

# REVOLUTION

*por* JUAN CARLOS CORREDOR HERNANDEZ

---

**Fecha de entrega:** 16-dic-2019 12:06p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 1235502782

**Nombre del archivo:**

9573\_JUAN\_\_CARLOS\_CORREDOR\_HERNANDEZ\_REVOLUTION\_151405\_1256601838.docx (35.3M)

**Total de palabras:** 10054

**Total de caracteres:** 55580



**ESCUELA INTEGRAL RECREO DEPORTIVA REVOLUTION**

**2**  
**TRABAJO DE GRADO**

**CREACIÓN DE EMPRESAS**

**Responsables:**

**PAULA ANDREA ZAMORA MORENO**

**Asesor: JUAN CARLOS CORREDOR**

**2**  
**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

**Facultad de Cultura Física, Deporte y Física**

**Bogotá D.C.**

**Noviembre 2019**

## **TABLA DE CONTENIDO**

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>LOGO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>MISIÓN</u>	3
<u>VISIÓN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>MARCO REFERENCIAL</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN</u>	3
<u>CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	4
<u>CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPITULO III: CANALES</u>	4
<u>CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	4
<u>CAPITULO V: INGRESOS</u>	4
<u>CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO</u>	4
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	4
<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	4



## INTRODUCCIÓN

La escuela integral recreodeportiva REVOLUTION nace con la iniciativa de formar, desarrollar y estimular por medio de actividades lúdico deportivas y de recreación las capacidades coordinativas durante las fases sensibles de los niños entre los 5 y 12 años de edad, estas entendidas como: “aquellos períodos delimitados del desarrollo durante los cuales los seres humanos reaccionan de modo más intenso que en otros períodos ante determinados estímulos externos, dando lugar a los correspondientes efectos”. (Reinhardt Winter, 1986)., lo anterior destacando lo que menciona Vygotski (1987, p. 438) en donde *“los primeros años de vida constituyen el periodo más denso y lleno de valor del desarrollo general”*; no obstante es esencial que se incita de manera temprana así potenciar dichas capacidades para la formación competitiva y de alto rendimiento desde los 12 hasta los 17 años en diferentes deportes, favoreciendo su crecimiento y desarrollo con un proceso progresivo y adaptativo. Adicional deseamos formar personas éticas, responsables, disciplinadas y dedicadas al cuidado de la salud de sí mismos y de quienes los rodean, promoviendo actividades de integración, cooperación y diversión que permitan que el deportista eleve su autoestima, respete las diferencias individuales, raciales, de género y cultura, a ser más solidario y finalmente a valorar y respetar el medio ambiente y escenario en el que se encuentra.

Modificar los hábitos alimenticios para una vida saludable tanto para el deportista como para su familia, pues en Colombia están aumentando los índices de sobrepeso y obesidad infantil, uno de cada cuatro niños en Colombia es obeso, y cada año crece la población pues ha incrementando la tasa cerca del 18% al 24%,(minsalud,2015), siendo la principal causa en sedentarismo, pues como menciona la encuesta nacional de la situación nutricional en Colombia 2015 (ENSIN) tan solo en 31.1% de la población escolar cumple con las recomendaciones de actividad física en escolares (6 a 12 años),no obstante son cifras realmente alarmantes que por medio de la práctica deportiva podemos prevenir. Promover y fomentar actividades para formar a cada uno de los integrantes de la escuela en el campo deportivo, psicológico y emocional.



Cabe resaltar dos aspectos esenciales, el primero que la escuela Revolution cuenta con la apertura de tres sedes, donde las sedes principales son hayuelos y castilla ya que los padres cuentan con recursos económicos, de esta manera se destina un 10% de cada mensualidad de estas sedes para los deportistas de la sede de bosa, el valor es mucho más bajo que en dichas sedes principales, así aseguramos un mejor futuro a los niños que viven en zonas vulnerables; y segundo la escuela cuenta con su reconocimiento y aval deportivo #005 del 2017.

### **LOGO**

Como se observa en la imagen # 1 está integrado de la letra R que representa el nombre de la escuela y asocia los deportistas, seguido de un pentágono que simboliza los cinco sentidos (olfato, tacto, vista, gusto y oído), a ese pentágono lo rodea un círculo que representa todos los deportes de conjunto con o sin móvil y las ruedas del patín. El Hexágono que está fuera del círculo tiene dos puntas enfrentadas en la parte superior e inferior que son los padres de familia y el entrenador, y las cuatro puntas paralelas destacan las capacidades físicas: flexibilidad, resistencia, velocidad y fuerza, por último la estrella representa la razón por la que cree la escuela, mi hijo.



Figura #1 Elaboración propia.

### **BANDERA**





Figura #2 Elaboración propia.

### SLOGAN

**Entrenar para la vida, competir para el futuro**

Finalmente nuestro slogan: **Entrenar para la vida, competir para el futuro,**

Hace alusión a que las escuelas netamente formativas deben hacer precisamente eso, formar los niños de manera integral por medio del juego y para la construcción de valores, no producir máquinas de medallas para generar status en la escuela o dinero, si bien el patinaje es potencia a nivel mundial, los clubes desde tempranas edades exigen con altas cargas de intensidad horaria a niños menores de 12 años, cuando en estas edades no deberían preocuparse por ganar, al contrario deben experimentar, explorar, divertirse; es así que se crea el slogan de entrenar para la vida: y con esto hago alusión a ser buenos seres humanos, ayudar al prójimo, evitar la trampa y corrupción, generar hábitos de vida saludable y disciplinarios, para la frase competir para el futuro: significa ser personas que en sus campos laborales construyan, propongan, aporten a la sociedad y a la comunidad, que no se rindan y cumplan sus metas y objetivos, esa es la principal competencia que deben ganar, ya si poseen el talento deportivo, a partir de los 12 años les asesoramos clubes de alto rendimiento que se adecuen a sus ingresos y horarios.





Figura #3 Elaboración propia.

### UNIFORME

El significado de color se seleccionó por la siguiente manera:

**Naranja** debido a que genera diversión, vitalidad, alegría, accesibilidad e innovación.

**Azul** profesionalidad, integridad, sinceridad, calma y serenidad.

**Negro** prestigio, poder, sofisticación y valor (Vilaseca, 2014)





Figura #4 Elaboración propia.

## MISIÓN

Nuestro programa de Iniciación recreodeportiva pretende fomentar las diferentes prácticas deportivas, la recreación y la adecuada utilización del tiempo libre, como también formar recursos humanos en los niveles recreativos, formativos, competitivos y de alto rendimiento, con metodologías que generen líderes comprometidos, críticos, éticos y capaces de interactuar en su medio y con un



desarrollo completo del trabajo en equipo, generando acciones de Transformación con una visión global del mundo que los rodea y ayudando al mejoramiento de la calidad de vida.



## **VISIÓN**

La escuela integral deportiva REVOLUTION pretende ser en 2024 una escuela líder en formación de niños y jóvenes deportistas tanto a nivel distrital como nacional, impulsando un nuevo ejemplar en iniciación y formación deportiva, donde la persona sea capaz de generar ambientes de convivencia, solidaridad, tolerancia y productividad.

## **HUMANISTA**

La escuela integral Revolution pretende con su filosofía, fomentar a través del deporte la construcción y formación ética, soportados por el pensamiento de santo tomás de aquino (S. XVI), quien destaca dentro de sus principios el bien común, virtudes morales, amor a la verdad y la fe y la razón, todo lo anterior destacando el cuidado del otro, del medio ambiente y los valores. La escuela por medio de becas deportivas a niños de escasos recursos propende por brindarles la oportunidad de aprovechar su tiempo libre, la escuela gratuitamente realiza dos veces al año mediciones físicas, de talla, peso, tensión arterial entre otros, para llevar un control y de esta manera enseñarle a cuidar de su salud y mejorar los hábitos de vida saludable a su familia.





Figura #6 Elaboración propia

## MARCO REFERENCIAL

Para la creación y conformación de la escuela es necesario registrarse ante el instituto de recreación y deporte (IDRD) y para obtener el aval deportivo nos regimos bajo el cumplimiento del siguiente reglamento que se encuentra en la plataforma del IDRD (2019):

- 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.
- Los entes deportivos departamentales y municipales coordinarán y promoverán la ejecución de programas recreativos para la comunidad, en asocio con entidades públicas o privadas que adelanten esta clase de programas en su respectiva jurisdicción”, ver artículo 7.
- Resolución 001909 del 5 de agosto de 1991 “Por la cual se reglamenta el proyecto de Escuelas de Formación”, ver artículo 5.
- Resolución 299 de 2009 “Por la cual se establecen los requisitos, procedimientos y reglamentos para otorgar, supervisar, suspender y cancelar el Aval Deportivo a las Escuelas Deportivas en Bogotá D.C.”.

Se debe tener presente que toda la documentación entregada en dicho ente que incluya información de los directivos e instructivos debe “deberán acreditar capacitación para el trabajo con niños por un término no inferior a un (1) año,



conforme lo dispone el artículo 11 del Decreto 2225, reglamentario del Decreto 2845 de 1984.”

Adicional a ello cualquier incumplimiento de la norma es meritoria a sanción e incluso cancelación del aval deportivo, que tiene una vigencia de 5 años. Dentro de los requisitos para la conformación de la escuela de formación, el Instituto es claro mencionando que se debe incluir información veraz o de lo contrario se podría recibir una pena legal por falsificación de documentos o información incorrecta, a continuación destacamos algunos de los requisitos más importantes.

1. Realizar la solicitud por escrito del Aval Deportivo y reunir los siguientes documentos:

- Descargar la Lista de chequeo Aval Escuelas
- Descargar y diligenciar la carta de Solicitud Aval Deportivo
- Descargar y diligenciar la Ficha de inscripción de escuelas de formación deportiva
- Acta de creación de la escuela deportiva
- Hoja de vida del Director general
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía del Director de la escuela deportiva, del profesor y del delegado de padres de familia
- Hoja(s) de vida de (los – las) instructores(as) y/o entrenadores(as) que contengan)
- Destacar categoría de los instructores dependiendo su formación académica.
- Descargar y diligenciar el Manual de Funcionamiento de las Escuelas



- Deportivas, teniéndolo como referencia para elaborar el manual que aplique a la escuela deportiva.
  - Descargar la Guía Plan Pedagógico y Metodológico por deporte.
  - Descargar y diligenciar la Planilla de inscritos, donde se debe relacionar la totalidad de los alumnos que tiene la escuela alumno inscrito (registro civil o tarjeta de identidad), o de la cédula de ciudadanía o de extranjería de los deportistas inscritos en el deporte paralímpico.
  - Carné o certificado de afiliación a la Entidad Prestadora de Salud – EPS o seguridad social de cada alumno inscrito.
  - Descargar y diligenciar la Ficha de inscripción – IDR.
  - Certificación: El director de la Escuela de Formación Deportiva adjuntará certificación donde conste que los datos suministrados son verídicos y confiables y que asume la responsabilidad por errores en su transcripción, omisión o falsedad de los mismos.
  - Radicar los documentos en la ventanilla externa de radicación y correspondencia Sede Instituto Distrital de Recreación y Deporte – IDR
2. Como respuesta se obtiene el Aval Deportivo de las escuelas de formación deportiva, en un término de 58 días hábiles





Figura #7 Aval deportivo. Copia de archivo IDR

## INVESTIGACIÓN

La escuela integral deportiva Revolution inició su actividad de prestar un servicio a la comunidad el día 3 de agosto del 2016, aprovechando un escenario nuevo en la localidad de Fontibón, el primer paso fue entregar volantes por cada uno de los conjuntos residenciales que rodeaban el escenario y ofreció un mes completamente gratuito para que se conociera el servicio, en este espacio la escuela fue la primer y única opción que en el momento había en el parque, por ende la penetración al



mercado se facilitó, se evidenció la falta de competencia y se focalizó en el aprovechamiento de un espacio que la comunidad usuaria.

