



**ASCCI (Alternatives Sports of Children with Cognitive impairment)**

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESA

**Realizado por:**

Andrea Carolina Luque Villegas

Nicolás Esteban Santamaría Sierra

Emilio José Peralta Pallares

**Asesor:**

Luis Alejandro Díaz Zabaleta

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

## TABLA DE CONTENIDO

|                                                              |              |
|--------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>INTRODUCCIÓN.....</b>                                     | <b>- 2 -</b> |
| <b>IDEA DE NEGOCIO .....</b>                                 | <b>4</b>     |
| LOGO .....                                                   | 8            |
| SLOGAN .....                                                 | 9            |
| MISIÓN .....                                                 | 9            |
| VISIÓN.....                                                  | 9            |
| FUNDAMENTOS HUMANISTAS.....                                  | 11           |
| MARCO REFERENCIAL .....                                      | 13           |
| <b>CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO .....</b>                 | <b>15</b>    |
| SERVICIO SEGMENTADO .....                                    | 29           |
| <b>CAPÍTULO II PROPOSICIONES DE VALOR .....</b>              | <b>32</b>    |
| <b>CAPÍTULO III CANALES .....</b>                            | <b>37</b>    |
| <b>CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....</b>            | <b>42</b>    |
| <b>CAPÍTULO V: INGRESOS.....</b>                             | <b>44</b>    |
| <b>CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES .....</b>                    | <b>46</b>    |
| <b>CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES .....</b>                | <b>52</b>    |
| <b>CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES.....</b>               | <b>54</b>    |
| <b>CAPÍTULO IX: ESTRUCTURAS DE COSTOS COSTOS FIJOS .....</b> | <b>56</b>    |
| <b>CAPÍTULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO.....</b>               | <b>60</b>    |
| <b>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....</b>                     | <b>64</b>    |
| <b>REFERENCIAS .....</b>                                     | <b>65</b>    |

## **INTRODUCCIÓN**

ASCCI (Alternatives Sport of Children with Cognitive Impairment) es una empresa que ofrece servicios deportivos y recreativos para niños y jóvenes en condición de discapacidad cognitiva. Este proyecto nace de la necesidad de impactar a la población y a su entorno en pro de ayudar y fortalecer sus relaciones interpersonales, autonomía y condición física.

Este proyecto tiene como finalidad dar a conocer nuevos deportes y sus distintos beneficios, que encaminan a la mejora de la calidad de vida de por medio de los deportes alternativos, según León, Pelegrín y León (2016) las personas con discapacidad cognitiva que comienzan a realizar algún deporte-recreativo logran establecer una relación mucho más positiva con el propio cuerpo; así mismo, mejora su relación con su entorno social y genera confianza para salir de la “zona de confort” en la que se encuentran.

Los deportes alternativos según Ayala (2013), surgieron en España con la visión de lograr el fortalecimiento entre todas las poblaciones en su tiempo libre que ayudaban en la interacción de actividad física y recreación en cualquier lugar sin tener una estructura específica para la realización de esta. Para nosotros es vital la enseñanza y aprendizaje de estos ya que radica en algo innovador que conlleva a concientizar no solo a la población a trabajar, sino a la misma sociedad que se encarga de poner un lineamiento a las personas con alguna discapacidad, sin dejarlo crecer, conocer y avanzar en la vida.

Bolaños y Solano (2011) afirma que los deportes convencionales son excluyentes ya que intentan segmentar una población pero gracias a la innovación y adaptación de los deportes no convencionales tiene como alcance el vincular todas las poblaciones, en este caso, ser más incluyentes con las personas que padecen alguna discapacidad, como la cognitiva; estos deportes ayudan a la rehabilitación y estimulación motora donde la parte cerebral y funcional van de la

mano, ya que interviene y unifica nuevas habilidades intelectuales, comportamiento adaptado a distintas circunstancias y las acciones motrices en miembros superiores e inferiores.

Es importante lograr una estabilidad en la capacidad y desarrollo motriz de estos jóvenes ya que es la base del afianzamiento del proyecto, ya que lograremos percibir cambios positivos en superarse así mismo, lograr reducir la vulnerabilidad de ellos en la sociedad para que pueda afrontar su día a día con autonomía, que logren vincularse a la sociedad sin ningún problema y gracia a esto, tengan un nuevo pensamiento y una nueva perspectiva que ellos tienen habilidades ya sean físicas o cognitivas que puedan ayudar en el crecimiento y avance de la sociedad y que pueden aportar muchas cosas en el ámbito deportivo, de actividad física o recreativo.

## IDEA DE NEGOCIO

ASCCI es una empresa que se encamina en la enseñanza de deportes alternativos en niños con discapacidad cognitiva, como alternativa para la mejora de su calidad de vida, vinculados a la sociedad sin ser aislados por “su condición “y lograr potenciar distintas habilidades físicas; los deportes que manejaremos serán:

### LACROSSE

Tiene como objeto anotar el gol en la portería contraria, para realizar este se obtendrán dos equipos de 10 personas cada una de ellas tendrá un palo conocido como cross stick, este tendrá una malla donde se pondrá la bola para ser lanzada y atrapada entre sus compañeros.



**Imagen 1. Estudiantes practicando lacrosse en la clase Deportes alternativos 18-1.**  
**Fuente:** Archivo personal.



**Imagen 2. Practica de Archery tag en la clase Deportes alternativos 18-1**  
**Fuente:** Archivo personal

### ARCHERY TAG

Es una combinación entre tiro profesional y paintball donde se obstaculiza la zona para jugar, en el espacio habrá dos equipos de máximo 16 jugadores donde tendrán que atacar a su oponente tirando la flecha con su arco, al tocar su oponente con la fecha este será eliminado; gana el que tenga mayor número de jugadores en el campo.

## KIN-BALL

El cual tiene como base el realizar una figura entre 3 personas para sostener un balón más o menos de Pilates donde un cuarto sujeto golpeará este y dará el comando fuente “Omnikin” y posterior a este un integrante de otro equipo recepción la pelota y así sucesivamente.



**Imagen 3. Partido de Kinball**

**Fuente:** Columna Zero (2012)



**Imagen 4. Niños entrenando Tripela.**

**Fuente:** Navarrete (2015).

## KORFBAL

Tiene la adaptación de baloncesto donde dos equipos conformados de 4 hombres y 4 mujeres disputan el balón para encestar el balón en la canasta que está ubicada en la mitad del campo de juego, los deportes anteriormente nombrados son trabajados desde la cooperación -comunicación para el disfrute de ellos.

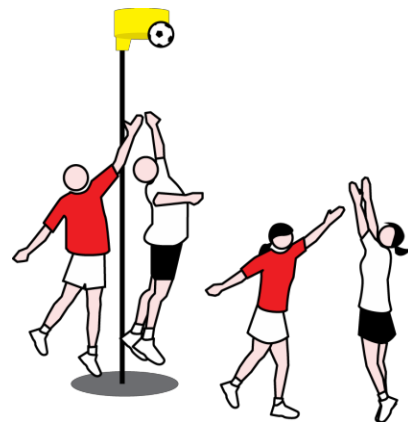


**Imagen 5. Ejemplo de práctica de korfbal**

**Fuente:** Tafad (s.f.)

Los deportes a realizar van encaminados en un trabajo recreo deportivo adaptados a personas en condición de discapacidad, este proyecto inicial tendrá como ejecución en espacios al aire libre (parques), y posteriormente adecuamos espacios para la práctica de esta, gracias a lo anterior nuestra empresa logra interactuar y crear una nueva idea de rehabilitación en las personas con discapacidad cognitiva para esto se contará con personal especializado el cual llenará de conocimiento diversión y práctica física a nuestros clientes. Para nosotros es realmente importante los comentarios, propuestas o ideas que los padres de familia porque no solo tenemos interacción con el niño sino también brindamos charlas y demás sobre los beneficios que tienen los deportes convencionales en sus hijos, por lo anterior tendremos personal apto en la iniciación y formación de estos deportes y lograremos una interacción con personal profesional que cuenten con un conocimiento amplio sobre la discapacidad cognitiva.

Para lograr que nuestra empresa tenga una base sólida, vinculamos profesionales que respalden la parte legal, contable, administrativa y logística, todo con el ánimo de mantener un registro y control en pro de brindar el mejor de los servicios a las personas que trabajen con este gran proyecto.

Nuestro proyecto más allá de lucrar, pretendemos contribuir a una nueva sociedad donde los niños con discapacidad cognitiva logren vincularse a ella sin depender de nadie; solo por ellos, esta es la clave para mantenernos superiores en el mercado y poder competir de la mano con distintas empresas que van más adelantados en la venta de los servicios que manejamos. Nuestro pilar más importante en la empresa es que los materiales serán reciclados para contribuir en la ayuda del medio ambiente, aparte de eso ellos mismos construyen su propio elemento deportivo para la práctica este con el fin de potenciar su imaginación y creatividad.

# ASCCI

ALTERNATIVES SPORTS OF CHILDREN WITH  
COGNITIVE IMPAIRMENT



**DEPORTE:**  
**VIDA-SALUD-ENERGIA**

**"Dejando huella en el ser y hacer"**

Imagen 6. Afiche de la empresa.  
Fuente: Elaborado por Andrea Luque.

## LOGO

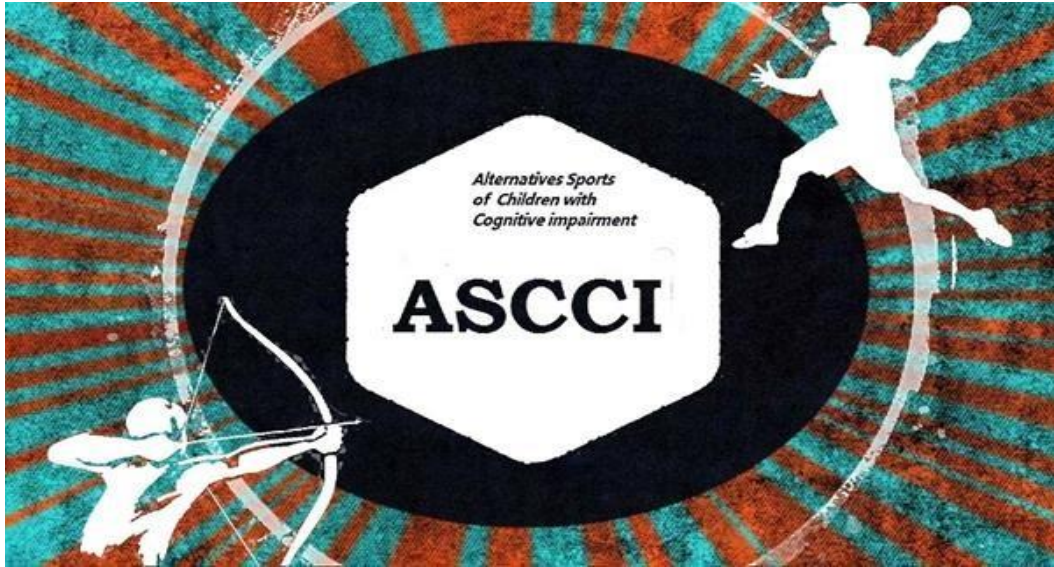


**Imagen 7. Logo de la empresa.**

**Fuente:** Elaborado por Emilio Peralta, Nicolás Santamaría y Andrea Luque.

En ASCCI nos caracterizamos por la inclusión al deporte de hombres mujeres niños y niñas con algún tipo de discapacidad cognitiva, y ya que nuestro enfoque principal es en los deportes alternativos eso se refleja en las siluetas de arquería y balonmano en nuestro logo, además nuestro logo tiene un contorno de rayos azules donde suele hallarse la estabilidad mental física y emocional, estabilidad la cual queremos brindar a todos los participantes de ASCCI, también, el color azul favorece la creatividad y la cordialidad, así como al entendimiento entre personas y sus distintas capacidades. Y los rayos rojos los cuales son un color tan llamativo que se relaciona con fuerza, vida, valentía y vigor, actitudes que reflejan nuestras prácticas deportivas y los deportistas. Además, el círculo blanco que muestra la unión estandarte principal y sólido de nuestra institución. Por último, las siluetas en blanco no solo representan los deportes sino también la huella que queremos dejar marcada en los pertenecientes a esta gran institución.

## SLOGAN

**“DEJANDO HUELLA EN EL  
SER Y HACER”**

Este slogan fue creado en pro de dejar una nueva conciencia no solo para nuestros jóvenes en formación deportiva sino también para la sociedad, ya que las personas con alguna discapacidad pueden lograr y realizar distintas actividades que ayuden en el crecimiento de la comunidad y ser ellos un pilar importante en esta.

