
Diagnostico Georeferencial del Emprendimiento de la Actividad Física en las sub-Regiones san
Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre

John Cristian Pimienta Ricardo

Óscar Luis Redondo Paternina

Naisir Vergara Díaz

Corporación Universitaria del Caribe - CECAR

Facultad de Humanidades y Educación

Programa de Ciencias del Deporte y la Actividad Física

Sincelejo – Sucre

2018

Diagnostico Georeferencial del Emprendimiento de la Actividad Física en las sub-Regiones del
san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre

John Cristian Pimienta Ricardo
Óscar Luis Redondo Paternina
Naisir Vergara Díaz

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en las
Ciencias del Deporte y la Actividad Física

Director

Ph.d. José Ramón Sanabria Navarro

Co-Director

Ph.d. Rafael Alberto Vílchez Pírela

Corporación Universitaria del Caribe - CECAR
Facultad de Humanidades y Educación
Programa de Ciencias del Deporte y la Actividad Física
Sincelejo – Sucre
2018

Nota de Aceptación

83



Director



Evaluador 1



Evaluador 2

Sincolejo, Sucre, 8, de Mayo del 2018

Agradecimientos

Primeramente agradecemos a la Corporación Universitaria del caribe – CECAR, por habernos acogido durante el trascurso de esta carrera, también a cada una de las personas que forman parte de la faculta de ciencias del Deporte, quienes compartieron con nosotros todos sus conocimientos y experiencias en nuestra formación Profesional. De igual forma también le damos las gracias al semillero de Investigación GADE por habernos hecho parte de este proyecto, el cual nos ha dejado una experiencia enriquecedora tanto a nivel personal como Profesionalmente.

Por otra parte queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a nuestro amigo y asesor de tesis, Ph.D. José Ramón Sanabria Navarro, a quien le damos gracias de todo corazón por sus paciencia, dedicación, motivación, criterio y aliento ha hecho fácil lo difícil, acido un honor y un gran privilegio haber podido contar con su guía y ayuda.

Seguidamente también damos las gracias a Dios todo poderoso, por darnos la salud y la fortaleza, por iluminarnos en este camino tan importante y darnos la voluntad en los momentos más difícil para sortear los problemas y adversidades y así cumplir con éxitos este sueño tan anhelado.

Mi agradecimiento también va dirigido a todos los que fueron mis compañeros y amigos de clases, quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, alegrías y tristezas durante todos los semestre de mi carrera, les agradezco por su compañerismo, apoyo moral y por haber aportado un granito de arena en mi formación y ganas de seguir adelante con este sueño.

Finalmente agradezco y dedico este logro a mis padres y demás familiares por haberme forjado como la persona que soy, por haber confiado en mí, sin su apoyo incondicional no hubiera sido posible terminar mi carrera, gracias por enseñarme que todo es posible si se quiere, es por eso que no me cansare de darles las gracias y mucho menos tendré como pagarle todo su amor y esfuerzo, son mi mayor orgullo y la fuerza que me motiva a salir a delante, esto se los debo a ustedes “papas” que Dios me los bendiga y me los cuide siempre.

Tabla de Contenido

	Pág.
Resumen.....	12
Abstract.....	13
Introducción.....	14
Capítulo 1. Planteamiento del problema	
1.1 Planteamiento del problema.....	22
1.2 Objetivos.....	22
1.2.1 Objetivo General.....	22
1.2.2 Objetivos Específico.....	22
1.3 Justificación.....	23
1.4 Marco Referencial.....	24
Capítulo 2. Resultados	
2.1. Metodología de la investigación.....	53
2.2 Operacionalizacion. de las variables.....	57
2.3 Diagnóstico geo referencial del emprendimiento deportivo en las regiones San Jorge y la Mojana del departamento de Sucre.....	61
2.3.1 Fiabilidad encuesta de clientes.....	61
2.3.2 Estadística descriptiva de clientes.....	62
2.3.3 Frecuencias de clientes.....	62
2.3.4 Tabulación cruzada de clientes.....	66

Capítulo 3. Georreferenciación de los emprendimientos de la Actividad Física de la Región de San Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre

3.1 Georreferenciación de los Emprendimientos de la Actividad Física y Deportes de la Región San Jorge.....	118
3.2 Georreferenciación de los Emprendimientos de la Actividad física y Deportes de la Región de la Mojana.....	121

Capítulo 4. Cartilla para el emprendimiento deportivo en la región San Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre

4.1 Introducción.....	126
4.2 Objetivos.....	128
4.3.Estado Actual que se Encuentran los Emprendimientos de la Actividad Física en las Sub Regiones de San Jorge y la Mojana.....	129
4.4 Marco Legal para la Política Nacional de Emprendimiento.....	130
4.5 Normatividad Vigente Para el Emprendimiento en Colombia la Constitución Política.....	130
4.6 Entidades que te Ayudarán en tu Carrera de Emprendedor en Colombia.....	133
4.7 Futuros Emprendimientos en la Actividad Física en las Subregiones de San Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre.....	147
5.Conclusiones.....	157
6. Recomendaciones.....	159
7. Referencias bibliográficas.....	160

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Operacionalizacion de las variables.....	57
Tabla 2. Resumen de procesamiento de casos.....	61
Tabla 3. Estadísticas de fiabilidad.....	61
Tabla 4. Alfa de cronbach por variables.....	62
Tabla 5. Estadísticos Descriptivos General.....	63
Tabla 6. Emprendimientos por Municipio.....	120
Tabla 7. Prueba de Kmo y Bartlett.....	169
Tabla 8. Varianza total explicada.....	170
Tabla 9. Matriz de componente-a.....	170
Tabla 10. Variables entradas/eliminadas.....	171
Tabla 11. Resumen del modelof.....	172
Tabla 12. Anova-a.....	173
Tabla 13. Coeficientes-a.....	174
Tabla 14. Estadísticas de fiabilidad.....	177
Tabla 15. Frecuencias de variables según emprendedores e investigadores.....	177

Lista de Gráficos

	Pág.
Gráfico 1. Tabulación cruzada Edad * Rapidez del servicio.....	66
Gráfico 2. Tabulación cruzada Edad * Calidad del Servicio.....	67
Gráfico 3. Tabulación cruzada Edad * Eficiencia del servicio.....	68
Gráfico 4. Tabulación cruzada Edad * Cortesía del personal.....	69
Gráfico 5. Tabulación cruzada Edad * Ambiente Laboral.....	70
Gráfico 6. Tabulación cruzada Edad * Profesionalidad.....	71
Gráfico 7. Tabulación cruzada Sexo * Rapidez del servicio.....	72
Gráfico 8. Tabulación cruzada Sexo * Calidad del Servicio.....	73
Gráfico 9. Tabulación cruzada Sexo * Eficiencia del servicio.....	74
Gráfico 10. Tabulación cruzada Sexo * Cortesía del personal.....	75
Gráfico 11. Tabulación cruzada Sexo * Ambiente Laboral.....	76
Gráfico 12. Tabulación cruzada Sexo * Profesionalidad.....	77
Gráfico 13. Tabulación cruzada Profesión * Rapidez del servicio.....	78
Gráfico 14. Tabulación cruzada Profesión * Calidad del Servicio.....	79
Gráfico 15. Tabulación cruzada Profesión * Eficiencia del servicio.....	80
Gráfico 16. Tabulación cruzada Profesión * Cortesía del personal.....	81
Gráfico 17. Tabulación cruzada Profesión * Ambiente Laboral.....	82
Gráfico 18. Tabulación cruzada Profesión * Profesionalidad.....	83
Gráfico 19. Tabulación cruzada Año de Creación * Rapidez del servicio.....	84
Gráfico 20. Tabulación cruzada Año de Creación * Calidad del Servicio.....	85
Gráfico 21. Tabulación cruzada Año de Creación * Eficiencia del servicio.....	86
Gráfico 22. Tabulación cruzada Año de Creación * Cortesía del personal.....	87
Gráfico 23. Tabulación cruzada Año de Creación * Ambiente Laboral.....	88
Gráfico 24. Tabulación cruzada Año de Creación * Profesionalidad.....	89
Gráfico 25. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Rapidez del servicio.....	90

Gráfico 26. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Calidad del Servicio.....	91
Gráfico 27. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Eficiencia del servicio.....	92
Gráfico 28. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Cortesía del personal.....	93
Gráfico 29. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Ambiente Laboral.....	94
Gráfico 30. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Profesionalidad.....	95
Gráfico 31. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Rapidez del servicio.....	96
Gráfico 32. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Calidad del Servicio.....	97
Gráfico 33. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Eficiencia del servicio.....	98
Gráfico 34. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Cortesía del personal.....	99
Gráfico 35. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Ambiente Laboral.....	100
Gráfico 36. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Profesionalidad.....	101
Gráfico 37. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Rapidez del servicio.....	102
Gráfico 38. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Calidad del Servicio.....	103
Gráfico 39. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Eficiencia del servicio.....	104
Gráfico 40. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Cortesía del personal.....	105

Gráfico 41. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Ambiente Laboral.....	106
Gráfico 42. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Profesionalidad.....	107
Gráfico 43. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Rapidez del servicio.....	108
Gráfico 44. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Calidad del Servicio.....	109
Gráfico 45. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Eficiencia del servicio.....	110
Gráfico 46. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Cortesía del personal.....	111
Gráfico 47. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Ambiente Laboral.....	112
Gráfico 48. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Profesionalidad.....	113
Gráfico 49. Tabulación cruzada Municipio * Rapidez del servicio.....	114
Gráfico 50. Tabulación cruzada Municipio * Calidad del Servicio.....	115
Gráfico 51. Tabulación cruzada Municipio * Eficiencia del servicio.....	116
Gráfico 52. Tabulación cruzada Municipio * Cortesía del personal.....	117
Gráfico 53. Tabulación cruzada Municipio * Ambiente Laboral.....	118
Gráfico 54. Tabulación cruzada Municipio * Profesionalidad.....	119
Gráfico 55. Histograma de regresión lineal de clientes en Mojana.....	176

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 2. Escala de Colores de los Emprendimientos Encontrados en la sud-región del San Jorge.....	123
Figura 3. Escala de Colores de los emprendimientos encontrados en las sub-región de la Mojana.....	125
Figura 4. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de San Benito.....	162
Figura 5. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de San Marcos.....	163
Figura 6. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de la Unión.....	164
Figura 7. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Caimito.....	165
Figura 8. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Majagual.....	166
Figura 9. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Guaranda.....	167
Figura 10. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Sucre Sucre.....	168

Resumen

La presente Investigación tiene como objetivo Caracterizar el Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de San Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre, para dar a conocer la importancia y necesidad de hacer una georreferenciación de las sub regiones del Departamento.

La Metodología que se utilizó para obtener los datos de análisis fue estadísticos puesto que se utilizó la técnica inferencial descriptiva, además se utilizó la técnica de recolección de datos mediante las Entrevistas para recoger los datos útiles para la Investigación, y se le realizo en cada uno de los siete municipio que comprende las dos sub regiones, por ende se realizó unas encuestas para recoger la información necesaria de las personas que hacen parte de los Emprendimientos de la Actividad Física

Guía de observación directa por que es la primera forma de contacto que se la hace al objeto de estudio que en esta investigación seria los Municipios.

Se concluye que los municipios tienen poco Emprendimiento de la Actividad Física para la demanda de la población de los Municipio, además no son aprovechados el territorio donde ese encuentra localizados puesto que tienen el rio san Jorge y no manejan ningún Emprendimiento que lo incluya.

Palabras clave: actividad física, georreferenciación, entrevista, emprendimiento.

Abstract

The present research has a goal characterizes the physical activity entrepreneurship in the regions of san Jorge and la Mojanain the department of Sucre, to divulgethe importance and the necessity of carrying out a georeferencing of several regions the department.

The methodology that was used to obtain the analysis data was statistical, since the descriptive inferential technique was used. In addition, the data data collection technique was used through interviews to collect relevant information for the research that was carried out in each of the seven municipalities that comprise the two subregions. Therefore, interviews were held to gather information from people who are part of the physical activity entrepreneurship. Direct observation guide because it is the first form of contact that is made to the object of study, which in this research are the municipalities.

It is concluded that municipalities have little physical activity entrepreneurship due to the demand of the population of the municipalities. Moreover, the territory where they are located is not used because of they have the san jorge river and they do not mange any entrepreneurship that includes it.

Keywords: Physical activity, georeferencing, interviews, entrepreneurship

Introducción

El hombre siempre está expuesto a situaciones adversas que ponen a prueba la capacidad de Supervivencia y la manera de cómo se sobre ponen a estas, buscando la forma de seguir con su vida, esto le ha dado al hombre a través del tiempo y la historia la capacidad de cambiar e innovar, dándole la posibilidad de visionar e incursionar en nuevos campo que le brindan posibilidades de mejorar su calidad de vida, esta situación ha obligado que el hombre siempre este en un rol Emprendedor lo cual significa que el termino Emprendimiento se ha estado presente en toda época hasta llegar a nuestros tiempos, lo cual es una cualidad fundamental e importante en nuestro Entorno, ya que esto permite generar una independencia y a un estilo de vida diferente.

El Emprendimiento es una cualidad, Actitud o capacidad que tiene una persona para desarrollar y dar inicio a una idea de negocio o proyecto, partiendo de las oportunidades y espacios que nos brinde el entorno, dicho esto, observamos que en nuestro medio y en cuestión de Deporte y la práctica de la Actividad Física programada, hay mucho por hacer, ya que en nuestra realidad no vemos el fomento por parte de los entes gubernamentales ni de los entes encargados del Deporte de nuestro Departamento, lo cual nos brida espacios para que realicen e implementen ideas de negocios en donde se le brinde nuevos espacios a la población y la oportunidad para fomentar la práctica Deportiva y la Actividad Física, partiendo de la capacidad de promocionar y captar la atención de los interesados, para que nuestra idea de negocio sea exitosa y de esta forma se puede generar un estado lucrativo y mejorar el estilo de vida.

La Actividad Emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio (Kundel, 1991)

Partiendo de lo dicho anteriormente, observamos que la cualidad de emprendedor debe de ir mucho más haya que el simple hecho de querer hacer algo diferente o la puesta en práctica de

un proyecto, si no que este debe de asumir un perfil Emprendedor para el cual debe de reunir una serie de características, como, producir ideas nuevas y diferentes, visionar posibilidades de la idea misma y claridad de los objetivos que se pretendan alcanzar, tener de asumir riesgos y ante todo ser una persona abierta y dispuesta al cambio.

Hay otros factores que fomentan y persuade a las persona a desarrollar el perfil Emprendedor, tal como el desempleo y la falta de dinero, este es un factor que es fundamental en nuestro desarrollo personal ya que al tener la seguridad de estos se puede presentar una conformidad con su estado actual, en cambio a la ausencia de dinero y en la ausencia laboral, las personas inician un proceso de generar espacios o formas de obtener dinero y empleo, estabilidad, he aquí donde el emprendimiento se empieza abrir campo y a tener un papel fundamental lo cual favorece a tener una mirada amplia y genera la necesidad de búsqueda de oportunidades que den paso a nuevas alternativas de ingresos y creación de empleos que puedan favorecer al desarrollo social.

En este mismo sentido el Emprendedor debe tener una serie de Actitudes, que complementan un desarrollo emprendedor de una persona, tales como, la materialización ideas de proyectos, son personas que concretan sus ideas y están pendientes a las oportunidades que se puedan presentar en el medio o entorno y llevan a cabo acciones muy precisas, que tienen una visión amplia de futuro, sin que darse en el presente, dando paso a nuevas cosas siendo muy flexibles quedándose con una sola idea, con una gran capacidad de asumir riesgo que le permita ir mucho más haya el “Deporte es utilizado como un gancho para la transferencia de valores hacia otros productos o servicios de los más variopintos y convirtiéndose en una naturaleza de consumo frente a naturaleza industrial, lo anterior marca una pauta repetida en el ámbito del Deporte, pues las competiciones deportivas son un producto de consumo al tiempo que todo el ecosistema ligado a las empresas patrocinadoras del deporte trasladan su naturaleza industrial al mismo, esto genera numerosas oportunidades de negocio”, lo cual necesita nuevos enfoques, ideas diferentes y vías de negocio alternativas que sepan aprovechar los cambios de Hábitos de una sociedad en constante movimiento en donde personas con una amplia visión, podrán explotar estos espacios, ofreciendo servicios y producto que permitan un estado lucrativo para la persona y de aporte al mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad.

Actualmente el Deporte y la Actividad Física planificada adecuadamente, apunta al mejoramiento de la calidad de vida de las personas, partiendo de que no solo reducen el índice de mortalidad general, sino que además hace que disfrutemos de una mejor salud en el desarrollo de nuestra vida, una mejor integración social, partiendo de las relaciones interpersonales, conformidad consigo mismo, ayuda a mejorar nuestros Hábitos de vida y a que cada día la Cultura de la práctica Deportiva y la Actividad Física programada se mas concurrente y se expanda aún más, destacándose en nuestro medio.

De igual forma, el deporte cada vez más se industrializa dando una movilidad financiera importante y que cada vez posesiona a nivel mundial como una de las industrias más rentable y con perspectiva a seguir creciendo, aprovechando la pasión que mueve el deporte en las personas y el impacto social que este tiene, de esta forma se dan nuevas oportunidades para los Emprendedores, pues las empresas relacionadas no solo tienen en los deportistas profesionales su público objetivo, también son miles de personas las que practican de manera regular alguna disciplina, dando lugar a nuevas tendencias y que se diversifique la práctica Deportiva y la Actividad Física programada.

En el mundo entero vemos como el Deporte va trasformando la perspectiva de la sociedad en general y cada vez más se pasó por nuevos enfoques los cuales generan nuevas oportunidades y espacios para realizar nuevos emprendimiento, Europa, considera a la industria del Deporte como “un súper sector de Actividad Empresarial, con gran volumen económico y susceptible de experimentar un enorme desarrollo en el futuro, el Deporte es un sector dinámico que crece con rapidez, tiene un impacto macroeconómico infravalorado y se considera que puede ser una de las fuentes de empleo más prometedoras de los próximos años”, este es un continente de valores, una filosofía de vida, es salud, es interrelación, son alternativas de ocio, etc. Convirtiéndose en una apuesta ganadora que mueve más de 70 billones de euros al año y emplea a más de 2 millones de europeos.

En América encontramos a EEUU considerada la cuna de los Emprendedores que cuenta con una población y un mercado de consumo de más de 310 millones de personas, además de una estructura Económica, política y legal estable que ofrece una gran cantidad de oportunidades para las Empresas y los inversores extranjeros, en cuestión de deporte EEUU es una parte importante de la Cultura de estadounidense en el siglo XIX. (Haro, 2013)

A su vez, algunos países como Estados Unidos ha influido de una manera u otra de manera en el Deporte americano y más que todo mundial en muchos aspectos: todos sus reconocimientos en torneos internacionales, el atractivo de sus torneos nacionales, el desarrollo tecnológico y Científico del Deporte, difusión del Deporte profesional, y una de las cosas importantes es su rol en la creación y gestión de diversas disciplinas Deportivas, de igual forma ha dado paso a nuevas tendencias en la práctica Deportiva captando cada vez más la atención de las personas y dando un nuevo sentido a la práctica Deportiva y la Actividad Física.

En Latinoamérica encontramos tres países que han encontrado en el Deporte nuevas oportunidades de inversión, visionando al deporte como una alternativa de mejorar la calidad de vida de sus pobladores, oportunidades de generar ingresos para sus países y teniendo buen papel en diferentes competencias Deportivas, de igual forma con el fin de ingresar en la Actividad Empresarial e nivel mundial. Haro, 2013)

En primer lugar encontramos a Brasil, con una inversión en el deporte: 842.4 mdd. El Deporte se ha convertido en una política de Estado para Brasil. En un lapso de dos años tienen en casa los dos eventos más importantes del mundo en este rubro: El Mundial de fútbol (2014) y los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro (2016). Inversión en proyectos de infraestructura, apoyo para viajes y preparación de los atletas, además de la masificación de programas para activación física, son algunos de los rubros a los que el gobierno destina más dinero del presupuesto, que supera los 800 mdd. (Iván, 2015)

De igual forma encontramos a México, aportando una inversión en el deporte de 233 mdd. Aunque a nivel de América Latina México es la segunda nación que más dinero destina al rubro Deportivo y la Cultura Física, lo cierto es que en el sexenio de Enrique Peña Nieto, año con año, se disminuye el presupuesto; en 2013 la cantidad ascendía a 464 mdd. Además, el actual gobierno renunció a organizar el Mundial de Natación de 2017 (Guadalajara había ganado la sede) porque el gobierno, dentro de su plan de austeridad, decidió no invertir los 100 mdd que se requerían. (Iván, 2015),

A Chile, lo encontramos en el tercer lugar con una inversión en el deporte: 213 mdd. La nación andina tendrá este 2015 un presupuesto histórico. ¿El motivo? 45% de ese dinero tuvo como destino final temas de organización e infraestructura de la Copa América que se disputó en junio, el torneo de futbol más importante del continente. En un principio la cantidad era menor para los deportistas, pero protestas de ellos consiguieron una partida extra para una buena preparación previa a los Juegos Panamericanos de Toronto. (Iván, 2015), Todo esto da una gran oportunidad a nuevos emprendedores en el ámbito Deportivo y la práctica de la actividad física, aprovechando las grandes inversiones y hacerse un espacio en un mercado que está empezando a incursionar en nuestro continente.

En Colombia, en los últimos años se ha venido presentando un auge en cuestión de deporte y actividad física, esto por motivo a la necesidad de mejorar la calidad de vida de las población y como una forma de inclusión social, en Colombia el estado está haciendo una Inversión en el Deporte: 169.3 mdd. En los últimos años el gobierno colombiano ha decidido apostar por el deporte como uno de sus estandartes. Cuenta con dos embajadores maravillosos para su promoción: la selección de fútbol que llegó a cuartos de final el pasado Mundial de Brasil y el ciclista Nairo Quintana, quien ganó el Giro de Italia (una de las tres pruebas más importantes del mundo). (Ortega, 2015)

Además, es potencia en levantamiento de pesas, ciclismo de pista, patinaje de velocidad y algunas pruebas de atletismo. Todo esto ha dado paso a que cada vez más se den nuevas oportunidades a la realización implementación de nuevos emprendimiento, generando empleos y aportan a mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad.

Se han dado diversos Emprendimiento en nuestro país, gran parte de estos en la creación de gimnasios y centros funcionales para la práctica de la Actividad Física, unos de los más representativos y de mayor impacto es bodytech, Actualmente tiene más de 85 sedes en Colombia, 22 en Perú y 50 en Chile,este ha tenido gran aceptación en nuestro país y otros, debido a la calidad del servicio que ofrece y las diferentes alternativas y paquetes que brida a sus usuarios.

Además, unos los Emprendimientos de la actividad física más representativo e importante son de la cadena de gimnasio bodytech. Que fue un proyecto de grado de estudiante de la Universidad de los andes en Bogotá. Por otra parte En el Departamento de sucre, el estado actual del Deporte y la Actividad Física es precario, ya que los recursos económicos destinados por el estado, no son utilizados para el desarrollo del Deporte y práctica de la Actividad Física programada en la región si no que son desviados a destinos ajenos a estos, lo cual nos coloca en un estado de retroceso y estancamiento del Deporte, dando como resultado un mal desempeño a nivel nacional en rendimiento Deportivo y los malos hábitos de vida que tiene nuestra población, dando paso al incremento del sedentarismo y obesidad, es por esto que al profesional de ciencias del Deporte le resulta un desafío interactuar o intervenir en el desarrollo del Deporte en nuestra región, por lo tanto el Emprendimiento debe ser un recurso fundamental para el fomento del Deporte y la Actividad Fisca en nuestra región, con el fin de dar respuesta a la necesidades inmediatas del Deporte y la Activad Física, buscando la inclusión social en nuestra Departamento. Para que las personas comience a mirar el Deporte y la Actividad Física como un medio que ayude a contribuir con la mejora de salud dándole así la gran importancia que tiene la práctica de esta actividades para nuestras vidas, Por todo esto, es que como investigadores nos corresponde identificar el direccionamiento del Emprendimiento que se tiene en nuestra región y el enfoque que se le está dando, esto con el fin de dar soluciones educacionales y profesionales concretos del Deporte y la Actividad Física, que permitan el surgimiento de nuevos horizontes o

direccionamientos en este campo, que permitan la creación de Empresas y proyectos con el fin de incentivar y fomentar la práctica Deportiva y la Actividad Física programada, dirigida por un profesional en Ciencias del Deporte.

El desarrollo de este proyecto será en la sud región del San Jorge la cual se encuentra localizada en la parte suroccidental del Departamento y compuesta por los Municipios de San Marcos, San Benito Abad, La Unión y Caimito, los cuales tienen un territorio de 2.934 kilómetros cuadrados (el 28.3% del total departamental). Presenta zonas de bosque húmedo tropical, bosque seco tropical, bosque muy seco tropical y sabanas naturales, y la sud región de la mojama se localiza en el extremo sur del Departamento, la conforman los Municipios de Sucre, Majagual y Guaranda, que en conjunto tiene un área de 2.337 kilómetros cuadrados (el 22.6% del total departamental). De acuerdo a las variables climáticas dominantes su clima se clasifica como de bosque húmedo tropical. La mayor parte de este territorio corresponde a humedales, que son ecosistemas conformados por un complejo de caños, ríos, ciénagas y zápales, que hacen parte de la Depresión Momposina, zona que amortigua y regula la avenida de los ríos Magdalena, Cauca y San Jorge. (Gobernación de Sucre, 2008).

Estas regiones son afectadas por diferentes aspectos geográficos, por su ubicación, siendo estos distantes de la capital, esto hace que el acceso a ellos se limitado y por ende los recursos dirigidos a estos para el fomento del Deporte y la Actividad Física no sean monitoreados y que su destino sea el indicado, en mucho de los municipios de la subregión de la mojama y el san Jorge no hay inder Municipal, por ende lo recursos son Administrados directamente por la alcaldía y por funcionarios que no tienen nada que ver con lo Deportivo, los cuales no invierte el presupuesto en lo que se debe invertir, lo cual da paso a que estas regiones, se encuentren en condiciones desfavorables en el desarrollo deportivo y mucho menos en el fomento de la práctica de la Actividad Física. Lo cual los dirigentes de los Municipios de estas subregiones muy poco cumplen haciendo caso o miso a dicho artículo. Es por esto que tenemos la necesidad de identificar el enfoque en el cual se está desarrollando en Emprendimiento, en cuestión del fomento al Deporte

y a la Actividad Física, para así dar respuesta y brindar nuevas alternativas que permitan mejorar y dar apertura al desarrollo del Deporte y la práctica de la Actividad Física, generando así una inclusión social con la finalidad que las personas encuentren en éstos como un medio de superación que contribuya a la mejora de su calidad de vida.

Con esta investigación se pretende identificar los Emprendimiento que se encuentran en estas sud regiones, lo cual va a permitir a tener una mirada clara sobre los espacios que se brindan para el fomento a la práctica Deportiva y a la Actividad Física programada, estableciendo el enfoque hacia donde se direccionan dichos emprendimientos, lo cual determinara el panorama actual, permitiendo así, identificar las posibles ideas de negocios que se pueden dar y explotar en estas regiones, potencializándolo desde su entorno, dando paso a la implementación de nuevas tendencias que permitan el fomento de la práctica Deportiva y la Actividad Física programada, de igual forma podrá permitir una comparación entre el número de habitantes y los espacios que se encuentran dedicados a la práctica deportiva y a la Actividad Física, si estos son proporcionales y suficientes a la demanda que se puede presentar y que satisfagan las necesidades de la población de las regiones de la mojana y el san Jorge del Departamento de sucre .

Capítulo 1. Planteamiento del problema

1.1 Planteamiento del problema

¿Qué características posee el Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de San Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General.

Caracterizar el Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de San Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre.

1.2.2 Objetivos Específico.

- Identificar los fundamentos teóricos y Metodológicos del Emprendimiento de la Actividad Física.
- Establecer el estado Actual del Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de san Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre.
- Georreferenciar el Emprendimiento de la Actividad Física de la región de san Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre.
- Diseñar una cartilla del Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de san Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre.

1.3 Justificación

Esta investigación que se pretende realizar en la región del San Jorge y la Mojama, con el fin de establecer el estado actual de los Municipios pertenecientes a esta región, esto con el fin de elaborar un diagnóstico geo referenciado del Emprendimiento de la Actividad Física, que permita identificar los aspectos negativos que se encuentran inmersos en el desarrollo Deportivo, permitiendo a que se den prontas soluciones y alternativas que mejoren dicho desarrollo en esta región.

Este tipo de investigaciones son importante debido a que debelan el estado actual de esta región y sus Municipios en cuestión de Deporte y escenarios Deportivo, el enfoque Emprendedor que estos tienen y determinar que las personas que están a cargo del desarrollo, el fomento del Deporte y la práctica de la Actividad Física, sean competente y permitan el progreso del deporte, que fomenten el la práctica de la Actividad Física programada y a la mejora de la salud de la población de esta región.

Partiendo de todo lo ya mencionado se busca de que la implantación de esta investigación, se puedan identificar las debilidades del desarrollo y determinar el perfil Emprendedor Deportivo de estos Municipios, lo cual brinde nuevas alternativas y se le dé un re direccionamiento al desarrollo Deportivo de la región del San Jorge y la Mojana, que den paso a nuevas formas de la práctica Deportiva y la Actividad Física programada.

1.4 Marco Referencial

Etapas 1. Origen del Emprendimiento Deportivo

El Emprendimiento a través de la historia se ha manifestado como un proceso evolutivo en donde confluyen un sinnúmero de factores sociales, Económicos y culturales, dicho proceso ha sido de vital importancia para la creación de proyectos que fundamentan el desarrollo Económico social de una sociedad. El termino Emprendimiento con el pasar del tiempo ha mantenido una gran flexibilidad que ha permitido incorporar herramientas que facilitan la creación de ideas diferenciadoras que dinamizan de una u otra forma la oferta de bienes y servicios que existen dentro de los mercados competitivos, incentivando a un incremento de la demanda por parte de los consumidores conllevando de esta manera a que exista un equilibrio y una tendencia al superávit en la Economía. (Arrieta, A. 2011).

Para demarcar el proceso evolutivo de Emprendimiento a través de la historia lo señalizaremos por etapas, en donde se describirá lo sucedido en ese momento entre el hombre y el Emprendimiento.

El Emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El Emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el Emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. Quizás el emprendimiento ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos prácticamente no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y todas gracias el espíritu Emprender que el caracteriza.

Aunque el Emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma

importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas Económicos de las distintas sociedades.

Es tan popular y necesario el Emprendimiento que ya se habla de la Cultura del Emprendimiento como una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad.

Es el conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el EMPRENDIMIENTO, que surgen en la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos y establece una identidad entre sus miembros y lo identifica y diferencia de otro grupo.(Espinosa, 2010)

La palabra Emprendimiento proviene del francés Entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo inicial y continuo por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto. Este término también es aplicado a Empresarios que fueron y son innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

Acción Emprendedora. Emprendedor es una persona con posibilidades de innovar, o Acción emprendedora es toda acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin. La acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de crear algo nuevo y con la creación de un nuevo valor (wikispaces.com, 2017)

En esta etapa vemos como el Emprendimiento es innato en el ser humano desde sus inicios, observamos como utilizan su ingenio para subsistir y superar las adversidades, estos al pasar el tiempo y sentirse obligados a mejorar sus condiciones de vida, a través de la Supervivencia, fueron dando paso a que el humano buscara métodos o formas de facilitar sus actividades de caza y

alimentación, de resguardo o refugio, traslado o desplazamientos, todo esto se vio reflejado a través de acciones, métodos y herramientas que fueron tomadas del medio y adaptadas a la necesidad que en el momento se les presentaba, es por todo esto que al hablar de emprendimiento nos remonta al hombre en sus inicios.

Etapa 2. El Emprendimiento en la Edad Media

En el periodo del siglo XVIII en adelante desde la Inglaterra y sus cambios económicos el rol del administrador deportivo se va centrando en lo empresarial, siendo generadores de empleo, comerciales de deporte, etc. En la edad media comenzamos a ver el rol de un verdadero administrador deportivo siendo gestor de eventos deportivos y enseñando métodos de enseñanza de la educación Físico-Deportiva. Los papeles de administradores Deportivos en la antigüedad consistían en la planificación y organización de distintos juegos recreativos y lúdicos, actividades de esparcimiento y actividades físicas que poco a poco se fueron convirtiendo en actividades deportivas Todo esto ha existido como una actividad desde la época de los pobladores primitivos, pasando por la organización de las olimpiadas de los antiguos griegos, hasta la organización moderna de organizaciones y empresas deportivas del siglo XXI, lo que demuestra la importancia del deporte y las actividades físicas en la historia del hombre.

Los roles de los administradores deportivos han ido evolucionando a la par con el factor socioeconómico, la contribución que han hecho al desarrollo del deporte ha pasado por varias facetas distintas para llegar a lo que es hoy. Los espacios urbanos fueron dominantes por primera vez en las sociedades del neolítico establecidas en Mesopotamia, es decir, la parte occidental de la masa euroasiática ubicada entre los ríos Éufrates y Tigris. Esta zona llena de urbanidad fue el laboratorio de la producción urbana de la humanidad occidental. En ella se inventaron todo tipo de utensilios, se cristalizó una fase dinámica de avances y conflictos que configuraron su esencia. Ahí se dio un proceso de creación que fue producto de la actividad emprendedora del individuo, aunque tenemos pocos conocimientos de ello, ahí se inventó la escritura, las matemáticas, la astronomía, se consolidó la agricultura; de ahí proviene la cerámica, el ladrillo y el arte de la construcción; todo ello resultado de un pueblo o conjunto de pueblos emprendedores.

Después fue en ciudades como Atenas donde la libertad se constituyó en un ejercicio de cultura y destacaron los emprendedores de la ciencia y la filosofía, pensadores que nos heredaron su saber desde los tiempos de Sócrates hasta los de Hypatia, emprendedores que nos legaron el conocimiento como objetivo humano y una hermosa biblioteca como centro de la vida intelectual, la biblioteca de Alejandría.

Esta situación cambió en el siglo XV, cuando Bizancio cedió ante el avance musulmán en el oriente europeo, y en el occidente fueron derrotados en la Península Ibérica, una serie de emprendedores indagaron rutas comerciales alternas que rompieran el bloqueo otomano de la ruta de la seda. Esta búsqueda transformó al mundo. Emprendedores como Enrique el Navegante traspasaron el Estrecho de Gibraltar e iniciaron la exploración de las vías marítimas hacia el Oriente. Este fue el comienzo de los grandes descubrimientos geográficos que permitieron a marinos italianos, portugueses y españoles darle la vuelta al planeta. Estas iniciativas transformaron al mundo entre 1450 y 1800, es decir, entre el Renacimiento y la Ilustración, por eso este fue un periodo caracterizado por grandes emprendedor. (Serrano, 2002)

En este periodo el Emprendimiento fue direccionado y tomado desde diferentes perspectiva, ya que fueron diferentes culturas que influyeron en esta y cada una tuvo su forma de emprender para salir adelante, unos de las estos enfoque fue a través de la fe, en donde buscaban nuevas formas y nuevos sitios donde rendir culto o adorar a sus dioses, de igual forma observamos como los griegos jugaron un papel trascendental en la historia de la humanidad, ya que ellos infundieron un modo de pensar y formas diferentes de hacer las cosas, todas con un sentido y siendo razonables, pensamientos que aun en la actualidad se mantienen vigentes y desde ahí se desprendieron diferentes emprendimientos como lo son los juegos olímpicos, donde los griegos lo realizaron en Atenas, los cuales se mantienen vigentes.

También observamos que el emprendimiento fue utilizado para mejorar sus estrategias de guerras y mejorar sus condiciones físicas, de esta forma alcanzar sus objetivos, también algo que

se destacó como los comerciantes de esta época ideaban y creaban nuevas rutas que les permitían desplazar su mercancía de manera más segura y rápida.

Etapa 3. La Modernidad

En este periodo los océanos fueron conquistados, el comercio alcanzó un volumen y una dimensión geográfica nunca antes logrados. El aumento del intercambio comercial motivó fuertes oleadas de emigración de Europa al resto del mundo, y hubo un conjunto de emprendedores: exploradores, conquistadores, nuevos religiosos, gente que se arriesgó a establecer formas de vida guiadas por la utopía o por la ganancia. Estos emprendedores modificaron la vida entera del planeta: globalizaron su economía.

Las ciudades fueron nuevamente los sitios en donde los emprendedores civiles encontraron un nicho para sus actividades, los libertos urbanos, alejados de los dominios territoriales, generaron sistemas que se basaban en la producción para el intercambio a pesar de las excesivas reglamentaciones y de su carácter corporativo, pero también se apoyaron en sistemas de conocimiento donde la razón, no la creencia, ganó la batalla. Así, desde el origen de la Época Moderna, cuando la organización social se fincó de nuevo en la razón y el entendimiento, se creó una nueva cultura que aceptó como valor el progreso material de la humanidad.

La razón se difundió a partir del siglo XVIII como principio explicativo de todo: de la naturaleza, de la religión y del propio hombre. La creencia fue sustituida por la ciencia, la ganancia dejó de ser pecado, los préstamos a futuro y a distancia se desarrollaron sentando las bases de un mercado financiero internacional, los sistemas comerciales florecieron, primero bajo la acción emprendedora protegida por los reinos, luego, como expresión privada. La vida toda, determinada por el esfuerzo personal, era una vida con futuro porque el bienestar se convirtió en el objetivo del mundo.

Lo que siguió a la Ilustración fue una serie de revoluciones sociales, civiles, y políticas realizadas por espíritus emprendedores. En efecto, a raíz de la revolución comercial que

encabezaron los ibéricos, el incremento de la riqueza dio pauta al desarrollo de la Revolución Industrial realizada por los ingleses y holandeses. A partir de ese entonces, empezó a generalizarse la idea de que las sociedades pueden mejorar su nivel de vida. El hombre civil de las nuevas urbes industriales comenzó a definirse por su carácter emprendedor asociado al cambio social y al papel que en él juega el sentido material para encontrar nuevas modalidades que satisfagan sus necesidades tanto sociales como económicas.

La comprensión de la actitud emprendedora de la sociedad civil como determinante en el proceso de mejoramiento de la vida fue resultado de El Renacimiento, la revolución comercial, la Revolución Industrial y la Ilustración. Este conjunto de movimientos dio otro papel al individuo en la sociedad porque, a partir de entonces, él fue el origen del poder y el fin de la economía. Desde ese tiempo se construyeron conjuntos sociales organizados cada vez más con base en el conocimiento, no en la creencia, tratando de hacer crecer el ingreso más que la riqueza, es decir, la producción en vez de la propiedad, haciendo del bienestar un objetivo tripartito: social, económico y político. Así se establecieron sistemas basados en principios jurídicos-sociales de igualdad, en principios económicos de competencia orientados a la satisfacción del consumidor y en fundamentos políticos derivados de la idea de que la soberanía, o sea, el poder político, debía recaer en el pueblo y no en un monarca.

Todo este conjunto de cambios transformó la visión de la vida, particularmente de la idea del poder, porque si este recaía en el pueblo, entonces el poder que residía en él debería servirle para lograr sus objetivos, de manera que un nuevo conjunto de emprendedores sociales se sumaron a los emprendedores particulares, la sociedad era principio y fin de la economía y de la política.

En economía, los hechos eran contundentes: a partir de la industrialización, la competencia, la reorganización política, la especialización y la división del trabajo social elevaron la productividad y aumentaron el intercambio y el bienestar material, el cual ha venido en ascenso desde la recuperación renacentista; asimismo se desarrolló el conocimiento para el beneficio material de la sociedad que ha caracterizado el desarrollo mundial contemporáneo. (Serrano, 2002)

En esta etapa quizás es una de las más importante, ya que fue esta etapa la que impulso a que el emprendimiento de diversificara y se propagara a nivel mundial, aquí el Emprendimiento fue marcado a través del comercio, el cual fue el propulsor para que el emprendimiento diera paso a nuevas formas de vivir la vida, de realizar negocios, nuevas formas de trabajos, maneras diferentes de generar ingresos, otras tendencias, mejores formas de trasportarse y con todo ello una mejor calidad de vida.

Aquí el Emprendimiento de paso a nuevos movimientos, construyendo así conjuntos sociales organizados que se fundamentaron más en la ciencia y el conocimiento dando un direccionamiento a la economía, dando un realce fundamental a la producción lo cual dio nuevas oportunidades a los emprendedores quienes tomaron las riendas y a partir de ahí cambiaron la historia, buscando siempre mejorar su calidad de vida, elevando así la productividad, el intercambio y el bienestar material, que aun en la sociedad actual se encuentra presente.

Etapa 4. El Emprendimiento en la Revolución industrial

Fue en Inglaterra donde se dio inicio el proceso de la Revolución Industrial, que ya se venía insinuando en el resto del continente, desde el siglo XVI, con la intensificación del comercio y la acentuación del movimiento mercantil.

En Inglaterra, por consiguiente, se dieron las condiciones históricas favorables para el rápido desarrollo del modo capitalista de producción, tales como la temprana abolición del feudalismo y, con esto, de la servidumbre, el triunfo de la Revolución Burguesa en el siglo XVII, la apropiación violenta de las tierras que ocupaban los campesinos y la acumulación de capitales, gracias al extenso desarrollo de capitales y del comercio, y a la depreciación de las colonias. A mediados del siglo XVIII funcionaba ya en Inglaterra gran cantidad de manufacturas; la rama industrial más importante era la textil. Fue, precisamente, allí donde comenzó la revolución industrial.

Emprendimientos en la primera guerra industrial, Invención de la máquina de hilar y de tejer hidráulica, que, posteriormente, dieron paso a la maquina mecánica y automática que favorecieron a la industria textil.

Invención de la máquina de vapor a cargo de James Watt (1782) que otorgo fuerza mecánica a la industria fabril, aumentando la producción y revolucionando el transporte.

En 1784, Enrique Cart ideo un procedimiento para batir el hierro fundido, y, en 1886, se inventó la laminadora para fabricar chapas de hierro.

En 1825, George Stephen son aplico la máquina de vapor en los ferrocarriles y, ya antes en 1807, Robert Faltón la había aplicado en la navegación con el barco de vapor, facilitando, así, el transporte

En 1851, se tendió el primer cable submarino para la comunicación a través del Canal de la Mancha, y, en 1866, se tendió a lo ancho de todo el océano Atlántico (América y Europa estuvieron por primera vez comunicados directamente). (R. M. Hartwell)

La revolución industrial marco de manera trascendental el mundo del emprendimiento, ya que a partir de ese momento el mundo de la industria tuvo un revolcón dando paso a la innovación de máquinas, nuevas formas de negocios y una nueva manera de industrializar productos, esto obligó a que el hombre adaptara y se mantuviera en constante cambio, desde ahí se introdujo las máquinas y estas remplazaron el trabajo del hombre, facilitando así la vida de ellos y aumentando la producción de manera más efectiva.