Sin embargo la demanda de las pistas de patinaje en Bogotá es alta, pues hay muy pocos escenarios adecuados para esta modalidad, es así como dos escuelas más ingresaron al escenario, con precios por debajo de los nuestros, es allí donde la escuela ataca con estrategias de mercado como: material deportivo innovador, actividades y metodologías especiales para las edades correspondientes, evitando que el precio que ofrecemos se redujera, constantemente se consultaba con los padres de familia las mejoras que podían aportar a la escuela y de esta manera nos hemos mantenido en el mercado ya tres años.



Figura #8 Elaboración propia

## **CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO**

La segmentación de mercados nos permite identificar nuestra población objetivo, las personas a quienes se va a dirigir el producto o en este caso el servicio y de esta manera engancharlos y/o fidelizar su compra, satisfaciendo sus necesidades o como



bien lo menciona Ciribeli y Miquelito en el 2014: "La segmentación del mercado consiste en identificar comportamientos similares entre personas en un determinado mercado, tratando de formar un grupo (o grupos) con características similares."(p.35). Por otra parte cabe resaltar que existen una serie de clasificaciones para reconocer e identificar dicha segmentación, para este caso el segmento poblacional que interviene es el mercado multilateral o plataforma multilateral que hace referencia a "cuando la empresa se dedica a dos segmentos del mercado independientes entre sí, pero se necesitan uno del otro para que el modelo funcione." (Navarro. 2012., p.3), no obstante padres de familia y deportistas son nuestros principales clientes, sin un padre que realice el pago del servicio no habrá un deportista haciendo uso del mismo.

La escuela integral recreodeportiva Revolution forma a los deportistas por medio de entrenamientos polimotores que

5

Es el desarrollo de las habilidades básicas motoras, como correr, gatear, reptar, trabajos de sensibilidad, desarrollo de la motricidad fina mediante manualidades en general. Desarrollo de la motricidad gruesa y la multilateralidad mediante, la gimnasia básica y las formas jugadas en todos los deportes, habilidades motrices con mano derecha y mano izquierda, pie derecho, e izquierdo, pensamiento científico, y gimnasia mental a través del glosario mental en inglés. (COLEGIO TERESIANO)

Lo anterior teniendo en cuenta las fases sensibles pues este "término se refiere a un espacio de tiempo particular donde el organismo es capaz de responder a los estímulos motrices, adquiriendo niveles de desarrollo que influyen sobre diferentes capacidades ya sean coordinativas y condicionales"(Coronel, 2011. p. 37), Baur en 1990 y Winter en 1988 dicen citado por Coronel en el 2011 que "las fases o períodos sensibles se da en ciertos espacios de tiempo durante el desarrollo que caracterizan al organismo por la receptividad que tienen hacia los estímulos que aumentan determinada capacidad o característica" también es importante mencionar en qué edades se presentan estas etapas y Hann (1988) considera que de los 7 años a los 12 son las etapas críticas, a continuación se incluye una tabla que evidencia cada fase



**TABLA #1**

CAPACIDADES FÍSICAS	EDAD.							
	6-8	8-10	10-12	12-14-	14-16	16-18	18-20	20+
Fuerza Máxima					•	••	•••	→
Fuerza rápida				•	••	•••	→	→
Resistencia aeróbica		•	•	••	••	•••	→	→
Resistencia anaeróbica					•	••	•••	→
Velocidad de reacción		•	•	••	••	•••	→	→
Velocidad acíclica				•	••	•••	→	→
Máxima Velocidad				•	••	•••	→	→
Flexibilidad	••	••	•••	→	→	→	→	→
Fuerza de resistencia					•	••	•••	→
<b>SIMBOLOGÍA</b>								
•	TRABAJO DE BAJA INTENSIDAD, DONDE SE INVOLUCREN ASPECTOS ELEMENTALES.							
••	AUMENTO PROGRESIVO DEL TRABAJO, APROVECHANDO INICIO DE FASE SENSIBLE.							
•••	ÉNFASIS EN EL TRABAJO DE... APROVECHANDO FASE SENSIBLE.							
→	SE CONTINÚA TRABAJANDO PARA SU AUMENTO O CONSERVACIÓN.							

Spengler, H.U. de la Revista Leistungssport. Frankfurt/M1984. Pág. 43

Coronel, universidad de Cuenca, 2011

Pues bien dichas fases permiten un óptimo desarrollo en cuanto a las capacidades se refiere y para entender este concepto de capacidades Valdez menciona que “son condiciones necesarias para crear acciones motrices las mismas que se desarrollan y perfeccionan con los procesos de instrucción y entrenamiento”.(1986,p.12), éstas se dividen en biomotoras o cualidades físicas donde se evidencia un componente más técnico en la persona pues se subdivide en las ya mencionadas coordinativas y condicionales, las primeras menciona Gundlanch, (1968) son aquellas que controlan los movimientos y las segundas utilizan el mismo mecanismo energético y están integrados por la fuerza, la velocidad y la resistencia.

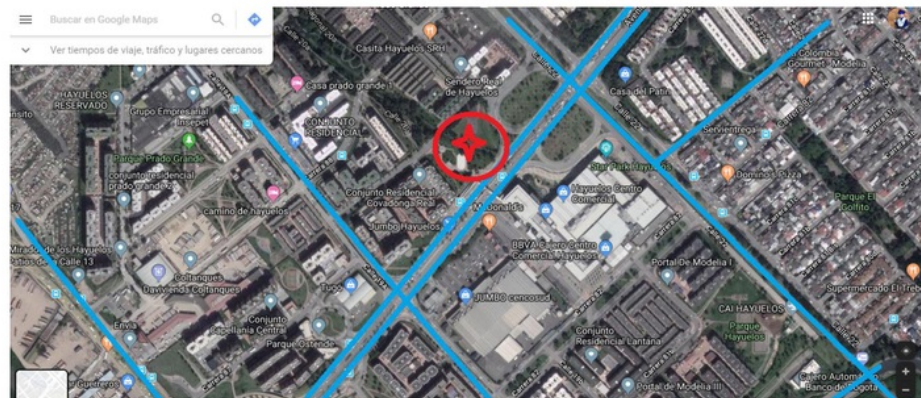
Finalmente cabe resaltar la importancia de la caracterización del cliente, o en este caso los cliente, no obstante a continuación se destaca cada ítem:

**o Geográfica:**



La escuela integral recreodeportiva REVOLUTION tiene como objetivo geográfico a padres y deportistas de la ciudad de Bogotá, Colombia que residen en zonas cercanas al parque zonal prado grande de la localidad de Fontibón, polideportivo castilla de la localidad de Kennedy y parque zonal la esperanza de la localidad de Bosa, de esta manera se identifica las vías de acceso de los puntos de cada una de las sedes.

**Parque zonal prado grande de la localidad de Fontibón (Hayuelos) Cra. 87b #19ª 98**



**vías de acceso**

- Av. ciudad de cali.
- Calle 13
- Calle 22
- Calle 19a
- Av. Boyacá.

Figura #9 Google Maps





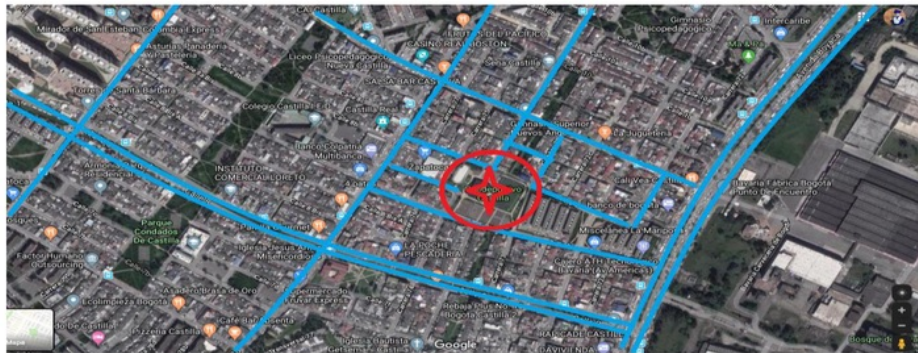
Transporte sitp

Autobuses

16-7	16-13	94_
148	265	266
291	740	953
C135		

Figura #10 Google maps

**Polideportivo parque Castilla de la localidad de Kennedy (Castilla) Carrera 75 # 8A-50**

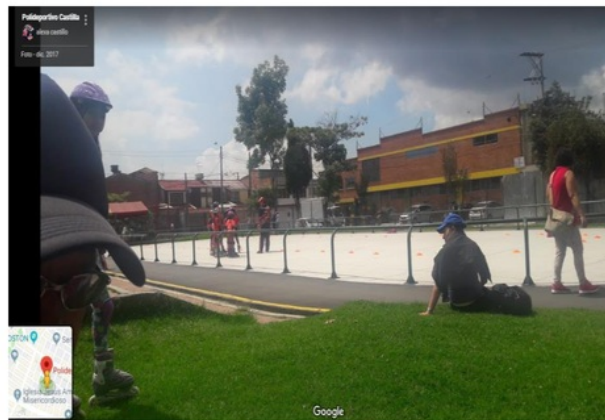


vías de acceso



- Av. Boyaca.
- Cll. 8, 8a, 8b y 8c Bis.
- Cra. 73.
- Cra. 78
- Cll. 9.
- Cra. 80.

