



**ESCUELA DE INICIACIÓN Y FORMACIÓN DEPORTIVA ATLETICO D.C. CON
ENFASIS EN INTELIGENCIAS MULTIPLES.**

PRESENTADO POR:

OSCAR MAURICIO SÁNCHEZ URREGO

CODIGO: 2193464

CAMILO ANDRES ESCUDERO

CODIGO: 2163845

DIEGO ALEJANDRO GÓMEZ SANCHEZ

CODIGO: 2163720

U. SANTO TOMAS

CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

BOGOTÁ D.C.

22/10/2019

TABLA DE CONTENIDOS

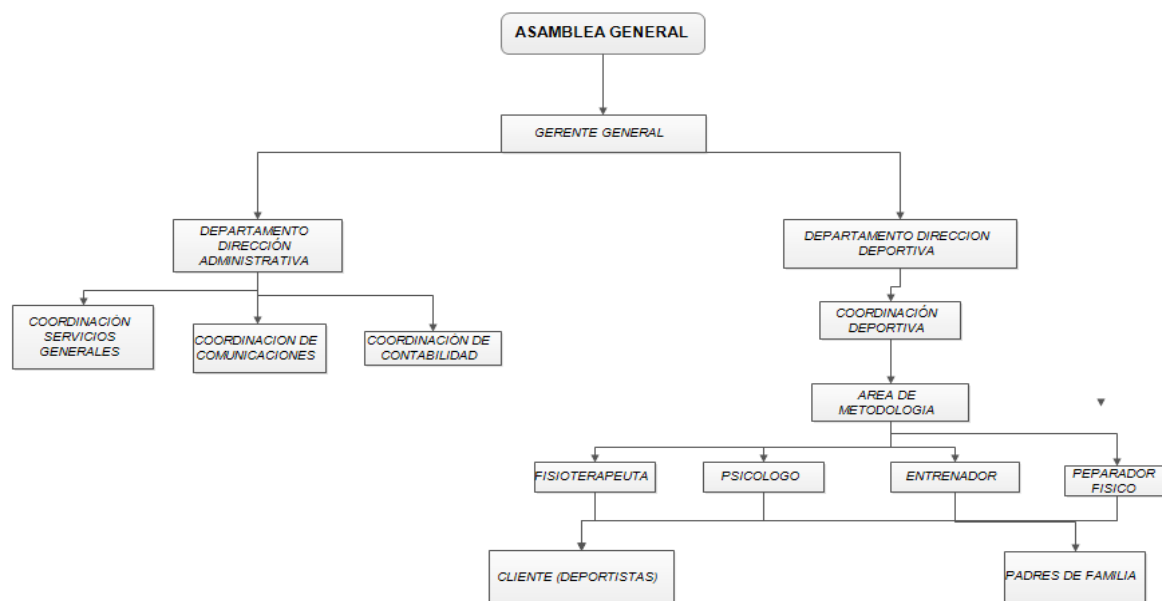
INTRODUCCIÓN	3
IDEA DE NEGOCIO	4
LOGO	12
SLOGAN	12
MISION	12
VISION	13
MARCO NORMATIVO	14
PROPUESTA DE VALOR.....	16
SEGMENTO DE MERCADO	20
PROPOSICIONES DE VALOR.....	24
CANALES	26
RELACION CON LOS CLIENTES	29
INGRESOS	34
ASOCIACIONES CLAVE	40
CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO	54

INTRODUCCIÓN

La empresa Escuela de Iniciación y Formación Deportiva Atletico D.C surge con el interés de promover el bienestar físico, psicológico y cognitivo de los deportistas mediante el desarrollo de las inteligencias múltiples por medio del fútbol. Ya que según la OMS (2018), en el 2018 confirmó que un 81% del grupo de jóvenes bajo el rango de de 11 a 17 años de edad no eran activos en hacer ejercicio; conllevando una preocupación Mundial porque la inactividad puede incidir de manera negativa en la salud y claramente en el bienestar de vida.

Estructura Empresa

A continuación se muestra la estructura organizacional de la empresa, como se ve en la imagen es lineal, en la cual cada departamento, coordinación y gerencia cuenta con unas funciones específicas y están jerárquicamente ordenadas con el fin de un buen desempeño y resultado en cada área.



IDEA DE NEGOCIO

El proyecto es una Escuela de Iniciación y Formación Deportiva con un enfoque innovador el cual se transmite en la inclusión y desarrollo de las inteligencias múltiples, con el objetivo de cambiar el paradigma en cuanto a la formación deportiva que se evidencia en casi todos los clubes de Bogotá, el cual es la obtención de logros deportivos, lo que hace que no se enfoquen en lo realmente importante que es la formación motriz y cognitiva de los niños y jóvenes.

La Escuela de Iniciación y Formación Deportiva Atlético D.C. a partir de sus metodologías innovadoras en fomento del deporte para niños y jóvenes pretende mejorar el desarrollo motor e intelectual de estos fortaleciendo las capacidades físicas, psicológicas y sociales en estos promoviendo no solo el progreso motor sino integral de los entrenados.

De acuerdo a la Ley 181 (1995) describe en el Artículo 16 al deporte formativo como “Su objetivo es contribuir al proceso integral de formación en el individuo. Hacen parte los procesos de fundamentación, iniciación y perfeccionamiento deportivos. Se presenta en los programas a nivel educativo formal y no formal, como también en Escuelas de Formación Deportiva y semejantes”. Todo esto para generar un impacto positivo en las comunidades aledañas permitiendo un óptimo desarrollo integral de los deportistas.

La Escuela de Formación Deportiva Atlético D.C enfoca sus sesiones de entrenamiento no solo en el desarrollo motriz de los jugadores enfocado hacia el futbol, además de esto quiere promover el desarrollo del potencial en sus deportistas partiendo de las ocho inteligencias múltiples que según Howard Gardner posee el ser humano.

Bajo esta metodología y pilares que puede ofrecer esta teoría de las inteligencias múltiples, una innovadora visión multidisciplinaria de la inteligencia. Para Gardner la concepción de inteligencia se basa en “aptitud para resolver problemas, lo que generar acciones que son de gran importancia en determinado contexto social o cultural” (Gardner, 1995, p. 25). Esta definición o concepción de inteligencia de ser capaz de realizar una acción o tarea determinada, permite verla como una habilidad, que se puede desarrollar y fortalecer.

Gardner argumenta o plantea la existencia de ocho inteligencias diversas e individuales, estas pueden potenciarse una con otra. En la Escuela se desarrollaran y trabajaran a partir de diferentes actividades como:

Lingüístico Verbal  “Tener comunicación Transversal y Universal”	*Se da una explicación de otros idiomas y diferentes formas de expresarse a través de lenguajes (Pase, Conducción, Remate se destaca que no solamente es comunicación verbal, sino también Kinestesica, es decir se pueden estar desarrollar dos inteligencias en un mismo periodo de tiempo), y posteriormente se hace un movimiento. 1. Ejemplo: Conducción de balón con pierna derecha... En ingles seria:
---	---

	“Ball Transport with righth leg” o también hablar con sinónimos o antónimos para mejorar el vocabulario y el lenguaje global de nuestro participante
Lógico Matemática  “ Utilizar la lógica en periodos cortos de tiempo para tomar decisiones durante un tramo del juego”	*Dividir los grupos en básico, intermedios y avanzados de acuerdo a su capacidad inicial de procesar sumas, restas, multiplicaciones y divisiones, lo que nos da una facilidad de trabajar con cada uno. 1. Ejemplo: Mientras se está realizando un ejercicio en medio de una zona delimitada se realizara una suma, resta, multiplicación o división el resultado será un numero par o un número impar, por lo tanto saldrán en velocidad hacia la derecha(Número Par) o Izquierda (Numero Impar)
Espacial	*Con los ojos vendados (Pero en primera medida tener ubicación completa de la cancha a través de la visualización) poder recibir y pasar la



“ Configurar el espacio y limitarlo para realizar movimientos en un tiempo determinado”

pelota en un punto delimitado mejorando así su condición espacial, además de utilizar su ojo mental.

Corporal Kinestésica



“ Control del movimiento corporal para expresar ideas, aprender y/o Resolver problemas”

*Incluir en las sesiones lenguajes de señas, o lenguaje propio del equipo para realizar otros tipos de expresión mediante la práctica deportiva.

Interpersonal



“ Interpretar lo que las personas, mi equipo o

*Actividades de a grupos que impliquen una responsabilidad grupal e individual, ejemplo: captura la bandera con transiciones en esquemas aplicados al fútbol.

compañeros están tratando de decirme de la manera más acertada posible”	
Intrapersonal  “Reflexión sobre los sentimientos, las decisiones y determinaciones de cada uno de nosotros”	*Actividades individuales que impliquen saber ¿Qué hago en la cancha? ¿Para que lo hago? 1. Ejemplo: Talleres individuales de autoconocimiento aplicados al deporte
Naturalista  “Relacionar el clima con las situaciones, la zona geográfica para tener un mejor desempeño”	*Actividades que generen mejor explicación del entorno este caso con grama natural. 1. Ejemplo: Jugar descalzos, jugar en otro tipo de superficies que no lastimen al jugador, realizar otro tipo de juegos en arena, agua, etc.
Musical	Reconocer sonidos mediante las actividades realizadas.



1 Ejemplo: Poner canciones que conozcan mientras están realizando un juego o una actividad y después preguntarles si están conscientes de lo que estaba sonando o no

“La interpretación, la transformación y la valoración de todo tipo de música y sonidos”



Naturalista



Interpersonal



Lógico-matemática



Espacial



Intrapersonal



Corporal-kinestésica



Musical



Lingüística

De la misma forma se desea que el usuario posea distintas herramientas que contribuyan no solo a su formación deportiva sino también en el desarrollo de todas sus habilidades por medio del desarrollo de dichas inteligencias.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

El proyecto inicialmente va estar ubicado en la localidad de Puente Aranda, exactamente en la cancha de futbol 11 del parque Ciudad montes, a mediano plazo se usaran distintos escenarios deportivos no solo para ampliar más sedes en las diferentes localidades de Bogotá, sino también para utilizar escenarios como piscinas, Bibliotecas, centros de tecnología, parques naturales, entre otros para poder desarrollar la metodología del club y de esta manera poder potenciar cada una de las ocho inteligencias del deportista. De esta forma se pretende cautivar al cliente promoviendo el desarrollo cognitivo y motriz trabajando desde diferentes escenarios que permitan fortalecer las áreas de la inteligencia.