Etapa 5. Actualidad, industria Deportiva

La industria del deporte constituye un negocio muy amplio que abarca desde la venta de alimentos y suvenires Deportivos hasta la venta de derechos de difusión y los acuerdos de patrocinio. En esta industria hay numerosas partes interesadas, desde los clubes, las ligas y los patrocinadores a los organismos de radiodifusión y, por supuesto, los fabricantes del equipamiento que hace posible el Deporte de alto nivel: la industria de los artículos Deportivos. Según un estudio de La industria del Deporte constituye un negocio muy amplio que abarca desde la venta de alimentos y suvenires deportivos hasta la venta de derechos de difusión y los acuerdos de

patrocinio. En esta industria hay numerosas partes interesadas, desde los clubes, las ligas y los patrocinadores a los organismos de radiodifusión y, por supuesto, los fabricantes del equipamiento que hace posible el Deporte de alto nivel: la industria de los artículos deportivos. Según un estudio de la consultora A.T. Kearny, se estima que el valor la industria mundial del deporte alcanza los 620 mil millones de dólares EE.UU.

Las Empresas de artículos Deportivos, tanto grandes como pequeñas, gastan millones de dólares cada año en desarrollar productos nuevos y mejorados no sólo en beneficio de los atletas de élite, sino también de los aficionados y de las personas a quienes les gusta llevar calzado y ropa de deporte cómodos a diario. Muchas de estas empresas invierten también grandes sumas de dinero en apoyar a jóvenes atletas con talento en comunidades de todo el mundo; jóvenes que prometen convertirse en los héroes deportivos del futuro.

Prácticamente todos los deportes se han beneficiado de los avances que han experimentado los materiales y los procesos de ingeniería. Los materiales naturales (madera, cordel, tripa, caucho) empleados en la fabricación de los equipos de antaño han sido progresivamente sustituidos por una amplia gama de materiales sintéticos, muy sofisticados, como las aleaciones y los polímeros. Los equipos fabricados con estos materiales más ligeros y duraderos han permitido a los atletas de todo el mundo reducir al mínimo las lesiones y superar los límites de su rendimiento.

El Empresario alemán Adolf "Adi" Dassler, fundador de Adidas, fue uno de los primeros en comercializar con éxito un artículo Deportivo tecnológicamente mejorado al fabricar una bota de fútbol innovadora con suela de nylon ligero y tacos de rosca. Con estas botas, el equipo alemán consiguió la victoria frente a Hungría en la final de la Copa Mundial de 1954 en Berna (Suiza). Debido a las intensas lluvias, el terreno estaba muy resbaladizo, así que el equipo alemán optó por utilizar las botas innovadoras de Adi Dassler. Sus tacos más largos mejoraron el agarre de los jugadores, permitiéndoles un mayor control del balón, una ventaja que les ayudó a ganar el partido.

La convergencia tecnológica y la ropa deportiva inteligente son la última moda en la innovación de artículos deportivos. Las perspectivas de crecimiento de la alta tecnología para el

deporte son tales que muchas marcas no deportivas están deseosas de captar una porción del mercado. Los principales fabricantes de electrónica de consumo, como Apple, Nokia y Samsung, están trabajando en estrecha colaboración con las mejores marcas deportivas para desarrollar nuevas tecnologías relacionadas con el deporte (y nuevas fuentes de ingresos). Así, por ejemplo, Apple Inc. ya ha hecho incursiones en el sector con su paquete deportivo Nike + iPod, que, gracias a los sensores colocados en las zapatillas Nike+, permite a los usuarios de iPod obtener información en tiempo real durante las sesiones de entrenamiento y hacer un seguimiento del rendimiento. (M. Schaefer, 2012)

Los artículos Deportivos del siglo XXI simbolizan Deporte, estilo de vida y moda. El diseño del producto, ya sea retro o con visión de futuro, es fundamental para su éxito comercial. Proteger los derechos sobre esos diseños es igualmente importante. Los derechos de diseño (conocidos como patentes de diseño en los Estados Unidos) son un instrumento importante que permite a los fabricantes de artículos deportivos defenderse ante las infracciones. A principios de este año, por ejemplo, Nike interpuso una demanda ante el Tribunal de los EE.UU. del Distrito de Nevada contra una empresa asiática fabricante de calzado, alegando la infracción de 23 de sus patentes de diseño registradas.

La Unión Europea considera a la industria del deporte como un supersector de actividad empresarial, con gran volumen económico y susceptible de experimentar un enorme desarrollo en el futuro. El Deporte es un sector dinámico que crece con rapidez, tiene un impacto macroeconómico infravalorado y se considera que puede ser una de las fuentes de empleo más prometedoras de los próximos años.

El Deporte es un continente de valores, una filosofía de vida, es salud, es interrelación, son alternativas de ocio, etc. Todo esto lo convierte en una apuesta ganadora que mueve más de 70 billones de euros al año y emplea a más de 2 millones de europeos.

Mullin, Hardy y Sutton (Sport Marketing, 2007) elaboraron una relación de las características clave que definen al deporte y a sus consumidores.

Producto extendido: El Deporte es utilizado como un “gancho” para la transferencia de valores hacia otros productos o servicios de los más variopintos y que se publicitan de la mano de la modalidad deportiva principalmente mediante la cesión de derechos y los contratos de patrocinio deportivo.

Naturaleza de consumo frente a naturaleza industrial: Lo anterior marca una pauta repetida en el ámbito del Deporte, pues las competiciones Deportivas son un producto de consumo al tiempo que todos los ecosistemas ligados a las empresas patrocinadoras del deporte trasladan su naturaleza industrial al mismo. Esto genera numerosas oportunidades de negocio.

Consumidores expertos: Desde el seguimiento de las asambleas generales de los Clubes de Fútbol al conocimiento al milímetro del organigrama de la entidad, sus estrategias de comunicación, las negociaciones para la venta de derechos o la contratación de Deportistas, o el cambio de patrocinadores, son una constante en los deportes más populares como el fútbol, el tenis, el baloncesto o el ciclismo, si bien se ramifica al movimiento olímpico y a los principales atletas y Deportistas nacionales. (Folque, 2014)

En esta etapa el Emprendimiento esta direccionado y se manejado desde diferentes contextos, esta etapa la tomaremos desde el Deporte, donde el Deporte se ha convertido en una de las industrias más poderosas y que genera más ganancias que cualquier otra industria, el Deporte genera trasformaciones en todos los aspectos posibles, sociales, personales, Económicos, en la salud, modernidad, tendencias y sobre todo en innovación “Emprendimiento”, es por todo esto que en el deporte las grandes Empresas ven un oportunidad de generar comercialización e industrialización que fomenta y ha dado paso a que el Deporte sea visto como un súper sector económico importante en la Actualidad, es así como grandes empresarios se han abierto campo en la industria del Deporte, como es el caso del Empresario alemán Adolf "Adi" Dassler, quien fundo la empresa Adidas, fue uno de los primeros en comercializar con éxito un artículo deportivo tecnológicamente mejorado, y otros grandes empresarios que en la actualidad invierten constantemente millones y millones de dólares en el desarrollo y elaboración de toda clases de

artículos que fomenten novedad en el mercado lo cual marque una diferencia y permita puntuar ante la competencia.

En el Deporte también podemos ver como los Emprendedores a cada momento dan un paso más avanzados en la implementación de nuevas tendencias y maneras de practicar Deporte y simultaneo a eso el Emprendedor Deportivo siempre está en busca a obtener mejores resultados que le permitan ganarse un estatus o lugar privilegiando en el mercado, marcando la diferencia que le va a permitir captar la atención de la sociedad.

Etapa 6: El emprendimiento y Deporte

El Deporte se ha convertido en uno de los grandes negocios en el mundo y ha evidenciado un importante crecimiento económico. Miles de empresas tienen en él su fuente principal de ingresos. Según estudios realizados por Plunkett Research, el valor de la industria del Deporte mundial en 2014 fue de 1,5 billones de dólares. Esta cifra es equivalente al total de las exportaciones de los Estados Unidos en un año y a tres veces la Economía Colombiana en el mismo periodo.

De acuerdo con la revista Forbes, el equipo de fútbol Real Madrid tiene un valor de mercado de 3,4 billones de dólares y según Deloitte, los ingresos del mismo equipo fueron de 540 millones de euros en 2014, ubicándolo como el club de fútbol más rentable del planeta, La recientemente denominada ‘pelea del siglo’ entre Floyd Mayweather y Manny Paquiao tuvo un costo de 1.000 millones de dólares. Solo los 10 deportistas mejor pagados en 2014 sumaron más de 600 millones de dólares. Por su parte, el deporte colombiano no se queda atrás. La selección Colombia de fútbol se ubicó en el decimotercer lugar de los equipos más valiosos del Mundial de Fútbol Brasil 2014, medido en el valor de los pases de cada jugador, El combinado nacional valía 259 millones de dólares según datos de ‘Statista’, El valor de las 32 selecciones fue de más de 6 billones de dólares. Según Forbes, Falcao García recibe ingresos por 35 millones de dólares al año y el valor de la compra de James Rodríguez por parte del Real Madrid fue de 80 millones de euros.

Como puede evidenciarse y distinto a lo que pudiera creerse, la administración deportiva no es un juego y por el contrario implica negocios de gran escala que mueven billones de dólares cada año. No por nada las principales empresas de bienes y servicios se relacionan con el deporte en el mundo. Empresas como Coca-Cola, Fly Emirates, Vodafone y BBVA, por citar algunas, son grandes patrocinadoras de eventos deportivos. Igualmente, empresas como los clubes de fútbol, los gimnasios, las asociaciones deportivas son empresas multimillonarias. (Escobar, 2015) En esta última etapa realizaremos una relación entre el Emprendimiento y el Deporte, observamos que el Emprendimiento dentro del Deporte juega un papel fundamental y que determina las nuevas tendencias, en la actualidad el emprendimiento se ha enfocado en tecnología que da paso a la mejora en el rendimiento de los Deportistas y en nuevas formas de la práctica y preparación deportiva, la creación de elementos tecnológicos que cada vez mas

Origen y aportaciones al Emprendimiento

Nace en apreciaciones realizadas por Menger (1983), donde lo sitúa como un profesional que se une con otros emprendedores a través de la división del trabajo fundamentado en el intercambio, Richard Cantillon (1730) de la escuela preclásica, introduce el término entrepreneur, siendo el primero en tener en cuenta la figura del emprendedor dentro de la economía, refiriéndose como aquellas personas que crean una empresa en un ambiente de incertidumbre, haciendo que el mercado funcione. Posteriormente, John Stuart Mill (1951), destacó la importancia del emprendimiento para el desarrollo económico de las regiones, siendo este realmente el primero que introdujo el concepto de entrepreneur al uso general de los economistas ingleses. Johann Heinrich Von Thünen (1826), fue uno de los primeros en afirmar que la figura del emprendedor consiste en asumir riesgos, Mangoldt incluyó en la ecuación de la toma de riesgos que asume el emprendedor, la variable del tiempo, afirmando que el tiempo que transcurra en el proceso productivo es considerado como la mayor incertidumbre y riesgo, por tanto, es lo que afecta la función del emprendedor. “Sin embargo, el primer economista importante en retomar el concepto de Say fue Joseph Schumpeter en 1911, en su libro “La Teoría de la dinámica económica”. Este autor planteó la existencia del desequilibrio dinámico, causado por el empresario innovador, y llamó a las tareas que realizan este tipo de empresarios destrucción creativa” (Drucker, 1985).

Por otra parte, uno de los autores más importantes en el tema, define al entrepreneur como aquel empresario que es innovador (y al entrepreneurship como el empresariado innovador), y aclara la común confusión de creer que cualquier negocio pequeño y nuevo es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Destaca que, aunque quien abra un pequeño negocio corra riesgos, eso no quiere decir que sea Innovador y represente un Emprendimiento.

Drucker plantea el caso de McDonald Hamburguer como un ejemplo. Es verdad que en ese Emprendimiento no se inventó un nuevo producto, pero sí fue innovador en el aumento del rendimiento (vía la tipificación del producto y el Entrenamiento del personal, entre otras cosas) y en la forma de comercialización.

Este autor afirma que el ser emprendedor no es un rasgo del carácter, sino una conducta. Según él, cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a ser un empresario innovador. Considera que la base del emprendimiento es teórica y no intuitiva. El emprendimiento resulta entonces un rasgo característico de un individuo o institución, pero no de personalidad.

A su vez, destaca que las personas que necesitan certezas no poseen condiciones apropiadas para ser emprendedoras. Analiza como el entrepreneur observa el cambio como norma saludable, aunque no sepa exactamente qué ocurrirá a raíz de dicho cambio. Y aclara que, aunque no lo lleve a cabo él mismo, lo busca, responde ante éste y lo explota como una oportunidad. Por otra parte, Drucker analiza que el concepto de entrepreneur no debe estar limitado a la esfera económica porque está en relación con todas las actividades humanas. (Peter Drucker, 1985)

El fenómeno Emprendimiento puede definirse, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin Económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. La definición anterior puede complementarse con las siguientes definiciones acerca de la actividad emprendedora: “La Actividad Emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica

ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991).

Plantea que la función Empresarial en el mercado no es fácil de entender, y trata de explicarla mediante lo que denomina elemento empresarial en la acción individual humana. Él lo define como el elemento de impulso y perspicacia, que resulta necesario para definir los fines a alcanzar y los medios que harán posible la consecución de dichos fines.

Este autor afirma que, en toda acción humana está presente este elemento y que dicha acción no se puede analizar en términos de eficiencia económica. En este punto coincide con Schumpeter y reafirma la idea de que las teorías basadas en la racionalidad en la toma de las decisiones de los individuos, no logran explicar la función empresarial en el mercado. La teoría económica tradicional, supone que la definición de fines y medios se han realizado previamente y se preocupa sólo porque se lleven a cabo con eficiencia. En cambio, al incluirse este elemento, el sujeto deja de tener una Actitud pasiva en la que simplemente toma la mejor decisión de acuerdo a las circunstancias. De esta manera, puede descubrir nuevos caminos a seguir y recursos antes inadvertidos. (Ismael Kizner, 1998)

Kizner también destaca que la teoría Económica tradicional presupone la existencia de conocimiento perfecto en el mundo, y que bajo ese contexto no tendría sentido el análisis del elemento empresarial. Sin embargo, expresa que, ante la existencia de incertidumbre en el mundo, surge la necesidad de analizar la toma de decisiones en este contexto. Y afirma que el individuo decisor necesita estar atento para descubrir dónde están las nuevas e inexploradas oportunidades.

El término entrepreneur fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía.

Howard Stevenson, profesor de la Universidad de Harvard, realizó en la década de los '80 un análisis acerca de la mentalidad emprendedora, y concluyó que se basaba más en las oportunidades que en los recursos.

Stevenson realiza un análisis similar al de Drucker, ya que expresa que crear una empresa no es suficiente para ser considerado Emprendedor. Un emprendedor, además de ser creador de una empresa, busca continuamente la oportunidad y crear nueva riqueza. Él considera imprescindible que el empresario innove para encuadrarlo como emprendedor. Y cabe aclarar que innovar no implica sólo crear un nuevo producto, puede innovarse al crearse una nueva organización o una nueva forma de producción o una forma diferente de llevar adelante una determinada tarea, etc. Además, también considera como ejemplo el caso de McDonald. Al igual que Drucker dice que no se inventó un nuevo producto, que éste se encontraba en todo el mundo, pero que sin embargo lo innovador estuvo presente en la gestión. Por otra parte, personas que comienzan con algún negocio típico, a pesar de someterse a la incertidumbre propia de iniciarlo, no son considerados emprendedores por Stevenson porque sólo están imitando a otros y no están innovando (Castillo, 1999).

Stevenson también afirma que el Emprendedor persigue la oportunidad, se compromete rápidamente, está predispuesto al cambio y se responsabiliza ante diferentes escenarios. A su vez, rescata especialmente el rol del emprendedor en la asimilación de cambios, dado que el mundo está modificándose continuamente, y plantea al futuro como un verdadero desafío.

Otro importante autor en el tema es Gifford Pinchot, quién popularizó el termino *entrepreneur* en su libro *Intrapreneuring*¹¹ en 1985. Según este autor los emprendedores son personas que sueñan y logran hacer realidad lo que imaginan. Son aquellos que pueden tomar una idea y hacerse responsables de innovar y de obtener resultados.

Utilizó el termino *intrapreneurship* para referirse al “espíritu empresarial” y hacer referencia a los emprendedores dentro de las grandes empresas. Según él, este espíritu es el que hace que existan iniciativas de proyectos y negocios en las mismas. Este autor

expresa que el emprendedor que habita en la Empresa posee un importante rol, y que es quien puede hacer realmente que una idea se desarrolle comercialmente, ya que muchas empresas logran crear ideas, pero no llevarlas a cabo. Según él, los intraemprendedores aportan su visión empresarial, su compromiso, su esfuerzo y su investigación en pos de la compañía, y de esta manera se observa que conforman un pilar fundamental para que la empresa crezca. (Pinchot, 1999)

Expresa que tiempo después el economista francés Say, hizo un interesante aporte a la definición de Cantillon. Say afirmó que el “entrepreneur” es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad. También expresa que Say rescata el hecho de que el éxito emprendedor no sólo es importante para un individuo, sino también para la toda la sociedad; y que este autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente halla individuos dedicados al arte o a la ciencia.

También economistas británicos, como Adam Smith, trataron, aunque brevemente el tema del “entrepreneurship”. Smith hizo referencia al mismo bajo el término inglés “business management”. Sin embargo, cabe aclarar que la dinámica del fenómeno emprendimiento no es acorde a la teoría clásica, porque la misma realiza su análisis partiendo de que la economía optimiza lo que ya existe. Esta teoría plantea obtener el máximo de los recursos que halla y apunta a instaurar el equilibrio. Bajo este contexto y estos supuestos, la teoría clásica no puede explicar la dinámica del emprendedor y lo incluye dentro de lo que los clásicos llaman “fuerzas externas”. A su vez, Mill, otro autor de origen británico, enfatizó más la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico. Él expresó que el desarrollo del “entrepreneurship” requiere de habilidades no comunes y lamentó la inexistencia de una palabra en el idioma inglés que tenga el mismo significado que el término “entrepreneur” en francés.

La necesidad del entrepreneurship para la producción fue formalmente reconocida por primera vez por Alfred Marshall, en 1880. Él introduce el concepto de que los factores de producción no son tres, sino cuatro. A los factores tradicionales: tierra, trabajo y capital, le agregó

la organización, y la definió como el factor coordinador, el cual atrae a otros factores y los agrupa. Él creyó que el entrepreneurship es el elemento que está detrás de la organización, manejándola. Y estableció que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa. Por otra parte, al igual que Mill, aseguró que los entrepreneurs poseen numerosas habilidades especiales y que son pocas las personas que pueden definirse de esa manera. Sin embargo, reconoce que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades (Burnett, 2000).

Ludwig Von Mises. Este autor, citado por Gunning, identifica tres características que considera esenciales para que un individuo sea considerado emprendedor. La primera tiene que ver con que el emprendedor es un evaluador. Es decir que calcula beneficios y costos numéricos, en base a los mismos realiza elecciones, y al realizarlas descubre nuevas necesidades y nuevos factores de producción. A su vez, construye imágenes de las futuras acciones que pueden realizar otros individuos que actúen en el mercado. La segunda característica es la de empresario, el Emprendedor construye la decisión de cómo utilizar los factores, para producir mercaderías. Por último, rescata que el emprendedor “soporta” la incertidumbre, ya que actúa en función del futuro y no conoce exactamente las acciones que otros seres humanos llevarán a cabo. (Gunning, 2000)

De acuerdo con Formaini (2001), citado por Tarapuez Chamorro y Botero Villa (2007), años más tarde surge la teoría de Jonh Bates Clark, describe al emprendedor como la persona que coordina la actividad Económica, negando que los beneficios obtenidos por el Emprendedor se deban a la capacidad de tomar riesgos. Por su parte, Alfred Marshall bajo el punto de vista de Rodríguez y Jiménez (2005), citados por Tarapuez Chamorro y Botero Villa (2007). En el año de 1921, Frank Knight, en su obra Riesgo, incertidumbre y beneficios, ve al emprendedor como la persona que afronta los riesgos que no son asegurables del negocio. Cree que los Emprendedores no se hacen, sino que nacen. (Tarapuez Chamorro & Botero Villa, 2007)

En los últimos años el término Emprendedor ha surgido con mayor auge en diferentes contextos, siendo estudiado por múltiples disciplinas (economía, administración, psicología, mercadotecnia, entre otras) y por diversos autores. Proviene del francés “entrepreneur”, que

aparece a principios del siglo XVI, para referirse a los hombres que realizaban expediciones militares. En el siglo XVIII se le da un significado más amplio, añadiendo a los hombres que realizaban Actividades con incertidumbre y riesgo; como constructores y arquitectos. Los primeros estudios acerca de los emprendedores aparecen a finales del siglo XIX y a principios del siglo XX. (Tarapuez Chamorro & Botero Villa, 2007)

Emprendimiento en el ámbito Cultural y Deportivo: De acuerdo con la UNESCO, citado por el Ministerio de Cultura (2010), las industrias culturales tienen una representante muy importante en los sectores que hacen una combinan de creación, producción y comercialización de bienes y servicios intangibles y Culturales, lo que en algunos países se les denomina industrias creativas, mejor conocidas en el ámbito Económico como industrias de futuro o de contenido. Este tipo de industrias se basan en la valoración y valorización de los activos Culturales que poseen las localidades, catalogados como una oportunidad para alcanzar el desarrollo económico sostenible de la sociedad de cada región. La cultura convirtiéndose en una de las principales bases para superar los problemas financieros por medio de la creación de fuentes de empleo y generar bienestar económico. (Ministerio de Cultura, 2010)

Por lo que se entiende como el Emprendimiento Cultural al conjunto de acciones que motivan nuevos modelos Económicos y organizacionales que le dan valor a los productos Culturales que forman parte de una sociedad. Considerado dicho emprendimiento como Actividad que integra los valores intangibles de una sociedad y permite la generación de una idea de negocio cultural, con el desafío de forjar un modelo innovador y sostenible. (Tafur, y otros, 2012).

Los Emprendedores culturales son agentes de cambio, con una visión que generan ingresos por medio de actividades culturales. Con soluciones innovadores que dan nacimiento a industrias Culturales, económicamente sostenibles, mejorando el nivel de vida de la sociedad y le dan valor cultural a los productos ya existentes.

Al igual que en la Cultura, la iniciativa Emprendedora también puede generarse en el Deporte, definiendo Emprendimiento Deportivo como una manera de pensar y actuar centrada en

las oportunidades que genera el entorno para la práctica de eventos deportivos, siendo un vehículo de cohesión social con impactos positivos en el desarrollo Económico y el bienestar.

De acuerdo con Ratten (2010), citado por Alemany, Alvarez, Planellas, & Urbano (2011), el deporte no solo aporta beneficios a la salud física y emocional, sino que hoy en día muchas industrias deportivas se encuentran en el proceso de desarrollo y expansión, el cual se trata de un sector muy dinámico que crece con rapidez, siendo visto como una herramienta para el desarrollo local, que mejora la infraestructura y a su vez atrae turismo. (Alemany, Alvarez, Planellas, & Urbano, 2011)

Análisis de las categorías conceptuales que se relacionan con el objeto de estudio
Diagnostico: Scarón de Quintero afirma que "el diagnóstico es un juicio comparativo de una situación dada con otra situación dada" ya que lo que se busca es llegar a la definición de una situación actual que se quiere transformar. La que se compara, valorativamente. Con otra situación que sirve de norma o pauta. (Scarón, 1985: p. 26)

Por lo anterior el diagnóstico implica en sí mismo una comparación entre una situación presente, conocida mediante la investigación y otra situación ya definida o conocida previamente que sirve de referencia.

Para Genisans el diagnóstico "implica expresar. Acerca de una realidad dada, un juicio mediante el cual esa realidad es comparada con un modelo de la misma". (Ibíd. p. 60)

Esto conlleva a que el diagnóstico es, en esencia, un elemento básico que relaciona dos modelos a saber: el modelo real y el modelo ideal, y entre los cuales se establece un juicio de valor que marca la diferencia del modelo real con el modelo ideal. Es decir. Hay una proposición categórica que señala, "como es" la situación y una proposición valorativa que implica el cómo debe ser esa situación, misma hacia la que se proyectaran las acciones a realizar

Alberto J. Diéguez, cuando sin identificarlo exactamente como diagnóstico, señala que en el proceso de la planificación. Una vez obtenida la información, y como base para tener mayores

elementos para desarrollar la acción, se deben analizar los hechos encontrados. Establecer relaciones, discriminar que es lo fundamental y que es lo accesorio. (Diéguez. 1987: p. 60)

Georreferenciación: La Georreferenciación es el posicionamiento en el que se define la localización de un objeto espacial (representado mediante punto, vector, área, volumen) en un sistema de coordenadas y datos determinado. Este proceso es utilizado frecuentemente en los Sistemas de Información Geográfica.

La Georreferenciación, en primer lugar, posee una definición Tecno-Científica, aplicada a existencia de las cosas en un espacio Físico, mediante el establecimiento de relaciones entre las imágenes de raster o vector sobre una proyección Geográfica o sistema de coordenadas. Por ello la Georreferenciación se convierte en central para los modelados de datos realizados por los Sistemas de Información Geográfica (SIG).

Jeffrey Timmons ha publicado varios libros sobre el Emprendimiento, haciendo referencia al concepto de oportunidad (1990), en la forma como se identifican las oportunidades, sobre la forma de pensar (1989), analizando como son los 10 Emprendedores en los puntos cruciales y sobre la financiación de la nueva empresa. Hoy en día los aportes más importantes que se saben de él son sobre la consecución del capital y su importancia para el desarrollo de las iniciativas, además de, resaltar las buenas contribuciones que esto ha traído en la evolución empresarial de los Estados Unidos por encima de Europa y Japón. (Nueno. 2009. p. 223)

En la literatura técnica internacional existen diversas escuelas de pensamiento sobre el significado y el alcance de los términos “entrepreneurship”, “entrepreneur”, “entrepreneurial”. En los procesos de traducción de estos términos al español se han dado también diversas interpretaciones y se usan múltiples palabras: Empresario, Emprendedor, líder Empresarial, propietario de Empresas, creador de Empresas, iniciativas Empresariales, creación de Empresa, Espíritu Empresarial, Emprendimiento,

Empresarismo, empresarialidad, emprendedurismo, etc. (Informe Global Entrepreneurship Monitor [GEM] Colombia, 2009, p. 5)

“La Actividad Emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991)

“Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad” (Stevenson, 1983)

La teoría del Emprendimiento de Schumpeter

Una de las teorías que surgen al estudio del emprendimiento, es la de Schumpeter (1976), se le atribuye el concepto moderno de lo que hoy se conoce como Emprendedor; “aquella persona que funda empresas, es innovador, rompe con la forma tradicional de hacer las cosas, con dotes de liderazgo y con un talento especial, añade que ellos tienen la habilidad de ver las cosas como otros no las ven y con sus actividades generan inestabilidad en los mercados”.(Carrasco & Castaño, 2008) Le otorgó al emprendedor un papel clave, considerándolo como un motor en el desarrollo Económico por medio de la innovación y el cambio tecnológico.(Crespo, 2009)

Sostiene que para realizar alguna actividad con plena confianza es necesario poseer ciertas aptitudes que se dan en una sola pequeña fracción de la población, en el cual definen al tipo y a la función del emprendedor, su actividad no consiste solamente en inventar algo o crear condiciones diferentes en la Empresa, consiste en lograr que se realicen. Considera al Emprendedor como una persona con un talento especial. Para él (1976), los emprendedores tienen una fuerte necesidad de logro y están orientados a los negocios, expresa que el emprendedor pierde su carácter como tal cuando se ha puesto en marcha el negocio a emprender. Sin embargo, omitió en sus aportes los temas de riesgo e incertidumbre. (Schumpeter, 1971) “Destacó la importancia vital del emprendedor en los negocios y su

papel para estimular la inversión y la innovación como determinantes en el aumento y la disminución de la prosperidad”. (Tarapuez Chamorro & Botero Villa, 2007)

Sus pensamientos centrales eran: la destrucción creativa como un elemento esencial del desarrollo Económico del sistema capitalista; la innovación como clave del desarrollo; la competencia que se distinguen diferentes combinaciones en la que sobresale una de otras en un mercado; el desenvolvimiento, proceso en el que se generan cambios Económicos y las ideas del desarrollo. (Barletta & Yoguel, 2009)

Siguiendo la tesis de Kesting (2006) el trabajo de Joseph Schumpeter puede ser dividido en cinco fases diferentes. En la primera, hasta 1909, se centra en el fundamento metodológico del análisis económico. En la segunda fase (1909-1918) Schumpeter asume el reto de formular una teoría económica del desarrollo independiente de la teoría del equilibrio general walrasiana. En esta época emerge la teoría del desarrollo económico como disciplina separada, al estilo de la teoría y la historia, y define los elementos más importantes de su análisis: la figura del emprendedor, el concepto de innovación y la teoría de los ciclos.

En la tercera fase (1918-1933) Schumpeter revisa su posición metodológica, unificando la teoría Económica con la historia, la sociología y la estadística bajo un enfoque comprensivo e integrador. Es la fase de la metodología socio-económica; la Economía es entendida como un gran edificio en el que la teoría económica, la historia y las demás disciplinas son consideradas como habitaciones. En esta época introduce el concepto de «desarrollo social» como cambio de las condiciones políticas y sociales por sí mismas (sin influencias del exterior).

La cuarta fase (1933-1942) se caracteriza por una extensión de su enfoque económico desde la teoría del desarrollo económico hasta el análisis (socioeconómico) del proceso capitalista. De esta época destacan the theory of Economic Development (1934); The Analysis of Economic Change (1935); Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process (1939) y Capitalism, Socialism and Democracy (1942). Por último, en la quinta

fase (1942-1950) el pensamiento de Schumpeter gira hacia el análisis histórico y elabora su concepto de socio-economía.

Teoría de Andy Freire:

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes:

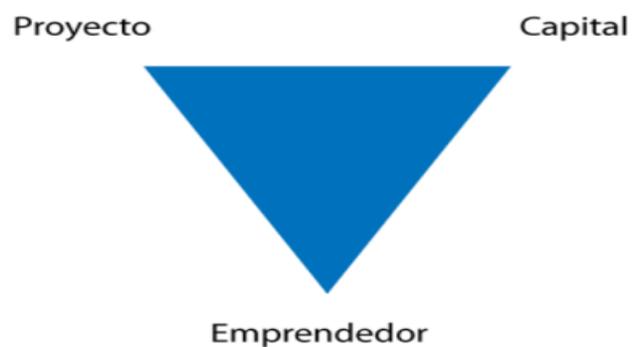


Figura 1. Triángulo Invertido de la Teoría del Emprendimiento de Andy Freire. Fuente (Andy Freire).

El punto de apoyo es el Emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital. Cuando un Emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a la falla de una de estas tres variables, o la combinación entre ellas. De la firmeza del Emprendedor depende, en gran medida, que el modelo no se derrumbe; el Emprendedor “exitoso” siempre logra el capital o el gran proyecto.

Por eso el problema trascendental no es el capital ni la idea, porque emprender va más allá de una mera actitud mercantil o un conjunto de conceptos. (Economista, 2015)

Teoría de la escuela austriaca de Emprendimiento:

Varios autores rechazaron las ideas de schumpeter, entre ellos ludwig von mises, freidrich hayek e israel kirzner. Si bien compartían la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento al proceso de desarrollo capitalista, diferían en su concepción de la naturaleza de la persona y la Actividad, en el impacto de estos en el proceso y en la visión futura del capitalismo. En contraste con schumpeter, mises, consideró que el factor Emprendedor está presente en todas las acciones humanas debido a las incertidumbres presentes en el contexto de estas acciones, y no limitado a las acciones de un tipo particular de personas. Para Mises, el Emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas. Debido a estas acciones, la Emprendedora ayuda a nivelar la demanda y la oferta y, si ha especulado correctamente, genera una ganancia para sí. De lo contrario, asume las pérdidas por su decisión incorrecta. Mediante este conjunto de acciones, se satisfacen las necesidades de la sociedad. El conocimiento generado por esta situación aumenta con el tiempo, por lo que la incertidumbre se reduce progresivamente. Para kirzner, la Emprendedora gana por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio. Esta alerta permite al Emprendedor percibir las oportunidades antes que los demás. Más aún, el Emprendimiento no está encapsulado en la mera posición de un mayor conocimiento de las oportunidades del mercado. El aspecto de conocimiento que es crucialmente relevante para el Emprendimiento no está enfocado al conocimiento substantivo o datos de mercado sino más bien al sentido de alerta, de “conocimiento” de donde ubicar los datos de mercado. kirzner enfatizó el hecho y la importancia de la competencia, no como una situación sino como un proceso. Desde su punto de vista, el proceso del mercado es inherentemente competitivo. La alternancia sistemática en las decisiones entre un período y el anterior, ofrecen un substrato para mejorar la competitividad en base al mayor conocimiento del proceso y la posibilidad de comparar con la oportunidad anterior contra la que se compite. Según los austríacos, el énfasis de schumpeter en que el Emprendedor está empujando la economía en el sentido contrario al

equilibrio, ayuda a promover la percepción errónea de que el Emprendimiento es de alguna manera innecesario para entender la manera en el mercado tiende a la posición de equilibrio. (Economista, 2015)

Diferencias entre la escuela Austríaca y la de Schumpeter:

Los austríacos enfatizan la existencia continua de la competencia y la oportunidad de Emprendedora, mientras que Schumpeter se concentra en la naturaleza temporal de la Actividad y los disturbios generados por las nuevas combinaciones ofrecidas al mercado.

Para Scumpeter, el Emprendedor se ubica como iniciador del cambio y generador de nuevas oportunidades. En contraste, los austríacos sugieren que los cambios generados por la Actividad Emprendedora tienden a equilibrar los mercados.

Schumpeter se basa en los Emprendedores que generan el cambio de una situación existente a otra. La escuela austríaca se basa en la creación del equilibrio, por lo tanto, estos Emprendedores generan el cambio dentro de una situación existente. Actividades serían las ganancias o rentas monopólicas que los Emprendedores recibieran. (Economista, 2015)

Knight y sus aportes a la teoría del Emprendedor:

En el artículo titulado Knight y sus aportes a la teoría del Emprendedor, Chamorro, Zapata y Agreda (2008) realizan una recopilación de los aportes más significativos del Economista Frank Knight a la teoría Empresarial. Más precisamente, presentan cuestiones como la diferencia entre riesgo e incertidumbre, la definición de empresario y el papel del emprendedor en el beneficio, las cuales fueron tratadas por Knight en su obra Riesgo, Incertidumbre y Beneficio (1921).

Para Knight el mundo se encuentra inmerso en la incertidumbre, es decir, en la competencia imperfecta y el dinamismo. Además, sostiene que el mundo es variable y está lleno de

incertidumbre, motivo por el cual los agentes conocen únicamente algo que se refiere al futuro, de allí la necesidad de un emprendedor o empresario que actúe como coordinador.

Al realizar una lectura sobre las ideas de Knight se puede reconocer que este autor define el riesgo como la aleatoriedad con probabilidades conocidas que a la vez se pueden asegurar, es lo objetivo y susceptible de ser medido, por lo cual puede ser incluido en los costos de la empresa, pero también se puede prevenir y disminuir mediante la constitución de seguros. Mientras que la incertidumbre es la aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar, es de carácter subjetivo y, es precisamente ella, la que permite explicar y justificar la función del empresario, puesto que Knight afirma que todo lo que el hombre planea y ejecuta implica incertidumbre.

En este sentido, el Empresario es considerado como un agente que no solamente puede ser capitalista sino que además posee un talento especial para los negocios. Es el factor básico en la coordinación dentro del sistema Económico, puesto que lo considera el único factor productivo, debido a que el capital, la tierra y el trabajo son sólo medios de producción o insumos que son transformados gracias al juicio que tiene el Empresario para los negocios. Por lo anterior, el Emprendedor es una persona con gran influencia en la Economía y se encarga de transformar una situación de incertidumbre en una situación de riesgo. En Consecuencia, el empresario que se enfrenta a la incertidumbre es un agente muy dinámico que promueve el desarrollo y la innovación.

En cuanto al beneficio del Empresario se puede afirmar que es el residuo que le queda una vez que haya pagado los factores contratados y que se ve reflejado en los estados financieros de la Empresa una vez realizada la producción. Lo cual indica que la renta del emprendedor no está determinada con antelación sino que es lo que resta después que son pagadas las rentas fijas. Dichos beneficios dependen de la habilidad y capacidad Emprendedora, y de la buena suerte.

En conclusión, Knight precisa que un Emprendedor es un agente de cambio e innovación que se caracteriza por ser una persona inteligente que asume riesgos e incertidumbre, optimista, creativo e imaginativo, el dinero es su mayor Motivación y su éxito depende de su capacidad,

esfuerzo y suerte. De este modo, su teoría contempla al empresario como agente dinámico que impulsa el desarrollo y promueve la innovación.

El Emprendedor según Howard Stevenson:

En la década de los 80's Stevenson interpretó la mentalidad Emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en los recursos. La enseñanza del Emprendimiento tiene un gran impacto en la formación de líderes comerciales y por eso es considerada imprescindible en los principales currículos de MBAs. El Método tradicional contempla la formación de personas cuyo desarrollo personal esté ligado a la escalera Empresarial, subiendo con mucho esfuerzo y buen trabajo a puestos superiores. (Economista, 2015)

Cuando se plantea un método alternativo de creación de generadores de riqueza, los cuales, partiendo de una base pequeña van conformando un equipo cada vez más grande. En este caso, el desarrollo personal y el desarrollo de la empresa van tomados de la mano. La enseñanza del Emprendimiento no está ligado al número de Empresas creadas, o a las pequeñas y medianas empresas, sino que están ligadas a: La facultad de crecer y crear empresa, orientada bien hacia la generación de desequilibrio (Schumpeter) o de equilibrio (Escuela Austriaca) La orientación al crecimiento (Teoría de Drucker y Stevenson).

El encaje de tres puntos básicos: el Mercado, las personas y los recursos. (Modelo TIMMONS).

Las nuevas condiciones de competitividad deben permitirles a los jóvenes tomar decisiones sobre su destino profesional con un mayor abanico de oportunidades. (Economista, 2015)

Teoría de Allan Gibb:

Muestra un ejemplo de cómo las entidades de educación deberían enfocar sus esfuerzos para la Educación Empresarial.

De ahí parte el análisis de la Educación Empresarial. En esta se tienen en cuenta las siguientes características:

- ✚ Comparte los valores de las MiPyMe
- ✚ Está arraigada en las prácticas de la comunidad
- ✚ Valora tanto el conocimiento tácito como el explícito
- ✚ Fuertemente comprometida con todos los interesados.
- ✚ Fuertes vínculos con los Empresarios
- ✚ Diseñada como una organización Empresarial
- ✚ Enfocada en diseñar un ambiente Empresarial con todo tipo de organizaciones
- ✚ Entiende cómo los Empresarios aprenden y construyen sus enfoques a partir de esta base.
- ✚ Usa cuidadosamente el conocimiento adquirido de otras fuentes. (Economista, 2015)

Capítulo 2. Diagnóstico geo referencial del emprendimiento deportivo en las regiones san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre

2.1 Metodología de la investigación

2.1.1 Tipo de investigación por diseño.

No experimental, porque esta investigación tiene un solo momento de intervención. El diagnóstico.

2.1.2 Tipo de Investigación por la Naturaleza del corte.

Transversal, porque solo se realizará un diagnóstico

2.1.3 Paradigma de la Investigación.

2.1.3.1 Paradigma positivista. porque se verifica las teorías y predecir los paradigmas de los Emprendimientos encontrados en la región san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre.

2.1.4 Tipo de investigación por la Naturaleza de los datos.

2.1.4.1 Mixta: porque hay una integración sistemática de los métodos cualitativos y cuantitativos con relación al objeto de estudio

2.1.5 Tipo de Investigación por la Naturaleza de la Metodología.

2.1.5.1 Descriptiva. por qué se va a describir la característica relacionada con el objeto de estudio en este caso es el Emprendimiento de la Actividad Física.

2.1.5.2 Correlacional. por qué se establece la comparación entre variables, dimensiones e indicadores con el fin de alcanzar resultados.

2.1.5.3 Explicativa. porque se explica los resultados de la investigación tal cual son observados en la práctica.

2.1.6 Métodos de la Investigación.

2.1.6.1 Teóricos.

2.1.6.1.1 Revisión de las Bibliografías. Permitió la búsqueda de material Bibliográfico para la construcción del marco teórico referencial que sirve como base para la argumentación de nuestra investigación.

2.1.6.1.2 Análisis y síntesis. Permitió resumir, concentrar y abstraer todos los elementos importantes obtenidos de la revisión bibliográfica, esto nos permitió desarrollar nuestros propios pensamientos sobre el emprendimiento en la Actividad Física.

2.1.6.1.3 Inducción. Este método no permitió organizar las teorías del Emprendimiento en la Actividad física de lo más Específico a lo General

2.1.6.1.4 Deducción. Este método no permitió organizar las teorías del Emprendimiento en la Actividad Física de lo más General a lo Específico.

2.1.6.1.5 Histórico lógicos. Nos permitió organizar la información sobre las teorías del Emprendimiento en la actividad física llevando un orden histórico y lógico a través de los años hasta la Actualidad.

2.1.6.2 Empíricos.

2.1.6.2.1 Análisis de contenido. Este Método nos permitió buscar información sobre los Emprendimientos Deportivos en la Actividad Física de diferentes fuentes que al ser interpretado nos abrió las puertas del conocimiento hacia el objeto de estudio.

2.1.6.2.2 Enfoque de sistema. Este Método nos sirvió como guía para la solución del problema de Investigación, ayudo a crear el sistema de la Investigación dándonos objetivos y justificaciones.

2.1.6.2.3 Triangulación de fuentes. Se utilizó para analizar lo criterios entre clientes, Emprendedores y observadores

Modelación: Permitió descubrir nuevas relaciones y cualidades del objeto de estudio.

2.1.6.3 Estadístico.

2.1.6.3.1 Estadística inferencial Descriptiva. En el establecimiento de los porcentajes para arribar a los resultados de investigación.

2.1.6.3.2 Técnicas de recolección de datos. Entrevistas: Porque nos centramos fundamentalmente en la obtención de información con el fin de recoger datos útiles para la investigación, se le hizo a cada uno de los Emprendedores de cada Municipio.

2.1.6.3.3 Encuestas. Porque nos permitió obtener información de las personas que hacen parte de la muestra escogida de investigación que se hizo en la región de la Mojana y la región de san Jorge, se realizó 700 en cuentas en los 11 Emprendimiento y se hizo 100 en cuenta por cada uno de Emprendimiento.

2.1.6.3.4 Guías de observación directa. porque es la primera forma de contacto que se le hace al objeto de estudio, que en este caso son los 11 Emprendimiento encontrado en las 2 subregiones del Departamento de sucre.

