
Diagnóstico Georeferenciado del Emprendimiento de la Actividad Física en la Subregión Sabana
del Departamento de Sucre

Jerson José Acosta Ortega
Rafael Eduardo Martínez Acosta
Jorge Luis Mesa Aguas

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

Diagnóstico Georeferenciado del Emprendimiento de la Actividad Física en la Subregión Sabana
del Departamento de Sucre

Jerson José Acosta Ortega

Rafael Eduardo Martínez Acosta

Jorge Luis Mesa Aguas

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

Director:

Ph.D. José Ramón Sanabria Navarro

Doctor en ciencias de la cultura física y el deporte

Corporación Universitaria del Caribe – CECAR

Facultad De Humanidades y Educación

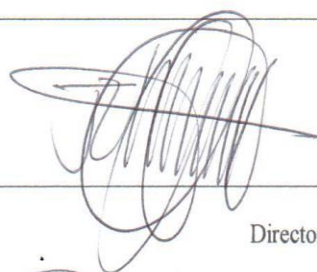
Programa de Ciencias del Deporte y la Actividad Física

Sincelejo, Sucre

2018

Nota de Aceptación

85



Director



Evaluador 1



Evaluador 2

Sincelejo, Sucre, 03 de mayo del 2018

Agradecimientos

Agradecer a Dios por todas y cada una de las bendiciones que nos regala a diario, porque es él quien nos bendice y nos protege en todo momento, por regalarnos el don de la vida y permitir que esta investigación se pudiera llevar a cabo. A nuestras familias por ese apoyo incondicional en todo momento desde el comienzo de nuestros estudios y en esta etapa tan importante de nuestro andar. A nuestro Director Ph.D. José Ramón Sanabria, por brindarnos su confianza y dedicación en cada momento y fase de nuestra investigación, que gracias a sus innumerables conocimientos en el ámbito de la investigación se pudo direccionar de gran forma nuestro estudio realizado. Y finalmente, agradecer a la Corporación Universitaria del Caribe –CECAR, por abrirnos las puertas y formarnos como profesionales íntegros en el área de las Ciencias del Deporte y la Actividad Física, desde la cual se pudo realizar nuestro estudio

Tabla de Contenido

	Pág.
Resumen.....	9
Abstract.....	10
1. Introducción.....	11
2. Planteamiento del Problema.....	19
3. Objetivos.....	20
3.1. Objetivo General.....	20
3.2. Objetivos Específicos.....	20
4. Justificación.....	21
Capítulo 1. Marco Referencial.....	22
1.1. Antecedentes del Emprendimiento de la Deportivo.....	22
1.2. El Emprendimiento Deportivo.....	36
1.3. Tratamiento de las Teorías del Emprendimiento Deportivo.....	39
1.3.1. Teoría clásica de la Administración de Frederick Winslow Taylor.....	39
1.3.2. Teoría de la Administración según Fayol.....	41
1.3.3. Teoría del Emprendimiento de Schumpeter.....	42
Capítulo 2. Diagnostico.....	45
2.1. Metodología.....	45
2.1.1. Tipos de Investigación.....	45
2.1.2. Variables.....	45
2.1.3. Operacionalización de las Variables.....	46
2.1.4. Población y Muestra.....	47
2.2. Diagnostico del Emprendimiento de la Actividad Física en la Subregión de la Sabana del Departamento de Sucre.....	48
2.2.1. Fiabilidad Encuesta de Clientes.....	48
2.2.2. Estadística Descriptiva de Clientes.....	49

2.2.3. Frecuencia Clientes.....	49
2.2.4. Clúster Jerárquico Enlace promedio entre grupos.....	54
2.2.5. Análisis Factorial de Clientes.....	55
2.2.6. Análisis Regresión Lineal Clientes.....	56
2.2.7. Análisis Fiabilidad Emprendedores e Investigadores.....	60
2.2.8. Estadística Descriptiva de Emprendedores e Investigadores.....	67
2.2.9. Frecuencias Emprendedores e Investigadores.....	75
Capítulo 3. Georeferenciación de los emprendimiento.....	141
Georeferenciación de los Emprendimientos de la Actividad física de la Subregión Sabana del Departamento de Sucre.....	141
Capítulo 4. Cartilla de Emprendimientos.....	152
Emprendimientos de la Actividad Física de la región Sabana del Departamento de Sucre.....	152
5. Conclusiones.....	193
6. Recomendaciones.....	195
7. Bibliografía.....	196
8. Anexos.....	198

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Línea de tiempo de los antecedentes del emprendimiento</i>	34
Tabla 2. <i>Línea de tiempo de los antecedentes del emprendimiento deportivo</i>	38
Tabla 3. <i>Resumen de procesamiento de casos</i>	48
Tabla 4. <i>Estadística de fiabilidad</i>	48
Tabla 5. <i>Estadísticas de total de elemento</i>	49
Tabla 6. <i>Estadísticos descriptivos general</i>	49
Tabla 7. <i>Estadística por variable</i>	50
Tabla 8. <i>Historial de conglomeración</i>	54
Tabla 9. <i>Prueba de KMO y Bartlett</i>	55
Tabla 10. <i>Varianza total explicada</i>	55
Tabla 11. <i>Matriz de componente</i>	56
Tabla 12. <i>Variables entradas/eliminadas</i>	57
Tabla 13. <i>Resumen del modelo</i>	58
Tabla 14. <i>Anova</i>	58
Tabla 15. <i>Coefficientes</i>	59
Tabla 16. <i>Estadísticas de fiabilidad</i>	60
Tabla 17. <i>Estadísticas si se elimina un elemento de la encuesta de emprendedores</i>	61
Tabla 18. <i>Estadísticas si se elimina un elemento de la encuesta de investigadores</i>	63
Tabla 19. <i>Estadísticos Emprendedores</i>	68
Tabla 20. <i>Estadísticos Investigadores</i>	71

Tabla 21. *Frecuencia de variables sobre características generales de los emprendimientos deportivos*.....75

Tabla 22. *Frecuencias de variables sobre la percepción del servicio de emprendimientos de la actividad física según emprendedores e investigadores*.....77

Tabla 23. *Emprendimientos por Municipio*.....95

Lista de figuras

Figura 1. Mapa estructural de la Teoría Clásica de la Administración de Frederick Winslow Taylor.....41

Figura 2. Mapa estructural de la Teoría de la Administración Según Fayol.....42

Figura 3. Mapa estructural de la Teoría del Emprendimiento de Schumpeter.....43

Gráfico 1. Histograma de regresión lineal de clientes en Sabana.....60

Gráficos 2. Frecuencias de emprendimientos de información general.....96

Gráficos 3. Frecuencias de Emprendedores e Investigadores.....105

Resumen

En la presente investigación se estudio el sector de la actividad física desde un paradigma emprendedor, teniendo como objetivo Diagnosticar la Georeferencia del Emprendimiento de la Actividad Física en la Subregión Sabana del Departamento de Sucre, basado en la metodología del paradigma positivista de tipo de investigación mixta de corte transversal, utilizando como técnicas de recolección de la información la encuesta, la entrevista y la guía de observación. Así mismo, se utilizó como método estadístico la estadística inferencial descriptiva con las técnicas Microsoft Excel 2010 y la técnica SPSS 21.0 para Windows en el establecimiento de las tablas y gráficos que permiten analizar los resultados. La muestra está conformada por 900 clientes encuestados (100 por cada municipio) y 64 emprendimientos, de los cuales, el 15 % fueron creados en el año 2016. La edad de los emprendedores oscila entre los 27 y 45 años de edad, predominando el sexo masculino. Sin embargo la mayoría de ellos no tienen ninguna profesión y tienen algún empleo informal, y no dominan otro idioma. El entrenamiento deportivo es el más ofertado y demandado por los clientes. La información es promocionada en su mayoría por vía internet. Se determinó el estado actual del emprendimiento de la actividad física, luego se pudo georeferenciar cada uno de los emprendimientos existentes en cada uno de los municipios, finalizando con el diseño de la cartilla con cada uno de los emprendimientos y las recomendaciones para la creación e innovación de emprendimientos relacionados con la actividad física.

Palabras clave: actividad física, emprendimiento deportivo, diagnostico, georeferenciación.

Abstract

In the present investigation, the physical activity sector was studied from an entrepreneurial paradigm, having as objective Diagnose the Georeference of the Physical Activity Entrepreneurship in the Savanna Subregion of the Department of Sucre, based on the methodology of the positivist paradigm of mixed research type of cross-section, using as survey information techniques the survey, the interview and the observation guide. Likewise, the descriptive inferential statistics was used as a statistical method with the Microsoft Excel 2010 techniques and the SPSS 21.0 for Windows technique in the establishment of the tables and graphs that allow analyzing the results. The sample consists of 900 clients surveyed (100 for each municipality) and 64 enterprises, of which 15% were created in 2016. The age of entrepreneurs ranges between 27 and 45 years of age, with sex predominating male. However, most of them do not have any profession and have some informal employment, and they do not speak another language. Sports training is the most offered and demanded by customers. The information is promoted mostly through the internet. The current state of the physical activity entrepreneurship was determined, then it was possible to geo-reference each of the existing enterprises in each of the municipalities, ending with the design of the booklet with each of the undertakings and the recommendations for creation and innovation of ventures related to physical activity.