Como se ha mencionado antes Gardner ha identificado 8 inteligencias que posee cada individuo, el ideal de nuestra escuela de formación es alcanzar el máximo potencial de cada una de ellas, en la inteligencia lingüística se pretende que los niños y jóvenes sean buenos redactores y tengan la capacidad de ser buenos escritores por medio de programas conceptuales del modelo de juego de nuestra escuela, de la misma forma de la historia del futbol, además procurar que los participantes de la escuela sean buenos lectores, esto al beneficio de tener niños y jóvenes que se expresen de manera idónea, por otro lado la inteligencia logico-matemática, se quiere potenciar por medio de la metodología del neuro futbol, que combina habilidades técnicas del futbol, con problemas lógico matemáticos, que potencien la capacidad resolutive en cada ejercicio a nuestros participantes, así mismo la inteligencia espacial, se va a desarrollar por medio de campamentos que tengamos a parques naturales o a otras partes del país, en los cuales se va potenciar la capacidad del participante a ubicarse y orientarse de una buena forma en un lugar específico y así mismo que nuestros participantes a la hora de la competición se ubiquen posicionalmente y espacialmente de la mejor manera en los partidos de futbol. ahora bien para potenciar cada

inteligencia es preciso contar con mínimo seis días a la semana de entrenamiento, en uno de esos días lo ideal es que nuestros participantes logren potenciar la inteligencia musical, por medio de la práctica de un instrumento o al desenvolverse como cantante de muchos canticos que se hacen para alentar a los equipos de futbol, es clave remarcar que el deporte y la música siempre van de la mano y más aun en un deporte tan alegre como es el futbol, por otro lado la inteligencia interpersonal se trabajara en cada entrenamiento intentando siempre que el participante se entienda a si mismo por medio de programas como meditación y autoevaluación del desempeño de sus entrenamientos o partidos , además en la inteligencia interpersonal va estar en constante evolución en cada entrenamiento o partido ya que el futbol siendo un deporte colectivo siempre va pretender potenciar la capacidad de entender a otras personas en este caso a los compañeros de equipo y trabajar con ellas para lograr un objetivo, para finalizar esta la inteligencia cinética o corporal, la cual va estar en constante desarrollo por medio de los entrenamientos, técnicos, tácticos, físicos, etc., sabiendo que esta inteligencias va tener un plus especial en todos nuestros participantes.

El proyecto será enfocado en el desarrollo integral de niños y jóvenes de 7 a 17 años desde la iniciación y formación deportiva en el fútbol, promoviendo el sano esparcimiento y el aprovechamiento del tiempo libre. Generando conciencia en los padres, niños y jóvenes en cuanto a la importancia del ejercicio físico y el deporte; disminuyendo el sedentarismo.

NOMBRE

La Escuela de Iniciación y Formación Deportiva Atlético D.C.

LOGO



Negro: Es fortaleza, autoridad, intransigencia. Se asocia con prestigio y confianza en el fútbol.

Azul: Es paz espiritual, tranquilidad, sentimiento de tranquilidad. Este color está asociado con pureza y limpieza.

Verde: Es esperanza y crecimiento de nuestro staff y nuestros deportistas para cumplir todas sus metas.

SLOGAN

DESAFÍA TUS LÍMITES.

Significado: Nuestra filosofía se basa en proyectarse a soñar en grande y luchar para conseguirlo por medio de una actitud desafiante frente a los obstáculos que se presenten.

MISION

La Escuela de Iniciación y Formación Deportiva Atlético D.C. será una empresa encargada de promover la formación de niños y jóvenes de Puente Aranda y otras personas con

interés en la ciudad de Bogotá, brindando servicios para potenciar sus valores de convivencia y los fundamentos técnicos, tácticos, físicos, psicológicos y conceptuales del fútbol, partiendo de la excelencia de su equipo de trabajo, basado en su calidad en funciones para el desarrollo de las inteligencias múltiples, y también la formación integral a los jóvenes y niños mejorando su bienestar y desempeño en sus vidas cotidianas

VISION

En el 2022 La Escuela de Iniciación y Formación Deportiva Atlético D.C. se visualiza siendo una empresa líder en el bienestar y la promoción de la salud a través del programa de formación deportiva en fútbol con énfasis en inteligencias múltiples, impactando a otras localidades como Kennedy, Antonio Nariño, Mártires y Fontibón.

VALORES QUE INCULCAREMOS

Integridad

Este valor en nuestra empresa se basa en fortalecer la confianza de los clientes por medio de la ejecución de nuestro trabajo de manera honesta y permanente, logrando formar a los deportistas en todos los ámbitos del ser.

Respeto

A partir de los lineamientos y reglas que debe seguir una empresa, nuestra escuela de formación generara por medio de sus metodologías y enseñanzas, el respeto por los demás y el medio ambiente. También se basara en este valor en el trato hacia sus clientes, trabajadores y padres de familia.

Honestidad

Nuestro programa de entrenamiento se basara en el desarrollo de cada deportista partiendo de las necesidades de este. Generando por medio de la honestidad un plan de entrenamiento eficaz y confiable.

Autocrítica

A partir de las experiencias y conocimientos adquiridos nuestra empresa estará en contantes retroalimentación, la cual permitirá siempre mejorar las acciones para que nuestra productividad y fortalecimiento cada vez sea más positivo; permitiendo enfocar a la empresa hacia el sentido correcto de su misión y visión.

Transparencia.

Para nuestra empresa es importante sobresalir frente a la competencia, marcar la diferencia es fundamental para que por medio de nuestra transparencia empresarial a nivel financiero, económico, su talento humano y demás aspectos sean de calidad y totalmente transparentes

MARCO NORMATIVO

Nuestra escuela de forma correcta debe transmitir que es una empresa seria y señorial en el compromiso a los demás. Nuestra organización se fundamenta en que (Directivos, Entrenadores, deportistas, o cualquier otro empleado que lo conforman), no debe estar por encima de la empresa. En Atlético D.C el objetivo se trabaja en común y debe ser el mismo para todos.

En Atlético D.C los miembros deben tener en cuenta que la discreción con la que se manejen los asuntos de cualquier índole (deportivos, internos o de índole administrativo). La búsqueda de la solución de problemas debe siempre surgir por medio del buen dialogo, nuestra imagen en todos los aspectos siempre debe ser de comunión, persiguiendo el interés general de la Entidad.

Según Alea (2007) el impacto social, natural y económico debe ser de gran importancia para la empresa ya que la gestión empresarial conlleva a que se desarrolle de forma positiva estas dimensiones importantes para el funcionamiento de la empresa. La idea es que la empresa sea asequible, para que los deportistas amateur y escuelas de formación puedan pagar, la idea no es ser excluyentes sino incluyentes en pos del deporte, buscando más posibilidades para llegar al proceso deportivo de alto rendimiento y profesional.

Por otra parte, se busca cumplir a cabalidad las leyes establecidas para las empresas, con el desarrollo legal óptimo y correspondiente que permitan tener un desarrollo adecuado.

Mediante Atlético D.C, se cumple en principio el Artículo 52 de la constitución política de Colombia, donde a través del ejercicio del deporte, las manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas que realice el club, ayudara a la formación integral de las personas, perseverar y desarrollar mejor la salud del ser humano.

Por otra parte, se busca cumplir de manera pertinente las leyes establecidas para las empresas, de manera que sea un proceso legal óptimo y correspondiente que permitan tener una Escuela totalmente consolidada.

Mediante Atlético D.C se cumple en principio el Artículo 52 de la constitución política de Colombia, donde a través del ejercicio del deporte, las manifestaciones recreativas,

competitivas y autóctonas que realice la escuela, ayudara a la formación integral de las personas, perseverar y desarrollar mejor la salud del ser humano.

MARCO REFERENCIAL

De acuerdo con la Ley 181 de 1995 por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y teniendo en cuenta el tipo de sociedad con la que se forma el club la cual es por acciones simplificadas dictada por la Ley 1258 del 2008 en su Capítulo 1 Artículo 1 define la sociedad por acción simplificada como una en la cual se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, las cuales tendrán responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que concurra la sociedad. Por otra parte, se desarrolla la Ley 1014 de 2006, la cual fomenta la cultura de emprendimiento, cumpliendo también con uno de sus objetivos que es “fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial”

PROPUESTA DE VALOR

Formación para tomar decisiones

Nuestro servicio más que un servicio de entrenamiento es un servicio para desarrollar potencialmente las capacidades físicas y cualidades psicológicas de cada jugador mejorando no solamente su fuerza, velocidad, potencia, técnica y táctica, sino sus procesos cognitivos a través de diferentes metodologías que van de lo individual a lo general además de darle prioridad también a lo específico que a lo global para mejorar las condiciones y las capacidades de cada

jugador a la hora de tomar decisiones, relacionarse con sus compañeros, relacionarse con sus rivales, ir un paso más allá de lo común y prepararlos tanto para el juego como para la vida.

Competencias socio personales

Cuando se prepara un jugador en diferentes inteligencias, se preparan jugadores y personas mucho más competitivas, más decididas, más responsables y con mejor comunicación, al darle prioridad al desarrollo de estas inteligencias no solamente se volverá un mejor jugador en el terreno de juego sino en la vida para sus decisiones futuras. A través del deporte se logra cambiar los prototipos y las personas que no expresan lo que sienten ni toman decisiones a corto, mediano o largo plazo.