## MISIÓN

Lograr impactar a la sociedad, para reflejar que los jóvenes con discapacidad cognitiva pueden realizar cual práctica deportiva no convencional y ayudar a mejorar sus habilidades tanto sociales como deportivas.

## VISIÓN

En el 2022 ASCCI se visualizará para ser una empresa líder en promover la actividad física para la salud y bienestar a través de herramientas de desarrollo en programas, actividades y ejercicios físicos enfocados y dirigidos en la modalidad de discapacidad cognitiva con metodologías alternar y adaptables, así mismo se tendrá una amplia cobertura de sus actividades y técnicas a nivel local, teniendo un equipo de profesionales idóneos que se rigen al cumplimiento de los valores y principios morales de la empresa.

## VALORES

**Respeto.** Para nuestra empresa es importante este valor ya que nos ayuda a crear una nueva conciencia donde todas las personas somos iguales pese a distintas discapacidades tanto físicas como cognitivas y tienen que ser respetados porque son un eje principal en la comunidad; así

mismo, conlleva a un nuevo apoyo en cuanto a la vulnerabilidad que las personas con discapacidad en el momento de salir y enfrentar la rutina de la sociedad.

**Amor.** Es indispensable trabajar en ello, ya que sin medida alguna queremos velar por la felicidad no solo de nuestros jóvenes sino también de sus familias, esto se ratifica en las relaciones interpersonales y en el bienestar que puedan tener en el momento de entablar diferentes vínculos ya sean sociales o deportivos en la sociedad.

**Tolerancia.** Para ASCCI este valor es indispensable por la importancia y relevancia que tiene para nuestros clientes en la sociedad, ya que es necesario conocer e identificar diferentes pensamientos o perspectivas que tengan cada uno para el crecimiento de nuestra empresa, queremos crear nuevos ideales y comportamientos en el entender y no discriminar a los jóvenes con alguna discapacidad cognitiva.

**Equidad.** Estamos en un constante cambio en pro de mejorar y ayudar a nuestros jóvenes mediante distintos deportes alternativos, manejando un régimen legal que nos ayude a identificar los derechos y deberes que tienen nuestros clientes y nosotros como prestadores de servicio.

**Responsabilidad.** Para nuestra empresa la responsabilidad es el eje principal ya que nos ayuda a crear lineamientos morales y leales en los servicios que presentamos, ya que estamos enfocados en distintos aspectos y alcances positivos que nos ayuden a crecer y que los clientes se sientan con la confianza de que somos una compañía encaminada en la atención y cuidado con nuestros jóvenes.

**Lealtad.** ASCCI quiere ser la empresa más leal y confiable para nuestros clientes, ya que para nosotros el cliente siempre tendrá espacios de opinión y voto en construcción de una mejor empresa para sus familiares.

## **FUNDAMENTOS HUMANISTAS**

La empresa ASCCI para niños con discapacidad cognitiva, fundamenta su perfil bajo formación académica en Cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás. A partir de los principios humanísticos y filosóficos de Tomás de Aquino, siendo una parte fundamental la formación integral desde la concepción personal a través de los valores como el respeto, coherencia, libertad, responsabilidad, honestidad y compromiso entre otros. Con el objetivo de crear un contexto profesional con el cual se pueda responder de manera ética, creativa y crítica, a las necesidades de salud exigidas por la sociedad actual, dándole soluciones a las problemáticas y/o necesidades.

Desde el punto de vista ético y humanista ASCCI contará con los elementos y herramientas que permitirá un buen funcionamiento, buscando así calidad y bienestar para quienes hacen parte de esta empresa. ASCCI mediante su servicio, está comprometida con la ética y búsqueda de sus objetivos, para ser un líder sólido en el mercado por medio del compromiso, transparencia, responsabilidad, compromiso y cumplimiento en la ciudad de Bogotá. La responsabilidad de la empresa ASCCI se concentrará en el desarrollo de los diferentes principios de la interdisciplinariedad, la participación, la ética, el trabajo en equipo, el compromiso y la calidad, para todos los que van a hacer parte de ella como de sus mismos usuarios.

Teniendo como base los distintos fragmentos propuesto por la vicerrectora general de la Universidad Santo Tomás por intervalos de estudios y desarrollo de prácticas en el año 2004, la cual muestra la identidad humanista que presenta la institución para el desarrollo de esta nueva idea de negocio, en el cual se identifican distintos objetos de estudios que dan valor primordial al significado de humanismo y que se acorde a esta nueva realidad.

De tal manera logramos inferir y cosechar los fundamentos humanistas de la USTA, en primera medida se lograr entablar una relación entre la realidad y nosotros como sociedad ya que este conlleva a dar un aporte significativo en la población con discapacidad cognitiva que no vaya solo en un aspecto económico sino a la vez lograr interiorizar en su entorno, la realidad de como ellos ven y asimilar las cosas y de esa manera contribuir a la ayuda de las necesidades en las que ellos pueden estar expuestas; a lo anterior se simplifica y se fusiona el objeto del humanismo que va en darle un ánimo más positivo a la vida y favorecer para el crecimiento del ser humano

Según Eudoro Rodríguez (2005) La ciencia y así mismo el concepto de educación por Tomas de Aquino siempre se manejó con dos simples pero revolucionarios modelos teórico-práctico en donde se beneficiaba de la perspectiva tomista el cual inculca al crecimiento y la formación ético-moral de la persona.

Se establecerán políticas que busquen principalmente el bienestar y protección de todas las personas que se encuentran en contacto con la empresa, clientes internos y externos, siendo así, el mayor interés de este plan de negocio, en ofrecer siempre servicios de formación deportiva y programas de calidad, que mantengan el buen nombre y la imagen de nuestra compañía, para ser reconocidos principalmente por ser una empresa integral donde estemos capacitados y especializados a la necesidad de nuestros clientes.

Con relación a lo anterior el ideal que se observa en este escrito, quiere identificarse como una idea de negocio veraz y viable, donde se consensan la parte contable y actividad física, el cual marcará un avance de la fundamentación como el valor primordial de la empresa y es así como realizaremos la presentación de nuestro servicio en pro de la mejora de calidad de vida en la población con discapacidad cognitiva, esto ayuda a inferir que no es un negocio convencional sino un negocio que ayuda a cautivar y a sensibilizar no solo a los jóvenes con discapacidad sino a toda

una sociedad.

Para culminar lo anterior, esta idea de negocio contempla una nueva visión y enfoque que ayude en una nueva proyección para la comunidad donde se respalden la verdadera ayuda y el lograr mitigar las zonas de confort de esta población.

## **MARCO REFERENCIAL**

La Constitución Política de Colombia contiene una gran variedad de artículos los cuales caracterizan y rigen el deporte en la República Colombiana. Comenzando con el artículo 15° donde habla acerca del deporte en general, es expresa que es conducta humana específica que se caracteriza por algún tipo de actitud lúdica y de carácter competitivo, expresada mediante el ejercicio, aportando en la salud corporal y mental, además de generar valores morales, cívicos y sociales. Entrando un más al deporte formativo el artículo 16 habla del deporte como fin para el desarrollo integral de la persona y contribuyente a su desarrollo en general. Pasando por etapas de iniciación fundamentación y perfeccionamiento tanto en el sector educativo y/o centros de formación deportiva.

En artículo 18, el cual nos habla sobre las garantías que da el estado para que toda persona tenga un espacio de conformidad recreativo y de dónde entes como el Ministerio de Cultura, Ministerio de Educación y Coldeportes junto con los actores del Sistema Nacional del Deporte lograra analizar y planear programas donde la inclusión sea una factor primordial para las personas con algún tipo de discapacidad y con lleve a tener nuevos ideales en la actividad física para la salud, oseo y alguna práctica deportiva para todas las poblaciones con alguna discapacidad.

De acuerdo al artículo 52 se dirige y muestra como la actividad física en cuanto al deporte, y sus tendencias a la recreación ya sea de propia autonomía con la unión de otras personas pueden lograr una formación ético-moral que conlleve a una mejor calidad de vida.

Es por esto que es importante brindar a la comunidad una empresa la cual involucra no solo el deporte sino también la recreación, los cuales son pilares los cuales forman parte de la educación y aprovechamiento del tiempo libre, además de estar trabajando con una población específica como lo son aquellas personas con discapacidad cognitiva.

Ahora bien, hablando de cómo nuestra población objeto, en específico tiene ciertas leyes las cuales en trabajo conjunto con el deporte brindan facilidades y de igual manera fortalecen y fomentan el desarrollo completo de la persona. En la ley 1346 del año 2009, artículo séptimo asegura que dentro de los parámetros de adolescencia e infancia con algún tipo de discapacidad debe detener libremente derechos en igualdad de condiciones en relación a los otros niños.

Enmarcados en la proyección y aplicación del deporte para el grupo poblacional al cual nos dirigimos el cual son chicos y chicas con alguna discapacidad cognitiva, nos cobijamos bajo la Ley N° 20.422/ febrero 2010. Sustitutiva de la Ley N° 19.284 de 1994, la cual nos inculca a realizar distintas actividades para brindar unas oportunidades de inclusión que afirmen el fácil acceso a diferentes eventos que sean realizados a nivel municipal o gubernamental

## CAPÍTULO I

### SEGMENTOS DE MERCADO

Alternatives Sports of Children with Cognitive Impairment, ofrece los servicios en la formación de nuevas habilidades por medio de deportes alternativos. Esta empresa atenderá y formara a chicos y chicas sin importar su estrato socioeconómico ya que puede ser adaptados para jóvenes con discapacidad cognitiva en pro de la promoción del mejoramiento y bienestar de la calidad de vida gracias al desarrollo de programas de ejercicio y actividad física que van de la mano con el control y direccionamiento en la modalidad de discapacidad cognitiva y que conlleva a obtener oportunidades de hacer parte de esta nueva forma de ver los deportes en la sociedad.

Es necesario establecer que el segmento se puede identificar desde perspectivas o criterios ya que Staton y Etzel (s.f.) asegura que se tiene que implementar una división entre los consumidores y usuarios ya que puede vincular una extensión más apropiada para la identificación de las características de la población donde se va a llevar a cabo la empresa, a lo anterior se resumen en que la empresa contará con los siguientes división de modos.

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



**Imagen 8. Mapa con las localidades de la ciudad de Bogotá.**

**Fuente:** “La Bogotá de ayer y hoy” (2013).

La micro-localización estará en el sector de Kennedy barrio Villa Sonia



**Imagen 9. Ubicación de la empresa.**

**Fuente:** Tomado de Google maps (2019) y adaptado por Andrea Luque.

Se implementa la variable geográfica la cual nos ayuda identificar y observar el espacio estratégico para darle inicio a nuestro proyecto-empresa por ende se verifica el Parque de Villa Sonia ubicado en la Carrera 50 Bis # 39A-31 Sur Barrio: Autopista Sur, Bogotá D.C. como escenario apto para la enseñanza-aprendizaje de los deportes alternativos.



**Imagen 10. Espacio de trabajo – Parque Villa Sonia, Bogotá, Colombia.**

**Fuente:** Fotografías tomadas por Nicolás Santamaría (2019).

**Demográfico.** Será un servicio brindado a niños y niñas entre edades de 10 a 14 años con discapacidad cognitiva (Síndrome Down-Autismo) perteneciente la escuela de formación ASCCI entre estratos 2, 3 y 4.

**Psicográfico.** Para nosotros más allá de enseñar una nueva práctica deportiva, es enseñar que el niño o niña puede tener nuevas habilidades que conlleven a abrirse paso en su zona de confort y no sentirse vulnerados en la sociedad, para esto queremos formar personas con espíritu

deportivo, que crean en sí mismo, que afronten cada resto como una experiencia de crecimiento.

**Conductual.** Es importante encontrar un acercamiento con el cliente ya que la empresa quiere que ellos sean fieles a nuestros servicios, que aporte para mejorarlo, a aparte de eso vinculamos personas que quieren realizar actividad física por medio de deportes alternativos y que gracias a esto se logre una lealtad y fidelización con la empresa ASCCI.

El proyecto es segmentado a partir de un mercado específico, ya que lograr prestar el servicio público exclusivo de formación deportiva, buscando satisfacer las necesidades competitivas que se le presenten a través de la práctica recreo deportiva que conlleven a un acercamiento entre usuarios y sociedad para la mejora de la calidad de vida y se sientan cómodos en mostrar sus habilidad y virtudes ante la comunidad.

