

ANEXO 1

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO
COMPLETO.**

Bogotá, D.C., 06 de Octubre de 2020

Señores
BIBLIOTECA
Estimados Señores:

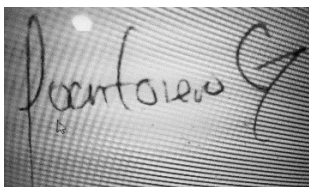
Nosotros López Moreno Jonathan Andrés, Forero Garzón Leonardo, Méndez Latorre Marlon Eduardo, y Muñoz Ruiz Camilo Andrés, identificado(s) con C.C.No. 1.016.043.778, 1.015.465.688, 1.022.350.010 y 1.030.675.717, autor(es) del trabajo de grado titulado Prodigios del Tenis Presentado y aprobado en el año 2020, como requisito para optar al título de Licenciado en Educación Física, Recreación y Deportes; Autorizo (amos) a la Biblioteca de la Corporación Universitaria CENDA para que, con fines académicos, muestre a la comunidad académica la producción intelectual de la Corporación Universitaria CENDA, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en el catálogo bibliográfico de la Biblioteca y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Institución.
- Se permite la consulta, reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, ***“Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores”***, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.



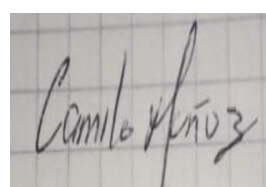
C.C 1.016.043.778



C.C 1.015.465.688



C.C 1.022.350.010



C.C 1.030.675.717

Firma y documento de identidad



ANEXO 2
FORMULARIO DE LA DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE GRADO

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO:

Prodigios del Tenis

SUBTÍTULO, SI LO TIENE:

AUTOR O AUTORES

Apellidos Completos	Nombres Completos
López Moreno, Forero Garzón, Méndez Latorre, Muñoz Ruiz	Jonathan Andrés, Leonardo, Marlon Eduardo, Camilo Andrés

TUTOR (ES)

Apellidos Completos	Nombres Completos
Salamanca Luque	Luis Armando

JURADO (S)

Apellidos Completos	Nombres Completos
Churio Rodríguez Gómez	Yenneritzana Edwin Alejandro

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Licenciado en Educación Física, Recreación y Deportes

NOMBRE DEL PROGRAMA: Licenciatura en Educación Física, Recreación y Deportes

CIUDAD: Bogotá

AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO: 2020

NÚMERO DE PÁGINAS: 86

TIPO DE ILUSTRACIONES: Tablas, Figuras, Fotografías

- Ilustraciones
- Mapas
- Retratos
- Tablas, gráficos y diagramas
- Planos
- Láminas
- Fotografía

MATERIAL ANEXO (Si este material corresponde a vídeo, audio, multimedia o producción electrónica guardar por fuera del formato PDF):

- Video <https://www.youtube.com/watch?v=TDWVczI0M0Y>
- Página Web <https://camiloandresmunozr.wixsite.com/prodigiosdeltenis>

PREMIO O DISTINCIÓN *(En caso de tener una mención especial):*

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS: Son los términos que definen los temas que identifican el contenido. *(En caso de duda para designar estos descriptores, se recomienda consultar con la Biblioteca en el correo biblioteca@cenda.edu, donde se les orientará).*

PALABRAS CLAVE

Empresa
Pedagogía
Deporte
Tenis
Practica
Niños

KEYWORDS

Business
Pedagogy
Sport
Tennis
Practice
Children

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS: (Máximo 250 palabras – 1530 caracteres):

En el siguiente proyecto se propone la conformación de una empresa basada en el servicio de clases de tenis a domicilio para niños entre 4 y 8 años de edad en la ciudad de Bogotá D.C. localidad de Teusaquillo, propiciando la oportunidad de que más niños se involucren con prácticas deportivas y permitan lograr un aprovechamiento del tiempo libre y adquiriendo todos los beneficios que facilita practicar el deporte tenis en las etapas infantiles.

The following project proposes the formation of a company based on service of tennis classes at home for children between 4 and 8 years of age in the city of Bogotá D.C. town of Teusaquillo, providing the opportunity for more children to get involved with internships sports and allow us to take advantage of free time and acquire all the benefits that it facilitates to practice the sport of tennis in the infantile stages.



ANEXO 3
CARTA DE ENTREGA DEL ESTUDIANTE

Bogotá D.C, 06 de Octubre de 2020

Señores Biblioteca

Corporación Universitaria CENDA

Por medio de la presente hacemos entrega oficial del trabajo de grado para optar al título de PROGRAMA titulado “Prodigios del Tenis”, elaborada por el(los) estudiante(s) Nombre del (de los) estudiante(s), López Moreno Jonathan Andrés, Forero Garzón Leonardo, Méndez Latorre Marlon Eduardo, y Muñoz Ruiz Camilo Andrés, C.C.No. 1.016.043.778, 1.015.465.688, 1.022.350.010 y 1.030.675.717, y presentado como requisito para optar al título de Licenciado en Educación Física, Recreación y Deportes.

Cordialmente,

López Moreno Jonathan Andrés, Forero Garzón Leonardo, Méndez Latorre Marlon Eduardo, y Muñoz Ruiz Camilo.

C.C 1.016.043.778

C.C 1.015.465.688

C.C 1.022.350.010

C.C 1.030.675.717

Firma y documento de identidad

Prodigios del tenis

Forero Garzón Leonardo

López Moreno Jonathan Andrés

Méndez Latorre Marlon Eduardo

Muñoz Ruiz Camilo Andrés

Luis Salamanca, Tutor

Corporación Universitaria CENDA

Licenciatura en educación física recreación y deporte

Proyecto pedagógico II

Bogotá D.C, Abril de 2020

Resumen

Prodigios del tenis

En el siguiente proyecto se propone la conformación de una empresa basada en el servicio de clases de tenis a domicilio para niños entre 4 y 8 años de edad en la ciudad de Bogotá D.C. localidad de Teusaquillo, propiciando la oportunidad de que más niños se involucren con prácticas deportivas y permitan lograr un aprovechamiento del tiempo libre y adquiriendo todos los beneficios que facilita practicar el deporte tenis en las etapas infantiles.

Tabla de contenido

Resumen	2
Introducción	6
Nombre del proyecto	7
Situación problemática	8
Objetivo general	9
Objetivos Específicos	10
Presentación del modelo de negocio	11
Plan de empresa	14
Módulo de mercadeo	14
Marketing Mix	22
Módulo técnico o de ingeniería de proyecto	30
Módulo técnico o de ingeniería de proyecto –intangibles	31
Módulo de desarrollo organizacional y administrativo	33
Módulo económico, contable financiero y tributario	55
Propuesta pedagógica	67
conclusiones	70
Anexos	72
Glosario de Términos y Abreviaturas	80
Referencias	81

Listado de tablas

Tabla No 1 <i>Matriz DOFA</i>	20
Tabla No 2 <i>Encuesta</i>	26
Tabla No 3 <i>ficha de caracterización</i>	32
Tabla No 4 <i>Especificaciones de cada uno de los cargos.</i>	37
Tabla No 5 <i>Administración de salarios.</i>	52
Tabla No 6 <i>Análisis económico de contribución</i>	55
Tabla No 7 <i>Análisis de costos de prodigios de tenis</i>	56
Tabla No 8 <i>Análisis de balance de la empresa prodigios del tenis</i>	59
Tabla No 9 <i>Resultados de pérdidas y ganancias</i>	62
Tabla No 10 <i>Promedio de Ventas</i>	63
Tabla No 11 <i>Análisis de Flujo de caja</i>	64
Tabla No 12 <i>Resultados pregunta No 1</i>	70
Tabla No 13 <i>Resultados pregunta No 2</i>	70.1
Tabla No 14 <i>Resultados pregunta No 3</i>	71
Tabla No 15 <i>Resultados pregunta No 4</i>	71.1
Tabla No 16 <i>Resultados pregunta No 5</i>	72

Tabla No 17 <i>Resultados pregunta No 6</i>	72.1
Tabla No 18 <i>Resultados pregunta No 7</i>	73
Tabla No 19 <i>Resultados pregunta No 8</i>	73.1
Tabla No 20 <i>Resultados pregunta No 9</i>	74

Listado de figuras

Figura No 1 Imagen corporativa, realizado por los autores del proyecto	24
Figura No 2 Publicidad de prodigios del tenis	25
Figura No 3 Cuadro de empatía (deporte del tenis)	28
Figura No 4 Organigrama organizacional de prodigios del tenis	36
Figura No 5 Procesos de prodigios del tenis	45
Figura No 6 Estrategias de la empresa	66
Figura No 7 Propuesta Pedagógica	69

Introducción

Este proyecto refleja el procedimiento de la creación de una idea de negocio que busca facilitar la práctica del deporte tenis, para llevar este deporte a espacios diferentes a la cancha convencional que le faciliten su práctica a la comunidad y que a través de una propuesta pedagógica permita desarrollar una idea innovadora y de gran aprovechamiento para los integrantes que hagan parte de este proyecto, que se interesa en la formación de seres íntegros para la sociedad desde la etapa infantil, que además van a adquirir beneficios en salud y contarán con componentes extras que la carrera de licenciatura en educación física recreación y deporte ha brindado a los creadores del proyecto que optaron por plantear unas soluciones específicas a las problemáticas que se evidencian en la comunidad por medio de encuestas realizadas en la población de la localidad de Teusaquillo, en la ciudad de Bogotá, como lo son la falta de tiempo para traslados a instalaciones de prácticas deportivas, el desinterés por la actividad física y la inmersión tecnológica que ahora tiene a la población infantil ocupada en los medios tecnológicos.

Nombre del proyecto

Con el deporte como gusto en común de los integrantes del grupo, surge la idea de negocio de acercar el deporte del tenis de campo a la comunidad, buscando una propuesta que permita facilitar su práctica y a la vez masificar este deporte, por otro lado, teniendo en cuenta que un prodigio es una persona con unas cualidades especiales, que se le facilita el aprendizaje y como consecuencia estas características lo hacen especial, el grupo fusiono estos dos aspectos prodigio y tenis por lo que como consecuencia se obtuvo este nombre para el proyecto: **Prodigios del tenis.**

Situación problémica

A través de un instrumento de recolección de datos, como la encuesta, se logró recoger información que evidencia unas problemáticas manifestadas por la comunidad, esto en la localidad de Teusaquillo, Bogotá, las cuales afectan las prácticas deportivas en especial de la población infantil, población que muestra falta de interés en las actividades físicas y que según datos recogidos de la OMS (organización mundial de la salud 2019) al menos un 60% de la población mundial no realiza la actividad física necesaria para obtener beneficios para la salud y señala a la obesidad infantil como uno de los problemas de salud pública más graves del siglo XXI, por lo que recomienda un mínimo de 60 minutos diarios de actividad física para niños y jóvenes. A partir de los anteriores argumentos se determinan las siguientes problemáticas en las cuales se orienta el proyecto con el fin de lograr un impacto positivo en la solución de las mismas a través de estrategias con sentido pedagógico y de ejecución efectiva en la comunidad.

- Inmersión obsesiva de la población infantil en las nuevas tecnologías (celulares, tabletas, videojuegos, internet etc.)
- La falta de prácticas deportivas en poblaciones infantiles que puede incurrir en perjuicios para la salud.
- La falta de tiempo de los padres o personas encargadas para trasladar a los niños a los sitios en donde se realizan las prácticas deportivas.

Objetivo general

Promover la práctica del deporte del tenis de campo en espacios diferentes a la cancha convencional, para facilitar procesos de enseñanza aprendizaje en la población infantil.

Objetivos específicos

- Facilitar la práctica deportiva en la población de 4 a 8 años de edad.
- Construir una propuesta pedagógica para el desarrollo del proyecto.
- Fomentar la actividad física en la comunidad.

Presentación del modelo de negocio

El modelo de negocio del proyecto se presenta en los mismos términos del Modelo Canvas de Alexander Osterwalder:

Segmento de clientes.

Segmento objetivo

Población infantil con edades entre los 4 y 8 años, para permitir llevar a cabo un proceso acorde a lo recomendado por la ITF (federación internacional de tenis) que habla del mini tenis como la forma ideal para el aprendizaje del tenis en estas edades.

A diferencia de las otras organizaciones que prestan el servicio de clases de tenis, prodigios del tenis prestara el servicio de clases a domicilio, servicio con el que no se encontraron registros en la localidad de Teusaquillo en la ciudad de Bogotá, además de contar con un componente pedagógico que sin duda brindara un ingrediente especial a este proyecto.

Propuesta de valor

Prodigios del tenis, es una idea de negocio creada para promover la práctica del deporte tenis, el aprovechamiento del tiempo libre y hábitos saludables en los niños de 4 a 8 años y todo al alcance de la comunidad, pues se presta el servicio de clases de tenis a domicilio en las cercanías o comodidad del hogar del interesado.

El factor de innovación de la empresa, es llevar a cabo clases de tenis en espacios diferentes a la cancha convencional de tenis de campo, es lograr poner al deporte del tenis al alcance de las personas, dictar las clases en lugares más cómodos y cercanos para poder satisfacer la necesidad de ahorrar tiempo y costo de desplazamiento para cada persona, así como también promueve el aprovechamiento del tiempo libre y diferentes beneficios en salud que se adquieren con la actividad física.

Canales

Los medios de comunicación como las redes sociales van a ser importantes para brindar un acercamiento del proyecto con la comunidad y a través de una propuesta inicial que consiste en ofrecer una primera clase gratuita se busca llamar la atención de la población que nos interesa captar para de esta manera obtener clientes potenciales que nos permitan iniciar la marcha del proyecto; Se van a entregar volantes en el sector, con el fin de dar a conocer el proyecto y también con fines de hacer convocatoria a las distintas clases de cortesía, con el fin de atraer la atención de los usuarios.

Una de las estrategias de ventas para nuestros clientes, consiste en ofrecer un paquete de horas donde el comprador adquiere un descuento, por ejemplo, si una hora cuesta \$35.000 pagando 10 horas el precio será de \$300.000 lo que le permite un ahorro al usuario y a la empresa le garantiza tener 10 horas de trabajo.

Relación con el cliente

La empresa va a atender específicamente a la población infantil con edades entre 4 y 8 años de edad, con el fin de poder adaptar cualquiera de los espacios como: muros, garajes, terrazas, patios, canchas de parque, etc. Para permitir el desarrollo de la clase de tenis. De esta forma el adulto responsable podrá verificar que el proceso sea beneficioso y productivo para el usuario.

Una de las ideas planteadas para lograr la fidelización de los usuarios es a través de los paquetes de clase, donde se compromete al usuario a tomar un mínimo de clases donde podrá verificar los avances del proceso.

Fuentes de ingreso

Los servicios que prestara la empresa son: las clases individuales o personalizadas y las clases grupales con un promedio de 4 niños; La estrategia para la fijación de los costos de los servicios se realizó a través de un estudio de costos realizado por medio de unas tutorías en el ámbito financiero que orientaron el costo de venta para los servicios de la empresa.

Los porcentajes de generación de ingreso según el segmento o el canal se determinaron en un 60% por medio de la clase individual y un 40% en la clase grupal, esto teniendo en cuenta la iniciación del proyecto, pues con el tiempo se proyecta a una mayor producción en clases grupales.