Desarrollo Cognitivo

En edades tempranas la iniciación y formación deportiva juega un papel fundamental, que es el fuerte del club de formación, al dar un impacto positivo desde las categorías menores en el desarrollo de estas cualidades genera un proceso más formativo y competitivo en cualquier modalidad deportiva que se quiera intervenir, aunque somos un club con especialidad en fútbol, la práctica de cualquier deporte puede ser impactada desde nuestra metodología

En los procesos de iniciación y formación deportiva es muy importante destacar que el desarrollo de estas inteligencias múltiples no solamente a nivel individual sino entrelazándolo con su entorno social puede tener un mayor impacto en el rendimiento deportivo, también comprender que en el estado y en el país la participación deportiva es baja debido a que solo preocupa el rendimiento además que según Coldeportes no ha habido ningún experimento social acerca de las inteligencias múltiples, ya que el único ha sido en el transcurso de los 25 años de su creación, es el perfil morfofuncional del escolar en Colombia a cargo de la División de Medicina

deportiva , que se produjo entre 1987 a 1992, con una población de 10.000 estudiantes entre los Seis y Dieciséis años. A pesar de que el deporte ha ido cogiendo auge gracias a los resultados deportivos lo que motiva la asistencia a las practicas desde edades tempranas por eso es impórtate implementar otros modelos y métodos de entrenamiento para tener muchísimos más resultados a nivel de alto rendimiento.

El beneficio no solamente es deportivo sino económico según Ruiz, Muñoz y Mesa (2010) “El deporte ha tomado mayor importancia a nivel mundial, ya no es una actividad sólo para satisfacer una necesidad de ocio, ha ocupado un lugar más importante al ser un motor de desarrollo”

NO SOLO ES INTELIGENTE EL QUE SABE MATEMATICAS O INGLES SINO QUIEN DESARROLLA LAS OTRAS SEIS CUALIDADES INTELECTUALES

Las inteligencias múltiples están divididas en ocho las cuales cada una representa cierta cualidad, como por ejemplo cuando queremos expresarnos se combina la inteligencia corporal, interpersonal, intrapersonal, lingüística de manera directa es decir cada vez que vayamos a realizar una acción sea la que sea tiene repercusiones de manera directa o indirecta en nuestra inteligencias, a través de juegos y situaciones aleatorias se busca implementar una experiencia real que puede presentarse tanto en el campo como en la vida cotidiana además pueden realizarse a medida que el niño va creciendo y también entender que cada situación puede ser muy diferente en cada niño, unos usaran más una inteligencia que otra lo que ayuda a mejorar nuestro entorno deportivo, debido a que cada situación o cada actividad realizada en la escuela tendrá una huella en el desarrollo del niño.

Para cada inteligencia se buscan diferentes situaciones en la cual una tendrá la prioridad ejemplo una comunicación asertiva se implementan las relaciones inter e intrapersonales, el lenguaje, la corporal, visual espacial, para la decisión correcta (En el terreno de juego: un pase, un remate un enganche) se utilizan visual, naturalista, lógica y así sucesivamente, el deporte es un conjunto de todas las inteligencias y al desarrollarlas a través de situaciones reales que definan un opción más acertada para la mejora del juego del niño, nos dará un punto referente para seguir trabajando en ellas.

POLÍTICA DE CALIDAD

Procesos: Nuestra Escuela tiene como propósito brindar un servicio de formación integral de excelencia, a partir de las diferentes sedes y de manera organizada, lo que permite obtener resultados a nivel deportivo, como de la armonía de las distintas sedes que hacen parte de nuestra comunidad, conforme a los principios legados por Howard Gardner impulsador de la teoría de las inteligencias múltiples y comprometidos en mejorar constantemente el proceso de formación de los deportistas.

Talento Humano: Para esto, nuestros entrenadores y demás trabajadores, desde la vivencia de los valores de la universidad Santo Tomas y con amplio conocimiento en esta nueva metodología de entrenamiento, direccionan sus acciones hacia la satisfacción de las necesidades de nuestros deportistas, padres, coordinadores y comunidades; estructurado por una administración confiable de los recursos que permitan el soporte y pertinencia de nuestra escuela. Se contara con entrenadores capacitados en el área del entrenamiento deportivo con énfasis en futbol con experiencia mínimo de 2 años en procesos de formación y alto rendimiento, enfocados

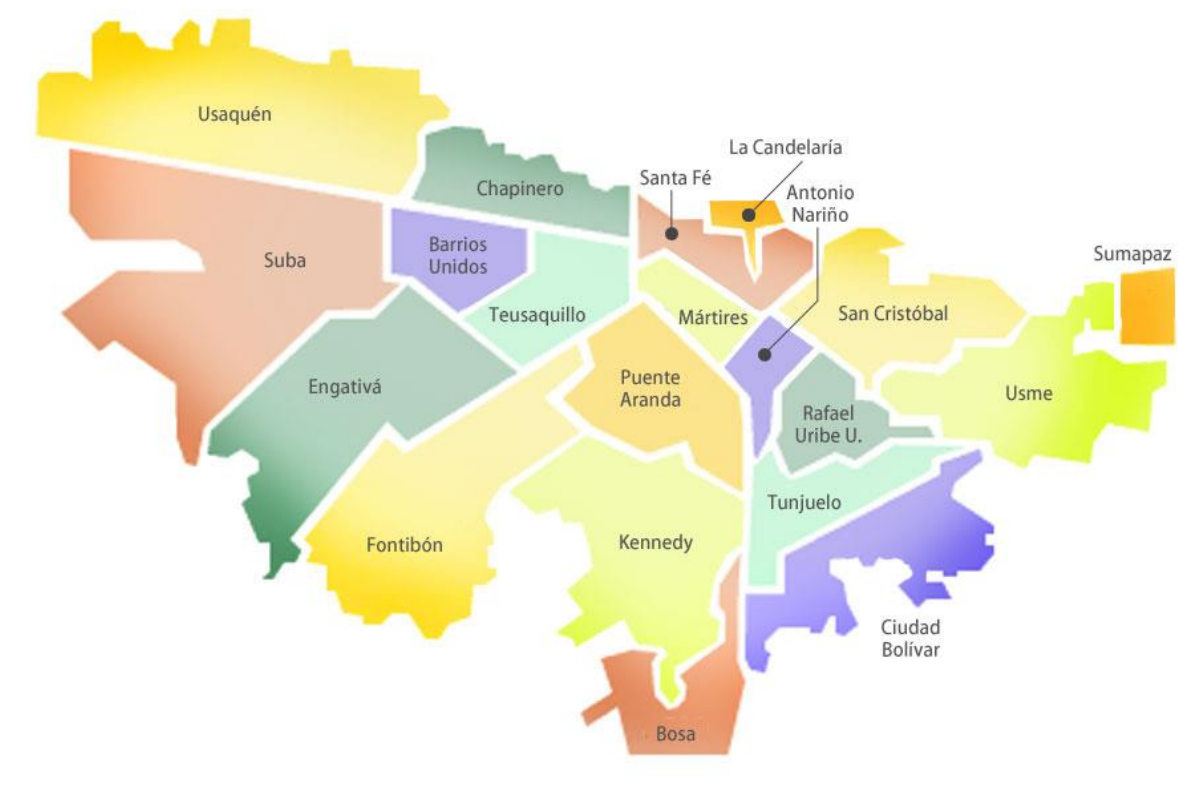
en metodologías europeas con énfasis en personalización de entrenamientos los cuales están desarrollados por un Metodólogo deportivo con experiencia de 5 años y especialización en fútbol.

SEGMENTO DE MERCADO

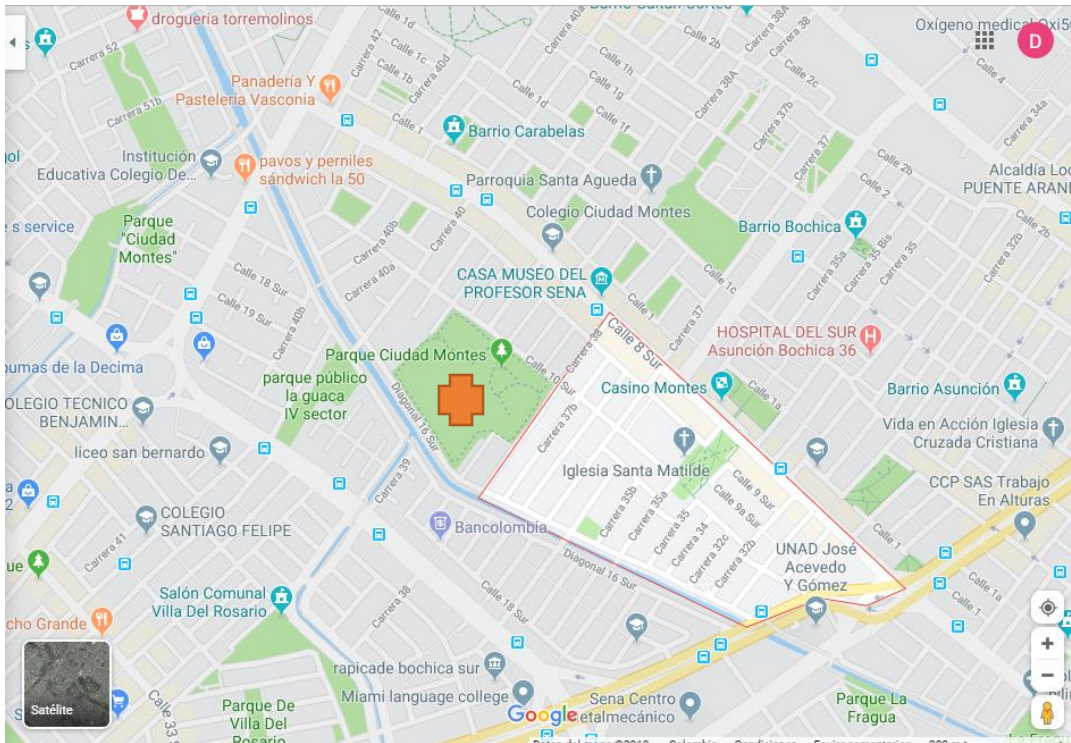
Se proporcionara la información de este segmento de mercado enfocado desde diferentes criterios que según Stanton & Etzel (S.F) “dividir un mercado total en consumidores finales y usuarios empresariales da por resultado segmentos que todavía son demasiado extensos y variados (...) necesitamos identificar algunas características de estos segmentos para dividirlos en grupos más específicos (...) cuatro bases para segmentar mercados de consumidores, las cuales se utilizan de manera separada o en combinación: Geográfica, Demográfica, Pictográfica y por comportamiento” es decir, que el mercado de la empresa estara dividido según los criterios de Stanton & Etzel del siguiente modo:

- **Geográfico:**

La propuesta de valor estará ubicada en una forma macro-localización en la localidad de Puente Aranda en la ciudad de Bogotá.