La empresa ASCCI, lograra transformar la conciencia de que solo se pueden practicar los mismos deportes convencionales (futbol-voleibol- Basquetbol) segmentando a una población en común; nuestro servicio se encaminará a ofrecer deportes alternativos donde Castro (2008, p. 52) asegura que fueron creados en una clase de educación física en donde se logra adaptar, motivar y generar una nueva conciencia de hacer actividad física sin tener alguna cualidad o habilidad para practicarlo.

Para este se dará con la iniciación y formación deportiva donde trabajaremos en la población de 10 a 14 años, ya que esta población encaja y optimiza mucho mejor el aprendizaje de deportes no convencionales ya que potencian habilidades tales como: la creatividad e imaginación de ellos, la experiencia de salir de la zona de confort en el momento de realizar alguno de los deportes que desarrollamos en la empresa, despierta al alumna la facilidad de realizar

ejecuciones motrices un poco complejas para ellos buscando la adaptación en las situaciones de cada juego.

Nuestra empresa será promocionada por diferentes entidades que trabajen con nuestra población, es decir lograr convenios con ellos para lograr influir y poder vincular nuestra empresa en la sociedad y así mismo lograr captar nuevos beneficios que aporta los deportes alternativos.

Para beneficio de ellos y ayuda para la empresa se creará un manual de higiene y salud postural para los alumnos, es decir se llevaran diferentes charlas y prácticas donde los niños y niñas se les enseñarán distintos movimiento que vayan en pro de su cuerpo a la hora de realizar en deporte el cual se está enseñando, este va con la consigna, también se lograran realizar seminarios encaminados a la higiene que tanto alumnos como personal del trabajo deben tener ya que es el ítem fructuosa para lograr la armonía, el respeto y vitalidad que la empresa quiere realizar, esto se ve encaminada a los materiales que se están utilizando ya que estos son de material reciclado, para esto se tiene que tener unas recomendaciones y precauciones para la utilización, es necesario así mismo crear conciencia de cualquier material dañino para el planeta con un buen tratamiento, nos puede ayudar como herramienta de trabajo y un nuevo útil para los alumnos de nuestra escuela.

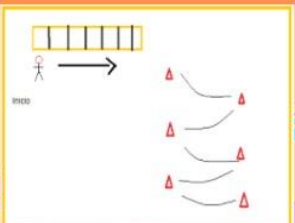
Es indispensable el manejo y tiempo que presentan nuestro alumnos, por ende se elaborará un plan de entrenamiento semanal acompañado de un macrociclo donde se enfocara en el objetivo para la enseñanza y aprendizaje de cada deporte, lo anterior será utilizado como evidencia de los desarrollado mes a mes y mostrado a los padres de familia para que observen el proceso de sus hijos, también se enfatiza en un proceso para la empresa que nos ayude a observar el trabajo como docentes y lograr encontrar nuevas estrategias de adherencia mucho mayor en cada

deporte, es necesario crear DOFA el cual nos hace un balance de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que podamos tener ya sea interna en la empresa o con la competencia que podáis tener con otras empresas que quieran incursionar con deportes alternativos con la población de con discapacidad cognitiva.

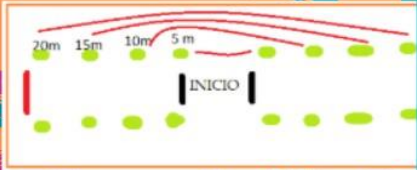
La presente cartilla-folleto será un estándar más para nuestros clientes, ya que se podrá tener una conexión entre familia e hijo gracias al deporte a trabajar en este caso LACROSSE que es la primera práctica deportiva enseñanza en el primer trimestre del año, esta serán entregadas cada dos semanas en las reunión de escuela de padres donde se indaga el proceso y el eficacia de los chicos y chicas en las sesiones de clase; estas va en pro de que el niño o niñas con discapacidad cognitiva mejore y esté siempre en disposición aprender un poco más de la actividad alterna

## EXERCISES AT HOME

**El ejercicio consiste en pasar por una escalera de coordinación desplazándose de forma horizontal, llega a la zona donde se encuentran los platillos ubicados a una distancia aprox. de 3 metros en forma de zig-zag, se desplazara hasta cada platillo alternando el agarre del stick, los platillos que estén a su derecha se hará recepción y los platillos de la izquierda se hará el lanzamiento.**



**SE HARÁN PAREJAS PARA COMPETIR, SE UBICARÁN 2 FILAS DE 8 PLATILLOS SEPARADOS A UNA DISTANCIA DETERMINADA, EL PRIMER PLATILLO ESTARÁ SEPARADO ENTRE EL OTRO A 5 METROS DE DISTANCIA, EL SEGUNDO A 10 METROS, EL TERCERO A 15 METROS Y EL CUARTO A 20 METROS. EL OBJETIVO SERÁ IR AVANZANDO POR LOS PLATILLOS DESDE LA MENOR DISTANCIA A LA MAYOR, LA PAREJA QUE LOGRE LLEGAR AL CUARTO PLATILLO SIN HABER DEJADO CAER LA PELOTA GANARÁ UN PREMIO.**



## LACROSSE

**El jugador cuenta con un platillo por mano y una pelota en cada platillo, el objetivo es lanzar la pelota de tenis en dirección al otro platillo y antes de que caiga lanzar la otra en dirección opuesta recibiendo ambas al vuelo. Si se cae la pelota le toca al compañero o cada 5 lanzamiento correctos se realiza el cambio**



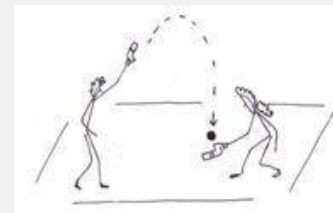
Imagen 11. Ejemplo de plegable de ejercicios para hacer en casa.<sup>1</sup>

Fuente: Elaborado por Andrea Luque.

A continuación, se hará un esquema en el entendimiento y enseñanza del deporte, cabe resaltar que el aprendizaje y enseñanza de cada deporte será trimestral, trabajado 3 días a la semana, cuando se concluyan la enseñanza de los deportes, los alumnos tomarán la palabra en cual deporte quieren hacer partícipe y comenzar con un enfoque más de alto rendimiento.

<sup>1</sup> El plegable quincenal con ejercicios y actividades según el deporte enseñado. Con este, nuestros deportistas, junto a su familia, podrán mejorar sus habilidades y relaciones interpersonales.

Tabla 1. Plan de entrenamiento de Lacrosse - una sesión.

| Fase y Tiempo                            | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Materiales                                                                                                                                                                                                         | Gráfico                                                                              |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fase inicial</b><br><br><b>20 min</b> | <p>Se realizará un juego de Triqui, pero este se debe realizar de la siguiente manera el grupo se divide en 3, cada grupo conformado por 3 personas, cada grupo tendrá un color específico de pelotas plásticas, antes de salir tendrán que realizar un movimiento articular y posterior saldrá con su <i>stick</i> y su pelota en la billetera de esta, en el momento de dirigirse tendrán que estar lanzando la pelota y atrapándola de forma consecutiva y evitando una series de obstáculos que se tendrán en la transición de fase inicial a donde se encuentra el triqui.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 pelotas de tenis</li> <li>✓ 8 <i>sticks</i></li> <li>✓ 8 aros</li> <li>✓ 10 conos</li> <li>✓ 9 pelotas plásticas</li> <li>✓ 3 petos</li> <li>✓ 10 platillos</li> </ul> |   |
| <b>Fase central</b><br><br><b>60 min</b> | <p><b>Ejercicio No. 1 - Que no estalle la granada</b><br/> Este ejercicio se hará de a parejas, consiste en que un integrante de la pareja realiza un lanzamiento con el <i>stick</i> en consecuencia la otra persona realizará el gesto para controlar la pelota de tenis con su <i>stick</i>. Si es atrapada sé si jugando, pero si se deja caer se le dará un punto al que realizó el lanzado. <b>Variantes:</b> Se comenzará con una distancia de 2 metros, está irá avanzando en la medida que la pareja pueda controlar o atrapar 4 veces el balón.</p> <p><b>Ejercicio No. 2 - Relevos de pasadores</b><br/> El equipo se divide en donde y se disponen a realizar una fila india, el primero con la pelota en el <i>stick</i>, este trata de realizar un trayecto en carrera hasta llegar un punto demarcado con platillos, desde ahí se realiza el pase al segundo de la fila, este captará el pase, soltará la pelota y realizará el gesto para levantar esta misma y poder salir realizando un movimiento de muñeca para la rotación del <i>stick</i>.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 pelotas de tenis</li> <li>✓ 8 <i>sticks</i></li> <li>✓ 8 aros</li> <li>✓ 10 conos</li> <li>✓ 9 pelotas plásticas</li> <li>✓ 3 petos</li> <li>✓ 10 platillos</li> </ul> |  |

| Fase y Tiempo        | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Materiales                                                                                                                              | Gráfico                                                                             |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Fase final<br>10 min | <p><b>Ejercicio No. 1 - Malabares con los platillos</b></p> <p>El jugador cuenta con un platillo por mano y una pelota en cada platillo, el objetivo es lanzar la pelota de tenis en dirección al otro platillo y antes de que caiga lanzar la otra en dirección opuesta recibiendo ambas al vuelo. Si se cae la pelota le toca al compañero o cada 5 lanzamientos correctos se realiza el cambio.</p> <p><b>Ejercicio No. 2 - Movilidad Articular</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 pelotas de tenis</li> <li>✓ 8 sticks</li> <li>✓ 10 conos</li> <li>✓ 10 platillos</li> </ul> |  |

Fuente: Elaborado por Andrea Luque.

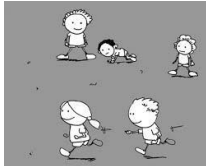
Tabla 2. Plan de entrenamiento de Archery tag - una sesión.

| Fase y Tiempo          | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Materiales                                                                                                                                     | Gráfico                                                                               |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Fase inicial<br>20 min | <p>Se realizará el juego conocido como captura la bandera, donde dos equipos de la misma cantidad de jugadores, esconden su peto o bandera en una parte delimitada de la cancha, la dinámica de este es lograr que el equipo atrapa la bandera del opositor y mantener la suya sin ninguna dificultad, al conseguir la bandera tendrá que atravesar toda la cancha seleccionada para el juego.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 arcos</li> <li>✓ 20 conos</li> <li>✓ 10 estacas</li> <li>✓ 5 lona</li> <li>✓ 10 flechas</li> </ul> |  |

| Fase y Tiempo          | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Materiales                                                           | Gráfico                                                                               |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Fase central<br>60 min | <b>Ejercicio No. 1 - Estropea la torre (30 minutos)</b><br>Este juego tendrá como punto central un cono grande que será nuestra torre, dos equipos se posicionarán de lado a lado de la cancha enfrentados uno contra uno, la dinámica del juego es poder apuntar y lanzar la flecha hacia la torre para ser derrumbada, pero si mientras tú estás apuntando con el arco al cono y eres impactado por un flecha del equipo contrario, quedará eliminado.         | ✓ 10 arcos<br>✓ 20 conos<br>✓ 10 estacas<br>✓ 5 lona<br>✓ 10 flechas |    |
|                        | <b>Ejercicio No. 2 - Esquivo y recojo 30 (minutos)</b><br>La dinámica de este por tiempo y agilidad del equipo, un equipo tendrá que evitar a toda costa ser impactado por las flechas del equipo contrario, claro está tendrá que pasar por un obstáculo para llegar al final del espacio delimitado para este, al momento de lograr este cada integrante recogerá una pieza de un rompecabezas que podría armarse con todos los integrantes en la línea final. |                                                                      |    |
| Fase final<br>10 min   | <b>Ejercicio No. 1 – Arriesga o pierda</b><br>Para concluir con la práctica se harán de a parejas, los dos con su arco y con dos flechas cada uno, lanzarán al mismo tiempo e intentan impactar la fecha del contrario en el aire.                                                                                                                                                                                                                               | ✓ 10 arcos<br>✓ 10 flechas                                           |   |
|                        | <b>Ejercicio No. 2 - Movilidad Articular</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                      |  |

Fuente: Elaborado por Andrea Luque.