El listado de precios por servicio es:

- Clase individual: \$ 35.000
- Clase grupal: \$ 45.000

Recursos clave

Recursos humanos: entrenadores licenciados de educación física recreación y deporte, asistente con función de recepcionar y distribuir las diferentes horas de clase; La estructura organizacional consiste en contactar el número telefónico, Whatsapp o la página de la empresa para solicitar la clase, esta clase se programa y se dispone al entrenador a dirigirse a realizar la clase, al entrenador se le entrega el material, malla, pelotas, conos y aros.

Actividades clave

El know how del negocio consiste en que será la primera empresa formal que realice el servicio de realizar clases de tenis a domicilio enfocadas en el desarrollo de una propuesta pedagógica organizada con componentes técnico táctico, axiológico, evaluativo, epistemológico y enfoque pedagógico que se convierten en una estructura que se complementan entre sí.

Alianzas clave

Un aliado clave para el proyecto será la liga de tenis de Bogotá quien tiene un interés de por medio en promover la masificación del tenis a nivel distrital, de esta forma generando que más personas se sumen a la práctica del deporte tenis; Como proveedor principal se encuentra, Larry tenis tienda número uno en tenis que cuenta con todos los suministros, accesorios y artefactos que requiere el proyecto para su funcionamiento como lo son: La malla de mini tenis portátil, las pelotas especiales para la etapa de aprendizaje del tenis en la edad de 4 a 8 años de edad, las raquetas, la indumentaria deportiva, los conos, los platillos, aros, lazos, escalera coordinativa y demás implementos que se utilizaran en las clases.

Plan de empresa

Resumen ejecutivo

Se eligió la idea de proyectar un negocio de clases individuales y grupales a domicilio de tenis, ya que se analizó que la situación actual del mercado está compuesto por algunas características que serán viables para la empresa prodigios del tenis, una de las características principales es que en la localidad de Teusaquillo se cuenta con un nivel alto deportivo en los niños entre 4 a 8 años de edad a los que se vio como los principales consumidores, también se refleja que hay poca competencia comercial lo cual genera una gran proyección económica, social, jurídica y cultural más viable para la empresa con esto poder a mediano o largo plazo expender en más localidades nuestros servicios.

Ejecutando nuestros objetivos se genera el motivo de posicionarnos de la atención en nuestros posibles consumidores por medio de grandes e innovadoras estrategias de publicidad, redes sociales y promociones, para así, poder obtener que la empresa se establezca en un 40% de participación del mercado para continuar a la etapa de crecimiento, logrando ganancias por medio de un buen manejo del flujo de caja.

En Conclusión, debemos siempre mantener un control estricto en donde se pueda identificar los factores internos los cuales establecen las fortalezas y debilidades del funcionamiento empresarial (administrativo, publicidad, contable y jurídico) en cuanto a los externos entran las oportunidades y amenazas de la aplicabilidad del producto (tipo de clases, clientes, docentes y ambiente), para así mantener un nivel y porcentaje estadístico en el mercado y crecimiento empresarial favorable.

Módulo de mercadeo

Investigación de mercados

Inicialmente se va a implementar la encuesta como instrumento de recolección de datos, con una muestra importante se realizará el análisis de las principales necesidades que podríamos atacar desde nuestro proyecto, según el resultado de la encuesta desarrollada en la localidad de

Teusaquillo que se puede verificar en el espacio de anexos se pueden determinar las siguientes conclusiones:

1. Se puede concluir que a los encuestados les gustaría aprender a jugar el deporte tenis de una manera divertida y efectiva en cuanto a las técnicas que se enseñen.
2. También, les gustaría conocer e interactuar con los implementos pertenecientes al deporte como raquetas de gama alta, sus prendas, pelotas y demás elementos.
3. A muchos les gustaría conocer las reglas del tenis y entender cómo se juega este deporte.
4. Tener la oportunidad de hacer actividad física aprendiendo a jugar al tenis emociona a varios encuestados.
5. A otros encuestados les gustaría encontrarse con profesores que sepan enseñar con empatía y carisma y de esa manera poder aprender mejor.
6. Algunos encuestados se sentirían a gusto si la clase tuviera una combinación audiovisual, en la que se incluyen videos y música.

Además de esta información que es de vital importancia para la construcción del modelo y metodología de las clases, se realizará otra encuesta que nos permita adquirir datos sobre las necesidades de desplazamiento que aquejan a la localidad de Teusaquillo y zonas o espacios con la disponibilidad y facilidad para su ejecución.

Análisis de la industria o sector

El deporte es un sector económico, comercial e industrial que ha ganado importancia en el mundo, debido a la gran acogida de sus espectáculos en la sociedad y mejoramiento de la salud de cada niño, adolescente, adulto y tercera edad.

Por tal motivo nuestra empresa prodigios del tenis diseña, prototipa y utiliza el mejor servicio deportivo para la sociedad infantil en la localidad de Teusaquillo y poco a poco nacionalmente e internacionalmente.

De ello se desprenden cuatro competencias:

- Competencia de marca
- Competencia de industria
- Competencia de forma
- Competencia Genérica

Competencia de marca: Aquí la empresa considera competidores a firmas que ofrecen bienes y servicios similares a los mismos clientes y a precios similares, contextualizando con nuestra idea de proyecto aquí se realizarán diferentes ofertas innovadoras las cuales nos lograrán ingresar en competencia.

Se han establecido como fuentes de competencia los siguientes clubes y ligas que se dedican a la prestación del servicio de clases de tenis, pero hay que tener en cuenta que ninguno las realiza a domicilio.

- Club de tenis el campin
- Club distrital de tenis
- liga de tenis de Bogotá sedes el campin y parque nacional
- Club de tenis el comercio
- América tenis club

Competencia de forma: Una empresa puede considerar como competidores a todos los competidores a todos los fabricantes de precios que proporcionen el mismo servicio. Esto quiere decir aquí se hará un rastreo por diferentes empresas hallando los precios de los productos más competentes para lograr incrementar los precios o por lo contrario reducir el costo del mismo.

Competencia genérica: Puede considerar como competidores a todas las empresas que compiten por el mismo valor de consumo. Aquí nuestra idea de negocio puede entrar a trabajar con los buenos materiales e instalaciones.

Análisis investigación del macro entorno

Hace referencia al entorno en general, amplio que caracteriza a una problemática que se puede presentar en el sitio de estudio. Esto quiere decir que nuestra idea de negocio se realizará en la ciudad de Bogotá D.C, y la localidad de Teusaquillo el cual va hacer de un ambiente muy productivo en el ámbito cultural ya que los niños de esta localidad se les facilitará el acceso a clases de tenis que tienen como fin inculcar el desarrollo de distintas habilidades motrices además de su aporte en la formación de valores como la disciplina, la honestidad, la voluntad, etc.

Respecto a lo social será de gran impacto ya que se atacara la necesidad del manejo del tiempo libre, que permiten realizar estímulos positivos en la interacción social con otros niños y en el respeto hacia la comunidad por medio del tenis, será una posibilidad en formarse más que como deportista como persona para los niños de esta localidad; Con base a lo económico será muy productivo ya que en la localidad de Teusaquillo existe un estrato 3 a 4 esto conlleva a que las personas tendrán una buena base económica para la realización del pago de las clases de nuestra idea de negocio.

En lo tecnológico se piensa a futuro desarrollar una aplicación que permita al usuario solicitar el servicio utilizando el medio virtual ya que se movilizará en la localidad de Teusaquillo para lograr satisfacer al cliente, por último, en lo ambiental nuestra idea de negocio no trabaja con ningún combustible ya sea gasolina o algún otro contaminante cabe destacar que estas clases se realizarán al aire libre y claramente esto ayudará al medio ambiente.

Análisis investigación del micro entorno

Es el contexto cercano que rodea al grupo específico que hace referencia a características concretas de los beneficiarios. Contextualizando con nuestra idea negocio se realizará en parques, garajes o cualquier espacio cómodo y asequible para la realización de las diferentes actividades físicas, recreativas y deportivas con los niños (as) entre un rango de edad de 4 a 8 años. Nuestra idea de negocio tendrá gran demanda ya que lo que se busca es la masificación del deporte del tenis en la localidad de Teusaquillo con los niños de esta localidad con clases de tenis 10 a domicilio, la parte de innovación será que el llamado o la necesidad de tomar la clase será por medio de una

aplicación la cual será manipulada por los usuarios, la idea es que simule el servicio de Rappi, que logre ser un servicio más rápido y efectivo.

Liga de Tenis de Bogotá: El alquiler de una cancha de tenis de polvo de ladrillo tiene un valor de \$20.000 por hora, el precio del profesorado es de \$35.000 la hora, y el servicio de recoge bolas (caddie) es de \$10.000, para concluir el costo de una clase de tenis es de \$65.000 lo cual le ahorrará tiempo y movilización de un punto a otro y este será el plus y lo llamativo de nuestra idea de negocio.

Investigación sobre la composición del mercado

El sector deportivo especializado en tenis está en pleno crecimiento, tanto por su grado de expansión como por su continua diversificación en relación a las actividades ofertadas. Por tanto, esta actividad económica correctamente gestionada, podría contribuir al desarrollo sostenible y al equilibrio local o rural teniendo un enfoque expansivo; Según indica Min Deporte (Ministerio del Deporte) y el IDRD (Instituto distrital de recreación y deporte) hay en Bogotá empresas privadas especialistas en tenis 4 y empresas públicas 2, y se encuentran en un mismo grado de comercialización en el mercado Este sector está compuesto de una actividad llamativa para los clientes por tal motivo la composición del mercado es muy competitiva y cada empresa debe generar nuevas innovaciones en su plan de marketing para así poder liderar en este sector.

Por lo anterior prodigios del tenis va a comenzar con un tipo de clientela para así poder dar a conocer en una gran calidad el servicio deportivo y con esto hacer realizar en términos de mediano y largo plazo estrategias factibles teniendo en cuenta las fortalezas tales como: el interés y practica de parte de los niños hacia el tenis y las debilidades tales como la inestabilidad económica en el mercado para llegar hacer una empresa reconocida y podernos expender más lo cual es provechoso para nosotros y para la comunidad.

Empresas del mercado o competencia

La opción ofertada por más de la mitad de las empresas y organizaciones que se dedican al deporte del tenis es hacerlo conocer más y realizar una práctica más continua ya que este deporte no es muy aplicado en Colombia a comparación del futbol por tal razón lo hace más innovador al cliente, por lo anterior prodigios del tenis debemos analizar bien los servicios o productos que ofrecen la competencia más cercana, como, por ejemplo:

- ❖ Competidor 1 (empresas privadas): Ofrecen el deporte del tenis con gran flexibilidad de convenio de horario entre cliente y la empresa y gran dotación, pero con un nivel precio elevado lo cual se ve que se dirigen fundamentalmente a un grupo de clientela nivel económico medio alto y alto.
- ❖ Competidor 2 (organizaciones públicas): Ofertan básicamente el deporte para toda la comunidad con nivel de precio adecuado frente a la condición económica del usuario, pero sin flexibilidad de convenio de horario.

De acuerdo al análisis anterior Prodigios del tenis podemos competir con el sector privado y público dando mejores precios para llega a todos los niveles sociales (bajo, medio, alto), flexibilidad de horarios y espacio, ya que ninguno de estos sectores ofrece clases a domicilio, y este servicio demuestra al cliente un beneficio en el manejo de su entorno , tiempo, economía y seguridad , con esto se establece mayor posibilidad a la empresa de tener una gran captación de usuarios y rentabilidad financiera.

Tabla No 1 *Matriz DOFA*

Análisis DOFA	Fortalezas	Debilidades
análisis interno	• efectividad en sus procesos de enseñanza- aprendizaje • satisfacción de la población • profesionales calificados para la enseñanza del tenis. • el ahorro en tiempo y costo de desplazamiento del usuario.	• cubrimiento a toda la población y distribución • encontrar el personal calificado y comprometido con el avance del proyecto y su proyección. • el factor climático.
Análisis externo	Oportunidades	Amenazas
	• desarrollo de los recursos tecnológicos como la aplicación. • masificación del deporte tenis y alcance a todo tipo de población. • proyectos paralelos con fines motrices. • diseño de un circuito de intercambios de competición. • aprovechamiento del tiempo libre	• disponibilidad de espacios públicos o interacción con personas externas a la clase que obstruyan su desarrollo. • vulnerabilidad ante la inseguridad de la localidad.

Nota: La Tabla No 1 Fuente propia y se realiza para establecer las fortalezas y debilidades desde un análisis interno y externo con la competencia en el mercado.

El cliente, usuario y/o consumidor de los productos y/o servicios propuestos

La necesidad reflejada en los niños de 4 hasta 8 años de edad en la localidad de Teusaquillo es mal aprovechamiento de libre y la sedentarismo en estas edades, según (Juan Antonio Ros Fuentes) dice que el 60% de las personas en el mundo no realizan ningún tipo de actividad física, en consecuencia de ello prodigios del Tenis busca estimular la actividad física y hábitos saludables mejorando el desarrollo psicomotriz y el aprovechamiento del tiempo libre de la población infantil en edades de 4 hasta 8 años.

La población mercado potencial:

Prodigios del tenis trabajara con la población infantil de 4 hasta 8 años de edad en la ciudad de Bogotá D.C. localidad de Teusaquillo, propiciando la oportunidad de que más niños se involucren con prácticas deportivas y permitan lograr un aprovechamiento del tiempo libre y adquiriendo todos los beneficios que facilita practicar el deporte tenis en las etapas infantiles. Nuestra empresa tendrá un cubrimiento de acción.

La población mercado objetivo/target/mercado meta

Factores psicográficos: culturalmente es una localidad altamente deportiva y competitiva, además de que cuenta con el estadio Nemesio Camacho el campin sede de equipos profesionales de fútbol y que semanalmente acoge miles de aficionados al deporte, además del nuevo Movistar arena que es el imponente escenario encargado de mostrar eventos de espectáculo mundial, por sectores cuenta con culturas anticuadas con un alto reconocimiento arquitectónico y artístico.

Factores Demográficos: Chapinero se encuentra en localizada en el centro-orienté de Bogotá y ocupa en 5% de del área total de la ciudad sin Suma paz. Es la séptima localidad en extensión territorial del área urbana (3.899 hectáreas) la décima tercera en extensión de área urbana (1.303 hectáreas). Tiene 2.596 hectáreas de suelo rural y no tiene suelo de expansión.

Investigación –Los proveedores / La cadena de suministros

Instrumentos deportivos Larry tenis tienda número uno en tenis cuenta con todos los suministros, accesorios y artefactos que requiere el proyecto para su funcionamiento como lo son: la malla de mini tenis portátil, las pelotas especiales para la etapa de aprendizaje del tenis en la edad de 4 a 8 años de edad, las raquetas, la indumentaria deportiva, los conos, los platillos, aros, lazos, escalera coordinativa y demás implementos que se utilizaran en las clases.

Marketing Mix

Descripción y estrategias de Producto Design thinking.