Keywords: physical activity, sports entrepreneurship, diagnosis, georeferencing

1. Introducción

Cuando hablamos de emprendimiento nos referimos a un término que ha sido de gran utilidad alrededor del mundo, ya que el emprendimiento a lo largo de la historia de la humanidad siempre ha estado presente, sin embargo en la actualidad, este se ha convertido en un concepto o herramienta de gran importancia, ante los principales problemas económicos y las necesidades que se deben superar los constantes cambios del mercado en general.

El termino emprendimiento ha sido utilizado con el pasar del tiempo para identificar o señalar empresas de una o más personas, lo que hoy conocemos como asociaciones u organizaciones, que han sido creadas con diferentes fines, ya sean económicos, sociales entre otros, los cuales direccionan la forma como se maneje dicho emprendimiento. Por lo tanto es de gran importancia entender que para llevar a cabo un emprendimiento independientemente cual sea su objetivo requiere de tiempo, dedicación, paciencia, es decir, es un trabajo consiente, constante y a largo plazo, en el cual se propone una idea y se lleva a cabo en el vivir diario. Por ende, el nivel de compromiso de cada una de las personas encargadas de llevar a cabo el emprendimiento debe ser total, para así poder alcanzar los objetivos. Sin embargo este esfuerzo y compromiso debe sumarse con otro aspecto mencionado anteriormente (paciencia), que es un factor de gran importancia en situaciones y momentos frustrantes donde posiblemente pueda caer el proyecto por razones ajenas o propias de las personas, ya sea por un mal procedimiento o un factor determinante no tenido en cuenta en la planeación de las tareas y estrategias.

Emprendimiento hace referencia a aquel esfuerzo o actitud de una persona, entidad o asociación para alcanzar nuevos objetivos, anteriormente era considerado como la iniciativa de crear una nueva empresa o un nuevo producto, pero con el pasar del tiempo ha llegado a considerarse o ha sido aplicado por distintos empresarios para innovar un producto ya existente agregando un nuevo valor o como tal innovando el producto o servicio ofrecido al mercado, con el fin de satisfacer las necesidades del mercado, emprendiendo nuevos retos, que le permita avanzar cada vez más, y poder ir más allá de lo que han logrado, y así obtener mayores logros.

Las personas que se inclinan por la creación de sus propias empresas, se caracterizan por tener claro sus ideologías, costumbres, tradiciones, hábitos, estilos, entre otros aspectos que son de gran

importancia a la hora de emprender un nuevo proyecto, ya que son factores determinantes que influyen en la viabilidad y sostenibilidad del mismo, por lo tanto deben ser tenidos en cuenta en cada momento a la hora de emprender dichos proyectos, ya que no es recomendable atender con la integridad de una sociedad, intentando cambiar sus ideologías, costumbres y demás aspectos mencionados anteriormente, puesto los que determinan que el emprendimiento sea exitoso o no.

Hoy en día el emprendimiento ha ganado gran importancia en la vida y sostenibilidad económica de las personas, ya que por medio de estas iniciativas o retos que son tomados a diario logran satisfacer las necesidades económicas propias y para beneficio de la sociedad, y por lo tanto mantener una óptima estabilidad económica. Los niveles altos de desempleo que se presentan en nuestra sociedad, han permitido que las personas asuman nuevos retos, ya que ha creado en las personas la necesidad de generar sus propios ingresos iniciando con sus propias empresas.

El emprendimiento en el sector de la actividad física y el deporte, recoge una gran variedad e innumerables retos o ideas que las personas pueden generar partiendo de una necesidad, ya que ser emprendedor deportivo no se refiere solamente a ser propietaria de una empresa o club deportivo profesional, por lo contrario existen hoy en días propietarios de instalaciones deportivas, de clubes, terrenos o campos deportivos, propietarios de ligas de las diferentes disciplinas deportivas, creador de eventos deportivos, paquetes recreacionales, entre otros más proyectos que nacen a raíz del deporte y la actividad física como tal.

Por otra parte, considerando la actividad física como toda aquella actividad que realiza el ser humano sin la presencia de un profesional, ya sea realizada en la vida cotidiana, con fines saludables, deportivos, recreativos, aprovechamiento del tiempo libre, fisiculturismo, entre otros, son aspectos que recoge en general cuando nos referimos a actividad física.

La actividad física y el deporte es un sector muy dinámico que crece con mucha rapidez y tiene un gran impacto económico a nivel mundial, es considerado por diferentes autores como la fuente de empleo más prometedora en el futuro para una sociedad con una sostenibilidad económica bastante alta, llegando a considerar a la actividad física y el deporte como el súper sector de la actividad empresarial, por lo tanto genera gran volumen económico para las personas que están

inmersas en el mismo, y una oportunidad de gran susceptibilidad para experimentar un gran desarrollo para el futuro de nuestra sociedad.

La industria deportiva, como es considerado este sector para los empresarios y emprendedores deportivos, ha tenido un impacto en la economía mundial cada vez mayor en los últimos veinte años, con inversión en infraestructura pública y privada, movilización de recursos y creación de nuevas profesiones y puestos de trabajo. Hoy en día es uno de los sectores profesionales con más crecimiento económico, creando oportunidades para aquellos que aspiran a un futuro en el mundo del deporte. Todo esto gracias a procesos que cobran cada día mayor importancia a nivel mundial, y que conocemos como la gestión deportiva, la cual es el campo de la educación relacionado con la industria del deporte.

El sector de la actividad física y el deporte ha llegado a ser considerado como la industria del deporte, por su constante crecimiento y desarrollo en el ámbito económico y empresarial, adquiriendo gran importancia en la sociedad en general, por lo tanto, todos estos aspectos ayudan a contribuir en gran medida, beneficiando a la población en su salud física, psíquica, social, entre otros. Así mismo, ayuda a mantener un desarrollo sostenible de la economía, generando empleos en una sociedad donde las oportunidades son escasas.

Por lo tanto, las regiones, ciudades y municipios en este sentido, están cada vez más interesados por la creación de nuevos proyectos que les permitan tener un adecuado desarrollo económico sostenible, basado en las ideas que algunos casos vienen desde las entidades gubernamentales o el auge que se vive hoy en día, en el que las personas del común son aquellas quienes deciden tomar nuevos retos y ofrecer servicios que les permitan a las personas, practicar algún tipo de actividad física, ya sea la su salud u otros fines, como aprovechamiento del tiempo libre, recreación, fines deportivos entre otros. Por consiguiente, son factores que permiten ese desarrollo sostenible del deporte y la actividad física como tal, y así mismo un buen desarrollo económico. Por ende, son aspectos que están implícitos en la sociedad de hoy en día, y la Subregión de la Sabana del Departamento de Sucre no es la excepción, ya que esta ha sido una región donde el deporte y la actividad física ha estado abandonado desde hace muchos años, a pesar de que últimamente se ha visto un pequeño crecimiento a nivel deportivo y empresarial.

Los aspectos que recoge la actividad física, el deporte y las organizaciones empresariales, en general son el crecimiento progresivo de los clubes de formación deportiva que ha aumentado satisfactoriamente, a pesar de contar en muchos casos con el apoyo del ente encargado de velar por el deporte, la cultura y la recreación de estos municipios, puesto que las personas por la necesidad de generar un ingreso para beneficio propio, encuentran en la actividad física y el deporte, una gran oportunidad. de igual forma se ve reflejado en el auge de los gimnasios, que son iniciativas de personas del común, que en algunos casos no tienen ninguna titulación, y debido a la gran demanda de clientes que generan estos gimnasios permiten generar buenos ingresos y mantener una economía sostenible. Entre otros paquetes como espacios para la recreación, aprovechamiento del tiempo libre, construyendo espacios o instalaciones en que las personas de forma segura puedan realzar algún tipo de actividad física.

La iniciativa emprendedora se refiere a los principios de crear, innovar en la competencia, al desarrollo social y económico de una empresa, pero también puede manifestarse en el ámbito de la actividad física y el deporte, ya que el deporte aporta beneficio y salud a las personas que lo practican según su fin y objetivo. En la actualidad hay muchas empresas deportivas de diferentes tamaño y reconocimiento que comandan el mundo desde este ámbito, pero que también dieron sus inicios como una idea de emprendimiento de negocio de sus creadores.

