



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

**Asignatura**

OPCION DE GRADO II

CREACION DE EMPRESA

**MATRIZ ESTRATEGICA**

**Autores**

Geraldine Hurtado Sánchez

Jefferson Moreno Ávila

**Docente**

Carolina Otálora

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Facultad de Administración de empresas

Bogotá D.C. Colombia

Mayo 22 de 2017

## DESCRIPCION GENERAL DEL NEGOCIO

Somos una escuela deportiva y formativa de baloncesto con ánimo de lucro, creada con la idea de implementar un impacto social en los jóvenes de nuestra localidad de Kennedy en los barrios Britalia y Villa Andrea. Encargados de promover y fomentar la salud por medio del deporte, basados en estrategias lúdicas, deportivas y recreativas. Nos fortalecemos en el trabajo en equipo como objetivo principal para el buen desarrollo sociocultural.

## OBJETIVO GENERAL

Promover e incentivar el modo correcto del uso del tiempo y del espacio libre de cada individuo, por medio de actividades deportivas basadas en el baloncesto, utilizando metodologías innovadoras y se manejara un material específico para el buen desarrollo, contaremos con personal idóneo para tal actividad. Esta escuela está ubicada en la localidad de Kennedy en los barrios Britalia y Villa Andrea.

## MARCO LEGAL

CONCEPTO DE EMPRESA: De servicios.

CLASIFICACIÓN DE LAS MY PYMES - Clasificada como pequeña empresa por que cuenta con 5 trabajadores.

CLASIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD: Esta clasificada como Sociedad Anónima Simplificada, debido a que su máximo número de socios es tres.

## CONSTITUCIÓN LEGAL

REGISTRO UNICO TRIBUTARIO: Se tramita ante la DIAN (<http://www.dian.gov.co/>)

REGISTRO MERCANTIL: Se tramita ante la Cámara de Comercio de Bogotá (<http://www.ccb.org.co/>)

RESOLUCION DE FACTURACIÓN: Resolución 000055 de la Dian.

## **OBLIGACIONES DE REGISTRO**

REVISION TECNICA DE BOMBEROS: Localidad bosa

NORMAS SANITARIAS Y DE SALUD: Hospital de Kennedy

RESPONSABILIDAD SOCIAL AMBIENTAL

CONTRATACIÓN DE PERSONAL: Directa

CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES: Directa

AFILIACION AL S.G.S.S.C Y ARL: Formulario de afiliación para trabajadores dependientes,  
Formulario de declaración de salud.  
Fotocopia del documento de identificación.

IDENTIDAD ESTRATEGICA

Somos una escuela de formación deportiva de baloncesto en los procesos de iniciación, fundamentación y especialización tanto a niños, adolescentes y jóvenes de cualquier género, raza y cultura social, ubicados en la localidad de Kennedy. Estamos comprometidos en implementar metodologías innovadoras para el desarrollo de este deporte.

FUTURO PREFERIDO

Para el 2019 The Fenec Team contará con el aval deportivo del IDRDR y alcanzara el nivel élite para el buen desarrollo competitivo de los integrantes de la escuela y así mismo esperamos contar con un número aproximado de 150 participantes en las diferentes categorías.

VALORES

The fenec team se caracteriza por la pasión hacia la formación y le desarrollo de los niños,adolescentes y jóvenes en el área deportiva por medio del baloncesto, fomentando el respeto,la tolerancia, la responsabilidad, la honestidad y el trabajo en equipo. Para el desarrollo socio-cultural de cada integrante del equipo.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1- Construir y fortalecer lasos de amistad por medio del deporte realizando actividades de integración grupal y lúdicas dos veces por mes.
- 2- Incentivar el aprovechamiento del tiempo libre por medio de actividades cada seis meses que involucren a toda la comunidad, dándoles a entender que el camino deportivo conlleva a una vida sana y prevenirlos de una vida sedentaria y/o delincuencial.
- 3- Diseñar un macro sistema de ejercicios anualmente para las diferentes categorías, especificando los fogeos, los campeonatos y los entrenamientos invisibles.
- 4- Optimizar recursos y así mismo el aprovechamiento de ellos ya que gracias a las implementaciones, las clases se pueden ejecutar de la mejor manera posible
- 5- Dar a conocer a The Fenec Team en los barrios aledaños (Britalia, Villa Andrea, Betania y Brasilia).
- 6- establecer convenios con tiendas deportivas para que sean nuestros proveedores y así garantizar precios más económicos en accesorios.