Adaptar este tipo de metodologías contribuirá directamente en el éxito de la idea de proyecto, en nuestro caso particular en donde hemos pensado en clases de tenis a domicilio como un servicio que ayude a satisfacer la necesidad de traslado y transporte de los usuarios, ahorrándoles directamente en tiempo y costo, además de adaptar el deporte tenis a espacios que no son convencionales para la práctica de este deporte. Son parte de una serie de ideas innovadoras que posiblemente puedan llegar a producir un impacto significativo en la comunidad, de esta manera y haciendo uso de la metodología design thinking se puede encaminar el proyecto de una manera en la que se garantice dicho impacto, nuestra solución se basa en cinco elementos fundamentales:

Empatizar: Es importante a la hora de realizar investigaciones de la población, entenderlas y de esta forma tener en cuenta que problemáticas se van a atacar. La empatía es la pieza central de un proceso de diseño centrado en el ser humano, empatizar es el trabajo que se hace para comprender a las personas. Para nosotros será importante, investigar sobre qué personas están interesadas en formar parte de nuestro proyecto y ver el tenis como un mecanismo necesario para su cotidianidad, además de que aspiraciones u objetivos esperarían cumplir asumiendo la práctica de este deporte.

Definir: Luego de habernos puesto en los zapatos de las personas para quienes estamos intentando resolver el problema o necesidad, la idea será determinar cuáles son las áreas de oportunidad (siempre y cuando las haya y sean significativas).

Posteriormente se deberá especificar cuál o cuáles son esos problemas o desafíos que se debe intentar resolver y que nos llevarán a buscar una solución innovadora; Habiendo determinado la necesidad de desplazamiento y su gasto de tiempo y costo, nuestro proyecto se basa en llevar el tenis a domicilio a sitios asequibles y a tiempos puntuales, permitiéndole a los usuarios satisfacer esa necesidad de ahorrar en tiempo desplazamiento y costos.

Idear: Dado que la interdisciplinariedad juega un rol importante dentro del Design Thinking, el aporte de diferentes ideas y perspectivas resulta crucial para encontrar soluciones innovadoras a los problemas que se plantearon en el anterior paso. Aun cuando algunas ideas pueden sonar descabelladas e incluso parezcan absurdas, la clave en esta etapa está en fomentar la participación y en reconocer como válidos todos los puntos de vista sin que la gente se sienta intimidada; Lo innovador de nuestro proyecto es generar la práctica del deporte tenis fuera de la cancha convencional, demostrar que esta práctica se puede desarrollar en espacios diferentes como lo son: los parques, los garajes, los muros.

Prototipar: Llegados a este punto la idea es hacer un diseño de la solución y volverla tangible bien sea con un prototipo físico o digital. Independientemente de si se trata de un producto, servicio o proceso, tratar de representarlo bien sea con el uso de tecnología avanzada, o quizás de una forma más rudimentaria, esto nos ayudará a poder llevar a cabo el siguiente paso además de poder hacer ajustes graduales al prototipo en caso que se requiera sin incurrir en demasiados costos dentro de ese proceso de mejora.; Nuestro prototipo se basa en el modelo pensado para la clase, con calidad pedagógica y de desarrollo de habilidades que van desde lo general hasta lo específico.

Esto se basa en el trabajo de habilidades motrices y de capacidades condicionales para aplicar conocimientos básicos del deporte tenis, para llegar hasta conocimientos complejos e incluso incurrir en la participación competitiva de nuestros usuarios para un desarrollo mejor al ciudadano.

Testear: Finalmente se llega a la etapa en la que el usuario va a poder interactuar con el prototipo y en la que nosotros podremos obtener retroalimentación de su parte para hacer mejoras que nos ayuden a ir perfeccionándose. Sin embargo, teniendo en cuenta que en esta fase nos podríamos encontrar con que incluso hayamos hecho una mala definición del problema presentando un prototipo que no logre satisfacer al usuario ni siquiera en un grado mínimo, hay que considerar este proceso como algo repetitivo en el que dependiendo la evaluación que haga el usuario de esta

representación, deberemos devolvemos uno o varios pasos atrás varias veces hasta dar con el resultado esperado por él y perfeccionar el modelo lo suficiente como para hacerlo una realidad e introducirlo al mercado. Nuestra forma de testeo será mediante la oferta de clases de cortesía, con el fin de medir el grado de satisfacción tras la participación de la clase y con el objetivo de ir consiguiendo los primeros usuarios para el proyecto.

Caracterización y estrategias de Promoción Imagen Corporativa

Nuestra imagen corporativa fue diseñada y creada con referencia al tenis 10s un programa de la ITF para la enseñanza del tenis ya que su imagen refleja lo tres colores de pelota que se manejan en la etapa infantil en el deporte del tenis, además se puede apreciar una malla de mini tenis elemento que es armable lo que permite una facilidad para realizar su traslado a diferentes espacios y que es muy importante al momento de jugar con niños entre los 4 y 8 años de edad.

Figura No 1 Imagen corporativa, realizado por los autores del proyecto



Figura No 1. Es el diseño de la imagen corporativa que representa legal y comercialmente a este proyecto de empresa. Fuente propia.

Figura No 2 Publicidad de prodigios del tenis

VOLANTE PROMOCIONAL:

- ✓ CLASES A DOMICILIO
- ✓ LOCALIDAD: TEUSAQUILLO
- ✓ EDADES: 4 A 8 AÑOS, NIÑAS Y NIÑOS

DOCENTES:
LEONARDO FORERO
MARLON MENDEZ
CAMILO MUÑOZ
JOHNATAN LOPEZ



PROXIMAMENTE CLASE DE CORTESIA
FECHA: 25 - SEP - 2019

ANIMATE !!

TECNICO: Practica en general, pero teniendo en cuenta que se va a escoger un objetivo específico para trabajar.

ENFOQUE PEDAGOGICO: Potenciar las habilidades motrices de base generando un aprendizaje significativo

AXIOLOGICO: Valores tales como, honestidad, respeto y responsabilidad.

BASE EPISTEMOLOGICO: La motricidad humana como mecanismo en el en el desarrollo habilidades motrices de base.

Para mayor información comunícate al 3125940787, 3133881384, 3203247342,
3125847453 o la página de internet
<https://camiloandresmunozr.wixsite.com/prodigiosdeltenis>

Figura No 2. Diseño de la publicidad de la empresa. Fuente propia.

Tabla No 2 *Encuesta*

ENCUESTA DE SATISFACCION	SI	NO
Tenía alguna expectativa del lugar donde se iba a dictar la clase?		
En cuanto a la enseñanza del docente, que le pareció ¿Le gustó?		
Le gustaría participar en algún torneo base, para adquirir más experiencia en el deporte?		
Podrá mejor su vida cotidiana mediante a este deporte?		
Le gusto la calidad del servicio que presta la empresa?		
Le gusto la calidad del servicio que presta la empresa?		
La empresa se preocupa por el bienestar de los clientes?		
8. ¿Se ofrece un servicio eficaz hacia los clientes?		
Los materiales utilizados por los docentes son llamativos para la clase?		
¿Se cumplen con los horarios estipulados propuestos por el docente?		

Nota: La Tabla No 2 Fuente propia y se realiza para determinar la satisfacción del cliente frente al servicio de la empresa

Fuerza de ventas/ promoción

La Promoción de Ventas de la empresa prodigios de tenis se fundamenta en aumentar los niveles de ventas, atraer a los clientes de la competencia y a los nuevos consumidores, aumentar la fidelización de los clientes con la empresa, por medio de las siguientes estrategias:

- ❖ Dirigirse al público indicado u objetivo, para así poder prestar un mejor servicio a nuestros clientes.
- ❖ Brindar la mejor información actualizada del producto a la mayor cantidad de personas posible.

Ligado con lo anterior, nuestros métodos de promoción de ventas se basan en dos puntos esenciales:

1. Ofrecer descuentos del 10% por las cuatro primeras clases.
2. Realizar una competencia individual o grupal en la que el ganador o ganadores se le otorgara un regalo para incentivar más la venta del servicio.

People, (Gente)

Prodigios del tenis tendrá como pilar fundamental la buena atención al usuario con clases diferentes clases nutridas y recreacionales la cuales serán un factor determinante para retener a los diferentes usuarios que tendrán en sus clases además de ello se fidelizaran a los usuarios con mayor participación en las actividades dadas por la empresa tales como : clases individuales, grupales, en donde recibirán un pequeño descuento en el pago de su mensualidad logrando así un gran éxito las actividades de la empresa.

Figura No 3 Cuadro de empatía (deporte del tenis)

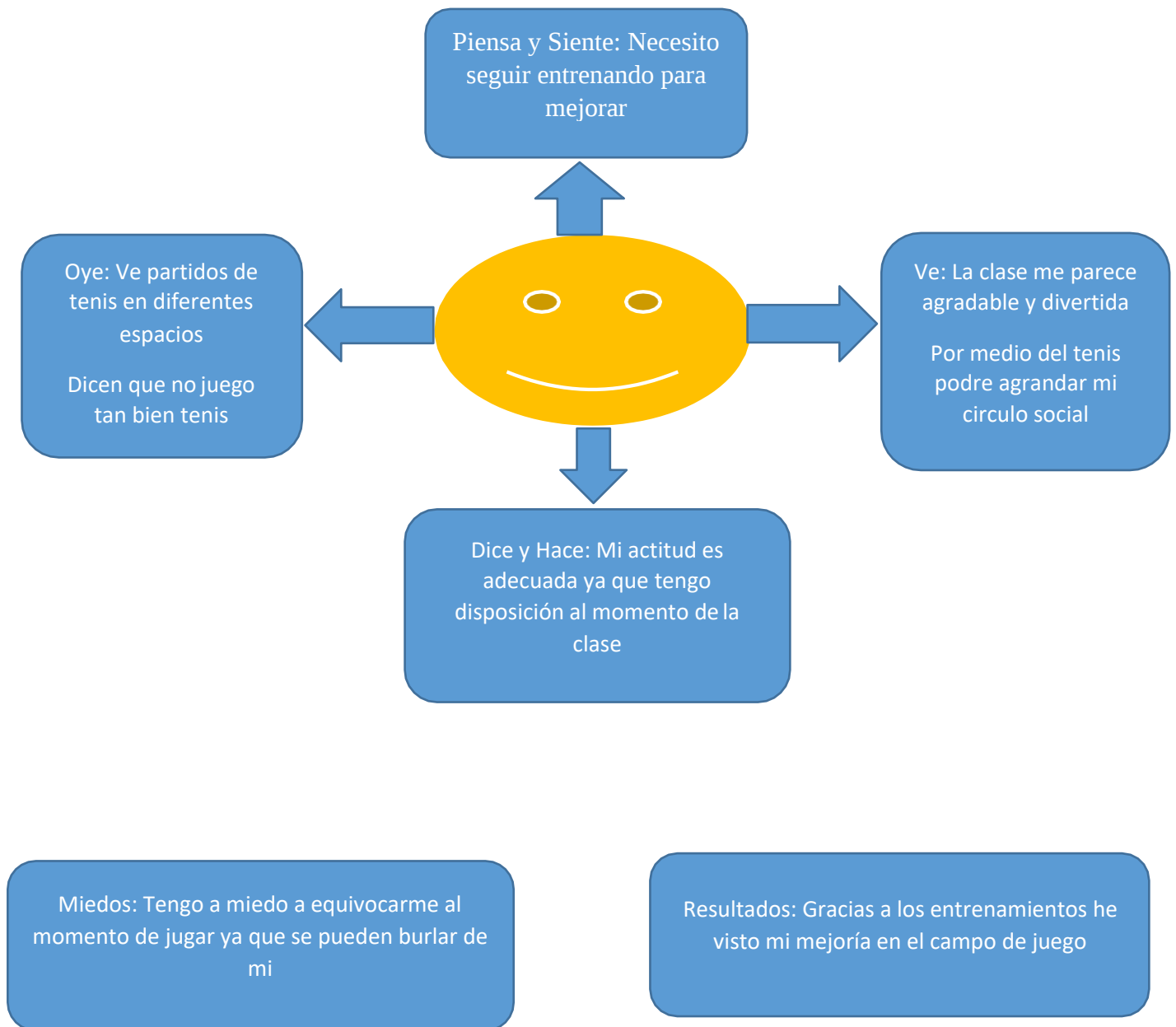


Figura No 3. Esta tiene como fundamento identificar las debilidades y habilidades del cliente para así poder utilizar la mejor metodología para fortalecerlas o corregirlas

Procesos

El proceso de marketing o promoción de la empresa prodigios del tenis se realiza de una estrategia

coordinada en el que todas las decisiones que se tomen vayan dirigidas a cumplir los objetivos y metas de la empresa.

Las etapas del proceso se llevan a cabo para que se obtenga el mayor alcance y nos permitan obtener la mayor rentabilidad posible:

- a. Búsqueda de oportunidades de negocio: Esta se basa en la búsqueda, análisis y estudio de las diversas oportunidades de negocio que puedan existir en el mercado deportivo del tenis, para esto se identifica: Necesidades, Problemas, Deseos y Tendencias.
- b. Segmentación y selección de mercados: Selección a quién nos vamos a dirigir como ya se ha realizado en el estudio la empresa prodigios de tenis va a una población de niños de 4 a 8 años de edad en la localidad de Teusaquillo ya que con esto realizamos una estrategia que evitamos el fracaso y nos da una posibilidad a futuro de expansión.
- c. Análisis de mercado: Se realiza el análisis enfocado en consumidor y competencia lo cual es clave para manejar mejor la comercialización del producto.
- d. Formulación de estrategias de marketing: En esta etapa establecemos el tipo de producto, precio, pacto de pago, área de práctica, promoción y distribución de las clases de tenis.
- e. Diseño de planes de acción: Se establece para dar de formas adecuadas las clases de tenis a domicilio en alta calidad y la necesidad del cliente.
- f. Implementación de las estrategias: De acuerdo a los planes de acción se emplea los recursos materiales y humanos que hayamos previsto, siguiendo un organigrama el cual garantiza las tareas o funciones creadas y coordinadas bajo en ente de control interno de la empresa.
- g. Control y evaluación: Aquí por medio de diferentes métodos estadísticos se evidencia cuán rentables han sido, las desviaciones, y si hemos alcanzado o no nuestras metas.

Posicionamiento

Nuestra empresa contrata personal profesional en la enseñanza y capacitada para lograr transmitir conocimiento y comunicación asertiva y clara, y la utilización de la página web y correos con referencia a los contenidos y actividades de las clases propuestas; Además de ello lograr hacer una buena divulgación de promociones y actividades recreativas propuestas por la empresa esto será bien visto por nuestros usuarios lo cual se logrará retener usuarios a mayor escala y así tener el éxito a cabalidad.

El Plan de Mercadeo

Nuestro plan de mercadeo y como está estipulado en nuestra visión, es crear una aplicación para poder comunicarnos con nuestros clientes, por lo anterior estamos elaborando una página web (<https://camiloandresmunozr.wixsite.com/prodigiosdeltenis>), donde estamos implementado ciertos puntos importantes para las personas que estén interesadas en tomar nuestros servicios e ir teniendo mayor reconocimiento a nivel local; Así mismo, como empresa poder conformarnos como academia, para el alto rendimiento en nuestros jugadores sin dejar de un lado la parte formativa de los mismos, y de acuerdo a esto poder generar un incremento del consumo, de acuerdo al estudio mensual estadístico se va a realizar para fortalecer las debilidades y habilidades.

