



TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

LOREN FERNANDA MOJICA AVENDAÑO

Asesor:

JUAN CARLOS CORREDOR

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
2017

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LOGO	4
SLOGAN.....	4
MISIÓN	5
VISIÓN.....	5
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	5
MARCO REFERENCIAL.....	6
INVESTIGACIÓN.....	7
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	8
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR.....	13
CAPITULO III: CANALES	17
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	19
CAPITULO V: RECURSOS CLAVES	20
CAPITULO VI: ACTIVIDADES CLAVES.....	22
CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES	29
CAPITULO IX: INGRESOS.....	31
CAPITULO X: ESTRUCTURA DE COSTOS	35
CAPITULO XI: EVALUACIÓN DEL IMPACTO	39
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....	41
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	42
ANEXOS.....	43

INTRODUCCION

El Municipio de San Luis de Palenque, Casanare, fue fundado el 15 de Agosto de 1953, en la margen derecha del río Pauto, sobre un meandro, en el sitio conocido como Barrancopelao o Barrancón. Posteriormente se erigió en Municipio, mediante el Decreto 295 del 29 de Julio de 1954.

San Luis de Palenque, ha tenido y puede seguir teniendo varios baluartes en el sector deportivo que pueden hacer figurar de una mejor manera su nombre en el ámbito nacional e internacional, pero desafortunadamente no ha habido el suficiente apoyo por parte de las entidades gubernamentales, pero sobre todo no hay una organización capaz de promover, fortalecer y ofrecer la oportunidad de conllevar a estos jóvenes a un nivel más avanzado o de alto rendimiento. Por eso es de trascendental importancia para la región y para este municipio, buscar la oportunidad de ofrecer una organización empresarial, que promueva, que forme, que dirija y emprenda un camino y una estrategia que permita no solo la formación deportiva y recreativa sino un camino hacia lo más alto, que trascienda a un nivel tanto nacional como internacional.

Una institución deportiva que tenga como el objetivo de fomentar, masificar, divulgar, planear, coordinar, ejecutar, asesorar la práctica del deporte, la educación física, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción a la educación formativa de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del Municipio, en desarrollo del derecho de todas las personas a ejercitar vivencias, el libre acceso a una formación física y espiritual, así mismo, la implementación y fomento de la educación física orientada a contribuir a la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitar el cumplimiento eficaz de sus obligaciones como miembro de la sociedad, además de garantizar una adecuada administración y conservación de los escenarios deportivos y recreativos.

En el municipio solo funciona EL INSTITUTO DE RECREACION Y DEPORTE DE SAN LUIS DE PALENQUE, INDERSAM. Esta es una institución del orden público que suple en cierta forma las necesidades de la población en cuanto a fomento y organización de eventos deportivos tanto del sector rural como urbano, pero que muy poco se interesa por la promoción y o la formación del deportista como tal. Por lo cual se hace necesario establecer o crear en la región una organización que se interese por formar al deportista integralmente: en todos sus niveles y categorías y fundamentalmente como persona promotora de la recreación, el deporte y la cultura en todas sus dimensiones.

Con una organización de este tipo se permitiría la formación de un deportista íntegro con capacidades excepcionales no solo en la técnica deportiva sino también en su función social como persona útil a la sociedad y a sus semejantes. Que desde temprana edad se interese y se implique en una modalidad deportiva que lo fundamente y lo pueda iniciar en un proceso continuo que de alguna manera le pueda llegar a permitir una representación semi o profesional o que lo pueda constituir en un baluarte para futuras generaciones, como ejemplo, como eje o como formador.

LOGO



Ilustración -1 LOGO

El logo de integral sport representa la esencia del club, que va hacer tanto para niños y niñas donde se van a formar y a educar tanto a nivel deportivo y ético.

SLOGAN

INTEGRAL SPORT DONDE EL DEPORTE TE HACE FELIZ

Cada niño, joven e integrante de INTEGRAL SPORT se sentirá feliz, con ganas de que día a día valla mejorando y disfrutando de su deporte.

MISIÓN

Dirigir, Planificar y Orientar procesos de formación deportiva de bajo, medio y alto nivel, recreativos y del área de la salud, mediante la efectiva administración de sus recursos, promoviendo la participación de la comunidad Sanluisenseña, contribuyendo así al desarrollo integral y al mejoramiento de su calidad de vida

VISIÓN

El ser un modelo de organización deportiva, con un reconocimiento por su gestión de calidad, no solo en el nivel técnico deportivo sino en la formación de la integralidad como persona con un amplio portafolio de servicios; fundamentándose en el trabajo interinstitucional, dinámico y participativo.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

En el transcurso de la carrera observamos diferentes componentes para la ejecución de nuestra empresa tales como metodología de los deportes en conjunto e individuales en este caso arte y combate y metodología de los deportes de conjunto como el baloncesto, creación de empresas, planificación, ejecución, control y evaluación en el enfoque administrativo, entre otras. Igualmente materias recreativas y de enfoque pedagógico.

Igualmente la forma de aprendizaje y enseñanza de la universidad nos enseña valores importantes para nuestra vida tanto personal como laboral, valores éticos donde se la ética propende por dar continuidad al abordaje de procesos de reflexión crítica respecto de nuestra obligante y obligatoria dimensión moral; por ello, se proponen algunos ejes problematizadores que buscan dar cuenta de unos fundamentos teóricos y prácticos en los que se juega y se pone en escena la propia existencia. La universidad es un espacio en el que cada estudiante vive y fundamenta su ética personal, la proyecta en la ética social y, finalmente, la asume de manera responsable, con sus demás congéneres en el ámbito de la ética global. La responsabilidad por nuestro futuro y el de los demás implica que cada uno sienta principios y valores humanísticos, principios de valoración y cuidado, tanto de la vida como de lo que existe en el planeta.

MARCO REFERENCIAL

MARCO LEGAL A LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN COLOMBIA

POLÍTICA NACIONAL Y LOCAL DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS OBJETIVO : ESTUDIO DE LA POLÍTICA Y SU MARCO LEGAL A NIVEL NACIONAL Y LOCAL Qué es una política? Tipo de plan que se constituye en el principio general para guiar o canalizar el pensamiento y la acción en la toma de decisiones. Qué es una política pública? Son disposiciones gubernamentales emanadas de gobiernos nacionales o locales en favor del beneficio colectivo, cuyo fin principal es la búsqueda del desarrollo y el bienestar social. Diferencia entre política y regla? Emanan: **ACTORES PÚBLICOS** Se presenta como un programa de acción gubernamental en un sector de la sociedad o en un espacio geográfico **OBJETIVOS DE LA POLÍTICA** Se convierte en política de Estado con la Ley 590 de 2000

MARCO LEGAL DE CARÁCTER NACIONAL JUDICIAL EJECUTIVO LEGISLATIVO Códigos de Comercio y Laboral Ley de ciencia y tecnología Ley de racionalización del Gasto público Normas generales y específicas Leyes Constitución política Promoción a la creación de empresas Ley MIPYME (590 de 2000 y 905 de 2004) Ley 1014 de 2006 Plan Nacional de Desarrollo

LEY 590 DEL 10 DE JULIO DE 2000 – LEY MIPYME Ley marco que suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas. objeto de “Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micros, pequeñas y medianas empresas”, como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial. La ley establece la inclusión de las políticas y programas de promoción de MIPYMES en el Plan Nacional de Desarrollo de cada gobierno. Origen: 97% de las empresas; generan el 63% del empleo nacional; aportan el 37% al PIB nacional; estructura productiva flexible, mayor capacidad de respuesta a los cambios en la demanda Debilidades del sector: escasez de recursos de capital, estrechez en la cobertura de mercado, baja capacidad de comercialización, escasa capacidad de negociación, deficiente calidad del producto, débil asociatividad y cooperación, escasa preparación de la mano de obra, deficiente formación gerencial, deficiente organización de la producción y la heterogeneidad del sector. Consejo Superior de la Microempresa, Consejo Superior de la Pequeña y Mediana empresa y Consejos Regionales. Crea el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de la MIPYMES.

LEGISLACION DEPORTIVA

La entrada en vigencia del Decreto 4183 de 2011 por el cual se transformó el Instituto Colombiano del Deporte - Coldeportes, establecimiento público del orden nacional en el Departamento Administrativo del Deporte, la Recreación, la Actividad Física y el Aprovechamiento del Tiempo Libre - Coldeportes, determina nuevos retos en los objetivos, estructura y funciones.

INVESTIGACIÓN

En el municipio de San Luis de Palenque, existen escuelas de formación deportiva de Fútbol, Baloncesto y fútbol sala. Según los datos del instituto INDERSAN. La investigación que se hizo está basada en base de datos dadas por el Director de INDERSAN Reinaldo Rodríguez.

Hace falta implementar la nueva disciplina deportiva que es el Taekwondo.

En municipios aledaños como Trinidad Casanare existe la misma problemática que solo se enfatizan en tres deportes en especial dejando atrás nuevos deportes.