2.1.6.3.5 SPSS 21.0 de Windows. Nos permitió analizar toda la información procedente de los instrumentos de recolección de información, con el fin de establecer los resultados estadísticos y el modelo a seguir.

2.1.7 Población y Muestra.

De un total de 11 Emprendimientos se trabajó con este mismo número de Emprendimiento para un total del 100% de la muestra. Adicionalmente se Entrevistaron a 100 personas de cada uno de los Municipios de las regiones de la Mojana y San Jorge para saber su criterio de los Emprendimientos relacionados con la Actividad Física para un total de 700 personas

2.1.8 Criterios de selección de la muestra.

En esta investigación el criterio de selección de la muestra es intencional

Criterios de intención:

- Que sea Emprendimiento de la Deportivo.
- Que este en un Municipio de la región del la Mojama y el san Jorge.
- Que sea un Emprendimiento Activo.
- Que el Emprendedor esté dispuesto a colaborar.
- Que el emprendimiento se relacione con la Actividad Física y salud.

2.1.9 Caracterización de la muestra.

Con respecto a la caracterización de la muestra se pudo determinar según el sistema estadístico SPSS (Tabla 2.1). Que en El año 2017 es donde más se repite en la creación de los Emprendimientos de la Actividad Física. La edad de los clientes que asisten a estos esta entre los 27 a 45 años, siendo los técnicos los que más asisten, con una frecuencia de visita de 3 veces por semana, utilizando la moda la solicitud de servicio de Emprendimiento que más se repite es el ambiente familiar, siendo la vía en que recibió la información es cara a cara, la práctica en el local de Emprendimiento Deportivo. La media de los atributos del servicio es seis lo que equivale a que Rapidez, Calidad, Eficiencia del servicio y Cortesía personal es muy buena, mientras que el Ambiente laboral y el Profesionalismo son excelente (Tabla 2.2).

2.2 Operacionalización de las variables

2.2.1 Variable dependiente. Emprendimiento de la Actividad Física, porque es el objeto de Estudio de la investigación, que se está realizando en la región de Mojana y de la región de san Jorge.

2.2.2 Variable independiente. profesionalismo, calidad de servicio, eficiencia de servicio, ambiente laboral, cortesía personal y rapidez, Se pudo establecer Según el análisis de las 15 variables que se propone en el SPSS, el cual nos arrojos como componente de factibilidad a la hora de establecer las variables, que se van a mencionar tienen más incidencias en el objeto de estudio en las regiones de la Mojana y el san Jorge siendo calidad de servicio la más importante de todas.

Tabla 1

Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Escala de Evaluación
Calidad de servicio	Fiabilidad	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	
		Seguridad	-1

		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	
		Elementos tangibles	-1
-2	2- 3 Malo		
-3	4-5 Bueno		
-4	6- Muy bueno		
-5	7- Excelente		
-6			
-7			
-instalaciones	-1	1. pésimo	
	-2	2- 3 Malo	
	-3	4-5 Bueno	
	-4	6- Muy bueno	
	-5	7- Excelente	
	-6		
	-7		

Eficiencia de servicio	Eficacia	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	
Profesionalismo	Titulación	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	
	Experiencia	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	

Ambiente laboral	-Equidad	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
	-Trabajo en equipo	-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
	-Comunicación	-6	
		-7	
Rapidez	Capacidad de respuesta	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	
Cortesía personal	Empatía	-1	1. pésimo
		-2	2- 3 Malo
		-3	4-5 Bueno
		-4	6- Muy bueno
		-5	7- Excelente
		-6	
		-7	

2.3 Diagnóstico geo referencial del emprendimiento deportivo en las regiones san Jorge y la Mojana del departamento de sucre

2.3.1 Fiabilidad encuesta de clientes.

La muestra de 700 clientes arrojó 687 encuestas validas, debido a que algunas preguntas en 13 encuestas no fueron contestadas en su totalidad (Tabla 1.1). El Alfa de Cronbach obtenido en la tabla 1.2, permite comprobar la fiabilidad de la escala utilizada compuesta por 8 variables. En la tabla 1.3, se puede observar en cuanto mejoraría la fiabilidad si se elimina alguna variable, pero considerando que la fiabilidad es mayor que 0.8, se mantendrán todos los ítems del estudio.

Tabla 2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	687	98,1
	Excluido ^a	13	1,9
	Total	700	100,0

Fuente: SPSS 21.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 3

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,919	8

Fuente: SPSS 21.0

Tabla 4
Alfa de cronbach por variables

	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo	0,941
Rapidez del servicio	0,895
Calidad del Servicio	0,891
Eficiencia del servicio	0,892
Cortesía del personal	0,892
Ambiente Laboral	0,893
Profesionalidad	0,893
Preferencia de práctica	0,945

Fuente: SPSS 21.0

2.3.2 Estadística Descriptiva de clientes

La Estadística descriptiva permite determinar los principales estadígrafos por variable a través de análisis de frecuencias, media, moda, media, varianza, desviación típica entre otros.

2.3.3 Frecuencias de clientes

En este caso todos los valores se consideraron válidos para procesamiento (Tabla 2.1). El año 2017 es el que más se repite en la creación de los Emprendimientos. La edad de los clientes esa entre los 27 a 45 años, técnicos, con una frecuencia de visita de 3 veces por semana, utilizando la moda la solicitud de servicio de Emprendimiento que más se repite es el ambiente familiar, siendo la vía en que recibió la información es cara a cara, la práctica en el local de Emprendimiento Deportivo. La media de los atributos del servicio es seis lo que equivale a que Rapidez, Calidad,

Eficiencia del servicio y Cortesía personal es muy buena, mientras que el Ambiente laboral y el Profesionalismo son excelente (Tabla 2.2).de lo anterior podemos inferir que en las regiones de la Mojana y el san Jorge las personas quieren adquirir un perfil una Cultura de Emprendimiento de la Actividad Física, y a partir del 2017 se está empezando a marcar el auge en relación a este tema, los adultos están empezando a ver estos Emprendimientos como una opción de mejorar su salud y aprovechar su tiempo libre.

Tabla 5

Estadísticos Descriptivos General

Variables	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	XIII.	IV.	XV.	
N	Válido	700	700	700	700	688	700	700	700	700	700	700	700	700	699	700
	Perdidos	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Media	-	-	-	2,43	2,93	4,55	4,53	2,35	5,26	5,29	5,22	5,20	5,20	5,15	4,00	
Mediana	-	2,00	1,00	2,00	3,00	3,00	4,00	2,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	4,00	
Moda	2017	2	1	2	3	2	4	2	6	6	6	6	7	7	1	

Fuente: SPSS 21.0

Leyenda:

- I. Año de Creación
- II. Edad
- III. Sexo
- IV. Profesión
- V. Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo
- VI. Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo
- VII. Vía en que recibió la información
- VIII. Preferencia de práctica
- IX. Rapidez del servicio
- X. Calidad del Servicio
- XI. Eficiencia del servicio

- XII. Cortesía del personal
- XIII. Ambiente Laboral
- XIV. Profesionalidad
- XV. Municipio

Después de analizar cada una de las quince variables en el sistema SPSS podemos inferir que el año donde las personas están asistiendo a los Emprendimientos es el 2017, esto quiere decir que apenas se está insertando esta es una cultura en la vida de las personas de estas subregiones, también pudimos apreciar que las personas que más asisten a estos lugares se encuentran entre los 27 y 45 años, esto es debido que a estas edades las personas comienzan a preocuparse más por su apariencia física y su salud ya sea por una cuestión de estatus o moda, siendo el sexo femenino el de mayor asistencia a estos Emprendimientos tiene con una frecuencia de 369 personas de las 700 encuestadas en el estudio, cabe resaltar que a pesar que las mujeres son las que más asisten a estos lugares, estos emprendimientos han sido diseñados para hombres, por lo cual se recomienda la adecuación de un espacio para este sector, con el fin de lograr un crecimiento económico y de confort para el sexo femenino. Por otra parte, en relación con la variable de profesión encontramos que todos los valores están bastante similares sin embargo podemos decir que los técnicos con una frecuencia de 196 son los que más sobresalen.

La frecuencia de visita al emprendimiento es de tres veces por semana, esta frecuencia es buena siempre y cuando se respete lo dicho por la OMS donde se afirma que cada persona debe realizar por semana 150 minutos de actividad física, de lo contrario no se producirán los cambios necesarios para producir un cambio en el organismo.

Con relación a la variable Solicitud del servicio de Emprendimiento Deportivo pudimos apreciar que las personas asisten a los Emprendimientos Deportivos por el ambiente familiar y un mejor servicio siendo ambiente familiar el valor que más sobresale con un 29,0%, esto quiere decir que aquellos Emprendimientos que no tienen un ambiente familiar deberían crearlo por que el cliente está diciendo que es lo que más le gusta, las personas quieren sentirse como en su casa atendidos con respeto y amabilidad. Por otra parte con respecto a la vía en que el cliente recibió la información, claramente se puede apreciar que el valor que más sobresale

es cara a cara con un 44,6%, esto quiere decir un cliente satisfecho y a gusto con el servicio ofrecido va atraer más clientes y es una información para explotar lo cual sería muy bueno para el crecimiento de los emprendimientos, pero cabe recalcar que no se está explotando internet los valores están casi en 0% y con la importancia que este tiene en el mundo hoy en día es un valor a tener en cuenta para el crecimiento de una empresa.

En la regiones del san Jorge y la Mojana las personas prefieren realizar actividad física en el local de emprendimiento deportivo, se determinó 64,7 % de los encuestados prefieren estos lugares, pudimos observar que las personas quieren salir de la rutina de su casa o sus trabajo, las personas muy poco quiere hacer estar prácticas en lugares abiertos ya que hay muchas personas que son tímidas que no les gusta que las vena haciendo Ejercicio por esta razón prefieren los locales de Emprendimiento porque les brinda cierta seguridad, sienten confort el cual ellos manifiesta necesitar para la práctica de la Actividad Física. En relación a la rapidez del servicio el personal afirma con 42,9% que es muy buena, esto quiere decir que se sienten a gusto con la rapidez que los atiende en los emprendimientos deportivos en estas regiones.

Con respecto a calidad de servicio encontramos un empate entre la escala de evaluación muy bueno y excelente con una frecuencia de 31,6%, lo cual quiere decir que para los habitantes de esta zona la calidad de servicio es fundamental a la hora de asistir a un Emprendimiento Deportivo o de Actividad Física. Con relación a las variables eficiencia de servicio y cortesía personal podemos inferir que la primera tiene una frecuencia de 31,6% y la segunda de 30,0% considerándose en la escala de valoración de nuestro estudio como buenas, así como también que desde nuestro punto de vista que las variables ambiente laboral y profesionalidad según la percepción de los clientes se encuentra en una escala de valoración excelente, la primera con una frecuencia de 31,0% y la segunda con 35,0% considerándose muy alta teniendo en cuenta que los profesionales en estos cargos no son los más adecuados para la oferta de este servicio, encontramos que ni siquiera son profesionales en el área de Entrenamiento y la Actividad Física, muchos son empíricos y los pocos son profesionales en otras áreas muy distintas a esta. Para concluir tenemos la última variable municipios con una frecuencia de 14,3% lo cual es un valor igual para cada municipio debido a que se realizamos 100 encuestas en cada uno de ellos.

2.3.4. Tabulación cruzada de clientes

La tabulación cruzada obtenida muestra las frecuencias (%) de un variable respecto a la otra, estableciendo 54 interacciones que se muestran en los gráficos siguientes (Gráfico 1,..., Gráfico 54):

Posteriormente observaremos los resultados obtenidos en la tabulación de los datos, en donde inicialmente se encontrara la explicación, seguidamente de la gráfica.

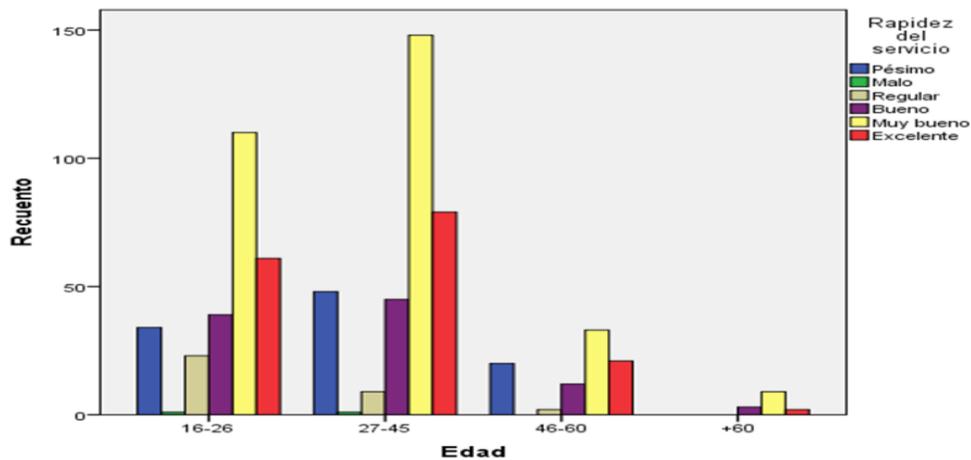


Gráfico 1. *Tabulación cruzada Edad * Rapidez del servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta gráfica se observa una correlación entre las variables edad y rapidez de servicio, por lo cual podemos inferir que el pico más alto se encuentra en las personas que van de 27 a 45 años, según las dos barras más altas se consideran que la rapidez del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de emprendimientos, por lo cual se recomienda programas de ejercicios que sean rápidos es decir las personas desean llegar al lugar del emprendimiento y ser atendidos inmediatamente, en pocas palabras no les gusta esperar para realizar su rutina de ejercicio.

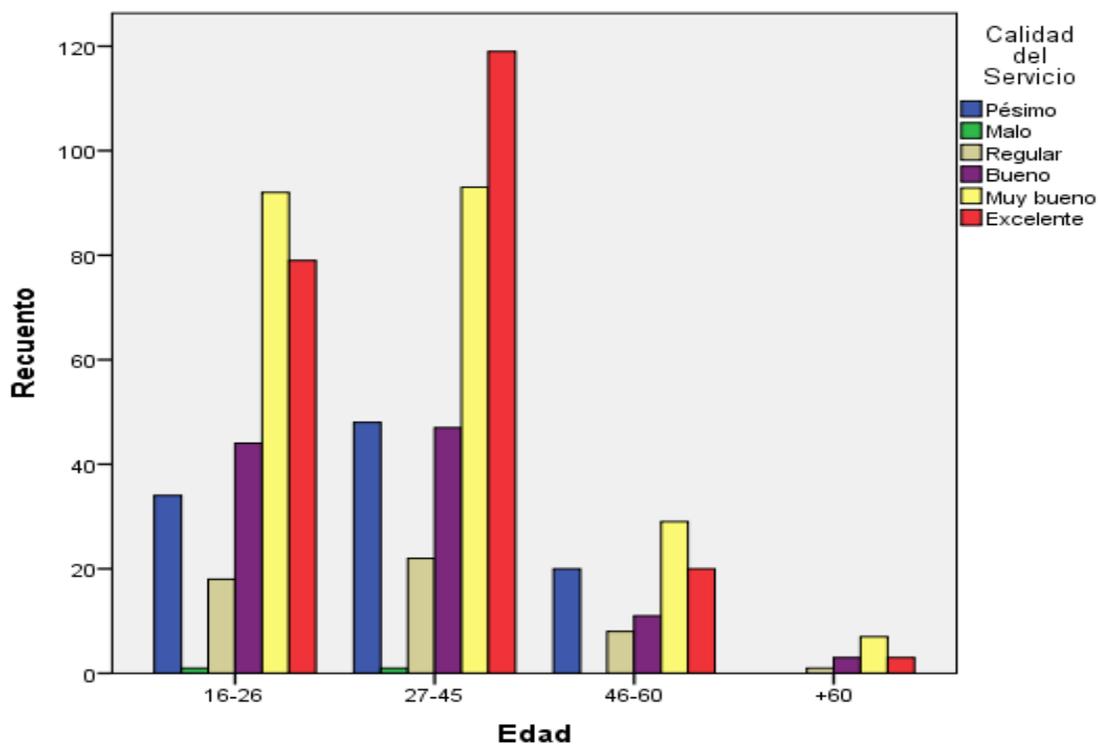


Gráfico 2. Tabulación cruzada Edad * Calidad del Servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables edad y la calidad de servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas que van entre las edades de 27 a 45 años, según las dos barras más altas se consideran que la calidad del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que las otras personas de las otras edades que arrojaron resultados bajos debe mejorar la calidad de servicio, puesto que en un Emprendimiento con un servicio Excelente es propenso aumentar los clientes.

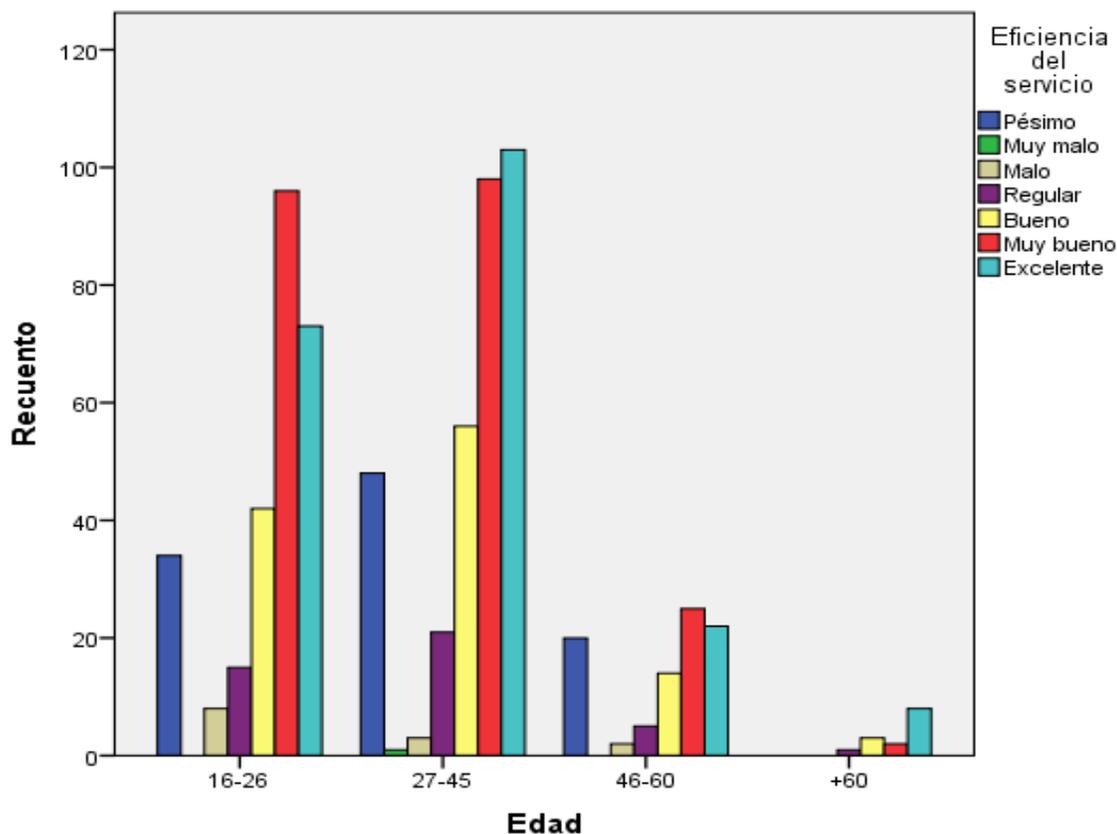


Gráfico 3. Tabulación cruzada Edad * Eficiencia del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables edad y eficiencia en el servicio, por lo cual podemos inferir que hay dos pico más alto se encuentra en las personas que van de 16 a 26 años y de 27 a 45 años, según las dos barras más altas se consideran que la eficiencia del servicio es muy bueno o Excelente en este tipo de Emprendimientos en estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que los emprendimientos diseñen estrategias p que tengan una mejora en las personas de las otras edades restantes y lograr una mejor calidad de servicio con equidad para todos sus clientes.

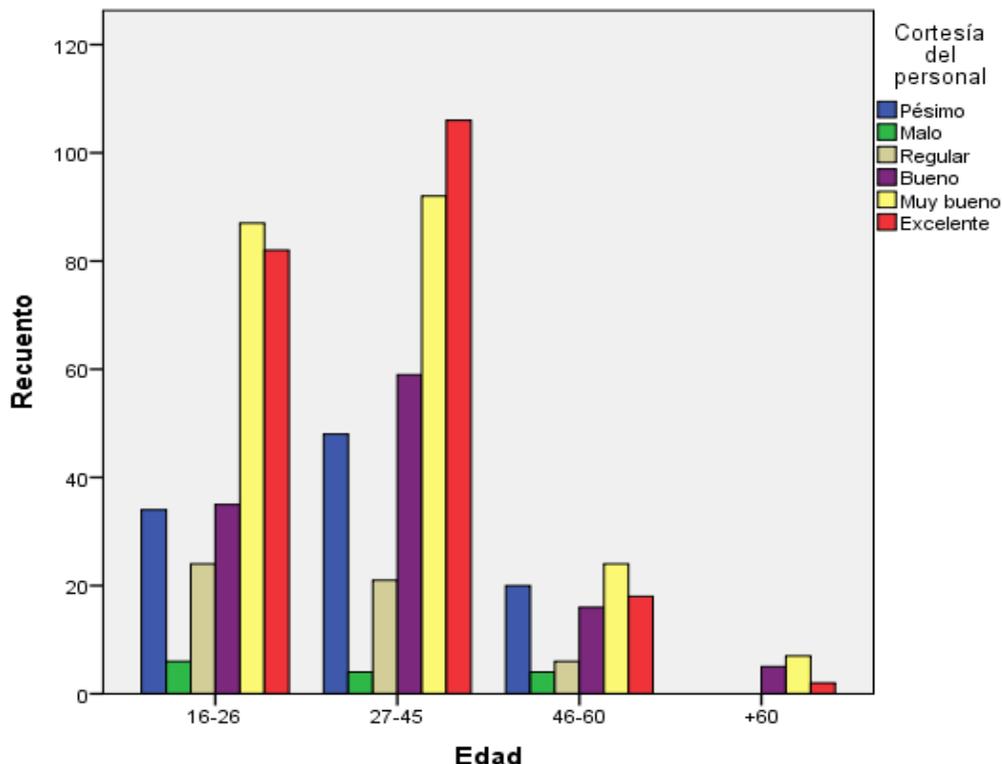


Gráfico 4. *Tabulación cruzada Edad * Cortesía del personal.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables edad y Cortesía del personal, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas que van de 27 a 45 años, según la barra más alta se consideran que la cortesía del personal es Excelente para la gran mayoría de las personas de este tipo de edades que asisten a los Emprendimientos en la región del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que debe mejorar con respecto en las otras edades para que los Emprendimiento pueda ser considerandos por todos sus clientes con un ambiente de cortesía por parte de todos sus empleados

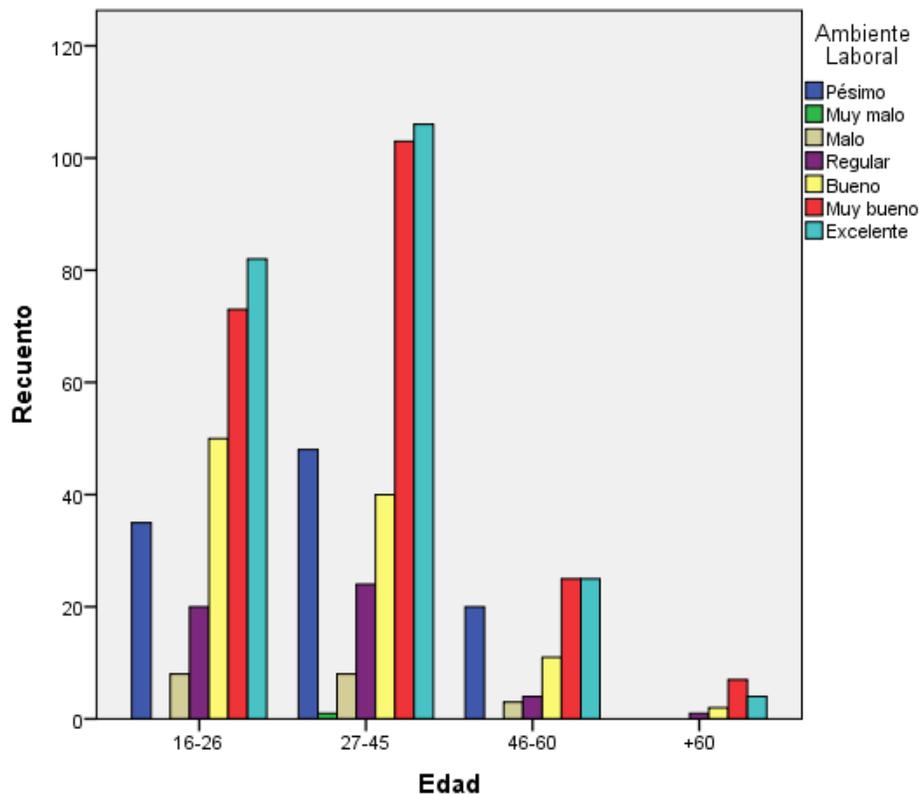


Gráfico 5. *Tabulación cruzada Edad * Ambiente Laboral*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables edad y ambiente laboral, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas que van entre las edades de 27 a 45 años, según las dos barras más altas se consideran que la calidad del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que el ambiente laboral en estos emprendimiento mejore puesto que para las otras edades no es muy bueno.

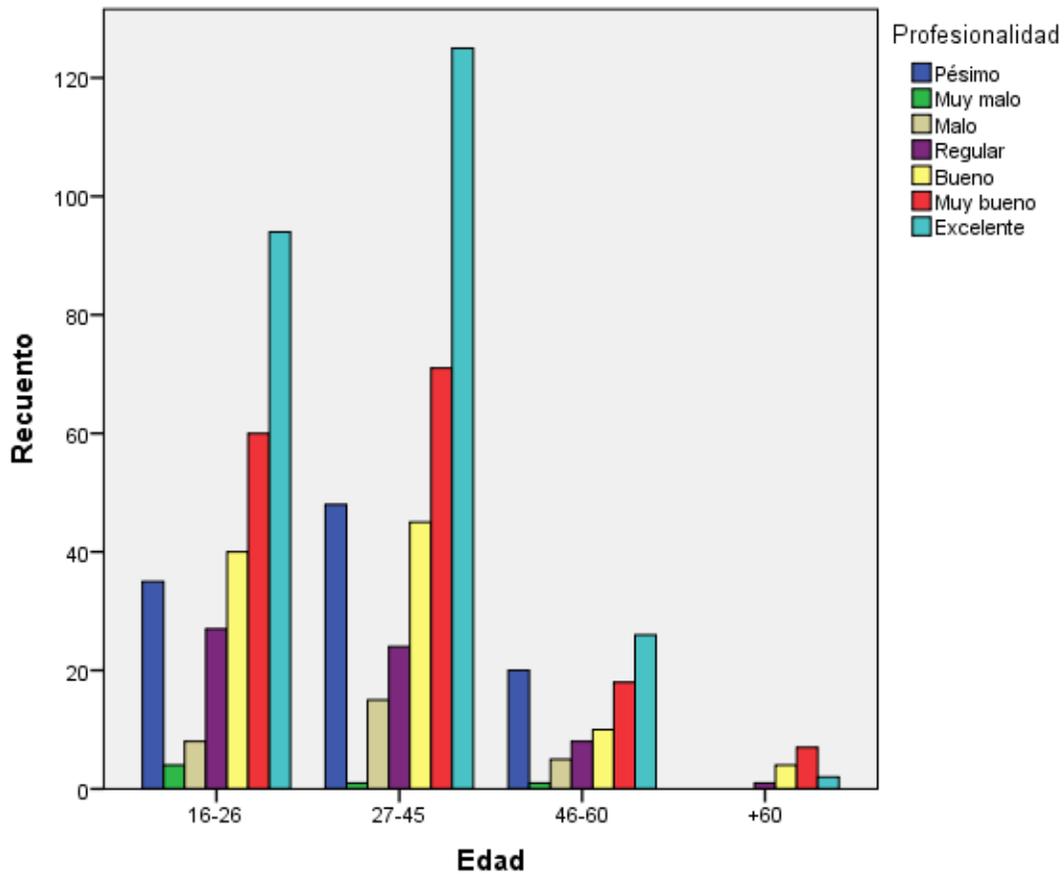


Gráfico 6. *Tabulación cruzada Edad * Profesionalidad.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables edad y profesionalidad, por lo cual podemos observar que el pico más alto se encuentra en las personas que van entre las edades de 27 a 45 años, según las dos barras más altas se consideran que la calidad del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que los Emprendimiento tengan más profesionalismo puesto que eso una de las cosas importantes para un Emprendimiento.

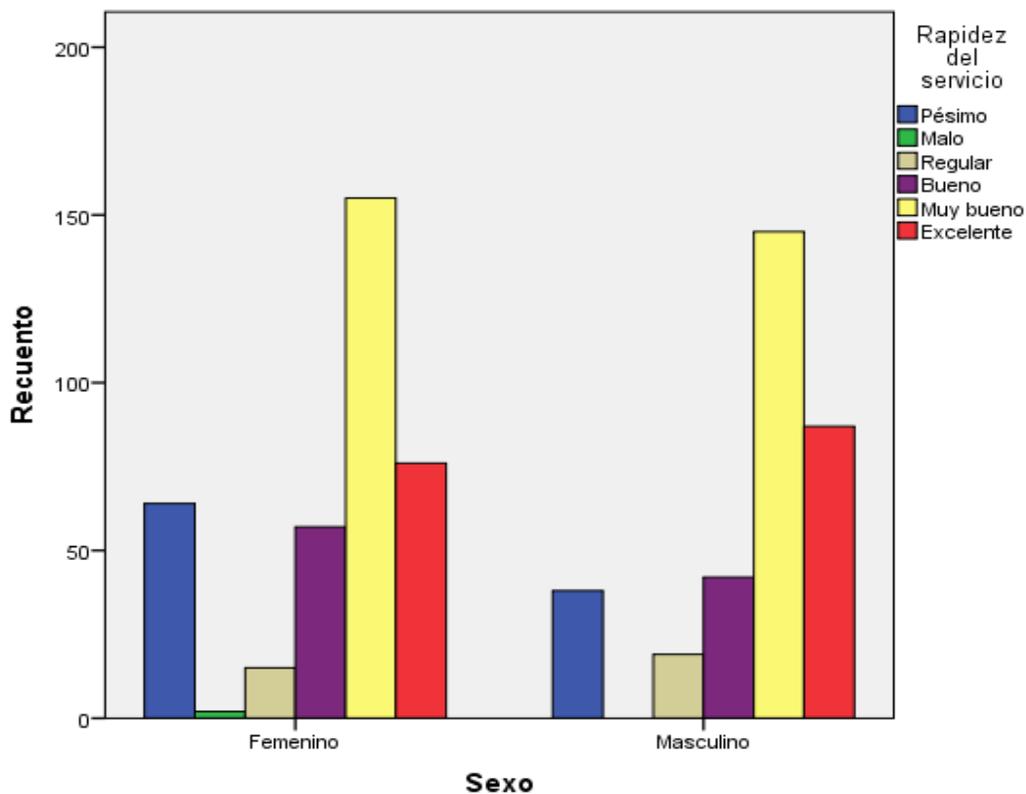


Gráfico 7. Tabulación cruzada Sexo * Rapidez del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta gráfica se observa una correlación entre las variables sexo y la rapidez del servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas del sexo femenino, según las dos barras más altas se consideran que la rapidez es muy buena o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre con respecto al sexo femenino pero no hay mucha diferencia en este aspecto con el sexo masculino pero con respecto al indicador pésimo son más mujeres las que consideran que en estos sitios la rapidez de servicio es pésima, por lo cual se recomienda que aumente la calidad de servicio en el sector masculino y también en el femenino para que así los emprendimiento puedan ser mejores.

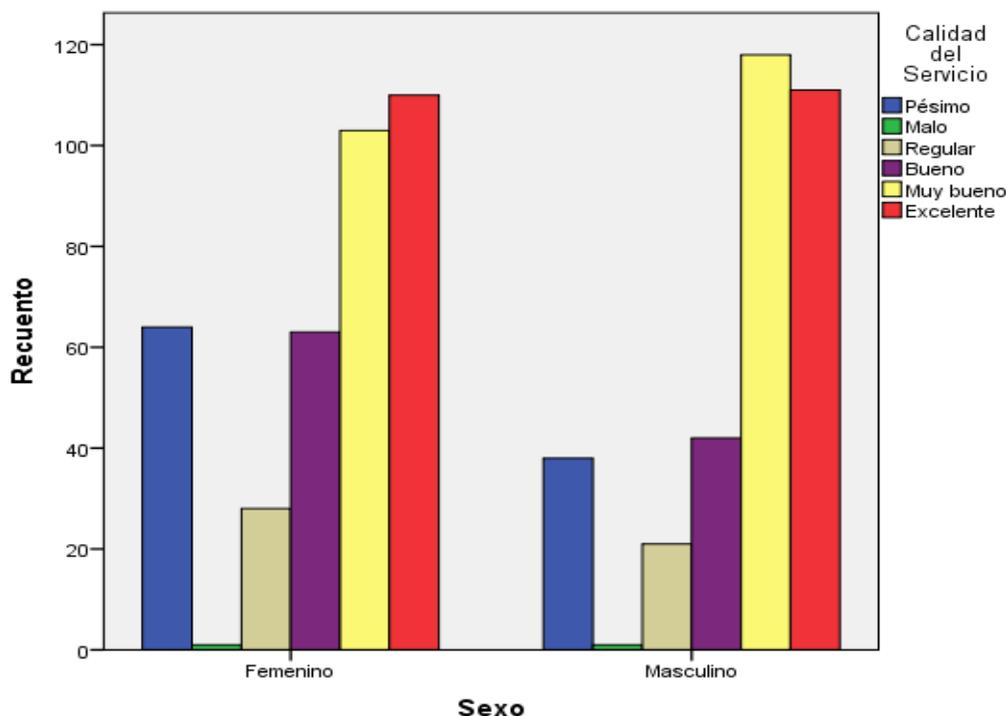


Gráfico 8. *Tabulación cruzada Sexo * Calidad del Servicio*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables sexo y la calidad del servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas del sexo masculino, según las dos barras más altas se consideran que la calidad del servicio es muy bueno o excelente para el sector masculino que asisten a este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre pero la diferencia es mínima con relación al sector femenino lo que claramente se puede observar es que la gran parte de las mujeres consideran que la calidad de servicio es pésima en estos lugares, por lo cual se recomienda que la calidad del servicio tenga mejoría en el sexo femenino así como también en el sexo masculino para que así lo emprendimientos mejoren con relación a esta parte.

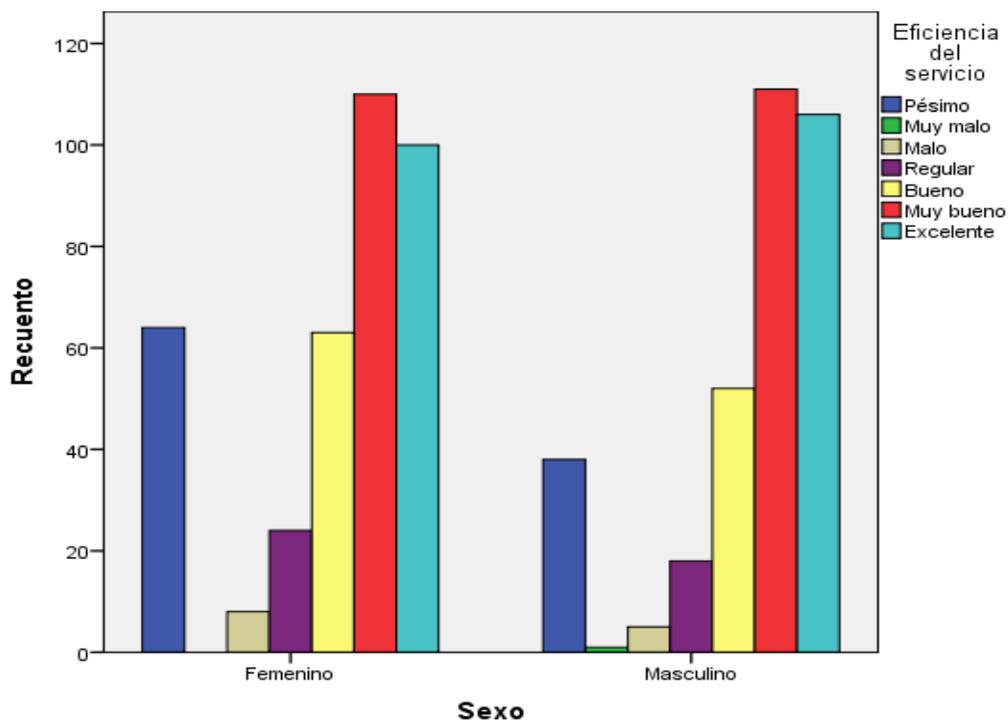


Gráfico 9. Tabulación cruzada Sexo * Eficiencia del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables sexo y la eficiencia del servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra empatados entre ambos sexo, según las dos barras más altas se consideran que la eficiencia del servicio tiene que ser muy bueno o excelente tanto para los hombre como para las mujeres que asisten a estos tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, de igual manera podemos observar que la gran diferencia con respecto a esta grafica radica en que el sector femenino consideran que la eficiencia de servicio en muy pésima en estos lugares, por lo cual se recomienda en estos emprendimiento sean más eficientes al momentos de atender a los clientes, puesto que en la gráfica arrojó resultados más prácticamente iguales para ambos sexos.

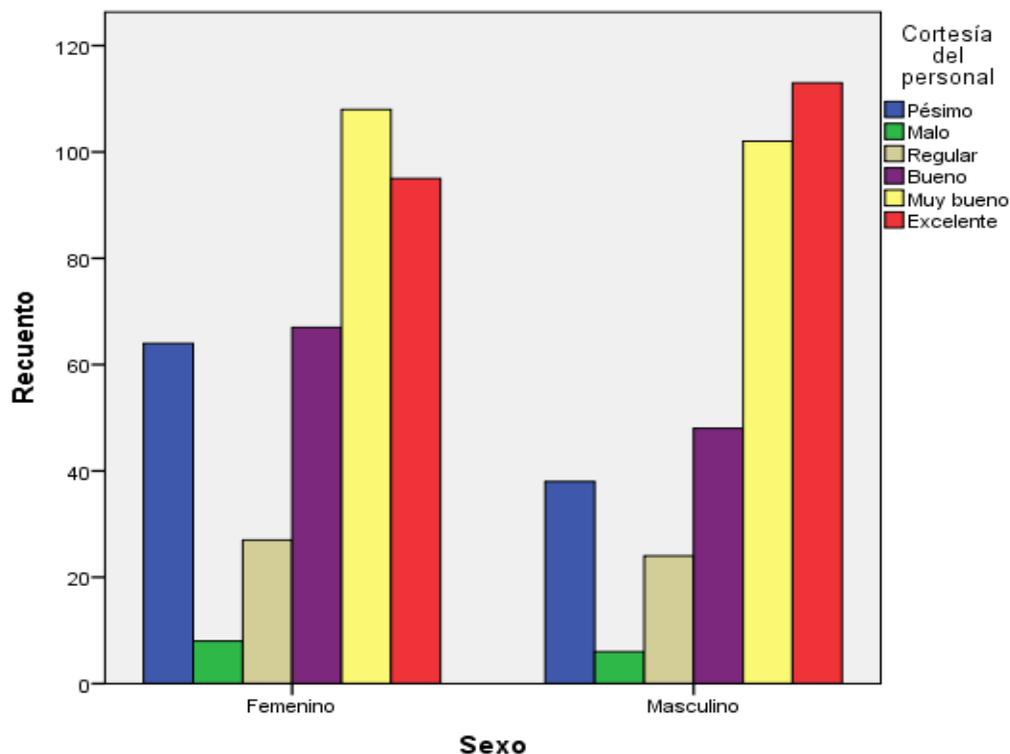


Gráfico 10. *Tabulación cruzada Sexo * Cortesía del personal.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables sexo y la cortesía del personal, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas del sexo masculino, según las dos barras más altas se consideran que la cortesía del personal tiene que ser muy bueno o excelente para los hombres que asisten a este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, pero la diferencia con el sector femenino con relación a este aspecto es mínima, por otra parte lo que claramente se puede evidenciar en esta grafica es que gran parte de las mujeres consideran que la cortesía del personal está en pésimas condiciones por lo cual se recomienda que debe ser más cortes con el sexo femenino puesto que ellas son muy sensibles y la cortesía es lo primordial.

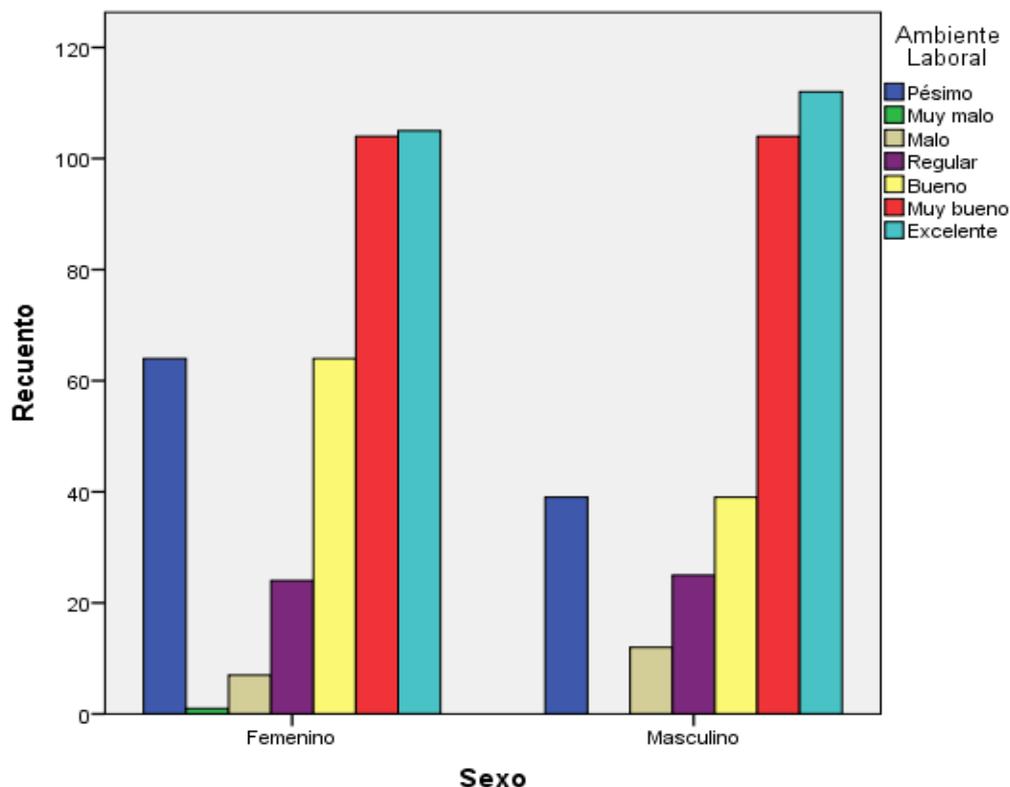


Gráfico 11. *Tabulación cruzada Sexo * Ambiente Laboral*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables sexo y ambiente laboral, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas del sexo masculino, según las dos barras más altas se consideran que el ambiente laboral es muy bueno o excelente para los hombres que asisten a este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, pero la diferencia con el sector femenino con relación a este aspecto es mínima, por otra parte lo que claramente se puede evidenciar en esta grafica es que gran parte de las mujeres consideran que el ambiente laboral está en pésimas condiciones por lo cual se recomienda que tiene que cambiar el ambiente laboral que se está manejando actualmente porque la graficas hay resultados pésimos muy altos para los Emprendimiento con relación a este aspecto.