Figura No 6 Estrategias de la empresa



Figura No 6. Fuente propia

Módulo técnico o de ingeniería de proyecto –tangibles

Fichas técnicas y de producción.

Usos y beneficios: El deporte del tenis es muy beneficioso según (Amanda Sanchez Peralta, 2019) indica que el tenis para niños posee beneficios muy positivos para el desarrollo del niño, tanto a nivel físico como mental:

- En cuanto a lo físico, el tenis para niños ayuda a que se desarrolle la motricidad y coordinación de las destrezas físicas. Además, el tenis para niños ayuda a fortalecer y tonificar los músculos, mejora la velocidad, la agilidad y aumenta los reflejos.
- Por otra parte, en lo psicológico, el tenis para niños puede ayudar en cuanto a la disciplina, ya que reconoce el valor del trabajo y del esfuerzo. Asimismo, crea en el niño un sentido de la competencia, enseña a trabajar en equipo, divierte y aumenta la seguridad personal y la autoestima.

Procesos Productivos.

El proceso productivo de prodigio de tenis es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de factores productivos en el servicio de clase de tenis a domicilio; En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda. Por lo anterior la empresa prodigios del tenis se elige el tipo de producción continua: La cual nos permite producir el servicio en gran cantidad y gran organización en este caso la línea de producción se mantiene en funcionamiento continuo, siete días a la semana de esta forma se consigue maximizar el rendimiento y eliminar los costes adicionales que está altamente calculado y mejorar nuestra expansión.

Políticas de Calidad

Nuestra política de calidad va centrada en el servicio al cliente oportuno en donde se logre satisfacer los requisitos y expectativas teniendo en cuenta la atención al usuario, promoviendo así el buen trato y servicio oportuno al usuario basado en los principios de honestidad, liderazgo y desarrollo del recurso humano donde se logre ver la mejora y la integridad de nuestras operaciones.

Módulo técnico o de ingeniería de proyecto –intangibles

Fichas de caracterización/composición servicio

Tabla No 3 *ficha de caracterización*

		BASE EPISTEMOLOGICA: Motricidad Humana		EVALUACION	BNA DISPOSICION
				NOMBRE	MARTINA GARCIA
		GESTIÓN TÉCNICA		EMPRESA	PRODIGIOS DEL TENIS
Programa		CLASE INDIVIDUAL	Entrenador	JOAN LEONARDO FORERO	
Lugar		CASA 2do PISO	Nivel	TENIS 10s BOLA ROJA	Mes ABRIL
Objetivo Tecnico		Golpe de derecha. Desarrollo de habilidades motoras			
Valor a trabajar		RESPETO HACIA LO DEMAS			
FECHAS		ACTIVIDADES			TIEMPO
b r - 2	0 : "	1. Calentamiento (Trote suave en el espacio haciendo movilidad articular al mismo tiempo. 2. Actividades con elemento(énfasis en atrapar) 3. Juego del gato y el raton. 4 Actividad del cono de helado 5. Ejercicios desarrollados con raqueta			15, 35, 10
	1				

Nota: La Tabla No 3 Fuente propia

Equipos y Mobiliario (Requerimiento para la prestación del servicio)

Prodigios del tenis es una empresa prestadora del servicio de clases de tenis a domicilio por tal motivo y de acuerdo al proceso de producción que hemos establecido, para el desarrollo de este punto se tienen en cuenta: los muebles, espacio requerido, instrumentos y equipos específicos, fundamentales para la ejecución de las actividades y los eventos que conforman el proceso, que son necesarios para la prestación un servicio con calidad; Por lo anterior estos son los equipos, maquinaria y mobiliario a utilizar:

- Computador y teléfono
- Mesa y sillas
- Cancha de mini tenis
- Pelotas punto rojo
- Raquetas
- Aros
- Lazos
- Escaleras
- Conos
- Canasta de Bolas

Módulo de desarrollo organizacional y administrativo

Direccionamiento Estratégico

Se debe al plan estratégico y de implementación de PRODIGIOS DEL TENIS, en el cual se define el responsable de cada uno de los planes de acción y los indicadores que permitirán evaluar su estado, con el objetivo de tomar las medidas requeridas para el logro de los objetivos estratégicos. Por de este se pude conocer la situación real en la que se encentra la empresa, de acuerdo al análisis externo e interno, los cuales arrojan los factores con mayor impacto en la visión de la organización, estos factores pueden ser tanto favorables como desfavorables para la organización. Como, por ejemplo:

1. El mantenimiento actualizado de los conocimientos ambientales, jurídicos y deportivos de los entrenadores para así poder dar mejor rendimiento y metodología a los alumnos.
2. El servicio al cliente de la empresa se considera como su mayor ventaja competitiva que permite su permanencia en la industria, debe parametrizar muy bien este proceso porque al momento de crecer no se puede perder esta ventaja competitiva.
3. Una de las principales amenazas de Prodigios del tenis es la dependencia del cualquier tipo de pago de la clase de los clientes, ya que si un 50% entraran en morosidad sería perjudicial para el flujo de caja por tal razón se debe tener las políticas y procesos mercantiles y jurídicos más viables no para la empresa como para el deudor.
4. El éxito de un direccionamiento estratégico está en involucrar a todos los empleados dentro del proceso de implementación.
5. El direccionamiento establecido para JES INTERPROYECTOS en este proyecto, se debe revisar por lo menos una vez al año, con el objetivo de revisar los efectos de los cambios dentro de ella y en su entorno, asegurándose que dichos cambios no afecten el propósito de la organización.
6. Los indicadores de gestión del plan de implementación se deben revisar por lo menos una vez al mes con el objetivo de tomar las medidas correctivas, en aquellas acciones que se salgan de los parámetros de control; Todo proceso nuevo que se implemente en la empresa debe quedar formalmente documentado, con el fin de que a medida que la empresa crezca, se mantengan los estándares de calidad y se tengan herramientas para ser cada día mejores.

Cultura Organizacional

La cultura organizacional de PRODIGIOS DEL TENIS es muy flexible ya que se busca fortalecer los lazos de identidad corporativa entre los tres actores principales: la marca, el equipo de trabajo y los clientes, manteniendo una estabilidad y elevación de los niveles de calidad en cada actividad. Por lo anterior vamos a establecer los siguientes lineamientos:

1. Conservar la responsabilidad corporativa con lo cual se apoya la creatividad y la capacitación del equipo de trabajo.
2. Agiliza la misión y visión de innovación de los principales valores que la comunidad demande como: autenticidad, excelencia, participación entre otros.

3. Los valores que se fortalecen para empleados y clientes son: la igualdad de trato, Respeto, honestidad, justicia laboral, social, jurídica y la tolerancia etc. Lo que les impulsa a sentirse parte del éxito de la empresa.

En conclusión, la entidad requiere la implementación de la calidad como cultura institucional para generar una mayor ventaja competitiva frente a sus competidores. Por esto es necesario establecer procesos de capacitación planificados e involucrar a todo el personal en la toma de decisiones para la mejora de los procesos.

Misión

Ofrecer un servicio de una alta calidad, satisfaciendo las necesidades de nuestros usuarios, mediante la oferta de clases de tenis a domicilio para niños entre los 4 y 8 años de edad, aportando en el aprovechamiento del tiempo libre, el desarrollo de sus habilidades motrices y la formación de futuros jugadores de tenis con un alto valor axiológico y componentes que le sean útiles para la vida, contribuyendo así mismo al crecimiento sostenido de la empresa y el desarrollo profesional y personal de sus colaboradores.

Visión

Para el año 2022 ser reconocidos como la empresa número uno en la prestación del servicio de clases de tenis para niños con edades entre 4 y 8 años de edad, cubriendo por lo menos 4 localidades en la ciudad de Bogotá D.C. contando con una alta demanda de usuarios y jugadores con los mejores resultados en la categoría bola roja en la capital del país.

Estructura Organizacional

Figura No 4 Organigrama organizacional de prodigios del tenis

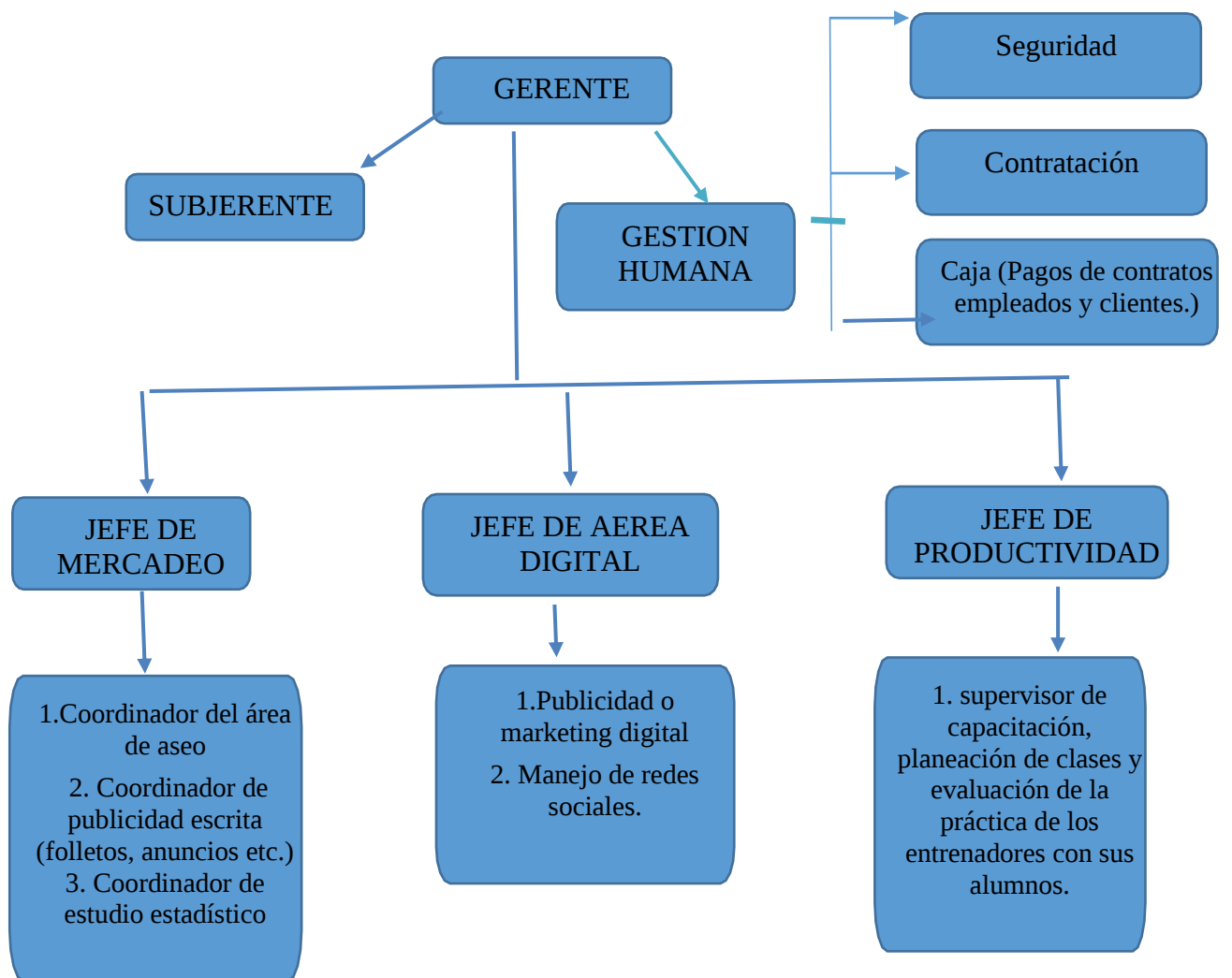


Figura No 4. Fuente propia

Perfiles, roles y cargo

Tabla No 4 *Especificaciones de cada uno de los cargos.*

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Gerente
Perfil	Planear, programar, dirigir y controlar las políticas generales colombianas, con el fin de garantizar el cumplimiento de sus objetivos acorde con la Constitución, la Ley y los Estatutos actuales.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Administración de empresas, contaduría y afines

Especialización	Posgrados afines administración, contaduría entre otros
Experiencia	5 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. Representación legal de la empresa. 2. Aprobar y elaborar en conjunto con los Jefes de Áreas presupuestos, programas, políticas, procedimientos, directivas, manuales y demás documentos o recursos que sean requeridos para asegurar el desarrollo de las actividades y operaciones de sus respectivas áreas. 3. Negociación. Orientación a los clientes. Orientación a los resultados. Pensamiento estratégico. Pensamiento analítico. Planificación y organización. Relaciones de negocio. Tolerancia a la presión. 3. Compromiso. Trabajo en equipo. Innovación / mejora continua. Iniciativa / creatividad. Comunicación. Empoderamiento. Gestión de información. Habilidad analítica. Impacto e influencia. Liderazgo.
Tipo de contrato	Directo en término indefinido con la empresa
Salario	\$877.803 COP

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Gestión humana
Perfil	Planear, programar, dirigir y controlar las políticas generales colombianas, con el fin de

	garantizar el cumplimiento de sus objetivos acorde con la Constitución, la Ley y los Estatutos actuales.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Gestión humana, Administración de empresas, contaduría y afines
Especialización	Posgrados afines administración, Recursos Humanos RRHH, contaduría entre otros
Experiencia	2 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. Aprobar y elaborar en conjunto con los Jefes de Áreas presupuestos, programas, políticas, procedimientos, directivas, manuales y demás documentos o recursos que sean requeridos para asegurar el desarrollo de las actividades y operaciones de sus respectivas áreas. 2. Manejo de caja, Desembolsos sobre contratos con clientes y empleados.3. Compromiso. Trabajo en equipo. Innovación / mejora continua. Iniciativa / creatividad. Comunicación. Empoderamiento. Gestión de información. Habilidad analítica. Impacto e influencia. Liderazgo.
Tipo de contrato	Directo en término indefinido con la empresa
Salario	\$877.803 COP

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Sub-Gerente

Perfil	Planear, programar, dirigir y controlar las políticas generales colombianas, con el fin de garantizar el cumplimiento de sus objetivos acorde con la Constitución, la Ley y los Estatutos actuales.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Administración de empresas, contaduría y afines
Especialización	Posgrados afines administración, contaduría entre otros
Experiencia	3 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. Aprobar y elaborar en conjunto con los Jefes de Áreas presupuestos, programas, políticas, procedimientos, directivas, manuales y demás documentos o recursos que sean requeridos para asegurar el desarrollo de las actividades y operaciones de sus respectivas áreas. 2. Negociación. Orientación a los clientes. Orientación a los resultados. Pensamiento estratégico. Pensamiento analítico. Planificación y organización. Relaciones de negocio. Tolerancia a la presión.3. Compromiso. Trabajo en equipo. Innovación / mejora continua. Iniciativa / creatividad. Comunicación. Empoderamiento. Gestión de información. Habilidad analítica. Impacto e influencia. Liderazgo.
Tipo de contrato	Directo en término indefinido con la empresa

Salario	\$877.803 COP
----------------	---------------

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Jefe de mercadeo
Perfil	Planear, programar, dirigir y controlar las políticas generales colombianas, con el fin de garantizar el cumplimiento de sus objetivos acorde con la Constitución, la Ley y los Estatutos actuales.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Administración de empresas, contaduría y afines
Especialización	Posgrados afines administración, contaduría entre otros
Experiencia	3 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. Aprobar y elaborar en conjunto con los Jefes de Áreas presupuestos, programas, políticas, procedimientos, directivas, manuales y demás documentos o recursos que sean requeridos para asegurar el desarrollo de las actividades y operaciones de sus respectivas áreas. 2. Negociación. Orientación a los clientes. Orientación a los resultados. Pensamiento estratégico. Pensamiento analítico. Planificación y organización. Relaciones de negocio. Tolerancia a la presión.3. Compromiso. Trabajo en equipo. Innovación /

	mejora continua. Iniciativa / creatividad. Comunicación. Empoderamiento. Gestión de información. Habilidad analítica. Impacto e influencia. Liderazgo.
Tipo de contrato	Directo en término indefinido con la empresa
Salario	\$877.803 COP

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Jefe de área digital
Perfil	Planear, programar, dirigir y controlar las políticas generales colombianas, con el fin de garantizar el cumplimiento de sus objetivos acorde con la Constitución, la Ley y los Estatutos actuales.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Marketing Digital
Especialización	Posgrados afines en sistemas, redes sociales entre otros
Experiencia	2 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. Gestionar comunicación interna y externa de la empresa por medio de los diseños de plataformas, aplicaciones formas de pago etc. 2. Creación de contenido en web, blogs y redes sociales y gestionar la implementación, recogida y tratamiento de los datos para poder obtener conocimiento y poder guiar al negocio en sus siguientes pasos. 3. Compromiso.