En la actualidad la práctica deportiva mueve a un volumen inmenso de personas o seguidores ya sea por los estilos de vida de los atleta de cada deporte o por los eventos que estos ofrecen al público como el enfrentamiento deportivo entre los equipos o los atletas, los eventos aperturas o clausura de grandes competencias como lo son los juegos olímpicos, los mundiales, la final de la champions, la final de futbol americanos y otros deportes que brindan estos mismo espectáculos que son de gran interés para las personas y que también abren una puerta de trabajo o emprendimiento a las poblaciones en general.

Por medio de la creación de nuevas ideas y emprendimientos deportivos se logra que la sociedad mantenga un mejor desarrollo social, urbano y regional, porque de estas se originan nuevas ideas de trabajo o fuentes de ingreso, como la alianza del deporte y el turismo, el deporte y la cultura, que actualmente en los países de Europa son las nuevas ideas de negocios que están

surgiendo y captando una gran cantidad de público, por ofrecer distintas actividades que combinan el deporte con el turismo, la aventura y la cultura, todo esto dependiendo de la zona donde está ubicado, ya que se tienen en cuenta sus tradiciones, culturas, costumbres entre otros aspectos que son de gran importancia para que un emprendimiento tenga un mejor desarrollo económico y sostenible. Estos tipos de emprendimiento deportivos que ofrecen oportunidades de trabajos a las personas y con una muy buena satisfacción de las necesidades de los clientes se van a sostener económicamente y marcaran una tendencia con dos importantes fuentes potenciales para su desarrollo como lo es el deporte y el turismo o el deporte y la cultura.

El emprendimiento de la actividad física es una herramienta importante para la realización de las ideas de negocios ya que esta ofrece un conjunto de servicios a la población y aporta un beneficio a la salud y a la imagen corporal.

En muchos países especialmente los países latinoamericanos donde existe una gran demanda de profesionales y las oportunidades laborales son escasas, encuentran en el emprendimiento de sus propios negocios o empresas una forma potencial de obtener sus propios ingresos generando así beneficios propios y para las demás personas, ya que de esta manera encuentran las alternativas para satisfacer sus necesidades y ayudar a contribuir con el desarrollo social y una sostenibilidad económica de las organizaciones empresariales, todo esto tiene un efecto positivo en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas. Cabe resaltar que los gobernantes y los entes encargados de velar por la calidad de vida de las personas, han tomado conciencia de la importancia que tienen los emprendimientos para un mejor desarrollo de la sociedad en general, creando así políticas y programas estratégicos que van direccionados al apoyo a aquellas entendidas emprendedoras o personas con espíritu emprendedor que con una previa formación académica, puedan crear sus propias unidades o empresas con las que puedan satisfacer las necesidades de la sociedad. Por lo tanto, estas entidades logran promover la creación de empresas entre los profesionales que tienen las capacidades óptimas para ayudar a combatir la tasa de desempleo en la que hoy se encuentra nuestra sociedad, considerándose una estrategia de gran importancia para el desarrollo social.

En Latinoamérica encontramos países como Brasil, en el cual el emprendimiento deportivo se ha convertido en una política de estado, como ha sido evidenciado en un lapso no mayor a dos años fue el anfitrión u organizador de los dos eventos más importantes del deporte mundial (mundial de futbol 2014 y Juegos Olímpicos de Rio de Janeiro 2016). Para lo cual tuvo que invertir en proyectos de infraestructura, viajes y preparación de sus atletas, además de esto, es reconocido por la masificación de programas para la actividad física, por lo tanto, Brasil es considerado la nación que más rubro destina al deporte en Latinoamérica.

México es la segunda nación que más dinero destina al rubro deportivo y la cultura física. Sin embargo, el gobierno actual renuncio a organizar el Mundial de Natación de 2017, el cual Guadalajara había ganado como sede, porque el gobierno en su plan decidió no invertir la cantidad de dinero que para tal fin se requerían.

Se puede observar que, en Chile en años anteriores, se organizó el torneo de futbol más importante del continente americano (Copa América de Futbol), para lo cual el gobierno destino una gran cantidad de dinero para temas de organización de los eventos e infraestructura de los escenarios deportivos. En Ecuador existen programas como ejercítate, que es un proyecto de actividad física que beneficia una población aproximada de medio millón de personas.

Panamá es considerada la nación centroamericana que más dinero aporta al sector deportivo en gran medida, porque principalmente orienta su desarrollo a la remodelación o construcción de nuevas unidades deportivas o estadios donde la población en general o los equipos profesionales de béisbol o fútbol disputan sus partidos.

Cuba es uno de los campos en crecimiento es el mercado de los gimnasios y el culturismo. De ahí que al abrirse las puertas desarrollando un interesante mercado tras la habilitación de gimnasios para ejercicios aeróbicos y auge de los entrenadores personales. En puerto rico, existen programas de deporte escolar, activación física y Juegos Nacionales son algunas de las apuestas de este país. Pero uno de sus proyectos más importantes fue la creación de los Juegos de Puerto Rico, un modelo que se aplica en México con el nombre de Olimpiada Nacional, donde participan niños desde los siete años hasta los jóvenes de 20 años, a fin de encontrar deportistas que puedan representar al país a futuro.

Los argentinos tienen una larga tradición en el deporte, sus programas estatales han permitido crear figuras en el tenis, el fútbol, básquetbol, hockey sobre césped e incluso boxeo. Pese a que el país vive una situación económica complicada, la inversión continúa. Tan solo entre 2008 y 2012 el presupuesto en esta área creció 88% y no hay que olvidar que el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner decidió nacionalizar las transmisiones del balompié local con el programa “Fútbol para todos”.

En nuestro país, la actividad física y el deporte está cobrando gran importancia, como se ha visto reflejado en los últimos años que el gobierno colombiano ha decidido apostar por el deporte como uno de sus estandartes. Esto ha representado que Colombia tenga protagonismo no sólo en la economía, sino en el deporte mundial y nuestros deportistas compiten en las categorías de más alta exigencia. Así mismo encontramos en nuestro país programas nacionales como “hábitos y estilos de vida saludables” de COOLDEPORTES, de los cuales se beneficia un gran porcentaje de la población general del país. De igual forma se han construido muchas instalaciones, estructuras y escenarios deportivos con grandes estándares de calidad que van en pro del desarrollo del deporte de alto rendimiento.

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente planteado, podemos decir que el emprendimiento de la actividad física, está cobrando gran importancia en los diferentes países o naciones tanto a nivel mundial como en Latinoamérica, desde sus gobernantes hasta las personas con espíritus emprendedores que toman sus iniciativas en formar sus propias empresas. Sin embargo en el departamento de sucre, específicamente en la subregión de la Sabana sucreña, el sector deporte a estado bastante abandonado por parte de sus gobernantes y los emprendimientos son por lo general en su mayoría de personas que debido a las pocas oportunidades de empleo que la sociedad de hoy en día ofrece, estas optan por la creación de sus propias empresas, que en primer momento nacieron como una idea de negocio y debido a su viabilidad y acogida por parte del mercado se han mantenido, y se convierten en una fuente de ingreso, para beneficio propio y demás personal que de una u otra forma están inmersas, lo que motiva a otras personas a emprender nuevas ideas y crear su propios ingresos.

Por lo tanto, en la presente investigación abordaremos el emprendimiento en el sector de la actividad física, con el propósito de diagnosticar la geo referencia del emprendimiento deportivo en la subregión de la Sabana del Departamento de Sucre, la cual la conforman los municipios: Sampues, Corozal, Los Palmitos, San Pedro, Buenavista, Sincé, Betulia, Galeras y El Roble.

Mediante este diagnóstico podemos identificar y determinar los diferentes emprendimientos que existen en estos municipios y lo que se está realizando en pro del mejoramiento del sector deportivo, e iniciativas que abran las puertas a la sociedad para la práctica de actividad física para satisfacer las necesidades y fines propios de las personas. De igual forma se realiza un análisis y una comparación entre los diferentes municipios, y poder determinar que se ofrece en uno y el otro, que se podría realizar o emprender entre ellos, de qué manera se podría utilizar las diferentes instalaciones o escenarios que se encuentran es estos municipios, ya sean de carácter privado o público.

Se diseña una cartilla en la cual se muestra cada uno de los diferentes emprendimientos relacionados con la actividad física que se encuentran en cada uno de los municipios que conforman la subregión de la Sabana del Departamento de Sucre, así mismo se realizan las diferentes recomendaciones, lo cual sirve como una gran herramienta o guía para posibles emprendimientos para un mejor aprovechamiento de las instalaciones y escenarios con que cuentan estos municipios. De esta forma se alcanza nuestro propósito de crear conciencia en las personas y los entes encargados de velar por el deporte en estos municipios, ya que se muestra lo que se está generando en cada municipio a nivel deportivo desde lo público y lo privado, la forma como se pueden utilizar las instalaciones o escenarios deportivos con que cuenta cada uno, ya sea con fines deportivos, recreación, salud etc., debido a la gran demanda de practicantes que hoy en día ha tenido un crecimiento, puesto que las personas han llegado a concientizarse de los innumerables beneficios con la práctica de la actividad física de manera regular, ya sea por salud, ocio, aprovechamiento del tiempo libre, recreación o con fines deportivos.