**Tabla 3. Plan de entrenamiento de Kin-ball - una sesión.**

| Fase y Tiempo                            | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Materiales                                                                                 | Gráfico                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fase inicial</b><br><br><b>20 min</b> | <p>Se realizará como dinámica un juego que integra ponchados y congelados, la idea de este es que eviten ser pinchados por el balón y seguir corriendo por el campo asignado, si es tocado por el fitball se quedara congelado y hasta que se congele 6 más aparte de él no podrá reintegrarse al juego.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 petos o lonas</li> <li>✓ 10 fitball</li> </ul> |                                                                                          |
| <b>Fase central</b><br><br><b>60 min</b> | <p><b>Ejercicio No. 1 - Agarra o te quemas (30 minutos)</b><br/> La dinámica de este es por grupo máximo 10 personas en un círculo, se lanzará a cualquier persona el balón (Fitball), y esta tendrá que atraparla y decir “Omnikin”, los demás saldrán corriendo y ubicaran grupos de a tres para formar el trípode que es necesario para lograr golpear exitosamente la pelota.</p> <p><b>Ejercicio No. 2 - Fitball en lonas</b><br/> Este es una combinación de voleibol con lonas o petos, consiste en ubicar dos equipos en la cancha, cada jugador tendrá un peto (Habrà 3 colores de petos diferentes) en el momento de dar una señal, los del equipo <b>X</b> intentara dar el mayor pase con el fitball y la lona sin ser interrumpidos por los otros dos grupos, si el equipo <b>Y</b> llega a interrumpir la transmisión de pases, automáticamente comenzarán a realizar sus pases</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 petos o lonas</li> <li>✓ 10 fitball</li> </ul> | <br> |

| Fase y Tiempo | Ejercicios | Materiales | Gráfico |
|---------------|------------|------------|---------|
|---------------|------------|------------|---------|

Fase final

10 min

**Ejercicio No. 1 - Movilidad Articular**

**Fuente:** Elaborado por Andrea Luque.

**Tabla 4. Plan de entrenamiento de Tripela - una sesión**

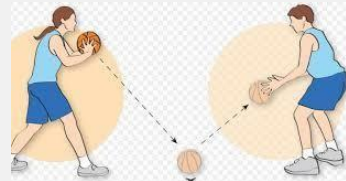
| Fase y Tiempo                            | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Materiales                                                                                                         | Gráfico                                                                               |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fase inicial</b><br><br><b>20 min</b> | <p>Se realizará el juego de balonmano con ítem en la enseñanza y aprendizaje del este deporte, la dinámica de este es lograr hacer gol mediante diversos pases, en un arco parecido al de micro, este tendrá distintas variables que ayudaran a la comprensión y metodología del deporte.</p>                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 Balones de Balonmano</li> <li>✓ 7 Petos</li> <li>✓ 20 conos</li> </ul> |   |
| <b>Fase central</b><br><br><b>60 min</b> | <p><b>Ejercicio No. 1 - El paredón (30 minutos)</b></p> <p>La dinámica de este, es por grupo de 3 máximo de 4 personas, se ubiquen al frente de una pared, se iniciará dándole un golpe al balón contra la pared para que el otro jugador recepción y golpee, pero para este tiene que golpear la pared y posterior el suelo, el golpe del balón tendrá que ser con el empeine del pie.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10 Balones de Balonmano</li> <li>✓ 7 Petos</li> <li>✓ 20 conos</li> </ul> |  |

| Fase y Tiempo                                 | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Materiales | Gráfico                                                                             |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|                                               | <p><b>Ejercicio No. 2 - Controla y entrega (30 minutos)</b></p> <p>Por parejas y un balón se ubicarán a lo ancho de la cancha mirando cada uno a la pared, la dinámica de este juego es que el jugador patee con el empeine e intente golpear pared y que su compañero sin que se mueva pueda controlar ese balón, automáticamente el que golpeó voltea y mirara a la pared y el que controla dará vuelta para realizar el golpe</p> |            |  |
| <p><b>Fase final</b></p> <p><b>10 min</b></p> | <p><b>Ejercicio No. 1 - Movilidad Articular</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |            |  |

Fuente: Elaborado por Andrea Luque.

Tabla 5. Plan de entrenamiento de Korfball - una sesión.

| Fase y Tiempo                                   | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Materiales                                                                                                                                                    | Gráfico                                                                              |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Fase inicial</b></p> <p><b>20 min</b></p> | <p>Se realizará un juego de combinación baloncesto y balonmano donde el objetivo es poder lanzar y encestar el balón en los aros que están colgados en la parte de arriba del travesaño de la cancha de fútbol, este se hará golpeando el balón, y así mismo se efectuará el pase y la encestada.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 20 balones de baloncesto</li> <li>✓ 3 chanchas</li> <li>✓ 30 petos</li> <li>✓ 50 conos</li> <li>✓ 30 aros</li> </ul> |  |

| Fase y Tiempo              | Ejercicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Materiales                                                                          | Gráfico                                                                                                                                                                       |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fase central<br><br>60 min | <b>Ejercicio No. 1 - Cordinol (30 minutos)</b><br>Se harán grupo de 7 u 8 personas en un círculo, cada uno tendrá un cono a las espaldas y una pelota de baloncesto en sus manos, la dinámica de este es lanzar la pelota de tenis al lado derecho, atraparla y seguir con el ejercicio, pero se tiene que estar pendiente porque en cualquier momento aparece el balón de korfbal y tendrán que seguir con la dinámica y lanzando el balón a cualquier sujeto que se encuentre en el círculo. | ✓ 20 balones de baloncesto<br>✓ 3 chanchas<br>✓ 30 petos<br>✓ 50 conos<br>✓ 30 aros |                                                                                            |
|                            | <b>Ejercicio No. 2: Trenza rápida (30 minutos)</b><br>Se harán por tríos, la dinámica de este es que el que se encuentre en el centro pase el balón a la izquierda, este haga un saque largo a la derecha y el del centro llegue a realizar cesta, para este ejercicio se pueden utilizar distintas variables que vayan aplicada a los movimientos que se necesitan en el momento de competir en este deporte.                                                                                 |                                                                                     |                                                                                            |
| Fase final<br><br>10 min   | <b>Ejercicio No. 1: Lanza ... Lanza hasta que enceste</b><br>Para culminar con la práctica, cada jugador tendrá a su disposición 4 balones, los cuales lanzarán para mejor la puntería en el momento de encestar                                                                                                                                                                                                                                                                               | ✓ 20 balones de baloncesto<br>✓ 3 chanchas<br>✓ 30 petos<br>✓ 50 conos<br>✓ 30 aros | <br> |

Fuente: Elaborado por Andrea Luque.

Los anteriores planes de clase que se estarán llevando a cabo en la práctica de cada deporte van acorde a las condiciones físicas, destrezas y a su corporalidad que tienen los usuarios de 10 a 14 años con discapacidad cognitiva, llevar este tipo de planes nos ayudan a obtener mejores objetivos que vayan en la ayuda de los chicos y chicas que hagan parte de nuestra empresa.

Los participantes tendrán vinculación con seguros que como empresa obtenemos para estar protegidos y prevenidos en el momento de una lesión o accidente que se presente en el momento de la práctica, también es indispensable que mensualmente los alumnos y sus padres asisten a controles con el doctor de nuestra empresa que llevará la historia clínica, base de datos y procesos de chequeos que nos ayuden a observar el proceso de adaptación del niño en la práctica deportiva.

Al concluir lo anterior se logra identificar factores de variabilidad que puedan favorecer e incrementar las posibilidades de competir en el mercado y lograr impactar a toda la sociedad. Se implementa la variable geográfica la cual nos ayuda identificar y observar el espacio estratégico para darle inicio a nuestro proyecto-empresa por ende se verifica el Parque de Villa Sonia ubicado en la Carrera 50 Bis # 39A-31 Sur Barrio: Autopista Sur, Bogotá D.C. como escenario apto para la enseñanza-aprendizaje de los deportes alternativos.



**Imagen 12. Espacio de trabajo – Parque Villa Sonia, Bogotá, Colombia.**

**Fuente:** Fotografías tomadas por Nicolás Santamaría (2019).

## SERVICIO SEGMENTADO

Para mayor oferta con nuestros clientes logramos brindar otros servicios que no solo ayudan a nuestros alumnos sino a los padres de familia ya que son la fuente de enriquecimiento de la empresa. Para este se genera:

### **Recreación para los padres de familia:**

Es evidente que los padres es un eje principal para nuestros alumnos por es realizaremos actividades que vayan en pro a realizar actividad física por medio del ocio y la diversión, estas actividades van encaminadas en aislar a los padres de las ciertas problemáticas que ellos tienen que pasar en la sociedad.



**Imagen 13. Recreación padres e hijos**

**Fuente:** Calixto (2018)

### **Entrenamiento personalizado al joven con discapacidad cognitiva:**

Es una dinámica apta para nuestros alumnos ya que pueden tener una mejora en la relación facilitador-alumnado donde se crea sinergia y armonía para que el estudiante comente lo que podría ser su debilidad y los docentes poder observar sus habilidades y desde ahí partir para mejora en sus fallos.



**Imagen 14. Entrenamiento personalizado**

**Fuente:** Redacciones de Vía Córdoba (2018)

### **Recreación para nuestros niños y niñas con discapacidad cognitiva:**

Es indispensable poder otorgar este servicio tanto en la práctica deportiva como actividades extracurriculares, ya que logramos instaurar una relación de actividad física y alegría, esto es en pro a que el alumno vea más allá de la competencia, una muy bonita y linda forma de conocerse, expresarse y tener una mejor dinámica en el diario vivir.

### **Lúdico para niños y niñas con discapacidad cognitiva:**

Más allá de enseñar un deporte nuevo, es poder lograr una mejora de calidad de vida para nuestra población por es indispensable lograr interactuar con ellos entre gustos y demás; así mismo lograremos una mejor adherencia y adaptabilidad en las actividades o ejercicios a realizar.



**Imagen 15. Recreación**  
**Fuente:** Admin (2001)



**Imagen 16. Actividades lúdicas**  
**Fuente:** Medina (2016)

Como encaminamos anteriormente es necesario crear interacción del padre con el hijo, y no solo esa integración por su discapacidad cognitiva sino el de aprender y enseñar por parte y parte, por eso se logra instaurar la recreación, según Hernández (2010) la recreación en el mercado es un nuevo aire y refresco a la empresa que quiera incursionar en un nuevo proyecto de vida y calidad de este, ya que conlleva a lograr una experiencia para el cliente que justifica el objetivo de la empresa y el objetivo como padre de familia. Es necesario generar aprendizajes cognitivos que van de la mano a la enseñanza, para Mejía (2019) este aspecto en marketing nos

ayuda a realizar análisis sobre los clientes y las amenazas y servicios que tengan nuestro competidor que conlleva una visualización de una mejora en nuestra oferta de valor y generar nuevos reajustes en las expectativas y necesidades de nuestros clientes.

Siendo nosotros una empresa donde el enfoque de venta es el deporte alternativo, Crua (2016) afirma que es indispensable ejecutar planes de marketing deportivo que logran crear estrategias que sean filiales al tema de la empresa donde se incursiona con nuevos estándares de producción y distribución de los servicios ofertados. Es indispensable lograr un ajuste en el mercado de la empresa gracias juego de marketing ya que Mejía (2016) asevera que es necesario obtener esta como herramienta de mercado para el acercamiento del vendedor- cliente que nos genera un apoyo de comunicación sinérgico que atrae beneficios tales como: el cliente logre tener lealtad con la empresa generando estímulos (Media beca o beca completa) que logre la conexión del cliente con la empresa, gracias a lo anterior logramos que nuestros clientes por su experiencia comuniquen y atraigan nuevos usuarios (redes sociales o voz a voz) que quieran obtener un conocimiento más amplio de los servicios y efectuar un mejor nivel y estatus de la empresa. Al adaptar lo anterior logramos generar una nueva conciencia de las falencias de nosotros como vendedores y cómo poder darle un giro para que esas sean fortalezas que vayan en pro de la empresa, a partir de eso, se establece contextos lúdicos o the Gamification que da apoyo en nuevos espacios donde se interpreta las acciones y situaciones del negocio en un juego con el fin de observar esas problemáticas internas y externas de la empresa desde distintas perspectivas y así mismo darle solución o mejoramiento a estas. Para Camiser (2012) este elemento ayuda a que el usuario se sienta identificado y logre encontrar una fidelización con la empresa ya que se implementa un factor psicosocial que repercute el estilo y calidad de vida de los chicos y chicas con discapacidad cognitiva y padres de familia.

## **CAPÍTULO II**

### **PROPOSICIONES DE VALOR**

La empresa ASCCI, buscara la proposición del valor que según (Blanck ,2015) afirma que es un factor indispensable para que el cliente logre quedarse en la empresa es decir logre la fidelización ya que interfiere de manera innovador satisfacer ciertas necesidades y así mismo ayude a mitigar problemáticas que se presentan en su diario vivir, para esto, la empresa logra comprender distintas modalidades deportivas que se adapten a los chicos y chicas con discapacidad cognitiva ya que se logra instaurar una innovación en la iniciación y formación deportiva a través de la activación psicomotora y cognitiva que ayuden a un mejor desenvolvimiento en la sociedad.