Por este motivo y por la falta de oportunidades en el nivel deportivo INTEGRAL SPORT implementaría nuevos deportes y nuevas forma de entrenamiento donde cada niño, joven tenga la oportunidad de crecer tanto a nivel personal, como deportivo.

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

DESCRIPCION FISICA Y GEOGRAFICA DONDE SE DESARROLLA LA EMPRESA

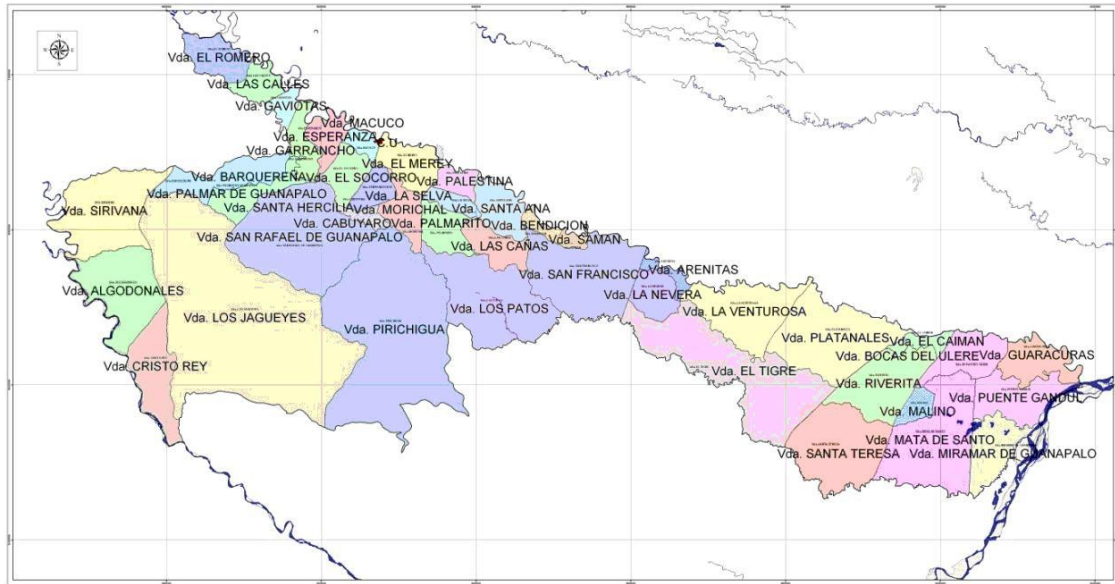


Ilustración 2 MAPA SAN LUIS DE PALENQUE (Pacheco)



Ilustración 3 POLIDEPORTIVO SAN LUIS DE PALENQUE

San Luis de Palenque es uno de los 19 municipios del departamento de Casanare, en el oriente de Colombia. Su área urbana está ubicado en el centro del departamento, a 95 km de Yopal, la capital del departamento, y a 446 km de Bogotá, la capital del país.

Su jurisdicción tiene una extensión de 3.052 Km², equivalente a un 6,82% de la superficie tota. Casanare tiene una extensión total de 44.640 Km y San Luis de Palenque tiene 3052 Km resultado 6.83 % y su población es de 6.982 habitantes, distribuidos en los 7 barrios que conforman el área urbana y en las 45 veredas que conforman su jurisdicción, de las cuales la más importante es *San Rafael de Guanapalo*.

La población del municipio de San Luis de Palenque, se caracteriza especialmente por su llaneridad, talento innato e interés hacia las diferentes expresiones artísticas y culturales de la nación, que viven y disfrutan especialmente de la ganadería y la agricultura, así como de labores comerciales y de la construcción, mayormente en las áreas de concentración urbana.

En el área urbana especialmente, confluyen en un buen porcentaje, habitantes de otras regiones del país, con pocos o varios años de arraigo, que de una u otra manera han ido incidiendo en el desarrollo y la cultura de sus gentes.

A nivel familiar y social, existen altos índices de violencia y maltrato, especialmente hacia la mujer y los menores de edad; predomina el machismo, bastantes casos de abandono y madre-solterismo.

Son escasos las oportunidades y espacios de sana diversión y de expresión en lo artístico y cultural para la población.

Este es el tipo de población con todas sus características, niveles de formación, tipos y formas de vida, comunidad o costumbres desarrolladas y perspectivas de sus gentes y sobre todos de sus niños y jóvenes. Es allí donde se ejecutará el proyecto, donde se desarrollará la empresa y donde se tienen que suplir las necesidades básicas e inmediatas de su población. Es un proyecto que se debe desarrollar desde un punto de vista de aplicación hacia una forma de mercado masivo, que tenga acceso a toda la población, que llegue a varios rincones del sector y que pueda suplir necesidades tanto básicas como deportivas, de recreación y culturales de sus gentes en varios de sus niveles sociales y estructurales.

Es una necesidad poblacional encaminada a solucionar problemas diversos, como es la falta de oportunidad de recreación, de ocupación del tiempo libre, de tener oportunidad de formarse técnicamente con mejores opciones y ante profesionales con capacidades pedagógicas y conceptuales de mayor

trascendencia, con una población juvenil expuestas a problemas sociales de drogas, de alcohol o de vandalismo y que necesitan de diferentes opciones de mejoramiento personal, intelectual, laboral y de competitividad. Es allí donde la empresa puede ofrecer una respuesta más acertada y de alternativas a un grupo en masa con niveles sociales y económicos de estratos medios y bajos.

La población de San Luis de Palenque, se caracteriza por ser de muy bajos recursos: 60% pertenece al estrato uno, 30% al estrato dos y tan solo un 10% al estrato tres.

De acuerdo a ello, no se puede optar por servicios costosos que no están al alcance de la mayor parte de la población y la empresa no estaría incursionando en un mercado demandante aceptable. La situación económica y financiera de la mayor parte de la población es de muy bajos recursos y los servicios que se oferten deben estar acorde con sus capacidades de pago, además que debe ser un servicio que pueda llegar a la mayoría de sus habitantes para que se convierta en una solución a los diversos problemas que se presentan en estos tipo de población y que por lo consiguiente son grandes grupos, muy vulnerables y con varios problemas sociales y de convivencia.

La empresa debe incursionar en este tipo de mercado y convertirse en una solución de permita estabilidad, crecimiento físico e intelectual y sobre todo de ocupación del tiempo libre para que todos estos grupos de jóvenes no terminen en el ocio, las drogas, la delincuencia sino que encuentren en el deporte una solución a sus propios problemas familiares sociales y de afecto – convivencia.

Ya se ha venido diciendo de un tipo de población de estratos bajos: 60% nivel uno, 30% nivel dos y 10% nivel tres. Esto implica que la mayoría son de estratos bajos y casi siempre muy bajos, con índices altos de desempleo, y problemas sociales muy marcados. Tan solo un 10% de la población está en un nivel medio que permite una convivencia un poco mejor y está en condiciones de invertir en la formación de sus hijos de una manera aceptable o considerable.

Es en este mercado donde la empresa ejecutará sus actividades y es allí donde en cierto modo se va a tener que recurrir a una financiación con recursos públicos a través de convenios con la alcaldía o con entidades petroleras que operan en el sector o con la gobernación o en fin con entidades que estén en condiciones de brindar apoyo a este tipo de población con altos grados de vulnerabilidad.

Es una población que a pesar de sus dificultades económicas y de falta de oportunidades de empleo, tampoco se preocupa mucho por superarse, sino

que se funden en una aptitud de pereza, desinterés, poca motivación y no se preocupa mucho por mejorar sus condiciones de vida.

Pero se interesan mucho por la parte recreativa y deportiva y ven estas actividades como una forma de distracción y en ocasiones como una oportunidad para sobresalir en un campo de acción que, según sus posibilidades, sobre todo físicas y de aptitudes, que les favorezcan y les permitan generar algunos recursos para satisfacer algunas de sus necesidades básicas o culturales.

Talvez piensan que a través del deporte y de actividades competitivas pueden hacer que sus nombres sean tenidos en cuenta en otras oportunidades de empleo o medios sociales y además que ven otros ejemplos en cuyos casos hay deportistas que se han convertido en el profesionalismo o de un alto nivel económico a través de la competencia de alto rendimiento. Por eso siempre es una población que está atenta a este tipo de oferta de oportunidades de mejorar sus condiciones competitivas y de poder tener acceso a diversos tipos de torneos que generen recursos financieros o de desplazamiento hacia otras regiones.

En general la población tiene características de agresividad y en ocasiones interfiere mucho con el buen comportamiento dentro y fuera de los campos deportivos, de tal forma que son continuas las sanciones a deportistas por su indisciplina, inconstancia y mal comportamiento. Por eso es importante desarrollar, no solo un trabajo táctico, técnico o de fundamentación deportiva sino también un trabajo personal de comportamiento de actividades conductuales, de convivencia y de integración social. Allí se debe trabajar desde el núcleo familiar, porque es constante la descomposición familiar con muchas madres o padres cabezas de familia, familias compuestas por padrastros o madrastras y eso influye mucho en la parte afectiva y comportamental de los niños y jóvenes. Allí está el trabajo de psicoorientadores que fortalezcan esta parte y conlleven a tratar de formar personas integralmente y sobreponerse a los problemas que generan este tipo de crecimiento. Un acompañamiento permanente y una orientación eficaz porque de lo contrario el rendimiento individual y colectivo se ve seriamente afectado.