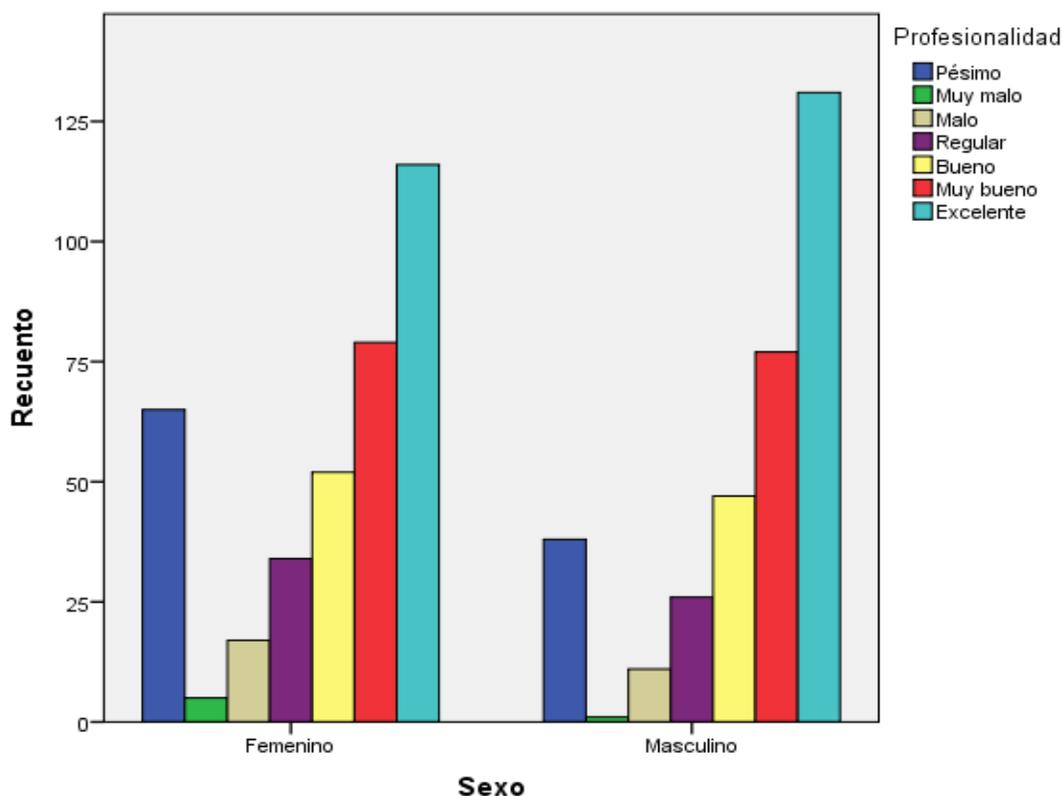


Gráfico 12. *Tabulación cruzada Sexo * Profesionalidad*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables sexo y profesionalidad, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las personas del sexo masculino, según las dos barras más altas se consideran que la profesionalidad se muy buena o excelente para los hombres que asisten a este tipo de emprendimientos en regiones del Departamento de sucre, pero la diferencia con el sector femenino con relación a este aspecto es mínima, por otra parte lo que claramente se puede evidenciar en esta grafica es que gran parte de las mujeres consideran que la profesionalidad está en pésimas condiciones por lo cual se recomienda que los emprendimientos tengan más profesionalismo al momento de atender a los clientes que lleguen hacer un rutina de ejercicio con los estándares más altos de calidad.

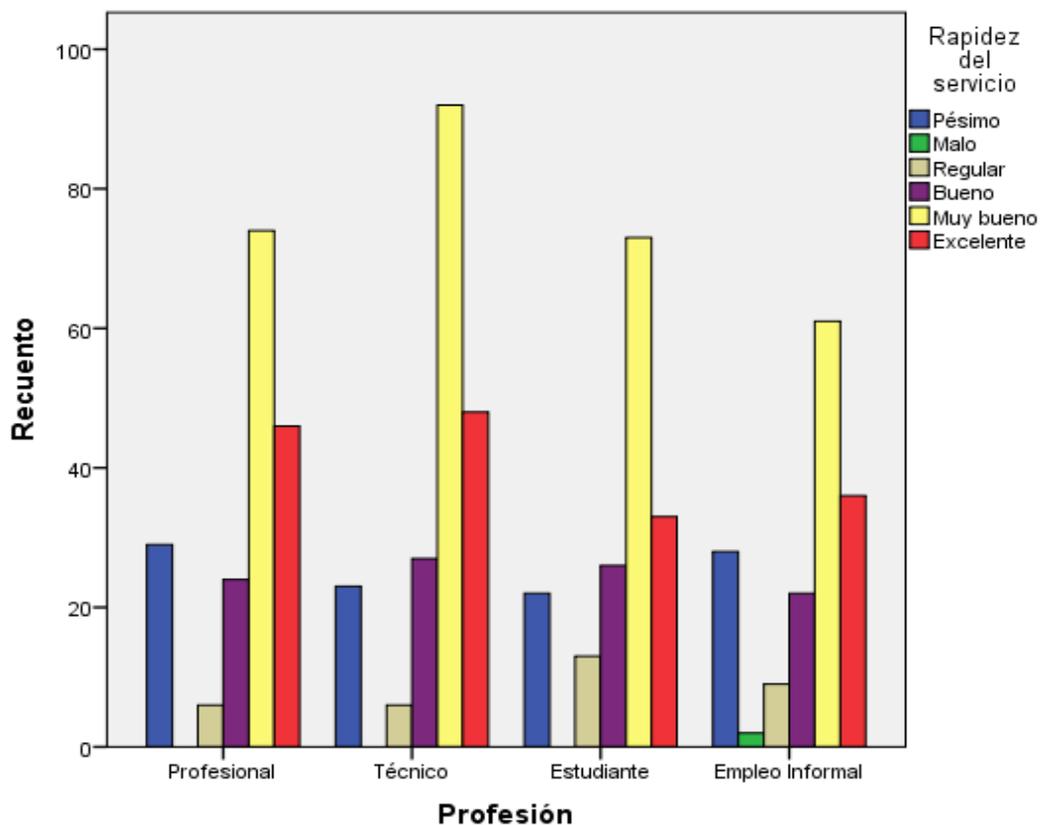


Gráfico 13. *Tabulación cruzada Profesión * Rapidez del servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables profesión y rapidez de servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las profesiones técnicas, según las dos barras más altas se consideran que la rapidez del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que aumente la calidad de los profesiones ya que al tener profesionales capacitados la rapidez del servicio será mejor para las personas que asisten a estos tipos de emprendimientos.

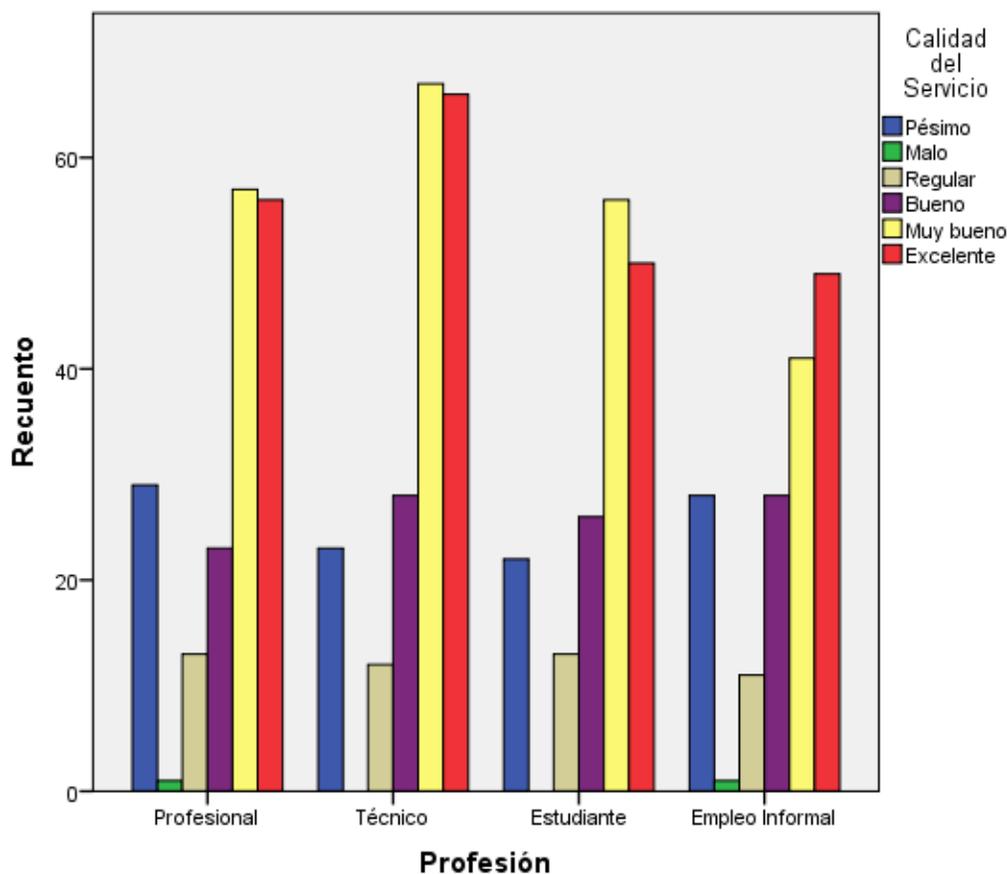


Gráfico 14. *Tabulación cruzada Profesión * Calidad del Servicio*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables profesión y calidad de servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las profesiones técnicas, según las dos barras más altas se consideran que la calidad del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que la mejore la calidad de las profesiones ya que al tener profesionales capacitados la calidad del servicio será mejor para las personas que asisten a estos tipos de emprendimientos.

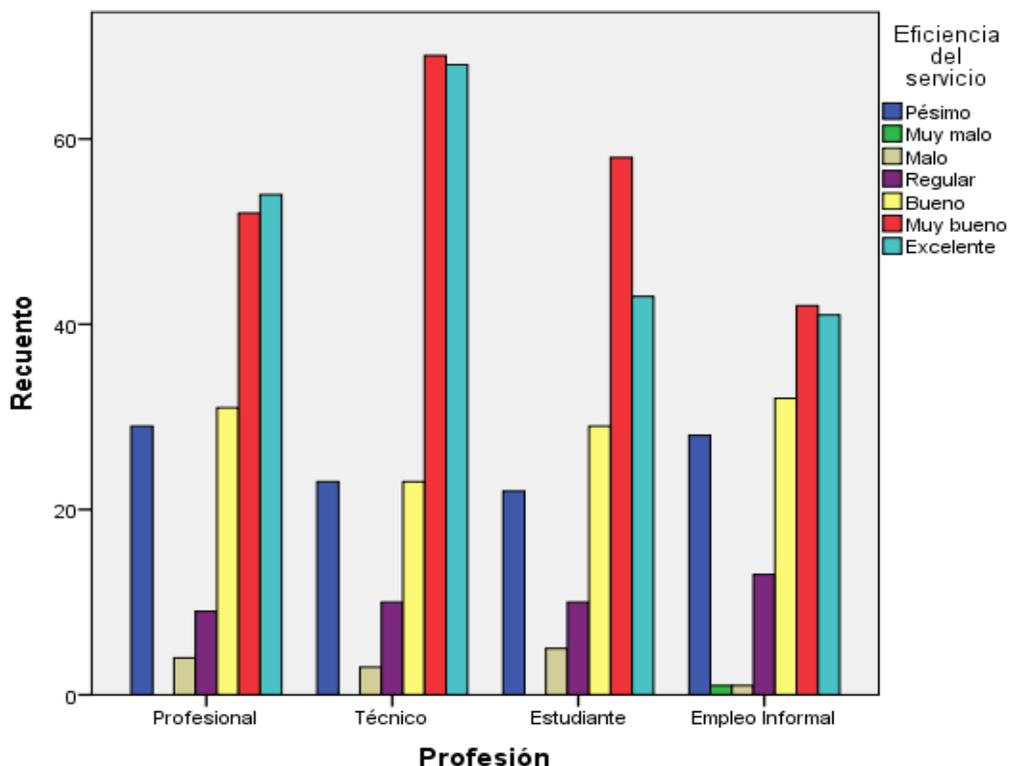


Gráfico 15. *Tabulación cruzada Profesión * Eficiencia del servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables profesión y eficiencia del servicio, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las profesiones técnicas, según las dos barras más altas se consideran que la eficiencia del servicio tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda para estos emprendimientos que deben aumentar su eficiencia puestos que el sector profesional respondió con pésimo más que las otras profesiones.

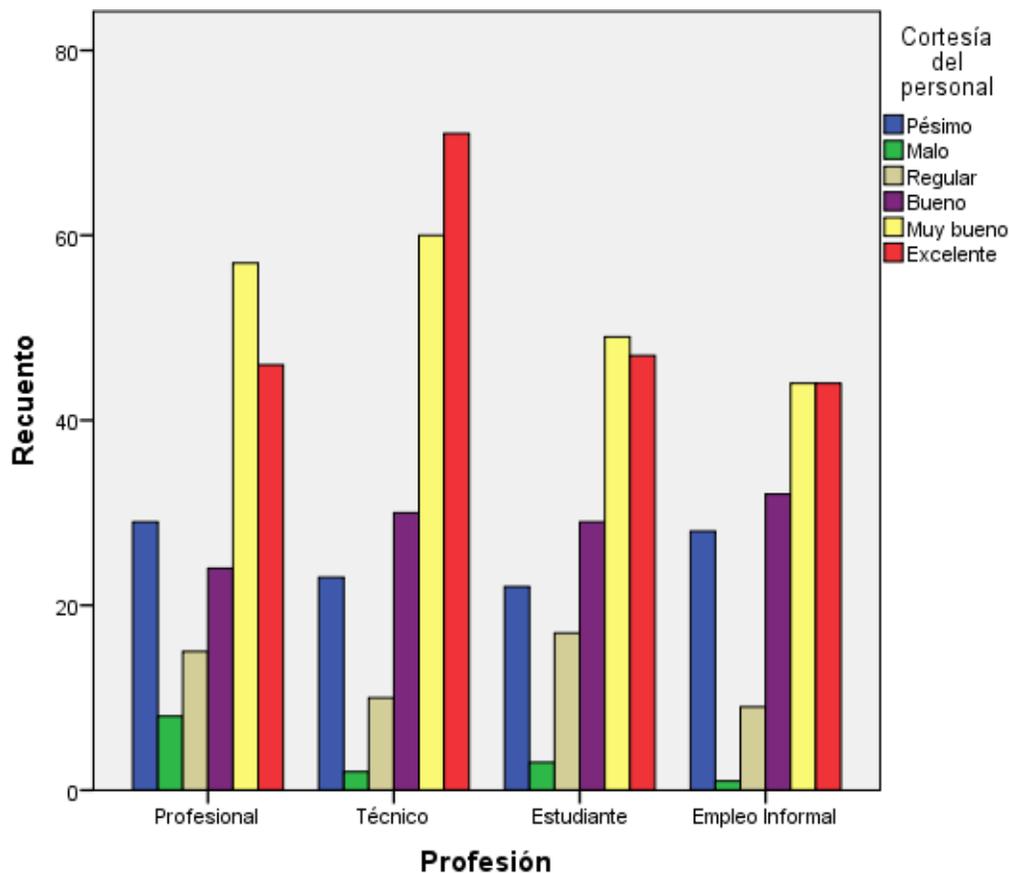


Gráfico 16. *Tabulación cruzada Profesión * Cortesía del personal.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables profesión y cortesía del personal, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las profesiones técnicas, según las dos barras más altas se consideran que la cortesía del personal tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que debe mejorar considerablemente la cortesía de personal que le haga capacitaciones donde les expliquen cómo se debe tratar a los clientes.

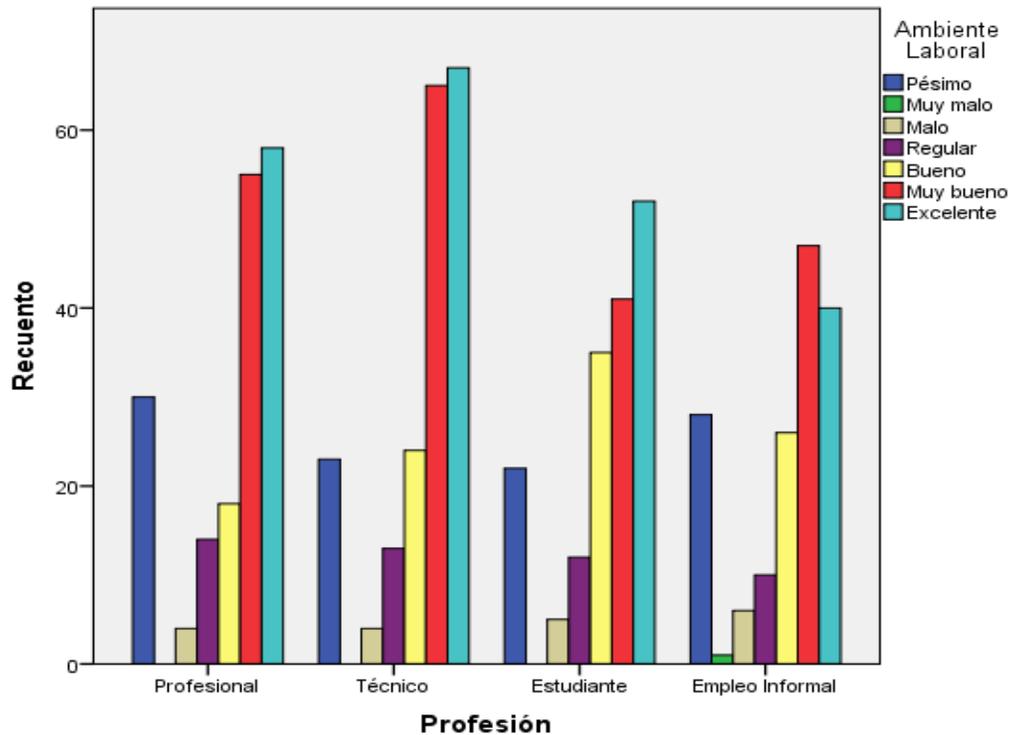


Gráfico 17. Tabulación cruzada Profesión * Ambiente Laboral. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables profesión y ambiente laboral, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las profesiones técnicas, según las dos barras más altas se consideran que la el ambiente laboral tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que se debe mejorar el ambiente laboral que se está manejando en es estos emprendimientos de estas regiones porque eso es primordial entre los entrenadores.

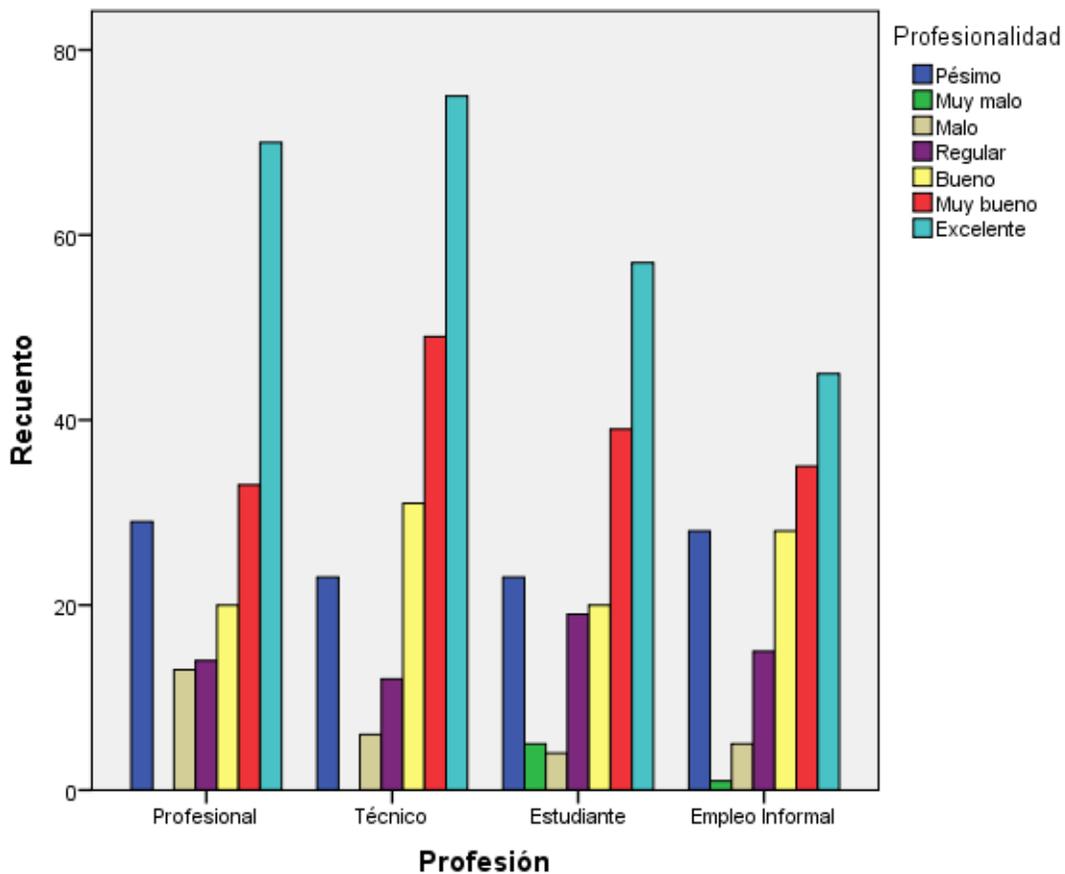


Gráfico 18. Tabulación cruzada Profesión * Profesionalidad. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables profesión y profesionalidad, por lo cual podemos deducir que el pico más alto se encuentra en las profesiones técnicas, según las dos barras más altas se consideran que la profesionalidad tiene que ser muy bueno o excelente en este tipo de Emprendimientos de estas regiones del Departamento de sucre, por lo cual se recomienda que la profesionalidad se debe tratar por igual no importa la profesión que tengan cada uno de los clientes que vayan al emprendimiento

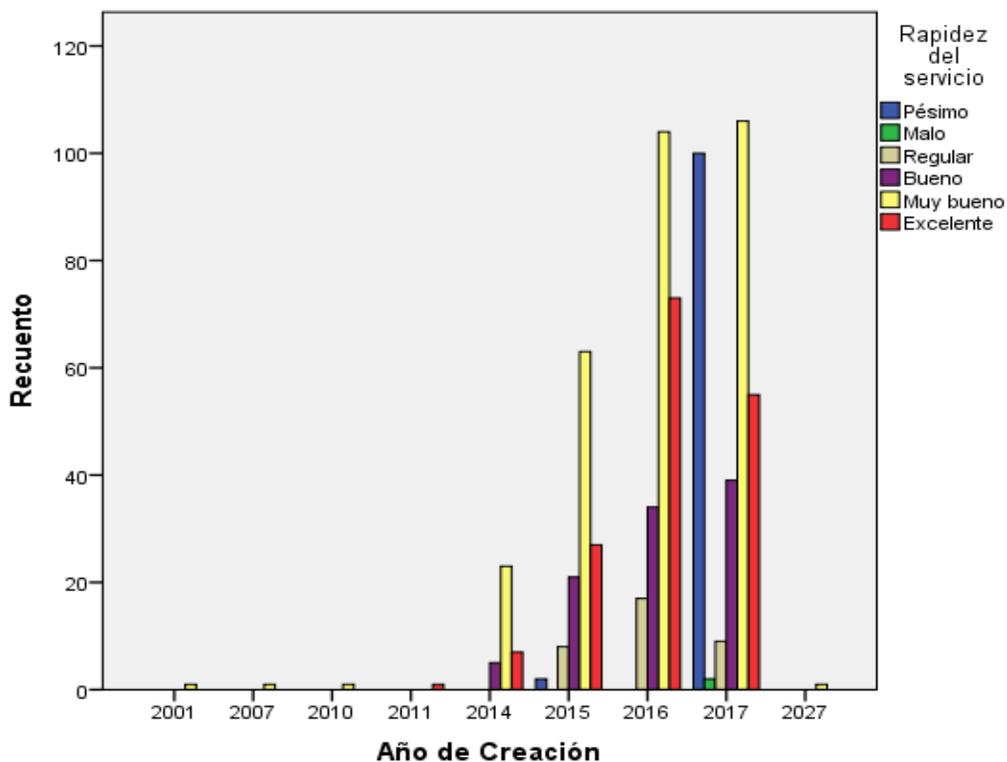


Gráfico 19. Tabulación cruzada Año de Creación * Rapidez del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables año de creación y rapidez del servicio, se puede observar que en el año 2017 los resultados son pésimos con respecto a calidad de servicio en el año 2016, por lo cual se recomienda que los emprendimientos creados en el 2017 tengan hagan una atención más inmediata.

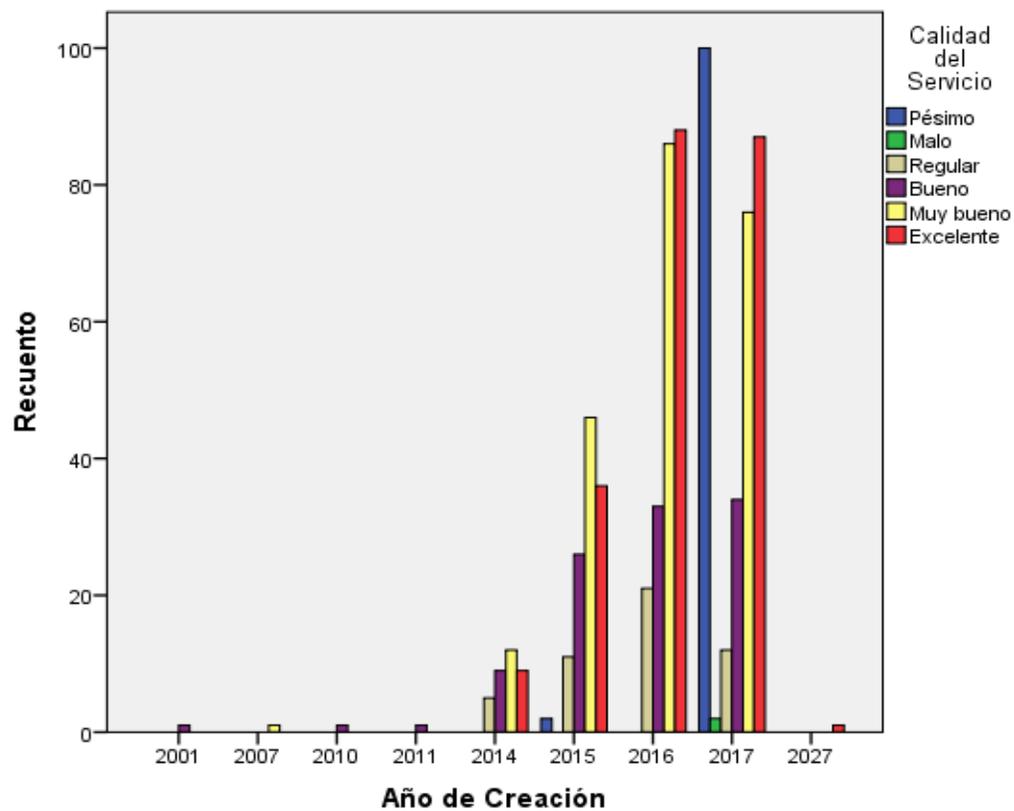


Gráfico 20. *Tabulación cruzada Año de Creación * Calidad del Servicio*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables año de creación y rapidez del servicio, se puede observar que en el año 2017 los resultados son pésimos con respecto a calidad de servicio en el año 2016, por lo cual se recomienda que los emprendimientos creados en el 2017 tengan hagan una atención más inmediata.

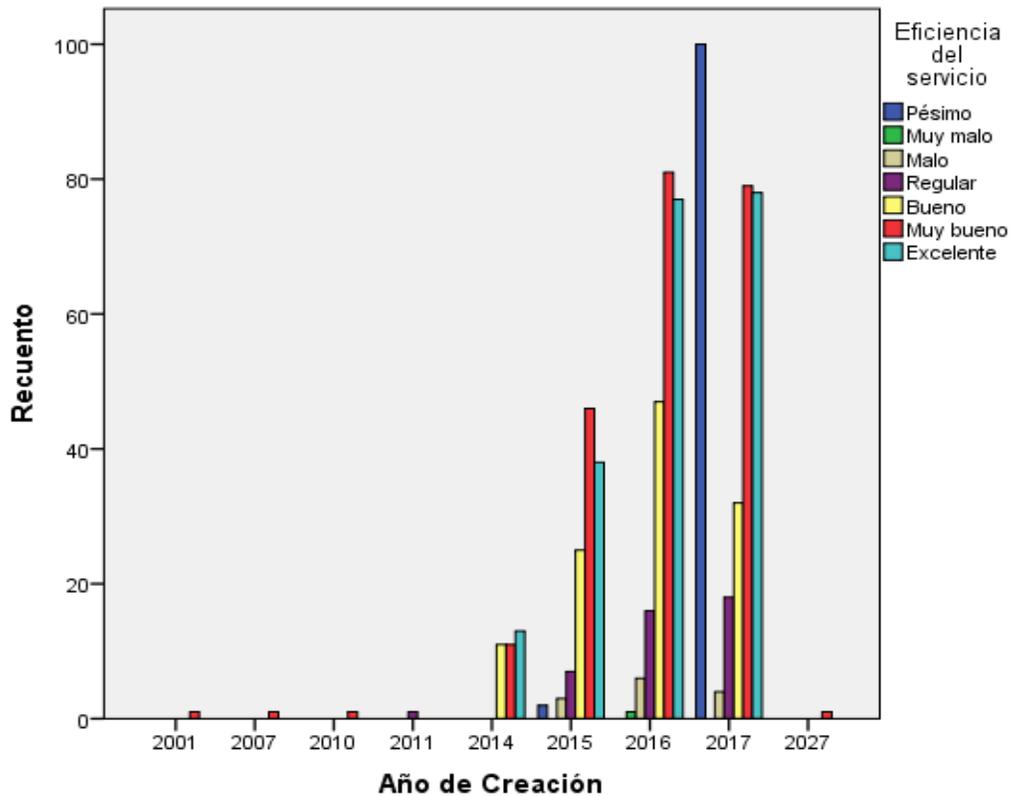


Gráfico 21. *Tabulación cruzada Año de Creación * Eficiencia del servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables año de creación y eficiencia del servicio, se puede observar que en el año 2017 los resultados son pésimos con respecto a calidad de servicio en el año 2016, por lo cual se recomienda que el emprendimiento creados en el 2017 hagan capacitaciones para que así tengan mejoras y puedan ofrecer mejor servicio

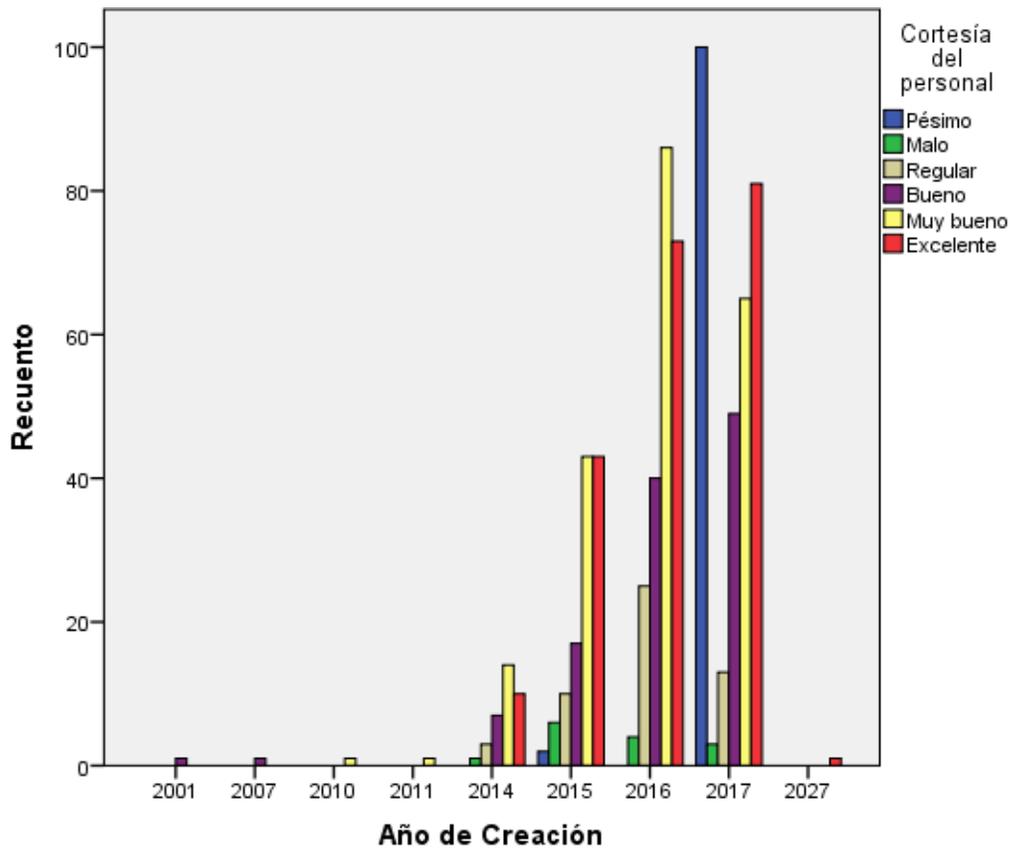


Gráfico 22. *Tabulación cruzada Año de Creación * Cortesía del personal.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables año de creación y cortesía del personal, se puede observar que en el año 2017 los resultados son pésimos con respecto a calidad de servicio de los otros años de creación, por lo cual se recomienda que los emprendimientos creados en el 2017 mejoren su cortesía y eso les ayude con el servicio hacia los clientes

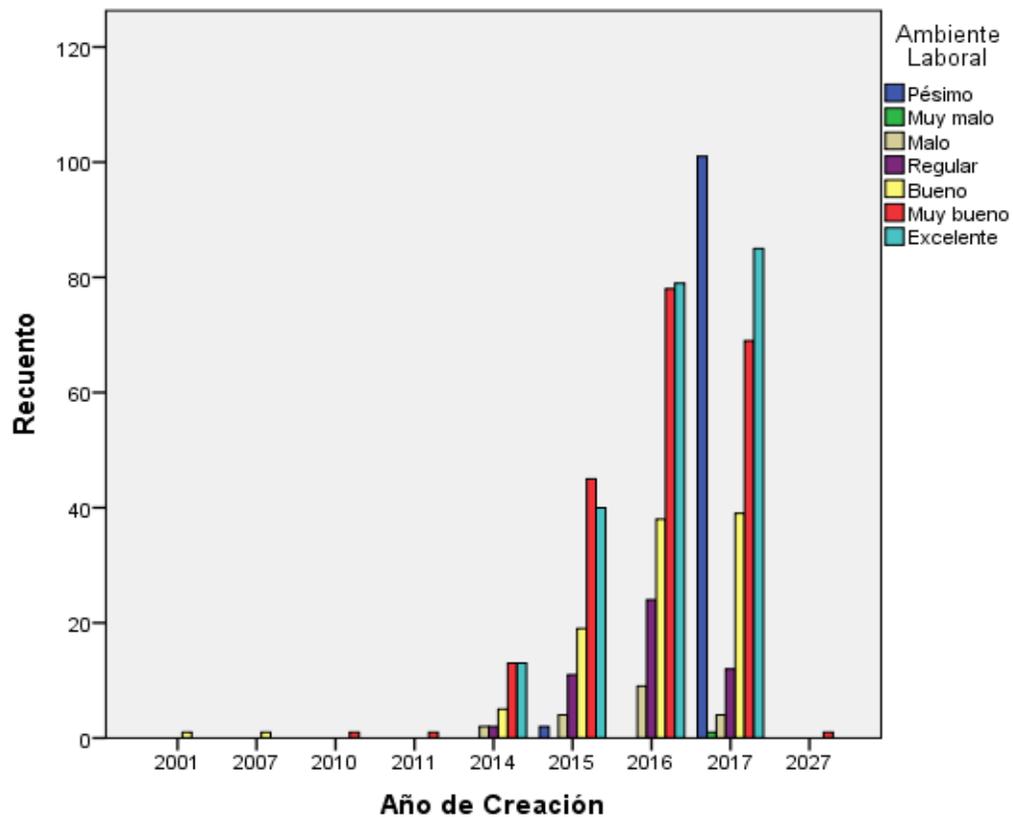


Gráfico 22. Tabulación cruzada Año de Creación * Cortesía del personal. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables año de creación y ambiente laboral, se puede observar que en el año 2016 los resultados son favorables que en cambio en el año 2017 son, por lo cual se recomienda que trabajadores se traten mejorar unos a otros para que así mejore el ambiente laboral del emprendimiento.

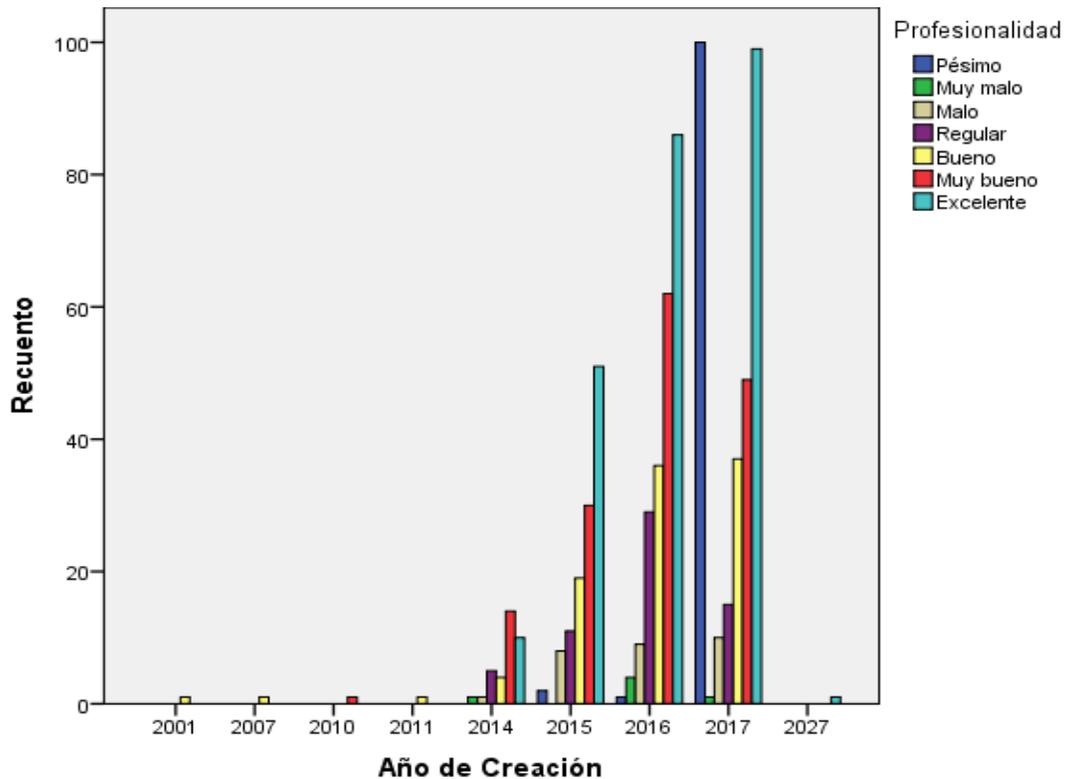


Gráfico 24. *Tabulación cruzada Año de Creación * Profesionalidad.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables año de creación y profesionalidad, se puede observar que en el año 2017 los resultados son pésimos con respecto a la profesionalidad en el año 2016 que arrojo resultados muy bueno y excelente, por lo cual se recomienda que el emprendimiento creado en el año 2017 aumente su profesionalidad al momento de atender a los clientes porque eso los puede quitar prestigio y les contribuirá a perder su emprendimiento.

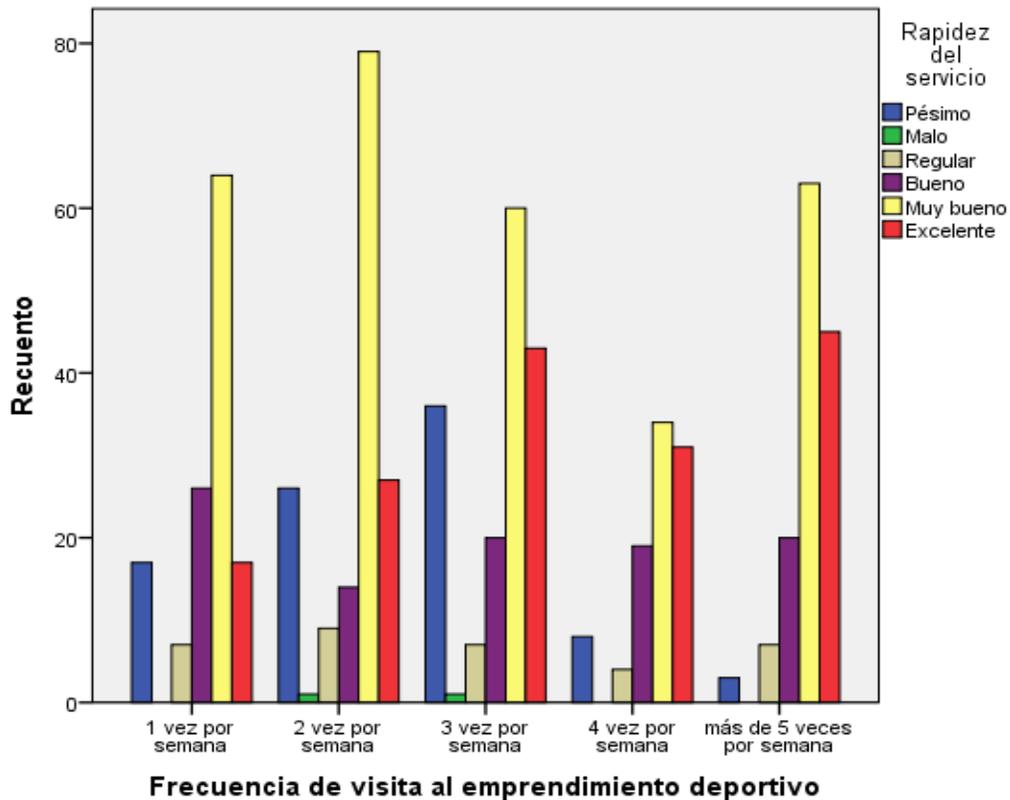


Gráfico 25. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Rapidez del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables frecuencia de visita al emprendimiento deportivo y rapidez del servicio, se puede observar que la frecuencia de 2 veces por semana tiene resultado favorables en la rapidez del servicio, por lo cual se recomienda que los emprendimientos que tienen frecuencia de 3 veces por semana tienen que mejorar porque tiene resultados pésimos.