#### **AUTOESTIMA**

Para nuestra empresa además del posicionamiento en el mercado lograremos generar una propuesta de valor adecuada a la población ya que seremos la primera empresa donde implementaremos la práctica deportiva alternativa para niños y niñas con discapacidad cognitiva (Síndrome Down y Autismo) como medio de autosuperación, creer en sí mismo y encontrar una nueva forma para que ellos sientan que son un plus importante en la sociedad y que gracias a estos deportes, ellos pueden aportar para el crecimiento a nivel de conciencia de la comunidad en común.

Es inevitable que en la empresa no se hable del medio ambiente y cómo nosotros podemos contribuir a la mejora de esta, por eso es indispensable en trabajar con herramientas de reciclaje, para esto se realizarán clases en donde les enseñaremos a nuestros jóvenes en cómo podemos recolectar y reutilizar, seguiremos con el proceso y entraremos con precaución en que cada joven con su padre de familia cree sus propias elementos de cada trabajo esto ayudará a que la

interacción de hijo - padre sea más confiable y busquen un engranaje en los gustos para que en el momento de la práctica deportiva se sienta seguro y protegido.

## **METODOLOGÍA LÚDICA**

Nosotros como empresa ofrecemos la práctica deportiva no como un método de competencia sino un método lúdico o de juego donde se descubran nuevas habilidades que quizás por su discapacidad cognitiva no estén desarrolladas o distintos músculos están atrofiados , gracias a lo anterior se puede crear una nueva concepción del cuerpo ya que involucra la acción motriz con la inteligencia corporal el cual Gardner afirma que existen 8 tipo de inteligencias que nos ayuda por medio de la visualización y lo verbal a crear un nuevo conocimiento adaptativo ya sea la estimulación cognitiva como la física, esto nos ayuda a generar un interacción para el mejor desempeño de nuestros alumnos en pro de la recreación y tiempo libre que ellos implementen en realizar actividad física por medio de los deportes alternativos.

## **INTEGRACIÓN POR ACTIVIDAD DEPORTIVA**

La enseñanza para niños entre edades de 10 a 14 años nos ayuda a que el chico o chica con discapacidad cognitiva pueda participar en distintas temáticas deportivas donde ellos lograra analizar, interpretar, sentirse bien; gracias a esto él o ella podrá encaminarse en uno de los deportes enseñados por el gusto o la adherencia que tenga la práctica deportiva, al lograr lo anterior podemos fortalecer una estimulación en los aspecto psicomotor, así mismo generando un adaptación y un gusto por la actividad física al avanzar el tiempo.

La empresa ASCCI quiere lograr impactar el mercado con estrategias de valor que ayuden a nuestros clientes con la sociedad para esto brindamos la primera estrategia la cual se enfatizará

en entrenamiento personalizado para cada alumno ya que es necesario individualizarlo por más que tengan la discapacidad cognitiva en común puesto que encontramos que en la población muchos chicos y chicas tienen un poco más desarrollada la discapacidad.

## **APOYO AL CLIENTE**

La segunda estrategia a trabajar es que el cliente se sienta confiado y apoyado por la empresa por eso nosotros como profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación queremos lograr una conexión con ellos para poder obtener esos problemas que tiene a nivel sociocultural y transformarlos en retos para que cambien la mentalidad de la sociedad sobre los niños con discapacidad cognitiva.

La tercera estrategia que mantendremos es el valor comercial de nuestros productos, como se aplicaba anteriormente la esencia de nuestro proyecto no es lucrar sino brindar un nuevo espacio de apoyo para las familias y chicos con discapacidad cognitiva por eso para nosotros es importante tener un concepto de valor de ellos como propuesta para poder encontrar el valor adecuado para la empresa en la enseñanza de los deportes alternativos y el cliente se sienta cómodo con la estadía de su hijo o hija en la empresa ASCII.

## **INFORMACIÓN Y CAPACITACIÓN A PADRES**

La última estrategia es realizar charlas y seminarios donde el cliente en este caso el padre de familia interactúe con personas especializadas en deportes alternativos donde se logre entablar la comunicación de que estos deportes si pueden ayudar a sus hijos e hijas, esto implica que el cliente sepa mucho más de las beneficios y ventajas que ofrece la práctica de estos y tenga un rol importante en la empresa; a medida de obtener esto, los mismo clientes comenzaras a ser

portadores del servicio que se les ofrece, en definitiva serán los mejores evaluadores de nuestra empresa para mejorar y seguir creciendo como símbolo en la inclusión de práctica deportiva para niños y niñas con limitación cognitiva.

La visualización de la empresa invita al cliente a salir de esta zona de confort por eso es necesario sorprenderlo con valor agregado, según Guadarrama & Rosales (2015) afirma que es un servicio más aparte de lo ofertado, que vayan acorde a las necesidades del cliente y promueva un mejor afianzamiento del cliente con la empresa, por esto vinculamos personal médico y de atención rápida para las valoraciones (Medidas Antropométricas, visitas con especialistas) de nuestro alumno en el momento de la inscripción y se realizará mensualmente para que la empresa como el cliente observe el proceso de su alumno e hijo.

Como segundo ítem agregado, la empresa contará con personal estudiando en cada rama necesaria para el avance de ella, cabe resaltar que los profesionales a trabajar tendrán una especialización en pedagogía con niños con discapacidad, aparte de lo anterior tiene que ser humano y entender que se trabajara una población distinta y no es por su discapacidad cognitiva sino serán ellos las personas que encamine a nuestros jóvenes a que salga de la zona de confort y puedan deslumbrar con su amor y aprendizaje a la sociedad.

Para la empresa es necesario contar con temáticas que nos ayude a complementar la enseñanza-aprendizaje de los distintos deportes implementados en la empresa ASCCI, para nosotros el pilar importante será la sociología en el ámbito de la inclusión ya que logra entablar la relación del niño con discapacidad cognitiva y la sociedad. Para este se destinará 4 horas de un día a la semana donde la empresa se trasladará a varias partes de la ciudad mostrando y evidenciando el proceso y comportamiento de los niños en la práctica deportiva y cómo ellos

pueden lograr una nueva concepción de que ellos son una parte fundamental y pueden romper esos estereotipos que se han creado a raíz del mal conocimiento de la discapacidad cognitiva.



## **CAPÍTULO III**

### **CANALES**

Según Martínez (2018), los canales son los medios y modos que conecta la empresa mediante la comunicación y dándole la entrada y validez de la propuesta de valor, esta se maneja como herramienta para emplear el servicio a prestar.

#### **CANAL DIRECTO**

Para esto, es importante crear enlaces de contacto entre la empresa y los usuarios-clientes, La empresa ASCCI mostrara sus servicios por medio del canal propio, autónomo y directo, esta se dará gracias que tanto los docentes de la práctica deportiva como la planta administrativa darán la información válida y eficaz sobre el servicio; aparte de lo anterior estaremos dando publicidad física (Folletos-Volantes) donde podremos lograr una comunicación sinérgica con nuestros posibles clientes.

#### **CANAL DIGITALIZADO**

El mercado de se ratifica y se visualiza gracias a la era tecnológica, por eso es necesario difundir información mediante redes sociales tales como: Facebook- Instagram- WhatsApp ya que son un mecanismo masivo que nos ayudarán a que los clientes estén informados y comunicados de todo lo que ofrecemos en la empresa y ciertos valores agregados para encontrar la lealtad y fidelización.

Dado a lo anterior comprenderemos modos que van de la mano con los canales para el conocimiento de nuestro servicio; los medios a trabajar son:

## **MEDIOS DIGITALES**

La información va teniendo un ajuste en la sociedad gracias a las TIC debido a las facilidades de telecomunicaciones que tenemos en el Siglo XXI, por eso la empresa ASCCI tendrá como comunicación las redes sociales ya que es una facilidad para informar y dar conocimiento de nuestro servicio para las personas de forma coexistente en distintos lugares. Se crearán perfiles las redes sociales nombradas anteriormente donde se dará a conocer ¿qué es lo que somos como empresa? ¿Por qué la población a trabajar?, donde estamos ubicados, horarios de entrenamientos y atención al cliente, número telefónico y unas descripciones cortas pero importante de los deportes y servicios que prestamos. Es claro aclarar que también utilizaremos folletos en los alrededores de nuestro lugar de práctica y ciertos lugares potenciales para atraer nuevos clientes.

## **RETROALIMENTACIÓN DEL SERVICIO**

La evaluación es una herramienta muy importante para la empresa porque nos ayuda a fortalecer ciertas debilidades que como empresa podemos tener, estas generan un nuevo modelo de lineamiento en convertir esas como fortalezas para el crecimiento de la empresa, esa valoración se hará por medio de una encuesta cualitativo y cuantitativa donde lograremos realizar estadísticas además de eso identificamos y analizamos las distintas perspectivas que tienen nuestros clientes sobre el servicio.

La herramienta de compra da el check para que el usuario (Padre de familia e hijo) se sienta cómodo y favorecido de que la prestación de servicio son de una gran importancia para sus hijos e hijas que van a salir de esa zona de confort y desafiar al mundo con sus virtudes y habilidades identificadas gracias a la práctica deportiva alternativa. Para esto la empresa lograr enmarcar la confianza y nobleza ya que entregamos un trabajo de alta calidad que tiene el personal en el momento de ejecutar cada

sesión de clase con los objetivos y estándares propuestos para la interacción de docente-deportista.

## **ATENCIÓN DIRECTA AL CLIENTE**

En las instalaciones de ASCCI se realizará la compra de los servicios ofrecidos como empresa alternativa, si en dado caso el cliente siente dudas, preguntas o quiere conocer mucho más de la empresa dispondremos de un sitio de atención al cliente donde se le aclaran dudas. La forma de pago se realizará los primeros 10 días de cada mes, este se validará con recibo de pago firmado por la tesorera de la empresa y el sello con el logo de esta.

En el momento de realizar la venta , se efectúa la herramienta Post-Venta donde adquirimos un compromiso con el cliente ya que instauramos una conexión por medio del canal de tecnología: WhatsApp o correo donde se enviará procesos y objetivos a nivel individual colectivo de nuestros deportistas en formación ; a parte de lo anterior se mantendrá informados de distintos incentivos , celebraciones del día de la familia ASCCI, convenios con distintas empresas que nos ayuden con el patrocinio y reconocimiento a nivel local y nacional. Para lo anterior se realizará una base de datos donde se lleve evidencia de pagos, asistencia a los entrenamientos, clases personalizadas y demás

Los docentes tienen el aval por la empresa para realizar clases personalizadas a los alumnos que deseen aprender un poco más y mejorar sus habilidades destacadas en el momento de practicar algún deporte alternativo ofrecido por ASCCI.

## MODELO DE SEGUIMIENTO Y CONTROL TÉCNICO

|                                                                                   |                         |         |  |                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------|--|----------------------------|
|  | FICHA DEPORTIVA JUGADOR |         |  | Temporada<br><br>2019-2020 |
| DEPORTE                                                                           |                         |         |  | Foto<br>(opcional)         |
| APELLIDOS Y NOMBRE                                                                |                         |         |  |                            |
| FECHA NACIMIENTO                                                                  |                         | T.l:    |  |                            |
| LUGAR DE NACIMIENTO                                                               |                         |         |  |                            |
| DOMICILIO                                                                         |                         |         |  |                            |
| FIJO                                                                              |                         | CELULAR |  |                            |
| CORREO                                                                            |                         |         |  |                            |
| INSTITUCIÓN ACADÉMICA                                                             |                         |         |  |                            |
| LOCALIDAD                                                                         |                         |         |  |                            |
| CURSO ACTUAL                                                                      |                         |         |  |                            |
| LESIONES Y AÑO EN QUE SE PRODUJERON                                               |                         |         |  |                            |
| TIPO DE DISCAPACIDAD                                                              |                         |         |  |                            |
| ALERGIA O ENFERMEDAD                                                              |                         |         |  |                            |

|                |  |                            |  |  |
|----------------|--|----------------------------|--|--|
| NÚMERO CALZADO |  | TALLA<br>CAMISETA/PANTALÓN |  |  |
| ESTATURA       |  | PESO                       |  |  |
| OBSERVACIONES  |  |                            |  |  |

### HISTORIAL DEPORTIVO (cinco últimos años)

| TEMPOR | CLUB | PUESTO | CTG | COMPE. | CLASIFIC. | ENTREN | PJ |
|--------|------|--------|-----|--------|-----------|--------|----|
|        |      |        |     |        |           |        |    |
|        |      |        |     |        |           |        |    |

### DATOS FAMILIARES

|                                 |
|---------------------------------|
| NOMBRE Y APELLIDOS DEL PADRE:   |
| FECHA DE NACIMIENTO:            |
| C.C:<br>TELÉFONO:<br>DIRECCIÓN: |
| CONTACTO DE EMERGENCIA          |
| NOMBRE Y APELLIDOS DE LA MADRE: |
| C.C:<br>TELÉFONO:<br>DIRECCIÓN: |
| CORREO ELECTRÓNICO MADRE:       |

**Fuente:** Elaborado por Nicolás Santamaría

## **CAPÍTULO IV**

### **RELACIÓN CON LOS CLIENTES**

La rentabilidad y eficacia del negocio se da en un porcentaje alto al ser fiel y el como demuestran nuestros usuarios que se está realizando de buena manera la prestación del servicio, por eso es inevitable tener percepciones de su lealtad por medio de un valor conductual que él pueda apreciar y visualizar. La iniciativa y los movimientos de las personas definen el comportamiento del consumidor, más concretamente cuando efectúan el proceso de compra para evaluar, usar y disponer de los productos, que esperan supla con sus necesidades. Es por lo anterior que el cliente no puede ser considerado de forma individual, ya que el cliente se relaciona con otros semejantes a él, es decir, que pueden ser clientes de ASCCI y mediante esta relación se conocen sus aciertos y las frustraciones de sus relaciones personales y comerciales; lo que influye en su toma decisiones para que estas cada vez sean más precisas.

