



Arlequin Ultimate Club

TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Sebastian Jimenez

Daiber Sacristan

Asesor:

Ana Ayala

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Septiembre 2020

TABLA DE CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	<u>3</u>
<u>NOMBRE</u>	<u>3</u>
<u>LOGOTIPO</u>	<u>3</u>
<u>SLOGAN</u>	<u>3</u>
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	<u>3</u>
<u>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u>	<u>3</u>
<u>CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO III: CANALES</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO V: INGRESOS</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	<u>4</u>
<u>CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	<u>4</u>
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	<u>4</u>
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA</u>	<u>4</u>
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	<u>4</u>
<u>REFERENCIAS</u>	<u>5</u>



INTRODUCCIÓN

Arlequin ultimate club es un club deportivo sin ánimo de lucro dedicado a la práctica del ultimate, constituido en Tabio Cundinamarca desde el año 2012, el cual logra el reconocimiento deportivo del instituto municipal de deporte y recreación en diciembre del 2019. Desde la consolidación del club se evidencia la ausencia de deportes alternativos ofertados en los diferentes colegios del municipio a los estudiantes pertenecientes a las instituciones educativas, por lo cual los jóvenes pierden el interés en la actividad física lo que deteriora sus hábitos de vida.

De acuerdo a lo anterior se plantea una idea de negocio que consiste en brindar espacios de actividades extracurriculares deportivas con enfoque de actividad física para la salud promoviendo en los jóvenes y niños la práctica de la actividad física mostrando una alternativa deportiva que pueda capturar su interés y generar en ellos adherencia, afín de que en el desarrollo de su vida esté ligada la actividad física y de esta forma sean personas más saludables ya que mitigaron los riesgos de padecer enfermedades crónicas no transmisibles en algún momento de su vida, además con ello se busca que los jóvenes tengan otras opciones para hacer actividad física, fuera de los deportes tradicionales que se encuentran normalmente en el pensum de las instituciones educativas.

Esta idea de negocio consiste en dos etapas, la primera consiste en el proceso de planeación, en esta etapa se hará uso de lo aprendido en las diferentes materias relacionadas con la administración, entre las cuales las más relevantes son: introducción a la administración, diseño y gestión de proyectos, marketing deportivo, administración de los organismos deportivos. La segunda etapa consiste en poner en marcha el proyecto para lo cual se destacan las materias ligadas al entrenamiento deportivo, como: entrenamiento deportivo, deportes de conjuntos, psicología deportiva; y ya que el enfoque principal está relacionado con la actividad física para la salud, también se tomarán conocimientos adquiridos y manejados en materias como promoción y prevención para la salud y evaluación funcional.

Marco Referencial

Arlequin ultimate club está principalmente regulado por sus estatutos los cuales son aprobados por la asamblea en su 2 reunión el día 13 de septiembre del



2019 y aprobados y avalados por instituto municipal del deporte y la recreación de tabio cundinamarca, bajo la resolución () de 2019.

Dentro de los estatutos se encuentran las siguientes disposiciones, el club tiene una duración de cuatro años, una vez culminado este periodo se deben hacer renovación y actualización de los estatutos y solicitar la renovación de reconocimiento deportivo. Se estipula como objeto del club el velar, fomentar y reglamentar la práctica del ultimate frisbee, bien sea en forma competitiva o recreativa, organizando y dirigiendo eventos deportivos o participando en ellos bien sea a nivel nacional o departamental haciendo representación del municipio de Tabio Cundinamarca. se establece que el club debe estar constituido por socios contribuyentes y mayoritariamente por socios deportistas, además de algunos socios honorarios, siendo socios contribuyentes aquellos que sin ser deportistas desean ayudar y dar soporte financiero al club, los socios deportistas serán aquellos que realizaran la práctica del ultimate frisbee y representarán al club y al municipio en los diferentes encuentros deportivos; por último los socios honorarios son aquellos que por sus aportes o colaboración se les da el derecho de pertenecer a la asociación.

Por medio de los estatutos se establece que: la estructura funcional de Arlequín ultimate club estará conformada por la asamblea de socios, el órgano administrativo integrado por tres miembros elegidos por la asamblea, el órgano regulador representado por el fiscal, y el órgano disciplinario representado por un comité de dos miembros.

A su vez está reglamentado y estructurado bajo la ley 181 de 1995, en la cual está estipulado sobre la fomentación de la actividad física, el deporte y la recreación como ley de cada habitante del país, el Decreto 1228 de 1995, el cual esta revisa la legislación deportiva vigente y la estructura de los organismos del sector asociado con objeto de adecuarlas al contenido de la ley 181 de 1995, de la Resolución No.00929 de 1.996 del MINISTERIO DEL DEPORTE la cual dictamina los requerimientos que debe tener los clubes deportivos y los promotores de su funcionamiento dentro del club, también la resolución No. 1947/2000 que su dictamen reglamenta los cursos de administración deportiva, ya sea determinando el tiempo, o que la institución haya tenido una acreditación correspondiente para así hacer la designación de ciertos cargos dentro del club y demás disposiciones que rigen las actividades deportivas en Colombia.

Arlequin ultimate club desarrollará su objetivo social dentro del ámbito de la LIGA DE CUNDINAMARCA DE ULTIMATE, operando en coordinación y



reconocimiento del INDERTAB, Integrando sus planes y programas a los del sistema municipal, departamental y nacional del deporte, Sujetará su funcionamiento a la vigilancia, inspección y control del MINISTERIO DEL DEPORTE

Objetivo de Arlequín Ultimate Club

Arlequin ultimate club tiene como objeto fomentar, reglamentar, velar y dirigir la práctica del deporte de ultimate frisbee, recreativa o competitivamente, y el aprovechamiento del tiempo libre en el Municipio de Tabio, Cundinamarca. Organizar eventos deportivos y participar en las competiciones oficiales de los organismos del deporte asociado que le den afiliación, todo de conformidad con las disposiciones legales vigentes para la organización deportiva del país e impulsar programas de Interés público y social

Misión:

Enseñar a los jóvenes del municipio de Tabio a jugar ultimate frisbee realizando énfasis en las bases de espíritu de juego para la resolución de conflictos, formando así personas de bien para la sociedad.

Visión:

En un término de 3 años contar con un grupo de afiliados activos de 50 jugadores y consolidar el 90% de estos en los procesos de selección Colombia ultimate del país.



NOMBRE: ARLEQUIN ULTIMATE CLUB



LOGOTIPO: Este es el logotipo, un arlequín que representa

la alegría de cada uno de nuestros jugadores dentro y fuera de la cancha, ya que dentro de la filosofía está la alegría y la diversión como eje transversal a lo meramente competitivo.



Los colores distintivos del Club, que se usarán en su bandera, insignias, gallardetes, escarapelas y uniformes para efectos deportivos serán: Naranja, Morado, Negro, Gris y Verde.

Aclarando que el logo puede ser aplicado en cualquiera de los colores mencionados a forma de negativo es decir en un color de contraste como se muestra en la imagen, es por esto que en toda la documentación se aplicara de color negro ya que es aplicado sobre el blanco del papel, a continuación se muestra un ejemplo de su aplicación en una bandera.



El estudio del color se hace a partir de los aportes de Heller (2008) donde se dice: NARANJA: el color de la diversión, exótico y llamativo. NEGRO: color del poder, representa elegancia y es el color favorito de la juventud. MORADO: demuestra poder, es el color de la magia. GRIS: color de los sentimientos sombríos VERDE: color de la fertilidad y la esperanza, color que representa la naturaleza, la vida y la salud.



SLOGAN: Ríe con nosotros: . Dentro de nuestra filosofía está la alegría y la diversión como eje transversal a lo meramente competitivo, de igual forma consideramos la risa como la máxima expresión de lo ya mencionado.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Es importante resaltar que el ultimate es un deporte de conjuntos el cual tiene un enfoque holístico de la competencia, es decir que además de su finalidad competitiva se fundamenta en el auto control, la ética y la moral de jugador, es por esto que en el reglamento de la WFDF (2017) se establece como primera regla el espíritu de juego la cual consiste en que cada jugador es responsable del arbitraje del partido, por lo cual las decisiones y sanciones relacionadas con las violaciones al reglamento se toman de forma conjunta entre los involucrados en la práctica, por lo cual durante las intervenciones se revisará de forma juiciosa la aplicación del reglamento, y se revisará cada discusión con acompañamiento del instructor, quien guiará los procesos cerciorándose que los involucrados hagan gala de los valores anteriormente mencionados, siempre buscando el crecimiento de los alumnos tanto deportivamente como en espíritu de juego, recalcando la aplicación de los valores anteriormente mencionados.