Figura #11 Google maps



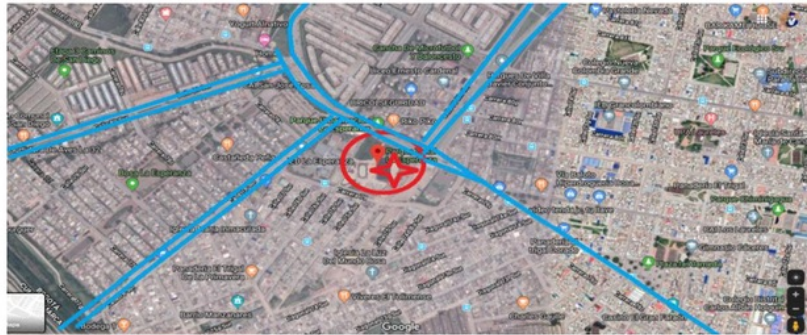
### Transporte sitp

	Autobuses
	<b>_194</b>
<hr/>	
	Autobuses
	<b>166</b>

Figura #12 Google maps

**Parque zonal la Esperanza de la localidad de Bosa (Laureles) Cl. 75 Bis Sur #79-99**





vías de acceso

- Av. ciudad de cali
- Trvs. 80j
- Calle 77 sur.
- Calle 78 sur
- Cra. 80 k

Figura #12 Google maps



Transporte sitp

**Autobuses**

91	94_	99
139	283	731
781_	782	927_
C135	E16	_781

**Autobuses**

10-4
------

Figura #13 Google maps



o Demográfica

Tabla # 2 Elaboración propia

	<b>PADRES (Cliente directo)</b>	<b>Hijos (Cliente indirecto)</b>
<b>EDAD</b>	Entre 25 y 50 años de edad	4 a 12 años de edad
<b>GÉNERO</b>	hombres y mujeres	Niños y niñas
<b>ESTRATO</b>	2 a 5	2 a 5
<b>NACIONALIDAD</b>	Todas	Todas

o Psicográfica

Tabla # 3 Elaboración propia

<b>Aspecto psicográfico (Psicogenéticos)</b>	<b>PADRES (Cliente directo)</b>	<b>Hijos (Cliente indirecto)</b>
<b>Motivación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Aislar a los hijos de la tecnología y/o adicciones psicoactivas.</li><li>● Entornos violentos y sedentarios.</li><li>● Bajar de peso</li><li>● Correcciones posturales.</li><li>● Recomendación</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Influenciados por programas de televisión. (Soy Luna).</li><li>● Ser como alguien.</li><li>● Aprender.</li><li>● Compartir en familia.</li></ul>



	médica.	
<b>Percepción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los padres de familia al observar la clase se ven atraídos por la variedad de la misma.</li> <li>• Organización de la escuela y uniformidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les llama la atención los materiales, colores, patines.</li> </ul>
<b>Aprendizaje del consumidor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los padres de familia se acercan a consultar información debido a malas experiencias en otros escenarios y escuelas, destacan el diferencial de Revolution y finalmente se quedan.</li> <li>• Horarios adecuados.</li> <li>• organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresan a la Revolution debido a que en otras escuelas tuvieron experiencias paralizantes (caídas, rechazo, bullying, etc)</li> </ul>
<b>Actitudes del consumidor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una parte de los padres de familia son de un grupo religioso, debido a la forma de enseñar y potenciar valores en la escuela se inscribieron en la misma.</li> <li>• El precio es adecuado para el servicio que se presta.</li> <li>• Compara con otras escuelas y decide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabe que se va a divertir y que aprenderá algo nuevo.</li> <li>• Compartirá con amigos cercanos del colegio o familiares.</li> <li>• Le agrada el parque.</li> <li>• Nota que el padre de familia está feliz y quiere demostrar el talento que tiene.</li> </ul>



	<p>quedarse debido a la variedad de actividades e instructores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Le queda cerca a casa y sabe que no debe madrugar.</li> <li>● Hay personas de su mismo estrato social.</li> </ul>	
--	--	--

**o Conductual**

**Tabla # 4 Elaboración propia**

<b>PADRES (Cliente directo)</b>	<b>Hijos (Cliente indirecto)</b>
<p>Los padres de familia que hacen parte de la escuela integral Revolution se caracterizan por ser padres comprometidos y apasionados por formar a sus hijos, sacrifican parte de su tiempo para mejorar la calidad de vida de sus hijos, saben que es un espacio de esparcimiento y formación.</p> <p>Se motivan al observar el progreso de sus hijos y siempre están dispuestos a corregir lo que el instructor les indica.</p> <p>Compran de manera puntual los uniformes y realizan los pagos cumplidamente (más del 85% de los padres, de 80 deportistas que hay solo 12 deportistas no pagan a tiempo o tienen saldos en mora )</p>	<p>Los deportistas son niños enérgicos, siempre con ganas de aprender y proponer, no les gusta realizar las mismas actividades y compiten entre ellos mismos para ser el mejor, llamando la atención de los entrenadores y padres de familia.</p>



## CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

La escuela se diferencia del resto ya que usa diferentes métodos de enseñanza, pues conocemos que no todos los niños aprenden igual, realizamos durante nuestra primer hora de preparación actividades y deportes distintos al patinaje de carreras (taekwondo, baloncesto, hockey, tenis de campo, voleibol, kick boxing, ultimate, lacross, bossaball, gimnasia, entre otros) adicional a ello nos basamos en las inteligencias múltiples donde hemos realizado actividades de oratoria, lógica matemática, clases musicales de ritmo, timbre y sonido, yoga infantil para fortalecer el autoestima, actividades de trabajo en equipo por medio de la educación experiencial, finalmente la formación en valores y cuidado del medio ambiente . Por otra parte para este proyecto de grado se pretende proponer la modalidad de evaluación y resultados por medio de un boletín que permita conocer el progreso de cada uno de los deportistas con respecto a sus entrenamientos, test semestrales y competencias.

La escuela integral deportiva revolution se basa en las diferentes categorías o niveles deportivos que contiene la federación y liga de patinaje de Bogotá y Colombia, estos son:

- **Iniciación:** en esta categoría los niños se preparan para una inmersión al deporte, es aquí donde reconocen un nuevo medio de transporte y por medio de actividades lúdicas potencian las habilidades básicas motrices. en esta categoría ellos realizan las siguientes acciones generalmente en el césped o una zona blanda donde eviten que el patín rueda:
  - Marcha
  - Desplazamiento
  - Reptación
  - Gateo
  - Entre otros
- **Transición:** En esta categoria los niños y niñas inician o tienen contacto con la pista, realizan actividades como:



- Memoria de circuitos
  - Seguir instrucciones
  - Trabajo en equipo
  - Saltabilidad con y sin platillos
  - Desplazamiento adelante y atrás
  - Giros
  - Agilidad
  - Figuras
  - Entre otros
- **Profundización:** Aquí los niños realizan actividades más dirigidas a la técnica del patinaje, son deportistas que ya tienen habilidades coordinativas, es aquí donde se preparan para iniciar procesos de competencia, aquí ejecutan:
    - Circuitos unipodales
    - Trenzado
    - Offskate
    - Desplazamiento
    - Braceo
    - Entre otros
  - **Tecnificación:** Ya previamente trabajada la técnica se profundiza con actividades de autocarga y gimnasio, herramientas como tablas deslizadoras y aquí inician un proceso netamente competitivo y de alta intensidad.

**Tabla # 5 Elaboración propia**

<p><b>INNOVACIÓN</b></p> <p><b>BOLETÍN (VER ANEXO #1)</b></p>	<p>Boletín semestral que evaluará al deportista en aspectos como:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peso</li> <li>2. Talla</li> <li>3. Rendimiento (velocidad, flexibilidad, resistencia, coordinación, agilidad, etc)</li> <li>4. Fuerza prensil.</li> <li>5. Pulsioximetría.</li> <li>6. Antecedentes.</li> </ol>
---	---



	7. Recomendaciones nutricionales.
<b>PRECIO</b>	Mensualidad o pensión: \$50.000 Inscripción anual: \$ 20.000
<b>SERVICIO</b>	Clases grupales dirigidas a niños y niñas de 4 a 12 años de edad por medio actividades recreo deportivas acorde a su fase sensible, basados en las inteligencias múltiples y métodos como el aprendizaje por descubrimiento, Reggio emilia, montessori, entre otros.



### **CAPÍTULO III: CANALES**

Los medios por los cuales vamos hacer que nuestros clientes conozcan y compren nuestros productos o servicios se llaman canales (Manrique, 2015), de esta manera la escuela revolution a través de dichos canales basó sus estrategias para atraer y enganchar a los clientes.

La escuela Revolution inició entonces el reconocimiento zonal de la misma a través de entrega de volantes a los conjuntos residenciales que se encontraban aledaños a la pista, inicialmente prado grande (Hayuelos), el vigilante se encargaba de incluir en el buzón de cada uno de los apartamentos uno de los flyers, que indicaron el primer mes completamente gratis. Por otra parte contamos con las redes sociales, la escuela tiene Facebook, instagram y twitter, adicional a ello tiene una página web con la plataforma wix, donde se incluye la información general de la empresa. Se han recibido mensajes a través de facebook y llamadas con el número que se encuentra registrado en el instagram y gracias a ello varios clientes se han unido a la familia revolution. Por lo anterior se definen entonces como canales propios los cuales son según Manrique, 2015:

**Directos:** La escuela integral deportiva revolution hace un (1) mes creó una tienda deportiva (REVOLUTION STORE) donde los padres de familia pueden comprar los elementos deportivos que requieren para la práctica del mismo, patines, uniformes entre otros son los elementos que pueden conseguir. Adicional a ello contamos con los proveedores que nos facilitan dichas prendas para uniformar la escuela, los materiales que usamos y los espacios que nos ofrecen. (IDRD). Adicional a lo anterior la escuela cuenta con una página web, donde incluye información de la misma.

**Indirecto:** La pagina de instagram, y facebook, adicional a ello el equipo comercial que está conformado por el director y algunos entrenadores que hacen entrega de flyers durante las sesiones.