La fidelización permite el crecimiento de nuestra empresa ASCCI, pero por otro lado es de gran eficacia lograr estandarizar los ingresos mensuales que maneje la empresa para lograr la continuidad de esta

A su vez, implementar un programa de fidelización ayuda a encontrar el mejor camino para la empresa según las necesidades de los usuarios y talento humano y encontrar la eficacia y aporte a la relación con el usuario. Continuando con la idea anterior, ASCCI busca con la fidelización que el cliente sea leal a la empresa y para esto queremos fortalecer y mantener relaciones con los clientes. Por lo anterior nuestra empresa ASCCI trabajará mediante la asistencia personal, donde el servicio se realizará junto a los entrenadores; en donde cada usuario tendrá la opción de afiliarse mensualmente y si este lo desea podrá extender este tiempo sin límite.

Nuestra empresa ASCCI quiere convertir los clientes en clientes potenciales calificados, intentando atraer al cliente capaz de adquirir reiteradamente durante un trascurso de tiempo largo de nuestros servicios. De esta misma manera convertir los clientes calificados en clientes que concretan su primera compra, esto se hará dándole prioridad a sus necesidades, que sean honestas, espléndidas y realmente tengan solución a través de los servicios deportivos que ofrece nuestra empresa ASCCI. Para los clientes que decidan tomar nuestros servicios por primera vez, la empresa ASCCI nunca perderá la oportunidad de recordarles los beneficios que trae adquirir nuestros servicios para así convertirlos en clientes frecuentes.

## CAPÍTULO V: INGRESOS

Son ganancias que ayudan a incrementar la producción de la empresa gracias a los valores activos y pasivos durante la ejecución mes a mes en el ejercicio de producción y comercialización en la empresa. (Gil, S.F). Como empresa debemos analizar e identificar una estructura de costos que nos brindara el punto más alto en los ingresos para seguir incursionando frente al mercado y las posibles competencias, así mismo lograr la viabilidad de la empresa al ser rentable o no rentable frente a nuestros clientes potenciales; esto equivale a encontrar la actividad económica más acorde para lograr los ingresos de sostenibilidad.

ASCCI tendrá un valor de suscripción, el cual mensualmente tendrá que ser renovada por los padres de familia con su respectivo pago, esta fuente de pago se genera para tener un vínculo eficaz a la prestación de servicio ofrecido por ASCCI.

**Tabla 6. Ingresos por mes**

| Cód.                   | Producto/servicio | Valor unitario    | Venta prom x mes |
|------------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| 1                      | INSCRIPCIÓN       | \$ 580.00         | 35               |
| 2                      | MENSUALIDAD       | \$ 350.000        | 7                |
| <b>TOTAL, INGRESOS</b> |                   | <b>\$ 930.000</b> | <b>42</b>        |

\*Se mantendrán estos precios durante el primer semestre del 2020\*

La empresa ASCCI maneja unos posibles descuentos y convenios para que nuestros clientes tengan una mayor facilidad en la hora de adquirir el producto.

### CONVENIOS

- **Cajas de compensación:** Quien nos puede brindar ayuda con escenarios y talento humano para el momento de realizar la ejecución del servicio de la empresa ASCCI.
- **Fundaciones:** Lograr incentivar estas comunidades para que logremos instaurar una comunicación asertiva en la vinculación de nuestra empresa con ellas para lograr distintas donaciones que vayan en pro de los niños y niñas con

discapacidad cognitiva.

## **DESCUENTOS**

- El estudiante que pague la mensualidad los primeros 5 días del mes obtendrá un ~~descuento~~ del 15%.
- Por asistencia y puntualidad se le reconocerá 10000 pesos de su mensualidad.

## **CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES**

Estos recursos nos permitirán como empresa, realizar una propuesta que llegue a aportar a las relaciones con los usuarios-ingresos. Los recursos a ver son los físicos, intelectuales, humanos o financieros. Después de generar un trabajo con los clientes, hay que centrarse en la empresa. Son los recursos clave los que intervendrán en el correcto funcionamiento de la empresa y ésta cuente con la capacidad de entregar su oferta o propuesta de valor.

Todo negocio requiere de unos recursos los cuales le permiten a la empresa tener un protocolo para identificar y validar la viabilidad de la empresa según gastos, población y recursos a trabajar. Ya que son los que proporcionan al proyecto una visión de entorno, brinda la oportunidad de detectar errores, y prestar un mejor servicio a los clientes.

### **RECURSOS FÍSICOS Y TECNOLÓGICOS**

Los recursos físicos con los que cuente ASCCI son todos los materiales implementos y/o elementos utilizados para nuestra práctica deportiva y manejo administrativo, todos estos recursos son tangibles, y son indispensables de uso para el logro de nuestros objetivos.

Ya que nuestro objetivo es la enseñanza formativa de los deportes alternativos y estos requieren de diversos tipos de materiales los cuales pueden ser conseguidos en el entorno ya sean materiales reciclables y/o de fácil elaboración.

**Tabla 7. Recursos físicos**

| <b>Producto</b>                | <b>Cant.</b> | <b>Valor<br/>unidad</b> | <b>Total</b>       |
|--------------------------------|--------------|-------------------------|--------------------|
| Balones de fútbol #3           | 10           | \$17.000                | \$170.000          |
| Balones de fútbol #4           | 10           | \$17.000                | \$170.000          |
| Balones de fútbol #5           | 10           | \$57.000                | \$510.000          |
| Balones de baloncesto #5       | 20           | \$40.000                | \$800.000          |
| Pelotas de tenis *3            | 20           | \$11.000                | \$220.000          |
| Balón fútbol americano         | 15           | \$53.000                | \$795.000          |
| Pelota fitball                 | 20           | \$32.000                | \$649.000          |
| Disco ultimate                 | 10           | \$12.000                | \$120.000          |
| Canasta de baloncesto          | 4            | \$283.000               | \$1'132.000        |
| Malla de futbol tenis          | 10           | \$40.000                | \$400.000          |
| Conos plásticos *10            | 5            | \$20.000                | \$100.000          |
| Platillos plásticos *20        | 10           | \$15.000                | \$150.000          |
| Tula balones                   | 6            | \$61.000                | \$366.000          |
| Canasta de pelota tenis        | 2            | \$142.000               | \$184.000          |
| Karetas                        | 15           | \$55.000                | \$825.000          |
| Flechas tiro con arco *2       | 20           | \$24.000                | \$480.000          |
| Petos *10 rojos                | 10           | \$10.000                | \$70.000           |
| Petos *10 verdes               | 10           | \$10.000                | \$70.000           |
| Petos *10 naranja              | 10           | \$10.000                | \$70.000           |
| Estacas deportivas             | 20           | \$20.000                | \$400.000          |
| Ula hula deportivo             | 30           | \$2.950                 | \$88.500           |
| Lazos                          | 10           | \$12.000                | \$120.000          |
| Escaleras de piso              | 5            | \$14.0000               | \$70.000           |
| Colchonetas                    | 30           | \$35.000                | \$1'050.000        |
| Bases inestables               | 4            | \$40.000                | \$120.000          |
| Silbatos                       | 4            | \$7.000                 | \$28.000           |
| Cronómetros                    | 4            | \$25.000                | \$100.000          |
| Carpa                          | 2            | \$158.400               | \$316.800          |
| Silla                          | 3            | \$37.500                | \$112.500          |
| Mesa plegable                  | 2            | \$350.000               | \$700.000          |
| Botiquín                       | 3            | \$85.000                | \$255.000          |
| Camilla                        | 2            | \$130.000               | \$260.000          |
| Cuellos ortopédicos            | 2            | \$15.000                | \$30.000           |
| Bodega-carpa: guardar material | 1            | \$180.000               | \$180.000          |
| Extintores                     | 2            | \$35.000                | \$70.000           |
| <b>TOTAL</b>                   |              |                         | <b>\$8'999.800</b> |

**Tabla 8. Recursos tecnológicos**

| Producto           | Cant. | Valor<br>Unidad | Total              |
|--------------------|-------|-----------------|--------------------|
| PLANTA ELECTRICA   | 1     | \$760.000       | \$760.000          |
| PORTATIL           | 2     | \$1'199.000     | \$2.398.000        |
| CABINA DE SONID    | 1     | \$1'000.000     | \$1.000.000        |
| IMPRESORA          | 1     | \$420.000       | \$420.000          |
| CAMARA FOTOGRAFICA | 1     | \$1'863.530     | \$1.863.530        |
| USB 128 GB         | 3     | \$70.000        | \$210.000          |
| TOTAL              |       |                 | <b>\$6'651.530</b> |

## **RECURSOS HUMANOS**

En los recursos humanos de ASCCI encontramos un grupo conjunto de empleados que se caracterizan por desempeñar su trabajo basado en los valores fundamentales, pilares principales de nuestra empresa, realizando tareas como el entrenamiento, gestión y administración del capital humano del atención al cliente, dando la relevancia que tiene cada integrante de la empresa.

Los profesionales de Cultura física los cuales deben poseer una amplia capacidad y experiencia de cada una de las modalidades deportivas que se dan a enseñar, proporcionan seguridad y calidad de trabajo. Estos profesionales poseen conocimientos en el campo, y buen manejo de grupo

El grupo conformado por aquellos profesionales cuyas funciones son las administrativas, deben contar con alguna relación al deporte, así mismo como nuestros entrenadores y coordinadores todos aquellos funcionarios administrativos deben mostrar nuestros valores primordiales, y mostrar una excelente relación interpersonal con todo cliente.

**Tabla 9. Recurso humano**

| <b>Cargo</b>                   | <b>Actividades a realizar</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Gerente general</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es el estándar más alto que tendrá la empresa ASCCI, puesto que crea y respalda los procesos de aprendizaje-emseñanza en la formación de deportes alternativos.</li> <li>• Será responsable de la buena gestión y de la dirección de todas las áreas del club ASCCI.</li> <li>• Es el encargado de realizar e identificar el personal de talento humano para que la empresa siempre sea manejada por la ética y moral que nos representa.</li> </ul>                                                                                                    |
| <b>Revisor fiscal</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargado de llevar toda la documentación legal para el buen funcionamiento de la empresa.</li> <li>• Representará a la empresa ASCCI en cualquier situación de demanda realizada por los clientes.</li> <li>• Autoriza la firma de los libros contables que la empresa maneja.</li> <li>• Inspeccionar a cada uno de los trabajadores para no tener ninguna irregularidad en la ejecución del trabajo.</li> <li>• Vigilar los ingresos y gastos.</li> <li>• Verifica y valida finanzas para la documentación frente a los impuestos y DIAN.</li> </ul> |
| <b>Entrenadores deportivos</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesionales afines al deporte, recreación y salud</li> <li>• Planes de entrenamiento que se adapten a la población y al deporte a trabajar.</li> <li>• Informar a los padres del proceso de su hijo.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Contador publico</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevará los balances mes a mes de ingresos y egresos que se manejan en la empresa ASCCI.</li> <li>• Realizará un acompañamiento a la empresa a nivel contable para evitar desfalcos y el mal uso del dinero</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Secretaria</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar registro y control de toda la información personal de los deportistas que hagan parte de la escuela.</li> <li>• Confiabilidad sobre los datos de todas las personas que tienen sobre la escuela.</li> <li>• Encargada de recibir y responder distintas solicitudes que se tienen sobre la empresa por medio del correo electrónico.</li> </ul> |
| <b>Psicóloga</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecer la parte mental mediante gimnasia cerebral.</li> <li>• Llevará una comunicación asertiva con los deportistas para obtener su perspectiva en el desarrollo de enseñanza-aprendizaje en cada actividad planteada.</li> <li>• Realizar un análisis de las conductas de cada deportista presentada después de cada entrenamiento</li> </ul>    |

## RECURSOS INTELECTUALES

Las capacitaciones y el desarrollo complementario de los profesionales los cuales hacen parte de ASCCI es fundamental para cumplir proyectos y llegar a las metas que se han trazado. Para complementar este recurso donde les damos importancia a lo intelectual debe haber un capital destinado a la realización de actividades y programas los cuales ayudan al personal profesional a dar un paso más allá y mejorar cada aspecto de la empresa.