Existen dos segmentos los niños y jóvenes a quienes se les brindara el servicio.

El tipo de mercado es Multi-lateral porque existe un cliente que son los padres quienes pagaran por el servicio y existe un usuario que es el niño y joven quienes tomarían el servicio.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

EL INSTITUTO DE RECREACION Y DEPORTES DE SAN LUIS DE PALENQUE, ofrece en cierta forma oportunidades, en alguna parte, como estas, pero no son fundamentales ni trascendentales sino discontinuas y más encaminadas hacia la organización y el desempeño que a la formación y fundamentación o más aún hacia la recreación o aprovechamiento del tiempo libre.

INTEGRAL SPORT ofrece Oportunidades de fundamentación técnica, de fundamentación en micro ciclos de entrenamiento, en formación competitiva a través de procesos de formación continuos y del estilo de escuelas de formación, trabajo con profesionales licenciados en educación física recreación y deportes y en micología deportiva, oportunidades mismas de trascender a niveles superiores con la participación en torneos municipales, departamentales y nacionales y finalmente una organización que congrega, reúne y optimiza desde el punto de vista sociales como de recursos; son elementos básicos para determinar que esta, nuestra empresa, puede constituirse en un gran baluarte de oportunidades para el sector poblacional.

Desde un punto de vista metodológico y práctico para el preparador físico, deberemos de tener en cuenta ciertas cuestiones a la hora de planificar, programar y prescribir que tipo de metodología y ejercicios vamos a elegir para el diseño de los entrenamientos de nuestros deportistas.

Recordemos que el tae kwon do es un arte marcial y que esa es la esencia de lo que queremos enseñar, trabajar siempre con niños y hacerles entender la importancia de esta esencia es difícil, por lo que debemos apoyarnos de varias técnicas para inculcarles esta idea, como resultado de esta debemos apoyarnos en ejercicios que ayuden e estimular sus capacidades bio motoras ya que se encuentran en una edad que determina su crecimiento y desarrollo. La tarea es difícil, ya que debemos inculcar un régimen marcial y al mismo tiempo debemos tener cuidado de no entorpecer su desarrollo, el planteamiento es que la educación solo podrá ser mas efectiva y eficiente si se trabaja integrando las áreas.

Las áreas que propongo como ejes para una educación física infantil son:

- Área motriz
- Área psicomotriz
- Área del arte marcial

Establecer o determinar un servicio básico de ofertas de formación deportiva por ciclos de edad: entre 7 y 10 años, entre 11 y 13 años, entre 14 y 17 años, donde cada ciclo tendrá una diferente forma de aprendizaje y enseñanza en cada uno se harán actividades de organización y participación en eventos para población en edad económica activa y actividades recreativas y de sostenimiento o ejercicio corporal para el grupo. Organización de eventos deportivos y recreativos contratados por la administración municipal, como juegos interbarrios, juegos comunales, olimpiadas escolares, preparación para juegos intercolegiados, etc. Ejecución de torneos por deportes, como de baloncesto, taekwondo, en las diferentes categorías expuestas y cuyos resultados abran las puertas para participar en torneos departamentales o sectoriales que le permitan al deportista trascender a niveles profesionales. Otra forma de generación de oportunidades empresariales, es la oferta de organización y ejecución de vacaciones recreativas para los niños en edad escolar que estos lapsos de estudio no tienen otros elementos de ocupación del tiempo libre y sus padres no cuentan con mayores opciones ni para ocuparlos ni para dejarlos en casa solos pues generalmente ambos trabajan o son hijos de madres o padres cabezas de familia, allí la empresa podría generar una inmensa oportunidad de demanda del servicio de este tipo de población.

En el deporte del baloncesto, uno de los factores a cultivar como Entrenadora es la propia capacidad de planificar de manera efectiva y estructurada una sesión. Un buen entrenamiento está marcado por la claridad del propósito y del objetivo, la secuencia adecuada de habilidades, y la transferencia de conocimientos a partir de la sesión de práctica al juego.

Una vez que hemos considerado afinadamente lo que vamos a enseñar, nos centraremos en las Sesiones con un enfoque muy estricto, de una buena forma, tanto recreativo como deportivo donde las dos se unan para tener un buen proceso de aprendizaje.

Estos servicios han de estar al alcance de la población de acuerdo a sus recursos financieros o de sus posibilidades económicas pues de lo contrario la demanda no sería de oportunidad sino de élite y en este caso es mas de masa o grupos poblacionales grandes y no de nivel social o económico de

estratos medios o altos. Cuando es en masa o grupos grande permiten reducir costos y abres posibilidades de selecciones más adecuadas, por meritocracia y aptitudinales y no de índole puramente social o económica

PORTAFOLIO DE SERVICIOS:

DEPORTES:

BALONCESTO MASCULINO Y FEMENINO

TAEKWONDO MASCULINO Y FEMENINO

CATEGORIAS:

1. 7 A 10 AÑOS
2. 11 A 13 AÑOS
3. 14 A 17

SERVICIOS:

- FUNDAMENTACION TECNICA INDIVIDUAL
- FUNDAMENTACION TECNICA COLECTIVA
- USO DEL UTIL DEPORTIVO
- TRABAJO FISICO:
 - a. Fortalecimiento físico
 - b. Trabajo de equilibrio
 - c. Trabajo de fuerza
 - d. Trabajos de lateralidad
 - e. Trabajo de agilidad física y mental
 - f. Motricidad

- ORGANIZACIÓN DE EVENTOS DEPORTIVOS:
 - a. Torneos interbarrios
 - b. Juegos comunales
 - c. Torneos por disciplinas deportivas y por categorías
 - d. Olimpiadas escolares
 - e. Trabajo técnico de fundamentación con los participantes a juegos intercolegiados.
 - f. Vacaciones recreativas con niños y jóvenes

Una novedad que INTEGRAL SPORT manejaría sería el nuevo deporte que es el Taekwondo.

El deporte del taekwondo es una actividad que requiere de un trabajo más intenso y con un alto índice de desarrollo personal. La técnica es fundamental para su ejecución y por lo tanto es necesario un trabajo más personalizado e integral. Además de su fortalecimiento físico y técnico contribuye de una u otra manera a un crecimiento como persona e íntegro para su futuro desempeño social y deportivo.

Este deporte se puede manejar por categorías dependiendo de su edad, peso y talla así como de sus avances técnicos y competitivos: cinturones blanco, amarillo, verde, azul, rojo, negro, etc. Estos desempeños llevan al deportista a participar activamente en torneos de bajo, medio y alto nivel y a un grado de profesionalismo de alto rendimiento y representativo de su región o país.

El deportista puede desempeñarse en este deporte a un nivel bajo, medio o avanzado de acuerdo a su desarrollo personal y competitivo buscando cada vez un mejoramiento hacia una competencia de alto nivel. A su vez puede desempeñarse a un nivel aficionado en un deporte colectivo, lo cual no es tan indicado, pero para este tipo de población de deben ofrecer este tipo de oportunidades, ya que muchos de los deportistas fomentan sus actividades como una forma exploratoria y más aún si están en edades o categorías entre los 7 y los 14 años.

Es importante resaltar que este deporte ha sido muy bien acogido por la comunidad, siguiendo el ejemplo de dos deportistas que se han destacado a nivel nacional e internacional como LORENA SOLER y LOREN FERNANDA MOJICA, quienes dejaron muy en alto el nombre de nuestro municipio. En forma muy ocasional la deportista LORENA SOLER ha venido prestando sus servicios en una escuelita de formación financiada por el INSTITUTO DE DEPORTES DEPARTAMENTAL, INDERCAS. Pero ha sido muy esporádico y al no haber continuidad, los deportistas quedan decepcionados y sin formar de mejoramiento o de oportunidades de competición, por eso es importante recuperar este deporte y enaltecer figuras que pueden y quieren destacarse en el taekwondo.

Por cada persona que se inscriba en un deporte el precio sería de \$60.000 y si entrena los dos deportes sería de \$70.000.00, mensuales dependiendo en gran parte de número de inscritos por categoría y por deporte.

Hay que entender además que el municipio tiene una gran capacidad de infraestructura deportiva que permite ejercitar estas actividades y generar un gran servicio a la población, en este aspecto solo habría que pensar en el mantenimiento de estos campos deportivos para que siempre estén en condiciones de ofrecer calidad y pocos riesgos en el momento de ser utilizados.