Con base en lo anterior se encuentra un sustento para nuestro proyecto ya que como fundamentación Humanista del club se pretende formar personas respetuosas las cuales tienen habilidades sociales para resolver los conflictos por medio del diálogo como lo determina el deporte mismo, además al ser un deporte de conjunto está implícita una formación en el trabajo en equipo.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Para la investigación de mercados de inicio se hizo una matriz de observación sobre nuestros potenciales clientes, que son los colegios insignia de Tabio Cundinamarca en donde se dan a conocer los diferentes criterios tales como Ubicación, Jornada, Infraestructura deportiva, entre otras, para ello se adjunta la siguiente matriz



Objetivo	Criterio	Liceo San Jorge	Gimnasio Santa Bárbara	Descubriendo mi Mundo	Conclusiones
identificar la disponibilidad de horaria	Jornada	Diurna (6:30 am - 3:00 pm)	Diurna (7:00 am - 3:00 pm)	Diurna (6:00 am - 3:00 pm)	Los colegios tienen una hora de salida similar lo cual está comprendida en la media tarde lo que deja una amplia franja de tiempo una vez concluidas las clases
	Distribución de tiempo libre	2 Descansos de media hora	1 Descansos de 15 minutos, hora de almuerzo 45 minutos	Descansos de media hora y 45 minutos de almuerzo	Los colegios dan al alumno un aproximado de 1 de tiempo libre, en la cual el alumno debe distribuir su tiempo de almuerzo
Conocer sus características geográficas	Infraestructura deportiva	2 canchas de futbol 5	Cuenta con una cancha múltiple en piso de concreto	Cuenta con una cancha de fútbol 8 además de una cancha de volleyball	Se encuentra que los colegios cuentan con una infraestructura adecuada para la práctica deportiva, exceptuando el colegio santa



					bárbara el cual su único espacio deportivo se queda corto teniendo en cuenta la densidad poblacional
	Ubicación	Ubicación campestre a 10 minutos caminando del casco urbano	Dentro del casco urbano a una cuadra del parque central	Ubicación campestre, en relación con el casco urbano se encuentra a 30 minutos caminando	A pesar de ser campestres los colegios se encuentran relativamente cerca del casco urbano lo que facilita su acceso
	Zonas verdes	Cuenta con un área de recreación (con parque de juegos infantiles) además de diferentes jardines distribuidos en su territorio	Cuenta con dos pequeñas zonas verdes	Cuenta con diferentes áreas de recreación, además del parque infantil.	Los colegios cuentan con zonas verdes a las cuales se puede desplazar las prácticas de actividad física en caso de ser necesario
identificar las actividades relacionadas	Horarios	Las clases están divididas en bloques de dos horas donde la hora está comprendida por 55 minutos	Las clases están divididas en bloques de dos horas donde la hora está comprendida por 50 minutos	Las clases están divididas en bloques de dos horas donde la hora está comprendida por 55 minutos	Se encuentra que los jóvenes tienen un volumen de actividad física de alrededor de 3 horas y media a la semana.



	Asignaturas	la única asignatura relacionada con la actividad física es educación física con intensidad horaria de 4 horas semanales	la única asignatura relacionada con la actividad física es educación física con intensidad horaria de 4 horas semanales	la única asignatura relacionada con la actividad física es educación física con intensidad horaria de 4 horas semanales	
	Extras	El colegio ofrece algunas actividades extracurriculares relacionadas con el deporte	el colegio da un bloque semanal para el desarrollo de talentos, en donde el estudiante puede elegir actividades culturales o deportivas	no se encuentran programación de actividades extra clases relacionadas con la práctica de actividad física	solo uno de los colegios cuenta con actividades establecidas fuera del horario de clases normales, uno de ellos ofrece actividades pero estas están comprendidas dentro del horario escolar, y la institución restante no ofrece actividades diferentes a las establecidas en el pensum académico
Determinar las condiciones socio demográfica	Estrato	2 y 3	3, 4 y 5	2 y 3	se encuentra que los estratos 2 y 3 son los más comunes



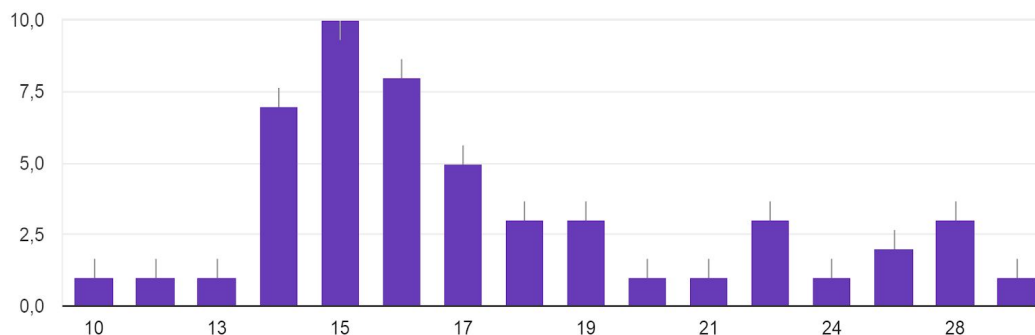
Por consiguiente se hizo una encuesta la cual permite conocer un poco más a la población objetivo desde qué edades comprende hasta los deportes que gustaría que se complementaran en las jornadas extracurriculares, conociendo así que deportes se les hacia sí los deportes tradicionales o algún otro en específico, esto con el fin de conocer un poco a que se enfrenta de cara a la presentación de la idea de negocio en los colegios y esta arrojó como resultados los siguientes datos.

Ficha técnica Encuesta de estudio de mercado Ultimate Escolar	
objetivo	La encuesta se realiza con el objetivo de determinar gustos intereses de los posibles consumidores del producto a ofrecer, y así predecir el nivel de acogida de la idea de negocio que se pretende desarrollar
Tamaño de muestra	Se encuestaron a 51 del municipio de tabio
Técnica de recolección	formato electrónico
Fecha de recolección	1 de septiembre del 2020
Diseño y realización	La encuesta fue diseñada por Sebastián Jiménez Y Daiber Sacristan bajo el acompañamiento de la junta directiva de arlequín ultimate club
Universo	Alumnos y padres vinculados a las principales instituciones de educación del municipio de Tabio
Preguntas del cuestionario	1. ¿Cuál es su edad? 2. ¿Cuál es su sexo? 3. ¿Cuál es su estrato socio económico? 4. ¿Cuáles deportes considera como deporte alternativo? 5. ¿Le gustaría que se implementaran más actividades extracurriculares en su colegio? 6. ¿Qué deportes le gustaría que se ofreciera como actividad extra curricular?



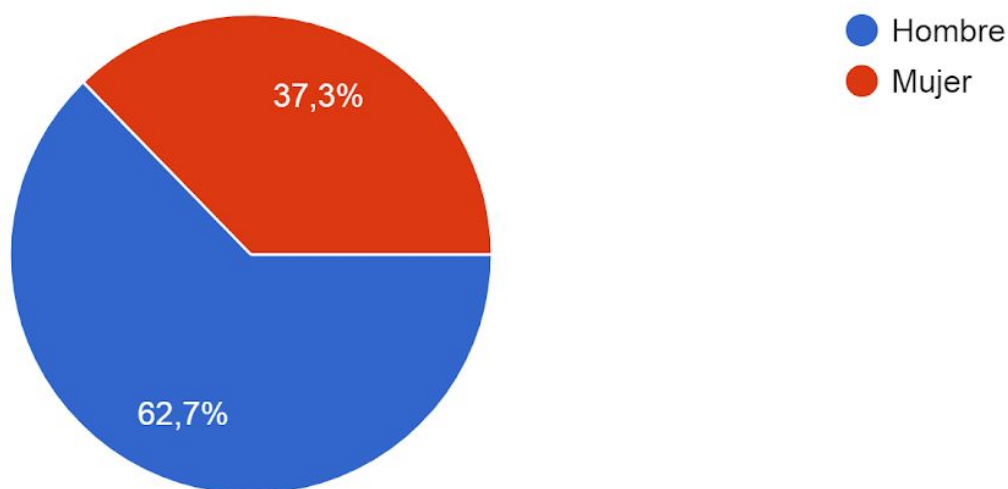
Resultados:

CONTEO POR EDAD.