	Trabajo en equipo. Innovación / mejora continua. Iniciativa / creatividad. Comunicación. Empoderamiento. Gestión de información. Habilidad analítica. Impacto e influencia. Liderazgo.
Tipo de contrato	Directo en termino de prestación de servicios con la empresa
Salario	\$877.803 COP

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Jefe de productividad
Perfil	Planear, programar, dirigir y controlar las políticas generales colombianas, con el fin de garantizar el cumplimiento de sus objetivos acorde con la Constitución, la Ley y los Estatutos actuales.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Ingeniería industrial
Especialización	Posgrados afines en ingeniería, administración, ente otros
Experiencia	3 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. Monitorear el avance del desempeño de la operación diaria. 2. El rendimiento de la línea de producción de detalle. 3. Encargado de los indicadores de rotación de inventario, presupuesto y control del margen de ventas de los puntos de venta, como de las categorías de

	productos. 4. Laborar por procesos y en diagramas de flujo. 5. Medir el desempeño de más de 60 puntos de venta en razones financieras 6. Medir indicadores de producción.
Tipo de contrato	Directo en término indefinido con la empresa
Salario	\$877.803 COP

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Nombre del cargo	Entrenador o Docente Deportivo
Perfil	Generar procesos de planificación, programación, ejecución y evaluación de las actividades de enseñanza aprendizaje de la educación física, y los deportes.
Formación	Profesional
Requisitos Formales	Título en Licenciatura en educación física, recreación y deporte.
Especialización	Posgrados afines
Experiencia	3 años
Conocimientos específicos	Ley nacionales e internacionales deportivas
Otros	Microsoft Office, Google, redes sociales y tecnológicas actuales
Responsabilidades	1. dirige y coordina programas y actividades encaminadas al mejoramiento, la prevención en Salud y en general de la calidad de vida de la comunidad, desde escuelas de formación e iniciación deportiva, clubes deportivos, cajas de compensación, clubes de tercera edad entre otros.2. Promover y liderar grupos de investigación en los diferentes temas relativos

	a la educación física y los deportes, desde las experiencias técnicas, tecnológicas y científicas, que coadyuven al mejoramiento y posicionamiento de esta área.3. Asesorar y coordinar la gestión deportiva desde los contextos local, regional, nacional e Internacional en el campo de la educación física y los deportes.
Tipo de contrato	Directo en termino de prestación de servicios con la empresa
Salario	\$877.803 COP

Nota: La Tabla No 4 Fuente propia y se realiza para establecer las especificaciones, funciones tipo de contrato y demás conceptos laborales de los cargos de la empresa prodigios del tenis.

Manual de Funciones y procedimientos (MFP)

El presente Manual de Funciones y Procedimientos es un instrumento que explica el funcionamiento operativo de Prodigios del Tenis; Tiene por objetivo establecer los lineamientos a seguir para asegurar la eficiente y oportuna prestación de servicios de las clases a domicilio en la localidad de Teusaquillo, constituyéndose en un documento de apoyo para los funcionarios y directivos que trabajarán en las diferentes áreas de ejecución de la misma, así también constituye una guía general que establece las interacciones entre las diferentes instituciones vinculadas a la empresa. En este se provee el marco conceptual y los criterios técnicos de operación para la consulta de los directivos, empleados y clientes, para normalizar las definiciones y criterios y homogenizar su aplicación. Su carácter es normativo y permitirá transparentar los procedimientos que serán desarrollados por las instancias responsables. Los criterios, condiciones y procedimientos establecidos en el MFP se aplican a los objetivos y el marco legal vigente, que son la base del funcionamiento de prodigios del tenis.

Condiciones básicas de los procesos:

Figura No 5 Procesos de prodigios del tenis

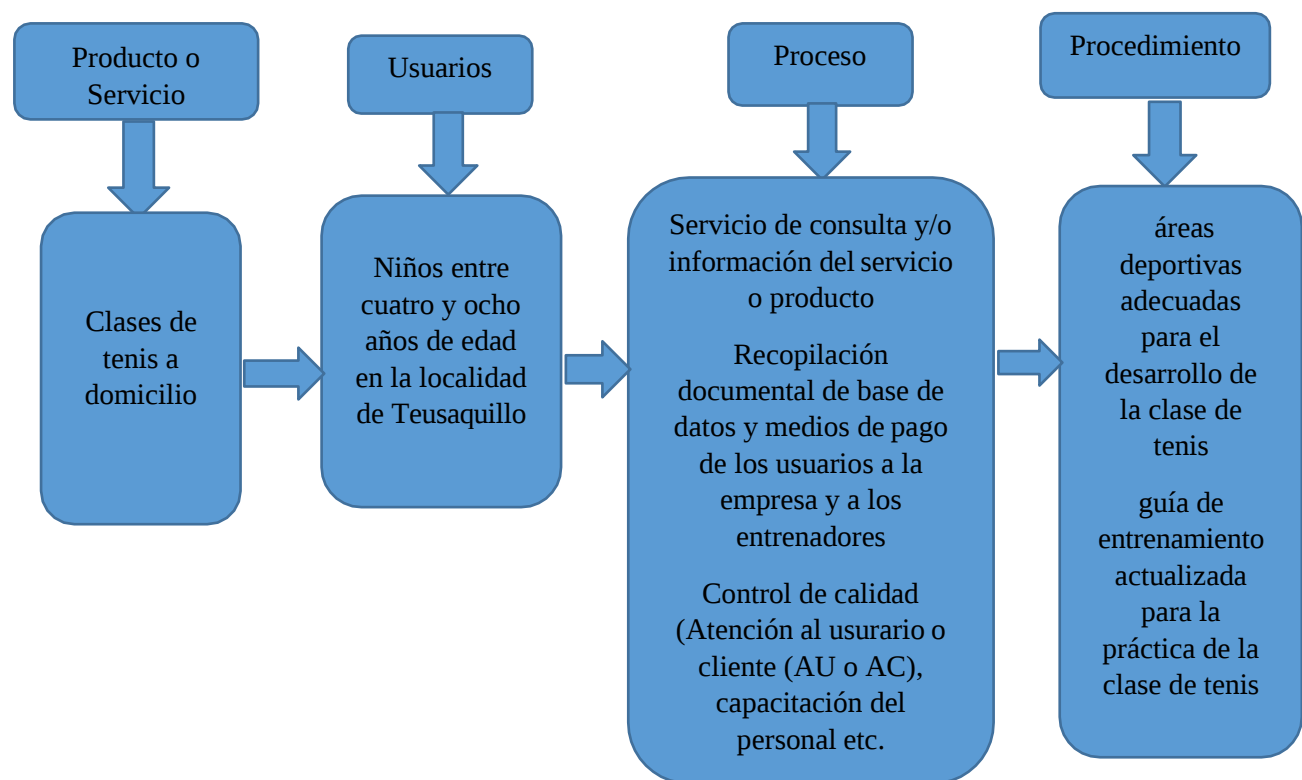


Figura No 5. Fuente propia

Condiciones básicas para el funcionamiento:

El área de RRHH: Se encarga de unificar las necesidades de la formalización del equipo de trabajo y usuarios.

Visualización y promoción: Establece acuerdos frente a los mecanismos de difusión con de los productos y servicios dados por la empresa identificando así las fortalezas y debilidades en el mercado para con esto mejorar nuestro marketing digital.

Estructura y equipamiento: Necesidad de contar con el lugar equipado y en condiciones de realizar las actividades.

Herramientas informáticas: Actualización de plataformas, redes sociales y demás para así agilizar los procesos de comunicación de la empresa con los clientes.

Proceso de instalación: Este se basa en dos etapas

1. Primera Fase (Implementación) Debe considerarse que en la fase de implementación se dará el trabajo conjunto entre funcionarios para así atenderse cada situación problemática o beneficiaria para dar la mejor solución o evolución de las mismas; Capacitación para que los empleados se sientan identificados con su departamento y producir un mejor servicio. Es imprescindible que el coordinador, junto con el equipo técnico, trace indicadores básicos de resultados para esta fase.
2. Segunda Fase (Afianzamiento): De acuerdo a la etapa anterior por medio del resultado estadístico en esta etapa se produce las estrategias más adecuadas para mantener un buen desarrollo de la empresa prodigios del tenis en el mercado, en su régimen externo como lo social, cultural, ambiental entre otras y en su condicionamiento interno como la parte administrativa, comercial, laboral etc.

Políticas Laborales

Se ha realizado un programa de prevención de accidentes para nuestros usuarios y empleados ya que son parte fundamental de esta empresa en donde se deberá informar rápidamente para poder atender con eficiencia y calidad dicho accidente; Teniendo en cuenta que todo el funcionamiento de la empresa se regirá con lo establecido al código sustantivo del trabajo, decretos financieros y comerciales y demás normas conexas.

Procesos de selección y contratación

El proceso de reclutamiento y selección de personal es un conjunto de etapas que, de acuerdo a los lineamientos de la legislación colombiana, tienen como objetivo el reclutar y seleccionar al personal más idóneo para un puesto de trabajo en la empresa las cuales son:

Definición del perfil del postulante: Se empieza a realizar unas preguntas comunes dependiendo el cargo, formalizadas en documento, estas son:

- Nivel de estudio y bilingüismo

- Que actividades deberá realizar
- Que experiencia tiene
- Cuáles son su habilidades y debilidades
- Cuáles son sus actividades, responsabilidades entre otras.
- Cuáles son tus valores sociales, profesionales y laborales
- Que conocimientos técnicos tienes

Su capacidad de trabajo en equipo y Trabajo bajo presión

Etapas de Convocatoria o Búsqueda: Consiste en la recolección de hojas de vida en lo cual se analiza y se da el reclutamiento o convocatoria de los postulantes que cumplan con las competencias o características que hemos definido en el paso anterior (sin necesidad de que tengan que cumplir todas ellas)

Algunos de los métodos que se pueden utilizar para esta etapa son:

- Promoción interna: Anuncios o avisos en redes sociales
- Recomendaciones
- Agencias de empleo

Evaluación: Es momento se divide en dos fases: primero: la fase Preselección en donde se analiza y se eliminan los Currículum que no cumplen con las expectativas empresariales, segundo la fase de selección donde se evalúan puntualmente a los que cumplen los objetivos de la empresa frente a los cargos. Esto se basa en:

- Entrevista preliminar
- Prueba de conocimiento
- Prueba psicológica
- Entrevista final

Selección y contratación: Una vez que hemos evaluados a todos los postulantes, pasamos a seleccionar al que mejor desempeño haya tenido en las pruebas y entrevistas realizadas, es decir, pasamos a seleccionar al candidato más idóneo para cubrir el puesto vacante;

Y una vez que hayamos elegido al candidato más idóneo, pasamos a contratarlo, es decir, a firmar junto con él un contrato en donde señalemos el cargo a desempeñar, las funciones que realizará, la remuneración que recibirá, el tiempo que trabajará con nosotros, y otros aspectos que podrían ser necesario acordar.

Capacitación: Esta etapa se basa en que una vez que hemos seleccionado y contratado al nuevo personal, debemos procurar que se adapte lo más pronto posible a la empresa prodigios del tenis, y capacitarlo para que se pueda desempeñar correctamente en su nuevo puesto.

Contratación

La empresa prodigios del tenis, para el proceso de contratación va a seguir los lineamientos de regulación que establece el Ministerio de Trabajo que se basan con los reglamentos de la OIT (Organización Internacional de Trabajo) para asegurar el bien de los empleados y de las empresas colombianas; Además, existen 4 acuerdos fundamentales que deben ser seguidos por aquellos inversionistas internacionales o nacionales que decidan establecer sus compañías en el país:

1. Las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.
2. Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso u obligatorio.
3. Las empresas deben apoyar la abolición efectiva del trabajo infantil.
4. Las empresas deben apoyar la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Por lo anterior los tipos de contratos existen en Colombia lo cual es un punto clave para saber qué tipo de contrato es el que más le conviene según las tareas de los empleados:

- a. *Contratos a término indefinido:* es el más común entre las empresas colombianas. Consiste en firmar un acuerdo entre el empleado y el empleador. Aquí se fija un salario, los horarios y se acuerda un término indefinido del contrato.
- b. *Contratos a término fijo:* la característica principal en estos contratos es que hay una fecha límite de duración que es de tres años, además de tener que quedar por escrito el acuerdo.

- c. *Contrato por obra o labor*: se utiliza cuando existen proyectos puntuales y se emplea durante un tiempo determinado. El pago se realiza dependiendo del tiempo trabajado y la indemnización no puede ser menor a quince días.
- d. *Contrato ocasional, accidental o transitorio*: se pacta cuando el empleado realiza labores distintas a las que corresponden a su cargo y se da cuando su duración es inferior a un mes.

Por lo anterior la empresa prodigio del tenis se establecen los contratos a término indefinido por ser el más conveniente para los empleados y la misma compañía.

La jornada laboral en Colombia son las siguientes:

- La jornada laboral en Colombia es de máximo 48 horas semanales, 8 horas diarias y la jornada ordinaria es aquella que pacten ambas partes. La compañía Prodigios del tenis se de acuerdo a sus objetivos se basa en esta jornada para cumplir sus metas.
- Según la Ley 1846 de 2017, la jornada puede ser diurna (de 6:00am a 8:59: pm) o nocturna (de 9:00 pm a 5:59am).
- Existen las llamadas jornadas especiales, que dependen de la naturaleza de la actividad y las necesidades del empleador. Se paga en caso de que se trabaje por fuera de la jornada ordinaria y en todo caso la máxima legal. En ningún caso las horas extras de trabajo, diurnas o nocturnas (de 9:00 pm a 6:00 am), podrán exceder dos horas diarias y doce semanales. Todo trabajo suplementario requiere permiso del Ministerio del Trabajo.
- Tenga en cuenta que el empleador está obligado a dar un día de descanso dominical o festivo remunerado a todos sus trabajadores. El trabajo en domingo y festivo se remunera con el recargo del 75% sobre el salario ordinario según las horas laboradas.
- En caso de tratarse de trabajo dominical ocasional (hasta dos domingos al mes), el trabajador recibe el recargo del 75% y un descanso compensatorio remunerado o su valor en dinero a su elección.
- Para el tema de las vacaciones en Colombia, el empleado tiene 15 días hábiles de vacaciones remuneradas al año, por cada año de trabajo. El trabajador debe disfrutar al menos seis días continuos de vacaciones anuales. Los días adicionales podrán ser acumulados hasta por dos años o por cuatro años para trabajadores técnicos, de dirección de confianza y manejo y para aquellos trabajadores extranjeros en Colombia.