2. Planteamiento del problema

¿Cómo diagnosticar la georeferenciación del emprendimiento de la actividad física en la subregión Sabana del Departamento de Sucre?

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Diagnosticar la georeferenciación del emprendimiento de la actividad física en la subregión Sabana del departamento de Sucre

3.2. Objetivos Específicos

- Identificar los elementos teóricos y metodológicos del emprendimiento de la actividad física.
- Determinar el estado actual del emprendimiento de la actividad física en la subregión Sabana del departamento de Sucre.
- Georeferenciar el estado actual del emprendimiento de la actividad física entre los diferentes municipios que conforman la subregión Sabana del departamento de Sucre.
- Diseñar una cartilla con los emprendimientos de la actividad física que se encuentran en cada uno de los municipios de la subregión Sabana del departamento de Sucre.

4. Justificación

La presente investigación nace como iniciativa propia, partiendo subregión de la Sabana del departamento de sucre, el campo del deporte a estado abandonado por sus gobernantes desde hace muchos años, por lo tanto nos damos la tarea de diagnosticar el estado actual del emprendimiento deportivo en dicha región, identificando así el número, tipo y estado de instalaciones y escenarios en ámbito actividad física y el deporte que se encuentran en los municipios que conforman la Sabana Sucreña, los cuales son: Sampués, Corozal, Los Palmitos, San Pedro, Buenavista, Sincé, Betulia, Galeras y El Roble.

Nuestra investigación tiene como objeto de estudio un diagnostico georeferenciado del emprendimiento de la actividad física en la subregión de la sabana del departamento de Sucre, considerando que es de gran importancia llevar a cabo este tipo de investigación en esta población, para así tener conocimiento de lo que se está generando en el ámbito deportivo en cada municipio, ya que permite crear conciencia de lo que se está haciendo en pro de un mejor desarrollo sostenible para la sociedad, puesto que se generara un nuevo conocimiento a partir de los indicadores objeto de estudio, y poder determinar que existe en la región, que pueda brindar beneficios para las personas que habitan en estos municipios y tener un mejor desarrollo deportivo que ayuden a contribuir en este sector de nuestro departamento en general, ya que a nivel nacional se encuentra en crisis debido a la poca importancia que se le da al deporte como tal.

El impacto de nuestra investigación radica en que se brinda un nuevo conocimiento para la sociedad en general, ya que no existe ningún antecedente similar a nuestra investigación en el departamento de Sucre, lo que permite considerarse como una herramienta de gran utilidad para el desarrollo de una mejor sociedad en el ámbito de la actividad física y el deporte como tal, puesto que finalmente se diseñara una cartilla en la cual se darán a conocer los diferentes emprendimientos que se encuentran en cada municipio, como herramienta para ofrecer los distintos servicios que se prestan en cada uno de ellos. Por lo tanto las personas que llegan a la subregión de la sabana del departamento de Sucre, podrán elegir entre tantas opciones de cada municipio para satisfacer sus necesidades o cual sea su objetivo con la práctica de la actividad física, ya sea de forma recreativa, deportiva, fitness, aprovechamiento del tiempo libre, entre otras.

Capítulo 1. Marco Referencial

1.1. Antecedentes del Emprendimiento Deportivo

El ser humano es considerado un emprendedor por naturaleza, desde sus inicios en la tierra, ya que estos siempre han buscado la forma de satisfacer sus necesidades diarias, y por lo tanto de esta forma se han ido superando día tras día innovando, desde la creación de herramientas para la cacería, la pesca, entre otros aspectos que eran de gran importancia para la supervivencia del ser humano en la tierra. Todos estos aspectos son cualidades de una persona emprendedora, aquellas que de alguna manera pretenden superarse, asumiendo nuevos retos y desarrollando ideas para beneficio propio y para la comunidad. A continuación, se describen las etapas en las cuales se evidencia la forma como ha ido evolucionando el concepto de emprendimiento desde sus inicios hasta la actualidad, y la forma como se introdujo este concepto al sector deportivo, ya que se evidencian en la época de la edad media roles característicos de un administrador deportivo moderno, ejerciendo como gestores de espectáculos deportivos, modelos enseñanza para la educación físico-deportiva y gestores de pequeños negocios deportivos. Existen muchos elementos a la hora de hablar de emprendimiento, por lo que es objeto de esta investigación definirlos por etapa para una mayor comprensión del proceder investigativo utilizado.

Etapa I: Siglo XVIII (Año 1.700 a 1.799)

El término *entrepreneur* fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. *Cantillon (1755)* fue quien primero enfocó este concepto a las actividades económicas partiendo de la clasificación de los agentes económicos en tres grupos diferenciados: *Propietarios de la tierra, Prestamistas y Emprendedores*. Para Cantillon, el *entrepreneur* es básicamente un empleador o a una persona de negocios, que opera bajo condiciones donde los gastos son conocidos y ciertos y los ingresos desconocidos e inciertos por cuanto existe un alto grado de incertidumbre en la demanda. (Suárez & Vásquez, 2015)

Por otra parte, añade el autor Jaques Turgot en su obra *Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza (1766)*, que existe un respaldo en la parte de

capital al riesgo asumido por el emprendedor, que permite diferenciar las diferentes formas de uso del capital, que son: “la compra de tierras, la inversión en agricultura, la industria, el comercio, y los préstamos a interés, que proporcionan ganancias distintas.”(Torán, 2015).

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.(Buelna Serrano & Ávila Sandoval, S.F.).

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. Estos conjuntos de movimientos dieron 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.(Buelna Serrano & Ávila Sandoval, S.F.)

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 unos nuevos conjuntos de emprendedores sociales se sumaron a los emprendedores particulares, la sociedad era principio y fin de la economía y de la política. (Buelna Serrano & Ávila Sandoval, S.F.)

Etapa II: Siglo XIX (Año 1.800 a 1.899)

Jean-Baptiste Say (1803): Un emprendedor es un agente económico que une todos los medios de producción. La tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto. Mediante la venta de un producto en el mercado, paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados, interés en el capital y su provecho es el remanente. Intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento. (Herrera, 2014)

Por su parte Jean-Baptiste Say en 1821, consideró al emprendedor como un organizador de factores de producción. Éste intercambia recursos económicos -trabajadores, habilidades, educación y capital- de áreas de poca productividad a áreas de gran productividad y alta rentabilidad. (Suárez & Vásquez, 2015).

Alfred Marshall, consideró en 1880.

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. (Formichella, 2004)

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), economista Austriaco, profesor de Harvard. Concebía al emprendedor como una persona fuera de lo común, “extraordinaria” que promovía nuevas combinaciones, o nuevas innovaciones.

Partiendo de esta premisa, cualquier persona no es un emprendedor. De tal manera que reconoció al emprendedor como el eje del sistema económico. Además, la ganancia proviene del cambio, y el cambio es producido por el empresario innovador. Para Schumpeter “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción generando nuevos productos o servicios a través de la creatividad, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de nueva manera; o proveer de una fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, entre otras”(Carmen & Viveros, 2011).

En 1890, Alfred Marshall, otro economista británico, reconoció formalmente en su libro, Tratado de Principios Económicos, la importancia de los emprendedores en los procesos productivos. Marshall consideraba que son cuatro los factores necesarios para la producción: tierra, trabajo, capital y organización. Según este teórico, el emprendedor es quien, al organizar creativamente los otros tres factores, tierra, trabajo y capital, crea nuevos productos o bien mejora los planes de producción de los actuales.(Guevara & Magaña, 2015).

El emprendedor tiene un profundo conocimiento de la industria en que se desenvuelve, es un líder natural y posee la habilidad de prever los cambios futuros en la oferta y la demanda. También gusta de tomar acciones riesgosas, aún con total ausencia de información. Coincidiendo con Stuart Mill, Alfred Marshall considera las habilidades asociadas con los emprendedores son tan grandes y numerosas, que muy pocas personas pueden mostrarlas en un alto grado. Marshall considera también que las habilidades para ser un emprendedor pueden ser adquiridas, algo que hasta ese momento nadie consideraba. Marshall también afirma lo siguiente: "Todos los emprendedores poseen características similares, pero a la vez todos son diferentes y su éxito está en dependencia de las situaciones económicas en las cuales desarrollan sus esfuerzos."(Guevara & Magaña, 2015).