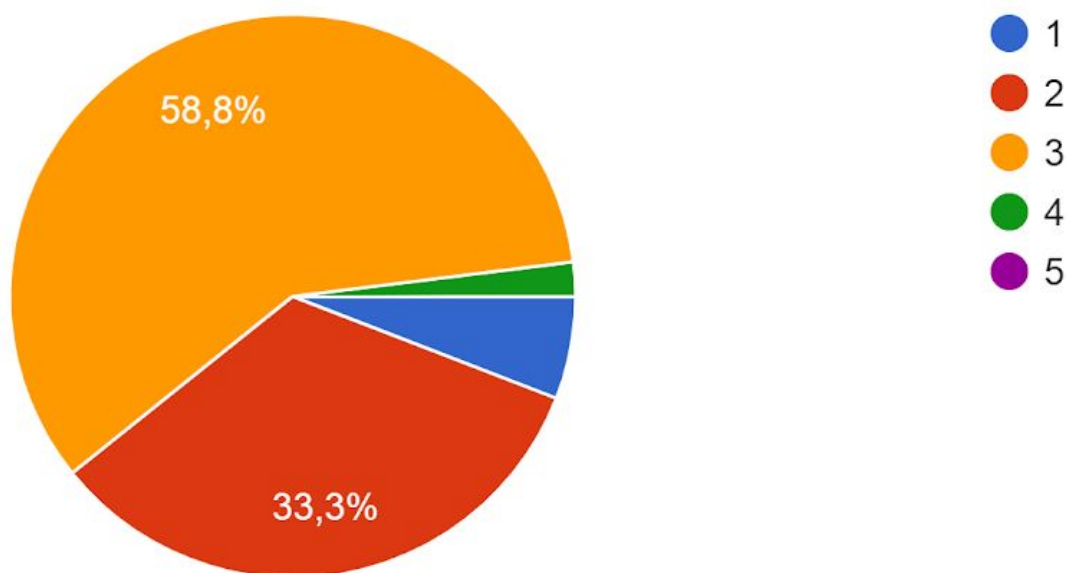
En esta gráfica se puede observar que las edades predominantes fueron entre los 14 y 17 años de edad siendo la edad más predominante los 15 años con 10 de los encuestados, seguida de los 16 años con 8 encuestados, posteriormente los 14 años, y la última edad con cifras significativas fueron los 17 años con 5 encuestados con 7 encuestados, siendo las edades que más se pretenden impactar en la idea de negocio.

SEXO.



El 37% de la población encuestada es de sexo femenino y el 62% de sexo masculino. lo cual le da una ventaja a la idea de negocio frente a la competencia ya que las características del deporte permiten el trabajo con grupos mixtos lo que concuerda con los resultados encontrados permitiéndonos un trabajo integral en la población.

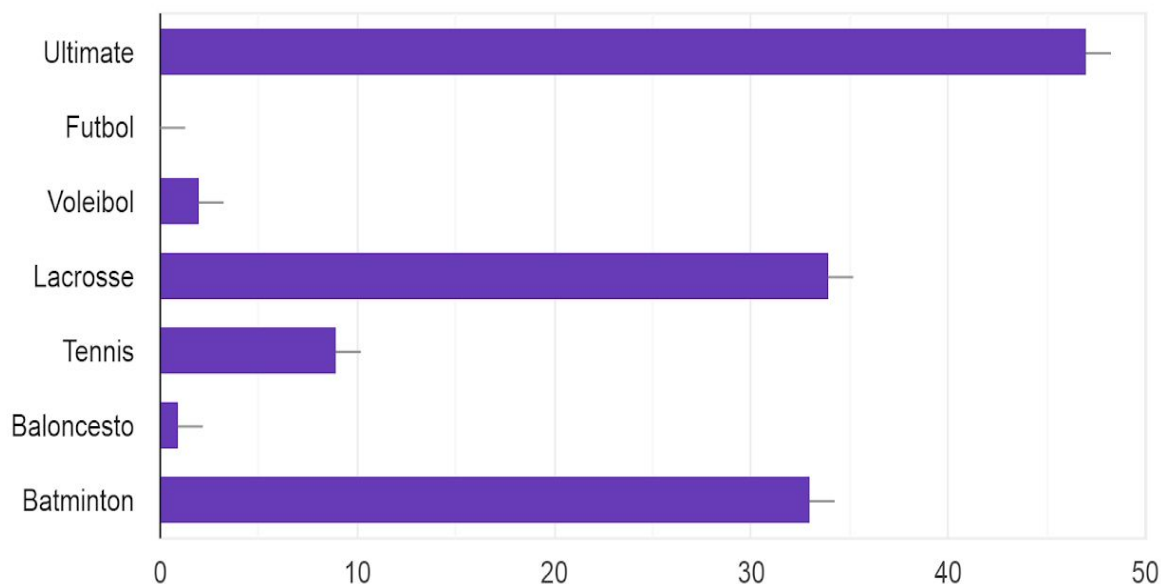
ESTRATO SOCIOECONÓMICO.



Se evidencia que la población se encuentra mayoritariamente en estrato 3 y 2 siendo un 58.8% de estrato 3 y un 33.3% de estrato 2 por lo que permitiría acceder a lo ofertado en la idea de negocio.



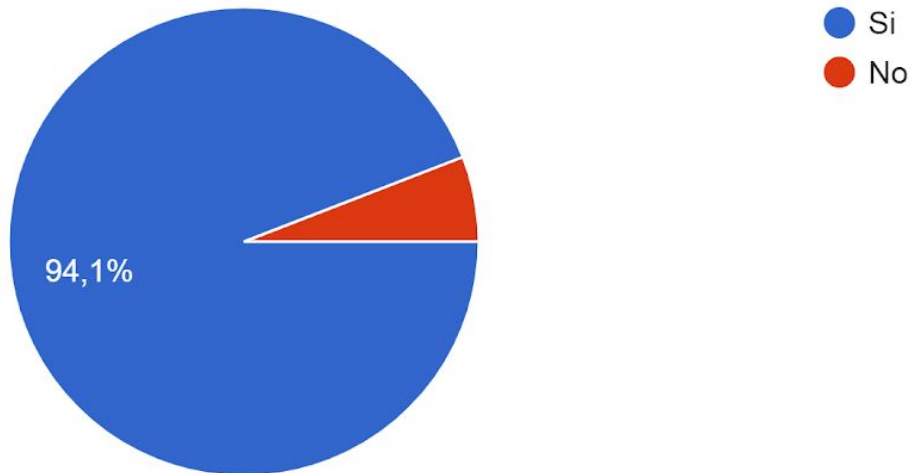
PARA LA POBLACIÓN CUALES SON CONSIDERADOS COMO DEPORTES ALTERNATIVOS.



Se encuentra que el ultimate es el deporte más considerado como alternativo votado por 47 de los encuestados, frente a lacrosse y el bádminton con 33 y 34 selecciones de los encuestados respectivamente, teniendo en cuenta los resultados podemos inferir que el ultimate es un deporte poco común dentro del municipio, por ello es considerado como deporte alternativo; lo cual es indicativo de las oportunidades de la idea de negocio.



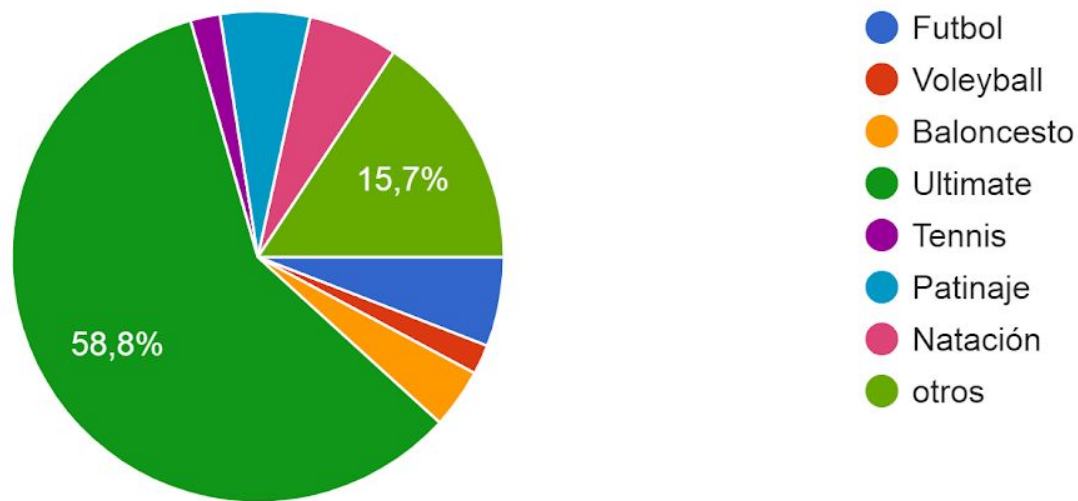
LE GUSTARÍA QUE SE IMPLEMENTARAN MÁS ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES.