Para cumplir todo el proceso se debe tener en cuenta como son los salarios en Colombia:

En Colombia, el Salario Mínimo Legal Vigente (SMLV), acordado por el gobierno y las agremiaciones de trabajadores, se fijó en COP 877.307 para el año 2020, si se da con auxilio de transporte con un auxilio de transporte de \$102.854, para un total de \$980.657;

Aunque este valor puede variar dependiendo de los contratos y los acuerdos establecidos por el empleado y el empleador. Estos son algunos términos clave a para la contratación de personal en Colombia:

- Remuneración: es el salario mínimo establecido por el gobierno.
- Remuneración ordinaria: salario que puede variar dependiendo del acuerdo entre el empleado y el empleador.
- Remuneración extraordinaria: se compone de horarios extra, trabajo en días de descanso, comisiones, viáticos y otras variables.
- Salario ordinario: es el que remunera el trabajo diario; no incluye prestaciones sociales ni remuneración.
- Salario integral: es el pago otorgado a empleados que cumplen trabajo ordinario y extraordinario, prestaciones sociales y más acreencias laborales que no incluyen las vacaciones.
- Pagos no salariales: es un acuerdo entre el empleado y el empleador; no incluye pagos constitutivos del salario. No se tiene en cuenta para la liquidación. Tampoco hacen base para el pago de los aportes parafiscales.

Además de los puntos anteriores, el empleador debe asumir otros costos de acuerdo al contrato, que benefician a los trabajadores en Colombia:

- Prestaciones sociales como el auxilio de cesantías, intereses sobre las cesantías, prima de servicios o el auxilio de transporte, calzado y prendas de vestir.
- Aportes parafiscales al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, al Servicio Nacional de Aprendizaje y a la Caja de Compensación Familiar. Si el trabajador devenga menos de diez salarios mínimos legales vigentes, hay una exoneración de estos pagos y de seguridad social en salud.

Administración de sueldos y Salarios

La administración de salarios estará bajo el encargo del área de gestión humana cual determina por el tipo de contrato (definido, indefinido, prestación de servicios o por horas) y con este se establece el

salario de acuerdo a lo establecido código sustantivo del trabajo o código laboral, en sus artículos 22 a 75, donde se regulan las diferentes modalidades de contratación laboral, su duración, terminación e indemnización en caso que el despido sea injustificado. Por lo anterior empleador y el empleado están en la obligación de conocer a profundidad la regulación del contrato de trabajo por cuanto una incorrecta aplicación de la ley puede conllevar costosos procesos laborales.

Tabla No 5 *Administración de salarios.*

Listado de empleados	Cargo	Tipo de contrato	Salario	Tiempo
CAMILO MUÑOZ	ENTRENADOR, JEFE DE MERCADEO Y AREA DIGITAL	INDEFINIDO	877.803	8H
ANDRES LOPEZ	ENTRENADOR, JEFE DE PRODUCTIVIDAD	INDEFINIDO	877.803	8H
MARLON MENDEZ	ENTRENADOR	INDEFINIDO	877.803	8H
	GERENTE Y GESTION HUMANA			
LEONARDO FORERO	ENTRENADOR, SUBJERENTE	INDEFINIDO	877.803	8H

Nota: La Tabla No 5 Fuente propia y se realiza para establecer la administración de horas de trabajo y salarios.

Marco legal y normativo para la formalización de negocios y/o empresas: Ley 181 de enero 18 de 1995.

Artículo 15, El deporte en general: es la específica conducta humana caracterizada por una actitud lúdica y de afán competitivo de comprobación o desafío expresada mediante el ejercicio corporal y mental, dentro de disciplinas y normas preestablecidas orientadas a generar valores morales, cívicos y sociales.

Artículo 16: Entre otras, las formas como se desarrolla el deporte son las siguientes:

- Deporte formativo. Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las Escuelas de Formación Deportiva y semejantes.
- Deporte aficionado. Es aquel que no admite pago o indemnización alguna a favor de los jugadores o competidores distinto del monto de los gastos efectivos ocasionados durante el ejercicio de la actividad deportiva correspondiente.

Del sistema nacional del deporte.

Definición y objetivos generales Artículo 46. El Sistema Nacional del Deporte es el conjunto de organismos, articulados entre sí, para permitir el acceso de la comunidad al deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física.

- Artículo 47. El Sistema Nacional del Deporte tiene como objetivo generar y brindar a la comunidad oportunidades de participación en procesos de iniciación, formación, fomento y práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, como contribución al desarrollo integral del individuo y a la creación de una cultura física para el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.
- Título III de la educación física: Artículo 10. Entiéndese por Educación Física la disciplina científica cuyo objeto de estudio es la expresión corporal del hombre y la incidencia del movimiento en el desarrollo integral y en el mejoramiento de la salud y calidad de vida de los individuos con sujeción a lo dispuesto en la Ley 115 de 1994.

Normas para el fomento del deporte y la recreación.

Artículo 17. El Deporte Formativo y Comunitario hace parte del Sistema Nacional del Deporte y planifica, en concordancia con el Ministerio de Educación Nacional, la enseñanza y utilización constructiva del tiempo libre y la educación en el ambiente, para el perfeccionamiento personal y el servicio a la comunidad, diseñando actividades en deporte y recreación para niños, jóvenes, adultos y personas de la tercera edad.

De la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación extraescolar

Artículo 5°. Se entiende que:

- La recreación. Es un proceso de acción participativa y dinámica, que facilita entender la vida como una vivencia de disfrute, creación y libertad, en el pleno desarrollo de las potencialidades del ser humano para su realización y mejoramiento de la calidad de vida individual y social, mediante la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento.
- El aprovechamiento del tiempo libre. Es el uso constructivo que el ser humano hace de él, en beneficio de su enriquecimiento personal y del disfrute de la vida en forma individual o colectiva. Tiene como funciones básicas el descanso, la diversión, el complemento de la formación, la socialización, la creatividad, el desarrollo personal, la liberación en el trabajo y la recuperación psicobiológica.
- La educación extraescolar. Es la que utiliza el tiempo libre, la recreación y el deporte como instrumentos fundamentales para la formación integral de la niñez y de los jóvenes y para la transformación del mundo juvenil con el propósito de que éste incorpore sus ideas, valores y su propio dinamismo interno al proceso de desarrollo de la Nación. Esta educación complementa la brindada por la familia y la escuela y se realiza por medio de organizaciones, asociaciones o movimientos para la niñez o de la juventud e instituciones sin ánimo de lucro que tengan como objetivo prestar este servicio a las nuevas generaciones.

Beneficios: Objetivos generales y rectores de la ley 50. Fomentar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como hábito de salud y mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar social, especialmente en los sectores sociales más necesitados.

Pasos para la formalización de una Empresa, Unidad de negocios y Establecimientos Comerciales

Según la cámara de comercio son:

1. Obtenga su Matrícula Mercantil: Su empresa adquiere la ciudadanía empresarial.
2. Lleve la contabilidad de su empresa: Permite tener un registro de los ingresos y gastos de su negocio, lo que facilita el control y la toma de decisiones.
3. Inscriba en el Registro Mercantil todo las actas, libros y documentos.
4. Contribuya al país: Con los recursos provenientes de los impuestos, el Estado financia los servicios de los ciudadanos como educación, salud e infraestructura. Este es su aporte al desarrollo del país.
5. Respalde a sus trabajadores: Realizar los aportes de salud, pensión y parafiscales (ICBF, Sena Cajas de Compensación Familiar) de sus trabajadores contribuye a generar empleos de calidad y les permite reducir los riesgos de enfermedad o accidentes.

Módulo económico, contable financiero y tributario

Evaluación Económica

Costos Fijos Mensuales

Corresponden a la asignación de sueldos de las personas que se planea que inicien en el proyecto teniendo como base el sueldo mínimo para cada uno, en el valor se muestra el total correspondiente a un mes donde se agregan las prestaciones sociales, costos de alquiler de espacios, los costos de papelería, de mantenimiento y se estima una depreciación de los materiales en la que se tiene en cuenta el costo de adquisición para de esta manera hallar un total de costos fijos mensuales que son indispensable a la hora de tener éxito financiero.

Tabla No 7 *Análisis de costos de prodigios del tenis*

Costos	Valor
Sueldos y Salarios	3'511.212
Prestaciones Sociales	1'736.116
Alquiler de espacio y servicios	350.000
Papelería	80.000
Mantenimiento	20.000
Depreciación	81.900
Total	5'779.228

Nota: La Tabla No 7 Fuente propia

Los Costos (Fijos, variables)

Los costos fijos variables son la pérdida que la empresa puede llegar alcanzar en el proceso de producción, para nuestro proyecto solo se tiene en cuenta la pérdida de pelotas que el único material estimado que puede sufrir pérdida por lo que se tendrá en cuenta en este tipo de costos, además en uno de nuestros servicios que es clase en cancha el costo variable se da en el alquiler del campo y el uso del servicio de caddie si es que el usuario así lo quiere.

Costos Variables No 1

Referencia de producto/servicio: clase individual			Unidad de costo: clase de 1 hora	
para 1 solo jugador Precio de venta: <u>35.000</u> Unidades producidas/mes: 80 clases				
MATERIAL ES DIRECTOS	UNIDAD DE COMPRA	COSTO DE UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO
Pelotas	\$15.000	\$5.000	1	\$5.000
TOTAL COSTO DE MATERIALES DIRECTOS				\$ <u>5.000</u>
OTROS COSTOS VARIABLES: _____				\$ _____
TOTAL, COSTOS VARIABLES PARA LA UNIDAD DE COSTO				\$ <u>5.000</u>

Costos Variables No 2

Referencia de producto/servicio: clase individual			Unidad de costo: clase de 1 hora para un grupo promedio de 4 niños		
Precio de venta: 45.000			Unidades producidas/mes: 80 clases		
MATERIALES DIRECTOS	MATERIALES DIRECTOS	COSTO DE UNIDAD	DE UNIDADES UTILIZADAS	COSTO	
Pelotas	\$ 15000	\$ 5000	2	\$ 10.000	
TOTAL, COSTO DE MATERIALES DIRECTOS					\$ 10.000
OTROS COSTOS VARIABLES:					
TOTAL, COSTOS VARIABLES PARA LA UNIDAD DE COSTO					\$10.000

Costos Variables No 3

Referencia de producto/servicio: clase individual solo			Unidad de costo: clase de 1 hora para un jugador en cancha		
Precio de venta: 65.000			Unidades producidas/mes: 40 clases		
MATERIALES DIRECTOS	UNIDAD DE COMPRA	COSTO DE UNIDAD	DE UNIDADES UTILIZADAS	COSTO	
Pelotas	\$15000	\$5000	1	\$5000	
TOTAL, COSTO DE MATERIALES DIRECTOS					\$5000
OTROS COSTOS VARIABLES: alquiler de campo y uso del servicio de caddie					\$30000
TOTAL, COSTOS VARIABLES PARA LA UNIDAD DE COSTO					\$35000

Tabla No 6 *Análisis económico de contribución*

Productos/Servicios	Unidades Ventas mes	Costo variable del producto	Precio de Venta del producto	Costo Variable total	Venta total
Individual	80 clases	5000	35000	400000	2'800.000
Grupal	80 clases	10000	45000	800000	3'600.000
individual cancha	40clases	35000	65000	1'400.000	2'600.000
TOTALES				2'600.000	9'000.000

Nota: La Tabla No 6 Fuente propia

NOMBRE DEL PRODUCTO/SERVICIO	Individual	grupal	Individual cancha
PRECIO DE VENTA	\$ 35.000	\$ 45.000	\$ 65.000
(-) COSTO VARIABLE	\$ 5.000	\$ 10.000	\$ 35.000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000

Con el análisis anterior se puede establecer el margen de contribución unitario por servicio así como su costo variable lo que permite establecer un cálculo del margen de contribución en el que se estima una proyección de servicios por mes y poder estimar un total por ventas y por costos variables.

Cálculo del margen de contribución

Punto de Equilibrio

Para encontrar el punto de equilibrio financiero que requiere la empresa, se toman los valores de los costos fijos, los costos variables y el margen de contribución y a través de una fórmula se puede establecer que el punto de equilibrio financiero que requiere la empresa es de 7'028.790 lo que puede apuntar a una viabilidad económica en el desarrollo del proyecto.