## RECURSOS ECONÓMICOS

Los recursos materiales y/o inmateriales que apoyan el proceso que lleve a la productividad económica de la empresa que tenga como base cualquier carácter industrial. Son los recursos los que abren las puertas al inicio del proyecto, ya que otorgan una gran capacidad de producción para todo aquello que requiera ASCCI.

Al correr del tiempo y se vaya dando incremento de ingresos debe darse un espacio para la mejora de instalaciones, materiales y equipos ya que son elementos que pueden determinar el crecimiento de una empres

## CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Para poder presentar un excelente servicio, es decir, brindar espacios, actividades y servicios deportivos de excelente calidad tanto para trabajadores, deportistas y familias, ASCCI mediante procesos metodológicos didácticos y estructurados buscará capacitar a cada individuo en relación a sus funciones desde el apoyo logístico, el entrenamiento deportivo y el acompañamiento de enseñanza-aprendizaje de deportistas y familia.



Para los padres y/o acudientes cada tres meses se manejará un tipo de capacitación la cual llamamos “Escuela de padres”, ya que es importante saber cómo manejar a nuestros niños tanto desde la casa como en el campo de entrenamiento y como este trabajo puede ser complementado. Díaz (2013) manifiesta que “Lo fundamental en la educación de los niños/as es la participación activa de los padres. Pues todo lo que aprende del entorno familiar, son los que conformarán el estilo de vida del niño/a ya que ellos adquieren hábitos y comportamientos diferentes, como los valores y actitudes de cada familia en la que pertenecen”.

Ya que el servicio hacia el cliente es dado mediante el desarrollo de clases-entrenamientos guiados por los profesionales de Cultura física a cargo, tendrán espacios idóneos para la práctica deportiva ; aportando al mejor desarrollo posible al usuario/cliente, descubriendo y reinventándose en una nueva y verdadera experiencia deportiva.

Para todos los usuarios, tanto deportistas como acompañantes, tutores o acudientes habrá un sistema PQRS (pregunta, queja, reclamo o sugerencia) es decir formularios y buzones

disponibles, para manifestar acerca de lo bueno y/o lo malo que vean en la empresa, estos formularios se evaluarán semanalmente por un grupo específico el cual filtre la información y observe si hay relación entre los comentarios de los integrantes (clientes). Además, cada semestre se realizará una evaluación virtual acerca de la correcta realización de las actividades cotidianas de todos los funcionarios de la empresa.

Por último, con el ánimo de incentivar la cultura, el entendimiento y el buen obrar en las relaciones de los acudientes y deportistas se podrán realizar integraciones como, por ejemplo, el día de la familia ASCCI, donde año a año innovaremos en actividades las cuales hagan de nuestra empresa no solo algo deportivo, sino se viva un ambiente familiar. El uso de redes sociales es primordial, ya que son un importante medio de comunicación y divulgación de nuestras actividades, para mostrar al mundo que ASCCI es una empresa organizada hecha para grandes cosas.

## **CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES**

De acuerdo con Banchieri, Blasco y Campa-Planas (2013) “las asociaciones claves describen todos aquellos acuerdos con terceros a fin de entregar valor al cliente; los recursos o capacidades necesarias que se disponen internamente, pueden obtenerse mediante colaboraciones (entendidas a largo plazo) denominadas asociaciones claves” (p. 12), para ASCCI es importante mantener este tipo de asociaciones:

### **Asociaciones de empresas para crear nuevos negocios:**

ASCCI buscará relaciones sólidas con otras empresas iguales para así asociarnos y efectuar nuevas formas de trabajo y nuevas metodologías que nos ayuden a mejorar nuestro servicio.



### **Asociaciones entre empresas no competidoras:**

La empresa acudirá a otras empresas no competidoras con nuestro servicio para complementar nuestra propuesta de valor, ya que si no existe competencia no se sufrirán tensiones y el desarrollo de la empresa será más efectivo.

ASCCI buscará asociarse con el Colegio Marco Antonio Carreño Silva ubicado en el barrio Ciudad Montes de la ciudad de Bogotá el cual atiende a niños con discapacidad motora, cognitiva, autismo y múltiple; para así darles a conocer nuestros servicios y fortalecer las relaciones personales de los estudiantes de este colegio. Esta asociación reducirá los costos de las inscripciones a los papás que estén interesados en contar con nuestros servicios y buscará traer

excelentes beneficios para las dos partes asociadas de manera en que los niños del colegio logren mejorar sus relaciones personales por medio de los deportes alternativos e independencia y nuestro crecimiento y reconocimiento como empresa innovadora y nueva.



Para ASCCI es fundamental contar con este tipo de asociaciones, ya que es una empresa nueva la cual necesitará de asociaciones como las mencionadas anteriormente para hacerse campo en el mercado.

## CAPÍTULO IX: ESTRUCTURAS DE COSTOS

### COSTOS FIJOS

|                                                 |    |           |    |                   |    |                   |    |                   |    |                   |
|-------------------------------------------------|----|-----------|----|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|
| Gerente General                                 | \$ | 1.800.000 | \$ | 5.400.000         | \$ | 5.400.000         | \$ | 5.400.000         | \$ | 5.400.000         |
| Revisor Fiscal                                  | \$ | 800.000   | \$ | 2.400.000         | \$ | 2.400.000         | \$ | 2.400.000         | \$ | 2.400.000         |
| Entrenadores Deportivos                         | \$ | 5.000.000 | \$ | 15.000.000        | \$ | 15.000.000        | \$ | 15.000.000        | \$ | 15.000.000        |
| Secretaria                                      | \$ | 1.200.000 | \$ | 3.600.000         | \$ | 3.600.000         | \$ | 3.600.000         | \$ | 3.600.000         |
| Psicóloga                                       | \$ | 1.000.000 | \$ | 3.000.000         | \$ | 3.000.000         | \$ | 3.000.000         | \$ | 3.000.000         |
| Cabina de Sonido                                | \$ | 1.000.000 | \$ | 249.999           | \$ | 249.999           | \$ | 249.999           | \$ | 249.999           |
| Portatil                                        | \$ | 2.398.000 | \$ | 599.499           | \$ | 599.499           | \$ | 599.499           | \$ | 599.499           |
| Telefono Movil +Plan de datos                   | \$ | 700.000   | \$ | 174.990           | \$ | 174.990           | \$ | 174.990           | \$ | 174.990           |
| Arriendo                                        | \$ | 200.000   | \$ | 600.000           | \$ | 600.000           | \$ | 600.000           | \$ | 600.000           |
| <b>TOTAL A PAGAR TRIMESTRE POR COSTOS FIJOS</b> |    |           | \$ | <b>31.024.488</b> | \$ | <b>31.024.488</b> | \$ | <b>31.024.488</b> | \$ | <b>31.024.488</b> |

10

**Imagen 17. Egresos Trimestral a 1 año**

**Tabla 10. Costos fijos para personal**

| Concepto                       |      |                                                                                                       | Valor mensual<br>(en pesos) |
|--------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Cargo                          | Cant | Salarios de los empleadores                                                                           | Salario básico o mínimo     |
| <b>G. General</b>              | 1    | Contará con: auxilio de transporte + ARP + primas + Dotación trimestral Salud + Fondo de solidaridad  | \$1'800.000                 |
| <b>Revisor fiscal</b>          | 1    | Contará con: Auxilio de transporte                                                                    | \$800.000                   |
| <b>Entrenadores deportivos</b> | 5    | Contará con: auxilio de transporte + ARP + primas + Dotación trimestral +Salud + Fondo de solidaridad | \$5'000.000                 |
| <b>Secretarias</b>             | 1    | Contará con: auxilio de transporte + ARP + Dotación trimestral + Salud                                | \$1'200.000                 |
| <b>Psicóloga</b>               | 1    | Contará con: auxilio de transporte + ARP + Dotación trimestral + Salud                                | \$1'000.000                 |
| <b>Total, Costo Mensual</b>    |      |                                                                                                       | <b>\$9.800.000</b>          |

**Tabla 11. Costos de la empresa**

| <b>Cód.</b>               | <b>Cargo</b>            | <b>Precio prom.</b> | <b>Cant.</b> | <b>Costos fijos prom</b> |
|---------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|--------------------------|
| <b>F1</b>                 | Gerente General         | \$ 2,000,000        | 1            | \$ 1,800,000             |
| <b>F2</b>                 | Revisor Fiscal          | \$ 800,000          | 1            | \$ 800,000               |
| <b>F3</b>                 | Entrenadores Deportivos | \$ 1,000,000        | 5            | \$ 5,000,000             |
| <b>F4</b>                 | Secretaria              | \$ 1,800,000        | 1            | \$ 1,200,000             |
| <b>F5</b>                 | Psicóloga               | \$ 2,000,000        | 1            | \$ 1,000,000             |
| <b>F6</b>                 | Arriendo                | \$ 200,000          | 1            | \$ 200,000               |
| <b>TOTAL COSTOS FIJOS</b> |                         |                     |              | <b>\$ 10,000,000</b>     |

**Tabla 12. Costos variables**

| <b>Cód.</b>                   | <b>Centro de costos</b> | <b>Precios prom</b> | <b>Cant.</b> | <b>Costos variables prom</b> |
|-------------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|------------------------------|
| <b>V1</b>                     | Publicidad              | \$1,000,000         | 1            | \$ 1,000,000                 |
| <b>V2</b>                     | Mantenimiento Material  | \$ 200,000          | 1            | \$ 200,000                   |
| <b>V3</b>                     | Imprevisto 10%          | \$ 1,360,000        | 1            | \$ 1,180,000                 |
| <b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b> |                         |                     |              | <b>\$ 2,380,000</b>          |

**Tabla 13. Costos variables recursos técnicos**

| <b>Productos</b>         | <b>Cantidad</b> | <b>Unidad valor</b> | <b>Total</b> |
|--------------------------|-----------------|---------------------|--------------|
| Balones de fútbol #3     | 10              | \$ 17,000           | \$ 170,000   |
| Balones de fútbol #4     | 10              | \$ 17,000           | \$ 170,000   |
| Balones de fútbol #5     | 10              | \$ 57,000           | \$ 510,000   |
| Balones de baloncesto #5 | 20              | \$ 40,000           | \$ 800,000   |
| Pelotas de tenis *3      | 20              | \$ 11,000           | \$ 220,000   |
| Pelota fitball           | 20              | \$ 32,000           | \$ 649,000   |
| Disco ultimate           | 10              | \$ 12,000           | \$ 120,000   |
| Canasta de baloncesto    | 4               | \$ 283,000          | \$ 1,132,000 |
| Conos plásticos *10      | 5               | \$ 20,000           | \$ 100,000   |
| Platillos plásticos *20  | 10              | \$ 15,000           | \$ 150,000   |
| Tula balones             | 6               | \$ 61,000           | \$ 366,000   |
| Karetas                  | 15              | \$ 55,000           | \$ 825,000   |

| Productos                | Cantidad | Unidad valor | Total               |
|--------------------------|----------|--------------|---------------------|
| Flechas tiro con arco *2 | 20       | \$ 24,000    | \$ 480,000          |
| Petos *10 rojos          | 10       | \$ 10,000    | \$ 100,000          |
| Petos *10 verdes         | 10       | \$ 10,000    | \$ 100,000          |
| Petos *10 naranja        | 10       | \$ 10,000    | \$ 100,000          |
| Estacas deportivas       | 20       | \$ 20,000    | \$ 400,000          |
| Ula hula deportivo       | 30       | \$ 2,950     | \$ 88,500           |
| Lazos                    | 10       | \$ 12,000    | \$ 120,000          |
| Escaleras de piso        | 5        | \$ 14,000    | \$ 70,000           |
| Silbatos                 | 4        | \$ 7,000     | \$ 70,000           |
| Cronómetros              | 4        | \$ 25,000    | \$ 100,000          |
| <b>Total</b>             |          |              | <b>\$ 6,840,500</b> |

#### IMPREVISTOS:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Total Gastos Fijos} + \text{Total Gastos Variables} \times 10\% \\
 &= 10.000.00 + \$2.380.000 \times 10\% \\
 &= \$ 12.380.000 \times 10\% \\
 &= \$1. 238. 000
 \end{aligned}$$

#### GANANCIAS:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Total Gastos Fijos} + \text{Total Gastos Variables} + \text{Imprevistos} \times 30\% \\
 &= \$10.000.00 + \$2.380.000 + \$1.238.000 \times 30 \\
 &= \$ 13.618.000 \times 30 \\
 &= \$4. 085. 400
 \end{aligned}$$

## GRAN TOTAL DE GASTOS:

$$\begin{aligned} &= \text{Total gastos fijos} + \text{Total gastos variables} + \text{Imprevistos} + \text{Ganancia} \\ &\$10.000.000 + \$2.380.000 + \$1.238.000 + \$4.085.400 \\ &= \$17.703.400 \end{aligned}$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO

Es un método a nivel financiero donde Váquiro (2006) afirma que es un implemento y ayuda para observar y analizar el momento en que las ventas podrán soportar los costos; esta se da representa en valores y/o porcentajes que conlleva a evaluar las utilidades o perdidas que la empresa pueda tener en tiempo de ejecución cuando se vea un aumento significativo en las ventas o que se genere un descenso en este punto.