En esta gráfica se puede apreciar que la mayoría de los encuestados quieren más variedad de actividades extracurriculares, es por esto que encontramos un gran porcentaje en la respuesta afirmativa llegando al 94,1%. lo que indica que la idea de negocio tendría muy buena acogida.



QUÉ DEPORTES LE GUSTARÍA QUE SE OFRECIERAN COMO ACTIVIDAD EXTRACURRICULAR



En esta pregunta se puede observar que últimamente destaca dentro de los demás deportes con un 58,8%, repartiéndose el resto en diferentes modalidades deportivas, lo que supone una acogida de la idea de negocio.

RELACION SEXO VS INTERES EN ACTIVIDADES DEPORTIVAS

Hombre	2	3	2	5			19	1	32
Mujer			1	3	3	1	11		19



En esta tabla se evidencia el deseo de participar en actividades extracurriculares en relación con el sexo mostrando que tanto hombres como mujeres tendrían aceptación a la idea de negocio.

RELACIÓN ESTRATO VS INTERÉS EN ACTIVIDADES DEPORTIVAS

1			1				2		3
2	1			2	1		13		17
3	1	3	2	5	2	1	15	1	30
4				1					1

En esta tabla se evidencia que no hay discriminación frente a la idea de negocio en personas de los diferentes estratos.

A partir del estudio de mercado se encuentra que existe un buen escenario para aplicar la idea, ya que existe un interés importante en el ultimate dentro del municipio, además se evidencia la posibilidad de generar grupos mixtos entre hombres y mujeres para lo cual es ideal esta práctica deportiva, de igual forma se evidencia que las entidades educativas contarán con suficiente espacio para la práctica deportiva, hecho analizado a partir de la matriz de observación.



Benchmarking:

Items	Arlequin Ultimate club	INDERTAB	Club Caterpillar	Conclusión
Segmento de mercado	Colegios	Colegios	Colegios	El cliente objetivo es el mismo
Publicidad	Redes sociales	Redes sociales y Medios oficiales	Redes sociales	Se manejan canales publicitarios similares, aunque en el caso de INDERTAB, cuenta con los recursos y redes de comunicación municipales
Ubicación	Tabio	Tabio	Bogotá	la ubicación del Club Caterpillar le permite tener acceso a más entidades educativas
Relación con clientes	Directa-Colectiva	Convenio estatal	Directa-colectiva	los relaciones con los clientes son similares, a pesar de esto INDERTAB tiene gran ventaja gracias a que cuenta con todo el respaldo municipal
Experiencia	8 años de experiencia en el ultimate	No se sabe	Club de fútbol con 40 años de experiencia	El Club Caterpillar e INDERTAB, cuentan con más experiencia, a pesar de este Arlequin cuenta con suficiente experiencia en procesos de formación



Recursos	los recursos con los que cuenta el club son escasos, y de momento permiten la fase inicial de la idea de negocio	Cuenta con los recursos de la entidad municipal además de escenarios deportivos óptimos para las diferentes prácticas.	Cuentan con los materiales óptimos para las sesiones tanto tácticas como físicas en el fútbol	En este aspecto contamos con una amplia desventaja, pero estas se irán solventando a medida que el club aumente sus ingresos
----------	--	--	---	--

Para el desarrollo de este proyecto se toman 2 entidades como referencia, la primera es el club deportivo URUTAÚ el cual fue lo los primeros clubes deportivo de la disciplina en la región sabana centro contando a la fecha con más de 10 años de existencia, a la fecha. Es importante recalcar que este ha tenido diferentes asociaciones con entidades la cual la más relevante es el convenio con el ente municipal de deportes de Cajicá, en donde se hacía un intercambio de servicios relacionados con la infraestructura.

Como segunda entidad se encuentran el instituto municipal de deporte y recreación de Tabio ya que ellos han planteado un modelo de negocio similar al que se está proponiendo, ya que ellos establecen relación comercial con uno de los colegios del casco urbano en donde la entidad municipal es la encargada de brindar instrucción a los estudiantes del colegio en algunas disciplinas deportivas que los estudiantes eligen libremente.

La población a quien va dirigida la idea es a Colegios en el municipio de Tabio especialmente a los jóvenes 12- 17 años que quieran disfrutar de una experiencia diferente frente a los deportes.

Se encuentra que la competencia es fuerte debido a que cada una maneja una metodología diferente tanto en el campo de acción como en la experiencia que cada una tiene, ahora bien, por el lado de Arlequín ultimate club se puede inferir que da propuesta de un deporte diferente a la hora de intervenir, con dinámicas innovadores para adaptar dicha población al deporte nuevo, por otro lado, la competencia maneja los deportes bases como fútbol, baloncesto etc. Luego que la idea iría bien encaminada con bases sostenibles.



Otro de los factores evidenciados y que resulta relevante son los recursos con los que cuenta cada ente, en donde arlequín más carencia tiene frente a la posible competencia, por lo cual sería importante formar alianzas a fin de poder gestionar los recursos que sean necesarios.

SEGMENTOS DE MERCADO

Para dar paso a la Segmentación de mercados se tendrá diferentes aspectos los cuales son dividir tanto el mercado para analizar a cuál va nuestro servicio y también hacer una debida caracterización del cliente que se segmentaria ya sea en la parte geográfica, demográfica y psicográfica, aparte de un componente sobre la explicación de la idea innovadora.

Esta propuesta comercial tiene como usuario final a los estudiantes de los colegios privados del municipio, estos estudiantes están comprendidos en estratos socioeconómicos del 2 al 4 y habitan bien sea el sector rural o el urbano del municipio, las edades objetivo están comprendidas entre los 12 a los 17 años lo cual hace referencia a estudiantes de 7° a 11°.

Por medio de este proyecto se plantea suplir la necesidad de actividad física en los jóvenes, también se busca apoyar y aportar a los jóvenes en el desarrollo de su personalidad, por medio del aprendizaje de valores y habilidades sociales, las cuales son fundamentales en la etapa de la vida en la que se encuentran. Cantera y Davis (2002) en su recopilación de información encuentran que diferentes autores mencionan importantes beneficios de la actividad física en adolescentes los cuales están relacionados con aspectos biológicos como los son los índices de grasa corporal, el crecimiento, la eficiencia cardiaca, el desarrollo osteomuscular, también se mencionan otros beneficios a nivel psíquico y social, esto en consecuencia generaría beneficios a largo plazo.

Es importante entender lo anterior a fin de comprender la necesidad de actividad física en adolescentes, sobretudo en esta época posmoderna donde el sedentarismo ha venido creciendo en estas poblaciones, bien sea por el excesivo uso de la tecnología, o por la carencia de espacios seguros para la práctica de la actividad física cerca de los lugares de residencia de los jóvenes. por ello es importante el desarrollo de programas de actividad física enfocados a esta población ya que, mencionado por Buhring, Oliva y Bravo (2009) el sedentarismo en la etapa de la adolescencia suele tener altos niveles, ya que en esta etapa el índice de sedentarismo en las personas aumenta haciendo que la probabilidad de llegar a la edad adulta con hábitos sedentarios aumente, también mencionan que



durante esta etapa el sedentarismo puede tener mayor importancia dado que es el momento de mayor desarrollo físico, psíquico y social.

Con base en lo anterior esta propuesta va dirigida a los Colegios del Municipio de Tabio para su dicha planeación y puesta en marcha, ya que es en estos espacios donde se reúnen la totalidad de los jóvenes del municipio, teniendo un mayor impacto en la población.