- 7- realizar convenios con gimnacios, tiendas deportivas y clubes deportivos para promover descuentos y de esta manera dar a conocer la escuela The Fenec Team
- 8- incrementar anualmente el personal de planta entre 1 a 2 personas
- 9- incrementar el número de inscritos a 50 por año
- 10- realizar convenios con instituciones de formación deportiva técnica y tecnológica con el fin de que sus estudiantes hagan las practicas con nosotros

## ANALISIS PESTEL

### POLITICO

\* PROYECTO DE ACUERDO 203 DEL 2006: Por medio del cual se regula el funcionamiento de las Escuelas de Formación Deportiva en el Distrito Capital \* 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.\*LEY 494 DE 1999: Por la cual se hacen algunas modificaciones y adiciones al Decreto-ley 1228 de 1995 y a la Ley 181 de 1995. \*RESOLUCIÓN 500 DE 2001: Por la cual se dictan normas para la organización y realización de los Certámenes Deportivos en el Sector Formativo en el Distrito Capital \* LEGISLACIÓN DEPORTIVA COMENTADA Resolución 1016 de marzo 31 de 1989. En uso de sus facultades legales y en especial de las que les confieren los Artículos 28, 29 y 30 del Decreto 614 de 1984, y CONSIDERANDO: 1. Que por Decreto 614 de 1984, en sus Artículos 28, 29 y 30 se establece la obligación de adelantar Programas de Salud Ocupacional, por parte de patronos y empleadores. 2. Que es obligación de los patronos o empleadores velar por la salud y seguridad de los trabajadores a su cargo. 3. Que los patronos y empleadores deben responder por la ejecución del programa permanente de Salud Ocupacional en los lugares de trabajo.

### LEGAL

MARCO LEGAL\*CONCEPTO DE EMPRESA: De servicios.\*CLASIFICACIÓN DE LAS MY PYMES - Clasificada como pequeña empresa por que cuenta con 20 trabajadores. \* CLASIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD: Esta clasificada como Sociedad Anónima Simplificada, debido a que su máximo número de socios es tres.

CONSTITUCIÓN LEGAL \* REGISTRO UNICO TRIBUTARIO: Se tramita ante la DIAN (<http://www.dian.gov.co/>) \* REGISTRO MERCANTIL: Se tramita ante la Cámara de Comercio de Bogotá (<http://www.ccb.org.co/>) \* RESOLUCION DE FACTURACIÓN: Resolución 000055 de la Dian. OBLIGACIONES DE REGISTRO \* REVISION TECNICA DE BOMBEROS: Localidad Ciudad Kennedy. \*NORMAS SANITARIAS Y DE SALUD: Hospital de Kennedy. \*RESPONSABILIDAD SOCIAL AMBIENTAL. \*CONTRATACIÓN DE PERSONAL: Directa. \*CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES: Directa. \* AFILIACION AL S.G.S.S.C Y ARL: Formulario de afiliación para trabajadores dependientes, Formulario de declaración de salud.

Fotocopia del documento de identificación

### FACTORES ECONOMICOS

La crisis económica que atravesamos a día de hoy, ocasiona la pérdida de ingresos y poder adquisitivo de los ciudadanos.

Esta circunstancia afecta de diferentes maneras a este proyecto. Así pues, en los últimos años se ha incrementado la práctica de deportes “sin costo”, de forma que se podría decir que la pérdida de poder adquisitivo favorece estas opciones de ocio deportivo frente a otras que requieren un mayor coste por el uso de instalaciones, material u otros conceptos.

## ECOLOGIA

Climatología: Las temperaturas son generalmente suaves y hay muchos días de sol al año.

Orografía: nuestra comunidad presenta una orografía muy rica y diversa, de la cual podemos disfrutar para un buen entrenamiento. Incentivamos a los jóvenes en cada sección para la limpieza alrededor de la cancha de baloncesto como parte de entrenamiento inicial, promoviendo al cuidado del medio ambiente. Se manejan materiales reciclables como parte de obstáculos y ejercicios para el desarrollo integral de los alumnos.

## TECNOLOGIA

En la actualidad, la tecnología está presente en todos los ámbitos de nuestra vida cotidiana. A menudo, cada vez más, supone un factor de éxito y diferenciación para todo tipo de empresas y proyectos.

Una vez tengamos programados los eventos deportivos, resulta de vital importancia darles publicidad, y a día de hoy, Internet es una herramienta principal. Existen numerosas páginas web, relacionadas directa e indirectamente con los eventos deportivos

## FACTORES SOCIOCULTURALES

El presente proyecto pretende desarrollarse en la localidad de Kennedy. Una de las características sociales de nuestra comunidad, es una cultura del ocio muy rica. Los ciudadanos dedican una buena parte de su tiempo libre y de su presupuesto al ocio. Existen numerosas ofertas de ocio de diferentes tipos y una de ellas, es el ocio deportivo.

## ANALISIS DE LA CINCO FUERZAS DE PORTER – INFLUENCIA DEL MACRO ENTORNO

Amenazas de nuevo competidores: Se observa en el sector de Kennedy, específicamente en los barrios britalia y villa Andrea la creación de una nueva escuela deportiva enfocada en futbol llamada TIGRES. Y en proceso se encuentra la formación de una fundación deportiva llamada FUNDACION DEPORTIVA LOS PUMAS.