P.E 5'779.228

$$1 - (2'600.000 / 9'000.000) \xrightarrow{\quad} \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = 7'028.790$$

$$\begin{array}{rcl} \text{P.E} & 5'779.228 \times 9'000.000 & \\ \hline & - & \\ & 7'400.000 & \end{array} = 7'028.790$$

Balance

Tabla No 8 *Análisis de balance de la empresa prodigios del tenis*

ESTADO DE BALANCE INICIAL	
FECHA DE INICIO: 01-11-2020	EMPRESA: Prodigios del tenis
ACTIVO: 3'500.000	PASIVO: 800.000

Activo corriente: Caja y bancos: 800.000 Clientes: Otras cuentas por cobrar: Inventarios: Gastos pagados por anticipado:	Pasivo corriente: 0 Proveedores: 0 Bancos: 0 Empleados: 0 Estado: 0
	Total, pasivo corriente: 0
Total, activo corriente: costos que debemos manejar, lo que recibimos 3 y medio 2 millones	Pasivo No corriente: 0 Deudas a largo plazo: 0
Activos No corrientes: Material y Equipo: 2.700.000 Depreciación: 0 Activo fijo neto: 0	Total, pasivo no corriente: 0
	Total pasivo: 8.00.000
Total activo no corriente: 1.500.000	Patrimonio: 0 Capital: 3.500.000 Utilidades acumuladas:
	Total, Patrimonio: 0

Total, activo:	2.300.000	Total, pasivo + patrimonio:
-----------------------	------------------	------------------------------------

ESTADO DE BALANCE PROYECTADO	
FECHA DE INICIO: 01-11-2020	EMPRESA: Prodigios del tenis
ACTIVO: 2'300.000	PASIVO: 800.000

Activo corriente:		Pasivo corriente:	0
Caja y bancos:	1'000.000	Proveedores:	0
Clientes:		Bancos:	800.000
Otras cuentas por cobrar:		Empleados:	0
Inventarios:		Estado:	0
Gastos pagados por anticipado:			
		Total pasivo corriente:	550.000
Total activo corriente:	2'000.000	Pasivo No corriente:	0 Deudas a largo plazo: 0
Activos No corriente:	1.450.000		
Material y Equipo:	1'300.000	Total pasivo no corriente:	550.000
Depreciación:	81.900		
Activo fijo neto:	2.300.000	Total pasivo:	2'500.000
Total activo no corriente:	2.218.100	Patrimonio:	1'750.000
		Capital:	2'300.000
		Utilidades acumuladas:	1'200.000

a de servi cios													
gast os oper ativo s	5.80 5.00 0	6.25 5.00 0	5.35 5.00 0	5.58 0.00 0	6.03 0.00 0	5.65 5.00 0	6.48 0.00 0	7.60 5.00 0	7.38 0.00 0	7.60 5.00 0	7.15 5.00 0	8.05 5.00 0	7.15 5.00 0
Utilid ad oper ativa	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00
otros ngre sos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
otros egre sos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
utiili dad ante s de impu sto s	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00
mpu esto de renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
tilid ad neta	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00	45.0 00

Nota: La Tabla No 9 Fuente propia

Presupuestos (ventas)

Tabla No 10 *Promedio de Ventas*

PROMEDIO DE VENTAS	Columna1	Columna2	Columna3
AÑO	01/11/2020	01/11/2021	2023 PROMEDIO

VENTAS DE DOTACIÓN	6'480.000	6'480.000	6'480.000
PUBLICIDAD	2.880.000	2.880.000	2.880.000
VENTAS DE EQUIPOS	19.800.000	19.800.000	19.800.000
PLAN DE DATOS	3'840.000	3'840.000	3'840.000

Nota: La Tabla No 10 Fuente propia

Flujo de caja

Tabla No 11 *Análisis de Flujo de caja*

[illegible][illegible]

DEPRESIA CION	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0	8190 0
OTROS	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00	3090 00

COSTOS FIJOS	4062 5	2710 0	2030 0	1620 0	1350 0	1080 0	1620 0	1350 0	1170 0	1080 0	1080 0	8100	8100
COSTOS VARIABLE S	1350 000	1350 000	1350 000	1350 000	1350 000	1350 000	1350 000	1260 000	1350 000	1350 000	1350 000	1350 000	1350 000
FLUJO DE CAJA NETA	1843 75	2879 00	3847 00	4788 00	5985 00	7092 00	4788 00	571. 400	6633 00	7092 00	7093 00	9342 00	9342 00

Nota: La Tabla No 11 Fuente propia

Análisis de impacto financiero

Nos constituimos como empresa de servicios, ya que vamos a brindar, clases de tenis a domicilio para la población infantil inicialmente en la localidad de Teusaquillo. Además de esto, vamos a ofrecer dos series de paquetes los cuales constan de las siguientes maneras:

- Paquete de 80 clases para 1 persona, con un valor de 35.000 por cada una, 1 hora por clase, teniendo en cuenta que el cliente es el que da el lugar para ir a dictar dicha clase.
- Paquete de 80 clases para un grupo de max.4 personas, con un valor de 45.000 `por cada una, 1 hora por clase, teniendo en cuenta que el cliente es que da el lugar para ir a dictar dicha clase.

Prodigios del tenis va a influir en un ahorro de costos de desplazamiento para el usuario, así como el ahorro de tiempo del que requiere ese desplazamiento.

Propuesta pedagógica

La propuesta pedagógica está conformada por cinco componentes que se relacionan entre sí y logran alcanzar un propósito u objetivo principal, estos componentes son:

- Aspecto técnico
- Aspecto axiológico
- Aspecto evaluativo
- Enfoque pedagógico
- Base epistemológica

Como base epistemológica de la presente propuesta se toma la motricidad humana como ciencia, que invita a ver al ser humano como entidad compleja.

Como “sujeto- objeto en acción constante”, que “busca su conocimiento y el aprendizaje acerca del mundo a través de su corporeidad” Sergio (1999), Siguiendo a (Toro, Fernández, Trigo, & Coego, 2010) quienes definen la motricidad humana como sentido y acción de lo humano expresado desde la corporeidad con intencionalidad creadora y transformadora, desde la praxis que corresponde específicamente al docente y su labor de desarrollo y producción del conocimiento en la posibilidad comunicativa y comunicante de su ejercicio consciente. De esta manera se busca que este componente permita el desarrollo de las habilidades motrices de base incluyendo la percepción temporal y orientación en el espacio desde su corporeidad.

En el componente axiológico se tendrá en cuenta la formación en valores como alternativa de desarrollo, desde la clase de tenis se hace énfasis en un valor en específico, sin embargo no se descuidan los demás valores que forman a un ser integro, este componente es importante porque la población con la que se interviene es de niños con edades entre cuatro y ocho años lo que requiere un impacto axiológico con fines de promover personas con formación en valores para la comunidad; Para el enfoque pedagógico de la propuesta se usa el aprendizaje significativo como medio que permita la orientación pedagógica, de acuerdo con, Ausubel (1989) “el conocimiento verdadero solo puede nacer cuando los nuevos contenidos tienen un significado a la luz de los conocimientos que ya se tienen”.

Es decir, que aprender significa que los nuevos aprendizajes conectan con los anteriores; no porque sean lo mismo, sino porque tienen que ver con estos de un modo que se crea un nuevo significado. En

coherencia con lo anterior se pretende partir del pre saber del alumnado, para lograr potenciar las habilidades motrices de base generando un aprendizaje significativo que influya en la vida cotidiana de los estudiantes positivamente; Para el componente técnico será de gran ayuda el apoyo en los programas de la ITF (international tennis federation) el programa tennis 10 y play and stay en los cuales se plantean unos parámetros y metodologías para el desarrollo de las clases con población infantil, en donde incluso se argumenta una necesidad de que el niño aprenda en un espacio reducido, con unas bolas y materiales especiales que le faciliten el aprendizaje del tenis. Desde la clase se tendrá en cuenta siempre la técnica en general, pero el docente hará énfasis en un objetivo técnico en particular a trabajar, adquirir o mejorar.

Se entiende la evaluación como proceso sistemático y permanente que comprende la búsqueda y obtención de información relevante, para identificar necesidades y condiciones sobre el estado de los procesos de maduración, aprendizaje y socialización del estudiante, permitiendo forjar criterios desde los cuales orientar los procesos pedagógicos; La evaluación en correspondencia con el componente epistemológico ha de ser cualitativa y por consiguiente subjetiva; se tienen en cuenta los criterios, valores, e interpretación de quien evalúa, basado en su experiencia y su ojo clínico en el campo de la acción pedagógica.

Por ello se favorecerá aspectos que permitan identificar las condiciones de comprensión de los estudiantes, considerados relevantes o significativos, en términos de conducta; sus actitudes, sus intereses, sentimientos, carácter y otros atributos de la personalidad; Evaluar los diferentes campos de desarrollo del potencial humano, requiere tener en cuenta, en el proceso de formación, criterios cualitativos como los siguientes:

- ✓ Actitudes ante la tarea y los compañeros.
- ✓ Niveles de motivación, así como de compromiso.
- ✓ Asistencia y participación activa en las clases.
- ✓ Responsabilidades individuales y grupales en el cumplimiento de la tarea.
- ✓ Procesos convergentes y divergentes (organizativos y creativos).
- ✓ Liderazgo y pro- actividad

Figura No 7 Propuesta Pedagógica

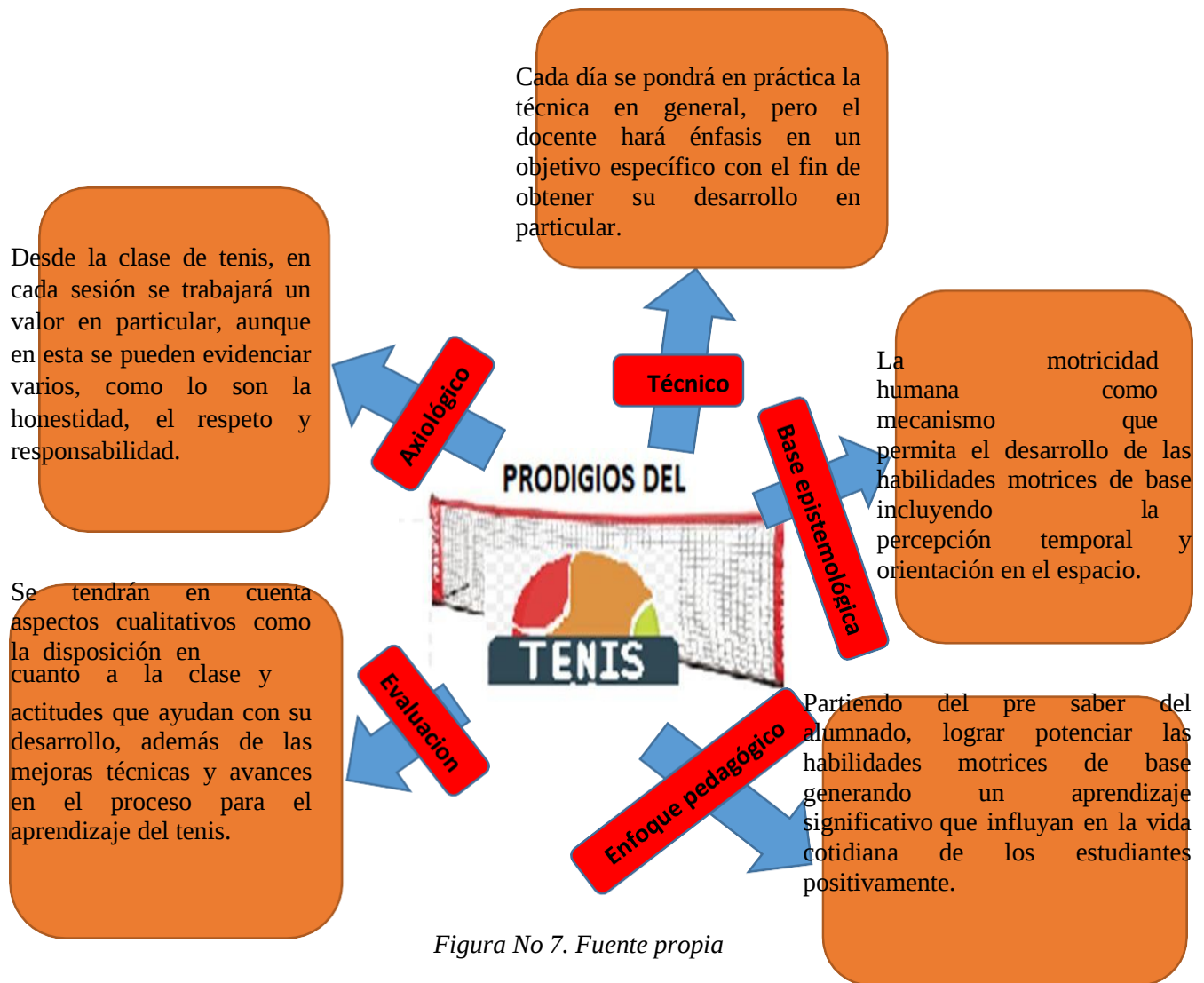


Figura No 7. Fuente propia

Generar actividades sanas que promuevan el aprovechamiento del tiempo libre en la población infantil, permitiendo generar una conciencia sobre la importancia de realizar actividades deportivas para promover el cuidado del cuerpo y la salud. Prodigios del tenis tendrá influencia en el cuidado del medio ambiente, ya que ninguno de nuestros materiales de trabajo utiliza componentes contaminantes o perjudiciales para la salud de la comunidad, se buscara la manera de trabajar con materiales reciclables que permitan la construcción de elementos útiles en las practicas.

Conclusiones

Prodigios del tenis es una idea de negocio que se basa en la prestación del servicio de clases de tenis a domicilio con una propuesta pedagógica que incluye un componente técnico táctico, componente axiológico, un enfoque pedagógico desde el aprendizaje significativo, una base epistemológica desde la motricidad humana y un componente evaluativo, dichos aspectos se complementan entre si cumpliendo una función estructurada en cada una de las clases.

Las clases estarán direccionadas a la población infantil específicamente con edades entre los cuatro y ocho años de edad, con el fin de que los diferentes espacios se puedan adaptar a la práctica del tenis y se pueda cumplir con las recomendaciones de la federación internacional de tenis en cuanto a que la enseñanza en esta etapa se debe dar en un espacio reducido y no en la cancha convencional.

Como proyecto busca satisfacer las necesidades manifestadas por la comunidad como lo son: la inmersión tecnológica de los niños lo que les aleja de despertar interés por actividades físicas que además de aportarles beneficios en salud les puede brindar un ingrediente extra en cuanto lo emocional, lo formativo y axiológico. Además, complace la necesidad de ahorrar tiempo y costos de desplazamientos a los usuarios pues la idea principal es llevar las clases de tenis a las familias promocionando el tenis al alcance de todos y aportando a la masificación de este deporte en la ciudad.

Desde lo financiero se demuestra que es una idea de negocio viable pues los mismos costos se solventan con base a las clases que se puedan dictar, los costos variables son mínimos lo que no genera un daño en las finanzas, por lo que el punto de equilibrio financiero se puede sostener con un margen contributivo establecido.

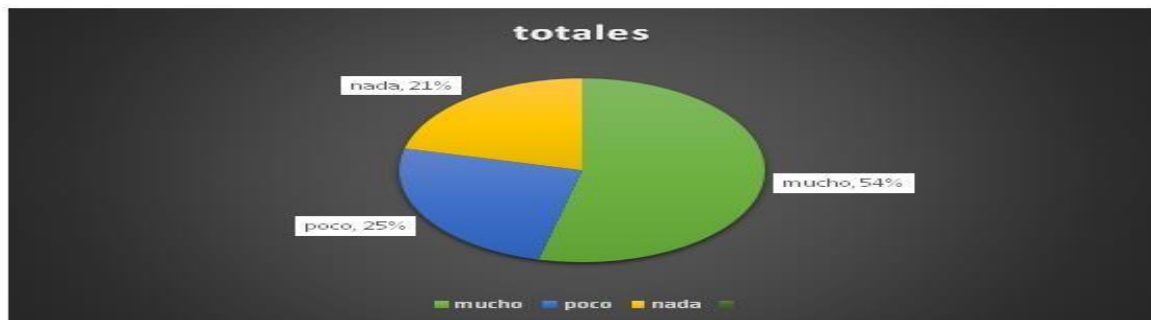
Anexos del plan de negocio

Resultados de encuestas.

1. ¿Que tanto le gusta el deporte del tenis?

- a. Mucho
- b. Poco
- c. Nada

Tabla No 12 *resultados pregunta No 1*

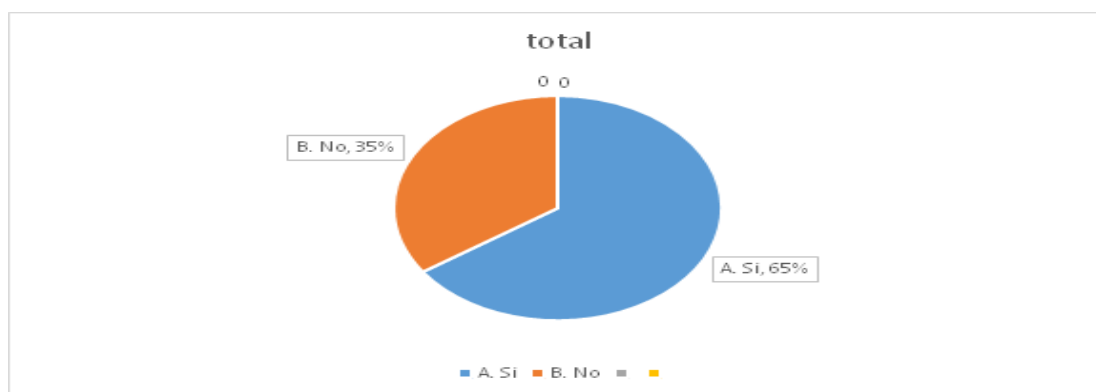


Nota: La Tabla No 12 Fuente propia

2. ¿Le gustaría tomar clases de tenis en otros espacios?