Etapa III: Siglo XX (Año 1.900 a 1.999)

Knight (1921) suponían en el sujeto económico un conocimiento perfecto del futuro, lo cual podría admitirse solamente en una situación de competencia perfecta y puramente estática,⁹ pero es una mala descripción del mundo real donde reina de hecho la incertidumbre. De aquí “la necesidad de pasar al estudio de la competencia imperfecta, de la dinámica, y por lo tanto del papel de ese personaje central que es el empresario”,¹⁰ afirmación que muestra que Knight trataba de evadirse de la tradición clásica. (Tarapuez, Zapata, & Agreda, 2008)

Schumpeter (1934) vio a los emprendedores como agentes de cambio y desarrollo económico. En su trabajo el ve a toda la economía de mercado en un equilibrio, es cuando el emprendedor entra de forma disruptiva y crea nuevos servicios, productos en otras palabras abre un nuevo mercado. (Herrera, 2014)

Así mismo, en el siglo XX la Escuela Neoclásica, de la mano del economista británico Alfred Marshall (1842-1924), reconocía la importancia del emprendimiento y de los emprendedores, como personas indispensables para el proceso productivo en tanto que eran los encargados de elaborar nuevos productos y mejorar los planes de producción. De este modo Marshall y Keynes consideran al emprendedor como “Trabajador Superior”, capaz de ser líder natural, con conocimiento profundo del entorno en el que se desarrolla, consiguiendo cambios significativos en la oferta y la demanda y capaz de crear futuro, señalando “todos los emprendedores poseen características similares, pero a la vez son diferentes y su éxito depende del entorno donde desarrollen sus ideas de negocio” (Keynes, 1936). (Torán, 2015)

Schumpeter (1942) utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados. Define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. Él lo expresa de la siguiente manera en su libro Capitalismo, socialismo y democracia: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más

comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Formichella , 2004)

Knight señala que el empresario adquiere los factores de producción a un precio cierto (conocido) y tiene que hacer previsiones sobre la demanda futura que es incierta tanto en la cantidad que podrá vender como en el precio que podrá obtener. Por lo tanto, el empresario asume un riesgo y el beneficio es la recompensa por asumir riesgo. Knight define el beneficio como un beneficio residual que es incierto (no se conoce con seguridad). El empresario corre el riesgo de que sus previsiones sobre la demanda no se cumplan y, en función de ello, no se alcancen sus objetivos y por lo tanto obtenga pérdidas. Asimismo, el empresario tiene unos costos ciertos y unos ingresos inciertos que dependerán de que sus previsiones se cumplan o no. La aportación fundamental de Knight es entonces la consideración de la incertidumbre y el riesgo como elemento esencial de la actividad empresarial. Por otra parte, Knight establece dos funciones diferentes en la empresa: la de empresario, que es quien asume el riesgo y quien elige a la persona que dirigirá la empresa, y el director, que es quien da órdenes de gestión de la empresa y desempeña la función de organización; el empresario en ocasiones puede ser también el director. (Castroa, Saavedra, & Camarena, 2015)

En otra de sus obras, Knight(1942)

Clasifica las funciones principales de un empresario: realiza innovaciones, lleva a cabo continuos y sistemáticos procesos de adaptación al entorno y es especialista en el manejo de incertidumbre. Es relevante mencionar que tanto Marshall como Knight señalan a la innovación como una característica del empresario, cuando hoy esta es la que más distingue a un emprendedor. (Castroa, Saavedra, & Camarena, 2015).

Israel Kizner 1975, economista norteamericano, considera que toda persona tiene la capacidad y determinación para emprender. Postula que los emprendedores son

intermediarios creativos que facilitan el intercambio de bienes entre los participantes en el mercado, de modo que todo desequilibrio que se produce en él, es una oportunidad para que el emprendedor actúe y restablezca el equilibrio.(Castroa, Saavedra, & Camarena, 2015).

De Vries (1977), es necesario adicionar la dimensión de la toma de riesgo: el emprendedor no solo arriesga su capital económico, sino también su imagen social y los costos psicológicos asociados con el fracaso. (Castroa, Saavedra, & Camarena, 2015).

Stevenson (1983) Comento que el emprendedor es aquel que ve una oportunidad y sin importar los recursos que tiene, va y ejecuta esta oportunidad. El emprendedor ve cosas que los demás no ven. (Herrera, 2014)

Otro importante autor en el tema es GiffordPinchot, quién popularizó el termino entrepreneur en su libro Intrapreneuring¹¹ 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.(Formichella , 2004)

Peter Drucker (1985), 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. (Formichella , 2004).

Un autor característico de esta perspectiva es Gartner quien afirma que existen multitud de emprendedores, multitud de manera de emprender y multitud de características empresariales a tener en cuenta. El emprendedor por tanto debe tener en cuenta la complejidad de estas variables, los modelos que interpreten el emprendimiento deben ser modelos interdisciplinarios que tengan características económicas, psicológicas, sociales y culturales y que también perciban por tanto la

complejidad de la persona. El emprendedor debe tener una atracción hacia el riesgo y un deseo de controlar todo lo que hace, estudiar los mecanismos utilizados que sean exitosos. De manera que la personalidad emprendedora se pone al servicio del comportamiento de los emprendedores (Gartner, 1985). (Torán, 2015).

Cabe destacar que, si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector, es característica del sector empresarial. Peter Drucker (1986) expresa en su libro *La innovación y el empresario innovador*: “El empresariado innovador ve el cambio como una norma saludable. No necesariamente lleva a cabo el cambio él mismo. Pero (y esto es lo que define al empresariado innovador) busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad” (Formichella, 2004).

Como los de Johnson y Loveman (1995) demuestran la importancia del desarrollo de las economías de mercado a través de los emprendedores de éxito y que, así como otros investigadores constatan que la creación de nuevos negocios tiene como principal recurso la figura del emprendedor, es lógico que el espíritu emprendedor sea uno de los nuevos campos de investigación en la Administración de Empresas. (Castroa, Saavedra, & Camarena, 2015).

Timmons (1998), considera que la definición de emprendimiento, emprendedor y emprender esta más enfocada a preguntar: ¿Cómo puedo hacer que la innovación, la flexibilidad y la creatividad sean más operacionales? Para ello se requiere analizar el comportamiento que se deriva del “Espíritu Emprendedor”. (Carmen & Viveros, 2011).

Cantillon define al entrepreneur como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Thornton, 1998). (Formichella, 2004)

Ismael Kizner (1998), 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. (Formichella , 2004)

Otra gran aportación introducida en esta línea de pensamiento, es la realizada por el economista Arnold Harberger.

Explica con gran claridad la contribución que el emprendimiento hace a la economía. Considera que el desarrollo económico deriva de la reducción de costes por unidad producida, y es aquí donde interviene la labor del emprendedor puesto que, son precisamente estos emprendedores los que hacen posible la reducción de los costes mediante la introducción de innovaciones y nuevas creaciones que a su vez introducen mejoras tecnológicas y de producción. Gracias a la labor de investigación e innovación elaborada por los emprendedores, los empresarios cuentan con mejores equipos, mejores factores de producción y mejores tecnologías que facilitan sus funciones, siendo más eficaces y de este modo contribuyendo al desarrollo económico (Harberger, 1998). (Torán, 2015).

El crecimiento económico puede potenciarse tanto a través de variables económicas como sociales, pero tanto en una como en otra variable el papel del emprendedor es imprescindible. Esto se debe a que la ausencia de personas capaces de arriesgarse para desarrollar nuevas ideas impediría el crecimiento de las empresas y con ello de la economía en general. Sin embargo, no se trata únicamente de una relación de carácter unilateral puesto que cuando un determinado emprendedor triunfa no sólo sirve de ejemplo para futuros emprendedores, sino que además genera nuevas oportunidades de empleo (Holcombe, 1998). (Torán, 2015).

Más adelante, los avances tecnológicos introdujeron nuevos cambios como el desarrollo del sector servicios, lo que produjo un gran impacto en la economía. Lo que con el tiempo, ha hecho que las empresas de hoy en día cuenten con avanzados

medios de procesamiento de la información lo que permite adecuada transformación y aplicación de los conocimientos. Con el desarrollo de nuevas tecnologías, los conocimientos evolucionan quedándose rápidamente obsoletos. La interconexión entre los diferentes mercados es cada vez mayor, al mismo tiempo que el periodo de vida de los avances tecnológicos cada vez son más cortos. Con todo, los cambios traen consigo nuevas oportunidades. Es por este motivo, que los avances tecnológicos, que la innovación, ha de concebirse como un “recurso especial”, lo que de acuerdo con el autor Granstrand, se trata de un bien público, no susceptible de ser destruido por el consumo (Granstrand, 1998).(Torán, 2015).

Pinchot (1999) utilizó el término 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.(Formichella , 2004)

Desde la perspectiva educativa, la evolución del deporte, a finales del siglo XIX e inicio del XX, continuó ligada a la educación, apoyada en teorías de grandes pensadores para la educación y la educación física, como Rousseau, Pestalozzi, Fröeber, Montessori y Dewey y por la creación de más clubes, federaciones de diversas modalidades deportivas, además de campeonatos, a nivel local, regional, nacional e internacional.(Raul, 2012).