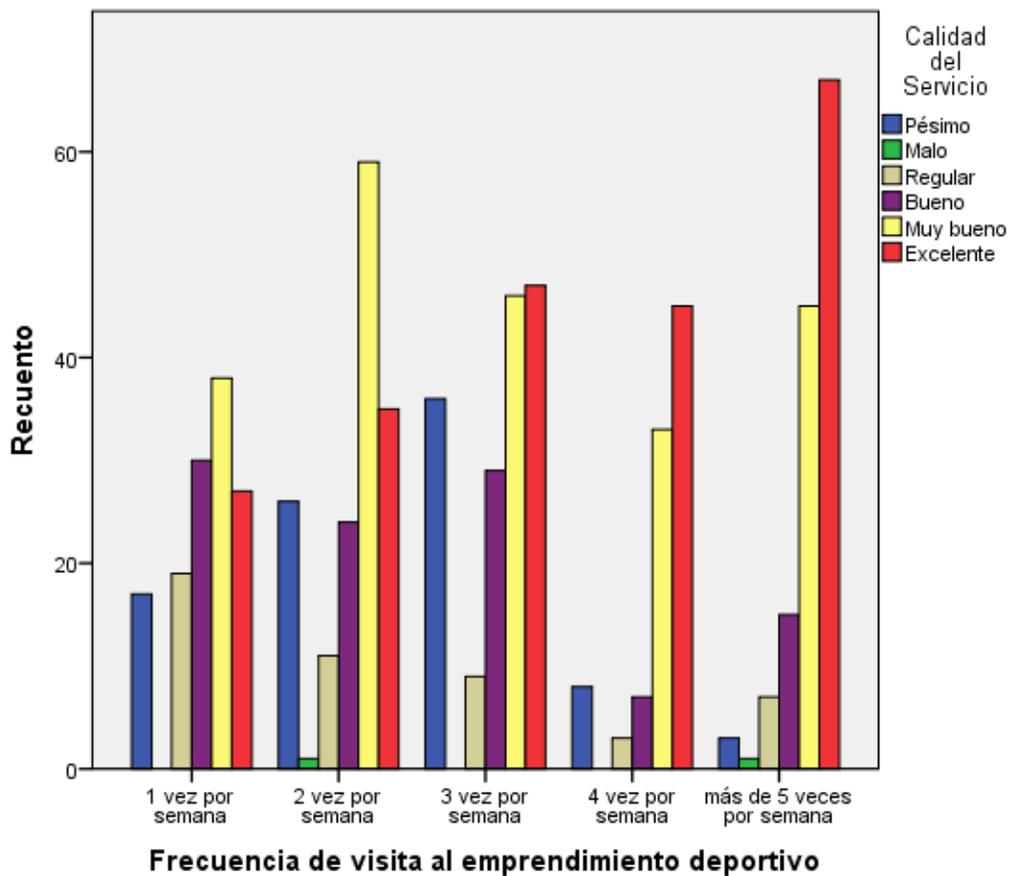


Gráfico 26. *Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Calidad del Servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables frecuencia de visita al emprendimiento deportivo y calidad del servicio, se puede observar que la frecuencia de 5 veces por semana tiene resultado excelente en la calidad del servicio en cambio en la frecuencia de 3 veces por semana tiene resultados pésimos, por lo cual se recomienda que los emprendimientos que tienen frecuencia de 3 veces por semana tienen que mejorar su calidad de servicio para que así el emprendimiento tengan resultados favorables.

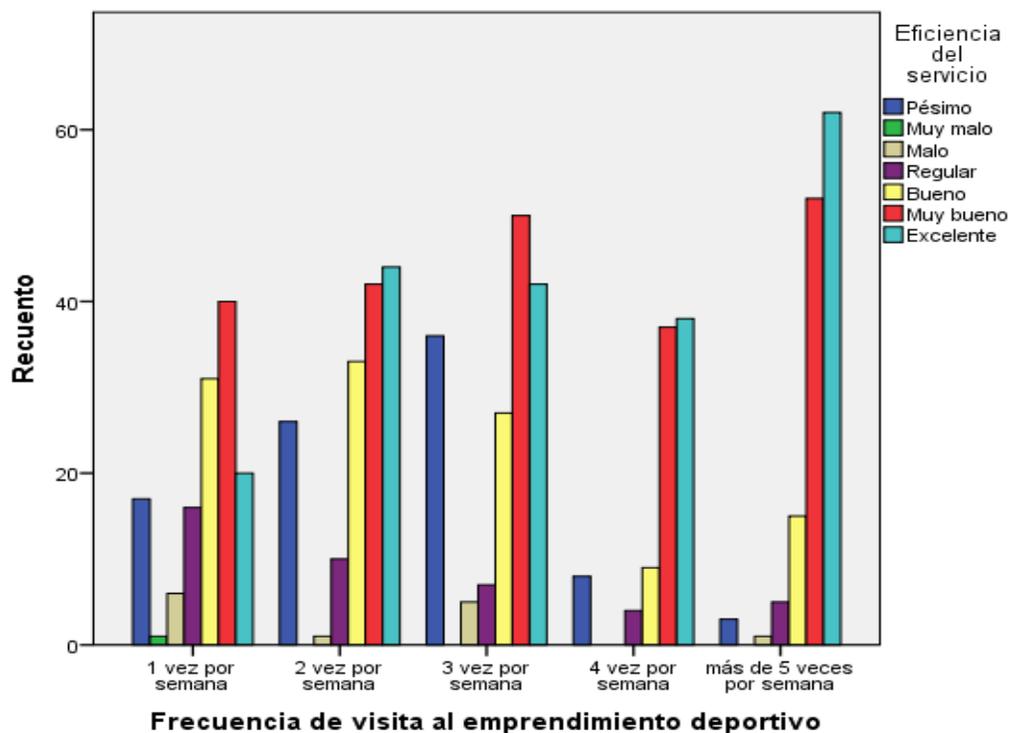


Gráfico 27. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo *
Eficiencia del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables frecuencia de visita al emprendimiento deportivo y eficiencia del servicio, se puede observar que la frecuencia de 5 veces por semana tiene resultado excelente en comparación con las otras, por lo cual se recomienda que los emprendimientos que tienen eficiencia del servicio pésimos traten de mejorar esa falencia que tienen si quieren sobrellevar el emprendimiento.

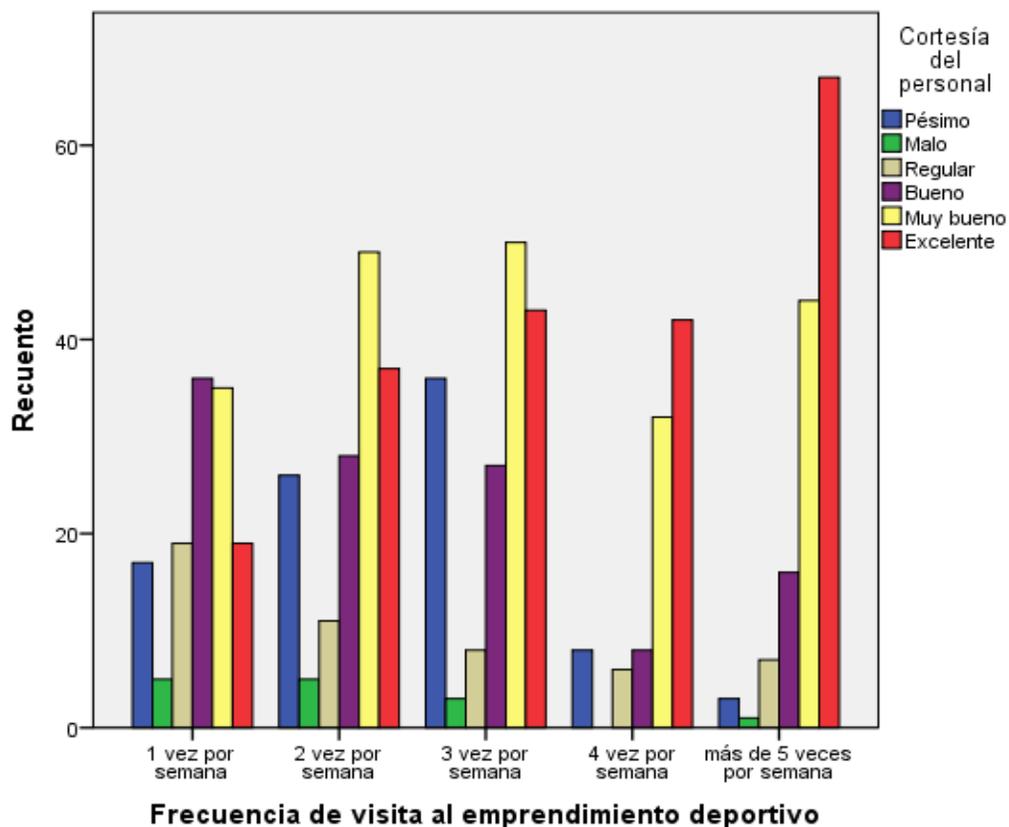


Gráfico 28. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Cortesía del personal. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables frecuencia de visita al emprendimiento deportivo y cortesía del personal, se puede observar que la frecuencia de 5 veces por semana tiene resultado excelente en comparación con las otras frecuencias de visita al emprendimiento deportivo, por lo cual se recomienda que los emprendimientos hagan capacitaciones a sus trabajadores para que así mejore su cortesía y el trato así los clientes

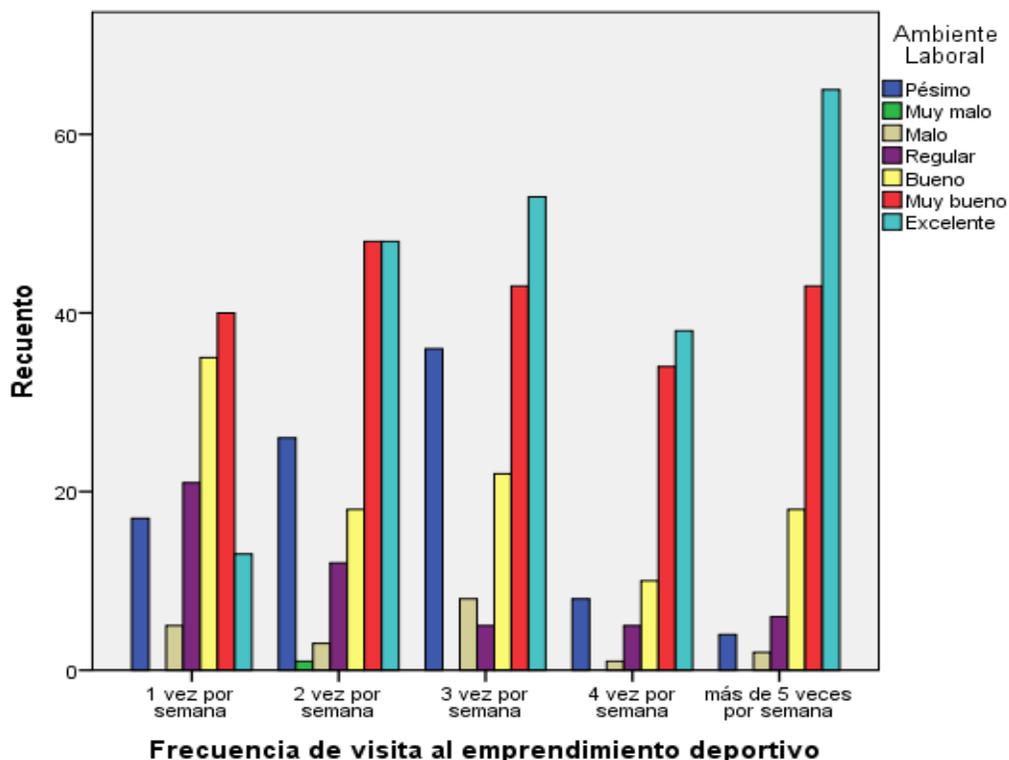


Gráfico 29. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo * Ambiente Laboral. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables frecuencia de visita al emprendimiento deportivo y ambiente laboral, se puede observar que la frecuencia de 3 veces por semana tiene resultado pésimos en comparación con la de 5 veces por semana, por lo cual se recomienda que el emprendimiento mejore el ambiente entre los trabajadores del emprendimiento.

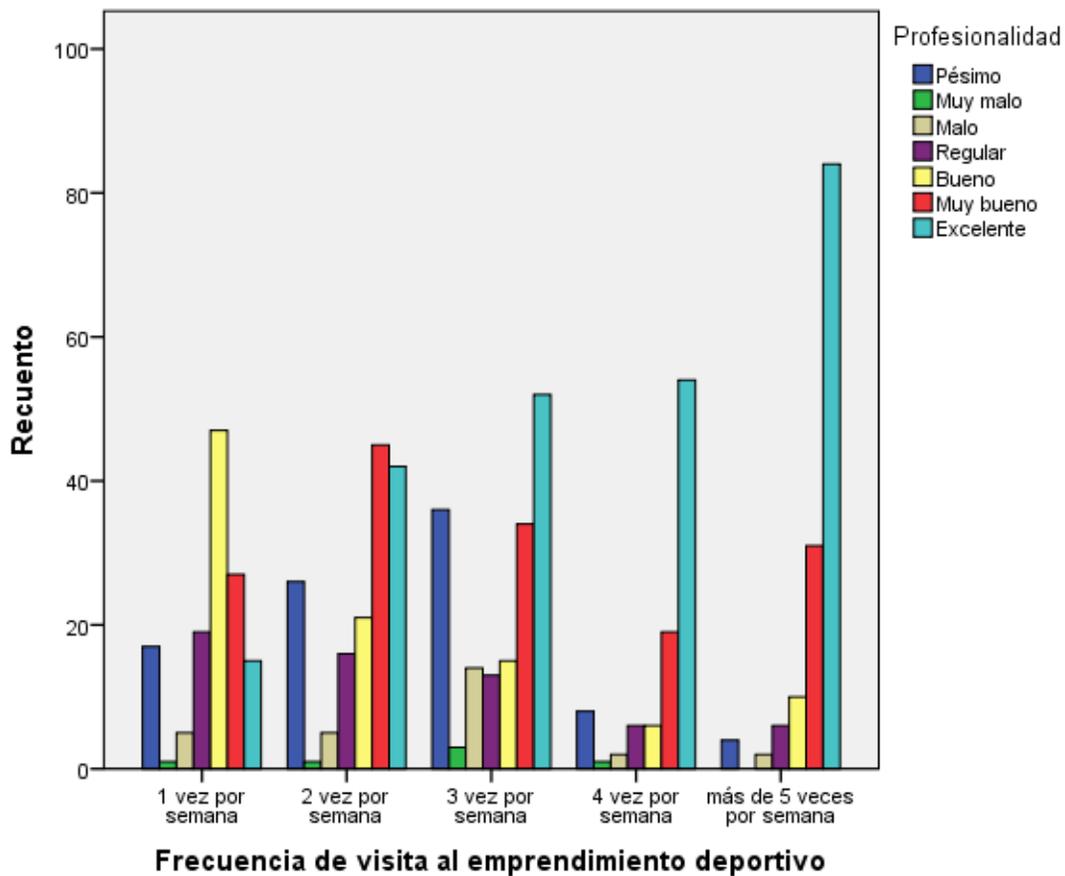


Gráfico 30. Tabulación cruzada Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo *
Profesionalidad. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables frecuencia de visita al emprendimiento deportivo y profesionalidad, se puede observar que la frecuencia de 5 veces por semana tiene resultado excelente en comparación con las otras, por lo cual se recomienda que el emprendimiento aumente su profesionalidad que la mayoría la tiene pésima.

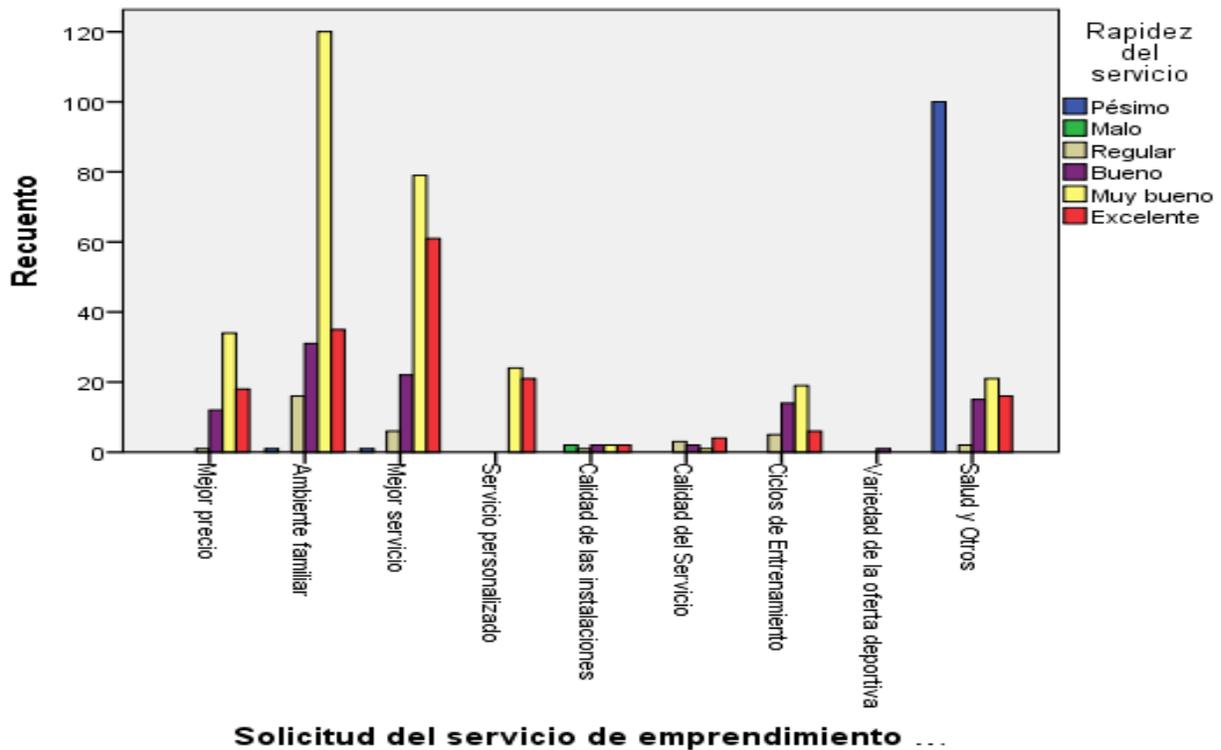


Gráfico 31. *Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Rapidez del servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables solicitud del servicio de emprendimiento deportivo y rapidez del servicio, se puede observar que la solicitud salud y otros tiene resultado pésimos en comparación con las otras solicitudes del servicio de emprendimiento, por lo cual se recomienda que el servicio en salud mejore puesto esta área es muy importante para los usuarios.

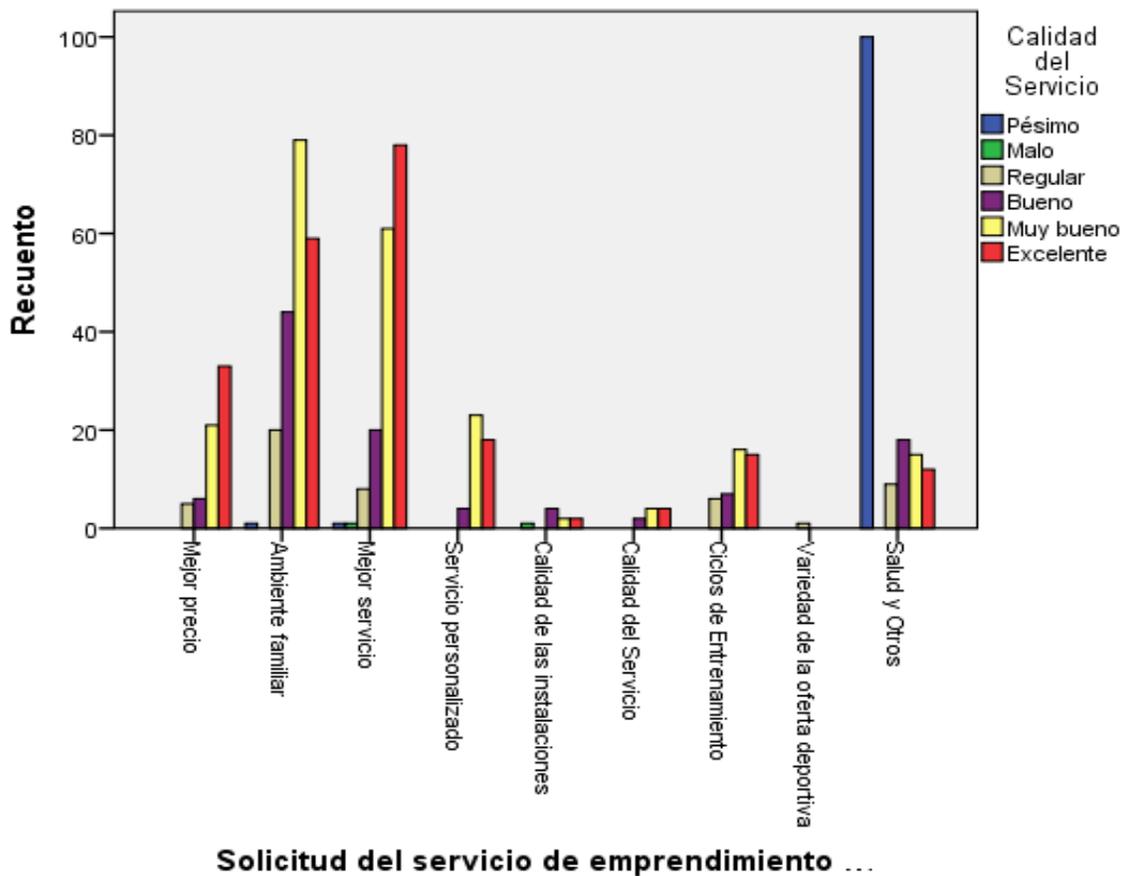


Gráfico 32. *Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Calidad del Servicio.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables solicitud del servicio de emprendimiento deportivo y calidad de servicio, se puede observar que la solicitud mejor servicio tiene resultado favorables en comparación con las otras solicitudes del servicio de emprendimiento, por lo cual se recomienda que la solicitud del servicio mejore en las otras áreas puesto que arrojó resultados no muy favorables.

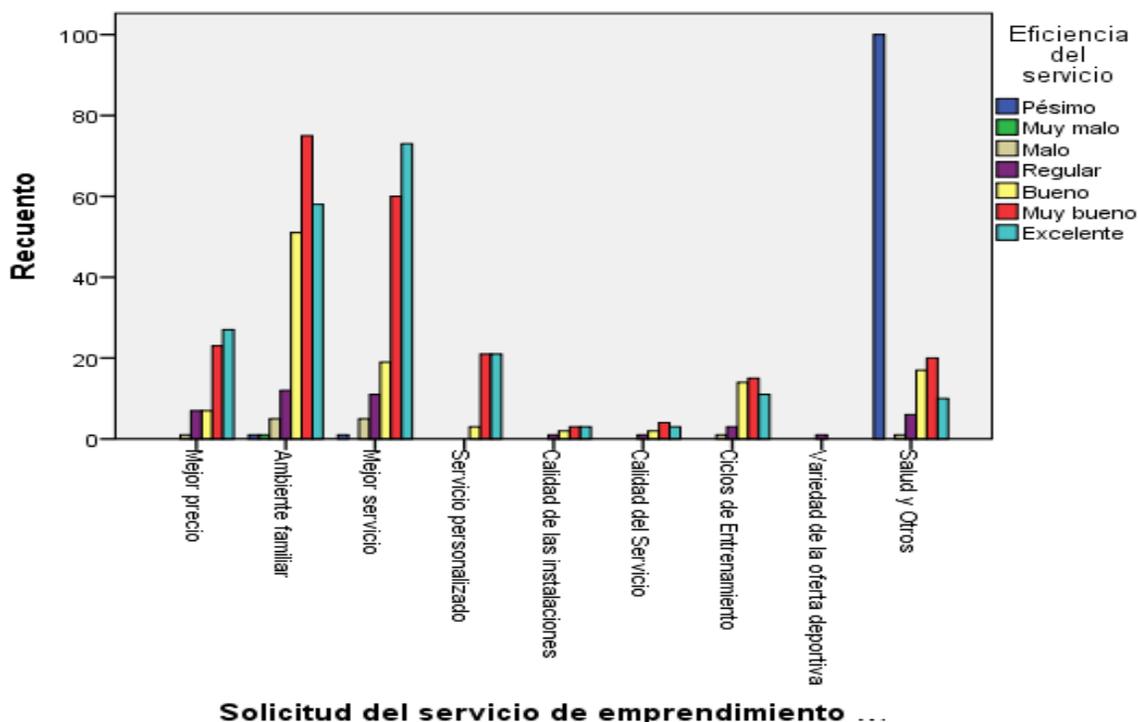


Gráfico 33. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Eficiencia del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables solicitud del servicio de emprendimiento deportivo y eficiencia del servicio, se puede observar que la solicitud salud y otros tiene resultado pésimos en comparación con las otras solicitudes del servicio de emprendimiento que tienen resultados un poco más favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos refuercen mucho más las solicitudes del servicio de emprendimiento deportivo que tienen resultados no muy favorables.

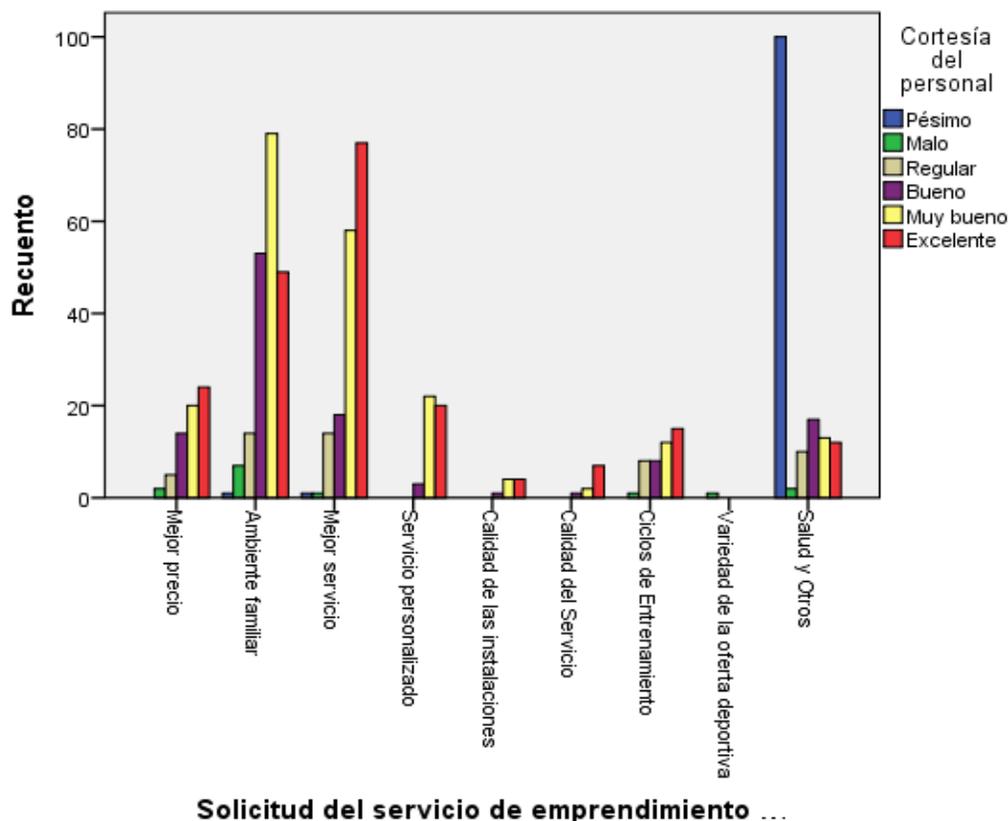


Gráfico 34. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Cortesía del personal. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables solicitud del servicio de emprendimiento deportivo y cortesía del personal, se puede observar que la solicitud mejor servicio tiene resultado excelentes en comparación con las otras solicitudes del servicio de emprendimiento que tienen resultados un poco más favorables , por lo cual se recomienda que los emprendimientos que el emprendimiento deportivo le preste más atención a las otras solicitudes porque la gráfica arrojó resultados no muy favorables.

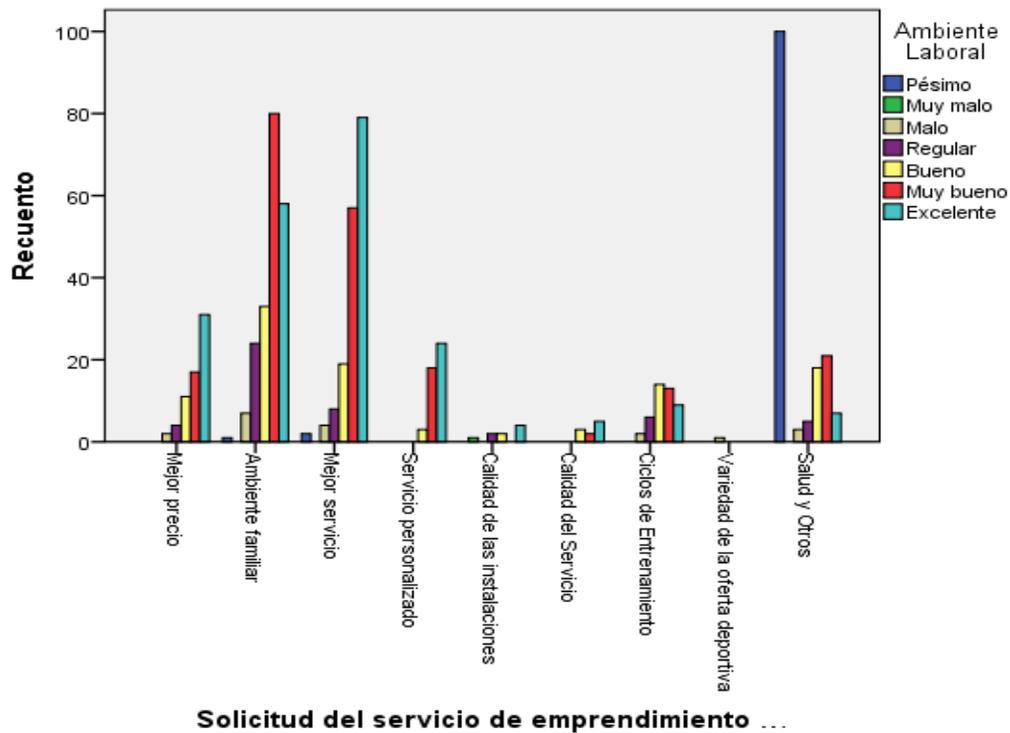


Gráfico 35. Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Ambiente Laboral. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables solicitud del servicio de emprendimiento deportivo y ambiente laboral, se puede observar que la solicitud variedades de la oferta deportiva tiene muy poco recuento en comparación con las otras solicitudes del servicio de emprendimiento, por lo cual se recomienda que revisen esta solicitud con cuidado para así reforzar las falencias que tenga y poder aumentar el recuento.

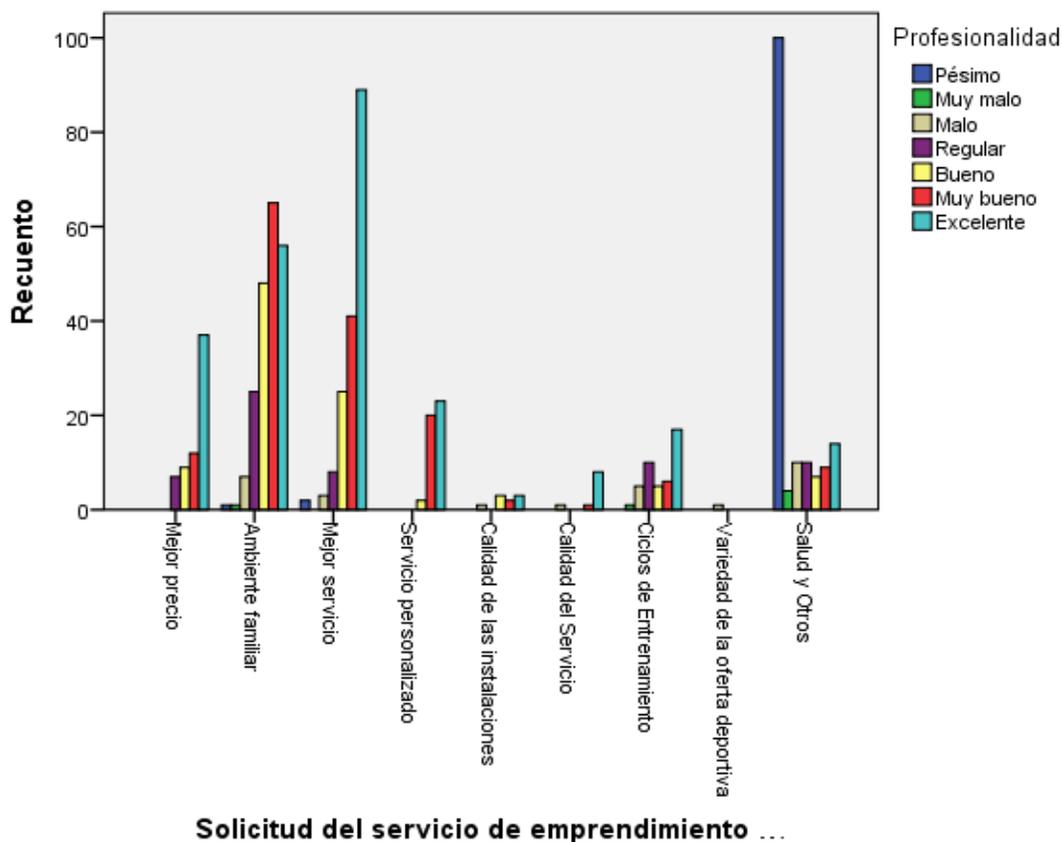
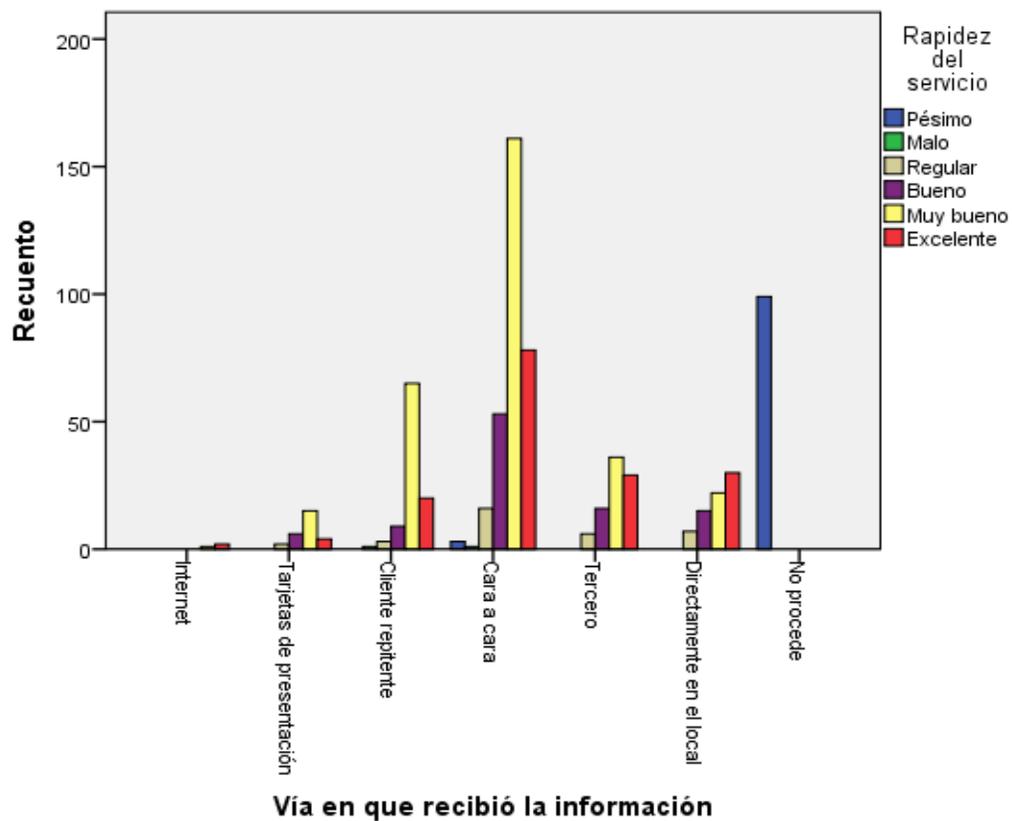


Gráfico 36. *Tabulación cruzada Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo * Profesionalidad.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables solicitud del servicio de emprendimiento deportivo y profesionalidad, se puede observar que la solicitud salud y otros tiene resultado pésimos en comparación con las otras solicitudes del servicio de emprendimiento que tienen resultados un poco más favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos tengan más profesionalidad puesto que esto es un aspecto muy importante en un emprendimiento deportivo.



Fuente: SPSS 21.0

En esta grafica se observa una correlación entre las variables vía en que recibió la información y rapidez del servicio, se puede observar que la vía cara a cara tiene resultado muy favorables en comparación con las otras vías en recibió la información que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos refuercen las otras vías porque cada una de ellas es igual de importante.

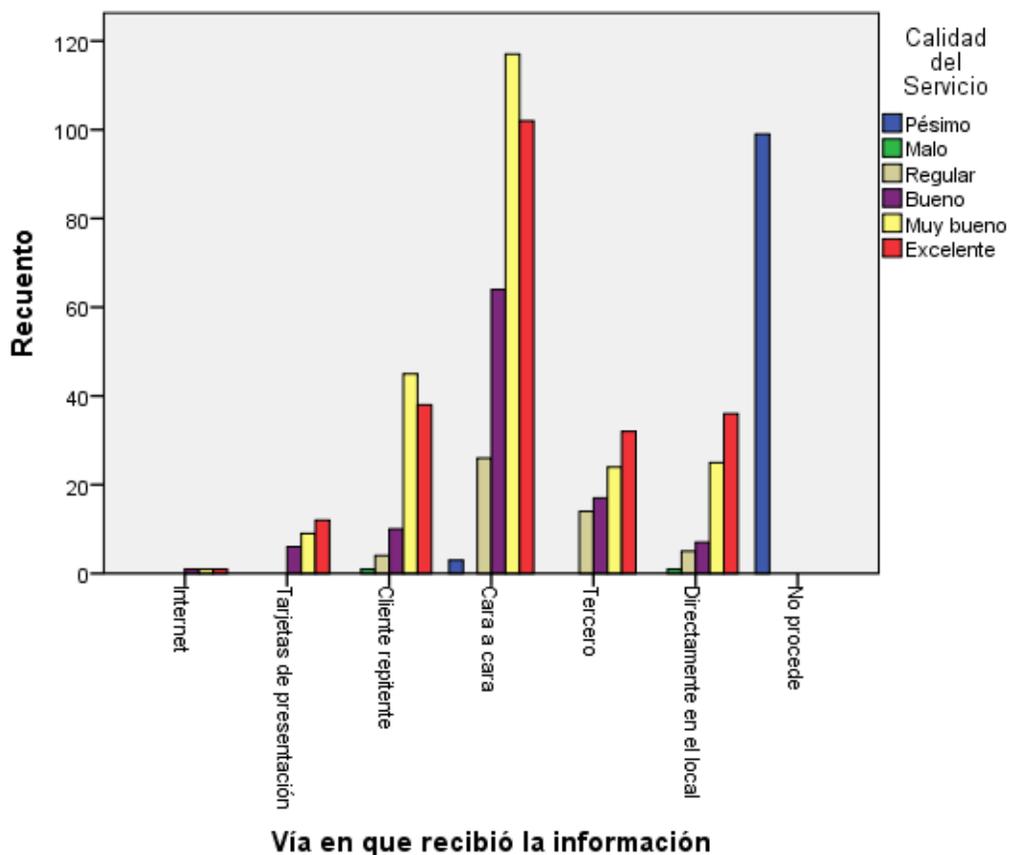


Gráfico 38. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Calidad del Servicio.
Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables vía en que recibió la información y calidad del servicio, se puede observar que la vía internet tiene resultado no muy favorables en comparación con las otras vías en recibió la información que tienen resultados un más favorables, por lo cual se recomienda que esta importante puesto que es una vía que tiene mucha acogida.

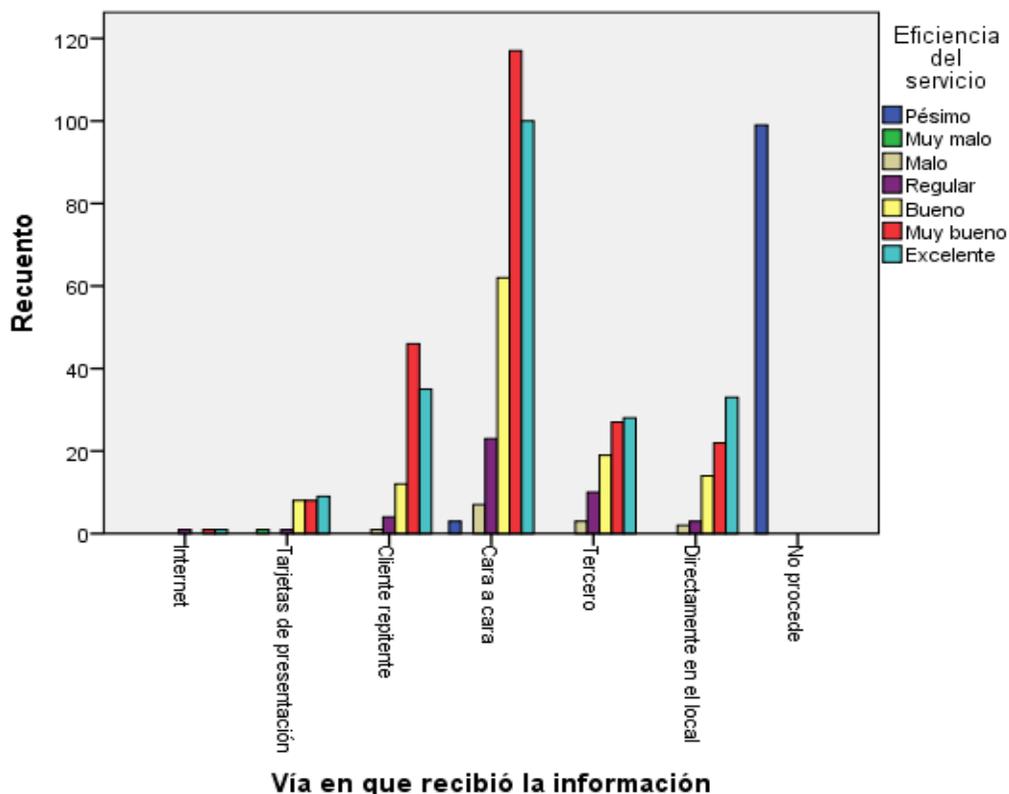


Gráfico 39. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Eficiencia del servicio.

Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables vía en que recibió la información y eficiencia del servicio, se puede observar que la vía cara a cara tiene resultado muy favorables en comparación con las otras vías en recibió la información que tienen resultados un menos favorables y también tienen pocos recuento, por lo cual se recomienda que fortalezcan las otras vías puesto que cada una de ellas es igual que importante que la otra al momento de dar la información correspondiente del emprendimiento deportivo.

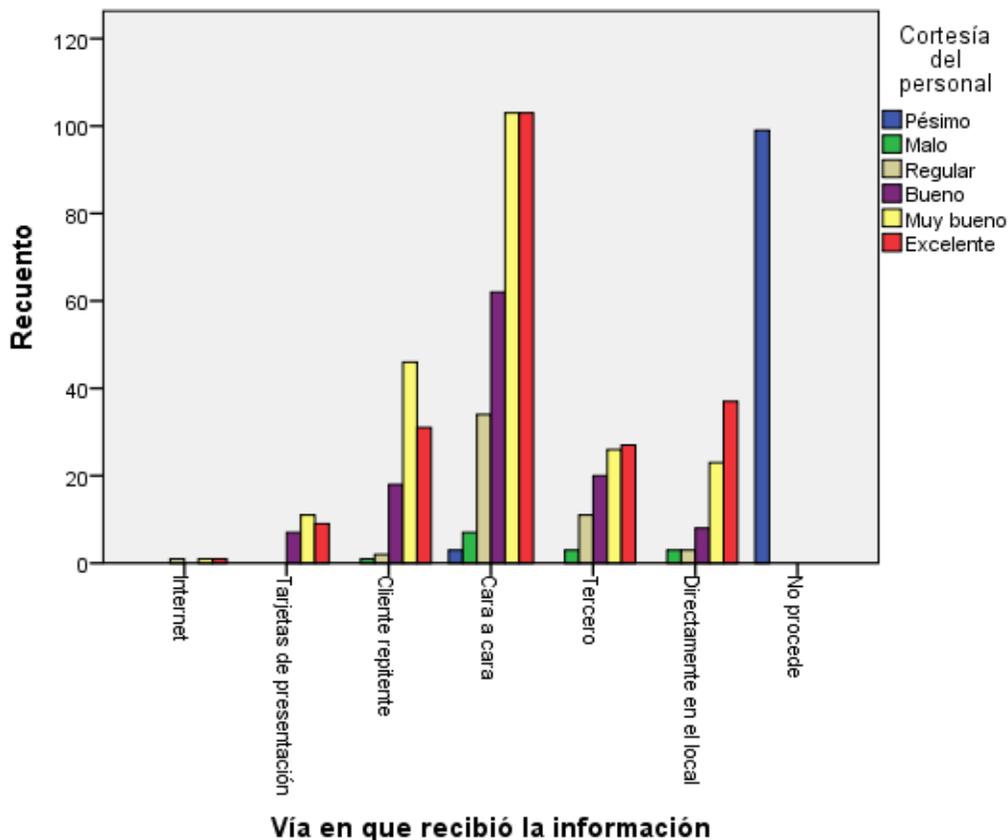


Gráfico 40. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Cortesía del personal.

Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables vía en que recibió la información y cortesía del servicio, se puede observar que la vía cara a cara tiene resultado muy favorables en comparación con las otras vías en recibió la información que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos refuercen las otras vías porque cada una de ellas es igual de importante.

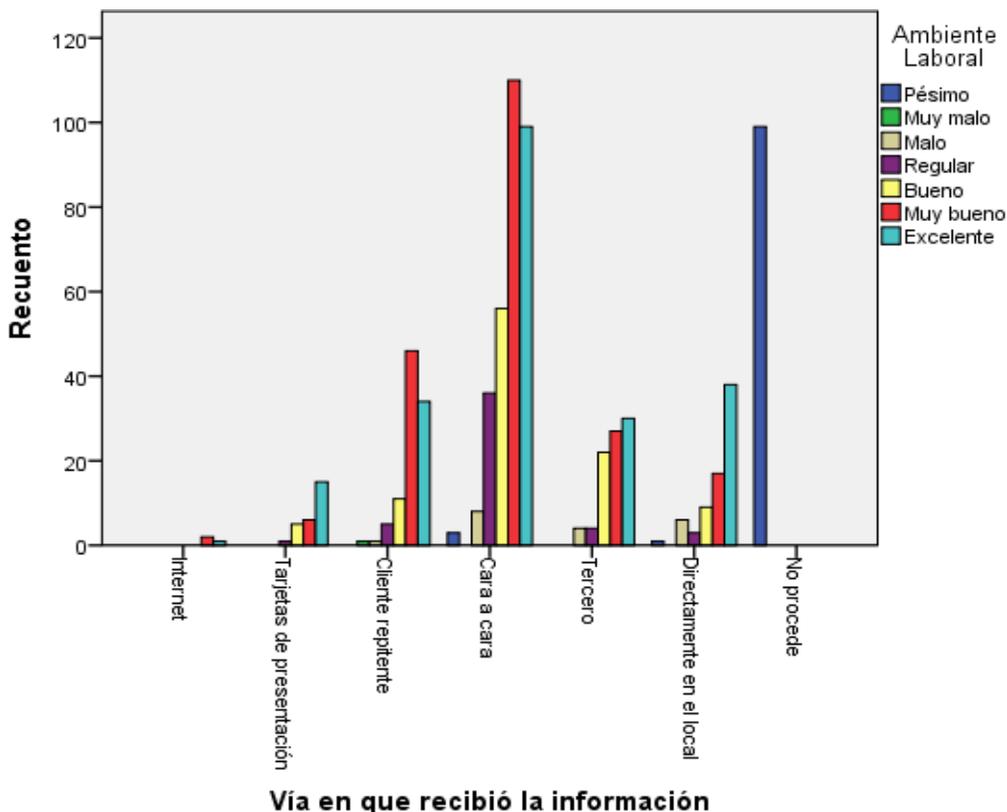


Gráfico 41. *Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Ambiente Laboral.* Fuente: SPSS 21.0

En esta grafica se observa una correlación entre las variables vía en que recibió la información y ambiente laboral, se puede observar que la vía cara a cara tiene resultado muy favorables en comparación con las otras vías en recibió la información que tienen resultados un menos favorables y también tiene poco recuento, por lo cual se recomienda que los emprendimientos mejore el ambiente entre los trabajadores puesto que si el ambiente es tenso entre ellos los usuarios se podrían molestar y retirar del emprendimiento.

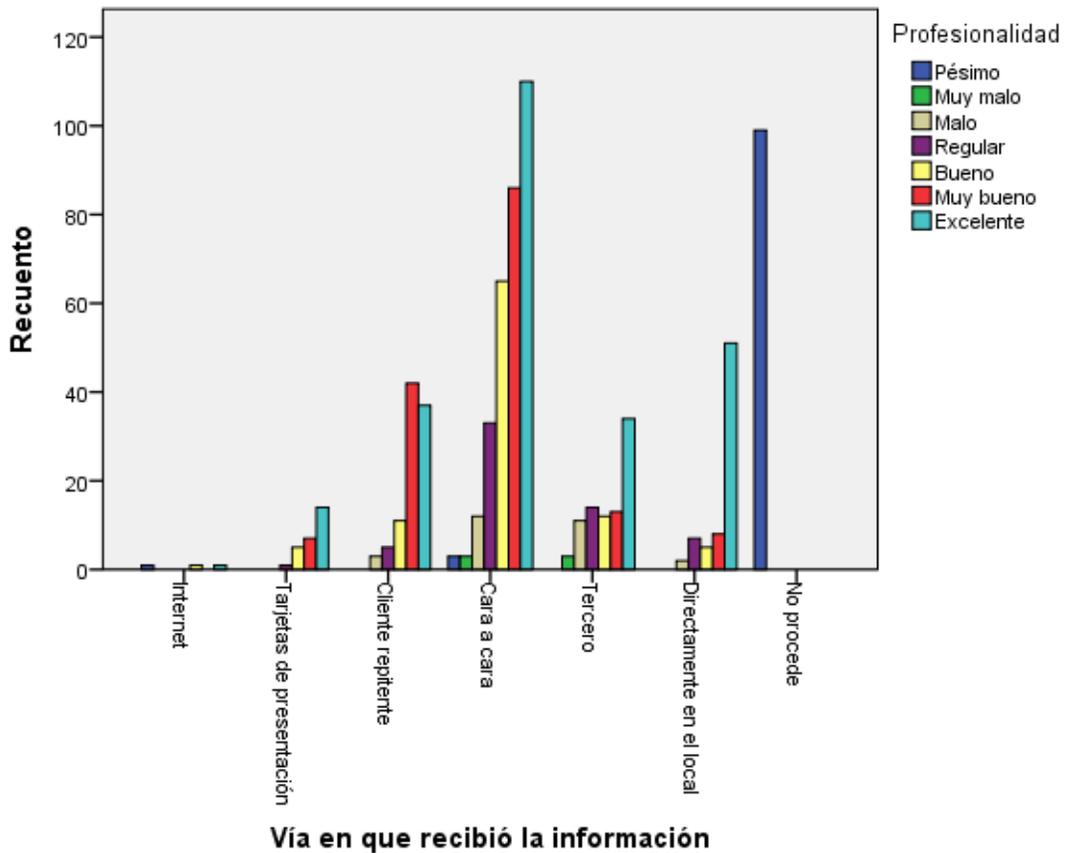


Gráfico 42. Tabulación cruzada Vía en que recibió la información * Profesionalidad. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables vía en que recibió la información y la profesionalidad, se puede observar que la vía cara a cara tiene resultado muy favorables en comparación con las otras vías en recibió la información que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos mejoren sus profesionalidades porque ese un aspecto importante en cualquier emprendimiento.

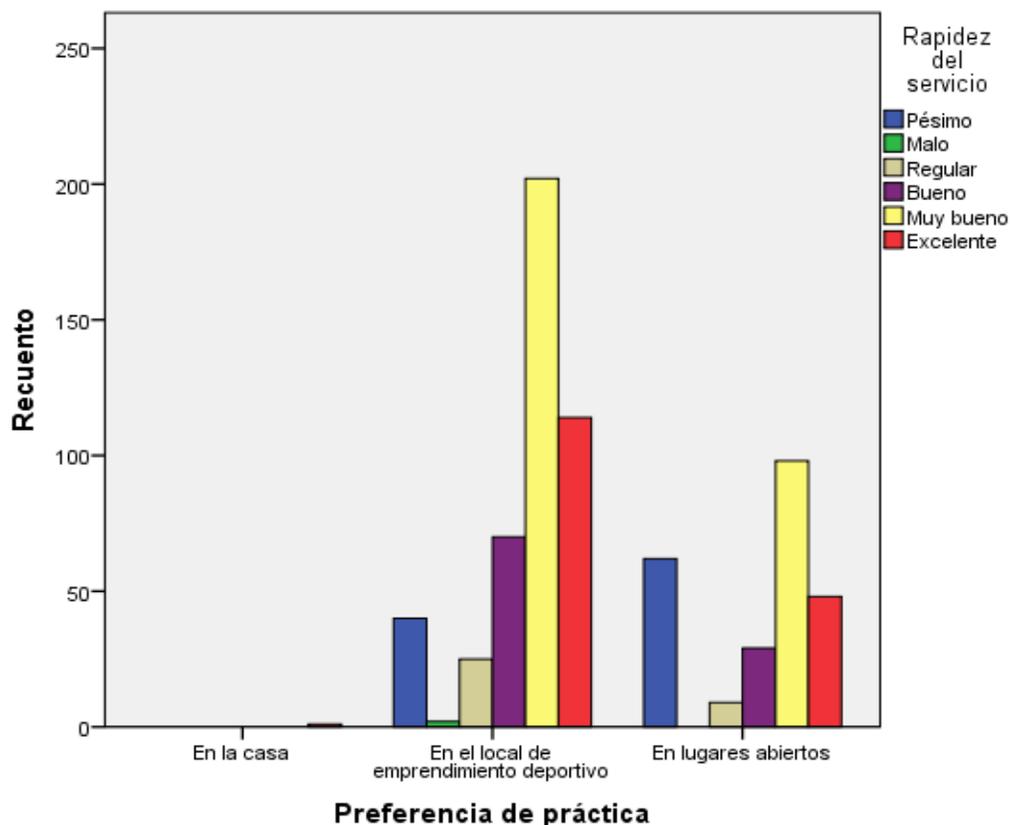


Gráfico 43. *Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Rapidez del servicio*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables preferencia de practica y rapidez del servicio, se puede observar que la preferencia de practica en local de emprendimiento deportivo tiene resultado muy favorables en comparación con las otras preferencias que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos que la otra preferencia que tienes resultados pésimos reforzarlas.

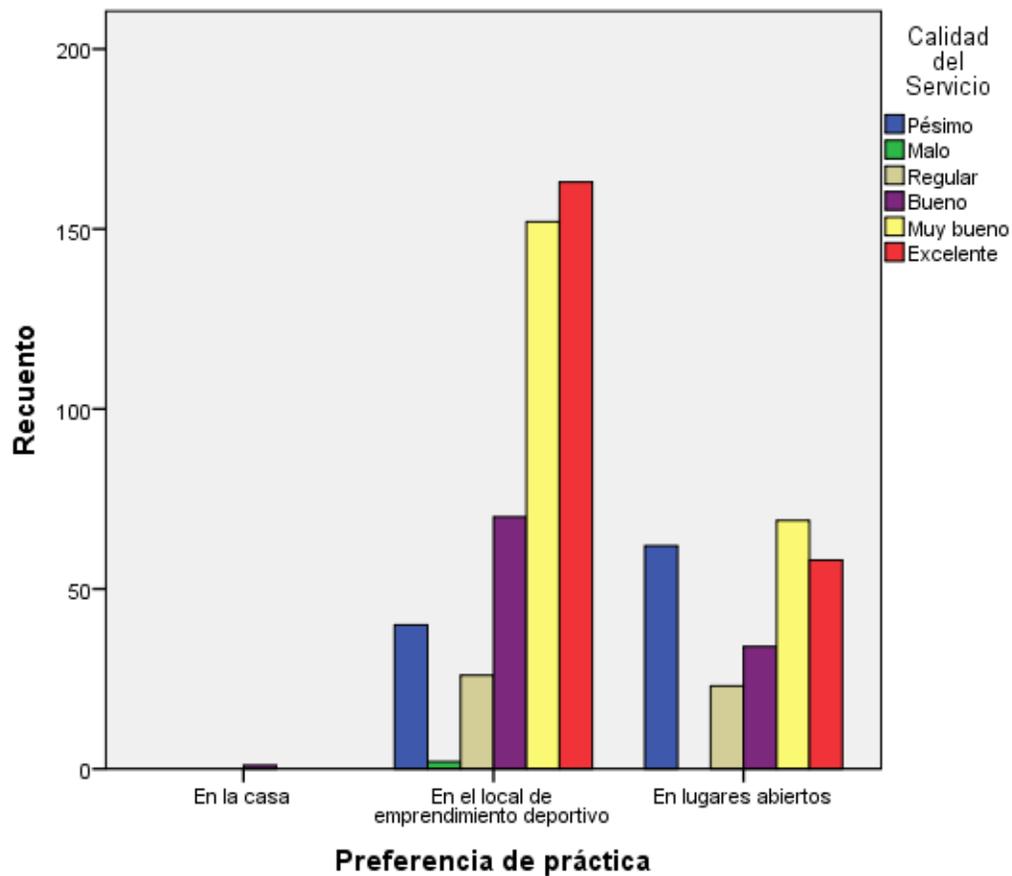


Gráfico 44. *Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Calidad del Servicio*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables preferencia de practica y calidad del servicio, se puede observar que la preferencia de practica en casa tiene poco recuento comparación con las otras preferencias que tienen resultados más favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos refuercen cada uno de las falencias encontradas para qua así el emprendimiento pueda mejorar.

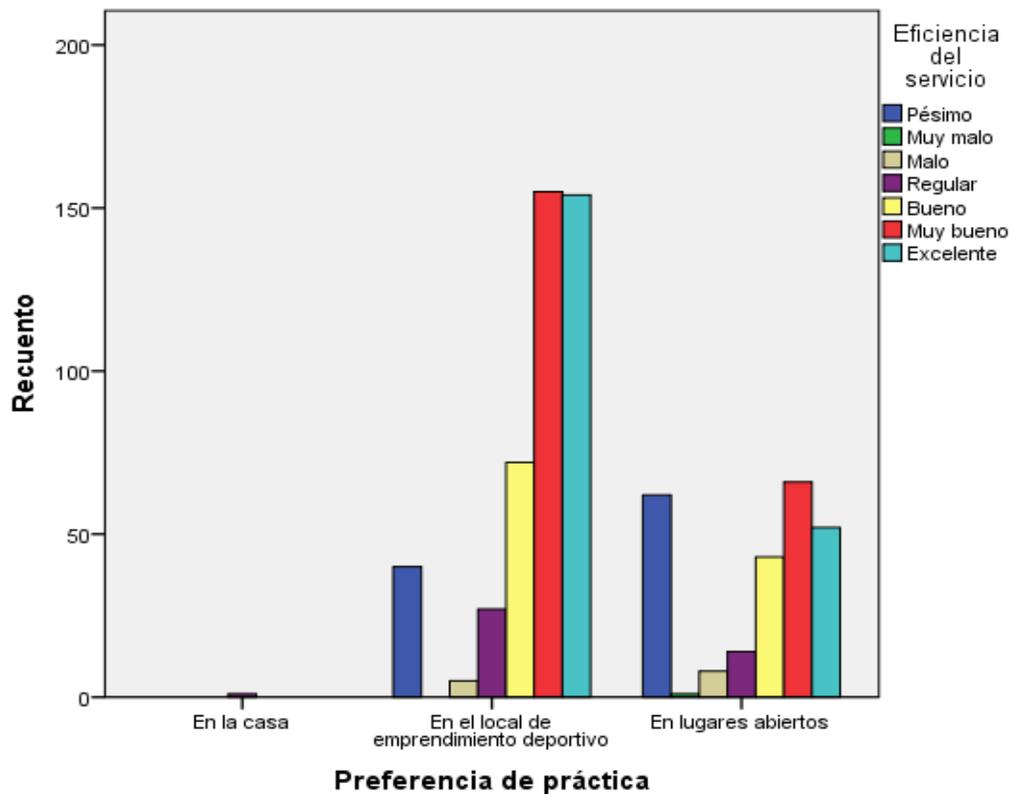


Gráfico 45. Tabulación cruzada *Preferencia de práctica * Eficiencia del servicio*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables preferencia de práctica y eficiencia del servicio, se puede observar que la preferencia de práctica en local de emprendimiento deportivo tiene resultado muy favorables en comparación con las otras preferencias, por lo cual se recomienda que el emprendimiento mejore la eficiencia del servicio.

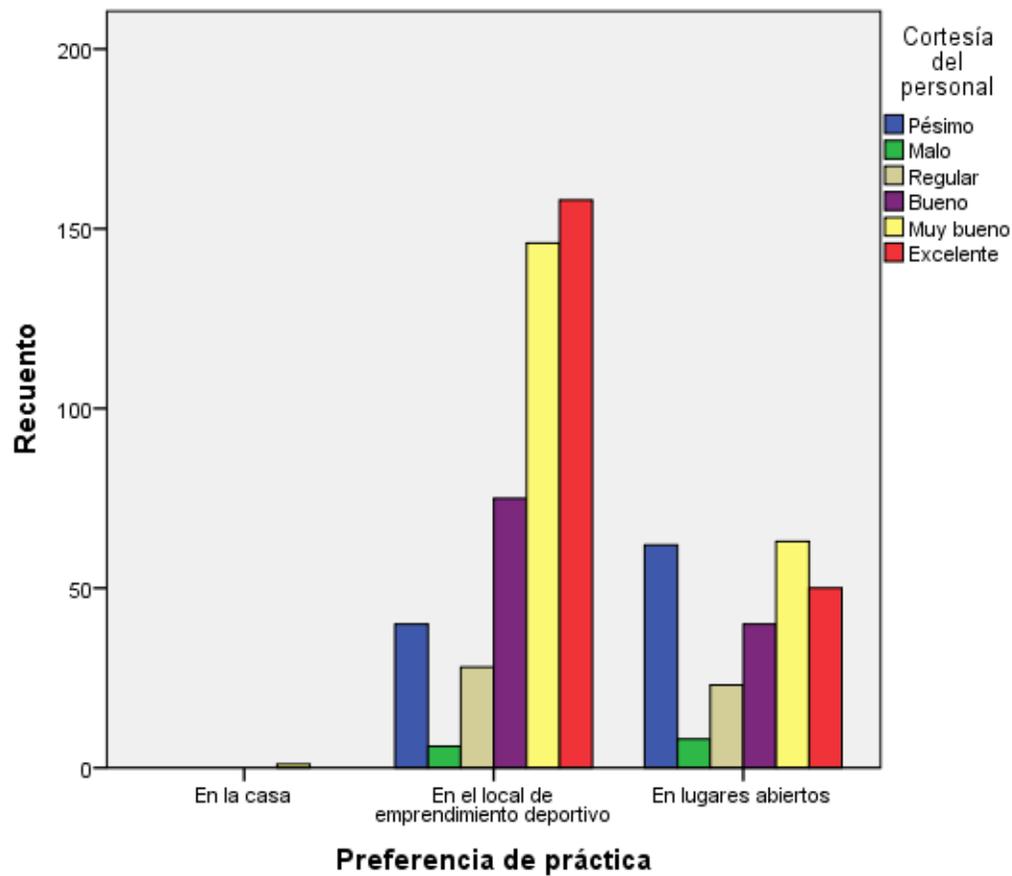


Gráfico 46. *Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Cortesía del personal.* Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables preferencia de practica y cortesía del personal, se puede observar que la preferencia de practica en local de emprendimiento deportivo tiene resultado muy buenos y excelente en comparación con las otras preferencias que tienen resultados pésimos, por lo cual se recomienda que los emprendimientos mejoren la cortesía así los usuarios porque si ellos se sienten bien en el emprendimiento volverán.

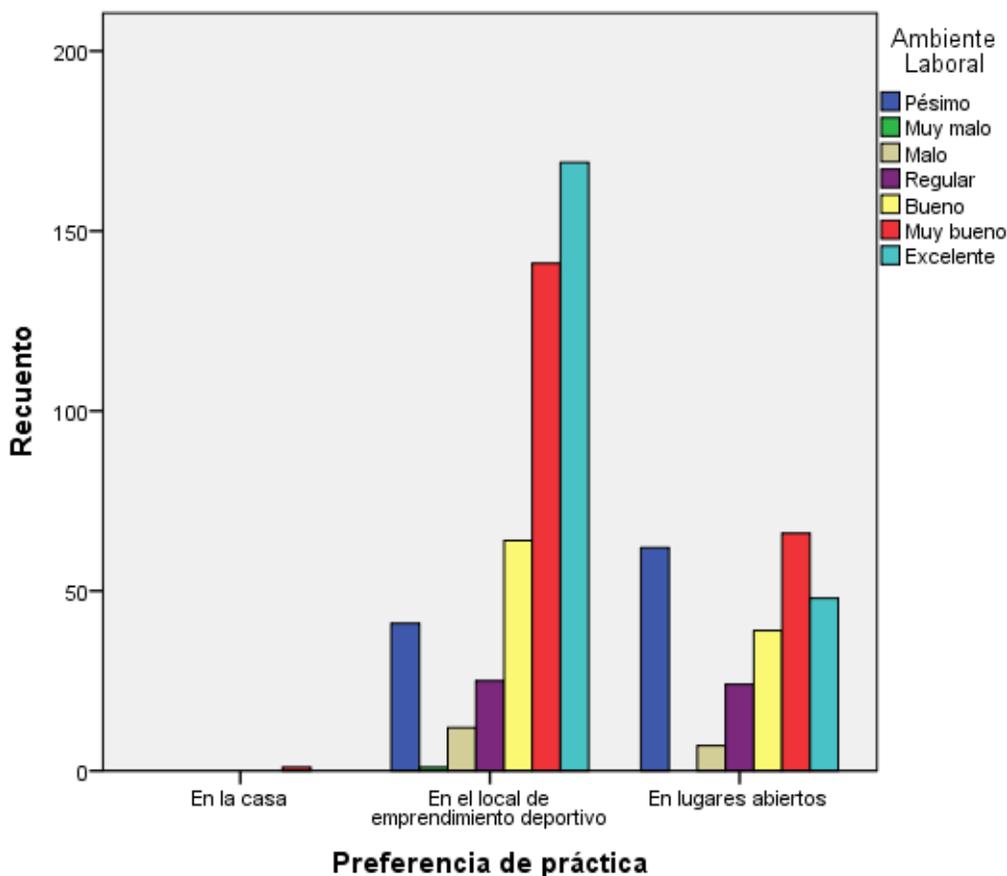


Gráfico 47. Tabulación cruzada *Preferencia de práctica * Ambiente Laboral*. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables preferencia de practica y ambiente laboral, se puede observar que la preferencia de practica en local de emprendimiento deportivo tiene resultado muy favorables y hay buen ambiente laboral en comparación con las otras preferencias que tienen resultados pésimos, por lo cual se recomienda que en los emprendimientos se maneje entre los funcionarios ambiente agradable porque eso se refleja el momento que ejecutan sus funciones.

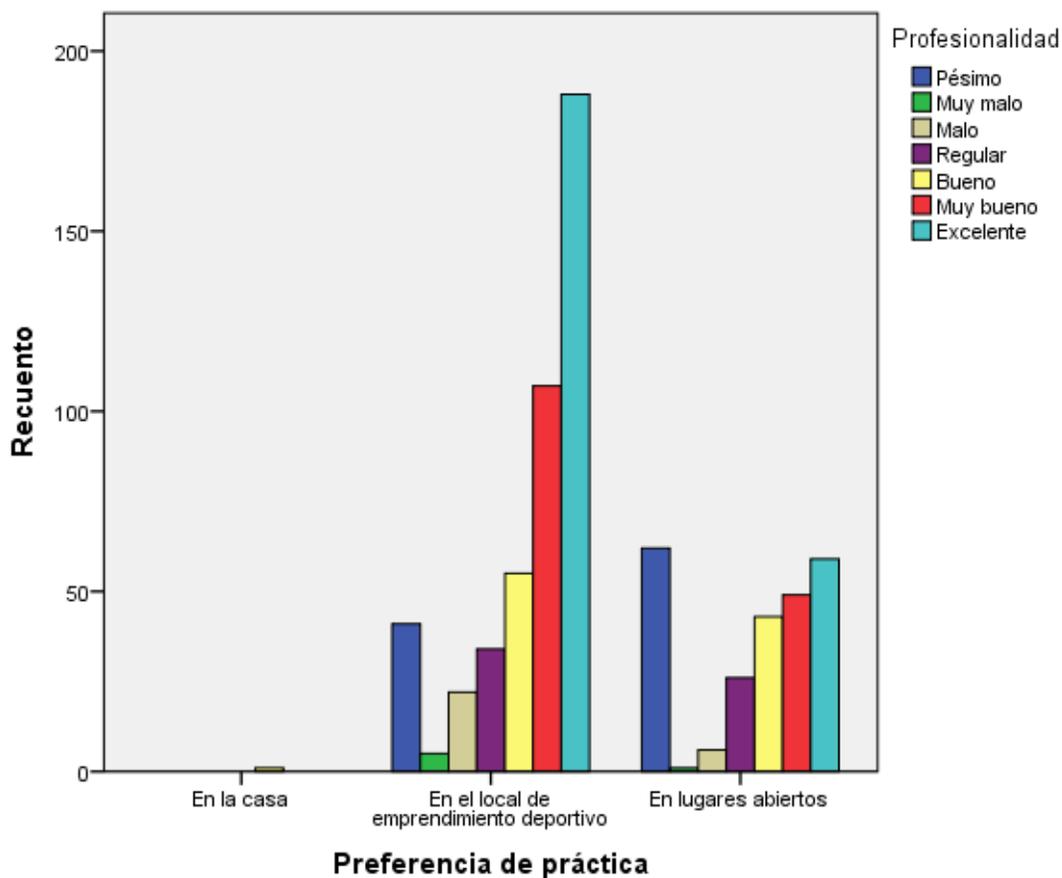


Gráfico 48. Tabulación cruzada Preferencia de práctica * Profesionalidad. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables preferencia de practica y profesionalidad, se puede observar que la preferencia de practica en local de emprendimiento deportivo tiene resultado excelente en comparación con las otras preferencias que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que los emprendimientos fortalezcas la profesionalidad que se maneja dentro el emprendimiento.

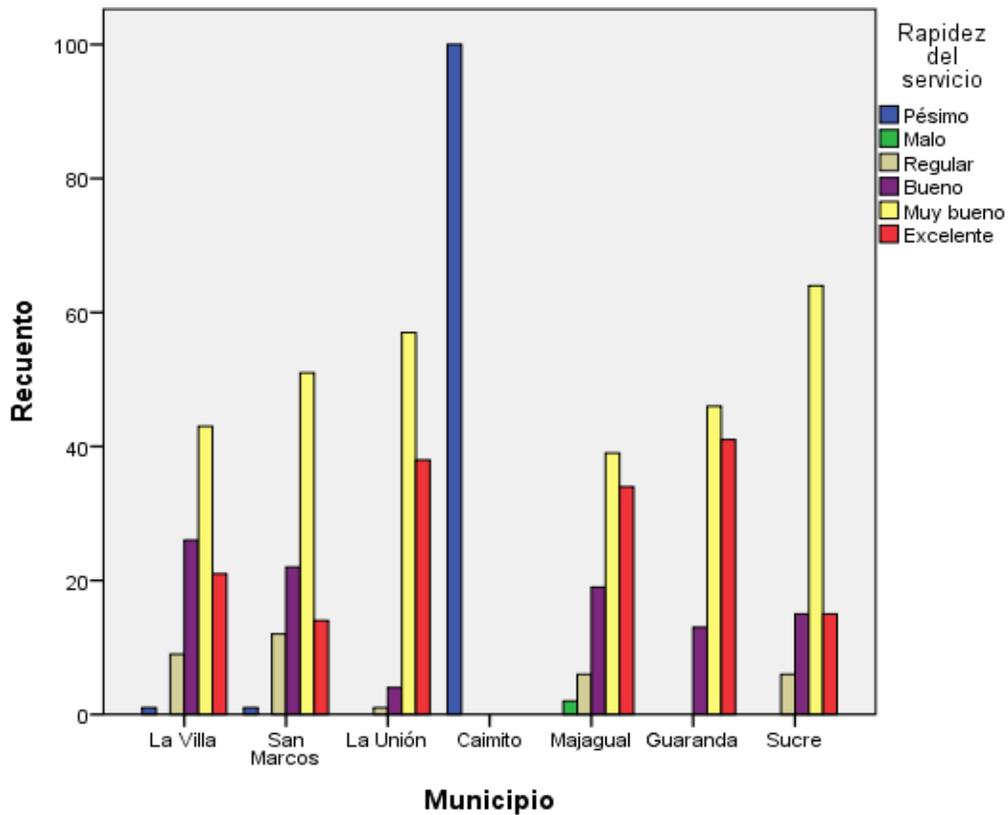


Gráfico 49. Tabulación cruzada Municipio * Rapidez del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables municipio y rapidez del servicio, se puede observar que el municipio de sucre tiene resultado muy favorables en comparación con los otros municipios que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que el emprendimiento de los otros municipios tiene que atender más rápidamente a los usuarios que se acercan al emprendimiento deportivo

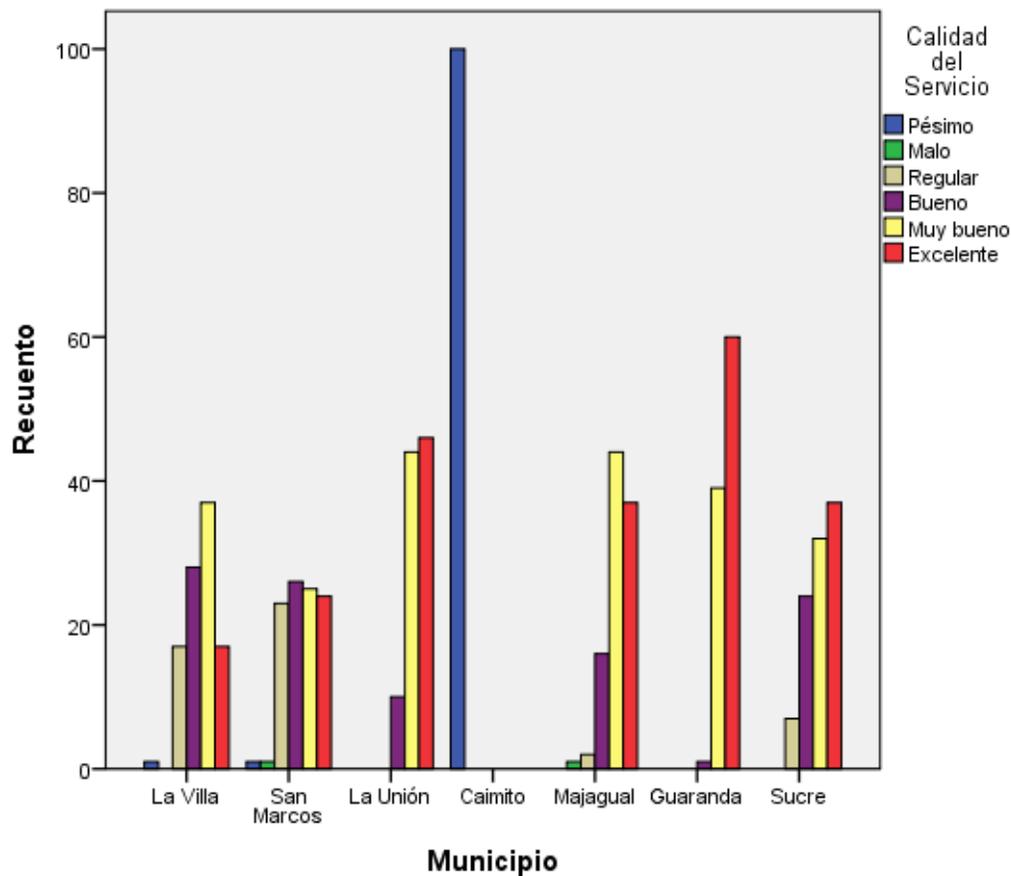


Gráfico 50. Tabulación cruzada Municipio * Calidad del Servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables municipio y calidad del servicio, se puede observar que el municipio de la unión tiene resultado excelente en comparación con los otros municipios que tienen resultados pésimos, por lo cual se recomienda que los emprendimientos de los otros mejoren la calidad del servicio que ellos ofrecen a las personas de cada uno de los municipio de la subregiones de sucre.

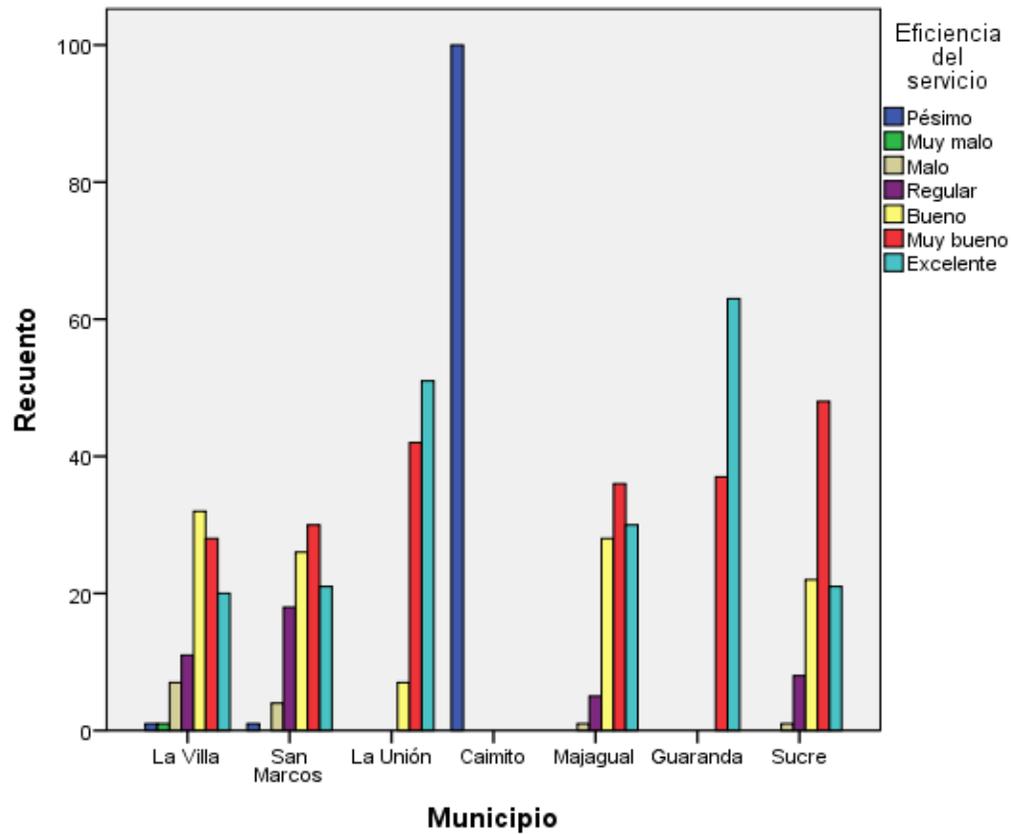


Gráfico 51. Tabulación cruzada Municipio * Eficiencia del servicio. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables municipio y eficiencia del servicio, se puede observar que el municipio de Guaranda tiene resultado muy favorables en comparación con los otros municipios que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que el emprendimiento que los municipios restantes mejoren la eficiencia del servicio.

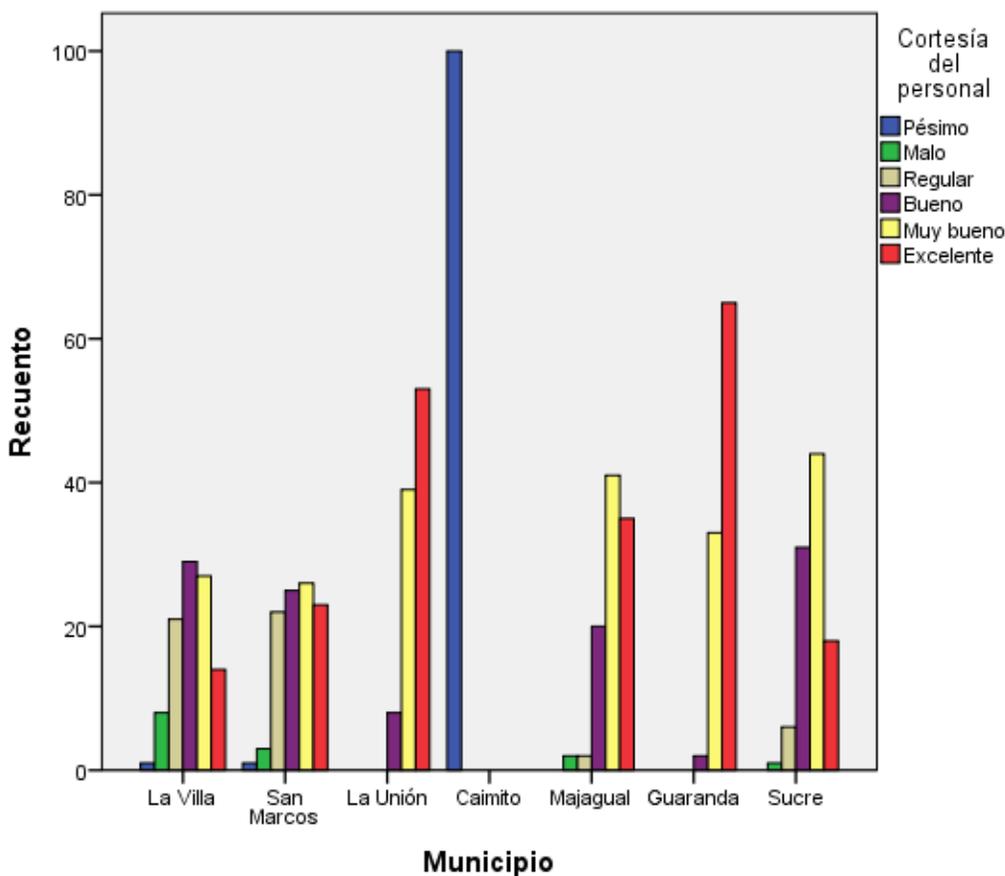


Gráfico 52. Tabulación cruzada Municipio * Cortesía del personal. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables municipio y cortesía del personal, se puede observar que el municipio de la villa tiene mayor recuento en comparación con los otros municipios, por lo cual se recomienda que los otros municipios mejoren su servicio para que así aumente el recuento.

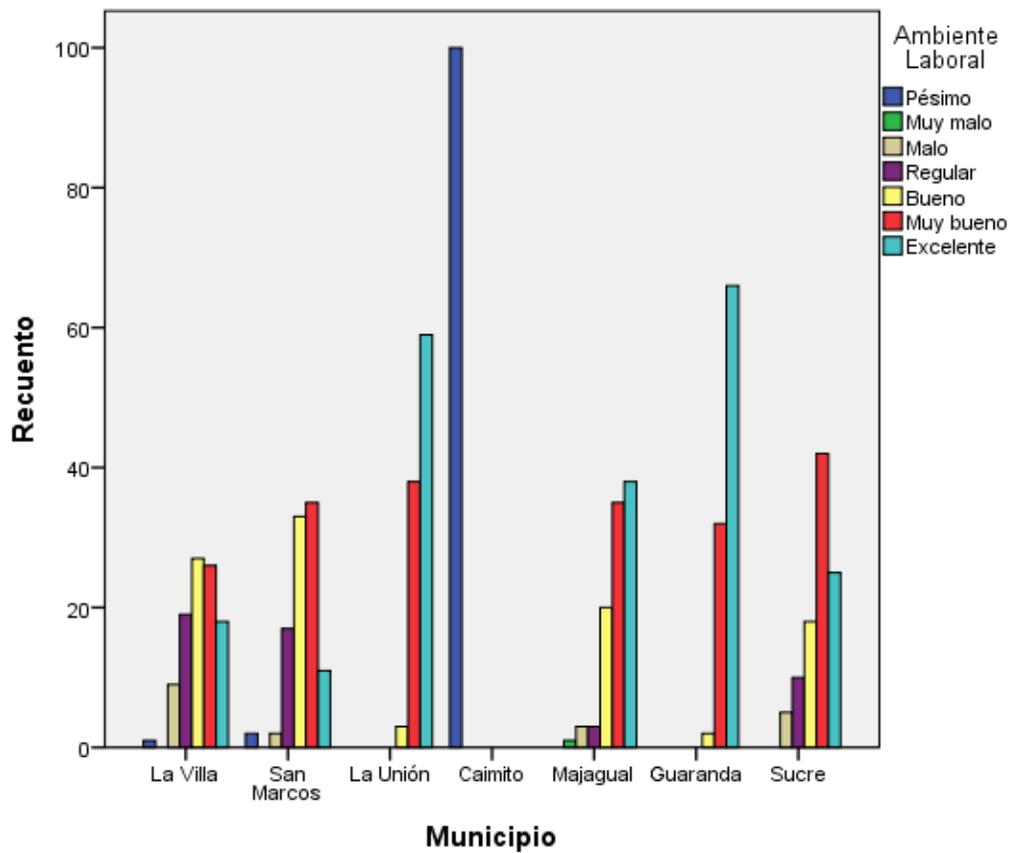


Gráfico 53. Tabulación cruzada Municipio * Ambiente Laboral. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables municipio y ambiente laboral, se puede observar que el municipio de Guaranda tiene resultado muy buenos y excelente en comparación con los otros municipios que tienen resultados un menos favorables, por lo cual se recomienda que los otros municipios fortalezcas el ambiente laboral que se está manejando de entro de la misma porque eso puede ser un factor para que los usuarios se retiren del emprendimiento.