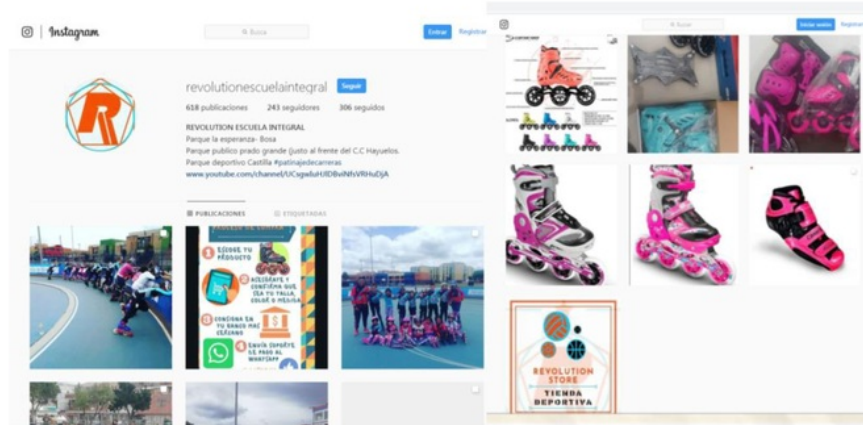


Figura #14 Elaboración propia

No obstante a continuación se describen cada una de las fases:

**Percepción.** Principalmente los padres de familia se inscriben porque la escuela usa diferentes tipos de materiales en sus prácticas, llamando la atención de los niños y de los padres, los colores de nuestros uniformes se escogieron por la psicología del color basados en los que indica Johann Wolfgang en 1810 con su teoría del color que los colores estimulan de distintas formas la mente, generando afinidades entre las personas, en nuestro caso los colores de dichos uniformes son Naranja debido a que genera diversión, vitalidad, alegría, accesibilidad e innovación, azul profesionalidad, integridad, sinceridad, calma y serenidad y negro prestigio, poder, sofisticación y valor (Vilaseca, 2014), es así como muchos acudientes destacan el agrado de la prenda y se inscriben por su diseño y color.

La entrega de flyers dentro de las horas de clase facilitan la inscripción de nuevos clientes, igualmente nuestras redes sociales favorecen la difusión de la información y el conocimiento de una escuela integral. En youtube tenemos un canal que nos permite dar a conocer nuestras clases.

Con respecto a nuestra imagen corporativa, el nombre se eligió debido a las transformaciones que se deseaban realizar en cuanto a la enseñanza y entrenamiento de los niños en etapas o períodos sensibles de manera integral, una revolución de la actividad física y el deporte, de allí nuestro logo y slogan, los cuales se explican al iniciar este proyecto.



o

### **Evaluación.**

Los padres de familia se encuentran incluidos a un grupo de whatsapp, donde generalmente se les consulta los aspectos que deben ser mejorados o reforzados en la escuela, adicional a ello durante los pagos de la pensión, los padres de familia individualmente se acercan para destacar algunos aspectos como críticas constructivas con respecto a la clase o al instructor. Finalmente nuestra herramienta más confiable es la encuesta de satisfacción que tienen habilitada en la página de facebook, de esta manera conocer los aspectos positivos y negativos que le permitan a la escuela crecer y mejorar. Anexo n. 2.

o

### **Compra.**

Cuando los padres de familia se interesan por la escuela se destaca que es una institución recreo-deportiva y formativa, especializada en niños y niñas de 4 a 12 años de edad, donde por medio de distintos métodos de enseñanza y basados en las inteligencias múltiples potenciamos las habilidades físicas y emocionales. Para los procesos de pago la primer fase de inscripción y matrícula se hace en efectivo, a partir del segundo mes realizan proceso de consignación a través de las plataformas de Daviplata, Nequi o el banco caja social, se acercan al director de la escuela, le entregan el desprendible de pago y con un carnè de control de pensiones dicho director sella en mes de pago correspondiente.



ENERO	FEBRERO	MARZO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
ABRIL	MAYO	JUNIO	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE



**TELS.: 3123580164 - 3173822700 - 7588716**

facebook REVOLUTION

FOTO



**CARNÉ DE PENSIÓN**

NOMBRE: \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_

TELÉFONO: \_\_\_\_\_

Figura #15 elaboración propia



Los padres de familia que realicen su pago los primeros 10 días de cada mes cancelan el valor de \$50.000, a partir del día 11 al 21 del mismo mes se cobra un valor extraordinario adicional de \$5.000 y del día 22 al 30 o 31 de ese mes una multa adicional de 10.000 del valor final de la mensualidad, de esta manera aseguramos los pagos de los escenarios y de los profesores.

o

#### **Entrega.**

El servicio se presta por medio de 8 clases al mes con una duración de dos horas donde en la primer hora se preparan para entender e identificar el deporte que se está enseñando y la segunda hora lo ejecutan en patines, para la entrega del boletín deportivo de progreso éste contará con unos test elegidos para las edades respectivas y los resultados se le entregarán a los padres de familia e manera semestral.

Los días de las distintas sedes son sábados y domingos cuyas horas se discriminan de la siguiente manera:

**Parque Prado grande (Hayuelos):** 8:00 am a 10:00 am  
**Polideportivo parque Castilla (Castilla):** 11:00 am a 1:00 pm.  
**Parque la Esperanza (Bosa):** 9:30 am a 11:30 am.

Finalmente para que los usuarios puedan participar de nuestras sesiones deben contar con el uso del uniforme de la escuela y las protecciones adecuadas junto con los patines que pueden ser de cualquier tipo ( recreativos, semiprofesionales, profesionales o paralelos)



o **Post-Venta.** Las ventas posteriores están relacionadas con los uniformes (licras), patines semiprofesionales, cascos y protecciones. Adicional a ello se realizan competencias que publica la liga de bogotá de patinaje de carreras anualmente, de las cuales asistimos a aquellas que están relacionadas con escuelas formativas. Actividades como día del niño, integración y taller de padres, semana de evaluaciones y talleres de psicología deportiva se ejecutan durante el año para los integrantes de la escuela totalmente gratuitos. La entrega de nuestros boletines evaluativos anuales están incluidos y financiados por la escuela de formación.

#### **CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

La relación con los clientes son todas aquellas relaciones que establece una compañía (Florian, 2016), adicional a ello su objetivo es especificar cómo se va a conectar la propuesta de valor con el segmento de clientes (Osterwalder, 2009). La escuela Revolution identifica dentro de sus clientes la siguiente categorías:

##### **1. Asistencia personal (usuario):**

- a. En este punto los instructores se encargan de ofrecer sus servicios a grupos mayores de 5 deportistas, que es el proceso normal donde se desarrolla la sesión.
- b. Igualmente en las actividades de talleres de padres o integraciones grupales (día del niños, cebras del día de la mujer, etc)

##### **2. Asistencia exclusiva o dedicada:**

- a. Es el primer momento en el que se entabla conversación con el cliente, se ofrece toda la información y se resuelven dudas.
- b. Adicional a ello en situaciones determinadas se dictan las clases solo a un deportista.
- c. Finalmente en la entrega de boletines donde retroalimentamos los resultados de los deportistas.



La escuela integral deportiva revolution por medio de sus redes sociales pretende atraer nuevos clientes, publicando ofertas, imágenes de las actividades realizadas e información de distintos tipos de interés; igualmente la planeación de las diferentes y creativas sesiones permiten que las personas que están aledañas al parque se interesen y se acerquen a solicitar información de la escuela. Una vez inscritos los padres de familia son agregados a un grupo de whatsapp donde mantienen informados de los materiales que se solicitan para la siguiente clase, es así como semana a semana existe incertidumbre de lo que se desarrollará en la sesión y les preocupa faltar a una actividad que impida una correcta formación del niño de esta manera logramos fidelizar a los deportistas y padres de familia. La escuela deportiva Revolution se diferencia del resto y es elegida por sus clientes debido a que se especializa exclusivamente en edades de 4 a 12 años, logrando realizar actividades específicas llamando la atención del cliente, a pesar de realizar el patinaje como deporte pionero se practican diversidad de modalidades que permiten desarrollar de manera integral a niño o niña.

La escuela tiene una relación netamente personal, lo ideal es fidelizar el padre de familia, entablar una conversación en el que el niño sea el centro de dicha conversación, destacar las correcciones y aspectos positivos, estos momentos han permitido que los padres de familia por medio de voz a voz inscriban a sus primos, sobrinos o amigos de sus hijos. No obstante nos permite captar nuevos clientes y fidelizar a los padres que ya están inscritos.

Las estrategias que usa la escuela para la relación con los clientes son:

1. En la sede del parque Castilla a través de las de un convenio con la señora de la cafetería (Aydee) se invita a la comunidad a hacer parte de la escuela, por medio de flyers que durante los días que no asistimos ella se encarga de difundir. (Entre semana)
2. Se ofrecen descuentos para los padres de familia que inscriban conocidos tanto para la matrícula como para la inscripción.



3. En temporada baja se manejan promociones de 2X1, de esta manera asegurar la misma cantidad de deportistas y atraer más clientes.
4. Se ofrecen becas y medias becas en cada una de las sedes.
5. En la sede de bosa se ofrece un descuento especial que las otras sedes suplen para permitir que estas poblaciones vulnerables accedan a la práctica deportiva.

## **CAPÍTULO V: FUENTES DE INGRESOS**

En este módulo se observa la fuente de ingresos que está definido según Sandoval (s.f) como el origen de los beneficios económico de tu negocio, para ello debemos identificar los tipos de fuentes con los que cuenta la escuela, según el modelo canvas (Osterwalder, 2009), existen diferentes tipos de ingresos, la más asociada a nuestra organización es la prima por usos, pues los padres realizan su pago (\$50.000), para lo anterior se determinó que el mecanismo de ingresos se establece por dependencia del segmento de mercados, pues conocemos que las tres sedes están ubicadas en distintas localidades y por ende estratos económicos

### **Ingresos**

La escuela integral revolution inició con la apertura de su sede en la localidad de Fontibón, donde se conoce que el barrio Hayuelos es de estrato 4 y 5, de acuerdo a eso se ofrece una pensión de \$50.000, al iniciar el proceso se observa que hay una escuela en el siguiente horario con una pensión mucho más económica (\$30.000) y que ofrece 4 días de la semana, sin embargo la escuela mantiene sus precios ofreciendo más servicios especializados para las edades ya mencionadas.

La competencia es una escuela también de patinaje de carreras que se enfoca a formar deportistas de competencia, sin embargo las estrategias que se utilizaron en la escuela lograron captar diferentes clientes de la zona.

Se indaga en en cinco localidades a nivel bogotá (fontibón, san cristóbal, puente aranda, bosa y Kennedy.) sobre los precios que ofertan en sus escuelas, el valor está entre los \$40.000 a \$80.000 pesos mensuales.



Finalmente luego de la indagación se establece un precio fijo para las dos sedes ya que la de Bosa tiene un porcentaje de beca, no obstante los clientes reconocen precios bajos y calidad en el servicio.

En un mes promedio del año se reciben \$2.500.000, que hace referencia a 50 deportistas asistentes.

La fuente de ingresos tiene que ver con un proceso mensual de pagos en efectivo o por consignación por parte de los padres de familia, por tal razón el tipo de ingresos es ingresos recurrentes, pues son pagos continuos, esta forma de generación de ingresos es debido a la prestación del servicio de las sesiones de entrenamiento.