Micro-localización estará en el sector del Barrio Ciudad Montes.



En esta zona, en el barrio Ciudad Montes, exactamente en el Parque Ciudad Montes

Demográfica:

Será un servicio brindado a:

Hombres y mujeres

Entre los 7 a los 17 años

Pertenecientes a las escuelas de formación

Deportistas en competencia

Estrato 2, 3, 4 y 5

Psicográfico:

Personas competitivas

Que les guste ganar pero que sepan afrontar la derrota.

Dedicadas a lo que les gusta.

Con espíritu deportivo.

Respetuosas de normas.

Que tengan agrado por la actividad física.

Conductual:

Fieles al servicio que se les brindara.

Que quieran hacer actividad física.

Leales a la marca que usan y comprometidos con la escuela que pertenecen.

Que tengan una identidad por la Escuela.

La empresa se segmentara a partir de un mercado específico, donde se le prestara el servicio a un público exclusivo de deportistas y escuelas de formación, buscando satisfacer las necesidades competitivas que se le presenten, a través de la práctica y el entrenamiento deportivo con énfasis en las inteligencias múltiples, no solamente a sus necesidades deportivas, sino también a otras necesidades innatas del ser humano, que también se pueden satisfacer con esta

propuesta de valor (desarrollo cognitivo, interpersonal e intrapersonal, vida social, identidad, etc.)

El servicio que se quiere prestar es un servicio personalizado con grupos pequeños que permitan generar una mayor participación de los niños y jóvenes, promoviendo así un mayor desarrollo motriz en estos y generando el aprendizaje de las inteligencias múltiples.

Este servicio se prestara los días martes, miércoles, jueves, sábados y domingos en los que los niños podrán entrenar en la sede ya mencionada.

En cuanto a la promoción del servicio se generara una página web donde se publicitaran todos los aspectos importantes para atraer al cliente, se harán vallas publicitarias en cada sede del Club, se pagara una cuña publicitaria en radio para que esta información llegue a personas interesadas en que sus hijos practiquen algún deporte.

La población a la que va dirigida este proyecto son niños y jóvenes en las edades de siete a diecisiete años, ubicados en la localidad de Puente Aranda más exactamente en el barrio Ciudad Montes en la ciudad de Bogotá que cuentan con un estrato socioeconómico 2, 3, 4 y 5 .

PROPOSICIONES DE VALOR

La Escuela de Iniciación y Formación Deportiva Atlético D.C. satisface la demanda del mercado a padres de familia que buscan un escuela de formación con énfasis en futbol que no solo se enfoque en el rendimiento deportivo, si no que sea una escuela de formación que potencie al niño o joven en cuanto a lo cognitivo, socio afectivo, físico, emocional... en fin en cada inteligencia la cual va ser potenciada en nuestra escuela de formación, interviniendo positivamente en los resultados deportivos y académicos, teniendo ese plus que va diferenciar

esta escuela de formación a todas las demás, que solo se enfocan en la obtención de un logro deportivo y realmente no se preocupan por la formación integral de los niños y jóvenes.

El proyecto quiere tener realmente un impacto positivo en los participantes que hagan parte de él, en muchas ocasiones no hay un correcto equilibrio entre lo académico y lo deportivo, es claro que muchos padres de familia retiran a los hijos de una escuela de formación deportiva debido a los malos resultados en el colegio, así el niño o joven tengan un talento excepcional en el deporte, para la gran mayoría de padres los resultados académicos son de gran importancia, de igual manera es evidente que hay niños que académicamente tienen un gran desempeño, pero en el campo deportivo y físico son excluidos o no tienen buenas condiciones, así pues la Escuela de Iniciación y Formación deportiva Atlético D.C. pretende generar un equilibrio tanto en lo académico y deportivo, generando así que el cliente objetivo que es el padre de familia quede completamente satisfecho.

Las inteligencias múltiples marcaran una gran ventaja y diferencia de nuestra escuela frente a las demás, se enfocara en desarrollar desde la parte cognitiva y socio afectiva al jugador, formándolo en valores y generando que su potencial deportivo sea equilibrado con el desarrollo ético, con sentido de pertenencia por el medio ambiente, así mismo con destrezas para tocar algún instrumento musical mientras practica su deporte favorito que es el futbol.

El desarrollo de un niño, no implica que porque sepa multiplicar mejor que otro quiera decir que es más inteligente, lo que se quiere explicar es que cada persona desarrolla de manera diferente sus inteligencias, es decir algunos tendrán un mejor desempeño en matemáticas, otros en lenguaje, otros en corporal, pero que pasa cuando se juntan y se interrelacionan todas para llevar un niño a su máximo potencial, a través de diferentes actividades con objetivos específicos en cada sesión de entrenamiento tanto grupal como personalizado que se busca que a través del

juego, la actividad física y el futbol, que pueda aportar al desarrollo de cada una de esas inteligencias y que a su misma vez tenga un buen desempeño deportivo, sin descuidar los procesos de iniciación y formación.

El trabajo en equipo junto con los padres de familia o acudiente va hacer fundamental debido a que ellos son los que nos van a indicar en que inteligencia tiene un bajo rendimiento o un poco desarrollo.

CANALES

En la escuela de formación ATLETICO DC los canales de comunicación que se implementaran son los canales directos e indirectos, así mismo se usaran canales asociados y propios, estos tienen un contenido desde la propia fuerza de ventas además de medios de comunicación como internet, redes sociales entre otras, de la misma forma el manejo de tiendas propias, mayoristas o asociadas.

Canales directos y propios

Ahora bien los canales a disposición del club son *canales directos y propios* en estos canales los sitios web y contacto físico son indispensables, para poder promover, incentivar, dar a conocer nuestro servicio como escuela de formación.

Redes sociales al servicio del cliente

Así mismo para aumentar la percepción que tienen nuestros clientes y del servicio que ofrece Atlético D.C. se implementaran los sitios web, en nuestra página web oficial contara con un chat virtual, en este se podrá dar más información de nuestra empresa, servicios y demás, de igual forma resolver cualquier duda que tengan los internautas. Las redes sociales se

implementaran, especialmente la red social de Instagram, twitter y Facebook, en estas plataformas se crearan la Fan Page, en esta se dará a conocer nuestra metodología de entrenamiento, los eventos más importantes que realicemos, las actividades de la escuela y todo lo que acontezca en la escuela de formación. Del mismo modo teniendo los clientes y usuarios al tener disposición de estas plataformas, tendrá la opción de realizar una evaluación y nivel de satisfacción del servicio prestado por nuestra empresa.

Momentos de verdad con el cliente

A su vez para contactar a nuestro club y conocer más de nuestros servicios y costos, el primero es el contacto personal, este será un canal más formal para acordar precios e información de nuestros servicios, este se realizara en nuestra oficina administrativa, el segundo medio, es vía telefónica y por correo, este será un canal un poco más informal, contara con distintas líneas y números de contacto, en el que se busca poder resolver dudas a todos nuestro clientes potenciales acerca de nuestros servicios y precios de nuestra escuela de formación, de igual manera se dispondrá de una base de datos, de clientes potenciales, a los cuales se les ofertara y dará información para que adquieran el servicio.

Para finalizar, se quiere que el impacto positivo de nuestros canales de comunicación como los son las redes sociales logren promover y recomendar los servicios de nuestra organización a más personas que estén buscando una escuela de formación más completa en todo sentido.

Solución de problemas

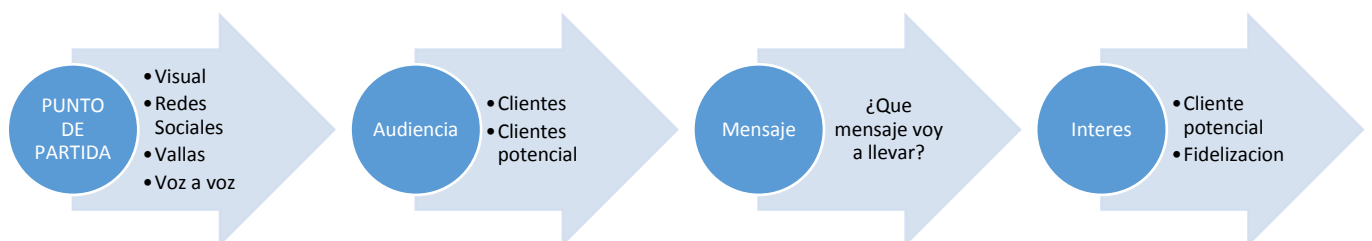
Para la solución de problemas, se realizaran reuniones semanales con los padres de familia para encontrar soluciones a posibles conflictos o para mejorar en los procesos de la

Escuela, también se habilitara un buzón de sugerencias en la oficina para determinar quejas o reclamos, se harán encuestas mensuales para determinar los grados de satisfacción y posibles mejoras para la Escuela y se hará un comité el cual estará integrado por padres de familia para tener siempre una buena relación y se mantenga en constante comunicación con ellos.

BROCHURE



CANALES



EMISOR: Atlético D.C

Los emisores que van a enviar nuestro mensaje son personas encargadas que saben de todo el tema de publicidad, audiencia para poder llegar efectivamente a los clientes potenciales.