Poder de negociación de los proveedores: Se tiene un convenio con un centro de gimnasio para que nuestros clientes tengan un descuento a la hora de ingresar para obtener estos servicios. Contamos con nuestro proveedor directo de insumos deportivos llamado

EXTREME SPORT

Rivalidad entre los competidores actuales: Estamos conscientes de que esta nueva escuela hace que dejemos de obtener nuevos clientes, teniendo en cuenta que ofrece un entrenamiento totalmente diferente y esto hace que los niños, jóvenes y adolescentes puedan desarrollar un solo deporte. QUIENES SON LOS COMPETIDORES ACTUALES? IDRDR? OTRAS ESCUELAS? CUÁLES?

Poder de negociación de los clientes: Brindarle asistencia personalizada de entrenamiento enfocado en baloncesto, asistencia de gimnasio, nutricional y alcance de competencia a nivel local y distrital. Por otro lado brindamos promociones del 2x1 para la economía del cliente y posibles nuevos clientes.

Amenazas de productos o servicios sustitutos: Somos conscientes de que hay diferentes tipos de escuelas que prestan diferentes tipos de actividades o servicios, como lo son escuelas de fútbol, voleibol, patinaje y baloncesto, entre otros que diariamente nos genera un nivel de competitividad de la cual nosotros estamos innovando cada día nuestro servicio para brindar una mejor atención al cliente.

## FUERZAS INDUCTORAS

### OPORTUNIDADES

#### Área de recursos humanos

Se les dará la oportunidad a las personas que se encuentren estudiando en el área deportiva para que realicen sus prácticas con nosotros

#### Área financiera

Adquirir convenios con instituciones como IDRDR el cual nos brinde un apoyo financiero

#### Área operativa

Expandir nuestro personal por medio de contratación de aprendizaje el cual se tendrá con el SENA

#### Área de servicio al cliente

Expandir nuestro personal administrativo por medio de contratación de aprendizaje en convenio con el SENA o universidades

## FORTALEZAS

#### Área de recursos humanos

Nuestro personal está totalmente capacitado para la prestación del servicio. Se cuenta con técnicos, tecnólogos y profesionales en el desarrollo deportivo

#### Área financiera

Contamos con apoyo de instituciones de formación académica. \* Negociantes del sector \*ahorros propios

#### Área operativa

Nuestro personal está totalmente capacitado para la prestación del servicio. Se cuenta con técnicos, tecnólogos y profesionales en el desarrollo deportivo

#### Área de servicio al cliente

Se cuenta con un personal administrativo quien es el encargado de brindar información clara y concisa a los clientes y a todo público interesado en adquirir nuestros servicios

### FUERZAS Opositoras

#### DEBILIDADES

##### Área de recursos humanos

Clima organizacional, difusión y reforzamiento de políticas, procesos y procedimientos internos, procedimientos en cambio de puestos.

##### Área financiera

Falta de recursos propios, en donde dependemos de instituciones alternas para la expansión de nuestra empresa

##### Área operativa

El personal con el que contamos para las clases no es lo suficientemente capacitado para brindar una buena dirección a nuestros clientes.

##### Área de servicio al cliente

No contamos con call center que nos recopile la información de nuestros clientes, \* Falta alcance publicitario

### AMENAZAS

##### Área de recursos humanos

Las competencias de nuestra empresa cuentan con personal propio y capacitado para brindar una mejor información al cliente

##### Área financiera

Dependemos de los recursos económicos de empresas alternas en donde nos generan competencia

##### Área operativa

Las competencias directas cuentan con personal capacitado para brindar un entrenamiento mejor.

##### Área de servicio al cliente

Las empresas competentes directas a nuestra empresa cuentan con mejor servicio al cliente y mayor publicidad

## MATRIZ DE DESPLIEGUE ESTRATEGICO GENERATIVA

<b>Matriz de Despliegue Estratégico Generativa</b>			
<b>No Estrategia</b>	<b>Opositoras</b>	<b>Inductoras</b>	<b>Estrategia</b>
1	O1	A1	El uso de herramientas tecnológicas y virtuales que permitan el conocimiento legal de todos los procedimientos
2	O2	F11	Mediante la sistematización de procesos y el conocimiento legal, nuestros empleados pueden obtener todos los permisos necesarios para el buen funcionamiento de sus labores.
3	O3	F12	Nuestros colaboradores están dispuestos a aprender sobre nuevas herramientas operativas.
4	O4	F13	Uso de estrategias para que nuestros clientes y colaboradores se sientan a gusto en la organización.
5	O5	F14	Se puede acceder a una asistencia personalizada, en donde sean aclarados los temas de implementación de impuestos y su adecuado manejo.
6	O6	F15	Implementación de nuestro diferenciador de plataformas virtuales innovadoras para que nuestros clientes siempre nos prefieran a diferencia de la competencia.
7	O7	F16	Nuestros colaboradores están dispuestos a aprender sobre nuevos sistemas legales.

CADENA DE VALOR