**Finalmente nuestros valores son:**

El valor a cobrar el ciclo de 8 clases es de \$50.000

La inscripción anual es de : 20.000

Lo anterior solo aplica para las sedes de Castilla y Prado grande, ya que la escuela por medio de la proyección social destina un 28.6% (\$40.000 de pensión y \$10.000 de mensualidad) a cada deportista que se inscriba en la localidad de Bosa, pues son niños que no cuentan con los recursos adecuados y se pretende por medio del deporte y la actividad física mejorar sus hábitos y calidad de vida.

**TABLA DE PROMEDIO DE INGRESOS MENSUALES #1**

COD	PRODUCTO/ SERVICIO	PRECIO PROMEDIO	VENTAS PROMEDIO	INGRESOS PROMEDIO
1	Inscripciones	\$20.000	3	\$60.000



2	Mensualidad	\$50.000	50	\$2.500.000
3	Uniformes	\$90.000	6	\$540.000
4	Patines	\$180.000	1	\$180.000
5	Cascos	\$80.000	1	\$80.000
6	Protecciones	\$45.000	2	\$90.000
7	Morrales	\$80.000	1	\$80.000
8	Pañoletas	\$20.000	2	\$40.000

No obstante el valor promedio mensual de ingresos es de **\$3.084.000.**

**CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES**





Los recursos clave permiten “a una empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados en los que esta opere, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos.” (Osterwalder, 2009) Estos recursos tienen incluidas las inversiones iniciales.

- R. Físicos:** Según Blázquez, (2011) los recursos físicos son Materias primas y Productos terminados, Oliveras (s.f) menciona que los recursos físicos también son llamados materiales y para él “Abarcan todos los bienes tangibles de los que dispone la organización para desarrollar su trabajo, desde las instalaciones y oficinas, con su correspondiente mobiliario, hasta la maquinaria de producción, vehículos, herramientas, materias primas o stock”





**Tabla #2 recursos físicos.**

Recursos	Características
----------	-----------------







<p>Pista de patinaje</p> 	<p>Terreno al aire libre con un espacio de aproximadamente 10 metros de largo por 7 de ancho.</p> <p>El material del escenario está hecho de granito pulido facilitando el deslizamiento del patín, se encuentra encerrado por tubos.</p>
<p>Platillos</p> 	<p>120</p> <p>Altura: 5 cm. distintos colores</p> <p>Material: Plástico flexible con memoria molecular.</p>
<p>Lazos</p> 	<p>10</p> <p>Sogas de algodón.</p>
<p>Escalera de coordinación</p> 	<p>2 escaleras de</p>
<p>Aros</p> 	<p>20</p> <p>Aros rígidos de distintos colores</p>



<p>Balones de espuma</p> 	<p>4 marca kipsta (peso entre 180 y 20 gr, circunferencia entre 640 y 660 mm, composición de espuma poliuretano).</p>
<p>Conos</p> 	<p>10          Altura: 17 cms, 28 cms y 32 cms distintos colores          Material: Plástico rígido (económico)</p>
<p>Tubos de PVC</p> 	<p>4 de 30 cms          8 de 1 metro</p>
<p>Pelotas de tenis</p> 	<p>10</p>



 <p>Pito</p>	<p>Marca Fox 40 pearl</p>
<p>Bandas elásticas</p> 	<p>Theraband de distintas resistencias y colores 2 por color.</p>
<p>Colchonetas</p> 	<p>Foam interior de alta densidad 100 kg/m<sup>3</sup>. Medias de 200x100x5 cm de grosor. Asas laterales. (5)</p>
<p>hexágonos</p> 	<p>Material rígido de distintos colores medida estándar.12</p>
<p>Sede administrativa: scrit Computador de escritorio</p>	<p>Marca Compaq presario CQ1 monitor de 18.5 pulgadas, integrados en un dispositivo aerodinámico.</p>



	
<p>Teléfono fijo</p> 	<p>Panasonic inalámbrico.</p>
<p>Celular</p> 	<p>Samsung a30</p>
<p>Impresora</p> 	<p>Epson L455</p>

Tabla #1 elaboración propia



## 2. Talento humano

Los recursos humanos son para ARIAS (1997): "la disciplina que se encarga de organizar a los trabajadores y a las personas que laboran en una empresa para alcanzar los objetivos de ambas partes." La escuela cuenta con un personal calificado el cual exige bajo unas categorías el IDRD.

**Tabla #3 recursos humanos.**

Recurso	Características
Coordinador de escuela	Profesional en cultura física deporte y recreación; estudiante de cuarto semestre de áreas afines o persona con más de 3 años de experiencia en el tema con mínimo 180 horas de cursos deportivos. Con conocimientos en el área administrativa.
Instructor del grupo de iniciación (niveles 1 y 2)	Profesor de patinaje de cuarto semestre hacia arriba de cultura física deporte y recreación o afines, con mínimo 6 meses experiencia en el área y 6 meses trabajando con niños del nivel requerido.
Instructor del grupo de transición (niveles 2 y 3)	Profesor de patinaje de cuarto semestre en adelante de cultura física deporte y recreación o afines, con mínimo 1 año de experiencia en el área y 6 meses trabajando con niños del nivel requerido.
Instructor del grupo avanzado	Profesor de patinaje de sexto semestre en adelante de cultura física deporte y recreación o afines, con mínimo 2 años de experiencia en el área y 6 meses trabajando con niños del nivel requerido.
Asistente administrativo	Personal con conocimiento en el área administrativa y atención al cliente con mínimo 6 meses de experiencia.

Tabla #2 elaboración propia



### 3. Recursos intelectuales

La escuela integral deportiva revolution cuenta con software básicos que incluye el equipo de cómputo como, excel, word y power point.

Adicional a lo anterior se debe tener presente las capacitaciones realizadas por el director de la escuela, igualmente la ejecución del aval llevo un tiempo de 6 meses de creación, 56 días para su aprobación y cuenta con una vigencia de 5 años.

### 4. Recursos económicos

Pisconte (2015) define los recursos económicos como: “los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales.” Por lo anterior destacamos entonces los que integran la escuela revolution.

**Tabla # 3 recursos económicos**

<b>RECURSO</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
----------------	-----------------------	---------------------------	--------------------



<b>FÍSICOS:</b>			1. \$180.000
1. Platos	x		2. \$80.000
2. Lazos	x		3. \$60.000
3. Escalera de coordinación	x		4. \$360.000
4. Aros	x		5. \$72.000
5. Balones de espuma	x		6. \$76.000
6. Conos			7. \$120.000
7. Tubos de PVC	x		8. \$105.000
8. Pelotas de tenis	x		9. \$16.000
9. Pito	X		10. \$180.000
10. Bandas elásticas	X		11. \$175.000
11. Colchonetas	X		12. \$102.000
12. hexágonos	X		13. \$112.800
13. Escenario pista patinaje	X		14. \$1'150.000
14. Computador de escritorio	X		15. \$375.000
15. Teléfono fijo	X		16. \$718.000
16. Celular	X		17. \$600.000
17. Impresora Epson	X		18. \$800.000
18. Transporte	X		19. \$25.000
19. papelería		X	20. \$60.000
20. servicios		X	21. \$50.000
21. Patines		X	22. \$180.000
22. Uniformes proveedor		X	23. \$90.000
<b>INTELECTUALES</b>			
24. Aval deportivo			18. \$0
25. cursos			19. 450.000
26. seminarios			20. \$0



<b>HUMANOS</b>			
• Asistente administrativo		X	27. \$120.000
• Instructores deportivos		X	28. \$480.000
• coordinador de escuelas		X	29. \$240.000

Tabla #3 elaboración propia

Tabla #3 valores discriminados

RECURSO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>TÉCNICO</b>	1. 120	1. \$1.500	1. \$180.000
1. Platos	2. 80	2. \$1.000	2. \$80.000
2. Lazos	3. 2	3. \$30.000	3. \$60.000
3. Escalera de coordinación	4. 40	4. \$6.000	4. \$360.000
4. Aros	5. 4	5. \$18.000	5. \$72.000
5. Balones de espuma	6. 40	6. \$1.900	6. \$76.000
6. Conos	7. 15	7. \$8.000	7. \$120.000
7. Tubos de PVC	8. 21	8. \$5.000	8. \$105.000
8. Pelotas de tenis	9. 1	9. \$16.000	9. \$16.000
9. Pito	10. 12	10. \$15.000	10. \$180.000
10. Bandas elásticas	11. 5	11. \$35.000	11. \$175.000
11. Colchonetas	12. 12	12. \$8.500	12. \$102.000
12. hexágonos			
<b>FÍSICO</b>			
13. Arriendo escenario	1	\$112.800	13. \$112.800
<b>TECNOLÓGICO</b>			
	1	\$980.000	14. \$1.150.000



14. Computador de escritorio	1	\$145.000	15. \$375.000
	1	\$550.000	16. \$718.000
15. Teléfono fijo	1	\$600.000	17. \$600.000
16. Celular	1		18. \$800.000
17. Impresora Epson	1		19. \$25.000
18. Transporte	1		20. \$50.000
19. papelería	1		21. \$180.000
20. servicios	1		22. 540.000
21. Patines	1		
22. Uniformes proveedor	6		
<b>INTELECTUALES</b>			
30. Aval deportivo			18. \$0
31. cursos			19. 450.000
32. seminarios			20. \$0
<b>HUMANOS</b>			
• Asistente administrativo	1	\$15000 (hora	23. \$120.000
	3	x8)	24. \$480.000
• Instructor deportivo	1	\$20.000 (hora	25. \$240.000
• Director		x8)	
		\$30.000(hora	
		x8)	

Tabla # 4 elaboración propia

No obstante se puede identificar que la inversión inicial es de: **\$7.591.800**



**CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES**

Como se menciona en el modelo canvas una actividad clave “describe las cosa mas importantes que una empresa debe hacer para que un modelo de negocios funcione” (Osterwalder, 2009).