También es de resaltar que la mayor parte de financiación de la empresa, está sujeta a proyectos o eventos que se contraten con entidades públicas o privadas, porque es allí donde se pueden generar mayores recursos para el sostenimiento de la empresa. El objeto final es más el servicio que el ánimo de lucro.

En el municipio se cuenta también con un número considerable: Más de 8, Licenciados en educación física recreación y deportes, que incluso algunos de ellos son empleados del instituto municipal, que tienen gran experiencia y calidad para desempeñarse como instructores y como son de la región no requieren salarios tan altos para su sostenimiento personal, podrían ser tenidos en cuenta como posibles trabajadores de la empresa.

CAPITULO III: CANALES

Hay que utilizar una serie de canales de información y de comunicación que permitan que los clientes o posibles demandantes de los servicios de la empresa, conozcan el proyecto y se sientan motivados e interesados por constituirse en un baluarte importante para el desarrollo de la actividad propuesta y para el futuro crecimiento del programa.

Canales como las redes sociales: Facebook, whasap. A través de la creación de grupos y la difusión de publicidad virtual con fotografías, distribución de servicios, cronogramas u otros elementos que permitan conocer el funcionamiento y objeto del programa.

Un elemento también de gran trascendencia y profundidad en materia de difusión publicitaria y de medios de información, son las emisoras locales de las cuales se pueden contar con dos de carácter local y cuatro de carácter regional: palenque estéreo, Trinidad estéreo, violeta estéreo, manare radio, ejercito nacional, etc.

Hay otros medios directos de información y promoción de la empresa como son las asambleas locales en las instituciones educativas, los torneos locales organizados por el INSTITUTO DE RECREACIÓN Y DEPORTES MUNICIPAL en sus inauguraciones y clausuras, la invitación directa en las instituciones educativas pasando por cada uno de los grupos, el grupo del adulto mayor, carteles informativos o publicitarios mostrados o difundidos en diferente puntos de asistencia o concentración colectiva de la población y en cualquier evento masivo de convocatoria municipal tanto a nivel urbano como rural.

Para evaluar con mayor precisión y tratando de acertar un poco mejor o de aterrizar adecuadamente la empresa con un enfoque mas directo hacia las necesidades y condiciones de la población objeto del proyecto, se destinan y se realizan las encuestas, cuyo resultado de tabulación nos ha de dar respuestas claras de lo que la población quiere y está dispuesta a comprar, así como de las estrategias y recursos que se deben utilizar o implementar para darle buen destino a la instauración del programa. Se tiene claro que en un tipo de población como en la que se está imponiendo o pretendiendo desarrollar el proyecto, no es tan fácil de convencer o motivar para demandar un servicio de esta índole, y más teniendo en cuenta que es un tipo de población muy acomodada a recibir este tipo de servicios de carácter gratuito, suministrado por el estado y que no quiere invertir en sí mismo ni en su niñez o juventud o que ve la actividad deportiva como una pérdida de tiempo o de vagancia por no trabajar o estudiar o que aún mas no tiene razón de ser para su población. El grado de motivación debe ser muy elocuente y suficiente para que muchos se interesen por la actividad recreativa y deportiva. Las encuestas pueden llevar a crearse, en cada

persona que la conteste, un gran interrogante o hacia el interés por ver la necesidad de participar de este tipo de actividades y sobre todo a observar el beneficio personal, social y de bienestar que puede significar para quien las ejecute.

La forma de pago se podría tanto en efectivo, como en tarjeta débito o crédito.

Cada niño y joven tendría que dirigirse al sitio de entrenamiento que este caso sería el polideportivo del municipio de San Luis De Palenque.

Dentro de INTEGRAL SPORT existirían unos productos posventa como lo sería ropa deportiva que sería aliado a tiendas deportivas del municipio y bebidas hidratantes que serían de INTEGRAL SPORT.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Esta se daría mediante la asistencia personal y asistencia dedicada.

La asistencia personal se daría en grupos, estos se dividirían por deporte, por edades y por sexo.

Deportes:

Baloncesto seria dividido por categorías y por sexo.

Taekwondo seria dividido por categorías.

El objetivo es fidelizar los clientes, captar clientes y así mismo generar más ingresos para INTEGRAL SPORT.

CAPITULO V: RECURSOS CLAVES

Hay que entender, también, que el municipio tiene una gran capacidad de infraestructura deportiva que permite ejercitar estas actividades y generar un gran servicio a la población, en este aspecto solo habría que pensar en el mantenimiento de estos campos deportivos para que siempre estén en condiciones de ofrecer calidad y pocos riesgos en el momento de ser utilizados.



Ilustracion 4 1Escenario deportivo 2

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS	UNIDAD	VALOR	TOTAL
BALONES TIPO 5	10	38900	389000
BALON GR7	10	54000	540000
CONOS	20	7900	158000
PROTECTORES TAEKWONDO			
CANILLERAS Y ANTEBRAZO	20	75000	1500000
PETO	20	110000	2200000
COCA FEMENINA Y MASCULINA	20	70000	1400000
PALETAS	5	85000	425000
GUANTES	5	60000	300000
CASCOS	10	90000	900000
PAO PATEO	5	90000	450000
LAZOS	20	11900	238000
COLCHONETAS	20	30000	600000
BALONES MEDICINALES	20	40000	800000
SILBATOS	4	12900	51600
CRONOMETROS	4	40000	160000
TOTAL	193	815600	10111600

Tabla 1 Implementos deportivos

En el municipio se cuenta también con un número considerable: Más de 8, Licenciados en educación física recreación y deportes, que incluso algunos de ellos son empleados del instituto municipal, que tienen gran experiencia y calidad para desempeñarse como instructores y como son de la región no requieren salarios tan altos para su sostenimiento personal, podrían ser tenidos en cuenta como posibles trabajadores de la empresa.

Integral sport contrataría a dos entrenadores, uno para Baloncesto y otro para Taekwondo. Estos deben tener un perfil profesional para poder ser parte de la empresa.

PERFIL PROFESIONAL:

-Ser profesional en alguna de las carreras afines al deporte como: educación física, ciencias del deporte o cultura física deporte y recreación.

-Diseñar, desarrollar y evaluar planes, proyectos y eventos para el mejoramiento de Integral Sport.

-orientar y dirigir a los niños, jóvenes y padres de familia en el desarrollo intelectual, físico y emocional de cada uno.

-ejercer con amor la profesión y que cada entrenador siga creciendo intelectualmente.

También es de resaltar que la mayor parte de financiación de la empresa, está sujeta a proyectos o eventos que se contraten con entidades públicas o privadas, porque es allí donde se pueden generar mayores recursos para el sostenimiento de la empresa: juegos comunales, juegos interbarrios, olimpiadas escolares, juegos empresariales, etc. Este tipo de eventos, generalmente tienen recursos de destinación específica y que son contratados por la administración municipal. Nuestra empresa legalmente constituida, estaría en disposición de generar este tipo de oferta y que sería una gran oportunidad para generar recursos indirectos como una fuente de ingresos adicionales. El objeto final es más el servicio que el ánimo de lucro.

La inversión inicial para la ejecución de le empresa seria de quince millones doscientos cincuenta mil pesos. (\$15.250.000)

CAPITULO VI: ACTIVIDADES CLAVES

Formular política para el desarrollo masivo del deporte y la recreación en el municipio, con el fin de contribuir al mejoramiento físico y mental de sus habitantes, especialmente la juventud.

Apoyar y ejecutar programas para la educación física, el deporte y la recreación de niños en todas sus edades y categorías a través de INTEGRAL SPORT que promuevan la participación de todos los sectores sociales más necesitados del municipio, creando más facilidades y oportunidades para la práctica del deporte.

Apoyar, fomentar y estimular a los deportistas en general por la participación de eventos de carácter rural, regional, departamental y nacional.

Favorecer las manifestaciones del deporte y la recreación en las expresiones culturales, folklóricas o tradicionales, arraigadas en el territorio municipal y en todos aquellos sectores que creen conciencia del deporte y reafirmen la identidad territorial.

Promover y estimular las actividades deportivas en el municipio de San Luis de Palenque.

Brindar el apoyo posible a los deportistas de nuestro municipio y a las comunidades en general, con el fin de crear un mejor ambiente de vida y una mayor cultura deportiva, sin importar las edades, distinción de razas o posición social.

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS DEPORTIVOS:

1. Torneos interbarrios
2. Juegos comunales
3. Torneos por disciplinas deportivas y por categorías
4. Olimpiadas escolares

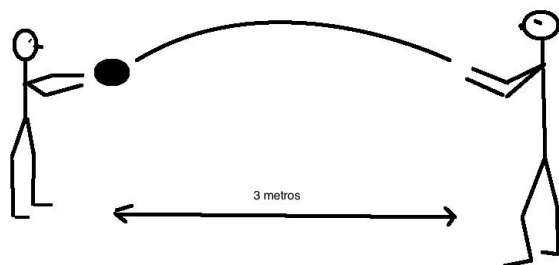
5. Vacaciones recreativas con niños y jóvenes

Diagnóstico: a cada niño se le realizaran unas pruebas físicas como:

Primera edad

1.- Coordinación óculo-manual (pase)

– Niños por parejas, enfrentados a una distancia de 3 metros con una pelota, pasársela con las manos diez veces sin que caiga al suelo.