- a. Si
- b. No

Tabla No 13 *resultados pregunta No 2*



Nota: La Tabla No 12 Fuente propia

3. ¿En qué días le gustaría asistir a una clase de tenis?

- a. Lunes
- b. Martes
- c. Miércoles
- d. Jueves
- e. Viernes
- f. Sábado
- g. Domingo

Tabla No 14 *resultados pregunta No 3*



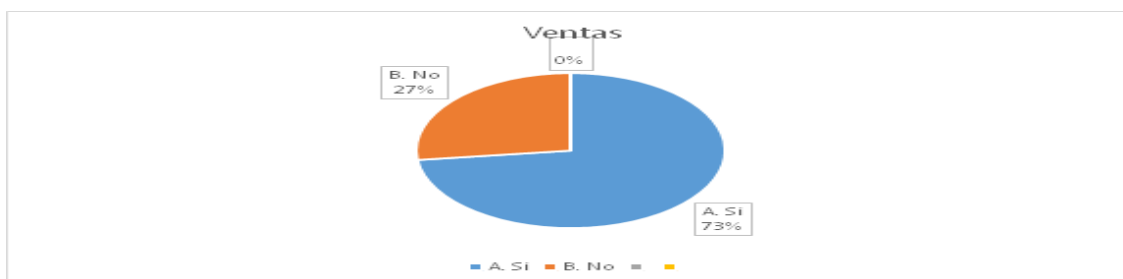
Nota: La Tabla No 14 Fuente propia

4. ¿Conoce los golpes básicos en el tenis?

a. Si

b. No

Tabla No 15 *resultados pregunta No 4*



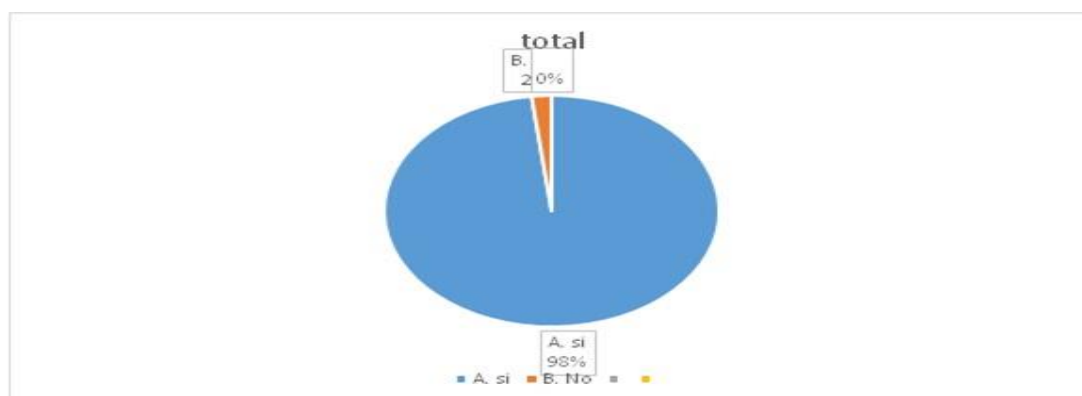
Nota: La Tabla No 15 Fuente propia

5. ¿Cree usted que al practicar tenis logre ayudar a mejorar su salud?

a. Si

b. No

Tabla No 16 *resultados pregunta No 5*



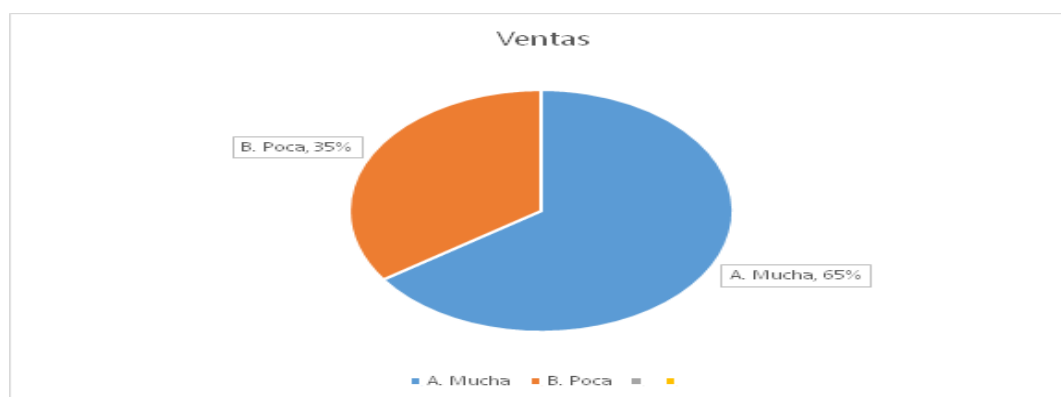
Nota: La Tabla No 16 Fuente propia

6. ¿Qué importancia tiene el deporte para usted?

a. Mucha

b. Poca

Tabla No 17 *resultados pregunta No 6*



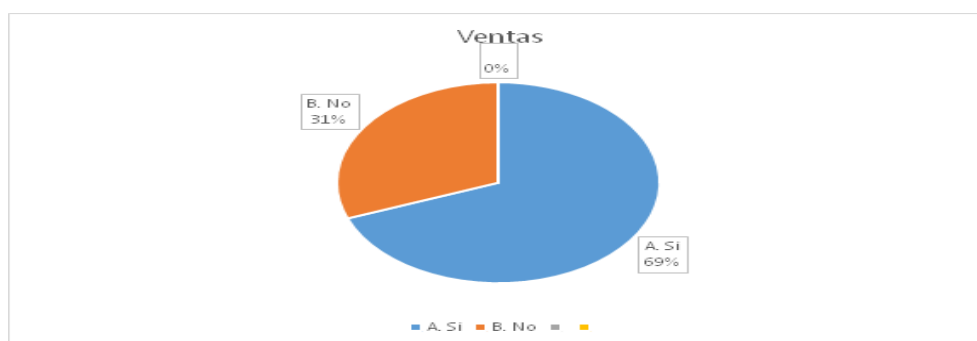
Nota: La Tabla No 17 Fuente propia

7. ¿Alguna vez ha practicado tenis?

a. Si

b. No

Tabla No 18 *resultados pregunta No 7*



Nota: La Tabla No 18 Fuente propia

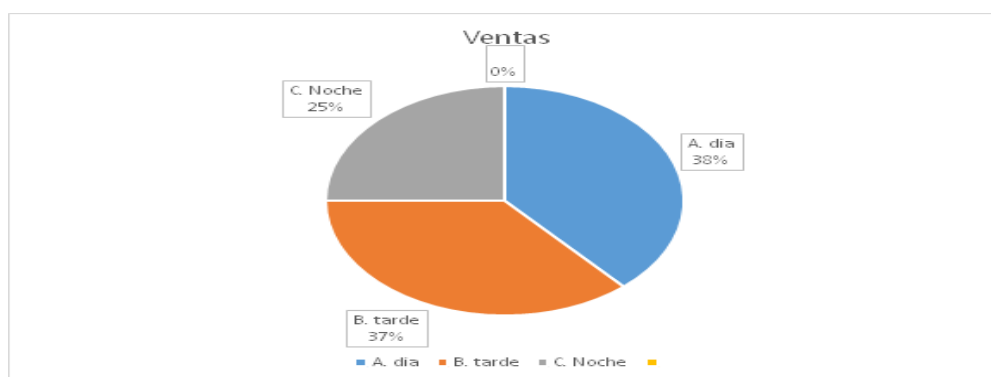
8. ¿En qué jornada del día le gustaría jugar tenis?

a. Mañana

b. Tarde

c. Noche

Tabla No 19 resultados pregunta No 8



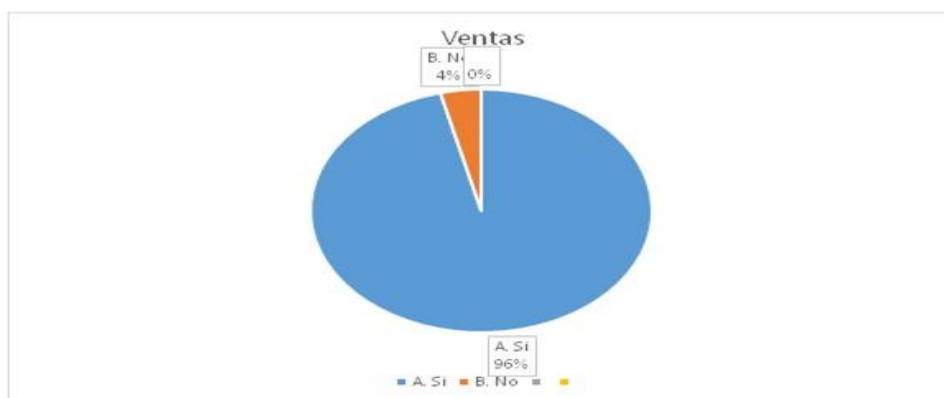
Nota: La Tabla No 19 Fuente propia

9. ¿Le gustaría asistir a una clase de cortesía?

a. Si

b. No

Tabla No 20 resultados pregunta No 9



Nota: La Tabla No 20 Fuente propia

10. ¿Qué le gustaría encontrar de innovador en las clases de tenis? Conclusiones:

Conclusiones de la encuesta Muestra de 50 personas.

1. Se puede concluir que a los encuestados les gustaría aprender a jugar el deporte tenis de una manera divertida y efectiva en cuanto a las técnicas que se enseñen.
2. También, les gustaría conocer e interactuar con los implementos pertenecientes al deporte como raquetas de gama alta, sus prendas, pelotas y demás elementos.
3. A muchos les gustaría conocer las reglas del tenis y entender cómo se juega este deporte.
4. Tener la oportunidad de hacer actividad física aprendiendo a jugar al tenis emociona a varios encuestados.
5. A otros encuestados les gustaría encontrarse con profesores que sepa enseñar y de esa manera poder aprender mejor.
6. la dificultad más notable para la práctica deportiva es la falta de tiempo para desplazarse a los diferentes escenarios.

Evidencias



Se anexa URL del prototipo del proyecto

<https://www.youtube.com/watch?v=TDWVczl0M0Y>

<https://camiloandresmunozr.wixsite.com/prodigiosdeltenis>



prodigios del tenis



FLOR DE LOTO

La flor de loto es una plantilla estratégica para el desarrollo de los nuevos modelos de negocio de la empresa, en este se pueden apreciar sus componentes y variantes.

genero	etapa 5	etapa 4	lazos	mallá	aros	materiales	traslado	escenario
bola roja	Edad	etapa 3	raquetas	Material	conos	administrar	Costo	publicidad
bola naranja	etapa 1	etapa 2	escenario	bolas	balones	uniforme	prevencion	personal
reglamento	servicio	tiempo	Edad	Material	Costo	patio	cancha	terrazza
reves	Tecnica	volea	Tecnica	Tenis	Lugar	parque	Lugar	calle cerrada
remate	Derecha	tactico	Hora	H Motices	tactica	muros	garaje	parqueadero
tarde	dia	noche	Juegos	Motricidad	coordinación	control	juego en red	ubicación
según etapa	Hora	fecha	Diagnostico	H Motices	Condición	consistencia	tactica	profundidad
clima	sesion	planeacion	Ludicas	Etapa des	Cognitivo	defensa	ataque	altura

Glosario de Términos y Abreviaturas

AU o AC Atención al Usuario o cliente: Es el servicio proporcionado por una empresa con el fin de relacionarse con los clientes y anticiparse a la satisfacción de sus necesidades. Es una herramienta eficaz para interactuar con los clientes brindando asesoramiento adecuado para asegurar el uso correcto de un producto o de un servicio.

COP: Peso colombiano: Moneda legal de Colombia

IDRD: Instituto Distrital de recreación y deporte: Es la entidad pública de la ciudad, encargada del administrar y construir parques y escenarios deportivos, promover la recreación y la actividad física y fortalecer el deporte capitalino en sus diferentes manifestaciones, con el objetivo de consolidar una Bogotá Mejor para Todos y la felicidad de sus habitantes

MFP: Manual de Funciones y Procedimientos

Min Deporte: Ministerio del Deporte: es la entidad gubernamental del Poder Ejecutivo encargada de formular, coordinar y vigilar la práctica del deporte, la recreación, la educación física, el aprovechamiento del tiempo libre y la actividad física, orientados al mejoramiento de la calidad.

Ministerio de educación: Formular la política nacional de educación, regular y establecer los criterios y parámetros técnicos cualitativos que contribuyan al mejoramiento del acceso, calidad y equidad de la educación, en la atención integral a la primera infancia y en todos sus niveles y modalidades.

Ministerio de Trabajo: Crear condiciones que contribuyan a fomentar la generación de empleo, la formalización laboral, mejorar las condiciones de movilidad laboral, y la formación y capacitación del recurso humano dentro del marco de trabajo decente.

OIT: Organización Internacional del Trabajo: Es un organismo especializado de las Naciones Unidas que se ocupa de los asuntos relativos al trabajo y las relaciones laborales.

RRHH: Recursos Humanos: conjunto de los empleados o colaboradores de una organización, sector económico o de una economía completa.

Referencias

La flor de loto - Extracto de ©Michael Michalko, Thinkpak, Ten Speed Press, 1994 Lienzo CANVAS - Lienzo innokabi BMC en Castellano blog2 copyright @ 2019 myadtech, design thinking.

Concepto definicion.de, Redacción. (Última edición: 22 de julio del 2019). Definición de Matriz DOFA.

Código sustantivo del trabajo o laboral de Colombia ley 1967 de 2019.

Medición económica del deporte en Colombia: una propuesta metodológica de cuenta satélite, udea. Edu.co 18145.

Chahuán-Jiménez, Karime Evaluación cualitativa y gestión del conocimiento Educación y Educadores, vol. 12, núm. 3, diciembre, 2009, pp. 179-195 Universidad de La Sabana Cundinamarca, Colombia.

Molano Abril, M. A. (2015). DIDÁCTICA INTERESTRUCTURAL EN LA EDUCACIÓN FÍSICA, Basada en la epistemología de la complejidad. Armenia -Colombia: Kinesis.

Página de internet <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/>

Página de internet www.itftennis.com.tenis10.playandstay.

Página de internet: <https://www.idrd.gov.co/organismos-deportivos>

Página de internet: <https://www.mindeporte.gov.co/>

Trigo, E., & Montoya, H. (2006). TEORIAS QUE FUNDAMENTAN LA CIENCIA DE LA MOTRICIDAD HUMANA. IV Coloquio internacional de Pedagogía y Currículo. Paipa (Colombia), 17,20