Categoria	Actividad clave
<b>Solución de problemas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Las sesiones de entrenamiento cuentan con cuatro fases, cada una de ellas debe incluir un plan clase (Anexo 3), estas sesiones incluyen:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Fase inicial: en este punto, se deben realizar actividades para entrar en calor.</li><li>○ Fase central: Una vez el deportista está preparado se inicia el proceso central del entrenamiento, relacionados con técnica, potenciación de habilidades y capacidades motrices, pre deportivos, etc.</li><li>○ fase final: Estiramientos y vuelta a la calma.</li><li>○ Fase de retroalimentación: Se corrige y aporta los aspectos positivos y por mejorar, se conocen las perspectivas de los niños y de esta manera mejoramos como escuela.</li></ul></li><li>● Talleres: las fases de los talleres cuentan con tres fases, estas son planeadas según las</li></ul>



	<p>necesidades que se observan, por ejemplo tras una competencia o previa a ella, al observar el aumento de peso de los niños o cambios en los estados de ánimo, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fase inicial: donde se citan los padres para la actividad.</li> <li>○ Fase central: actividades experienciales, psicológicas, nutricionales o competitivas, finalmente taller de padres.</li> <li>○ fase final: retroalimentación de las actividades previas.</li> </ul>
<p><b>Plataformas de red</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Redes sociales como: facebook, instagram, youtube y página web.</li> </ul> <p>Qué hacer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Las redes sociales permiten dar a conocer nuestro proceso, igualmente captar la atención de usuarios adictos a las redes que pretenden mejorar sus hábitos y en especial los de sus hijos.</li> <li>● Constantemente se actualizan con las clases o sesiones previas.</li> </ul>

Tabla #6 elaboración propia



## CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Las asociaciones claves “describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocios funcione”. (Osterwalder, 2009). Se pueden distinguir cuatro tipos de sociedades, sin embargo nos competen Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras y **Competencia**: Alianzas estratégicas entre competidores.

Para el primer tipo, **alianza estratégica** según Saavedra (2011) menciona que es “un plan de acción o estrategia que define la adquisición o el aumento de la ventaja competitiva de una empresa dentro de su ambiente de negocios a través del uso de sus recursos tangibles o intangibles”, Nuestro socio clave entonces es el IDR, pues gracias a el contrato establecido por medio del AVAL y reconocimiento deportivo podemos ejecutar nuestros servicios, adicional a ello para crear esta asociación la motivación es la optimización y economía de escala e igualmente adquisición de recursos y actividades particulares, de lo anterior debemos aclarar que esta incluido el escenario deportivo.

Otro socio que se destaca es un convenio con dos escuelas de formación que cuentan con pistas profesionales o aptas (peraltada) para la práctica de este deporte quienes nos permiten una vez al mes asistir a los escenarios sin ningún costo., este tipo de sociedad es de **Competencia**, que según García (2017) “se refiere a cuando varias empresas privadas concurren a un mercado para ofrecer sus productos o servicios ante un conjunto de consumidores que actúan de forma independiente y que integran la demanda.”, la motivación que genera es la optimización y economía de escala. Con respecto a la competencia, se han realizado actividades de integración y/o competencias amistosas que permitan a la comunidad evidenciar todas las escuelas que allí se encuentran, igualmente conocer si las escuelas llevan un nivel equitativo o por el contrario hay escuelas más avanzadas que otras.



Con respecto a la asociación con el proveedor de uniformes y de patines semiprofesionales se destaca que es de tipo: asociación de empresas para crear un nuevo negocio y la motivación es la adquisición de nuevos recursos, al crear un uniforme se ofrece un producto nuevo y de esta manera podemos aumentar nuestros ingresos.

Finalmente la asociación con relación a la alianza estratégica y cuya motivación es reducción de riesgo e incertidumbre la tenemos con seguros del estado, quien nos ofrece su póliza contractual, también contamos con las eps de los niños, una vez entregada la documentación guardamos sus copias de las eps y los remitimos allí en caso de una urgencia.

## **CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS**

Para Raffino (2019):

“El costo, también llamado coste, es el gasto económico ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. Este concepto incluye la compra de insumos, el pago de la mano de trabajo, los gastos en las producción y administrativos, entre otras actividades.

No obstante los costos que la escuela asume son con respecto a los arrendamientos y compra de material, pues cada mes se debe responder por el pago del escenario, regido por el IDRDR el cual no es modificable, y de acuerdo con el material y el cómputo, son inversiones realizadas una vez y que duran muchos años; ya para los costos variables, encontramos el pago a profesores, pues depende de las clases que realice para su pago, se ve afectado por el clima, el lugar o eventos que se realicen en el escenario, estos valores se determinan en la tabla de ingresos donde discriminamos costos fijos y variables, para que nos quede mucho más claro definiremos los conceptos a continuación:.

**Costos fijos:**



“Estos costos son incluidos en los gastos de la empresa más allá de la producción obtenida, es decir que su valor no será mayor ni menor a causa de lo producido”(Ruffini, 2019), es decir que mis costos fijos siempre serán iguales, no se modifican.

Estos incluyen:

1. pista = 112.800 x 3 sedes= \$338400
2. Material deportivo= \$25.433
3. Asistente administrativo= \$120.000
4. coordinador escuela=\$ 240.000
  
5. Total= \$723.833

Tabla #4 promedio costos fijos un mes

COSTOS FIJOS				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO	\$112.800	3	\$338.400
F2	ADMINISTRADOR	\$120.000	1	\$120.000
F3	coordinador escuelas	\$240.000	1	\$240.000
F4	Materiales	\$25.433	1	\$25.433
			<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$723.833</b>

De la anterior tabla podemos identificar las variables correspondiente que lo integran, el arriendo es de las tres sedes el mismo costo estandarizado por el idrd, administrador y coordinador son los únicos empleados que poseen un sueldo fijo durante el mes, y el material deportiva fue comprado una sola vez.

**Costos variables:**

“En este caso la variación del costo es en relación a lo producido, es decir que si se aumenta la producción estos costos serán mayores y viceversa”(Ruffini,



2019). Es entonces las modificaciones en los precios dependiendo de lo que se use, se necesite o se gaste.

1. Pago a entrenadores: \$840.000
2. Transporte mensual (sabados y domingos 6 viajes, cada viaje tiene un promedio de \$7.000 x6 =42.000)= \$336.000.
3. papelería= 25.000
4. elementos deportivos (casco (25.000), protecciones (19.000) y patines (95000))=\$139000
5. uniformes (licra (65000), maleta (35000) pañoleta (7000))=\$107000
6. servicios=\$60.000

Total: \$1.507.000

Tabla # 5 costos variables promedio mes

COSTOS VARIABLES				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	ENTRENADORES	\$840.000	1	\$840.000
V2	TRANSPORTE	\$336.000	1	\$336.000
V3	PAPELERÍA	\$25.000	1	\$25.000
V4	ELEMENTOS DEPORTIVOS	\$139.000	1	\$139.000
V5	UNIFORMES	\$107.000	1	\$107.000
V6	SERVICIOS	\$60.000	1	\$60.000
				\$0
				\$0
			<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$1.507.000</b>
No. Personas		<b>50</b>	Costo Variable Unitario	<b>\$ 30.140</b>

Los costos variables como se observa en la tabla son aquellos que durante el mes cambian su valor, por ejemplo el transporte no siempre tendrá el mismo precio, depende del tráfico, de la hora que se tome, etc, igualmente con los uniformes, estos



mensualmente van cambiando pues hay padres de familia que se deciden a comprarlo en un mes específico o se ponen de acuerdo, incluso dependemos de los deportistas nuevos que ingresen, a veces se piden 3 uniformes, otras ocasiones más de 15, etc. Si detallamos cada uno de los aspectos dependiendo de su requerimiento estos son modificables.

### **Punto de equilibrio**

Teniendo en cuenta que el punto de equilibrio, es el estado de equilibrio entre ingresos y egresos de una empresa, método por el cual se determina las ganancias y pérdidas, es decir punto en el que no hay utilidad ni pérdida.(Ortiz, 2002)

Para conocer nuestro punto de equilibrio en ventas utilizaremos la siguiente fórmula:

**P.E=** costos fijos / precio unitario- costo variable unitario = no perdidas ni ganancias.

$$P.E= 723.000/(72100-30140)$$

$$P.E= 17.25$$

$$P.E= 17$$

Por lo anterior deducimos que se requieren de 17 deportistas para no ganar ni perder.

Ahora identificamos el valor de equilibrio que es igual a punto de equilibrio por valor unitario.

$$V.E= 17*72100$$

$$v.e= 1.225.700$$

Para comprobarlo debemos realizar la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} &(\text{costo fijo}+(\text{costo variable unitario} \times \text{punto de equilibrio}))= (698.400+(30140 \times 17)) \\ &=(698.400+(512380))= 1.210.780 \end{aligned}$$

Es así como evidenciamos que el valor del punto de equilibrio es v.e= 1.225.700 y al comprobarlo nuestro resultado es 1.210.780, una diferencia de \$14.920 pesos, corroborando que los valores similares definen que nuestro punto de equilibrio es acertado.



Con respecto al valor presente neto que según vaquiro en el 2013 destaca que permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor, no obstante según la siguiente tabla podemos conocer que nuestro valor invertido aumenta considerablemente cada año.

**TABLA DE VALOR PRESENTE NETO #6**

<b>Formulación de Datos VPN</b>	
f1=	16.490.004,00
f2=	22.371.410,54
f3=	29.845.491,94
f4=	39.301.927,62
f5=	51.221.223,34
n=	5 años
i=	25%
Inv0=	\$ 7.591.800

VNA=VPN=	\$68.081.037,84
----------	-----------------

Finalmente nuestra tasa interna de retorno (TIR) Sevilla (2017) lo define como “el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.”, no obstante nuestro porcentaje de beneficio y utilidad como lo evidencia la tabla es favorable, pues aumenta anualmente, esto quiere decir que nuestro retorno de la inversión se supera en el primer mes:

**Tabla # 7 Tasa interna de retorno.**

<b>TIR</b>
-\$ 7.591.800
16.490.004,00
22.371.410,54
29.845.491,94
39.301.927,62
51.221.223,34

TIR=	250,04%
------	---------



2

## **CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO**

La evaluación del impacto "Trata de determinar si hubo cambios, la magnitud que tuvieron, a qué segmentos de la población objetivo afectaron, en qué medida y qué contribución realizaron los distintos componentes del proyecto al logro de sus objetivos. (Cohen y Franco, 2002), es por lo anterior que discriminamos nuestro impacto en diferentes áreas, estas son:

### **Impacto social**

Hace referencia a Contribuir con el mejoramiento continuo de las comunidades: Solución de problemas, Contribución a la comunidad y Empleo personas vulnerables.(Osterwalder, 2009), de esta manera podemos identificar respectivamente que la escuela promueve principalmente hábitos de vida saludable y aprovechamiento del tiempo libre, adicional recibe estudiantes universitarios que superan el tercer semestre de la carrera, así se les permite tener experiencia laboral una vez se gradúan, igualmente con respecto a los niños de bosa la solución a problemas que se ofrece es permitir a los niños y niñas ocupar su tiempo libre en el deporte, evitando que tomen decisiones erróneas por el tipo de ubicación en el que se encuentran (venta y consumo de drogas, alcohol, etc), para las otras sedes disminuir el sedentarismo, evitando el uso de tecnología.