Para obtener el punto de equilibrio se tiene que generar la siguiente formula:

$$\begin{aligned} \text{Punto de equilibrio} &= \frac{\text{Gran total de gastos número}}{\text{justo de inscripción}} \\ &= \frac{\$17.703.400}{30} \\ &= \$579.354 \end{aligned}$$

## CAPÍTULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

### IMPACTO SOCIAL

La empresa ASCCI visualizo e identifico distintas problemáticas en la inclusión de niños y niñas con discapacidad cognitiva por parte de la sociedad, a lo anterior se quiere frenar y darle un cambio en el pensar y en el hacer; por esto, se presenta una nueva forma de ver como los niños y niñas se identifican y sienten conexión con distintos deportes alternativos para que salgan de su zona de confort y logren cambiar el chip de que es una población que indiscutiblemente necesita ser dependiente en el quehacer de la vida. A lo anterior se quiere dar posibles soluciones para interactuar en ellas y lograr la mejor solución en pro de la inclusión de ellos, ya que esta empresa más allá de vender un producto quiere fortalecer lazos intrapersonales, aumentar su autoestima, lograr que ellos crean que en la práctica deportiva puede ser una ayuda y un ítem a su favor en desafiar positivamente a la sociedad demostrando que pueden tener muy buenas habilidades que aporten al desarrollo y crecimiento tanto a nivel deportivo como social en la ciudad de Bogotá.

### IMPACTO ECONÓMICO

| INGRESOS                  | EGRESOS                   |
|---------------------------|---------------------------|
| Inflación: 6%             | Inflación: 6%             |
| Crecimiento en ventas: 2% | Crecimiento en ventas: 3% |

Tabla 14. Flujo de Caja - Evaluación financiera.

| Mes     | Ingresos     | Egresos      | SalDOS        |
|---------|--------------|--------------|---------------|
| Enero   | \$20,277,400 | \$10,000,000 | \$ 10,277,400 |
| Febrero | \$20,682,948 | \$10,300,000 | \$ 10,382,948 |
| Marzo   | \$21,096,606 | \$10,609,000 | \$ 10,487,606 |
| Abril   | \$21,517,518 | \$10,929,700 | \$ 10,587,818 |
| Mayo    | \$21,947,868 | \$11,257,591 | \$ 10,690,277 |

| Mes          | Ingresos             | Egresos              | SalDOS                |
|--------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Junio        | \$22,386,825         | \$11,595,318         | \$10,791,507          |
| Julio        | \$22,834,561         | \$11,943,117         | \$ 10,891,444         |
| Agosto       | \$23,291,252         | \$12,301,472         | \$ 10,989,780         |
| Septiembre   | \$23,757,077         | \$12,670,516         | \$ 11,086,561         |
| Octubre      | \$24,232,218         | \$13,050,631         | \$ 11,181,587         |
| Noviembre    | \$24,716,862         | \$13,442,149         | \$ 11,274,713         |
| Diciembre    | \$25,211,199         | \$13,845,413         | \$11,365,786          |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$271,952,334</b> | <b>\$141,944,967</b> | <b>\$ 130,007,245</b> |

## IMPACTO AMBIENTAL

Nuestro ítem fundamental es el de reciclar ya que podemos lograr incentivar una conciencia de responsabilidad y cultura ciudadana de como arrojar basura y como reutilizar materiales en pro de la creación de herramientas de trabajo para nuestra empresa, el tener esa conciencia de reciclar trae aspecto positivo tales como:

- ✓ **RECICLAR= PLANETA REFORESTADO**
- ✓ Al reciclar logramos bajar los índices de contaminación del aire, ya que este nos ayuda a una mejora de calidad de vida.
- ✓ Disminución de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>), que nos ayuda a combatir el cambio climático frente al efecto invernadero
- ✓ Lograr la disminución de materias primas que conlleva a conservar vivos los recursos naturales.
- ✓ El reciclar fomenta nuevas expectativas laborales ya que se necesitan compañías y/o empresas que ayuden a tratar los materiales y así mismo darle un uso en nuevas herramientas o productos que sirvan en el diario de vivir de las personas.

## **IMPACTO TECNOLÓGICO**

La empresa Alternatives Sports of Children with Cognitive Impairment sacara el mayor provecho a las TIC (Tecnología de la Información y la Comunicación) entre los clientes y trabajadores de la empresa para lograr una comunicación más asertiva y lograr interacción entre ellos para mejorar y seguir posicionando la empresa.

La tecnología jugara un papel importante para la empresa ASCCI ya que podremos utilizar estos medios para ampliar los conocimientos y crear muchos más frente a la práctica deportiva alternativa e informarnos mucho más sobre el tema de discapacidad cognitiva.

## **PROYECCIÓN DE LA EMPRESA:**

### **✓ CORTO PLAZO:**

Como empresa pionera en utilizar los deportes alternativos para niños y niñas con discapacidad cognitiva como método en la mejora de su calidad de vida e incursionar de la mejor manera en la sociedad.

### **✓ MEDIANA PLAZO:**

Primera empresa de Bogotá en utilizar los deportes alternativos para niños y niñas con discapacidad cognitiva en pro de ayudar en su calidad de vida, y la primera en utilizar estos medios deportivos para la incursión de ellos en la sociedad promoviendo una nueva visión de la capacidad cognitiva.

### **✓ LARGO PLAZO:**

Empresa pionera en Colombia en utilizar el deporte alternativo con niños y niñas de discapacidad cognitiva en la mejora de su calidad de vida, como método de ayudar en la incursión de ellos en la sociedad, y la primera en promover una nueva visión y hacer de la

discapacidad cognitiva como fuente de crecimiento y desarrollo del país que conlleva a la mejora del estado físico-emocional de los deportistas en formación y padres de familia, lo anterior se desarrolla con un personal ético y profesional con cobertura en distintas ciudades del país que motive y potencie las habilidades de los niños y niñas y logren satisfacer las expectativas de los clientes.



**Imagen 18. Ruta del servicio**

## LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



## REFERENCIAS

“La Bogotá de ayer y hoy”. (13 de junio de 2013). [Blogspot]. Recuperado de:

<http://bit.ly/2VGI5AJ>

Admin. (29 de octubre de 2001). La cause du L'autisme En: <http://savoir.eddenya-up.com/sante-et-sciences/11713-la-cause-du-l-autisme>

Ayala, E. (2013). Los deportes alternativos y la importancia que tienen para el profesional de cultura física, deporte y recreación. *Revista de investigación. Cuerpo, Cultura y Movimiento*, 2(3-4), 99-114.

Banchieri, C., Blasco, J. & Campa-Planas, F. (2013). Auto evaluación de la gestión por parte de pequeñas empresas y microempresas: Estudio exploratorio. *Intangible Capital*, 9(2), 477-490.

Blanck, S. (2015). Que debe tener una buena propuesta de valor. ¿Qué es una propuesta de valor y Cómo hacerla Efectiva? Recuperado de:

<https://www.marketingyfinanzas.net/2015/09/que-propuesta-de-valor/>

Bolaños, S & Solano, Y. (2011). *Conceptualización del deporte*. Adaptaciones al deporte cooperativo orientado a niños y niñas con discapacidad intelectual en el ámbito escolar. (Pag 63). Recuperado de:

<http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/3865/4/CB-0449585.pdf>

Calixto, N. (08 de agosto de 2018). Actividades deportivas distinguen el verano. Recuperado de: <http://www.jit.cu/new/NewsDetails.aspx?idnoticia=67812>

Castro, C. (2008). En busca de la igualdad y el reconocimiento la experiencia histórica de la educación intercultural en el caribe colombiano. *Revista digital de la historia y arqueología desde el caribe colombiano*. PP (180-185). Recuperado de:

file:///C:/Users/cuellarh/Downloads/Dialnet-

SonLosJuegosDeportivosAlternativosUnaPosibilidadPa-2878033.pdf

Columna Zero (7 de diciembre de 2010). Descubriendo nuevos deportes: El kinball. En:

*Columna Zero*. Recuperado de: <http://bit.ly/2McGEqD>

Cramiser, S. (5 de septiembre de 2012). Gramification- Lo lúdico por delante. En: *Marketing de nueva generación*. Recuperado de: <http://bit.ly/33rwnN7>

Crua, C. (20 de abril de 2016). Cómo funciona el mundo del marketing deportivo. En: *Marketing Digital*. Recuperado de: <http://bit.ly/31ewuu6>

Díaz, A. de J. (2013). *Acompañamiento de los padres en la tarea educativa de sus hijos/as y su incidencia en el aprendizaje de los niños del 1° y 2° ciclos* (tesis de pregrado). Universidad Tecnológica Intercontinental, San Pedro del Ycuamandyyu, Paraguay. Recuperado de: <http://bit.ly/2B75u4T>

Gil, S. (s.f.). Ingreso En: *Economipedia. Haciendo fácil la economía*. Recuperado de: <http://bit.ly/2IOQcGn>

Guadarrama, E. & Rosales, E. M. (2015). Marketing relacional: valor, satisfacción, lealtad, y retención del cliente. Análisis y reflexión teórica. *Ciencia y sociedad*, 40(2), 310-320.

Hernández, M. & Restrepo, S. (2010). Caracterización de las modalidades de recreación y esparcimiento de los jóvenes universitarios. En: *Estrategias de mercado para recreación y esparcimiento de jóvenes universitarios* (tesis de pregrado, pp. 117-123). Recuperado de: <http://bit.ly/2OR3cyS>

León, J. M., Pelegrín, A. & León, E. M. (2016). Los beneficios del deporte en personas con discapacidad. Recuperado de: <http://bit.ly/2B76qq4>

- Medina, V. (11 de junio de 2016). Crianças com deficiência ou com capacidades diferentes?. En:  
<https://br.guiainfantil.com/blog/saude/sindrome-de-down/criancas-com-deficiencia-ou-com-capacidades-diferentes/>
- Mejía, J. C. (2 de marzo de 2016). *Juegos: una forma divertida para acercarse a su audiencia online*. Recuperado de: <http://bit.ly/32jWYMc>
- Mejía, J. C. (13 de marzo de 2019). *Marketing cognitivo: qué es, beneficios y caso de éxito + video*. Recuperado de: <http://bit.ly/2B87Xw5>
- Navarrete, R. (18 de junio de 2015). Los nuevos deportes en la educación física. En: *Youtube* [Video]. Recuperado de: <http://bit.ly/2oGHO4N>
- Redacciones de Vía Córdoba. (11 de febrero de 2008). Empate Fútbol Club amplía actividades en 2018 e invita a sumarse. Recuperado de: <https://viapais.com.ar/cordoba/321686-empate-futbol-club-amplia-actividades-en-2018-e-invita-a-sumarse/>
- Tafad. (s.f.). Aprende a jugar al korfball. En: *Tadaf y Cursos*. Recuperado de:  
<http://bit.ly/2IKBobB>
- Váquiro, J. D. (2006). El punto de equilibrio. En: *Pymes futuro*. Recuperado de:  
<http://bit.ly/35AKhP8>