RECEPTOR: Cliente potencial

Cliente potencial que tiene lo que nosotros buscamos cuando segmentamos el mercado

CANAL:

Visual:

- Redes sociales: El auge de las redes sociales, nos puede ayudar a llegar a unos clientes potenciales en un periodo de tiempo mucho más corto, además de ser interactivos.
- Página Web// Blog: Sitio encargado para dar la información concreta y precisa.
- Vallas: Practico para que las personas que estén ubicadas en la zona y que vayan al parque sepan que existe nuestra escuela ahí.
- Voz a Voz: Según las experiencias de los usuarios se generar el voz a voz que ayudara a crecer la empresa de manera óptima.

Algo muy importante es crear una comunicación efectiva a través de nuestros canales, un mensaje preciso para que todos puedan llegar de la mejor manera.

RELACION CON EL USUARIO

La relación con el usuario es muy importante para nuestra empresa ya que este es nuestro pilar fundamental para generar un mayor reconocimiento a partir de la opinión de estos.

Desde la interacción entre empresa-cliente se encuentra una relación directa, que se empieza desde la interacción personal, a partir de esta se pretende fortalecer la comunicación desde charlas y reuniones familiares con los entrenadores y directivos de la Escuela, se dispondrá de una oficina administrativa para atender a los usuarios y ofrecer nuestros servicios y los directivos del club estarán presentes en las sesiones de entrenamiento para estar en contacto directo con clientes y beneficiarios; para que estos observen que el interés por ellos es verdadero y se pretende fortalecer mediante estas acciones la relación con los clientes.

Nuestro tipo de relación es directa debido a que pueden conseguir nuestro servicio concisamente con nosotros y no a través de intermediarios, también es un vínculo que se establece a largo plazo en primera medida y en segunda transaccional (Debido a otras actividades de la empresa).

Con la intimidad de la relación se explica personal ya que los clientes son atendidos por una persona en concreto.

Está dividida en 4 pasos segmentos que la empresa quiere implementar que son los siguientes:

- MARKETING

Se incluyen diferentes actividades como:

1. Campañas (Estrategias de adquisición): La estrategia de adquisición busca los posibles clientes en un periodo de tiempo y en un lugar determinado que tengan las condiciones necesarias de pagar por un servicio.

2. Prospección (Estrategia de adquisición): La prospección busca seducir al cliente con un proceso integral de nuestro club de formación explicándole que no solamente mejorara en sus capacidades deportivas sino mejorara en sus capacidades cognitivas

3. Comunicación (Estrategia de retención): Que tenemos nosotros de novedoso que el cliente puede aceptar y comprar de manera inmediata, además de que beneficios vamos a otorgar por ser un cliente de nuestra marca.

4. Retorno de la inversión (Estrategia de venta cruzada): Compra directa del servicio por parte de nuestro cliente, retornamos la inversión y hacemos un diagnóstico en que podemos mejorar. Analizando la reducción de costos y obteniendo mejor rentabilidad, manteniendo el valor que se le da al servicio.

Cuando se explica el primer paso de la relación con nuestros clientes es tener en cuenta que es una zona con mucho potencial debido al espacio con el que se cuenta, también a través de los canales que nos vamos a dar a conocer donde primero se realizara una campaña de impacto diferenciándonos de los demás con actividades nuevas e impactantes.

La campaña busca potenciales clientes cruzando de lo cotidiano a lo extraordinario, personas que no tengan miedo de pagar un precio por un gran servicio, esto se refiere a la prospección.

Las personas llegan a la escuela y nos da un punto inicial para saber que podemos estar mejorando continuamente por eso en cada clase se deben realizar un proceso de retroalimentación y de observaciones.

- VENTAS

Se incluyen diferentes actividades como:

1. Actividades presenciales
2. Oportunidades mediante convocatorias comunales
3. Cotizaciones
4. Pronostico por capacidad máxima instalada-aforo

La principal actividad de la Escuela es la venta de un servicio a través de mensualidad, tres meses y seis meses, combos para que la gente se sienta más comprometida con la Escuela. Nuestros combos están compuestos por el pago de la mensualidad en la que se incluyen los uniformes de la escuela, de esta forma los jugadores estarán uniformados, crearan un sentido de pertenencia mientras sus padres asumen el costo de la mensualidad que les permitirá a sus hijos asistir a las sesiones de entrenamiento con el uniforme. También se creara un combo que permita adquirir al cliente la mensualidad, con los uniformes y se incluirá un balón personal para cada jugador, con el fin de que en cada sesión de entrenamiento los jugadores asistan con su respectivo uniforme y balón para generar sentido de pertenencia y cuidado por las cosas personales.

Las oportunidades no solamente se ven establecidas en la mensualidad sino en diferentes actividades como bazares (para la integración familiar), Ropa (Uniformes para los niños y los papas), Campeonatos (Realizar campeonatos para diferentes clubes) y así sucesivamente a través de nuestros canales de comunicación.

Tener un proceso organizado nos ayuda a disminuir los riesgos que de una u otra manera impactan negativamente en el proceso de la Escuela por eso se debe saber ¿Cuánto se está gastando? ¿Cómo? Y ¿Para qué? Es decir, unas cotizaciones.

Nuestros pronósticos e informes son algo que siempre se tiene que llevar, saber ¿Cuántos clientes es nuestro tope? ¿Quiénes se están retirando? Y ¿Por qué? Y también ¿Quiénes están llegando? Y ¿Por qué?

Empezar a incluir diferentes actividades donde los padres, los niños, los acudientes o persona encargada puedan incluirse y sentirse parte del club para a si mismo tengamos un mejor proceso de adherencia a la Escuela, estar siempre organizados para saber ¿Qué se va hacer? ¿Cómo se va hacer?

- FIDELIZACIÓN Y CUIDADO

1. Peticiones, quejas y reclamos
2. Resolución de problemas
3. Satisfacción continua del usuario

Tener estas rutas para que los clientes se comuniquen con nosotros y se pueda tener una comunicación más efectiva, si existe algún reclamo, una mejora o alguna situación que pueda tener una solución adecuada sin poner en riesgo el cliente ni el servicio.

Por otro lado se realizaran incentivos del club a padres y deportistas como por ejemplo:

- El pago durante la primera semana del mes (si se paga mensual) otorgara un descuento del 10%
- Si se realiza el pago semestral se dará un descuento del 20%

- Por cada niño nuevo que un alumno antiguo traiga se le dará un descuento del 15 % del pago del mes o semestre.
- La Escuela de futbol realizara una rifa mensual de implementos deportivos a los alumnos que no falten dicho mes.



INGRESOS

Activos Empresa

MATERIAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Publicidad	1	\$400.000	\$400.000
Caja Menor	1	\$500.000	\$500.000
Pelotas Pilates	1	\$60.000	\$60.000
Platillos	30	\$2.000	\$60.000
Conos	10	\$3.000	\$30.000
Balones No. 5	10	\$80.000	\$800.000
Balones No.4	10	\$22.000	\$220.000
Balones No. 3	10	\$18.000	\$180.000
Bomba para balones	1	\$15.000	\$15.000
Estacas	10	\$10.000	\$100.000
Aros	10	\$3.000	\$30.000

Petos de diferentes colores Azul, Rojo, Amarillo	10	\$10.000	\$100.000
Tulas para material	2	\$40.000	\$80.000
Carpa	1	\$150.000	\$150.000
Bozu	1	\$65.000	\$65.000
Escalera de Tela / Coordinación	1	\$35.000	\$35.000
Silbatos	3	\$5.000	\$15.000
Cronómetros	3	\$35.000	\$105.000
Pendones	2	\$50.000	\$100.000
Paracaidas	2	\$15.000	\$30.000
Lasos	10	\$10.000	\$100.000
Hexagonos de plastico	10	\$7.000	\$70.000
Cintas de demarcacion	2	\$25.000	\$50.000
Bandas Elasticas Teraban	5	\$35.000	\$175.000
TOTAL			\$3.470.000
		Soporte	\$ 1.000.000,00
			\$ 4.470.000,00

Recursos técnicos

MATERIAL	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Balones No.4	10	\$22.000	\$220.000
Balones No. 3	10	\$18.000	\$180.000
Silbatos	3	\$12.000	\$36.000
cronómetros	3	\$35.000	\$105.000
Escalera de Tela	2	\$35.000	\$70.000
Bandas Elastica (Teraban)	10	\$3.500	\$35.000
Conos	20	\$3.000	\$60.000
Platillos	50	\$2.000	\$100.000
Balones No. 5	10	\$80.000	\$800.000
colchonetas	10	\$25.000	\$250.000
aros	20	\$3.000	\$60.000
Bozu	1	\$65.000	\$65.000
Bomba para balones	1	\$15.000	\$15.000
Estacas	10	\$10.000	\$100.000
Petos de diferentes colores Azul, Rojo, Amarillo	35	\$10.000	\$350.000

Tulas para material	5	\$40.000	\$200.000
Carpa	1	\$150.000	\$150.000
Escalera de Tela / Coordinación	1	\$35.000	\$35.000
Paracaídas	10	\$15.000	\$150.000
Lasos	30	\$10.000	\$300.000
Hexagonos de plastico	20	\$7.000	\$140.000
Cintas de demarcacion	3	\$25.000	\$75.000
Bandas Elasticas Teraban	10	\$35.000	\$350.000
TOTAL			\$ 3.846.000

RECURSOS ECONÓMICOS

Para contar con estos recursos se solicitara un préstamo bancario, a 24 meses (2 años) siendo el total de la inversión que se necesita más un millón de soporte mientras se alcanza el punto de equilibrio.

Préstamo libre inversión.

Valor del Préstamo	\$ 4.470.000
Cuotas	24
Tasa de interés	2,40%
Cuota mensual	\$ 293.530
Total a pagar	\$ 7.044.720
Interés total a pagar	\$ 2.574.720

ESTRUCTURA DE COSTOS

Se realizara la explicación de la parte financiera; donde se evidencian los costos fijos, costos variables, punto de equilibrio y retorno de la inversión.

COSTOS FIJOS: Se realiza un supuesto a un año analizando los costos que se manejan mensualmente y los ingresos que se tendrán en cada mes.