La escuela contribuye a la comunidad en el componente integral y motor, disminuyendo deserción deportiva por motivos de frustración y formando niños correctamente en cuanto a su componente óseo, muscular y emocional , adicional ofrecer espacios que fomenten la actividad física y deportiva, por medio de becas deportivas se les permite a quienes económicamente no pueden suplir dichos gastos.

### **Impacto económico**

El impacto económico es la ciencia centrada en el análisis de la distribución de los recursos para la satisfacción de las necesidades materiales del ser humano. (Perez, 2018), para la escuela integral revolution se proyecta su funcionamiento económico de esta manera



<u>Flujo de Ingresos</u>		<u>Flujo de Egresos</u>		<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
	A		B		A-B
<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>
1	43260000	1	26464800	1	16795200
2	52733940	2	30016376,16	2	22717563,84
3	64282672,86	3	34044573,84	3	30238099,02
4	78360578,22	4	38613355,65	4	39747222,57
5	95521544,85	5	43795267,98	5	51726276,87
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 334.158.736</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 172.934.374</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 161.224.362</b>

Para determinar el flujo de ingresos se hizo una estimación a 5 años, donde se puede evidenciar que se recupera la inversión inicial el primer año, sabemos que nuestra inversión inicial es de \$7.591.800 y nuestros ingresos promedios mensuales son de \$3.605.000 que al multiplicar por los meses del año nos da un total de \$43.260.000, permitiéndonos entender que se suplen los gastos iniciales.

No se evidencian pérdidas, al contrario utilidades considerables.

### **Impacto**

### **ambiental**

Con respecto al impacto ambiental la escuela promueve una vez al año con el permiso de los administradores la siembra de semillas en la sede que inicialmente se aperturó, adicional a ello por medio de actividades predeportivas reciclamos la basura que nos rodea, así limpiamos el lugar donde entrenamos y ellos se divierten limpiando.







### **Impacto tecnológico**

Para el impacto tecnológico la escuela utiliza las diferentes redes sociales para una comunicación asertiva, adicional a ello los padres de familia reciben consejos de aplicaciones que tienen que ver con la nutrición infantil.

Por medio de nuestro modelo innovador de entrega de boletines, a los padres se le hará llegar por medio de un correo electrónico los resultados de dichas pruebas, este boletín como se evidencia en nuestros anexos, tiene un compendio de información que permite al entrenador y padre de familia identificar irregularidades a nivel físico y deportivo, de esta manera conocemos su estado de salud y podemos reconocer a tiempo enfermedades que a futuro pueden agravar al usuario.







### **LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO**





# CANVAS REVOLUTION ESCUELA INTEGRAL DEPORTIVA

PAULA ANDREA ZAMORA MORENO

<p><b>7 Aliados Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• IDRD</li> <li>• DISEÑOS Y MÁS</li> <li>• CANARIAM</li> <li>• LIGA PATINAJE BOGOTA</li> </ul> 	<p><b>5 Actividades Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenciación de las habilidades básicas motrices.</li> </ul> 	<p><b>4 Propuesta de Valor</b></p> <p><b>Innovación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Boletines de progreso deportivo y saludable.</li> <li>◦ Seguimiento nutricional.</li> <li>◦ Escuela integral basada en las inteligencias múltiples</li> </ul> 	<p><b>2 Relación con el Cliente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención personal.</li> <li>• Redes sociales.</li> </ul>  <p><b>3 Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Información</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Redes sociales</li> <li>◦ Volantes.</li> <li>◦ Telefónico.</li> </ul> </li> <li>• <b>Evaluación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Encuesta satisfacción.</li> <li>◦ Mediciones.</li> </ul> </li> <li>• <b>Compra</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Consignación /efectivo</li> </ul> </li> <li>• <b>Entrega</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Directo en la pista.</li> </ul> </li> <li>• <b>Post venta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Cronograma actividades</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>1 Segmentos de Clientes</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mercado multilateral</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>Cliente directo:</b> Niños</li> <li>◦ <b>Cliente indirecto:</b> padres.</li> </ul> </li> <li>• <b>Geográficos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>Ubicación:</b> Castilla, Hayuelos y Bosa.</li> </ul> </li> <li>• <b>Demográficos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Niños entre los 5 a 12 años de edad.</li> </ul> </li> <li>• <b>Psicográficos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Estratos 2, 3 y 4.</li> </ul> </li> <li>• <b>Conductual:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Educación escolar.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>8 Estructura de Costes</b></p> <p>MENSUALIDADES: 50.000          INSCRIPCIONES 20.000          IMPLEMENTOS DEPORTIVOS: 50.000</p> 		<p><b>9 Estructura de Ingresos</b></p> <p><b>FIJOS</b>  <b>VARIABLES</b></p>		

Act  
Ve a C



ANEXOS  
ANEXO

#

1

BOLETÍN



# BOLETIN DE RESULTADOS DEPORTIVOS



NOMBRE DEPORTISTA

EDAD

TALLA

PESO

FRECUENCIA CARDIACA BASAL

OXIMETRIA

RESULTADOS TEST VELOCIDAD

RESULTADOS TEST DE AGILIDAD

RESULTADOS TEST DE FUERZA

RESULTADOS TEST DE FLEXIBILIDAD

ANALISIS DE RESULTADOS Y OBSERVACIONES

RECOMENDACIONES ALIMENTICIAS



# REPORTE DE COMPETENCIAS \_\_\_\_\_AÑO



## RESULTADOS

COMPETENCIA	P.1	P.2	P.3

### ANALISIS DE RESULTADOS Y OBSERVACIONES

PORCENTAJE DE  
PROGRESO



## ANEXO · 2 ENCUESTA DE SATISFACCIÓN



### ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

Como parte de nuestro trabajo hacia asegurar la total satisfacción de nuestros clientes, especialmente de nuestros deportistas, lo invitamos a tomar parte en nuestra breve Encuesta de Satisfacción al Cliente. Le agradecemos por usar nuestros servicios y esperamos que responda la encuesta con confianza. Esto nos permite mejorar y corregir previniendo percances futuros.

REVOLUTION ESCUELA INTEGRAL DEPORTIVA



Por cuánto tiempo ha estado usando nuestros servicios?

- MENOS DE UN MES
- 1 A 3 MESES
- 4 A 6 MESES
- 6 A 9 MESES
- 10 A 12 MESES
- Otro: \_\_\_\_\_



**CON QUÉ FRECUENCIA USA NUESTRO SERVICIO**

SABADOS Y DOMINGOS

SABADOS

DOMINGOS

Otro: \_\_\_\_\_

**¿Cuán satisfecho se encuentra con el producto o servicio?**

MUY SATISFECHO

SATISFECHO

NEUTRAL

INSATISFECHO

MUY INSATISFECHO

**¿Qué lo impresionó más acerca de nuestro producto o servicio?**

CALIDAD

SERVICIO

EXPERIENCIA

ENTRENADORES

CREATIVIDAD

ATENCION AL CLIENTE

UNIFORMIDAD

Otro: \_\_\_\_\_



¿Qué lo decepcionó de nuestro producto o servicio?

- CALIDAD
- SERVICIO
- EXPERIENCIA
- ENTRENADORES
- CREATIVIDAD
- ATENCIÓN AL CLIENTE
- UNIFORMIDAD
- Otro: \_\_\_\_\_

¿Qué es lo que le gusta de nuestro producto o servicio?

Tu respuesta

¿Qué es lo que no le gusta de nuestro producto o servicio?

Tu respuesta

- Opción 1

COMPARADO CON OTRAS ESCUELAS FORMATIVAS ¿cómo considera nuestro servicio?

- MUCHO MEJOR
- ALGO MEJOR
- MAS O MENOS IGUAL
- ALGO PEOR
- MUCHO PEOR
- NO SÉ



¿Recomendaría nuestro producto o servicio a otra gente?

- DEFINITIVAMENTE
- PROBABLEMENTE
- NO ESTOY SEGURO
- PROBABLEMENTE NO
- DEFINITIVAMENTE NOSE

Opción 1

GRACIAS



ENVIAR

Anexo #3



		<b>REVOLUTION ESCUELA INTEGRAL DEPORTIVA</b>					
<b>PLAN CLASE DIARIO</b>							
DIRECTORA: PAULA ZAMORA		DIA: 29	MES: 6	AÑO: 2019	OBJETIVO GENERAL DE LA CLASE		
LOCALIDAD: CONTORÓN		NOMBRE DEL PROFESOR: PAULA ZAMORA				capacidades coordinativas especiales y memoria. Patines: tecnificación trenzado con asistencia y sin asistencia	
GRUPO INICIACIÓN I		DEPORTE: Patinaje De velocidad					
EDADES: 6 a 10 años		HORARIO: 8:00 10:00 am		día: Sábado			
PARTES	TEMA/CONTENIDOS	DURACION (T/ Q/ D)	ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES (Imag.)		EVALUACION DE LOGROS TECNICOS		
INICIAL	Entrada en calor	10 M.+H2O(1')	Calentamiento articular caudo cefalico, especificar en tren inferior, calentamiento dinámico		Ejecutar los movimientos correctamente con las indicaciones del instructor.		
	ACTIVIDAD LUDICO RECREATIVA GRUPAL	20 M	circuitos desafio revolution, tres equipos se nombrarán y deberan atravesar circuitos de coordinación, c/u memorizará un total de 4 digitos , regresará y los escribirá, el equipo con más digitos acertados ganará		realiza a consciencia cada movimiento y con la posicion		
	estiramiento Estático	5 M					
CENTRAL	cambio a patines	7- 10 M			mantiene la postura con un zapato		
	Calentamiento normal y contrario	10 M H2O	Calentamiento de espaldas con platillo en la espalda		mantiene la posicion con brazos atrás		
	actividad espaciotemporal	30M	se delimitará una zona cuadrada con 6 a 8 carriles demarcados, se realizarán los movimientos básicos del trenzado con y sin patines (un patin y zapato)		ejecuta el movimiento a consciencia para generar memoria motriz		
FINAL	descongestionamiento	5 M H2O			Respetar la disminución de ritmo durante este tiempo		
	Estiramiento y fruta. Feedback	5 M	descongestionamiento con trenzado, dos círculos y realizar estiramientos caudo-cefalicos		Escucha con atención las correcciones del instructor socializa y se integra		
FIRMA DEL PROFESOR:			NOMBRE Y FIRMA DEL COORDINADOR/INTERVENTOR:				
FIRMA DEL DIRECTOR:							
 De abajo hacia arriba T= Tiempo Q= Cantidad H2O Hidratación			R=Repetición M= Minutos. D= Descanso S= Segundos				

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliografía

1. Actualizaciones en Fisiología del ejercicio (Suplemento). Especial monográfico: Nutrición y deporte. Conferencias del IX Curso de Fisiología del Ejercicio Aplicada. Escuela de Medicina de la E.F. y el Deporte. Universidad Complutense. Madrid. 1995.
2. ARNHEIM, D.D. Fisioterapia y entrenamiento atlético. Causas, respuestas y tratamiento de las lesiones deportivas. Edit. Mosby/Doyma Libros. 1995.
3. ARNHEIM, D.D. Fisioterapia y entrenamiento atlético. Fundamentos en patología deportiva. Edit. Mosby/Doyma Libros. 1995.
4. ARNHEIM, D.D. Fisioterapia y entrenamiento atlético. Patología deportiva. Edit. Mosby/Doyma Libros. 1995.