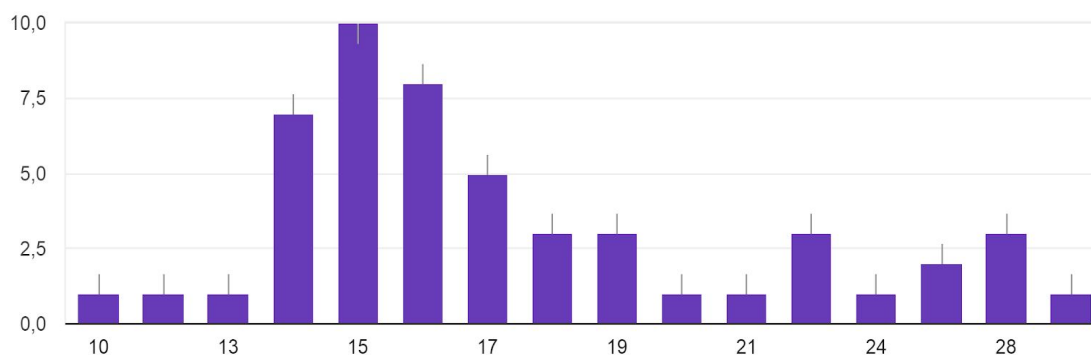
Se planea contar con un segmento de mercado de tipo nicho debido a que la idea de negocio está centrada en un grupo específico con necesidades específicas.

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

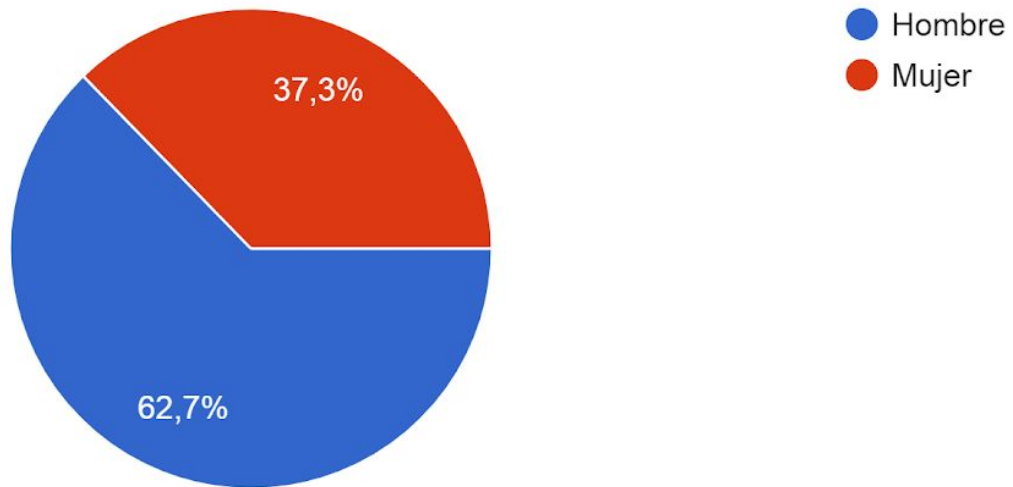
Según los colegios analizados, encontramos que son rurales o urbanos, a pesar de esto se encuentran cerca de la cabecera municipal de Tabio Cundinamarca, En la cual se encuentra la sede de Arlequín Ultimate Club ubicada específicamente en la carrera 3 # 3 - 11. Eso facilitará el acceso a los lugares de intervención ya que estos serán las instalaciones propias de cada entidad educativa

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

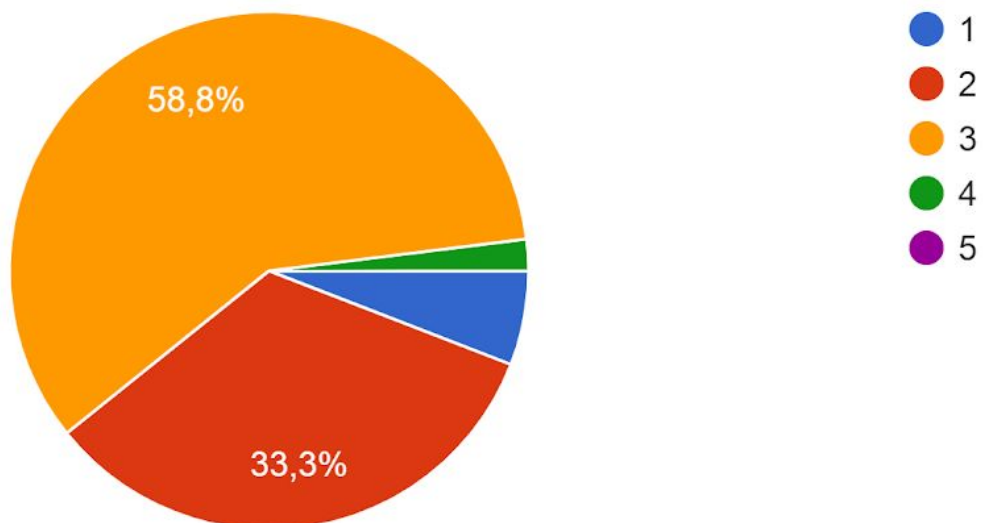
CONTEO POR EDAD.



SEXO.



ESTRATO SOCIOECONÓMICO.



En cuanto a lo demográfico va a jóvenes dentro de las edades de 12-17 años de edad de cualquier estrato, teniendo en cuenta los resultados de la encuesta encontramos que la mayoría de la población se encuentra contemplada entre los 14 y los 17 años, de los cuales hay predominancia del estrato socioeconómico 3, y un 63% de estos son de sexo masculino.

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

En cuanto a lo psicográfico se puede observar que los jóvenes tienen ciertas prioridades como compartir un espacio con sus amigos, salir un poco de la rutina de estudio, es decir un espacio de esparcimiento. Dentro de la caracterización del cliente el gusto de los jóvenes es salir de la rutina de las sesiones de clase, a ellos les gusta las actividades que sean dinámicas y al aire libre, algunos comentaban que les gustaba el deporte en general ya que así podía compartir con sus amigos y demás, algo que también se puede notar es la competitividad de algunos ya que lo manifiestan a través del deporte. En cuanto a la religión, el municipio en su mayoría son católicos y hay un colegio en específico que es netamente católico

PROPOSICIONES DE VALOR

La propuesta consiste en brindar a los Colegios del municipio de Tabio un medio diferente de esparcimiento y aprovechamiento del tiempo libre como es el deporte de Ultimate Frisbee, dar otra alternativa saliendo de los deportes tradicionales como el Fútbol, Baloncesto, entre otros. Para que los clientes nuevos nos tengan en cuenta, se mostrará la experiencia que se ha llevado en estos años con el club para que se nos facilite más el poder ingresar como un apoyo a los distintos colegios del municipio de Tabio, Cundinamarca.

El concepto está en que por lo novedoso que es el Ultimate Frisbee, se puede captar mayor cantidad de clientes y salir de la monotonía que se tiene frente a los deportes tradicionales que se enseñan.

¿Por qué los colegios?, según Giraldo. J, Ramírez, D (2016) Mencionan que el ultimate tiene la capacidad de infundir valores claves para el desarrollo del niño, debido a que el mismo deporte fomenta la solución de problemas por el diálogo. Teniendo esto en cuenta al implementar este novedoso deporte, se puede aportar a la integridad y sana convivencia tanto dentro del espacio de estudio como por fuera de la misma.



Siendo el eje fundamental de esta propuesta la actividad física para la salud, se ha encontrado en diferentes estudios que la práctica de deporte en adolescente promueve el desarrollo de hábitos de vida saludable hecho manifestado en el artículo de Flores y Ramírez (2012) donde se manifiesta que los hábitos relacionados con la actividad física o el sedentarismo presentados en los jóvenes escolares tienden a persistir en la edad adulta. Esto se suma a lo mencionado por Cuervo, Cachón, González y Zagalaz (2017) quienes encuentran que existe una relación entre la práctica deportiva y los hábitos de vida saludables, siendo los adolescentes que participan en actividades deportivas, quienes tienen mejores hábitos alimenticios. De igual forma Gutiérrez (2004) nos dice que la práctica de actividad física afecta de manera positivamente a la salud ya que mejora los aspectos mentales, físicos y sociales del ser además de estar relacionada con hábitos de tabaquismo de higiene y de alimentación, por lo cual al aumentar la práctica de actividad física influimos en este tipo de hábitos, por último, mencionar que la edad escolar es supremamente importante en el desarrollo de hábitos de práctica de actividad física y deportiva.

Con base a lo mencionado por los autores anteriormente citados, se tomó la decisión de intervenir entidades educativas de educación media, ya que es allí donde se tendrá un mayor impacto en los hábitos de vida saludable de la población del municipio de Tabio, ya que los jóvenes que se logren impactar con la idea de negocio tendrán la tendencia de continuar con los hábitos adquiridos durante el desarrollo de las actividades propuestas por Arlequin ultimate club.