– Evaluación:

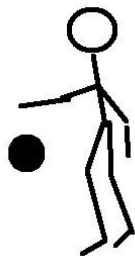
– De 0 a 1 error —————> Bien

– De 2 a 3 errores —————> Regular

– 4 o más errores —————> Mal

2.- Coordinación óculo-manual (bote)

Individual, botar una pelota diez veces.



– Evaluación

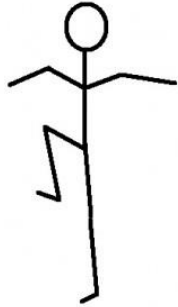
– De 0 a 1 error ———> Bien.

– De 2 a 3 errores ———> Regular

– 4 errores o más ———> Mal

3.- Equilibrio estático

Individual. De pie, frente al profesor, a la señal de este, encoge una pierna hacia delante, apoyándose con la otra durante 10 seg., a la señal, cambiar de pierna y realizar el ejercicio.

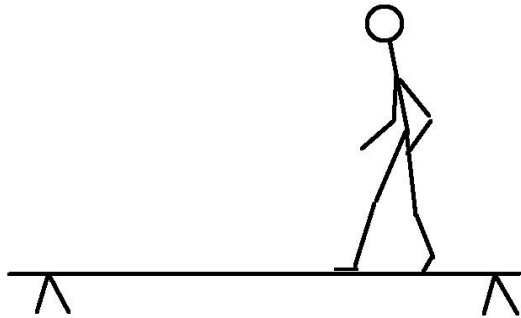


Evaluación:

- No moverse _____ > Bien
- Balancearse _____ > Regular
- Tocar el suelo con el pie levantado—>Mal

4.- Equilibrio dinámico

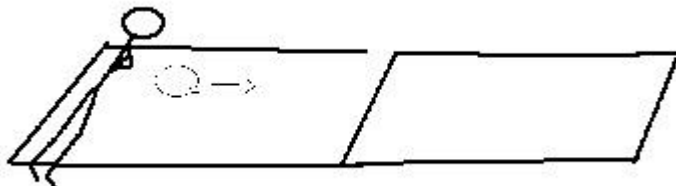
Individual. Caminar por encima de un banco sueco poniendo un pie delante de otro.



- Evaluación:
- Pasarlo bien _____ > Bien
- Balancearse _____ > Regular
- Tocar el suelo durante la travesía—>Mal

5.- Giro longitudinal

Individual. Dos colchonetas pegadas. Se coloca un niño/a tumbado boca abajo con las manos sobre el pecho y estirado. A la señal gira sobre sí mismo y recorre a lo largo las dos colchonetas dando vueltas.



- Evaluación:
- Pasarlo bien _____ > Bien

- Torcerse un poco ————— > Regular
- Salirse de las colchonetas————->Mal

6.- Resistencia

Individual. Correr o caminar durante 3 minutos seguidos por un circuito liso determinado.



- Evaluación:
- Hacerlo a ritmo consta—————> Bien
- Cambiar el ritmo ————— > Regular
- Parar , abandonar o no hacerlo————->Mal

Pruebas físicas para los jóvenes:

1. Test de Cooper o Test de los 12 minutos

Consiste en recorrer la máxima distancia posible durante doce minutos. El alumno/a deberá permanecer en movimiento durante los 12 minutos, aceptándose, si es necesario, periodos de andadura. Es muy fácil de realizar y no requiere de grandes medios técnicos.

Tiene como principal objetivo medir la capacidad máxima aeróbica de media duración.

2. Test de salto horizontal desde parado

Se utiliza para comprobar la fuerza explosiva de la musculatura extensora de las caderas, rodillas y tobillos. Para ello el alumno se sitúa de forma que las puntas de los pies estén detrás de la línea de batida y separadas a la anchura de la cadera con las rodillas flexionadas y los brazos hacia atrás.

Desde esta posición (con los dos pies simétricos), realizará un salto ayudándose con un lanzamiento de brazos hacia delante y cayendo sobre la planta de los pies con las rodillas flexionadas. El alumno/a puede levantar los talones del suelo para tomar impulso y debe realizar el salto con los dos pies a la vez.

Se mide desde la línea de salida hasta la primera señal producida después del salto.

3. Test de los 50 metros lisos

Se utiliza para comprobar la velocidad de desplazamiento y de reacción. Para ello el alumno/a se sitúa de pie detrás de la línea de salida y, a la señal, debe recorrer 50 metros lo más rápido posible. El cronómetro se detiene cuando el alumno/a llega con el pecho a la línea final.

4. Test de flexión de tronco sentado

Se utiliza para comprobar la elasticidad de la musculatura isquiotibial y de la musculatura extensora de tronco. No se necesita más que un banco sueco y una regla adosada a él.

El alumno/a se sitúa descalzo, sentado en el suelo con los pies apoyados en la pata del banco, con las piernas extendidas y pies juntos. Si la longitud de los pies es mayor que la altura del banco, se colocaran los talones en contacto con la pata del banco, abriendo las punteras y manteniendo éstas en contacto con los bordes laterales superiores del mismo

Desde esta posición, sin flexionar las rodillas, se realiza una flexión del tronco buscando alcanzar con las manos la mayor distancia posible y se mantendrá esa posición al menos 2 segundos.

5. Test de abdominales en 30 segundos

Se utiliza para comprobar la fuerza-resistencia de la musculatura abdominal. Para ello el alumno/a se tumba sobre la espalda, con piernas flexionadas y las plantas de los pies apoyadas en el suelo y separadas a la anchura de la

cadera. Manos detrás del cuello entrelazadas o por delante a la altura del pecho, mientras que otra persona sujeta los tobillos.

A partir de esta posición, el alumno/a incorpora el tronco y retorna a la posición inicial tantas veces como pueda en 30 segundos.

Cada prueba física será responsable el entrenador de ejecutarla a cada uno de los niños y jóvenes.

Así realizando las pruebas físicas se clasificaran a los niños por deporte, edad y sexo, donde cada entrenador planificara los entrenamientos de acuerdo a las características de cada usuario para la ejecución de cada sesión de entrenamiento, donde este estará planificado y aceptado por cada uno de los integrantes de INTEGRAL SPORT.

Clases de entrenamiento de baloncesto

Cada clase se desarrollara en base a la categoría y sexo. Donde se ejecutaran ejercicios y cada clase tendrá:

1. Calentamiento:
 - Movilidad articular
2. Calentamiento específico:
 - Calentamiento con trote u otros implementos deportivos.
3. Parte principal
 - Balón parado. ya puede ser en grupos o individual.
 - Cada sesión de clase se ira mejorando cada una de las características y bases deportivas del baloncesto como el dribling, pase, doble ritmo, sesta, posiciones de cada jugador, jugadas de ataque y jugadas de defensa.
4. Estiramiento.

Deporte taekwondo:

Las clases de Taekwondo suelen ser de una hora a dos horas, dependiendo de la edad del niño y joven. De forma general, las clases son organizadas de la siguiente forma:

1. calentamiento:

- movilidad articular
- calentamiento con trote u otros implementos deportivos.

2. Trabajo físico. Se desarrollan todas las aptitudes físicas del niño/a mediante juegos.

3. Trabajo técnico. Es la parte donde el niño/a toma por primera vez contacto con ejercicios técnicos (también mediante juegos): ejercicios de saltos, combates sin contactos, técnica libre, etc.

En determinados momentos los niños tienen que someterse a un examen práctico en el que demuestran lo que han aprendido realizando ejercicios de piernas, brazos, saltos y ejercicios combinados.

4. estiramiento

CAPITULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

Es importante observar, analizar e involucrar el entorno donde se desarrollará la empresa. Desde las influencias, capacidades y determinantes de la competencia como aquellas con quienes es conveniente hacer agrupaciones para organizar un trabajo colaborativo que nos permita no solo ampliar y mejorar nuestro ámbito de trabajo sino imprimir calidad y oferta especial con fines determinados y específicos.

Como un ente deportivo de trascendental importancia tanto para el desarrollo recreativo como deportivo del municipio está el INSTITUTO DE RECREACION Y DEPORTES MUNICIPAL: INDERSAM. Esta institución no solo es nuestra competencia, sino nuestro principal aliado en situaciones de asesoría, infraestructura, recursos físicos y de organización deportiva. A través de INDERSAM se podrán desarrollar actividades conjuntas, de tipo competitivo, recreativo y de entrenamiento, incluso con los recursos humanos de los cuales esta institución dispone, las actividades que allí se programen podrían en cierta forma ser ejecutadas por nuestra empresa en calidad de contratista y se estarían confeccionando de acuerdo a los requerimientos técnicos y reglamentarios cuya necesidad y objeto se instaure desde la administración municipal en cumplimiento de su plan de desarrollo o de gobierno.