Año 2													
	Costos Fijos Anuales												
	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	
Costos Fijos	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$1.853.000	\$22.236.000
Costos Variables	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$155.000	\$1.860.000
Ingreso	\$2.850.000	\$3.325.000	\$3.800.000	\$4.275.000	\$4.750.000	\$5.225.000	\$5.700.000	\$5.700.000	\$5.700.000	\$5.700.000	\$6.175.000	\$6.175.000	\$59.375.000
Cantidad de usuarios	30	35	40	45	50	55	60	60	60	60	65	65	
Diferencia	\$842.000	\$1.317.000	\$1.792.000	\$2.267.000	\$2.742.000	\$3.217.000	\$3.692.000	\$3.692.000	\$3.692.000	\$3.692.000	\$4.167.000	\$4.167.000	\$35.279.000

cumple con el pago del préstamo y se empiezan a evidenciar las ganancias netas para la escuela.

Costos directos

COSTOS FIJOS PRIMER AÑO				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Alquiler Cancha Fútbol	\$60.000	8	\$480.000
	Profesores	\$25.000	16	\$400.000
	Credito Bancario	\$293.530	1	\$293.530
		TOTAL COSTOS FIJOS		\$1.173.530

COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Mantenimiento material	\$15.000	1	\$15.000
V2	Alquiler de canchas adicional	\$60.000	2	\$120.000
V3	Publicidad	\$250.000	1	\$250.000
V4	Alquiler de salones de clase	\$20.000	1	\$20.000

V5	Imprevistos	\$255.900	1	\$255.900
				\$0
				\$0
		TOTAL COSTOS VARIABLES		\$405.000

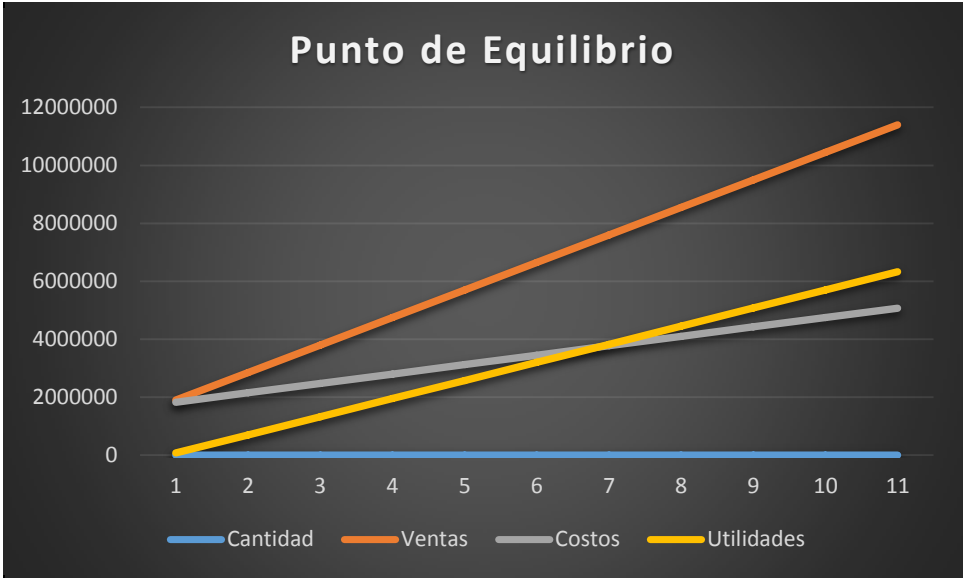
COSTOS VARIABLES UNITARIOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Mantenimiento material	\$15.000	0,1	\$1.500
V3	Alquiler de canchas adicional	\$60.000	0,1	\$6.000
V4	Publicidad	\$250.000	0,1	\$25.000
V5	Alquiler de salones de clase	\$20.000	0,1	\$2.000
V6	Imprevistos	\$343.000	1	\$343.000
				\$0
				\$0
		TOTAL COSTOS VARIABLES		\$32.500

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\frac{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio de Venta} * \text{Venta(PE)} - \text{Costos Fijos} - (\text{Costos Variables U} - (\text{Venta (PE)}))}}$$

Costos Fijos	\$1.173.530
Costos Variables Unitarios	\$32.500
Precio de venta	\$95.000
Punto de Equilibrio	18,77648000
Utilidades	\$0,00000000

El punto de equilibrio se logra cuando la escuela llegue a un total de 19 clientes lo cual no genera utilidades. Esto indica que 19 serían los clientes necesarios para mantener la Escuela.



Cantidad	Ventas	Costos	Utilidades
20	\$1.900.000	\$1.823.530	\$76.470
30	\$2.850.000	\$2.148.530	\$701.470
40	\$3.800.000	\$2.473.530	\$1.326.470
50	\$4.750.000	\$2.798.530	\$1.951.470
60	\$5.700.000	\$3.123.530	\$2.576.470
70	\$6.650.000	\$3.448.530	\$3.201.470
80	\$7.600.000	\$3.773.530	\$3.826.470
90	\$8.550.000	\$4.098.530	\$4.451.470
100	\$9.500.000	\$4.423.530	\$5.076.470
110	\$10.450.000	\$4.748.530	\$5.701.470
120	\$11.400.000	\$5.073.530	\$6.326.470

Se realiza una evaluación financiera para proyectar el número de clientes potenciales con los respectivos ingresos y egresos que se pueden generar con este número determinado de clientes y así mismo poder encontrar las utilidades que se generarían por los ingresos y egresos generados.

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	Mensualidad	\$95.000	40	\$3.800.000
2	Inscripción a Campeonatos			\$0
3	Ropa Deportiva			\$0
TOTAL INGRESOS				\$3.800.000

Se encuentra que la Escuela iniciaría con ingresos únicamente por el pago de mensualidad de los clientes, no se cobrara matricula como estrategia de captación de clientes para generar un impacto a nivel competitivo con otras escuelas y así mismo pedir al cliente que traiga su propio balón para generar sentido de pertenencia y cuidado por sus cosas. Generando a simple vista que la Escuela Atlético DC cuenta con material de sobra para realizar sus sesiones de entrenamiento.

ASOCIACIONES CLAVE

Para poder desarrollar la idea de negocio es preciso contar con asociaciones claves, según Freire (2004) las define como una red de proveedores y asociados que apoyan al correcto funcionamiento de una idea de negocio para poder llevarla a cabo, así pues el autor define diversas alianzas estratégicas de las cuales se van a implementar dos.

La primera es una asociación de empresas para contribuir con nuevos proyectos de empresas, esto teniendo en cuenta que la escuela de formación atlético DC es un modelo innovador y se pretende asociar la empresa con socios similares, si el proyecto logra posicionarse y tiene un impacto positivo en la sociedad como para los fundadores de la empresa, tendría un plus el poder desarrollar nuevas formas de trabajo colectivos con socios similares en cuanto a

estrategias en la metodología del entrenamiento de futbol, que ayuden a mejorar a un más el servicio que se pretende prestar.

Así mismo la segunda alianza estratégica se realizara entre empresas no competidores, lo que significa que esta asociación traerá consigo diversos beneficios de parte y parte, tanto para los usuarios del servicio como los socios, esto traerá consigo que se pueda brindar una mejor experiencia a los clientes y los socios cuenten con una mejor ganancia, al no existir una competencia directa con nuestra empresa el crecimiento de esta será más viable y efectivo.

Las asociaciones que se pretenden tener es con la junta de acción comunal y la alcaldía de Puente Aranda para el préstamo de los escenarios, llegar a un acuerdo en el cual los dos salgan beneficiados, así mismo se realizara una alianza con los colegios Liceo Biling Rómulo Gallegos y el Colegio Kapeirot de prestar los servicios de nuestra escuela de formación a estas instituciones educativas, por medio de los programas extracurriculares, para ello se manejaran unos precios muy accesibles para dichas instituciones educativas, porque la idea es dar a conocer nuestro servicio y que los demás colegios del sector estén al tanto y quieran adquirirlo, de esta manera crear una red con los colegios de la localidad de puente Aranda, en la cual se beneficiaría tanto la escuela de formación como las instituciones educativas.

Por último se establecerá una asociación con las marcas deportivas Tylico y Athlee sports, para la confección y realización de los uniformes tanto de entrenamientos como de la competencias, de igual manera la indumentaria de los entrenadores, fisioterapeutas, metodólogos y toda el área deportiva. Ahora bien para los materiales deportivos como estacas platillos, balones etc. Se tendrá una alianza con la empresa DUPONT Colombia, estos nos proporcionaran balones y petos totalmente gratis, un gran descuento en los demás materiales que se necesiten como platillos, aros, cintas para demarcar etc.

RECURSOS CLAVES

1. Los recursos Humanos

- Entrenadores capacitados que puedan llevar a cabo las sesiones de entrenamiento con los objetivos planteados
- Proveedores que cumplan con nuestras demandas y necesidades del material solicitado para la práctica deportiva.
- Clientes que comprendan que la necesidad es intangible y que se puede desarrollar mediante las sesiones de entrenamiento

1.1. Recursos Interdisciplinarios

- Profesores de diferentes cátedras como lo son: Matemáticas, Expresión corporal, Música, Sociales.
- Fisioterapeutas que apoyen los procesos deportivos mediante planes de prevención de lesiones
- Psicólogos que expliquen y apoyen a los jugadores la importancia del autoconocimiento
- Médicos para tener la ficha clínica y seguimiento del desarrollo del jugador (niñez, pubertad, adolescencia, adulto)
- Nutricionistas especializados en deportes (Planes complementarios de alimentación para el desarrollo de la masa muscular, desempeño deportivo y prevención de enfermedades producidas por la mala alimentación)

1.2. Recursos Intelectuales

- Materiales que impulsen el conocimiento de todos tanto jugadores como entrenadores.
- Capacitaciones permanentes del futbol base, metodologías, planes de entrenamiento, etc.
- Entrenadores con talento que estén dispuestos siempre al aprendizaje.