Para abordar mejor la propuesta de valor en cuanto a sus ítems se puede decir que

Es importante destacar que el ultimate es un deporte en desarrollo y en muchos municipios apenas ha tocado la puerta, es por esto que dentro de la población en general es un deporte poco mencionado y conocido, dentro del municipio de Tabio existen muy pocos jugadores y estos están vinculados directamente con el club, por esto el club es el único ente local con la capacidad de distribuir y dar a conocer el deporte a la población siendo pioneros a nivel municipal.

En los años de funcionamiento del club se ha venido desarrollando una interacción con los usuarios la cual ha dado resultados, por lo cual se pretende extrapolar las buenas prácticas a un nuevo campo comercial, buscando la mejor forma de adaptarlo a los requisitos y necesidades de los nuevos clientes.



Mejorar la visibilidad del club es de suma importancia, para lo cual el club tiene una gran ventaja y esta está dada en el reconocimiento que hace el ente municipal de Tabio al Club, además el reconocimiento de los diferentes clubes regionales para quienes Arlequin ha sido un ejemplo a seguir ya que es de los primeros clubes en iniciar procesos a nivel regional precedido únicamente por Urutaú de Cajicá y Monkey's de Cota.

En el desempeño se puede inferir que el club tiene sus diferentes alternativas para hacer el trabajo práctico de una manera más amena y eficaz dependiendo del tipo de población, como por ejemplo dinámicas de trabajo en grupo, confianza entre ellos, el trabajo táctico, técnico y físico del deporte, todo con el fin de aportar calidad y bienestar de vida a los practicantes.

CANALES

En cuanto a los canales, ya que el club lleva varios años en funcionamiento, este club ya tiene reconocimiento en gran parte de Tabio por ende ya hay una buena reputación frente a esta, pero lo que se hará en cuanto a los colegios será publicidad y mostrar la propuesta con el rector de los diferentes Colegios mostrando la propuesta expuesta anteriormente.

Dentro de los canales de información se dará por medio de publicidad tanto en las redes sociales como Instagram, WhatsApp, Facebook, para dicha evaluación de esta se ve que es una manera efectiva para que diferentes colegios, mostrando lo que es el ultimate como una forma de fomentar valores y la actividad física, también por este medio se puede promover dicha práctica.

La evaluación se hará por medio de una evaluación exhaustiva sobre los diferentes canales que se planean distribuir el producto, para así realizar una correcta publicidad del producto. También está la evaluación del programa que se hará directamente con los colegios, en cuanto al contenido del producto se hará con el entrenador encargado y los directivos del club y en cuanto a la evaluación de la aplicación que ya iría para la parte de los estudiantes a través de una encuesta de satisfacción del producto.

La entrega del servicio ofertado se realizará de manera directa y corta tomando en cuenta que el club imparte la práctica del deporte directamente al usuario final, pero adicionalmente cuenta con los colegios como intermediarios que facilitan el acceso a los usuarios.



En cuanto a la postventa desarrollarán retroalimentaciones de forma continua y se realizarán encuestas de satisfacción mes a mes

Con todo lo anterior el medio de canal va hacer tanto directo como indirecto debido a que poseemos el club para dar gran auge y directo debido a que se va a manejar las redes sociales para la promoción del club

RELACIÓN CON CLIENTES

En cuanto a la relación con los clientes esta va a hacer de tipo personal, debido a que la información se va a dar de manera directa con el cliente dando detalles sobre el ultimate y generando un acercamiento a través de la comunicación en diálogos colectivos que permitan conocer de primera mano las expectativas y deseos del cliente frente al servicio ofertado, ya que según Garrido, A (2008) La relación personal es donde se puede hacer un contacto que genere confianza con el mismo cliente y este se siente más seguro con lo que piensan adquirir o contratar. Como se menciona anteriormente se busca que haya una correcta y adecuada comunicación con el cliente para que adquiera el servicio y promover fidelización.

En cuanto al proceso de venta se hará un análisis de los diferentes colegios que pueden ser nuestra potencial, posterior a esto ofrecer el servicio de un deporte innovador y será una parte de formación integral para los jóvenes, para dar servicio dar una demostración con un grupo de jóvenes del colegio, explicando reglas básicas para dar pie a nuestro servicio y profesionalidad.

El proceso de venta depende de 2 etapas la primera es de presentación en donde se abordan las 3 partes involucradas, es decir se hace una presentación a los alumnos, a la asociación de padres de familia y a las directivas de la institución a fin de atraerlos y capturarlos con la idea de negocio, la segunda etapa es la de aprobación y negociación, en donde el colegio demuestra su interés y se establece el precio y las formas de pago.

La aplicación del servicio se hará a convenir, desde los horarios hasta la locación donde se realizarán las prácticas, lo ideal es hacer uso de la infraestructura de la entidad educativa, pero si esta no lo permite se pueden buscar locaciones de terceros, posteriormente se asignará un entrenador quien será el encargado de dirigir el proyecto bajo la supervisión y apoyo del club.

INGRESOS



Para dar paso a los ingresos se mencionan los aproximados del club a un año teniendo en cuenta la implementación y aplicación de la idea de negocio y de igual manera se menciona los posibles ingresos que tendría el club.

De Acuerdo a los establecido en el artículo 75 de los estatutos de Arlequín Ultimate Club los fondos del club serán provenientes de:

- a) El valor de la cuota de admisión que debe cancelar todo aspirante a afiliado contribuyente en el momento de presentar su petición, en la cuantía vigente establecida por la asamblea, se paga una sola vez y su valor se devuelve íntegramente en el caso de ser negada la petición.
- b) El valor de las cuotas ordinarias y extraordinarias de sostenimiento a cargo de los afiliados, aprobados por la Asamblea en su cuantía y forma de pago.
- c) El valor de los recursos, subvenciones o donaciones provenientes de personas naturales o jurídicas privadas.
- d) Los excedentes provenientes de festivales, fiestas, excursiones, bazares, concursos, competencias y en general el producto de todo evento que se organice en beneficio del Club.
- e) El producto de contratos o convenios celebrados con terceros, acordes con el objeto del Club.
- f) Los excedentes de la administración de sus propios bienes.
- g) En general, todos los ingresos que por naturaleza le sea lícito percibir.

con base a lo anterior se establece la siguiente tabla.

Ingresos					
Artículo	Valor unidad	No de unidades	Total mes	Meses por año	total año
Socio Cotribuyente	10000	14	140000	12	1680000
Socio Deportista	30000	20	600000	12	7200000
Torneo Juventudes	3000000	1	3000000	1	3000000
Actividad extracurricular	1395500	2	2791000	10	27910000



				Total	39790000
--	--	--	--	-------	----------

Los ingresos contemplados son los correspondientes a los aportes mensuales que deben hacer los socios, y a las ganancias estimadas para el torneo anual organizado por el club "juventudes". además, contempla el ingreso de la actividad extracurricular la cual es la idea de negocio que se pretende implementar, la cual se ha venido desarrollando en este documento, el costo de la mensualidad expresado en 1.395.500 un millón trescientos noventa y cinco mil quinientos pesos se calcula a partir del costo del entrenador y de los recursos necesarios para su implementación en una entidad educativa, a lo cual se le calcula el 30% de ganancia y se le adiciona. de igual forma se estima que se realizarán contratos anuales con las entidades educativas en este caso se proyectan dos entidades educativas en las cuales su año académico está comprendido en 10 meses (de febrero a noviembre) dando como resultado anual 27.910.000 veintisiete millones novecientos diez mil pesos.