Etapa IV: Siglo XXI (Año 2.000 en adelante)

La creciente inestabilidad en el entorno económico, la globalización de los mercados y la economía del conocimiento, son tres de las nuevas tendencias mundiales que en los albores del siglo XXI mayor impacto han tenido en la dirección empresarial. De hecho, revaluaron los principios que sustentaban a la competitividad precio como estrategia empresarial para darle paso a la competitividad estructural (Rosales, 1990) y a una nueva estructura del comercio mundial (Lall, 2000). La nueva competitividad estructural es una estrategia que le permite a las empresas ser innovadoras de manera rentable y llevar exitosamente el resultado de sus innovaciones al mercado. El eje central de la competitividad estructural es la innovación tecnológica y una de las estrategias que ha mostrado ser ampliamente efectiva para adelantar procesos de innovación planeada a nivel de firma es la gestión del conocimiento. (Fracica, 2010).

Otro autor que realizó importantes aportes a la teoría de emprendimiento es Ludwig Von Mises. Este autor, citado por Gunning (2000), 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. (Formichella, 2004).

Burnett (2000) 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.(Formichella , 2004).

Para la competitividad estructural la innovación es el factor relevante de la estrategia empresarial, seguido por el servicio, la calidad, la entrega y el precio. Según la estructura del modelo de competitividad estructural a nivel de firma, el éxito en el largo plazo depende su capacidad de innovación y de la apropiación del nuevo modelo gerencial que la propicie. La importancia de la innovación radica en que es el instrumento específico de los empresarios, por medio del cual explotan el cambio como una oportunidad (Turriago, 2009). (Fracica, 2010).

Un estudio realizado por la firma Ernst and Young (EY) entre 685 emprendedores (Ernst and Young, 2011) arrojó información relevante respecto a las características de los emprendedores, su mentalidad y sus habilidades, destacando los siguientes hallazgos. La mayoría de los emprendedores son jóvenes, y de estos, la mayoría considera que la experiencia laboral previa y la educación superior son factores de éxito. El principal factor de éxito como emprendedor para el 33% de los encuestados es haber trabajado previamente como empleado, seguido de un 30% que atribuye su éxito a una educación superior. Lo anterior se explica si se considera que entre los 20 y los 29 años la mayor parte de los jóvenes no tienen aún compromisos familiares que limiten su interés en tomar riesgos, y entre los 30 y los 39 años, aun teniendo familia, se cuenta con experiencia laboral y cierto capital que incentiva a tomar el riesgo. La encuesta arroja que la educación superior es un factor que también se considera como base del éxito, una buena orientación hacia el desarrollo de la capacidad innovadora y la vivencia de un entorno creativo motivan a un gran número de estudiantes a desarrollar actividades de emprendimiento que derivan en nuevas empresas; cabe aclarar que hay casos extremos donde no necesariamente se concluye la universidad para ser emprendedor exitoso, pero no todos los días aparecen los Gates, los Dell y los Zuckerberg que dejan la escuela

para alcanzar el éxito con el desarrollo de sus innovaciones. (Castroa, Saavedra, & Camarena, 2015).

A continuación, se evidencia en contenido abordado anteriormente en las etapas de una forma resumida a través de una línea de tiempo para su mejor comprensión y entendimiento. (Tabla 1).

Tabla 1.

Línea de tiempo de los antecedentes del emprendimiento.

Siglo XVIII (1700 a 1799)	Siglo XIX (1800 a 1899)	Siglo XX (1900 a 1999)	Siglo XXI (2000 en adelante)
<p>Desde aquí partió el término ENTREPRENEUR el cual fue introducido a la literatura por el Francés Richard Cantillon, que afirma que un emprendedor o una persona de negocio es emprendimiento.</p> <p>En el renacimiento, la revolución comercial, la revolución industrial y la ilustración, dieron otro papel al individuo en la sociedad, donde se partieron sistemas sociales, políticos y económicos transformando todo esto en una visión nueva.</p>	<p>Para este tiempo autores discutían sobre los factores de producción, donde Jean-Baptiste Say en 1821 consideró que un emprendedor es como un organizador de factores de producción, el cual intercambia recursos económicos, trabajadores, habilidades, educación y capital de áreas de poca productividad a áreas de gran productividad y alta</p>	<p>Desde aquí partió una polémica de otros autores con diferentes conceptos acerca del emprendimiento. Knight en 1921 suponía al emprendedor como un sujeto económico, un conocimiento perfecto del futuro, es por eso que el trataba de evadir la tradición clásica.</p>	<p>A partir de este siglo se hubo creciente de inestabilidad en el entorno económico, ya que pensadores como Rosales 1990 planteo varias tendencias y estrategias emprendedoras para la competitividad. Según Francia 2010, El eje central de la competitividad estructural es la innovación tecnológica y una de las estrategias que ha mostrado ser ampliamente</p>

	rentabilidad.		efectiva para adelantar procesos de innovación planeada a nivel de firma es la gestión del conocimiento.
--	---------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

1.2. El Emprendimiento Deportivo.

Según Ball (2005), el espíritu emprendedor es un motor de cambio, innovación y empleabilidad en estas industrias y es crucial para satisfacer las demandas de los consumidores, las cuales cambian rápidamente en estos sectores. El espíritu emprendedor es, por tanto, especialmente fundamental en el sector deportivo, ya que los cambios que rápidamente se producen en las demandas y expectativas de los consumidores, hacen necesario una innovación constante de las empresas, organizaciones o instituciones para cumplir y con suerte, superar esas demandas y expectativas tan cambiantes.(González, Valantine, & Crespo, 2014).

Para Covell et al. (2007), las organizaciones deportivas (valga la redundancia) producen bienes o crean servicios que no podrían ser proporcionados sólo por un individuo, debido a la enorme cantidad de tareas y responsabilidades que esto implica y a la complejidad de las mismas, por ende, se organizan grupos de personas, para realizar tareas que sólo pueden desarrollarse por medio de un esfuerzo conjunto.(Mercado & Forero, 2013).

Covell, Walker, Siciliano, & Hess, (2007). la administración deportiva se encarga de que la organización pueda cumplir sus metas, independientemente de cuál sea su naturaleza; por ejemplo, las metas organizacionales de una liga profesional son unas y otras muy diferentes son las de una tienda de implementos deportivos.(Mercado & Forero, 2013).

Según Ratten (2010) las disciplinas de emprendimiento y gestión del deporte han crecido significativamente en la última década, ya que el espíritu emprendedor es una parte integral de la gestión deportiva y crea una ventaja competitiva para las personas y organizaciones que participan en el deporte.(González, Valantine, & Crespo, 2014).

Según Ratten (2012), el emprendimiento en el deporte es un conjunto de valores que ejercen influencia en la propensión de crear o desarrollar actividades innovadoras en las organizaciones o individuos. Por tanto, el emprendimiento en este ámbito, se describe de forma general por los comportamientos de innovación, toma de riesgos y pro actividad dentro del contexto deportivo.(González, Valantine, & Crespo, 2014).

Ratten, (2012). Este fenómeno en el deporte involucra los procesos, las prácticas y decisiones que crean actividades que permiten desarrollar nuevos productos, servicios o mercados. (González, Valantine, & Crespo, 2014).

La industria del deporte emplea un gran número de gente de forma directa como indirecta, y es una de las industrias más globalizadas del mundo (Ratten, 2012). El deporte es un negocio que es emprendedor por naturaleza, y en el contexto internacional lo es fundamentalmente, ya que este sector cambia constantemente para adaptarse a las nuevas necesidades del negocio (Ratten y Ratten, 2011). Aunque el deporte ha sido estudiado desde diferentes disciplinas académicas incluyendo la psicología, la economía y el marketing, solamente recientemente ha sido discutido desde un paradigma emprendedor (Ratten 2010; Ratten et al., 2011; Ratten, 2012). (González, Valantine, & Crespo, 2014).

Gonzales et al. (2014). Ser emprendedor en el sector deportivo no significa solamente ser propietario de franquicias o empresas de deportes profesionales. La industria del deporte implica una amplia variedad de sub- empresas, tanto de grandes como de pequeños tamaños. Por ejemplo, hay propietarios de instalaciones de clubes de salud, campos de deportes y operadores de instalaciones, propietarios

de ligas, propietarios de tiendas de artículos deportivos, agencias de venta de entradas de deportes. (González, Valantine, & Crespo, 2014).