Otra de las entidades fundamentalmente claves en el proceso de desarrollo y trabajo de nuestra empresa es la institución educativa: INSTITUTO TECNICO EDUCATIVO LA PRESENTACION, allí están principalmente los recursos humanos objeto de nuestra oferta, desde allí se pueden direccionar elementos especialmente motivacionales y de convocatoria para la organización de la empresa. Niños, jóvenes y padres de familia son convocados en sus recintos y es allí donde nuestra empresa puede hacer presencia para invitar, promover y fundamentar las intenciones, objetivos y metas que la empresa pretende desarrollar para beneficio de la población del municipio de San Luis de Palenque. La institución además ejecuta proyectos importantes que podrían ser contratados por la empresa: juegos intercolegiados, olimpiadas escolares y festival nacional de danza folklórica colombiana. Por eso el trabajo mancomunado y asociativo con esta entidad ha de ser de trascendental importancia dentro del contexto organizacional y económico o de mercado, de nuestra empresa.

EL INSTITUTO PARA LA RECREACION Y EL DEPORTE DEL DEPARTAMENTO DE CASANARE, INDERCAS, es una institución que nos puede ofrecer excelentes oportunidades y servicios en nuestro objeto empresarial: asesoría, acompañamiento, infraestructura, recursos físicos y humanos y posibilidades de ejecución contractuales para eventos departamentales o competencias de este mismo tipo o nivel. Con las diferentes escuelas de formación que desde allí se organizan y desarrollan se pueden hacer asociaciones y acuerdos claves para intercambios deportivos, estructurales y de lineamientos deportivos, estos nos permitiría en cierta forma una gran oportunidad para abrir puertas en otros municipios o en eventos departamentales: juegos interdocentes, intercolegiados interempresas, campeonatos por deportes en diferentes categorías, etc.

Al igual alrededor de nuestra empresa hay varias entidades que ejecutan importantes obras dentro del municipio, especialmente empresas operadoras del sector petrolero, que serían importantes para financiar campañas deportivas, recreativas en las comunidades objeto de sus obras de explotación o de influencia: PACIFIC RUBIALES, PAREX, SERICINCOL, Etc, entre otras con importantes inversiones en zonas del municipio y con enormes compromisos sociales, pueden llegar a ser asociaciones claves para la demanda de nuestros servicios, hay que involucrarlas dentro de nuestra oferta o portafolio de servicios.

CAPITULO IX : INGRESOS

Ingresos lo definimos en el bloque de fuentes que representa el dinero que la empresa genera de cada segmento de mercado.

Existe un modelo de negocios donde se puede involucrar dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:

- Ingresos de transacciones resultantes de pagos realizados por el cliente una vez.
- Ingresos recurrentes resultantes de pagos continuos para entregar una proposición de valor a los clientes o de proveer soporte post venta al cliente. Esto es basado en Alexander Osterwalder & Yves Pigneur.

Actualmente en el sector o población objeto del mercado, solo existe una empresa que se convierte como en la competencia principal y única para nuestra empresa: EL INSTITUTO DE RECREACION Y DEPORTES MUNICIPAL, INDERSAN. Esta institución de carácter pública genera los servicios de entrenamiento deportivo para algunas edades o categorías y en deportes como el fútbol, baloncesto y fútbol de salón. Hay que agregar, además, que no impone ningún valor a sus servicios ofertados debido a que está financiada directamente por la administración municipal y funciona como una entidad descentralizada con su propio presupuesto y líneas de inversión.

Pero si hacemos un análisis más preciso, encontramos que es una entidad que no genera en sí una alta competencia, sino que se convierte más bien en un medio de acompañamiento y que podría conllevar a una oportunidad de oferta masiva del servicio. Tiene límites como los siguientes:

- No implementa todas las modalidades que se podrían ofertar para los gustos de la población objeto.
- No oferta sus servicios para todas las categorías posibles, dejando de lado la oportunidad de formación de tipo escuela.
- No tiene continuidad en su trabajo porque temporalmente finalizan los contratos de los instructores y se demoran, en ocasiones hasta tres y cuatro meses para volverlos a contratar. Esto genera mucha deserción y falta de motivación para los deportistas.

- Poco generan espacios de participación en eventos de carácter regional y aún menos nacional, tal vez por la dificultad para generar o ejecutar recursos públicos.
- Hay poco seguimiento al trabajo individual o desempeño de los instructores como al nivel que puedan lograr los deportistas, allí es mas el interés por mantener unos servicios para la población y cumplir con un plan de desarrollo o unas metas impuestas desde las altas esferas gubernamentales que por incentivar las habilidades o aptitudes de los jóvenes y niños del sector.

Estos y muchos otros más hacen que no se convierta en una competencia tal directa para nuestra empresa, ya que desde allí sí habría muchas oportunidades y seguimiento para posibles deportistas que podrían determinarse como del alto rendimiento.

Por cada persona que se inscriba en un deporte \$60.000.00, mensuales dependiendo en gran parte de número de inscritos por categoría y por deporte.

De acuerdo con las capacidades socioeconómicas de la población y teniendo en cuenta que el objeto es llegar a todos los habitantes del sector, que todos los tipos de población puedan tener acceso a la empresa y disfrutar de sus productos, es indispensable no pensar en generar altos costos que conlleven a cerrar las puertas a muchas personas: jóvenes y niños; hacia los servicios que se ofrecen. Es una oferta más de carácter masivo que de estratificación socio económico.

Por eso estos precios pueden ser exequibles a cualquier persona y podrían estar en capacidad de sostener la suscripción a los servicios.

Siempre se debe iniciar para todos los que se vinculen a cualquier modalidad, con una cuota de inscripción que no debe estar por encima de los \$20.000.00, que solo se deberá pagar por una sola vez. Una vez firmado el contrato de prestación del servicio, deberá pagar una cuota de sostenimiento mensual de \$60.000.00. Esta será básicamente las fuentes de financiación de la empresa más que generar un ánimo de lucro excesivo, lo que se busca es ofertar un servicio que ayude y genere espacios de convivencia, recreación o de esparcimiento o aún mas de oportunidades de emplear el tiempo libre.

PRESUPUESTO DE INGRESOS MENSUAL

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
	INGRESOS OPERACIONALES			
1	BALONCESTO (M y F)			
1.1	CATEGORIA PREINFANTIL (7-10)	20	60.000.00	1.200.000
1.2	CATEGORIA INFANTIL (11-13)	20	60.000.00	1.200.000
1.3	CATEGORIA PREJUVENIL (14-16)	20	60.000.00	1.200.000
1.4	CATEGORIA JUVENIL (17-19)	20	60.000.00	1.200.000
5	TAEKWONDO (M y F)			
5.1	CATEGORIA PREINFANTIL (7-10)	20	60.000.00	1.200.000
5.2	CATEGORIA INFANTIL (11-13)	20	60.000.00	1.200.000
5.3	CATEGORIA PREJUVENIL (14-16)	20	60.000.00	1.200.000
5.4	CATEGORIA JUVENIL (17-19)	20	60.000.00	1.200.000
	TOTAL MENSUAL			9.600.000
	INGRESOS NO OPERACIONALES			

1	JUEGOS COMUNALES, INTERBARIOS U OTROS	1	25.000.000	25.000.000
	TOTAL			25.000.000
	TOTAL INGRESO MENSUAL			34.600.000

Tabla 2 Ingresos

INTEGRAL SPORT contara con dos disciplinas deportivas cada una con las diferentes categorías donde se tendrá un promedio de 20 usuarios por categoría.

El ingreso por niño sería de \$ 60.000 y por categoría sería un total de 1.200.00 esto para cada deporte.

Se tendría un segundo ingreso que sería la organización de eventos deportivos dentro y fuera del municipio de San Luis de Palenque para estos se tendrían unos ingreso de 25.000.000.

CAPITULO X: ESTRUCTURA DE COSTOS

El bloque de la estructura de costos describe todos los costos incurridos para operar un modelo de negocios. Según Alexander Osterwalder & Yves Pigneur.

Dentro del proceso de desarrollo y ejecución del proyecto empresarial, se tienen que dar necesariamente una serie de costos y gastos que implican en un primer momento elementos irrecuperables y podrían, inicialmente, generar pérdidas temporales, pero que una vez organizada, implementada y posicionada dentro del mercado implicaría mejoramiento tanto a nivel organizacional, como social y económico.

Hay que tener claro que hay dos tipos de costos los operacionales y los no operacionales que en cierta forma son recuperables a través de la oferta y demanda de servicios pero también hay una serie de gastos que se caracterizan por no generar actividades de recuperación pero que si no aplican, impiden el desarrollo óptimo de las metas u objetos empresariales. Gastos administrativos y de personal y operativos que permiten la ejecución de diversas actividades para operaciones presentes y futuras desde el interior de la empresa. Es importante estructurarlos y financiarlos debidamente, ya que nos permitirán tomar decisiones importantes, especialmente desde el punto de vista económico y social y además para acciones de fortalecimiento de las operaciones o actividades de la empresa. Nos permiten a su vez identificar necesidades, debilidades y posibles amenazas al desempeño dentro del mercado y nos posibilitan para anteponer oportunidades y fortalezas que nos ayuden al buen desarrollo y ejecución de nuestras actividades laborales y económicas o de oferta de servicios.