RECURSOS CLAVES

Se establecen los principales recursos necesarios para el funcionamiento del club y en cumplimiento de su objeto establecido en los estatutos del mismo, es importante recalcar que dentro de los recursos humanos, se encuentran contemplados cargos que deben ser desempeñados por socios del club los cuales al ser una entidad sin ánimo de lucro no tienen derecho a rubro y el cargo de entrenador a los cuales se les realiza contrato por prestación de servicios, de igual forma en los recursos físicos se han establecido convenios con diferentes entidades que le han permitido al club el uso de los recursos sin costo alguno, específicamente en la relacionado a cancha deportiva en césped y transportes.



recursos					
tipo de recurso	Denominación	Cantidad	Valor Unidad mes	Valor total mes	Valor total año
Humanos	Presidente	1	socio	N/A	N/A
	Secretaria	1	socio	N/A	N/A
	Tesorero	1	socio	N/A	N/A
	Vocal	1	socio	N/A	N/A
	Fiscal	1	12500	12500	150000
	Comisionado de disciplina	2	socio	N/A	N/A
	Entrenador	3	720000	2160000	2592000 0

tipo de recurso	Denominación	Cantidad	Valor unidad	Valor total
Físicos	Cancha deportiva en césped	1	Convenio	N/A
	Discos	20	60000	1200000
	Platillos	50	2000	100000
	Lazos x 20Mts	2	10000	20000

tipo de recurso	Denominación	valor
-----------------	--------------	-------



Económicos	Presupuesto de transportes	4760000
------------	----------------------------	---------

ASOCIACIONES CLAVES

Para este apartado se mostrará las asociaciones claves que tiene el club junto con las ganancias que se generan entre cada una de las instituciones, dando pie a que cada una de estas son competencia dentro de la zona en la que se planea aplicar la idea de negocio. Estas actividades que se mostraran a continuación es para la optimización de costos entre las tres instituciones

Ganancias entre las asociaciones

Arlequin Ultimate Club	Federación de Ultimate	INDETAB
Ganar más usuarios	Generan más Impacto a nivel nacional	Buscar innovar y agregar diferentes disciplinas
Tener más apoyo en cuanto al material y transporte	Se aumentará el nivel de personas que estén interesadas en participar de manera competitiva	Tendrán más cobertura frente al ultimate como práctica deportiva innovadora
El derecho de uso del escenario deportivo de manera gratuita, el estadio municipal	Una sede para la elaboración de torneos intercolegiales	Profesionales para la organización de las actividades sobre esta práctica

La asociación clave será competencia debido a que será una alianza con los competidores con la competencia para el desarrollo de este proyecto se han tomado diferentes asociaciones de la cual la que se resalta más es la asociación con la federación la cual esta permitirá darle un impacto a nivel nacional con el fin de ser un club más atractivo con el cliente respecto al servicio que se plantea.

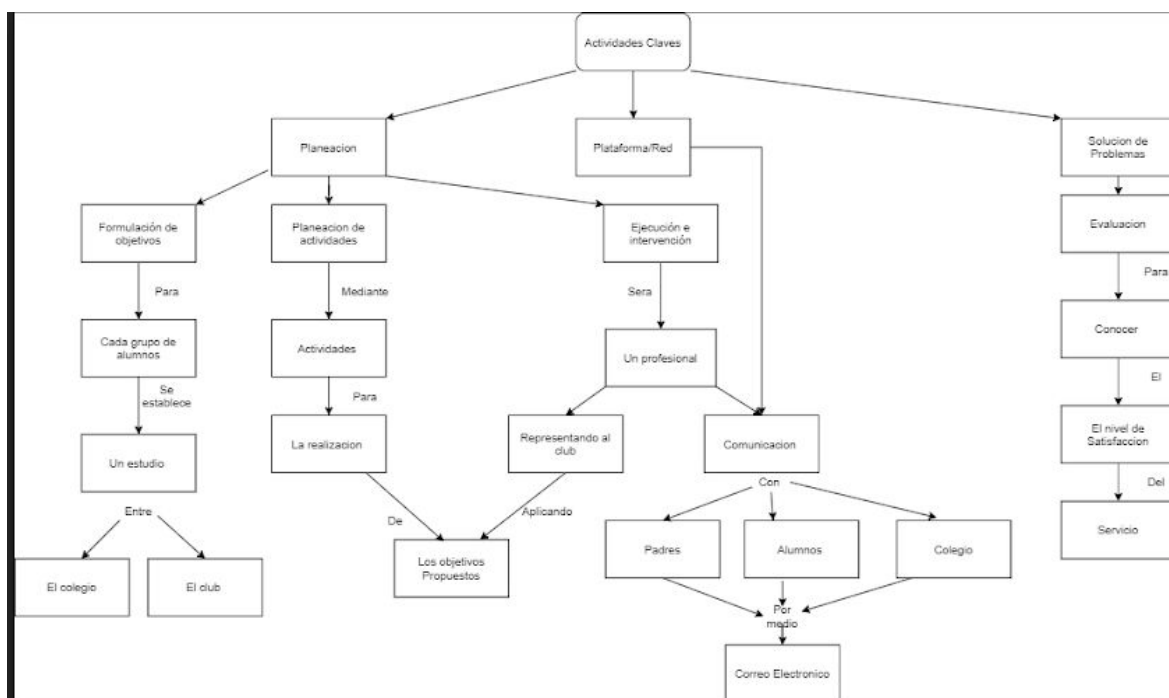


Otra asociación clave en coopectencia sería el instituto municipal del deporte debido a que es el ente regulador del deporte en Tabio y este va dar más auge al servicio propuesto y el acceso a algunos recursos.

Esto con el fin de optimizar los costos y así poder recibir cierta ayuda con los materiales extras que se requieran

ACTIVIDADES CLAVES

En este apartado se mostrará un diagrama en donde se verá las secciones que están divididas que rigen estas actividades claves junto con lo que se realizaría para el correcto desarrollo de la idea para la empresa. Desde la parte de planeación, plataformas/red y solución de problemas.



Dentro de nuestras actividades encontramos dos etapas importantes, las cuales son la planeación y la ejecución, teniendo esto en cuenta, encontramos que son cuatro las actividades claves que se deben desarrollar.

Importante recalcar que estas actividades claves están con el plan ya contratado, es decir el colegio ya tiene un contrato con la empresa, para tener una actividad clave base es ir a los colegios vendiendo la idea sobre el vínculo entre la empresa y el colegio.



La primera actividad clave es la formulación de objetivos para cada grupo específico de alumnos, estos objetivos deben ser establecidos por medio de un estudio conjunto entre el colegio y Arlequín ultimate club, a fin de que ambas entidades estén de acuerdo en los mismos y trabajen de forma confabulada para conseguirlos, siempre siguiendo los lineamientos y normas establecidas por el colegio bien sea en el manual de convivencia o cualquier otro documento que pudiese regirnos.

La segunda actividad clave es la Planeación de procesos y actividades, esta actividad es supremamente importante ya que será la cual establecerá los lineamientos que el entrenador deberá seguir a fin de conseguir los objetivos.

La tercera actividad clave es la ejecución o intervención en la población, para esto es supremamente importante contar con una persona responsable que dirija las actividades, ya que es quien va a ser la persona que prestara el servicio y estará en constante comunicación tanto con el colegio, los padres y los alumnos, siendo la persona con mayor responsabilidad en la representación del Arlequín ultimate club, por lo cual debe tener muy claros los procesos a aplicar a fin de conseguir los objetivos planteados, siempre actuando de manera carismática respetuosa y amable, a fin de que tanto el colegio como los padres de familia y alumnos generen un buen vínculo con Arlequín ultimate club.

La cuarta actividad clave será la evaluación, este proceso es sumamente importante ya que es por el cual Arlequin ultimate club se enterara de todo lo relacionado con los niveles de satisfacción del cliente igual que cualquier queja, reclamo o sugerencia que el mismo puede tener frente a los servicios prestados. Es importante recalcar que este proceso de evaluación, se realizará de forma constante a fin de tener conocimiento del proceso y poder reaccionar de forma oportuna a la hora de mitigar cualquier problemática que se pueda presentar.

ESTRUCTURA DE COSTOS

En este apartado se dará a conocer los costos del funcionamiento de arlequín ultimate club y el valor total del año discriminando en costos fijos y costos variables para asociar las ganancias que se tengan para poder reinvertir en la misma empresa.



ESTRUCTURA DE COSTOS						
Costos Fijos						
Artículo	Unidad	Valor unitario	unidades calculadas	Total por mes	meses por año	Total año
Entrenador	Horas	30000	72	2,160,000	10	21600000
Materiales	Horas	1250	72	90000	10	900000
Gastos Generales	Horas	1200	72	86400	12	1036800
					Total	23536800
Costos Variables						
Artículo	Unidad	Valor unitario	Unidades calculadas	Total por mes	meses por año	Total año
Entrenador H/extra	Horas	40000	6	240000	11	2640000
Entrenador	Horas	30000	24	720000	1	720000
Materiales	Horas	125	72	9000	10	90000
Materiales	Disco	30000	1	30000	1	30000
Gastos Generales	Horas	150	72	10800	12	129600
Pasajes ida y regreso Cali	Person a	98000	20	1960000	1	1960000
Pasajes ida y regreso Medellín	Person a	140000	20	2800000	1	2800000
					Total	8369600

Punto de equilibrio: al aplicar la fórmula del punto de equilibrio en ventas (gastos fijos/ingresos - costos variables)

$$punto\ de\ equilibrio = \frac{gastos\ fijos}{ingresos - costos\ variables} \quad punto\ de\ equilibrio = \frac{23536800}{39790000 - 8369600}$$

$$punto\ de\ equilibrio = 0.75$$



encontramos que anualmente da un resultado de 0.75, el cual al asumirlo como una valor porcentual, es decir multiplicando por 100, nos da un 75% el cual hace relación al porcentaje de los ingresos que se utilizan en subsanar los costos tanto fijos como variables, lo que nos daría un restante 25% de los ingreso los cuales representan las ganancias que tendría el club cabe resaltar que el cálculo se hace con los valores anuales ya que el cálculo mes a mes sería impreciso teniendo en cuenta la variabilidad de los ingresos igual que de los gastos.