1.3. Mecanismos de control de calidad

De acuerdo con los estándares de calidad de nuestra empresa, se tienen unos mecanismo de control para determinar y verificar que el servicio se preste de la mejor manera; dentro de los mecanismos se realizaran los siguientes:

- 1. Las pruebas:** Se realizaran al principio, en la mitad y al final de los procesos para asegurarse que los estándares de calidad se mantengan en todo el servicio (Desde la post venta hasta los entrenamientos). Si los especialistas detectan algún problema, en cualquier etapa de las pruebas, se reporta al jefe encargado del área que esta fallando para poder solventarlo.
- 2. El monitoreo:** Se realizaran pruebas de manera trimestral, observando los resultados y realizando una retroalimentación permanente en todos los procesos para analizar si la calidad ha aumentado o a disminuido, corrigiendo los procesos de la empresa y fortaleciendo estos mismo.
- 3. La auditoría:** Se enfoca en procesos que no se le aplique control de calidad. Esto permite que se cuente con información para empezar a realizar monitoreo y referencia de los procesos a aplicar prueba.

- 4. Reportes:** Se encuentra que cada acción de control de calidad debe ser analizado en resultados obtenidos y pasar un reporte de estos para examinar la evolución de cada una de las acciones realizadas durante el proceso de control y si sus herramientas funcionan.

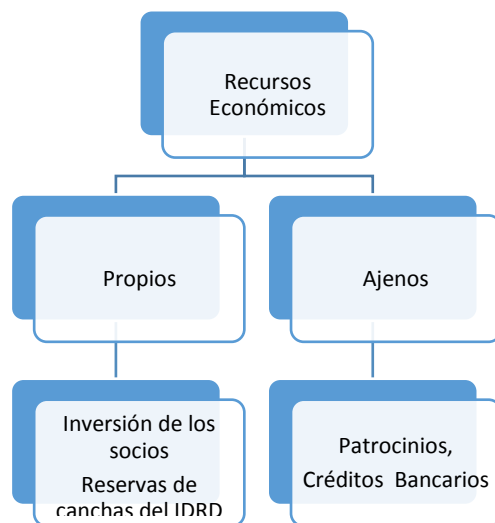
1.4. Recursos físicos

Para el desarrollo óptimo de las sesiones de entrenamiento, la Escuela contara con los siguientes recursos lo cual permitirán que el proceso de enseñanza sea adecuado y los entrenadores cuenten con el material suficiente para llevar a cabo excelentes actividades de desarrollo motriz.

MATERIALES	CANTIDAD
Balones Golty # 5	40
Balones Golty # 4	40
Balones Golty # 3	30
Conos entrenamiento 30 cm	150
Conos chinos	150
Escalera de coordinación	10
Juego de petos Rojo (20 uni)talla 12, 14, 16, S y M	1
Juego de petos amarillos (20 uni)talla 12, 14, 16, S y M	1
Juego de petos verde (20 uni)talla 12, 14, 16, S y M	1
Tula grande para los balones	7
Hexágonos	50
Bosu	5
Paracaídas	10
Lasos	30
Hexágonos	50
Cintas de	15

demarcación	
Bandas de resistencia	20
RECURSOS FÍSICOS	
Cancha Parque Ciudad Montes	1
RECURSOS TECNOLÓGICOS	
Computadores de mesa marca HP	2
Teléfono Panasonic de mesa	2
COMPLEMENTOS	
Ruta de transporte	3
Refrigerios (agua, bebidas hidratantes frutas etc.) después del entrenamiento o partidos	

1.5. Recursos Económicos



Propios

- Inversión de los socios con un valor determinado
- Reservas de las canchas del IDR D por un valor o beneficio determinado
- Aportes de material (Conos, platillos, conos, etc)

Ajenos

- Créditos Bancarios
- Patrocinios de las empresas

Recursos Financieros Claves

- Tener una línea de crédito de \$8.000.000 de respaldo más lo que cada socio del club va a invertir para la compra de materiales, publicidad, entre otros gastos es un punto fundamental mientras el club crece de manera óptima.

ACTIVIDADES CLAVES

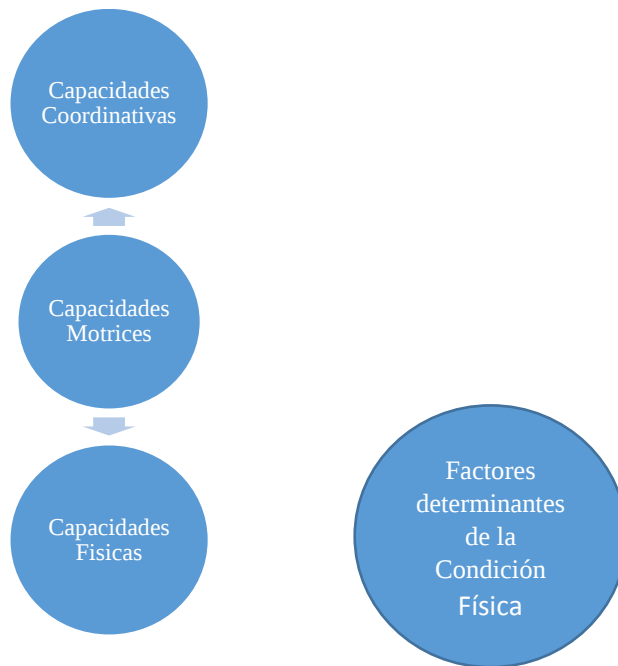
Las actividades claves como la planificación de las sesiones de entrenamiento, los macrociclos, mesociclos y microciclos aplicados al desarrollo de inteligencias múltiples esta basada en que los miembros del club sean los encargados de realizar estos protocolos para saber y entender la aplicabilidad, además la contratación de otras empresas para el apoyo en la intervención de las sesiones deportivas ayudando a lograr el objetivo deseado, de la sesión y el proceso en el que se encuentre cada cliente (jugador), hacer diferentes actividades con los familiares o personas encargadas de los jugadores para dar una mejor relación Cliente – Empresa, Empresa – Cliente mejorando la interacción y la participación de los mismos .

La Escuela generara una metodología para desarrollar el método de entrenamiento con diferentes enfoques y protocolos la cual se compartirá con los diferentes entrenadores el desarrollo de cada sesión, además de tener retroalimentación y observaciones analizando que se estén haciendo las cosas con eficacia y efectividad, para así darle valor a nuestros objetivos como empresa, ya que al trabajar con eficacia nos ayudará a mantener nuestros costos sin disminuir nuestra calidad y al trabajar con efectividad permite llevar los procesos siempre en un estado óptimo sin aumentar los riesgos.

Producción

Edades: 5 – 17 (Divididos en tres etapas)

1. Iniciación y formación deportiva (5 a 10 años)
2. Transición deportiva (11 a 14)
3. Alto rendimiento (15 – 16) *No se considera alto rendimiento como tal debido a la falta de desarrollo físico, pero ya debe existir un desarrollo notable en sus capacidades cognitivas, físicas y psicológicas.



CAPACIDADES MOTRICES

Capacidades Coordinativas

Se determina que estas capacidades su desarrollo tiene un mayor impacto en las edades entre los 6 y los 12 años y son aquellas habilidades motrices que generan el nivel de control en los ejercicios y en los movimientos, la capacidad de adaptarse e improvisar ante cualquier situación. Son las siguientes: Equilibrio, orientación, combinación motora, espacio temporalidad; todo esto enfocándolo con el trabajo de las inteligencias múltiples en la iniciación y formación deportiva.

Capacidades Físicas

Son aquellas que determinan la condición física del individuo. Son dependientes de la fuerza a nivel muscular, la resistencia para mantener un ejercicio y la capacidad del corazón y los pulmones para aportar energía a la musculatura. Son las siguientes: La fuerza, la resistencia, la flexibilidad y la velocidad.

Los determinantes de la condición física se basan en: Genética, desarrollo conforme a la edad, características psíquicas, contexto sociocultural, tipología corporal.

METODOS DE ENTRENAMIENTO CON EJERCICIOS APLICADOS AL FUTBOL PARA EL DESARROLLO DE LAS INTELIGENCIAS MULTIPLES



Lógico-matemática



Lingüístico-verbal



Naturalista



Musical



Visual-espacial



Corporal-cinestésica



Interpersonal



Intrapersonal

Al método al cual se le dará prioridad será al Método Continuo Variable, repeticiones y Fartlek debido a que al alternar diferentes volúmenes, intensidades, ritmos y frecuencias en los ejercicios podemos trabajar todas las inteligencias múltiples en un periodo de tiempo más corto, evitando así la frustración, el aburrimiento y el estancamiento.

Nuestras sesiones serán de máximo 90 minutos en campo y un máximo de 25 minutos en aula debido para un total de máximo 120 minutos por sesión la ventaja es que se puede combinar con la jornada escolar.

Frecuencia

Los procesos de entrenamiento deben ser continuos y darle descanso también a los jugadores para que tengan otras actividades sociales y no darles un enfoque netamente deportivo, sino también cultural, por lo tanto, seria 3 a 4 veces por semana como mínimo, en nuestro concepto y en el entrenamiento deportivo más volumen no es mayor rendimiento.

Sesiones

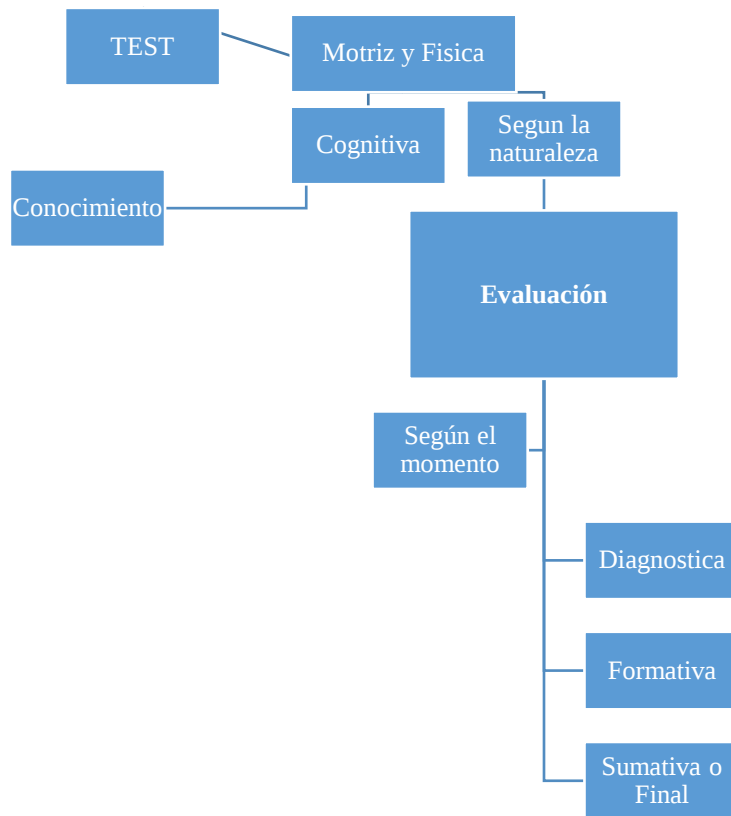
Cada sesión puede variar la carga dependiendo del objetivo de cada una y las inteligencias que se busquen desarrollar en esa sesión.

