en el proceso administrativo*. Geopolis. Recuperado <https://www.gestipolis.com/la-planeacion-estrategica-en-el-proceso-administrativo/>
- ✓ Gonzalez Betancourt, Maria del Carmen. (2016, junio 13). *Mejora tu estrategia con estas 15 acciones de marketing*. Semrush Blog. Recuperado <https://es.semrush.com/blog/acciones-marketing-mejorar-estrategia/>
- ✓ Mathías, Letícia. (2019, marzo 05). *Estrategias inteligentes para merchandising en el punto de venta*. Involver club. Recuperado <https://clubdeltrade.com/blog/merchandising-en-el-punto-de-venta/>



- ✓ Parra, Andrea. *5 estrategias de post venta y fidelización de clientes*. QuestionPro.  
Recuperado <https://www.questionpro.com/blog/es/estrategias-de-post-venta-y-fidelizacion/>
- ✓ Silva da Douglas, Web Content & SEO Associate. (2022, agosto 05). *11 Estrategias de gestión de ventas para empresas exitosas*. Zendesk  
<https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategias-de-gestion-de-ventas/>
- ✓ ConnectAmericas. *La estrategia financiera, paso a paso*.  
<https://connectamericas.com/es/content/la-estrategia-financiera-paso-paso>
- ✓ Alcaldía Mayor de Tunja. (2020, mayo 31). *Plan de Desarrollo Municipal de Tunja 2020-2023*. Recuperado <https://www.tunja-boyaca.gov.co/planes/plan-de-desarrollo-municipal-de-tunja-20202023>
- ✓ Gobernación de Boyacá. (2020, junio 3). *Pacto Social Por Boyacá: Tierra que Sigue Avanzando*. Plan de Desarrollo 2020-2023. Recuperado <https://www.boyaca.gov.co/wp-content/uploads/2020/06/pdd2020-2023boy.pdf>
- ✓ Olivera, Gus. (2018, junio 18). *Los 5 pilares de una buena estrategia de gestión de activos*. Excellence Blog. Recuperado <https://blog.softexpert.com/es/pilares-buena-estrategia-gestion-activos/#:~:text=Eso%20significa%20programar%2C%20documentar%2C%20planificar,negocio%2C%20evitando%20errores%20y%20retrabajo.>



- ✓ Risso, Ignacio. (2022, agosto 19). *Decisiones de financiamiento: ¿Cómo tomarlas y por qué son esenciales para el crecimiento de tu empresa?* Crehana. Recuperado <https://www.crehana.com/blog/negocios/decisiones-de-financiamiento/>
- ✓ Castellnou, Rosa. (2021, septiembre 30). *5 claves del éxito en la estrategia financiera de las grandes empresas*. Emburse captio. Recuperado <https://www.captio.net/blog/5-claves-del-exito-en-la-estrategia-financiera-de-las-grandes-empresas>
- ✓ Pedraza, Javier. (2021, julio 17). *10 Consejos para lograr una empresa más sostenible*. Green Globe. <https://www.greenglobe.es/10-consejos-para-lograr-una-empresa-mas-sostenible/>
- ✓ Pernas, Julio. (2011, noviembre). *Guía Buenas Prácticas Ambientales para Eventos Deportivos*. Federación Española de Municipios y provincias Subdirección de Dinamización Sociocultural Área de Deportes y Ocio. Recuperado <http://femp.femp.es/files/566-1280>  
<http://femp.femp.es/files/566-1280>  
[archivo/GUIA\\_VERDE\\_VERSION%20DEFINITIVA.pdf](http://femp.femp.es/files/566-1280)



- ✓ Gobierno de Colombia, Función Pública. (2018, octubre 29). *Análisis Sector Deporte*. Fortalecimiento y desarrollo de capacidades institucionales del Estado, para la adecuada implementación de las políticas públicas. Recuperado <https://www.funcionpublica.gov.co/documents/34645357/34704716/analisis-sector-deporte.pdf/b580aed7-4d6f-4dac-bf78d0edc46e794c?version=1.0&t=1543317787195>
- ✓ Instituto Colombiano del Deporte COLDEPORTES. (2009, abril). *Plan Estadístico del Instituto Colombiano del Deporte*. Dirección de Regulación, Planeación, Estandarización y Normalización DIRPEN. <https://www.dane.gov.co/files/sen/planificacion/planes/COLDEPORTES.pdf>
- ✓ Findeter, Banca de Desarrollo Territorial. Jefatura de Inteligencia de Negocios- Coordinación de Inteligencia Externa. (2022, mayo). *Deporte, Recreación y Cultura*. [https://repositorio.findeter.gov.co/bitstream/handle/123456789/9918/DEPORTE%20RECREACION%20Y%20CULTURA\\_.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.findeter.gov.co/bitstream/handle/123456789/9918/DEPORTE%20RECREACION%20Y%20CULTURA_.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- ✓ Hontangas Hotelano, David. (2013, noviembre 27). *Plan de Empresa: Organización de Eventos Deportivos*. Universidad Politécnica de Valencia. <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/35139/David%20Hortelano%20Hontangas%20TFC.pdf>



- ✓ Muñoz Pérez, Viviana Eliana y Ardilla Santos, Juan Carlos. (2014). *Diseño de un plan de negocios para la constitución de una empresa de eventos deportivos*. [Trabajo de grado, Universidad Santo Tomás, Bucaramanga].
- ✓ Coldeportes, Oficina Asesora de Planeación. (2014, diciembre 31). *Informe de Seguimiento a Planes de Acción*.
- ✓ Peñaranda Lozano, Pedro León y Velasco Espitia, María Eugenia. *Teoría de la Recreación*. [Programa de Estudio a Distancia, Universidad De Pamplona]  
Recuperado [https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portalIG/home\\_109/recursos/octubre2014/educacionfisica/semestre7/09092015/teoriaytendenciarecreacion.pdf](https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portalIG/home_109/recursos/octubre2014/educacionfisica/semestre7/09092015/teoriaytendenciarecreacion.pdf)
- ✓ Ángel Suarez, José Alejandro; & Riveros Castellanos, Milton Sady; & Serna, Soffy Jiménez; & Blanco Quiroga, Jhon Alexander. (2018). *Variedad Empresa de Torneos Relámpago de Fútbol Multisport*. [Trabajo de grado, Universidad Católica de Colombia] Recuperado <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/a252b275-8812-4413-b2a4-d7c7ac0e9364/content>