Balance General: En cuanto a balance general, Arlequin Ultimate Club a la fecha no se ha visto obligada en obtener y/o requerir de obligaciones financieras ya que todas las necesidades han sido subsanadas a partir de la inversión hecha por los socios y de las diferentes alianzas con entidades principalmente con INDERTAB. para la colaboración ya sea de espacio para la práctica y/o como la solicitud de transporte para la asistencia a diferentes eventos a nivel regional

EVALUACIÓN DEL IMPACTO

En este apartado se revisarán los diferentes alcances a los que el proyecto pretende impactar y transformar

- Impacto Social:

En cuanto al impacto social, el club descubrió que dentro de los colegios hay todo tipo de población, jóvenes, niños de diferentes estratos, entonces se ve que la idea innovadora podría dar pie a jóvenes y niños que tengan la oportunidad de experimentar un deporte nuevo e innovador y también darle más variedad a los deportes que ellos están acostumbrados a hacer utilizando entonces el ultimate como motor de hábitos de vida saludable relacionados con el deporte y la actividad física.

Ahora bien, con el Ultimate se puede inculcar valores desde la honestidad, responsabilidad y algo fundamental que es del propio deporte es el espíritu de juego que como se comentaba antes que cada jugador es responsable del arbitraje del juego y demás valores que se pueden inculcar para la correcta formación del joven sin perder la competitividad del deporte.

Con base en lo anterior se impacta a nivel social en tres niveles, el primero es generar una sociedad más saludable ya que se desarrollará en el transcurso de las actividades relacionadas, hábitos de vida saludable, mitigando así posibles enfermedades contempladas entre las crónicas no transmisibles. en el segundo



nivel se impactará a nivel de conducta social ya que generarán procesos de autorregulación, trabajo en equipo, compañerismo y disciplina. En el tercer nivel se impactará a nivel deportivo aumentando las personas que practican el ultimate frisbee a nivel municipal, haciendo más competitivo el municipio.

- Impacto económico:

En el impacto económico se muestran los movimientos económicos que presenta el club, relacionando gastos e ingresos y haciendo un balance por medio del flujo de caja anual a fin de determinar las ganancias presentadas.

Flujo de caja

DETALLE	Enero	Febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
INGRESOS												
SALDO INICIAL	30000 00	28928 00	38276 00	4762 400	5697 200	38320 00	47668 00	57016 00	46764 00	86112 00	95460 00	10480 800
APORTE SOCIOS	74000 0	74000 0	74000 0	7400 00	7400 00	74000 0	74000 0	74000 0	74000 0	74000 0	74000 0	74000 0
ACTIVIDAD EXTRACURRICULAR	0	27910 00	27910 00	2791 000	2791 000	27910 00	27910 00	27910 00	27910 00	27910 00	27910 00	0
JUVENTUDES	0	0	0	0	0	0	0	0	30000 00	0	0	0
TOTAL INGRESOS	37400 00	64238 00	73586 00	8293 400	9228 200	73630 00	82978 00	92326 00	11207 400	12142 200	13077 000	11220 800
EGRESOS												
ENTRENADORES	72000 0	24000 00	24000 00	2400 000	2400 000	24000 00	24000 00	24000 00	24000 00	24000 00	24000 00	96000 0
MATERIALES	30000	99000	99000	9900 0	9900 0	99000	99000	99000	99000	99000	99000	30000
GASTOS GENERALES	97200	97200	97200	9720 0	9720 0	97200	97200	97200	97200	97200	97200	97200



TRANSPORTE	0	0	0	0	280000	0	0	196000	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	847200	2596200	2596200	2596200	5396200	2596200	2596200	4556200	2596200	2596200	2596200	1087200
SALDO FINAL	2892800	3827600	4762400	5697200	3832000	4766800	5701600	4676400	8611200	9546000	10480800	10133600

en donde al saldo final del mes de diciembre (10133600, DIEZ MILLONES CIENTO TREINTA Y TRES MIL SEISCIENTOS PESOS) se le resta el saldo inicial del mes de enero (TRES MILLONES) dando como resultado la ganancia en pesos devengada ese año (7133600 siete millones ciento treinta y tres mil seiscientos pesos)

Se calcula un 31% de ese saldo final como presupuesto de reinversión en el club y el restante 69% quedará establecido para ayudar a subsanar las necesidades deportivas de nuestros socios tales como costos de uniformes, transportes e inscripciones en los procesos de selecciones Colombia.

Lo anterior ayudará a motivar a los socios a permanecer y permitirá que estos tengan la posibilidad de alcanzar grandes logros aumentando el prestigio personal tanto como del Municipio de Tabio Cundinamarca como de Arlequín Ultimate Club.

Al ser una entidad sin ánimo de lucro no se calculó la tasa interna de retorno ya que como tal no existe la posibilidad de retornar ningún capital a los inversores, ya que sus aportes quedan contemplados como donaciones.

- Impacto ambiental:

En cuanto al impacto ambiental el club no utiliza recursos no renovables, todo el material que el club usa puede reciclarse ya que cuando estos materiales hayan cumplido su vida útil, estos materiales se llevarán a lugares de procesamiento de plástico para que estos vuelvan a ser utilizados y así mitigar el posible impacto generado.

- Impacto tecnológico:

El club Arlequin utilizara la tecnología como medio alternativo para la comunicación tanto con los clientes como con los padres de familia de los alumnos del colegio para el correcto desarrollo de las actividades y para información sobre torneos para mantenerlos al tanto de lo que sus hijos realizan al salir de la jornada del colegio



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Modelo de Negocio Canvas



REFERENCIAS

Cuervo, C., Cachón, J., González, C., Zagalaz, M. L. (2017). HÁBITOS ALIMENTARIOS Y PRÁCTICA DE ACTIVIDAD FÍSICA EN UNA MUESTRA DE ADOLESCENTES DE UNA CIUDAD DEL NORTE DE ESPAÑA. *Journal of Sport & Health Research*, 9(1).

Buhring, K., Oliva, P., & Bravo, C. (2009). Determinación no experimental de la conducta sedentaria en escolares. *Revista Chilena de nutrición*, 36(1), 23-30.

Instituto Colombiano del deporte. (2000). Resolución 1947.

Flores, M., Ramírez, A. (2012). Intervenciones dirigidas a disminuir/evitar el Sedentarismo en los Escolares. *Enfermería universitaria*, 9(4), 45-56.

Cantera, M., & Devís, J., (2002). La promoción de la actividad física relacionada con la salud en el ámbito escolar: implicaciones y propuestas a partir de un estudio realizado entre adolescentes. *Apuntes: Educación física y deportes*, (67), 54-63.

Garrido,A. (2008). La gestión de relaciones con clientes (CRM) como estrategia de negocio: Desarrollo de un modelo de éxito y análisis empírico en el sector hotelero Español. *Universidad De Málaga*, 20-50.

Giraldo. J, Ramirez, D (2016). (2016).El ultimate frisbee como estrategia didáctica para fortalecer la comunicación asertiva en un grupo de niños de sexto grado de básica secundaria de la IED Justo Victor Charry de Bogotá,Universidad Libre, 9-20.

Gutierrez, M (2004). El valor del deporte en la educación integral del ser humano. *Revista de educación*, 335, 105-126.

Heller, E. (2008). *Psicología del color. Cómo actúan los colores sobre los sentimientos y la razón*. Barcelona España. Editorial Gustavo Gili

Ministerio del deporte (1995). Ley 181, Sistema nacional del deporte.

Ministerio de Educación Nacional (1995) Organismos deportivos del sector asociado.



WFDF (2017) WFDF Rules of Ultimate, Official Version effective, Colorado
USA. 01-01-2017.