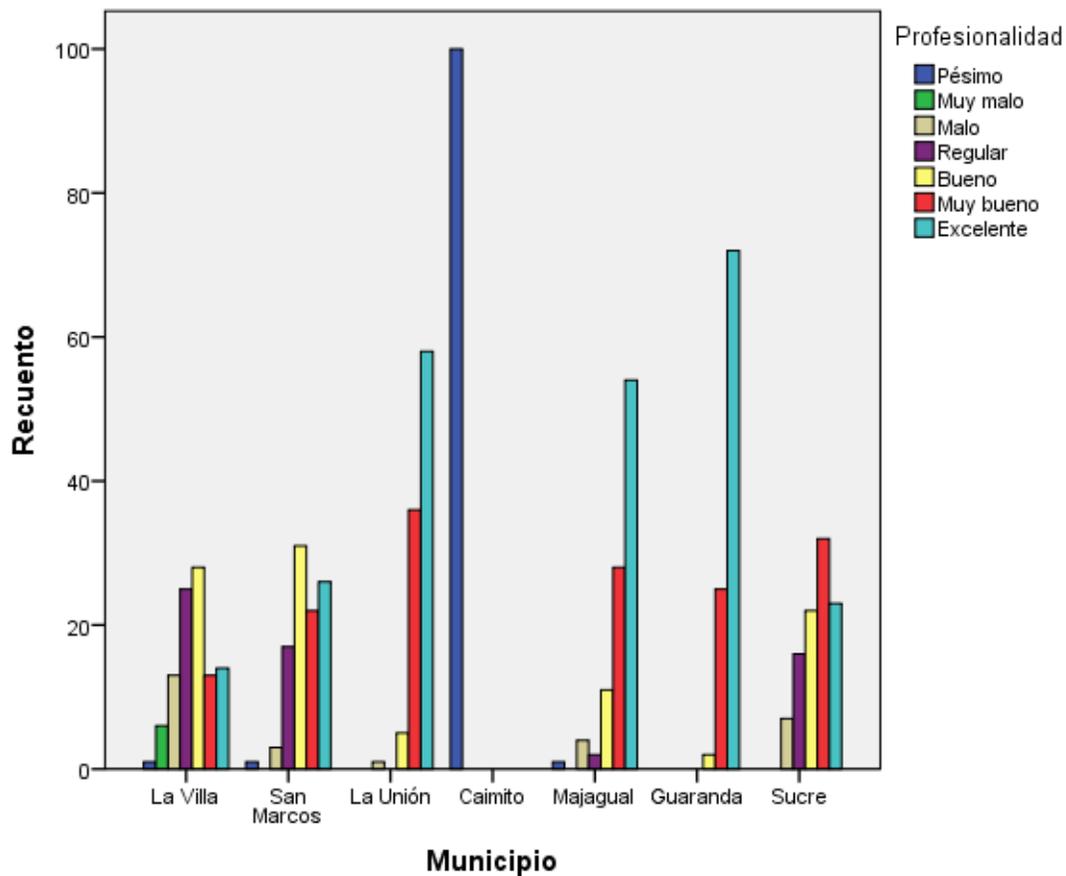


Gráfico 54. Tabulación cruzada Municipio * Profesionalidad. Fuente: (SPSS 21.0)

En esta grafica se observa una correlación entre las variables municipio y profesionalidad, se puede observar que el municipio de Guaranda tiene resultado muy buenos y excelente en comparación con los otros municipios que tienen resultados pésimos, por ejemplo caimito este mal resultado es debido a que en caimito no se encontró ningún emprendimiento deportivo más sin embargo se les pregunto a la gente y se notó cierto inconformismo así esta parte, por lo cual se recomienda que los emprendimientos restantes hagan capacitaciones relacionadas a la profesionalidad laboral para que así mejoren esa falencia que tienen.

Capítulo 3. Georreferenciación de los emprendimientos de la Actividad Física en el sur de las regiones del San Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre.

Tabla 6

Emprendimientos por Municipio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	La Villa	2	15,4	15,4	15,4
	San Marcos	4	30,8	30,8	46,2
	La Unión	1	7,7	7,7	53,8
	Caimito	1	7,7	7,7	61,5
	Majagual	3	23,1	23,1	84,6
	Guaranda	1	7,7	7,7	92,3
	Sucre	1	7,7	7,7	100,0
	Total	13	100,0	100,0	

Fuente: SPSS 21.0

En la siguiente tabla se puede apreciar cada uno de los Municipios que hacen parte de las regiones de la Mojana y el San Jorge del Departamento de Sucre donde se realizó el estudio entorno a los emprendimientos de la Actividad Física, claramente se puede observar luego de los datos arrojados por el sistema estadístico SPSS 21.0 que el municipio donde más se encontraron este tipo de emprendimientos fue San Marcos con una totalidad de 4 para un porcentaje

de 30.8% le sigue majagual con 3 para un total del 23.1% y el resto con uno con un porcentaje de 7.7% , comprendidos por la unión, caimito, Guaranda y sucre para un total de 13 Municipios.

El siguiente Diagnostico a traves de imágenes, fue realizado en las sudregiones de la Mojana y San Jorge, en donde se pretende evidenciar el estado actual del Emprendimiento deportivo y de la actividad fisica de estas regiones y la ubicación de estos dentro del mapa de su sudregion correspondiente, estos no determinara el numero de sitios de ente privados dedicados a la practica del deporte y la actividad fisica, en esta parte del departamente de sucre.

De igual forma a traves de de dicho diagnostico se pretende hacer una comparacion correlacional del Emprendimiento Deportivo y Actividad Fisica programada de estas subregiones, lo cual permitira establecer hacia donde estan enfocados estos, el numero de Empredimiento que se manejan en cada una de las sudregiones y en sus respectivos Municipios, dando asi una clara precepcion sobre un estado actual y se podra determinar que Empredimientos pudran ser factibles teniendo en cuenta en numero de poblacion y la estecion de su territorio.

3.1 Georreferenciación de los Emprendimientos de la Actividad Física y Deportes de la Región San Jorge. Figura 1.

“Sud-región localizada en la parte suroccidental del Departamento y compuesta por los Municipios de San Marcos, San Benito Abad, La Unión y Caimito, los cuales tienen un territorio de 2.934 kilómetros cuadrados (el 28.3% del total departamental). Presenta zonas de bosque húmedo tropical, bosque seco tropical, bosque muy seco tropical y sabanas naturales. Por estar ubicados a orillas del Rio san Jorge y al lado de la despensa agrícola de la Mojana hace que estos Municipios sean proyectados al comercio” (Plan de Educacion Rural, 2012)

“Su Actividad Económica se sustenta en el sector primario, con un marcado predominio de la Actividad agropecuaria, representada en la agricultura, ganadería y pesca estos sectores se desarrollan entre formas tradicionales atrasadas y formas intermedias tradicionales con bajos

rendimientos y con objetivos comerciales y de economía familiar campesina de subsistencia”. (Plan de Educacion Rural, 2012)

En cuestión del deporte y la práctica de la Actividad Física programada, es muy deficiente, debido a que el deporte no es tenido en cuenta dentro de los planes de desarrollo de la región y de sus diferente municipios, lo cual desfavorece el fomento de la práctica Deportiva y de la Actividad Física programada, otro factor que afecta a la proyección de los Municipios en la parte Deportiva, es la falta de profesionales idóneos el los cargos en donde se implementa esta proyección, importante para la mejora de los factores sociales y en salud.

Posteriormente observaremos un Diagnostico Georeferencial a través de imágenes que debelan el estado de en cuestión de Emprendimiento de cada uno de los Municipios, los lugares en donde se llevan a cabo la práctica Deportiva o Actividad Física programada, en la siguiente imagen vemos a cada Municipio con su color correspondiente, La Unión-azul, San Benito Abad-amarillo, San Marcos-verde y el municipio de Caimito no cuenta con un color debido a que en ese Municipio no se encontró ningún tipo de Emprendimiento relacionando con el Deporte o la Actividad Física programada.

La Sud-región del san Jorge cuenta con un total de 97.855 habitantes en todo su territorio, en donde el Municipio de La unión cuenta con 10.346 de habitantes, Caimito con 10.262 habitantes, San Benito Abad con 23.838 habitantes y San Marcos 53.409 habitantes, lo cual evidencia que el número de emprendimientos caracterizados en esta sud-región no es coherente con el número de habitantes, esto indica que partiendo de este diagnóstico se puede incentivar a la creación de nuevos sitios en donde se pueda llevar a cabo la práctica Deportiva y la Actividad Física, dándole un enfoque diferente a los Emprendimientos ya existentes, aprovechando el entorno y el contesto natural en cual se ve envuelta esta Sud-región.

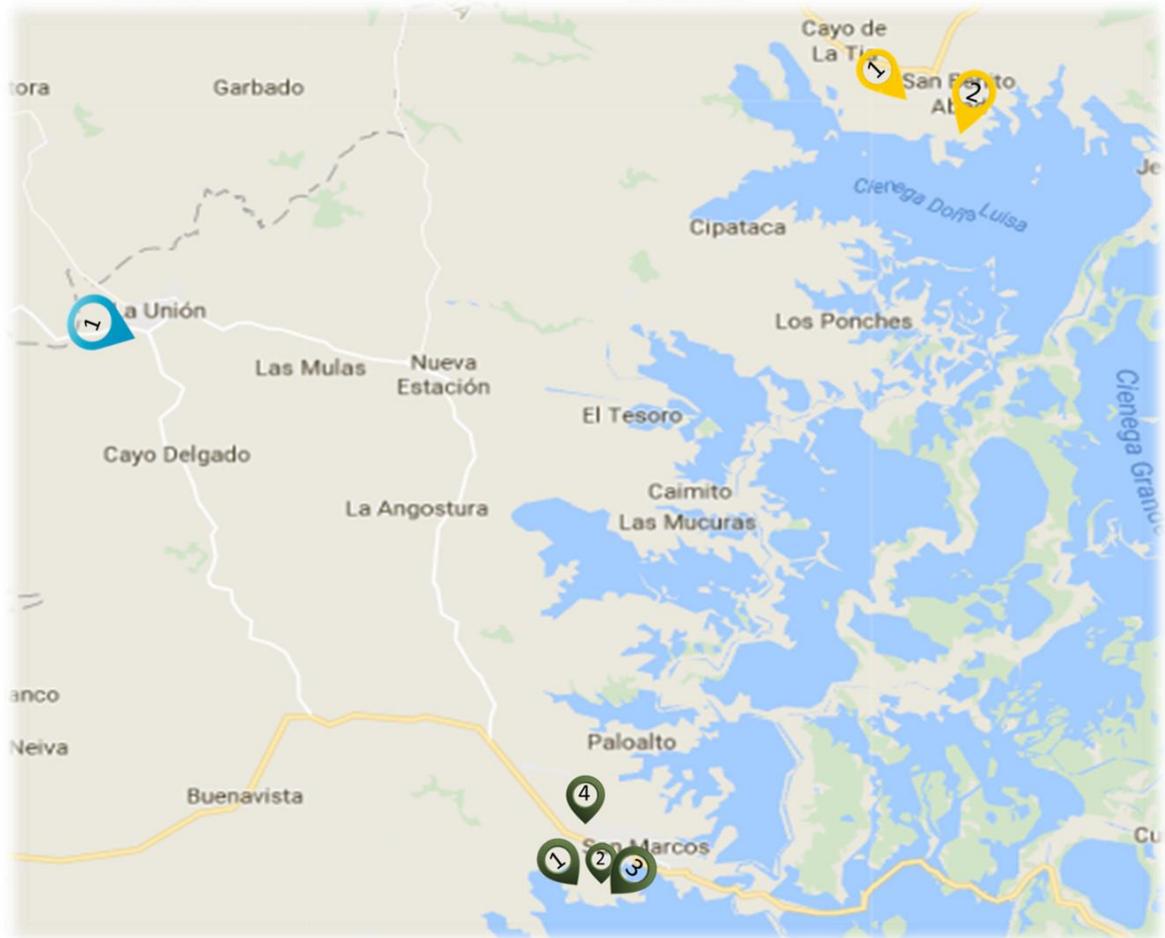


Figura 2. Escala de Colores de los Empendimientos Encontrados en la Sub-region el San Jorge . fuente (google map).

-  Unión
-  San Marcos
-  San Benito Abad

3.2 Georreferenciación de los Emprendimientos de la Actividad física y Deportes de la Región de la Mojana. Figura 2

Esta subregión se localiza en el extremo sur del Departamento, la conforman los Municipios de Sucre, Majagual y Guaranda, que en conjunto tiene un área de 2.337 kilómetros cuadrados (el 22.6% del total Departamental). De acuerdo a las variables climáticas dominantes su clima se clasifica como de bosque húmedo tropical. La mayor parte de este territorio corresponde a humedales, que son ecosistemas conformados por un complejo de caños, ríos, ciénagas y zápales, que hacen parte de la Depresión Momposina, zona que amortigua y regula la avenida de los ríos Magdalena, Cauca y San Jorge. Su Actividad Económica está representada en la ganadería, agricultura, comercio y pesca sin embargo esta Actividad se viene manejando de manera artesanal con bajos componentes tecnológicos, lo que no ha permitido alcanzar altos índices de productividad. (Plan de Educación Rural, 2012)

En cuestión del Deporte y la práctica de la Actividad Física programada, es muy deficiente, debido a que el Deporte no es tenido en cuenta dentro de los planes de desarrollo de la región y de sus diferentes municipios, lo cual desfavorece el fomento de la práctica Deportiva y de la Actividad Física programada, otro factor que afecta a la proyección de los Municipios en la parte Deportiva, es la falta de profesionales idóneos en los cargos en donde se implementa esta proyección, importante para la mejora de los factores sociales y en salud.

Posteriormente observaremos un Diagnóstico Georreferencial a través de imágenes que muestran el estado actual en cuestión de Emprendimiento de cada uno de los Municipios, los lugares en donde se llevan a cabo la práctica Deportiva o Actividad Física programada, en la siguiente imagen vemos a cada Municipio con su color correspondiente, Majagual-naranja, Guaranda-verde y Sucre-rojo.

La sud-región del la Mojana cuenta con un total de 79.271 habitantes en todo su territorio, en donde el Municipio de Guaranda cuenta con 14.047 habitantes, Majagual cuenta con 38.634 habitantes y Sucre cuenta con 26.590, lo cual evidencia que el número de Emprendimientos caracterizados en esta sud-región no es coherente con el número de habitantes, esto indica que partiendo de este diagnóstico se puede incentivar a la creación de nuevos sitios en donde se pueda llevar a cabo la práctica deportiva y la Actividad Física, dándole un enfoque diferente a los emprendimientos ya existentes, aprovechando el entorno y el contexto natural en cual se ve envuelta esta Sud-región.

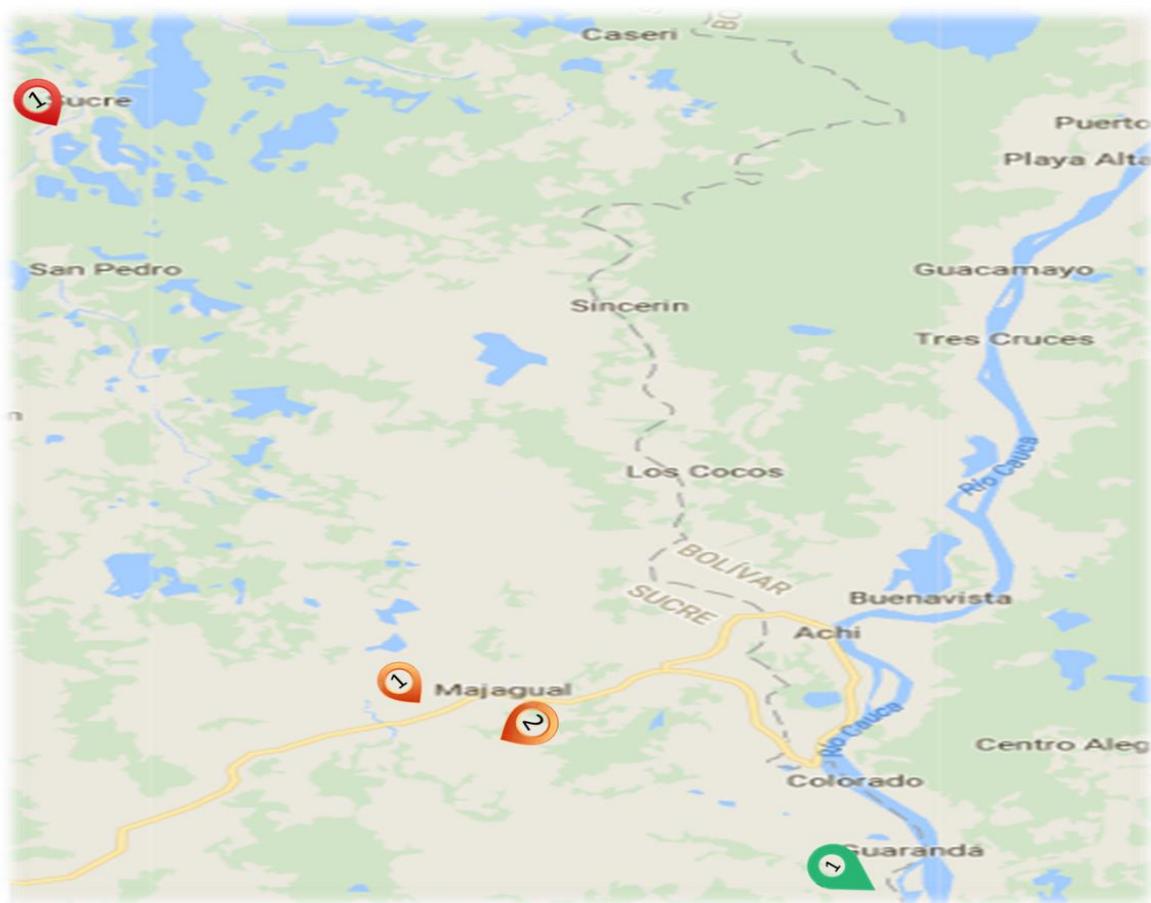


Figura 3: Escala de Colores de los Emprendimientos Encontrados en la Sub-region de la Mojana. fuente (google map).

- Sucre-sucre
- Guaranda
- Majagual

Capítulo 4. Manual de Emprendimiento de la Actividad Física en las Sub Regiones de San Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre (2018)-(2023).

4.1 Introducción

El Deporte se ha convertido en uno de los grandes negocios en el mundo y ha evidenciado un importante crecimiento económico. Miles de Empresas tienen en él su fuente principal de ingresos. Según estudios realizados por Plunkett Research, el valor de la industria del deporte mundial en 2014 fue de 1,5 billones de dólares, Esta cifra es equivalente al total de las exportaciones de los Estados Unidos en un año y a tres veces la Economía colombiana en el mismo periodo.

De acuerdo con la revista Forbes, el Equipo de fútbol Real Madrid tiene un valor de mercado de 3,4 billones de dólares y según Deloitte, los ingresos del mismo equipo fueron de 540 millones de euros en 2014, ubicándolo como el club de fútbol más rentable del planeta, La recientemente denominada ‘pelea del siglo’ entre Floyd Mayweather y Manny Paquiao tuvo un costo de 1.000 millones de dólares. Solo los 10 deportistas mejor pagados en 2014 sumaron más de 600 millones de dólares. Por su parte, el Deporte Colombiano no se queda atrás. La selección Colombia de fútbol se ubicó en el decimotercer lugar de los equipos más valiosos del Mundial de Fútbol Brasil 2014, medido en el valor de los pases de cada jugador, El combinado nacional valía 259 millones de dólares según datos de ‘Statista’, El valor de las 32 selecciones fue de más de 6 billones de dólares. Según Forbes, Falcao García recibe ingresos por 35 millones de dólares al año y el valor de la compra de James Rodríguez por parte del Real Madrid fue de 80 millones de euros.

Como puede evidenciarse y distinto a lo que pudiera creerse, la Administración Deportiva no es un juego y por el contrario implica negocios de gran escala que mueven billones de dólares cada año. No por nada las principales Empresas de bienes y servicios se relacionan con el Deporte en el mundo. Empresas como Coca– Cola, Fly Emirates, Vodafone y BBVA, por citar algunas, son grandes patrocinadoras de eventos Deportivos. Igualmente, empresas como los clubes de

fútbol, los Gimnasios, las asociaciones Deportivas son Empresas multimillonarias. (Escobar, 2015)

Luego de la investigación que se realizó en la región del San Jorge y la Mojana, donde estableció el estado actual de los Municipios pertenecientes a esta región, en torno a todo lo relacionado con el Emprendimiento Deportivo. Para nadie es un secreto que estas regiones han sido olvidadas durante varios años por el estado y las Empresas privadas, y esto quedó evidenciado en nuestra investigación por la escasez de Emprendimientos Deportivos, de Recreación, y de la Actividad Física en esta Región, en una zona que está prácticamente sin explotar con relación a este tema, es una área rica en biodiversidad donde se podrían practicar muchos Deportes, donde se podría realizar Actividad Física y Recreación aprovechando este ambiente propicio para este tipo de Emprendimiento. Para su Investigación se tuvieron en cuenta Emprendimientos Deportivos enfocados en el Entrenamiento, la Actividad Física y la Recreación, esta información fue recopilada a través de entrevistas, guías observaciones y encuestas. Las Regiones del san Jorge y la Mojana son áreas muy extensas que abarcan 7 municipios para lo cual fue necesario diseñar guías de observaciones entrevistas y encuestas las cuales se le aplicaron a cada una de las personas que de una u otra forma hacen parte de los Emprendimientos de la Actividad Física de esta región toda esta información recolectada fue organizada en Microsoft Excel, la cual más tarde fue procesada en el sistema estadístico SPSS el cual nos fue de gran ayuda.

Esta cartilla tiene como fin de Motivar a los profesionales del Área del Deporte y Cultura Física a que tengan iniciativa de Emprendimientos de la Actividad Física en las sub regiones del san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre, para que sea una fuente de empleos para los ellos que viven en estas regiones. Ellas tienen unas características que es que no son aprovechadas ni explotadas, la característica más importante es que pasa el rio San Jorge, este referente Geográfico que tiene estas regiones es muy atractivo para los Emprendimientos acuáticos lo que lo hace rentable para realizar Emprendimientos de esta clase, gracias a eso se pueden apreciar lindos países y muchas zonas verdes donde se pueden hacer caminatas ya sean Ecológicas o de aventura.

Se puede apreciar en las dos Sub Regiones que mucho potencial sin explotar, por eso se realiza esta cartilla para evidenciar que hay una gran fuente de empleos para profesionales del Área del Deporte y Cultura Física que quieran trabajar en zona del Departamento de Sucre.

4.2 Objetivos

4.2.1 Objetivo General

Motivar a los profesionales del Área del Deporte y Cultura Física a que tengan iniciativa de Emprendimientos de la Actividad Física en las sub regiones del san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre.

4.2.2 Objetivos Específicos

- Manifestar el estado actual que se encuentran los Emprendimientos de la Actividad Física en las sub Regiones de san Jorge y la Mojana.
- Revelar todo el potencial Económico que tiene la Actividad Física en los Municipios de las Sub Regiones de san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre.
- Mostrar el Marco Legal para la Política Nacional de Emprendimiento.
- Sugerir a los profesionales del Área del Deporte y Cultura Física los negocios en Actividad Física que pueden ser ofertados en los Municipios de las Sub Regiones de san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre.

4.4 Estado Actual que se Encuentran los Emprendimientos de la Actividad Física en las Sub Regiones de San Jorge y la Mojana

El año 2017 es el que más se repite en la creación de los Emprendimientos. La edad de los clientes esa entre los 27 a 45 años, técnicos, con una frecuencia de visita de 3 veces por semana, utilizando la moda la solicitud de servicio de Emprendimiento que más se repite es el ambiente familiar, siendo la vía en que recibió la información es cara a cara, la práctica en el local de Emprendimiento deportivo. La media de los atributos del servicio es seis lo que equivale a que Rapidez, Calidad, Eficiencia del servicio y Cortesía personal es muy buena, mientras que el Ambiente laboral y el Profesionalismo son excelente (Tabla 2.2).de lo anterior podemos inferir que en las regiones de la Mojana y el san Jorge las personas quieren adquirir un perfil una cultura de Emprendimiento de la Actividad Física, y a partir del 2017 se está empezando a marcar el auge en relación a este tema, los adultos están empezando a ver estos Emprendimientos como una opción de mejorar su salud y aprovechar su tiempo libre.

Después de analizar cada una de las quince variables en el sistema SPSS podemos inferir que el año donde las personas están asistiendo a los Emprendimientos es el 2017, esto quiere decir que apenas se está insertando esta cultura en el estilo de vida de los habitantes de estas subregiones, también pudimos apreciar que las personas que más asisten a estos lugares se encuentra entre los 27 y 45, años estos es debido que a estas edades las personas comienzan a preocuparse más por sus apariencia Física y su salud ya sea por una cuestión de estatus o moda, siendo el sexo femenino el de mayor asistencia a estos emprendimientos tiene con una frecuencia de 369 personas de las 700 encuestadas en el estudio, cabe resaltar que a pesar que las mujeres son las que más asisten a estos logares, estos emprendimientos han sido diseñados para hombres, por lo cual se recomendad la adecuación de un espacio para esta este sector, con el fin de lograr un crecimiento económico y de confort para el sexo femenino.

4.4 Marco legal para la Política Nacional de Emprendimiento

La Constitución Política de Colombia plantea como derechos fundamentales el empleo y la educación, los cuales son garantía para generar condiciones de vida dignas y facilitar el desarrollo económico y social del país. El Emprendimiento Empresarial es una de las características fundamentales del desarrollo Económico y social de los países con Economías de mercado, como la nuestra, donde la empresa se presenta como el núcleo esencial de generación de la riqueza que conlleve al bienestar general. En éste sentido el Estado tiene un papel múltiple en el fomento del Emprendimiento, el cual se resume en los siguientes tres roles principales: Como promotor de la alianza público – privada – académica; como facilitador de las condiciones para el emprendimiento y como desarrollador de la dimensión local, regional, nacional e internacional del emprendimiento y ha sido EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO quien ha tenido que asumir los retos que implica la aplicación y la competencia como actor responsable de la política pública en la materia y ha identificado como Marco Normativo las principales normas e instrumentos de planificación, que conforman el sustento jurídico de la Política de Emprendimiento, así: (Escobar W. H., 2013)

4.5 Normatividad Vigente Para el Emprendimiento en Colombia la Constitución Política: Principalmente, su artículo 38 sobre Libertad de Asociación, artículos 333 sobre Libertad Económica y el artículo 158 sobre Unidad de Materia.

La Ley 29 DE 1990, por la cual se dictan disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico y se otorgan facultades extraordinarias.

El Decreto 393 De 1991, por el cual se dictan normas sobre asociación para actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnologías.

El Decreto 585 De 1991, por el cual se crea el Consejo Nacional de Ciencia y tecnología, se reorganiza el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología (Colciencias) y se dictan otras disposiciones.

La Ley 344 De 1996, por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se concede unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones.

Normas correspondientes a la creación de empresas. En el artículo 16 trata sobre el acceso a los recursos para proyectos de incubadoras asociadas al Sena.

La Ley 550 DE 1999, que establece un régimen que Promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las Empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley. Normas sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana por ello se le denominó Ley Mipymes, posteriormente modificada por la Ley 905 de 2004 y por la Ley 1151 de 2007 por la cual se expide el Plan Nacional de desarrollo 2006-2010.

La ley 789 de 2002, por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la Protección Social y se modifican algunos Artículos del Código sustantivo del trabajo. Norma por la cual se crea el Fondo Emprender (art.40).

El Decreto 934 de 2003, Por el cual se reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender (FE). El Artículo 40 de la Ley 789 de 2002 creó el Fondo Emprender FE como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas Empresariales en los términos allí dispuestos.

La Ley 905 de 2004, Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

La Resolución 470 de 2005 de la Superintendencia Financiera, que permitió el establecimiento de Fondos de Capital Privado.

La Ley 1014 de 2006, Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. El Ministerio del Comercio, Industria y Turismo, cuenta con el Viceministerio de Desarrollo Empresarial, el cual tiene la misión de consolidar una cultura del emprendimiento en el país y crear redes de institucionales en torno a esta prioridad del Gobierno Nacional.

El Decreto 4466 de 2006, por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, sobre constitución de nuevas empresas.

El Decreto 2175 de 2007, sobre la administración y gestión de carteras colectivas, en el cual se precisaron algunos aspectos relativos a los Fondos de Capital Privado (FCP).

La Sentencia c-392 de 2007 de la Corte Constitucional, La Sala Plena de la Corte Constitucional, en cumplimiento de sus atribuciones, respaldó la creación de microempresas bajo el régimen de Empresas Unipersonales, contemplada en el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006 “Ley de Fomento al Emprendimiento”. De acuerdo con la Sentencia en mención, las empresas que se creen a partir de la entrada en vigencia de dicha ley que tengan hasta 10 empleados y menos de 500 se constituyen y vigilan como Empresas Unipersonales

La Sentencia c-448 de 2005 de la Corte Constitucional, Demanda de inconstitucionalidad contra la expresión “con concepto previo favorable de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda”, contenida en el artículo 21 de la Ley 905 de 2004 “por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones”. El demandante afirma que las expresiones acusadas vulneran el artículo 1º, 287 y 294 de la Constitución Política. Lo anterior, en procura de estimular la creación y subsistencia de las mipyme.

La Circular 8 de 2008 de la Superintendencia Financiera, que autorizó a las administradoras de fondos de pensiones del régimen de pensión obligatoria, para realizar inversiones en fondos de capital privado colombianos.

La ley 1286 de 2009, por la cual se modifica la ley 29 de 1990, se transforma a Colciencias en Departamento Administrativo, se fortalece el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia y se dictan otras disposiciones.

El Decreto 525 de 2009 por el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000, sobre la gradualidad del pago de parafiscales.

El Decreto 1192 DE 2009, por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomentar la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones. (Escobar W. H., 2013)

4.6 Entidades que te Ayudarán en tu Carrera de Emprendedor en Colombia

Para cualquier Emprendedor es clave que en algún momento reciba el impulso que lleve su proyecto al siguiente nivel, que le permita pasar de una buena idea a un verdadero negocio, producto o servicio sostenible. Esta es una selección de algunas entidades, redes y asociaciones a las que quizás valga la pena tocar la puerta para entrar a las ligas mayores del emprendimiento y la innovación en Colombia. (BBVA, 2015)

4.6.1 Cultura E.



Fuertes: Google imágenes

Es un programa promovido y financiado por la Alcaldía de Medellín que busca masificar la cultura del Emprendimiento y dinamizar la economía de la ciudad mediante la creación de empresas innovadoras. Tiene distintos programas como el Banco de Oportunidades, el Fondo de Emprendimiento, programas de formación, proyectos de integración empresarial, semilleros y redes de microcrédito. (BBVA, 2015)

4.6.2 Fondo Emprender.



Fuetes: Google imágenes

Es un fondo de capital semilla creado por el gobierno nacional y que está adscrito al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Tiene como objetivo financiar iniciativas empresariales creadas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. (BBVA, 2015)

4.6.3 Tecnoparques.



Fuetes: Google imágenes

Es un acelerador para el desarrollo de proyectos que tengan prototipos en cuatro líneas tecnológicas: Electrónica y Telecomunicaciones, Tecnologías Virtuales, Ingeniería y diseño y Biotecnología nanotecnología. Los Tecnoparques son un programa del SENA. (BBVA, 2015)

4.6.4 BBVA.

Reúne a mujeres empresarias de Colombia para hablar de Emprendimiento y liderazgo



Fuentes: Google imágenes

4.6.5 Bancoldex.



Fuentes: Google imágenes

Bancoldex es el banco para el desarrollo Empresarial y el comercio exterior. Financia cualquier necesidad de crédito que tengan las empresas, con destinaciones para capital de trabajo, inversión fija, consolidación de pasivos y capitalización empresarial. Estos financiamientos están disponibles para micros, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores Económicos. (BBVA, 2015)

4.6.7 Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia – CTA.



Fuentes: Google imágenes

Es una entidad que impulsa, articula, transfiere y genera conocimiento científico y tecnológico, con el fin de contribuir al mejoramiento del desempeño organizacional de Empresas innovadoras. El CTA fue un aporte clave para la creación del Parque Explora y la Corporación Ruta N, dos referentes de centros sobre ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento en el país. (BBVA, 2015)

4.6.8 Rutan.



Fuentes: Google imágenes

Es una entidad creada por la Alcaldía de Medellín para promover el desarrollo de negocios innovadores basados en tecnología. En el caso de los emprendedores, les ofrece acceso a mercados, acceso a tecnologías, contactos clave, desarrollo de nuevos negocios, espacios físicos para trabajar, financiación, formación y asesorías en temas como propiedad intelectual. (BBVA, 2015)

4.6.9 Tecnova.



Fuentes: Google imágenes

Tecnova gestiona conocimiento en ciencia, tecnología e innovación entre universidades, empresas y el Estado. Funciona como un eje que conecta la oferta de investigaciones y conocimiento que surge de la academia con la demanda del sector empresarial. (BBVA, 2015)

4.6.10 Parquesoft.



Fuentes: Google imágenes

Es un clúster de arte digital, ciencia y tecnologías de la información conformado por más de 200 empresas de varias ciudades del país que comparten innovación, conocimientos y experiencias en tecnologías informáticas. (BBVA, 2015)

4.6.11 HubBog.



Fuentes: Google imágenes

HubBog es un punto de encuentro para emprendedores que integra aceleración, academia, trabajo en equipo e inversión, con el objetivo de impulsar los proyectos innovadores en Tecnologías de la Información. HubBog ha ayudado a impulsar más de 100 emprendimientos colombianos, entre ellos, algunas apps tan exitosas como Tappsi. (BBVA, 2015)

4.6.12 OPINNO.



Fuentes: Google imágenes

Es una red internacional dedicada a la innovación, la tecnología y el emprendimiento. Apoyan a las empresas en temas como diseño, prototipado y validación de nuevos productos y modelos de negocio. Son los encargados de organizar el encuentro de innovación EmTech y publican el MIT Technology Review en español. (BBVA, 2015)

4.6.13 APPS.CO.



Fuetes: Google imágenes

Es la iniciativa del Ministerio TIC de Colombia para promover y potenciar negocios que tengan como base el uso de las tecnologías de la información y la comunicación. Ofrece apoyo a ideas, mentorías y también convocatorias para impulsar a los mejores emprendimientos. Han creado una comunidad de más de 2.500 emprendedores y en su sitio web tienen una galería con más de mil apps creadas por esa comunidad. (BBVA, 2015)

4.6.14 Innpulsa.



Fuetes: Google imágenes

Es la institución del Gobierno Nacional para apoyar y promover iniciativas de negocio que puedan crecer de manera rápida, rentable y sostenida. Se enfocan en detectar y vencer los obstáculos que impiden el crecimiento de las empresas, en trabajar las barreras mentales que frenan del proceso creativo y en incentivar el desarrollo de las empresas en las regiones. (BBVA, 2015)

4.6.15 CONNECT Bogotá .



Fuentes: Google imágenes

Es una red de 30 empresas y organizaciones y 24 universidades que trabajan de manera conjunta para convertir a Bogotá en una ciudad líder en ciencia, tecnología e innovación. Su trabajo está enfocado en el emprendimiento, el fortalecimiento de capacidades, la articulación y conexión y la transferencia de tecnología. (BBVA, 2015)

4.6.16 Vallempresa365.



Fuentes: Google imágenes

Es una red empresarial que desde Santiago de Cali fomenta la innovación a través de herramientas, redes y acceso al mundo de los negocios. Vallempresa365 es una iniciativa de

Comfandi que brinda espacios de conocimiento, relacionamiento y contactos, intercambio con líderes y creativos y eventos con muestras comerciales y empresariales. (BBVA, 2015)

4.6.17 Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico – País del Conocimiento.



Fuentes: Google imágenes

El CIDT es una fundación sin ánimo de lucro dedicada a ofrecer servicios de consultorías, asesorías, interventorías, capacitación, investigación, desarrollo e innovación, y ejecución de proyectos relacionados con las TIC y el emprendimiento. Igual te interés. (BBVA, 2015)

4.6.18 Colombia Digital.



Fuentes: Google imágenes

Es una organización conformada por universidades, empresas e instituciones públicas dedicadas a la promoción del uso de las TICs en el país. Sus tareas están relacionadas con fortalecer

la adopción y uso de las TIC, promover la competitividad de empresas, organizaciones públicas y privadas y apoyar la formulación, implementación y apropiación de políticas TIC. (BBVA, 2015)

4.6.19 CREAME.



Fuentes: Google imágenes

Es una incubadora de empresas creada por instituciones académicas, empresariales y gubernamentales, que ofrece programas de emprendimiento y modelos para la incorporación de las empresas en el mercado financiero y comercial global. CREAME opera en 80 municipios de 19 departamentos de Colombia. (BBVA, 2015)

4.6.20 Endeavor.



Fuentes: Google imágenes

Es una red global que apoya y conecta a emprendedores para lograr que sus proyectos tengan un nivel máximo de impacto. A los emprendedores le ofrecen una red de mentores y de aliados, así como eventos de educación y networking. (BBVA, 2015)

4.6.21 Corporación Ventures.



Fuentes: Google imágenes

Es una extensa red de aliados que promueven la creación y el desarrollo de proyectos empresariales en Colombia. Su misión es atraer capital y articular al sector público, social y privado para fortalecer el ecosistema empresarial. Tiene programas de aceleración, financiación, formación y el Concurso Ventures que premia a los proyectos más innovadores y sostenibles. (BBVA, 2015)

4.6.22 Colciencias.



Fuentes: Google imágenes

Colciencias es la entidad del Estado que promueve las políticas públicas para fomentar la ciencia, la tecnología y la innovación en Colombia. Su plan anual de convocatorias ofrece oportunidades de formación, investigación e innovación para emprendedores en el área de las TIC. (BBVA, 2015)

4.6.23 MPRENDE.



Fuentes: Google imágenes

Mprende es la plataforma digital que informa y conecta a líderes innovadores del país. Este portal comparte diariamente artículos de actualidad, análisis, consejos y buenas prácticas relacionados con el emprendimiento. (BBVA, 2015)

4.6.24 Atom Ventures Social.



Fuentes: Google imágenes

Es una firma de capital semilla que además de inversión ofrece servicios de acompañamiento a emprendedores en el área de la tecnología. Social Atom brinda ayuda en el desarrollo de negocios, relaciones públicas, mercadeo, búsqueda de recursos e ingeniería de producto. (BBVA, 2015)

4.6.25 Universidades.



Fuentes: Google imágenes

Prácticamente todas las universidades tienen un centro de apoyo al emprendimiento y a la innovación, además, entre ellas crean redes y asociaciones que fomentan la investigación, el intercambio de experiencias y la conexión con el mundo empresarial. (BBVA, 2015)

4.6.26 Cámaras de Comercio.



Fuentes: Google imágenes

Las cámaras de comercio de cada ciudad tienen programas de apoyo, concursos y convocatorias destinadas a fomentar el emprendimiento, el comercio y la creación de empresas de distintos sectores. (BBVA, 2015)

4.7 Futuros Emprendimientos en la Actividad Física en las Subregiones de San Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre.

Esto son los posibles Emprendimiento que se pueden desarrollar en la Región del san Jorge y la Mojana del Departamento de Sucre

4.7.1 Región del San Jorge.

4.7.1.1 San Benito Abad.

4.7.1.1.1 Pesca Deportiva.

La pesca Deportiva está relacionada con el ámbito de la pesca. Esta pesca se hace a nivel personal o en conjunto de personas en competencia o bien sea por ocio, este Emprendimiento puede ser rentable puesto que todos le gusta pescar y que tal si hacen competencia de este mismo.



Fuetes: Google imágenes

4.7.1.1.2 Escuelas de natación.

La Natación es una de las disciplina que incluyen al momento de hacer una Actividades Recreativas, y en los países más desarrollado es obligatorio las lecciones son obligatorias, ya que

este Municipio tiene cerca el rio san Jorge todos los niños quieren aprender a nadar y este Emprendimiento puede ser rentable.



Fuetes: Google imágenes

4.7.1.1.3 Paddle surf.

Este Deporte consiste en mantenerse de pie en una tabla y estable que las propias del surf, mientras se lleva un remo de una sola pala para poder navegar por el mar, lagos o ríos. Su principal ventaja es que se puede salir al agua sin necesidad de que ese día haya ni viento ni olas, saber manejar la innovación Deportiva es muy importante puesto que a las persona le gusta lo nuevo y diferente.



Fuetes: Google imágenes

4.7.1.2. San Marco.

4.7.1.2.1 Pesca Deportiva.

La pesca Deportiva está relacionada con el ámbito de la pesca. Esta pesca se hace a nivel personal o en conjunto de personas en competencia o bien sea por ocio, en este municipio se hace la pesca pero nada más como fuente de exportación hacia los otros municipios, hay q aprovechar el rio y buena pesca haciendo competencia de ella.



Fuentes: Google imágenes

4.7.1.2.2 Caminatas Ecológicas.

Los cambios en tu estilo de vida como puede ser caminar entre la naturaleza, puede ser una diferencia significativa en un camino hacia el mejoramiento de tu autoestima, este Emprendimiento puede ser muy rentable ya que solo hay q aprovechar la misma naturaleza de la zona.