PRESUPUESTO DE COSTOS

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	COSTOS OPERACIONALES			
1.1	INSTRUCTORES	2	1.000.000.00	2.000.000.00
1.2	IMPLEMENTOS DEPORTIVOS	193	815600	10.111.600
2	GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION			
2.1	AUXILIAR ADMINISTRATIVA (medio tiempo)	1	500.000.00	500.000.00
2.2	SERVICIOS DE ASEO (temporales)	1	100.000.00	100,000.00
2.3	IMPUESTOS	1	200.000.00	200.000.00
2.4	ARRENDAMIENTOS DE OFICINA	1	150.000.00	150.000.00
2.5	UTILES DE OFICINA	1	1.500.000.00	1.500.000.00
3.	GASTOS DE VENTAS			
3.1	PAPELERIA	1	100.000.00	100.000.00
3.2	PUBLICIDAD: (radial, gingle, perifoneo, volantes,	1	300.000.00	300.000.00

	redes sociales, etc)			
3.3	MANTENIMIENTO DE CAMPOS DEPORTIVOS	1	300.000.00	300.000.00
4	OTROS	1	100.000.00	100.000.00
	TOTAL			15.250.000.00

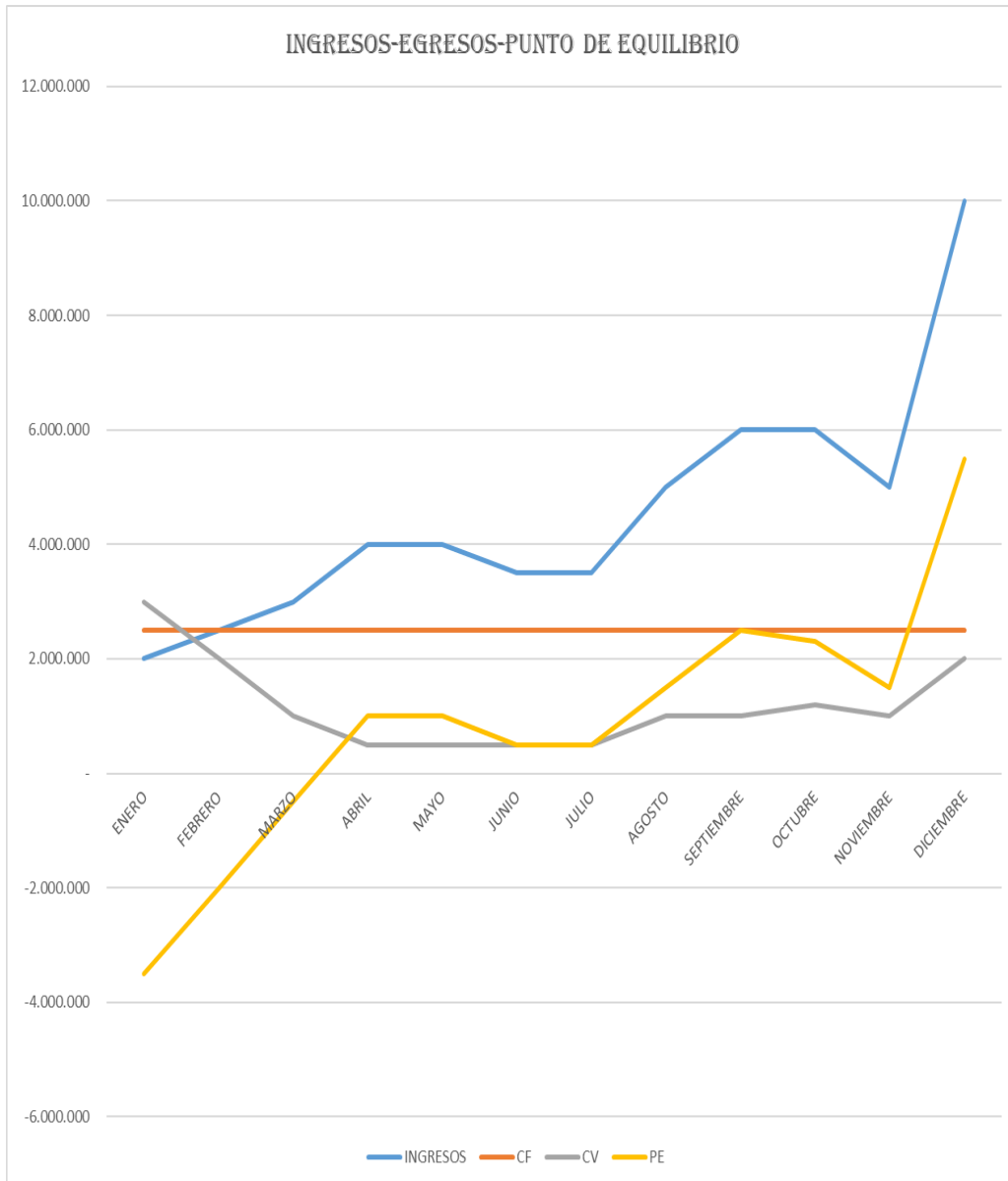
Tabla 3 Costos

La parte de costos se necesitaría una inversión inicial de quince millones doscientos cincuenta mil pesos, para la compra de implementos deportivos, publicidad, útiles de oficina, papelería entre otros.

INTEGRAL SPORT EMPRESA
RELACION INGRESOS-EGRESOS- PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2018

ITEM	MESES	INGRESOS	CF	CV	PE
1	ENERO	2.000.000	2.500.000	3.000.000	- 3.500.000
2	FEBRERO	2.500.000	2.500.000	2.000.000	- 2.000.000
3	MARZO	3.000.000	2.500.000	1.000.000	- 500.000
4	ABRIL	4.000.000	2.500.000	500.000	1.000.000
5	MAYO	4.000.000	2.500.000	500.000	1.000.000
6	JUNIO	3.500.000	2.500.000	500.000	500.000
7	JULIO	3.500.000	2.500.000	500.000	500.000
8	AGOSTO	5.000.000	2.500.000	1.000.000	1.500.000
9	SEPTIEMBRE	6.000.000	2.500.000	1.000.000	2.500.000
10	OCTUBRE	6.000.000	2.500.000	1.200.000	2.300.000
11	NOVIEMBRE	5.000.000	2.500.000	1.000.000	1.500.000

12	DICIEMBRE	10.000.000	2.500.000	2.000.000	5.500.000
13	TOTALES	54.500.000	30.000.000	14.200.000	10.300.000



CAPITULO XI: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

Es importante y necesario viabilizar la proyección de la empresa a mediano y largo plazo. Definir o por lo menos orientar una posible ruta que enmarcará o guiará los destinos o rumbos que se podrán seguir durante algún tiempo. Esto puede permitir ir tomando decisiones a lo largo de su desarrollo, modificando aquello que no ofrece buenas o mejores oportunidades, y fortaleciendo lo que ha dado resultados. Un permanente plan de mejoramiento y un seguimiento adecuada a cada proceso o meta propuesta han de ser estrategias que permitan guiar y orientar la empresa hacia un objetivo mas preciso y aterrizado.

El impacto más importante es el social. La empresa está sobre todo encaminada a generar un apoyo y búsqueda de alternativas sociales de convivencia y promoción comunitaria, posibilidades para los niños y jóvenes que día tras día se ven abocados a tomar caminos equivocados o que los destruyen a sí mismos y a su sociedad, que no encuentran respuestas adecuadas a sus inquietudes y problemas y que no ven otro camino que el de las drogas o la delincuencia. A través de la recreación y el deporte se busca una formación integral de la persona, a formar disciplina, orden y autonomía personal, a tomar conciencia de su propia realidad y de sus posibilidades en el rol social donde se desempeña o donde está creciendo. La empresa debe ser un medio que responda a muchos interrogantes y ofrezca posibilidades de desarrollo y de mejor convivencia. Que el tiempo libre sea destinado a situaciones sociales positivas, de servicio, de crecimiento personal y de buenas costumbres.

Ese es el gran impacto que debe causar la empresa en la población y sus contribuciones a la sociedad deben ser de tal trascendencia que se deje y se construya historia y que dentro de algunos años de puedan obtener los méritos personales y comunitarios que la empresa ha podido forjar a través de la oferta de sus servicios. No es tan importante el ánimo de lucro sino el servicio social y comunitario, hacia la búsqueda de una sociedad más justa y más humana.