CAPACITACIONES TALENTO HUMANO

Dentro de las capacitaciones que se realizaran para estimular la formación y promover el desarrollo de la excelencia en los entrenadores y demás profesionales, se realizarán charlas internas 1 vez a la semana donde se hablara con los integrantes del grupo de trabajo para analizar los procesos de enseñanza y aprendizaje y así mismo complementar estos.

Se motivara a los entrenadores mediante el pago de estímulos por parte de la Escuela como seminarios y viajes para que puedan asistir a congresos internacionales, los cuales permitirán que adquieran mayores conocimientos y traigan a la Escuela nuevos métodos para poder aplicarlos al desarrollo de las sesiones de entrenamiento. Estos estímulos se darán por cumplimiento de objetivos y proceso de enseñanza de los entrenadores.

PARÁMETROS DE EVALUACIÓN



Diagnostica: Se realiza para identificar el conocimiento previo a la evaluación y esto permite tener una idea acerca del deportista

Formativa: Se coloca en revisión los procesos que generan un cambio por medio del aprendizaje que se desarrolla a partir del cumplimiento del objetivo de las sesiones realizadas y el conocimiento adquirido del deportista. Esto se realizara con test físicos y pruebas de técnica y táctica.

Final: Se realiza para comprobar los conocimientos que los deportistas en la etapa de entrenamiento han aprendido por medio de los partidos de los torneos a los cuales está asociada la escuela.

DIAGRAMA PROCESO FORMATIVO

DIAGRAMA DE PROCESO FORMATIVO DE ATLETICO D.C.					
FASES	TIEMPO	INTENSIDAD	ACTIVIDAD	MATERIALES	GRAFICOS
Llegada al campo deportivo	5	Sin Intensidad	Asistencia y entrada a camerinos	Recepción, baños y computador	
	10	Sin Intensidad	Saludo de bienvenida y cambio de indumentaria para iniciar la sesión, En esta parte de la sesión uno de los jugadores realiza la oración o una charla motivacional de aspectos a concretar en la sesión y en la competición.	Guayos, espinilleros, uniforme e hidratación	
	15	Sin Intensidad	Explicación de la sesión de entrenamiento, objetivos,	tabla magnética, tablero, video beam	
Fase inicial de la sesión	3	40%-60 del Vo2 MAX	Movilidad articular cefalo caudal con acertijos lógico matemáticos.	Espacio abierto, sin elementos	
	10 min	50 a 60% del Vo2 MAX	Rueda de pases en la que se aplican desmarques, conducciones y recepción de balón. Además de aplicar la inteligencia espacial, reolutiva y de concentración. La ejecución del ejercicio se desarrollará de la siguiente - Jugador 1 conecta con jugador número 2. - Jugador 2 control orientado y pase a jugador número 4 - Jugador 4 hace una descarga para jugador 3 - Éste último conecta con jugador 5 que viene en desmarque de apoyo. - Jugador 5 realiza una pared con jugador 4 que hace un apoyo. - Jugador 4 da un pase al espacio para la carrera del jugador 5	Espacio de un campo de 25.20 metros Platillos, Balones numero 3, 4 y Petos.	

Fase central	25 min	60 a 75% del Vo2 MAX	Ejercicio de posesión de balón y ejercicios matemáticos: Dividimos al equipo en dos grupos de 8-9 jugadores. Uno de ellos se coloca alrededor del recuadro (véase la imagen) mientras que el otro se colocará detrás de los conos situados a un par de metros de recuadro citado anteriormente. La actividad consiste en lo siguiente. Uno de los jugadores que se encuentran detrás de los conos, deberá resolver un acertijo matemático, cuando lo resuelve este entra en velocidad en el recuadro e intenta robar la pelota a los jugadores del equipo contrario. Si éste no consigue hacerlo antes de que den 5 pases entre ellos, otro jugador deberá resolver otro acertijo matemático y después entrará a defender, intentando ahora robar la pelota entre los dos. Si el equipo ofensivo sigue manteniendo la pelota tras otros 5 pases, entrará otro jugador. Así sucesivamente, hasta que un jugador consiga robar la pelota.	Platillos, conos, Petos Cinta para demarcar.	
	25 min	60 a 75% del Vo2 MAX	Ejercicio de Definición En este ejercicio está inmerso la inteligencia espacial y perceptiva. De los jugadores, salen dos jugador por el centro, estos deben pasar las dos estacas y realizar un desmarque en X, el centro lo realiza el entrenador, este también indica con que pierna debe pegarle. NOTAS 1. Cambiarán de perfil tras cada finalización. 2. La vuelta de espaldas irá alternado la pica (der-izq) 3. Habrá sólo un contacto con el balón (remate). 4. Los jugadores se deben comunicar en varios idiomas además del español e inglés.	Estacas Balones Petos Platillos Conos	
	25 min	70 a 80% del Vo2 MAX	Partido condicionado, posesión de balón En esta última tarea se divide el grupo en dos equipos, y estos se organizan como se aprecia en el gráfico, realizan cuatro sub grupos un rondo, cuando el entrenador de la señal, los cuatro sub grupos deben resolver una operación lógico matemática, cuando lo hayan resuelto salen a jugar un partidillo normal, la única condicionante es que deben hablar en otro idioma que no sea el español. si llegan a Una vez finalizado este tiempo, los subgrupos volverán a realizar otra posesión con otro subgrupo. Notas: En esta tarea se potencia la inteligencia lógico matemática, la lingüística, espacial y corporal.	Platillos Cinta para demarcar Estacas Balones	
Fase final	5	40 a 50% del Vo2 MAX	Recuperación con carrera continua, todo el grupo junto, mientras van realizando la actividad tienen que cantar todos juntos una canción del gusto de todos	Espacio abierto.	
	10	Sin Intensidad	Estiramiento activo, ejecutado por 1 jugador cada 15 segundos se cambia de ejercicio	Colchonetas y espacio abierto, televisor, sonido.	
Fase final	20	Sin Intensidad	Ingreso a los camerinos, duchas, sugerencias y preguntas	Baños, recepción y computador.	

CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

De acuerdo a Alea en el 2007, se determina por medio de su artículo *Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible* “Es importante para las empresas reconocer que los impactos a nivel negativo sobre los factores sociales, naturales y económicos; deben ser tenidos en cuenta para tomar responsabilidad en la gestión empresarial” el enfoque debe ser que la empresa sea asequible, para que los deportistas amateur y padres de familia puedan pagar, la idea no es ser excluyentes sino incluyentes en pos del deporte, buscando más posibilidades para llegar al desarrollo del jugador a nivel integral enfocándolo hacia el proceso deportivo de alto rendimiento y profesional.

PROYECCIÓN DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

- Corto plazo: Como una de las escuelas de fútbol pioneras en utilizar el desarrollo de las inteligencias múltiples en el proceso de iniciación y formación deportiva como medio para mejorar la calidad de vida de niños, niñas y jóvenes y como método para mejorar el desarrollo técnico e integral del deportista.
- Mediano plazo: Como la primera escuela de iniciación y formación deportiva enfocada en fútbol de Bogotá en utilizar el desarrollo de las inteligencias múltiples como un medio para mejorar la calidad de vida de las personas, como método para mejorar el desarrollo técnico e integral del deportista y la primera en fortalecer las sesiones de entrenamiento mediante procesos eficaces de enseñanza-aprendizaje con cada una de las inteligencias

múltiples, partiendo de la formación integral del deportista por encima de la obtención de premios.

- Largo plazo: Como la primera escuela de iniciación y formación deportiva enfocada en fútbol en Colombia en utilizar el desarrollo de las inteligencias múltiples como un medio para mejorar la calidad de vida de las personas, como método para mejorar el desarrollo técnico e integral del deportista y la primera en fortalecer las sesiones de entrenamiento mediante procesos eficaces de enseñanza-aprendizaje con cada una de las inteligencias múltiples, promoviendo el ejercicio físico como un medio para alcanzar estados de salud óptimos para un mejor bienestar con los mejores planes, métodos e instrumentos de última tecnología, con el mejor personal que incentivara todas las expectativas de los clientes y la mejor cobertura de Sedes de nuestra Escuela para llegar a la mayor cantidad de clientes potenciales.

REFERENCIAS

Alea, A. (2007). Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible. *Revista Futuros*, 5(17), 1-9.

Freire, A. (2004). *Pasión por emprender*, Editorial Aguilar, Buenos Aires. Argentina

Gardner, H. (1995). Inteligencias múltiples. La teoría en la práctica. Ed. Paidós.

Ley 181 (1995) 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; Congreso de Colombia

Organización Mundial De La Salud. (23 de Febrero de 2018). Actividad física. Obtenido de OMS: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

Ruiz, A, Muñoz, E. y Mesa, R. (2010). Medición económica del deporte en Colombia: una propuesta metodológica de cuenta satélite. Recuperado de:
<https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia/article/view/6518/18145>

Stanton & Etzel (S.F) segmentos de mercado; Fundamentos del marketing; 13ª edición