Fuertes: Google imágenes

4.7.1.2.3 Escuelas de remo.

Este Deporte náutico que puede ser individual o en equipo compite en Embarcación que son impulsadas por tu fuerza muscular, se puede utilizar remo para hacer palancas sencillas de primer grado, se realiza sentado despalda en la dirección del movimiento, la parte de innovación juega un papel importante al momento de hacer un Emprendimiento.



Fuertes: Google imágenes

4.7.1.3 La Unión.

4.7.1.3.1 Gimnasio.

Un Gimnasio es un sitio cerrado que te permite y ayuda al momento de practicar un deporte o bien sea para realizar Ejercicio, es un sitio donde encuentras varias máquinas, para nadie es un secreto que hoy en día la estética es importante por eso este Emprendimiento puede ser muy rentable para este Municipio.



Fuentes: Google imágenes

4.7.1.3.2 Escuela de Boxeo.

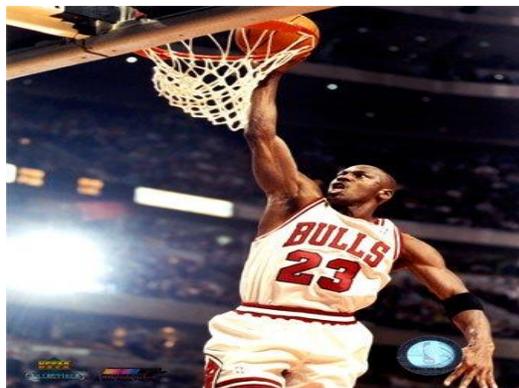
Es un Deporte de contacto en donde dos contrincantes luchan utilizando únicamente sus puños y cabe recalcar que ellos deben utilizar guantes, se debe golpear al contenedor de la cintura para arriba para así lograr los puntos para ganar el combate, este Deporte puede ser muy rentable puesto que este deporte tiene un gran gasto de calorías y las mujeres les puede interesar mucho.



Fuentes: Google imágenes

4.7.1.3.3 Escuela de Baloncesto.

Este es un Deporte donde se juega en equipo entre dos conjuntos de cada uno de cinco integrantes durante cuatro periodos de cada uno de diez o doce minutos, este un Deporte que está cogiendo mucho auge aquí en Colombia por eso sería un Emprendimiento rentable para este Municipio.



Fuentes: Google imágenes

4.7.1.4 Caimito.

4.7.1.4.1 Escuela de béisbol.

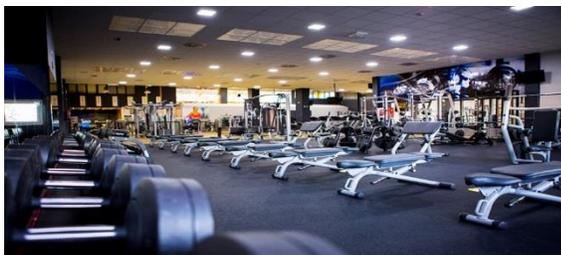
Este es un Deporte en conjunto donde se juega entre dos equipos de nueve deportistas cada uno. El objetivo principal del juego es golpear la pelota con un bate (batear), lanzando la pelota del campo de juego, este Deporte es muy reconocido en el mundo hay que aprovechar la misma publicidad que se hace de él haciendo una escuela aquí en este Municipio.



Fuentes: Google imágenes

4.7.1.4.2 Gimnasio.

Un Gimnasio es un sitio cerrado que te permite y ayuda al momento de practicar un deporte o bien sea para realizar Ejercicio, este tipo de Emprendimiento es muy rentable pues que te sirve para hombre y mujeres de cual quiera edad.



Fuentes: Google imágenes

4.7.2 Región de la Mojana.

4.7.2.1 Majagual.

4.7.2.1.1 Escuela de béisbol.

Este es un Deporte en conjunto donde se juega entre dos equipos de nueve deportistas cada uno. El objetivo principal del juego es golpear la pelota con un bate (batear), lanzando la pelota del campo de juego, este Emprendimiento puede ser muy rentable porque este un deporte que está cogiendo mucho auge aquí en Colombia ya que aquí una liga de Beisbol.



Fuetes: Google imágenes

4.7.2.1.1 Escuela de futbol.

Es un Deporte en conjunto que se juega entre dos equipos de once jugadores cada y sus árbitros que se encargan de que se cumplan las normas de juego. Es ampliamente considerado el Deporte más popular del mundo, este Emprendimiento puede ser muy rentable porque este deporte se practica en este Municipio en las calles y montar una escuela muchos niños se inscribirían.



Fuetes: Google imágenes

4.7.2.2 Guaranda.

4.7.2.2.1 Escuela de Boxeo.

Es un Deporte de contacto en donde dos contrincantes luchan utilizando únicamente sus puños y cabe recalcar que ellos deben utilizar guantes, se debe golpear al contendor de la cintura para arriba para así lograr los putos para ganar el combate, este puede ser un Emprendimiento rentable puesto Colombia hizo una buena representación en los Olímpicos todos quieren imitar a sus Deportistas.



Fuetes: Google imágenes

Escuela de futbol.

Es un Deporte en conjunto que se juega entre dos equipos de once jugadores cada y sus árbitros que se encargan de que se cumplan las normas de juego. Es ampliamente considerado el Deporte más popular del mundo, Es ampliamente considerado el Deporte más popular del mundo, como lo mismo lo dice este es un deporte muy popular en todo el mundo y puede ser un Emprendimiento muy rentable.



Fuentes: Google imágenes

4.7.2.3 Sucre – Sucre.

4.7.2.3.1 Camitas Ecológicas.

Los cambios en tu estilo de vida como puede ser caminar entre la naturaleza, puede ser una diferencia significativa en un camino hacia el mejoramiento de tu autoestima, este puede ser un Emprendimiento muy rentable puesto que todo les gusta la naturaleza.



Fuentes: Google imágenes

4.7.2.3.1 Ciclismo de Montaña.

Es un Deporte considerado de alto riesgo, el ciclismo de montaña se realiza en circuitos Naturales casi siempre se hace en bosques donde haiga caminos pequeños y descensos muy rápidos, este Emprendimiento puede ser muy rentable porque es muy diferente a lo q se casualmente por estas zonas y a las personas les gusta a la aventura.



Fuetes: Google imágenes

5. Conclusión

La presente tesis tuvo como Caracterizar el Emprendimiento Deportivo en las regiones de San Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre, siendo esta la primera investigación de este tipo que se hace en estas sud regiones lo cual abre un gran puerta y da paso a que se puedan implementar diferentes propuestas y proyectos que den cabida a la mejora de la calidad de vida de las personas de estas regiones a través de la Actividad Física programada.

Para poder elaborar esta tesis fue necesario realizar un búsqueda exhaustiva de la información y conocimientos que existen relacionados a nuestra temática, lo cual nos llevó analizar y profundizar nuestra tesis, lo cual le ha dado el respaldo y soporte teórico, a través de investigaciones, artículos, teorías, definiciones, conceptos, etc. A través de todo esto, pudimos contextualizar y la evolución que ha tenido el Emprendimiento a través del tiempo y como este se adaptó a la Actividad Física y el Deporte, con el fin de poder establecer la importancia de este en la actualidad.

A través de esta tesis pudimos establecer el estado Actual del Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de san Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre, el cual no fue muy favorables, ya que pudimos comprobar a través de encuestas a las personas que realizan Actividad Fisca, los lugares que ofrecen la práctica de la Actividad Física y la observación directa, se realizó una triangulación de la información, ante este escenario, pudimos determinar que estas regiones se encuentran en un estado muy deplorable, de abandono y relegación ante la práctica de Actividad Física programada y dirigida, partiendo de la calidad que ofrece el contexto y los lugares ubicados en estas zonas.

Posteriormente procedimos a realizar una Georreferenciación del Emprendimiento de la Actividad Física de la región de san Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre, los cual nos permitirá a través de un mapeo realizado, identificar la ubicación exacta en donde se encuentras los pocos lugares que ofrecen los servicios a la práctica de actividad física, el tipo de servicios que

estos ofrecen, horarios y precios, dando una mayor facilidad a la hora de dirigirnos a los diferentes municipios de las regiones del San Jorge y la Mojana.

Por último, se diseñó una cartilla del Emprendimiento de la Actividad Física en las regiones de san Jorge y la Mojana en el Departamento de Sucre, lo cual nos evidencia el estado actual y de cómo se encuentran los Emprendimientos identificado en estas subregiones, de igual forma e esta cartilla se encuentra una serie de Emprendimientos que se podrían implementar en estos lugares, teniendo en cuenta su ubicación geográfica, estado y el contexto, con el fin de impulsar y fomentar la práctica del Actividad Física programada y la práctica Deportiva.

6. Recomendaciones

- ✚ Implementar más jornada recreativa para ayudar a la prevención de enfermedades crónicas no transmisibles.
- ✚ Incorporar en la planificación semestral del plan de acción de los Municipios de las subregiones del Departamento de Sucre programas dirigidos a personas mayores como a niños.
- ✚ Aprovechar el río San Jorge en la creación de nuevos emprendimientos que atraviesan estas subregiones.
- ✚ Promover el deporte en estas subregiones del Departamento de Sucre.
- ✚ Organizar más programas de la actividad física en las subregiones del Departamento de Sucre.
- ✚ Promover programas de promoción de hábitos y estilo de vida saludable en las instituciones educativas.
- ✚ Que los habitantes de los municipios tengan más información de los emprendimientos deportivos y de la actividad física que se manejan en estas subregiones del Departamento de Sucre.

Referencias Bibliográficas

Echeverri, M. (2 de enero de 2017). Bodytech abrirá 15 nuevas sedes en Colombia, Chile y Perú.

larepublica.com.co. recuperado de <https://www.larepublica.co/empresas/bodytech-abrira-15-nuevas-sedes-en-colombia-chile-y-peru-2456051>

M. Schaefer, D. (2012). El deporte, los artículos deportivos y la industria del deporte. *OMPI*

Revista. Recuperado

de http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2012/05/article_0005.html

(2015). *25 entidades que te ayudarán en tu carrera de emprendedor en Colombia*. BBVA.

BBVA. (26 de junio de 2015). *25 entidades que te ayudarán en tu carrera de emprendedor en*

Colombia. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/25-entidades-te-ayudaran-carrera-emprendedor-colombia/>

Buelna, M., & Avila, S. (S.F.). *Cultura Emprendedora. tradición en la actualidad*. *Historia 08*.

Recuperado de

http://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html#bibliografia

Economista, L. A. (09 de febrero de 2015). *teoría del emprendimiento*. *blogger.com*. recuperado

de <http://emprendimientoyempresarisismoude.blogspot.com.co/2015/02/teorias-del-emprendimiento-por-luis.html>

Escobar, M. (mayo 11 2015). El deporte es un negocio rentable. *portafolio*. recuperado de

<http://www.portafolio.co/negocios/empresas/deporte-negocio-rentable-31298>

Escobar, W. H. (2013). Marco Legal para la Política Nacional de Emprendimiento. *M_prende*.

Recuperdo de <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/13108?show=ful>

Espinosa, A. A. (12 de 06 de 2010). cultura del emprendimiento. *gerencie.com*.recuperado de

www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/emprender-canton-echeandia.html

Folque, J. (31 de 8 de 2014). *emprendimiento deportivo*. Obtenido de emprendimiento deportivo:

<https://medium.com/@JavierFolque/el-emprendimiento-deportivo-f5c1543ef1bd>

gubernacion de sucre . (31 de octubre de 2008). *Sitio oficial de la Gobernación de Sucre,*

Colombia. Obtenido de Sitio oficial de la Gobernación de Sucre, Colombia:

<http://www.sucre.gov.co/index.shtml?apc=v-xx1-&x=1516225>

Haro, J. L. (2013). estados unidos, lacuna de losemprendedores. *eleconomista*

americano.com.recuperado de [http://www.eleconomistaamerica.co/mercados-eAm-](http://www.eleconomistaamerica.co/mercados-eAm-mexico/noticias/9047287/04/18/Y-si-Wall-Street-pierde-soportes-Es-una-correccion-no-el-fin-del-ciclo-alcista.html)

[mexico/noticias/9047287/04/18/Y-si-Wall-Street-pierde-soportes-Es-una-correccion-no-](http://www.eleconomistaamerica.co/mercados-eAm-mexico/noticias/9047287/04/18/Y-si-Wall-Street-pierde-soportes-Es-una-correccion-no-el-fin-del-ciclo-alcista.html)

[el-fin-del-ciclo-alcista.html](http://www.eleconomistaamerica.co/mercados-eAm-mexico/noticias/9047287/04/18/Y-si-Wall-Street-pierde-soportes-Es-una-correccion-no-el-fin-del-ciclo-alcista.html)

Ivan , P. (2015). Las naciones que más invierten en deporte en América Latina. *forbes staff*.

Recuperado de [https://www.forbes.com.mx/mexico-entre-los-paises-que-menos-](https://www.forbes.com.mx/mexico-entre-los-paises-que-menos-invierten-en-investigacion/)

[invierten-en-investigacion/](https://www.forbes.com.mx/mexico-entre-los-paises-que-menos-invierten-en-investigacion/)

Serrano, M. E. (2002). Cultura Emprendedora. *Historia 08*.recuperado de

https://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html

wikispaces.com. (31 de 8 de 2017). *emprendimiento y emprendedor*. Recuperado de

<https://emprendimiento->

[cemm.wikispaces.com/file/view/Concepto+de+Emprendimiento+y+Emprendedor](https://emprendimiento-cemm.wikispaces.com/file/view/Concepto+de+Emprendimiento+y+Emprendedor)

Anexo

San Benito Abad



Figura 4. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de San Benito Abad. Fuente (Google Map).

1: Gimnasio sentir

Halterofilia- funcional

Precio: 2.000 mil pesos

Horario: 3:00 pm a 8:00 pm

2: Centro Recreativo cielo abierto

Precio: 10.000 mil pesos

San Marco



Figura 5. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de San Marcos. Fuente (Google Map).

1: Gimnasio Body Fitness

Halterofilia, funcional y Aeróbicos

Rutina: 3.000 mil pesos

Horario: 3:00 pm a 8:00 pm

2: Gimnasio The Gym

Halterofilia

Precio: 2.000 mil pesos

Horario: 3:00 pm a 8:00 pm

3: centro recreacional manhatan

Precio: 15.000 mil pesos

4: centro recreacional la iguana

Precio: 10.000 mil pesos

La Unión



Figura 6. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de la Union. Fuente (Google Map).

1: escuela deportiva Club Atlético unión

Caimito



Figura 7. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Caimito. Fuente (Google Map). *Nota.* Cabe resaltar que en el transcurso que se realizó esta investigación en este municipio no se encontró ningún Emprendimiento privado relacionado con la actividad física.

Majagual



Figura 8. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Majagual. Fuente (Google Map).

1: Gimnasio forma

Halterofilia- funcional

Precio: 2.000 mil pesos

Horario: 4:00 pm a 9:00 pm

2: Gimnasio Gladiador Gym

Halterofilia-

Precio: 2.000 mil pesos

Horario: 4:00 pm a 8:00 pm

Guaranda



Figura 9. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Guaranda. Fuente (Google Map).

1: Gimnasio Fitness Gym

Halterofilia- funcional

Precio: 2.000 mil pesos

Horario: 5:00 Am a 9:00 Am y 5:00 pm a 8:00 pm

Sucre-sucre



Figura 10. Emprendimientos Encontrados en el Municipio de Sucre Sucre. Fuente (Google Map).

1: Gimnasio Sucre

Halterofilia- Funcional

Precio: 2.000 mil pesos

Horario: 4:00 pm a 8:00 pm

Análisis factorial de clientes

El análisis factorial permite comprobar la unidimensionalidad de las variables, en este caso se demuestra que las variables que cualifican el servicio de emprendimiento según la percepción del cliente generan un único factor. El primer paso ha sido determinar la Medida Kaiser-Meyer-Olkin ≥ 0.8 , que en conjunto con la sig.=0.0000, indican que es posible aplicar el análisis indicado (Tabla 3.1), con una varianza total explicada en un 89.34% (Tabla 3.2).

Tabla 7

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,947
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	6058,502
	Gl	15
	Sig.	0,000

Fuente: SPSS 21.0

Según el resultado del análisis de la medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación del muestreo esta nos arroja un resultado de 0,947 el cual es mayor que 0.6 que es el mínimo establecido por dicha prueba, por tal motivo podemos afirmar que si se puede realizar el análisis factorial por lo tanto nuestras variables están validadas. Por otra parte no solo el resultado de la prueba KMO esta excelente, sino que también la significación se espera que diera un valor cercano a cero y claramente podemos apreciar que nos dio cero exacto por lo tanto y uniendo el resultado de las dos pruebas el análisis factorial es válido.

Tabla 8

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado	
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza
1	5,360	9,337	89,337	5,360	89,337
2	0,175	2,917	92,254		
3	0,142	2,370	94,623		
4	0,115	1,911	96,535		
5	0,113	1,881	98,416		
6	0,095	1,584	100,000		

Fuente: SPSS 21.0

La matriz de componentes (Tabla 3.3), aplicando el método de análisis de componentes principales muestra como las variables Calidad del servicio, Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Ambiente Laboral, Rapidez del servicio y Profesionalidad, explican un único factor al cual se le denominará en lo adelante *Percepción de los clientes del emprendimiento de la actividad física*.

Tabla 9

Matriz de componente^a

	Componente
	1
Calidad del Servicio	0,957
Eficiencia del servicio	0,950

Cortesía del personal	0,948
Ambiente Laboral	0,947
Rapidez del servicio	0,935
Profesionalidad	0,934

Fuente: SPSS 21.0

Método de extracción: análisis de componentes principales

a. 1 componentes extraídos.

Análisis Regresión Lineal de clientes

El análisis de regresión lineal permite establecer el modelo de emprendimiento deportivo para la región estudiada. Utilizando la variable Calidad del servicio como dependiente y el método de paso a paso (Tablas 4.1. 4.2 y 4.3); se obtuvieron dos modelos aceptables: Modelo 1 y Modelo 2 (Tabla 4.4).

Tabla 10

Variables entradas/eliminadas

Modelo	Variables entradas	Variables eliminadas	Método
1	Eficiencia del servicio	.	Por pasos (Criterios: Probabilidad-de-F-para-entrar $\leq 0,050$, Probabilidad-de-F-para-eliminar $\geq ,100$).
2	Cortesía del personal	.	Por pasos (Criterios: Probabilidad-de-F-para-entrar $\leq 0,050$, Probabilidad-de-F-para-eliminar $\geq ,100$).

3	Rapidez del servicio	.	Por pasos (Criterios: Probabilidad-de-F-para-entrar $\leq 0,050$, Probabilidad-de-F-para-eliminar $\geq 0,100$).
4	Ambiente Laboral	.	Por pasos (Criterios: Probabilidad-de-F-para-entrar $\leq 0,050$, Probabilidad-de-F-para-eliminar $\geq 0,100$).
5	Profesionalidad	.	Por pasos (Criterios: Probabilidad-de-F-para-entrar $\leq 0,050$, Probabilidad-de-F-para-eliminar $\geq 0,100$).

Fuente: SPSS 21.0

a. Variable dependiente: Calidad del Servicio

Tabla 11

Resumen del modelo^f

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	0,899^a	0,809	0,809	0,865
2	0,924^b	0,854	0,853	0,758
3	0,934^c	0,873	0,872	0,708
4	0,938^d	0,879	0,878	0,690
5	0,939^e	0,881	0,880	0,686

Fuente: SPSS 21.0

a. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio

b. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal

c. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Rapidez del servicio

d. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Rapidez del servicio, Ambiente Laboral

e. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Rapidez del servicio, Ambiente Laboral, Profesionalidad

f. Variable dependiente: Calidad del Servicio

La ANOVA (Tabla 4.3) informa que existe relación significativa entre las variables, pues el nivel crítico (Sig.) igual a cero, indica que las variables están linealmente relacionadas. Esto quiere decir que si una variable es dependiente y las otras independientes

Tabla 12

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	2210,743	1	2210,743	2951,712	,000^b
	Residuo	522,032	697	0,749		
	Total	2732,775	698			
2	Regresión	2332,598	2	1166,299	2028,461	,000^c
	Residuo	400,177	696	0,575		
	Total	2732,775	698			
3	Regresión	2384,692	3	794,897	1587,128	,000^d
	Residuo	348,084	695	0,501		
	Total	2732,775	698			
4	Regresión	2402,201	4	600,550	1260,783	,000^e
	Residuo	330,574	694	0,476		
	Total	2732,775	698			
5	Regresión	2407,127	5	481,425	1024,503	,000^f
	Residuo	325,648	693	0,470		
	Total	2732,775	698			

Fuente: SPSS 21.0

a. Variable dependiente: Calidad del Servicio

b. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio

- c. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal
- d. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Rapidez del servicio
- e. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Rapidez del servicio, Ambiente Laboral
- f. Predictores: (Constante), Eficiencia del servicio, Cortesía del personal, Rapidez del servicio, Ambiente Laboral, Profesionalidad

La tabla 4.4 muestra los coeficientes de regresión, por tanto, sustituyendo los valores del modelo en la ecuación de regresión lineal ($Y_i = \beta_0 + \beta_i X_i$), se obtuvo que:

Modelo 1. *Calidad del servicio* (Y_i) = 0,602(β_0) + 0,898 (β_1)* *Eficiencia del servicio*(X_1)

Interpretación: La calidad del servicio se relaciona linealmente con la eficiencia del servicio de manera positiva. El coeficiente de la constante muestra que para cada puntuación de la eficiencia del servicio la calidad aumentará en 0.602 puntos.

Modelo 2. *Calidad del servicio* (Y_i) = 0,331 (β_0) + 0,515 (β_1)* *Eficiencia del servicio*(X_1) + 0,436 (β_2)* *Cortesía del personal* (X_2)

Interpretación: La calidad del servicio se relaciona linealmente con la eficiencia del servicio y la cortesía del personal de manera positiva, en un coeficiente de 0.331 puntos.

El resto de los modelos tienen una significación mayor a 0.05, lo que indica que no son estadísticamente significativos por tanto no son tomados en cuenta (Tablas 4.4, 4.5 y 4.6; Gráficos 55 y 56).

Tabla 13

Coefficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	0,602	,092		6,529	0,000
	Eficiencia del servicio	0,898	0,017	0,899	54,330	0,000
2	(Constante)	0,331	0,083		3,997	0,000
	Eficiencia del servicio	0,515	0,030	0,516	17,190	0,000
	Cortesía del personal	0,436	0,030	0,437	14,558	0,000
3	(Constante)	0,138	0,080		1,734	0,083
	Eficiencia del servicio	0,350	0,032	0,351	10,837	0,000
	Cortesía del personal	0,323	0,030	0,324	10,722	0,000
	Rapidez del servicio	0,313	0,031	0,304	10,199	0,000
4	(Constante)	0,122	0,078		1,565	0,118
	Eficiencia del servicio	0,277	0,034	0,278	8,210	0,000
	Cortesía del personal	0,247	0,032	0,248	7,767	0,000
	Rapidez del servicio	0,268	0,031	0,260	8,687	0,000
	Ambiente Laboral	0,197	0,033	0,201	6,063	0,000
5	(Constante)	0,126	0,077		1,629	0,104
	Eficiencia del servicio	0,260	0,034	0,261	7,673	0,000
	Cortesía del personal	0,208	0,034	0,208	6,127	0,000
	Rapidez del servicio	0,250	0,031	0,243	8,031	0,000
	Ambiente Laboral	0,177	0,033	0,180	5,355	0,000
	Profesionalidad	0,095	0,029	0,100	3,238	0,001

Fuente: SPSS 21.0

a. Variable dependiente: Calidad del Servicio

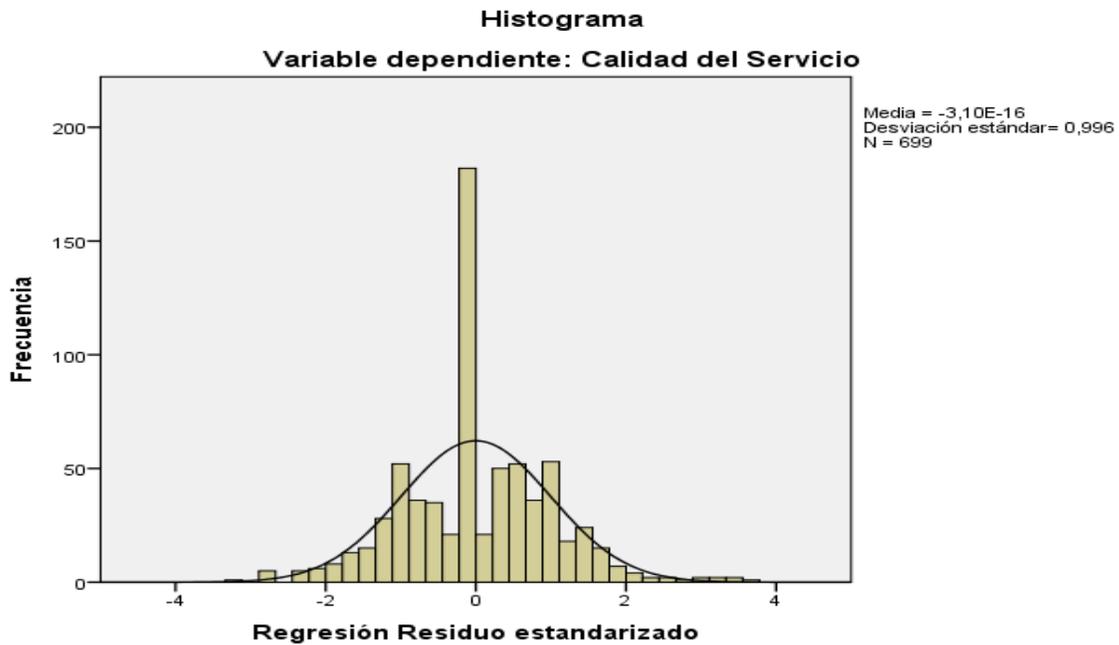


Gráfico 55. *Histograma de regresión lineal de clientes en Mojana.* Fuente: (SPSS 21.0)

Análisis Fiabilidad Emprendedores e Investigadores

La muestra de 13 emprendimientos con 100% encuestas validas, las cuales fueron aplicadas según el criterio de los emprendedores de Mojana y luego por el criterio de observación de los investigadores (Tabla 5.1). El Alfa de Cronbach obtenido permite comprobar la fiabilidad de la escala utilizada compuesta por 36 variables en cada estudio.

Tabla 14

Estadísticas de fiabilidad

Emprendedores		Investigadores	
Alfa de Cronbach	N de elementos	Alfa de Cronbach	N de elementos
0,996	36	0,992	36

Fuente: SPSS 21.0

En las tablas de frecuencia se comprueban diferencias entre lo que el emprendedor considera que es la calificación del servicio que ofrece y lo que los investigadores observaron en cada emprendimiento, por ejemplo la Rapidez del servicio según los emprendedores tiene una frecuencia de 38.5 % de excelente y sin embargo los investigadores lo califican de muy bueno, situación que se repite en todas las variables.

Tabla 15

Frecuencias de variables según emprendedores e investigadores

Emprendedores					Investigadores				
Rapidez del servicio					Rapidez del servicio				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
1	3	23,1	23,1	30,8	1	2	15,4	15,4	23,1
2	4	30,8	30,8	61,5	2	5	38,5	38,5	61,5
3	5	38,5	38,5	100	3	5	38,5	38,5	100

Calidad del servicio					Calidad del servicio				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
á Bueno	1	7,7	7,7	15,4	V	Malo	1	7,7	15,4
l Muy bueno	3	23,1	23,1	38,5	á	Regular	4	30,8	46,2
i Excelente	8	61,5	61,5	100	l	Bueno	3	23,1	69,2
d Total	13	100	100		i	Muy bueno	4	30,8	100
o					d	Total	13	100	100
					o				

Eficiencia del servicio					Eficiencia del servicio				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
á Bueno	1	7,7	7,7	15,4	V	Malo	1	7,7	15,4
l Muy bueno	5	38,5	38,5	53,8	á	Regular	2	15,4	30,8
i Excelente	6	46,2	46,2	100	l	Bueno	7	53,8	84,6
d Total	13	100	100		i	Excelente	2	15,4	100
o					d	Total	13	100	100
					o				

Cortesía en el servicio					Cortesía en el servicio				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	V 0	1	7,7	7,7	7,7
á Bueno	1	7,7	7,7	15,4	á	Regular	3	23,1	30,8

l	Muy bueno	5	38,5	38,5	53,8	l	Bueno	3	23,1	23,1	53,8
i	Excelente	6	46,2	46,2	100	i	Muy bueno	6	46,2	46,2	100
o	Total	13	100	100		o	Total	13	100	100	

Ambiente Laboral en el servicio**Ambiente Laboral en el servicio**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
V Regular	1	7,7	7,7	15,4	Malo	1	7,7	7,7	15,4
á Bueno	3	23,1	23,1	38,5	V Regular	3	23,1	23,1	38,5
l Muy bueno	3	23,1	23,1	61,5	á Bueno	4	30,8	30,8	69,2
i Excelente	5	38,5	38,5	100	l Muy bueno	2	15,4	15,4	84,6
o Total	13	100	100		d Excelente	2	15,4	15,4	100
					o Total	13	100	100	

Profesionalismo en el servicio**Profesionalismo en el servicio**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
á Muy bueno	5	38,5	38,5	46,2	Muy malo	1	7,7	7,7	15,4
i Excelente	7	53,8	53,8	100	V Malo	1	7,7	7,7	23,1
o Total	13	100	100		á Regular	1	7,7	7,7	30,8
					i Bueno	2	15,4	15,4	46,2
					d Muy bueno	6	46,2	46,2	92,3
					o Excelente	1	7,7	7,7	100

					Total	13	100	100	
Hablo más de oportunidades que de problemas.					Hablo más de oportunidades que de problemas.				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
V					Técnico	1	7,7	7,7	15,4
á	1	7,7	7,7	15,4	Empleado				
l	6	7	53,8	69,2	Informal	3	23,1	23,1	38,5
i					l				
d	7	4	30,8	100	i	5	3	23,1	61,5
o	Total	13	100		d	6	4	30,8	92,3
					o	7	1	7,7	100
					Total	13	100	100	

Considero que puedo dominar gran parte de las adversidades.					Considero que puedo dominar gran parte de las adversidades.				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V	0	1	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
á	Bueno	4	30,8	38,5	Malo	2	15,4	15,4	23,1
l	Muy bueno	3	23,1	61,5	Regular	3	23,1	23,1	46,2
i	Excelente	5	38,5	100	Bueno	5	38,5	38,5	84,6
d					Muy bueno	1	7,7	7,7	92,3
o	Total	13	100		Excelente	1	7,7	7,7	100
					Total	13	100	100	

Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.					Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.				
---------------------------------------------------------------	--	--	--	--	---------------------------------------------------------------	--	--	--	--

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
V Bueno	2	15,4	15,4	23,1	V Malo	1	7,7	7,7	15,4
l Muy bueno	3	23,1	23,1	46,2	á Regular	6	46,2	46,2	61,5
i Excelente	7	53,8	53,8	100	i Bueno	3	23,1	23,1	84,6
d Total	13	100	100		d Muy bueno	2	15,4	15,4	100
					o Total	13	100	100	

Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.

Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
V Bueno	3	23,1	23,1	30,8	V Pésimo	2	15,4	15,4	23,1
l Muy bueno	5	38,5	38,5	69,2	á Regular	1	7,7	7,7	30,8
i Excelente	4	30,8	30,8	100	i Bueno	3	23,1	23,1	53,8
d Total	13	100	100		d Muy bueno	6	46,2	46,2	100
					o Total	13	100	100	

Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.

Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	V 0	1	7,7	7,7	7,7
á Regular	1	7,7	7,7	15,4	á Pésimo	1	7,7	7,7	15,4

l	Bueno	2	15,4	15,4	30,8	l	Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
i	Muy					i					
d	bueno	5	38,5	38,5	69,2	d	Malo	1	7,7	7,7	30,8
o	Excelente	4	30,8	30,8	100	o	Bueno	7	53,8	53,8	84,6
	Total	13	100	100			Muy bueno	2	15,4	15,4	100
							Total	13	100	100	

Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.

	Frecuen	Porcent	Porcent	Porcentaj		Frecuen	Porcent	Porcent	Porcenta	
	cia	aje	aje	e		cia	aje	aje	je	
			válido	acumulad				válido	acumula	
				o					do	
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7	
V	Regular	1	7,7	7,7	15,4	V	Muy malo	1	7,7	7,7
á	Bueno	3	23,1	23,1	38,5	á	Regular	2	15,4	15,4
l	Muy					l	Bueno	5	38,5	38,5
i	bueno	4	30,8	30,8	69,2	i	Muy bueno	3	23,1	23,1
d	Excelente	4	30,8	30,8	100	d	Excelente	1	7,7	7,7
o	Total	13	100	100		o	Total	13	100	100

Considero fácil buscar soluciones para problemas.

	Frecuen	Porcent	Porcent	Porcentaj		Frecuen	Porcent	Porcent	Porcenta	
	cia	aje	aje	e		cia	aje	aje	je	
			válido	acumulad				válido	acumula	
				o					do	
V 0	1	7,7	7,7	7,7	V 0	1	7,7	7,7	7,7	
á	Bueno	4	30,8	30,8	38,5	á	Pésimo	1	7,7	7,7
l	Muy bueno	2	15,4	15,4	53,8	l	Muy malo	1	7,7	7,7
i	Excelente	6	46,2	46,2	100	i	Regular	3	23,1	23,1
d	Total	13	100	100		d	Bueno	5	38,5	38,5
o						o	Muy bueno	2	15,4	15,4
							Total	13	100	100

Total 13 100 100

Me siento atraído por nuevas oportunidades empresariales. Me siento atraído por nuevas oportunidades empresariales.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
á Bueno	3	23,1	23,1	30,8	V Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
l Muy bueno	4	30,8	30,8	61,5	á Malo	2	15,4	15,4	30,8
i Excelente	5	38,5	38,5	100	á Regular	2	15,4	15,4	46,2
d Total	13	100	100		i Bueno	2	15,4	15,4	61,5
o					d Muy bueno	4	30,8	30,8	92,3
					o Excelente	1	7,7	7,7	100
					Total	13	100	100	

Me siento activo cuando trabajo con profesionales innovadores. Me siento activo cuando trabajo con profesionales innovadores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7
á Bueno	3	23,1	23,1	30,8	V á Muy malo	1	7,7	7,7	15,4
l Muy bueno	6	46,2	46,2	76,9	l Regular	3	23,1	23,1	38,5
i Excelente	3	23,1	23,1	100	i Bueno	3	23,1	23,1	61,5
d Total	13	100	100		d Muy bueno	5	38,5	38,5	100
o					o Total	13	100	100	

Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico. Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico.

V	0	1	7,7	7,7	7,7	v	0	1	7,7	7,7	7,7
á						á					
l	Bueno	5	38,5	38,5	46,2	l	Muy malo	1	7,7	7,7	15,4
i	Muy bueno	1	7,7	7,7	53,8	i	Regular	2	15,4	15,4	30,8
d	Excelente	6	46,2	46,2	100	d	Bueno	2	15,4	15,4	46,2
o	Total	13	100	100		o	Muy bueno	7	53,8	53,8	100
							Total	13	100	100	

Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.

	Frecuen	Porcent	Porcent	Porcenta		Frecuen	Porcent	Porcent	Porcent		
	cia	aje	taje	je		cia	aje	aje	aje		
			válido	acumula				válido	acumul		
				do					ado		
V	0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7	
á						V					
l	Bueno	3	23,1	23,1	30,8	á	Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
i	Muy bueno	5	38,5	38,5	69,2	l	Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
d	Excelente	4	30,8	30,8	100	i	Regular	3	23,1	23,1	46,2
o	Total	13	100	100		d	Bueno	4	30,8	30,8	76,9
						o	Muy bueno	3	23,1	23,1	100
							Total	13	100	100	

Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.

	Frecuen	Porcent	Porcent	Porcentaj		Frecuen	Porcent	Porcent	Porcenta		
	cia	aje	aje	e		cia	aje	aje	je		
			válido	acumulad				válido	acumula		
				o					do		
0	1	7,7	7,7	7,7	0	1	7,7	7,7	7,7		
V	Regular	1	7,7	7,7	15,4	V	Muy malo	2	15,4	15,4	23,1
á						á					
l	Bueno	3	23,1	23,1	38,5	l	Regular	2	15,4	15,4	38,5
i	Muy					i					
d	bueno	4	30,8	30,8	69,2	d	Bueno	4	30,8	30,8	69,2
o	Excelente	4	30,8	30,8	100	o	Muy bueno	3	23,1	23,1	92,3
	Total	13	100	100			Excelente	1	7,7	7,7	100

Total 13 100 100

Priorizo todas las decisiones relativas a un asunto cuando es crítico. Priorizo todas las decisiones relativas a un asunto cuando es crítico.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Bueno	4	30,8	38,5		Pésimo	2	15,4	15,4	23,1	
	Muy bueno	2	15,4	15,4		53,8	Regular	1	7,7	7,7	30,8
	Exceente	6	46,2	46,2		100	Bueno	6	46,2	46,2	76,9
	Total	13	100	100			Muy bueno	2	15,4	15,4	92,3
					Exceente	1	7,7	7,7	100		
					Total	13	100	100			

Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia. Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Regular	1	7,7	7,7		15,4	Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
	Bueno	2	15,4	15,4		30,8	Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
	Muy bueno	4	30,8	30,8		61,5	Regular	1	7,7	7,7	30,8
	Exceente	5	38,5	38,5		100	Bueno	5	38,5	38,5	69,2

Total	13	100	100		Muy bueno	4	30,8	30,8	100
					Total	13	100	100	

Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Bueno	3	23,1	30,8		Pésimo	1	7,7	7,7	15,4	
	Muy bueno	6	46,2	46,2		76,9	Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
	Exceente	3	23,1	23,1		100	Regular	2	15,4	15,4	38,5
	Total	13	100	100			Bueno	3	23,1	23,1	61,5
					Muy bueno	5	38,5	38,5	100		
					Total	13	100	100			

Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Regular	1	7,7	15,4		Regular	4	30,8	30,8	38,5	
	Bueno	2	15,4	15,4		30,8	Bueno	1	7,7	7,7	46,2
	Muy bueno	3	23,1	23,1		53,8	Muy bueno	5	38,5	38,5	84,6
	Exceente	6	46,2	46,2		100	Exceente	2	15,4	15,4	100
Total	13	100	100		Total	13	100	100			

Creo que si dedico tiempo para planificar el futuro del negocio, el resultado es mejor.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Bueno	2	15,4	15,4		Pésimo	1	7,7	7,7	15,4	
	Muy bueno	6	46,2	46,2		69,2	Malo	1	7,7	7,7	23,1
	Excelesnte	4	30,8	30,8		100	Regular	2	15,4	15,4	38,5
	Total	13	100	100			Bueno	2	15,4	15,4	53,8
					Muy bueno	6	46,2	46,2	100		
					Total	13	100	100			

Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales proveedores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Regular	1	7,7	7,7		15,4	Muy malo	2	15,4	15,4	23,1
	Bueno	3	23,1	23,1		38,5	Regular	2	15,4	15,4	38,5
	Muy bueno	4	30,8	30,8		69,2	Bueno	6	46,2	46,2	84,6
	Excelesnte	4	30,8	30,8		100	Muy bueno	2	15,4	15,4	100
Total	13	100	100		Total	13	100	100			

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7	
	Bueno	2	15,4	15,4		Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
	Muy bueno	6	46,2	46,2		Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
	Excelescente	4	30,8	30,8		Regular	2	15,4	15,4	38,5
	Total	13	100	100		Bueno	6	46,2	46,2	84,6
					Excelescente	2	15,4	15,4	100	
					Total	13	100	100		

El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7	
	Muy bueno	5	38,5	38,5		Muy malo	1	7,7	7,7	15,4
	Excelescente	7	53,8	53,8		Malo	1	7,7	7,7	23,1
	Total	13	100	100		Regular	3	23,1	23,1	46,2
					Bueno	4	30,8	30,8	76,9	
					Muy bueno	3	23,1	23,1	100	
					Total	13	100	100		

Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales clientes.

Válido	0	1	7,7	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7	7,7
	Bueno	2	15,4	15,4	23,1		Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
	Muy bueno	6	46,2	46,2	69,2		Malo	1	7,7	7,7	23,1
	Excelente	4	30,8	30,8	100		Regular	1	7,7	7,7	30,8
	Total	13	100	100			Bueno	7	53,8	53,8	84,6
					Muy bueno	1	7,7	7,7	92,3		
					Excelente	1	7,7	7,7	100		
					Total	13	100	100			

Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.

Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7	
	Regular	1	7,7	7,7		15,4	Muy malo	2	15,4	15,4
	Bueno	3	23,1	23,1		38,5	Regular	1	7,7	7,7
	Muy bueno	4	30,8	30,8		69,2	Bueno	4	30,8	30,8
	Excelente	4	30,8	30,8		100	Muy bueno	5	38,5	38,5
Total	13	100	100		Total	13	100	100		

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con las principales empresas del sector.

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con las principales empresas del sector.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	-------------------	----------------------	--	------------	------------	-------------------	----------------------

Válido	0	1	7,7	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7	7,7
	Pésimo	1	7,7	7,7	15,4		Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
	Bueno	2	15,4	15,4	30,8		Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
	Muy bueno	4	30,8	30,8	61,5		Regular	1	7,7	7,7	30,8
	Excecente	5	38,5	38,5	100		Bueno	5	38,5	38,5	69,2
	Total	13	100	100			Muy bueno	4	30,8	30,8	100
					Total	13	100	100			

El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7		
	Pésimo	1	7,7	7,7		15,4	Pésimo	1	7,7	7,7	15,4
	Bueno	3	23,1	23,1		38,5	Muy malo	1	7,7	7,7	23,1
	Muy bueno	3	23,1	23,1		61,5	Regular	2	15,4	15,4	38,5
	Excecente	5	38,5	38,5		100	Bueno	3	23,1	23,1	61,5
	Total	13	100	100			Muy bueno	5	38,5	38,5	100
					Total	13	100	100			

Es común entre las empresas del sector, compartir informaciones sobre proveedores, mercado y clientes.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	0	1	7,7	7,7	Válido	0	1	7,7	7,7	
	Bueno	2	15,4	15,4		Pésimo	3	23,1	23,1	30,8
	Muy bueno	4	30,8	30,8		Muy malo	3	23,1	23,1	53,8
	Excelente	6	46,2	46,2		Malo	3	23,1	23,1	76,9
	Total	13	100	100		Regular	1	7,7	7,7	84,6
					Bueno	1	7,7	7,7	92,3	
					Muy bueno	1	7,7	7,7	100	
					Total	13	100	100		

Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
V 0	1	7,7	7,7	7,7	V 0	1	7,7	7,7	7,7
Válidamente	Bueno	1	7,7	7,7	Válidamente	Pésimo	8	61,5	61,5
	Muy bueno	5	38,5	38,5		Muy malo	3	23,1	23,1
	Excelente	6	46,2	46,2		Regular	1	7,7	7,7
	Total	13	100	100		Total	13	100	100

Fuente: SPSS 21.0