También en materia deportiva se debe mejorar la técnica y la competitividad, deben ser deportistas con mayor y mejor representatividad que sus nombres

puedan ser escuchados en los estrados o en los palcos de premiación a nivel regional, departamental y por qué no nacional e internacional. Hay que formar baluartes importantes y tratar de fortalecer el alto rendimiento, buscar y enaltecer prospectos, ayudarles, orientarlos y llevarlos a otro nivel. Ofrecer otro tipo de oportunidades y de sueños a nuestros deportistas, encaminarlos y enseñarles a crecer física, intelectual y técnicamente para que cuando lleguen a un nivel de alta competencia, sean capaces de sobrevivir.

En INTEGRAL SPORT los niños aprenderán valores como: trabajo en equipo, respeto, superación, responsabilidad, competitividad, disciplina, lealtad, entre otros. Todo esto se deberá al compromiso y desempeño que tendrá cada integrante de INTEGRAL SPORT.

Cada niño y joven tendrá la posibilidad de ser becado por INTEGRAL SPORT dependiendo de su desempeño deportivo a nivel Nacional.

Se aplicara una encuesta donde se evaluara cada niño su nivel de aprendizaje y se evaluara los valores aprendidos.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

<p>ASOCIACIONES CLAVE</p>  	<p>ACTIVIDAD CLAVE</p> <p>DIAGNOSTICO CLASIFICACION DE USUARIOS ENTRENAMIENTO</p>  <p>RECURSOS CLAVE</p> <p>FISICO HUMANO INTELECTUAL ECONOMICO</p> 	<p>PROPUESTA VALOR</p> <p>NOVEDAD PRECIO PORTAFOLIO DE SERVICIOS: TAEKWONDO BALONCESTO</p> 	<p>RELACION CON CLIENTES</p> <p>ASISTENCIA PERSONAL ASISTENCIA PERSONAL DEDICADA</p>  <p>CANALES</p> <p>PERCEPCION EVALUACION COMPRA ENTREGA POST VENTA</p> 	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>NIÑOS JOVENES MULTI-LATERAL</p> 
<p>ESTRUCTURA COSTOS</p> <p>FIJOS VARIABLES</p> <p>\$ 15.250.000</p>	<p>IMPACTO</p> <p>SOCIAL VALORES</p>		<p>INGRESOS</p> <p>PRECIOS FIJOS</p> <p>\$ 60.000</p>	



DONDE EL DEPORTE TE HACE
FELIZ

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- INSTITUTO GEOGRAFICO AGUSTIN CODAZZI.
- COLDEPORTES NACIONAL
- «Información general de San Luis de Palenque». Alcaldía del municipio. Consultado el 1 de mayo de 2015.
- «Resultados y proyecciones (2005-2020) del censo 2005». DANE. Consultado el 1 de mayo de 2015.
- LEY DEL DEPORTE
- Deporte y Gestion Deportiva: COMO CREAR TU EMPRESA
deporte-y-gestion.blogspot.com/2008/11/como-crear-tu-empresa.html
- UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACIÓN. GUIA PARA LA ELABORACIÓN DE TRABAJO DE GRADO MODALIDAD CREACIÓN DE EMPRESA DE LA CFDR
- <http://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/ecoblog/jnicgar/pruebas-fisicas-para-primer-ciclo/>
- <http://www.efdeportes.com/efd186/pruebas-para-valorar-las-cualidades-fisicas.htm>
- <https://www.guiainfantil.com/servicios/taekwondo/tkdInfanti.htm>

ANEXOS



ENCUESTA PARA PADRES DE FAMILIA

Señor padre de familia, para usted y sus hijos es muy importante buscar la forma de fortalecer no solo el crecimiento físico e intelectual de toda la familia, sino su salud, sus relaciones sociales y familiares a través de las diferentes actividades que pueda realizar en familia y para la formación de sus hijos.

Para conocer más de cerca cuáles son sus intereses y deseos queremos que conteste muy objetivamente esta encuesta y de esta manera podemos ayudarle a descubrir no solo sus aptitudes y habilidades personales sino sus relaciones familiares y la educación o formación que quiere para sus hijos.

A cada una de las siguientes preguntas coloque un puntaje de 1 a 5 según los siguientes criterios:

5: excelente 4: bueno 3: aceptable 2: regular 1: deficiente

ITEM	PREGUNTAS	E=5	B=4	A=3	R=2	D=1
1	Ha participado alguna vez en actividades deportivas o recreativas					
2	Ha inscrito a sus hijos en una institución de formación deportiva					
3	Conoce alguna institución que desarrolle actividades deportivas en su ciudad, barrio o vereda					
4	Sus hijos realizan con frecuencia actividades deportivas organizadas y controladas					
5	Le gustaría participar en actividades deportivas o recreativas organizadas y controladas					

6	Si existiera una institución deportiva en su jurisdicción enviaría a sus hijos a desarrollar este tipo de actividades					
7	Tiene interés en inscribir a sus hijos o su familia en una institución deportiva					
8	Estaría en capacidad de pagar una cuota de sostenimiento mensual para mantener a su familia participando de entrenamientos y jornadas de recreación					
9	Cree que practicar actividades deportivas es importante para el crecimiento integral del ser humano					
10	Las actividades deportivas que se ejecutan actualmente son adecuadas y satisfacen las necesidades de la población					
11	Las instituciones deportivas de la localidad son suficientes para sostener la demanda de los servicios deportivos y recreativos					
12	Sus hijos se dedican a otras actividades no muy saludables por la falta de oportunidades para la formación deportiva y recreativa					
13	Se hace necesario fortalecer el desarrollo de actividades deportivas y recreativas en la población					
14	La juventud y niñez de la población tiene pocas oportunidades de recreación por falta de instituciones que la promuevan					
15	Si existiera una institución que dirija, entrene y realice actividades deportivas y recreativas, participaría o enviaría a sus hijos sin importar que tenga que pagar.					



ENCUESTA PARA NIÑOS Y JOVENES

Juventud de San Luis de Palenque, es muy importante que realice permanentemente actividades del orden deportivo y recreativo. Esto contribuye a su crecimiento personal, al fortalecimiento de su cuerpo físicamente, a la disciplina, a su rendimiento en los estudios y a evitar malos hábitos como el alcohol, las drogas o la vagancia.

Para conocer más de cerca cuáles son sus intereses y deseos queremos que responda muy objetivamente esta encuesta y de esta manera podemos ayudarle a descubrir no solo sus aptitudes y habilidades personales sino sus relaciones familiares y la educación o formación que quiere para sí mismo y para la población de su edad.

A cada una de las siguientes preguntas coloque un puntaje de 1 a 5 según los siguientes criterios:

5: excelente 4: bueno 3: aceptable 2: regular 1: deficiente

ITEM	PREGUNTAS	E=5	B=4	A=3	R=2	D=1
1	Ha participado alguna vez en actividades deportivas o recreativas					
2	Ha estado inscrito en una institución de formación deportiva					
3	Conoce alguna institución que desarrolle actividades deportivas en su ciudad, barrio o vereda					
4	Realiza con frecuencia actividades deportivas organizadas y controladas					
5	Si existiera una institución deportiva en su jurisdicción participaría activamente en					

	ella.					
6	Estaría dispuesto a permanecer o a tener continuidad en un programa de formación deportiva en el deporte que mas le guste					
7	Cree que practicar actividades deportivas es importante para el crecimiento integral del ser humano					
8	Las actividades deportivas que se ejecutan actualmente son adecuadas y satisfacen las necesidades de la población					
9	Las instituciones deportivas de la localidad son suficientes para sostener la demanda de los servicios deportivos y recreativos					
10	Se dedica a otras actividades no muy saludables por la falta de oportunidades para la formación deportiva y recreativa					
11	Se hace necesario fortalecer el desarrollo de actividades deportivas y recreativas en la población					
12	La juventud y niñez de la población tiene pocas oportunidades de recreación por falta de instituciones que la promuevan					
13	Es importante fortalecer la actividad deportiva con buenos entrenamientos que permitan mejorar la competitividad a nivel local y regional.					
14	Ha participado en torneos locales organizados por las instituciones deportivas del municipio					
15	Como ha sido su participación individual y colectiva en torneos locales y regionales					
16	Es importante mejorar el nivel competitivo					

	en ciertos deportes para crecer como persona y enaltecer el nombre de sus pueblo					
17	Con las actividades que actualmente tiene oportunidad de realizar en materia deportiva podría en alguna ocasión figurar a nivel regional o nacional					
18	Hay profesionales especializados que le pueden ofrecer la oportunidad de crecer deportivamente y convertirse en un jugador talentoso y representativo de su municipio					
19	Los campos deportivos son adecuados para el ejercicio del deporte y la recreación					
20	Hay suficiente infraestructura deportiva para la práctica del deporte en el municipio.					

MARQUE CON UNA X EL DEPORTE QUE LE GUSTARIA PRACTICAR Y DESEMPEÑARSE CON MAYOR PROFESIONALISMO.

- BALONCESTO _____
- FUTBOL _____
- FUTBOL DE SALON _____
- VOLEIBOL _____
- TAEKWONDO _____
- ATLETISMO _____