Gonzales et al. (2014). Considera que este pensamiento supone la apertura hacia un nuevo modelo en el que broten nuevas iniciativas hacia el emprendimiento en todos los niveles de la sociedad. Fruto de ello es que las instituciones y políticas en la actualidad estén comenzando a favorecer la creación y el desarrollo de la capacidad emprendedora, que actualmente están cobrando su mayor valor.(González, Valantine, & Crespo, 2014).

A continuación, se evidencia en contenido abordado anteriormente en las etapas de una forma resumida a través de una línea de tiempo para su mejor comprensión y entendimiento. (Tabla 2).

Tabla 2.

Línea de tiempo de los antecedentes del emprendimiento deportivo.

Siglo XIX (1800 a 1899) Emprendimiento deportivo.	(2007) Emprendimiento deportivo.	(2010) Emprendimiento deportivo.	(2012) Emprendimiento deportivo.	(2014) Emprendimiento deportivo.
Comenzó la perspectiva educativa, y la evolución del emprendimiento deportivo a finales del siglo XIX e inicio del XX, continuó ligada a la educación, apoyada en	En este año se opinaba sobre la influencia de las organizaciones deportivas, opiniones referente a la administración deportiva, los autores más destacados fueron Covell, Walker, Siciliano y Hess	Para este año el emprendimiento tuvo un crecimiento significativamente e en la última década, según Rattenen el 2010 considera al espíritu emprendedor como la parte	Para este año varios autores se enfocaban más en el emprendimiento deportivo. Donde el más influyente fue Rattenen el 2012 , afirmo que el emprendimiento	Hoy en día pensadores reflejan lo que es un emprendedor en el ámbito del deporte, que, para Gonzales en el 2014 , no significa ser solamente propietario de franquicias o

teorías de grandes pensadores para la educación y la educación física, con el fin de crear más clubes, federaciones de diversas modalidades deportivas, como también campeonatos, a nivel local, regional, nacional e internacional.	en el 2007 considerando que es aquella que se encarga de que la organización pueda cumplir sus metas, independientemente de cuál sea su naturaleza.	integral de la gestión deportiva y crea una ventaja competitiva para las personas y organizaciones que participan en el deporte.	en el deporte es un conjunto de valores que ejercen influencia en la propensión de crear o desarrollar actividades innovadoras en las organizaciones o individuos.	empresas de deportes profesionales.
--	---	--	--	-------------------------------------

Fuente: Elaboración propia

1.3. Tratamiento de las Teorías del Emprendimiento Deportivo.

1.3.1. Teoría Clásica de la Administración de Frederick Winslow Taylor. (Gutiérrez , 2007)

Originada por las consecuencias dejadas de la revolución industrial, tales como el crecimiento acelerado y desorganizado de las empresas, causante de una gradual complejidad en su administración y por otro lado la necesidad de aumentar la eficiencia y la competencia de las organizaciones, lograr el mejor rendimiento de los recursos para poder hacer frente a la competencia desencadenada entre las empresas.

Taylor aseguraba que las industrias de su época padecían de tres males que podían agruparse en tres factores:

- Holgazanería sistemática de los obreros, quienes reducían deliberadamente la producción a casi un tercio de la normal, para evitar que la gerencia redujese las tarifas de los salarios.
- Desconocimiento de la gerencia en cuanto a las rutinas de trabajo y tiempo necesario para su realización.
- Falta de uniformidad en las técnicas o métodos de trabajo.

Para subsanar estos males, Taylor ideó su famoso sistema de administración que la denominó Administración Científica, en la cual planteaba los objetivos básicos como:

- Eliminación de todo desperdicio de esfuerzo humano
- Adaptación de los obreros a la propia tarea.
- Entrenamiento de los obreros para que respondan a las exigencias de sus propios trabajos.
- Mayor especialización de las actividades.
- Establecimiento de las normas bien detalladas de comportamiento en el trabajo.

Esta teoría tiene gran influencia en el desarrollo y evolución de lo que hoy se conoce como emprendimiento deportivo, ya que gracias a esta se logra una mejor eficacia en el cumplimiento de las funciones de cada uno de los miembros de las organizaciones deportivas, por lo tanto su objetivo era mejorar las acciones que logren hacer más productiva a la organización en este sector. Pues esta teoría es de gran utilidad en el ámbito de las organizaciones deportivas y cada día han ido encontrando cada vez mejor uso de estos elementos teóricos para una mejor producción de sus servicios y eficacia a la hora de alcanzar sus objetivos sin excepción de que sean del sector privado o público.

A continuación, se evidencia el contenido de la temática abordada anteriormente de una forma resumida en un mapa estructural, para una mejor comprensión de esta teoría.

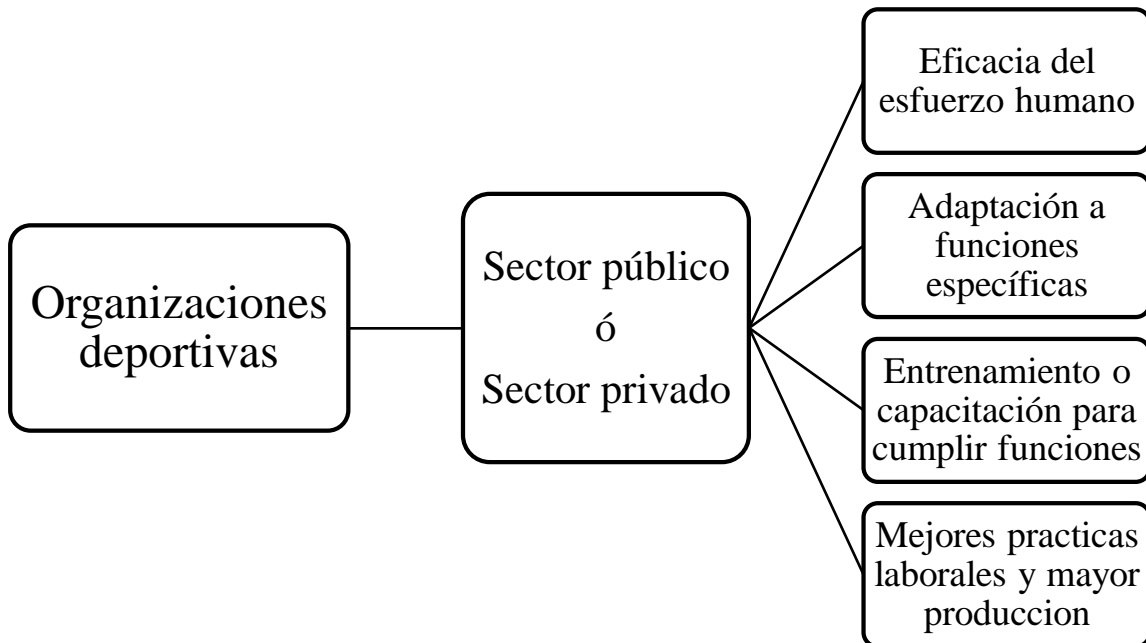


Figura 1. Mapa estructural de la Teoría Clásica de la Administración de Frederick Winslow Taylor.

1.3.2. Teoría de la Administración Según Fayol. (Gutiérrez , 2007)

Fayol definió el acto de administrar como ejecutar los actos de:

Planear: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.

Organizar: Construir la estructura tanto material como social de las empresas.

Dirigir: Guiar y orientar al personal.

Coordinar: Enlazar, unir, armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.

Controlar: Verificar que todo suceda de acuerdo a las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Además, definió que una organización cuenta con otras funciones para su desarrollo: La función administrativa como tal, las funciones financieras, las técnicas, las comerciales, las contables, y las de seguridad.

Este tipo de visión con énfasis en la estructura, lleva a que la organización sea entendida como una disposición de las partes (órganos) que la constituyen, su forma y la interrelación entre dichas partes. Para tratarla racionalmente la organización deberá caracterizarse por una división del trabajo vertical (niveles de autoridad) y horizontalmente (departamentalización).

Esta otra teoría con el pasar del tiempo le ha dado gran importancia a la dirección de entidades y organizaciones, y el sector deportivo no ha sido la excepción. Pues desde que este autor introduce o establece las principales funciones de la administración para su excelente gestión, ha tenido una gran validez y hoy en día todavía está presente a la hora de construir planes estratégicos para llevar a cabo las ideas en pro de una mejor producción de las empresas.

A continuación, se evidencia el contenido de la temática abordada anteriormente de una forma resumida en un mapa estructural, para una mejor comprensión de esta teoría.