5. ASTRAND, P.O., RODAHL D. Fisiología del trabajo físico. Ed. Médica Panamericana. Buenos Aires. 1985.
6. BENASSY, J. Traumatología deportiva Edit. Toray-Masson. 1977.
7. BLANCO, A. Temario de oposición secundaria. 16. INDE. Madrid. 1994.
8. BRIZUELA, G., S. Llana, A.C. Garcia y A. Forner. Calzado para el Baloncesto: su efecto sobre la amortización de impactos y el rendimiento. Selección, 4(3):146-151. 1998.
9. DANIEL, N., Kulund, M.D. Lesiones del deportista. Edit. Salvat. 1986.
10. FERRERO, J.A., J.F. Asensi y V. López Merino. Deporte y programas de actividad física recomendados en diferentes edades. En: Cardiología deportiva. Edit. Mosby/Doyma libros.Barcelona. 1994.
11. GRÖSSER, M., ZIMMERMANN, E., STARISCHKA, S. Principios del entrenamiento deportivo. Martinez Roca. Barcelona. 1988.
12. MANNO, R. Fundamentos del entrenamiento deportivo. Paidotribo. Barcelona. 91.
13. MARTIN, D. Proposición de un modelo de entrenamiento para niños y jóvenes. Trad. Leistungssport. 3. Enero. 1981.
14. PETERSON, N.C. Lesiones deportivas, su prevención y tratamiento. Edit. Dunitz. 1983.
15. RUIZ PEREZ, L.M. Desarrollo motor y actividades físicas. Gymnos. Madrid. 1987.
16. STURBOIS, X. Adaptación cardiocirculatoria y metabólica en el niño atleta no cardíaco. En: Cardiología del deporte. Edit. Masson.1989.
17. TERRADOS, N. Como prevenir lesiones deportivas. Medicina del deporte. 1986.
18. WILLIAMS, J.G. Lesiones en el deporte. Edit. Wolfe Medical Publications. 1989.
19. WILLIAMS, J.P. Lesiones deportivas. Edit. Raíces. 1988.
20. Recuperado de:  
<http://www.kirolzerbitzua.net/informacion/webentrenadores/t07c.htm>
21. Recuperado de: [http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-241887\\_archivo\\_pdf\\_evaluacion.pdf](http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-241887_archivo_pdf_evaluacion.pdf)



22. SERNA, R.A. EL METODO DIDACTICO. Educación Física y Deporte. Medellín.1985.
23. MATTOS, Luis Alves de. Compendio de didáctica general. 2. ed. Buenos Aires: Kapelusz.1974.
24. Recuperado de: <http://okdiario.com/vida-sana/2015/08/15/que-pruebas-se-utilizan-para-medir-la-fuerza-y-resistencia-7769>
25. RODRÍGUEZ, P. L. Fuerza, su clasificación y pruebas de valoración. Universidad de Murcia. Facultad de Educación. España.
26. Recuperado de: [www.medicinadeportiva.net](http://www.medicinadeportiva.net) ¿cómo se efectúa la valoración nutricional en el deportista?
27. Vigotsky. (1987). El entrenamiento en niños. Las fases sensibles | Futbol Base Valencia. Retrieved 24 October 2019, from <https://www.futbolbasevalencia.com/single-post/2015/04/21/El-entrenamiento-en-ni%C3%B1os-Las-fases-sensibles>
28. RIVERA, H., GOMEZ, A., & NUÑEZ, O. (2014). Consideraciones teóricas acerca de las capacidades coordinativas desde las clases de Educación Física. Retrieved 24 October 2019, from <https://www.efdeportes.com/efd195/capacidades-coordinativas-desde-educacion-fisica.htm>
29. Colombia, M. (2015). Gobierno presenta Encuesta Nacional de Situación Nutricional de Colombia (ENSIN) 2015. Retrieved 24 October 2019, from <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Gobierno-presenta-Encuesta-Nacional-de-Situaci%C3%B3n-Nutricional-de-Colombia-ENSIN-2015.aspx>
30. MINSALUD. (2018). Retrieved 24 October 2019, from <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/GCFI/ensin-colombia-2018.pdf>
31. Guía de Trámites y Servicios. (2009). *Aval deportivo de las escuelas de formación deportiva - Guía de Trámites y Servicios*. [online] Available at: <https://guiatramitesyservicios.bogota.gov.co/tramite-servicio/aval-deportivo-de-las-escuelas-de-formacion-deportiva/> [Accessed 29 Oct. 2019].
32. Mineducacion.gov.co. (1995). *Ley 181 de Enero 18 de 1995*. [online] Available at: [https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919\\_archivo\\_pdf.pdf](https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf) [Accessed 29 Oct. 2019].
33. Santo Tomás. (n.d.). *Principios Tomistas - Santo Tomás*. [online] Available at: <https://www.santotomas.cl/formacion-e-identidad/santo-tomas-de-aquino/principios-tomistas/> [Accessed 29 Oct. 2019].



34. BYRNE, D. (n.d.). *SANTO TOMAS DE AQUINO SUMA DE TEOLOGIAS*. [online] Dominicos.org. Available at: <https://www.dominicos.org/media/uploads/recursos/libros/suma/1.pdf> [Accessed 29 Oct. 2019].
35. Ciribeli, P. (2014). *LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRÁFICO: UN ENSAYO TEÓRICO SOBRE LOS PRINCIPALES ENFOQUES PSICOGRÁFICOS Y SU RELACIÓN CON LOS CRITERIOS DE COMPORTAMIENTO*. [online] Redalyc.org. Available at: <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357938586002.pdf> [Accessed 29 Oct. 2019].PAG 35
36. Teresianobogota.edu.co. (2007). *polimotor*. [online] Available at: <https://teresianobogota.edu.co/images/cursos-ext/07-polimotor.pdf> [Accessed 29 Oct. 2019].
37. Coronel, C. (2011). *"PROPUESTA DE ENTRENAMIENTO DE CAPACIDADES CONDICIONALES EN LOS PERIODOS SENSIBLES DE LOS NIÑOS DE 10 A 12 AÑOS DE EDAD DE LA ACADEMIA ALFARO MORENO CUENCA"*. [online] Pdfs.semanticscholar.org. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/b554/880e53b4b8b8233f9133be7cda39653ff113.pdf> [Accessed 29 Oct. 2019].
38. Psicología del color y teoría del color. (n.d.). *Johann Wolfgang von Goethe y la teoría del color | Psicología del color*. [online] Available at: <http://www.psicologiadelcolor.es/johann-wolfgang-von-goethe-y-la-teoria-del-color/> [Accessed 29 Oct. 2019].
39. Vilaseca, G. (2014). *Psicología del color | WeWeb*. [online] WeWeb. Available at: <http://www.weweb.cat/es/psicologia-del-color/> [Accessed 29 Oct. 2019].
40. Manrique, J. (2015). *Canales y Relaciones con Clientes*. [online] Es.slideshare.net. Available at: <https://es.slideshare.net/jorgemanriquechavez/canales-y-relaciones-con-clientes> [Accessed 29 Oct. 2019].
41. Encuesta de satisfacción Elaboración propia. 2018  
[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd-jhi24hE2cuwxW7pUhdvfg3HzlRxMeOHYwkyaxezyODFnyA/viewform?fbclid=IwAR1DZz8FWqmAlXNBMaAHhTXUrVuQZ3XCEjW6FatoZ4CqvL9VTVe0\\_jXlk98](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd-jhi24hE2cuwxW7pUhdvfg3HzlRxMeOHYwkyaxezyODFnyA/viewform?fbclid=IwAR1DZz8FWqmAlXNBMaAHhTXUrVuQZ3XCEjW6FatoZ4CqvL9VTVe0_jXlk98)



42. Estupiñan, R. (2016). GRAFFcity Route. Retrieved 29 October 2019, from <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/4245/Estupi%C3%B1anrobert2016.pdf?sequence=1>
43. Prim, A. (2017). Modelo Canvas Explicado Paso a Paso y con Ejemplos | Innokabi. Retrieved 29 October 2019, from <https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>
44. Recursos Clave - MODEL CANVAS. Retrieved 29 October 2019, from <https://sites.google.com/a/cenidet.edu.mx/canvas/home/recursos-clave>
45. Garcia, I. (2017). ¿Que és competencia? | Definición de competencia. Retrieved 29 October 2019, from <https://www.economiasimple.net/glosario/competencia>
46. ¿Qué se entiende por evaluación de impacto? | Guía para la evaluación de impacto. Retrieved 29 October 2019, from <http://guia.oitcinterfor.org/conceptualizacion/que-se-entiende-evaluacion-impacto>
47. Perez, J. (2018). Definición de impacto económico — Definicion.de. Retrieved 29 October 2019, from <https://definicion.de/impacto-economico/>
48. rbommarito, M. (2013). Conceptos de Administración de Recursos Humanos - Monografias.com. Retrieved 29 October 2019, from <https://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml>
49. Definicion de recursos en la economia. (2015). Retrieved 29 October 2019, from [https://www.academia.edu/7052384/DEFINICI%C3%93N\\_DE\\_RECURSOS\\_EN\\_LA\\_ECONOM%C3%8DA](https://www.academia.edu/7052384/DEFINICI%C3%93N_DE_RECURSOS_EN_LA_ECONOM%C3%8DA)
50. Vaquiro, J. (2013). VALOR PRESENTE NETO. Retrieved 29 October 2019, from <https://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>
51. Sevilla, A. (2019). Tasa interna de retorno (TIR). Retrieved 29 October 2019, from <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>



# REVOLUTION

## INFORME DE ORIGINALIDAD

7%

INDICE DE SIMILITUD

6%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1

[guiatramitesyservicios.bogota.gov.co](http://guiatramitesyservicios.bogota.gov.co)

Fuente de Internet

3%

2

Submitted to Universidad Santo Tomas

Trabajo del estudiante

1%

3

[www.clubceltix.com](http://www.clubceltix.com)

Fuente de Internet

1%

4

[repository.unilibre.edu.co](http://repository.unilibre.edu.co)

Fuente de Internet

1%

5

[teresianobogota.edu.co](http://teresianobogota.edu.co)

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 1%

Excluir bibliografía

Activo