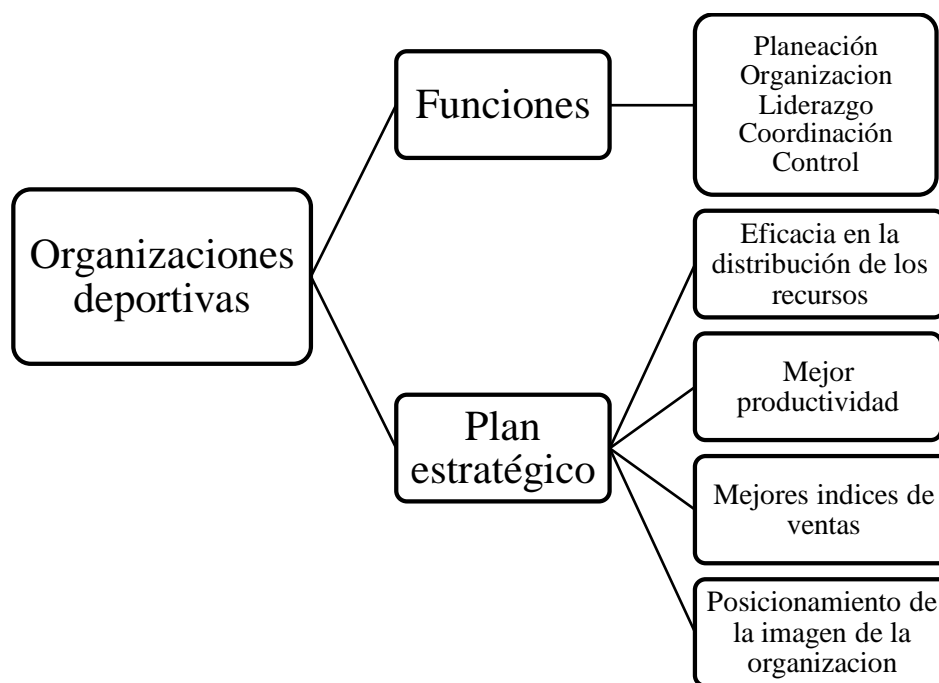


Figura 2. Mapa estructural de la Teoría de la Administración Según Fayol.

1.3.3. Teoría del Emprendimiento de Schumpeter. (Consejo Latinoamericano de Escuela de Administración, 2015)

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)

Schumpeter (1971), 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.

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)

Es esta teoría se pueden identificar aspectos de gran importancia que soportan con argumentos fundamentales nuestra investigación, en la cual podemos notar las características que posee un emprendedor, en nuestro caso en el ámbito deportivo y de la actividad física, para así satisfacer las necesidades de nuestra sociedad, por lo que se pueden crear ideas innovadoras que rompan lo tradicional sin necesidad de atentar con la integridad de otras organizaciones, sin embargo,

notamos que el mercado puede ser el mismo al que se le podrían ofrecer mejores beneficios con las nuevas ideas.

A continuación, se evidencia el contenido de la temática abordada anteriormente de una forma resumida en un mapa estructural, para una mejor comprensión de esta teoría.

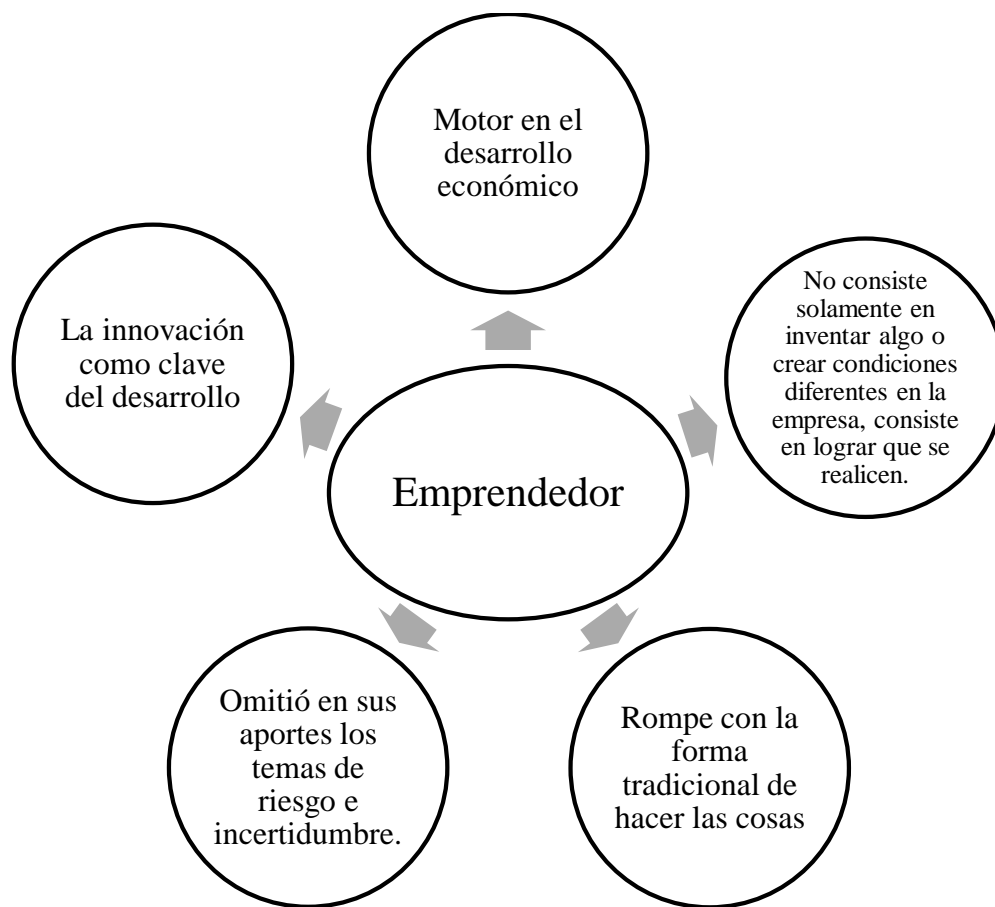


Figura 3. Mapa estructural de la Teoría del Emprendimiento de Schumpeter.

Capítulo 2. Diagnóstico

2.1. Metodología

2.1.1. Tipo de investigación.

Nuestra investigación se llevará a cabo basada en el paradigma positivista, la cual por la naturaleza de los datos es un tipo de investigación mixta, porque se recolectan aspectos cualitativos y cuantitativos durante el desarrollo de la misma. Por la naturaleza de su metodología es de tipo descriptiva, puesto que se van a describir características relacionadas con el objeto de estudio que en este caso es el emprendimiento de la actividad física; tipo explicativa, porque se explican los resultados tal cual como son observados en la práctica; y por ultimo de tipo correlacional, ya que se establece la correlación entre variables, dimensiones e indicadores con el fin de alcanzar los resultados. Por la naturaleza del diseño nuestra investigación es de tipo No experimental de corte transversal, porque se recogen todos los datos en un solo momento de la investigación, en este caso es una fase diagnostica.

Así mismo, basado en los métodos teóricos se utiliza el análisis de contenido en la recopilación de toda la bibliografía necesaria para la recopilación de la teoría. Así mismo el análisis y síntesis e inducción deducción, porque forma parte de la conciencia y la lógica humana. El método histórico lógico está en el establecimiento de los antecedentes de la investigación. Por otra parte, como método empírico se utiliza el enfoque de sistema, porque vamos analizar el conjunto de procesos y procedimientos del emprendimiento de la actividad física. La triangulación de información, en el cruce de dicha información que aportan los miembros de la muestra. Así mismo se utiliza como método estadístico la estadística inferencial descriptiva con las técnicas Microsoft Excel 2010 y la técnica SPSS 21.0 para Windows en el establecimiento de las tablas y gráficos que permiten analizar los resultados. De igual manera se utiliza la encuesta, entrevista y guía de observación como técnica de recolección de la información.

2.1.2. Variables.

2.1.2.1. *Variable Dependiente. Emprendimiento de la Actividad Física.*

Es nuestra variable dependiente porque es el objeto de estudio de nuestra investigación.

2.1.2.2. Variables Independientes. Calidad del servicio y ambiente laboral.

Son nuestras variables independientes porque según el análisis estadístico de las quince variables que se proponen en el programa SPSS, los arrojó como componente de factibilidad a la hora de establecer las variables.

2.1.3. Operacionalización de las variables.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES			
VARIABLES Independientes	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE EVALUACION
Calidad del servicio	Eficiencia del servicio	Excelente	7
		Muy Bueno	6
		Bueno	5
		Regular	4
		Malo	3
		Muy malo	2
		Pésimo	1
	Cortesía personal	Excelente	7
		Muy Bueno	6
		Bueno	5
		Regular	4
		Malo	3
		Muy malo	2
		Pésimo	1
	Rapidez del servicio	Excelente	7
		Muy Bueno	6
Bueno		5	
Regular		4	
Malo		3	
Muy malo		2	
Pésimo		1	
Ambiente laboral	Excelente	7	
	Muy Bueno	6	
	Bueno	5	
	Regular	4	
	Malo	3	
	Muy malo	2	
	Pésimo	1	

		Excelente	7
		Muy Bueno	6
		Bueno	5
	Profesionalidad	Regular	4
		Malo	3
		Muy malo	2
		Pésimo	1

2.1.4. Población y Muestra.

La población la conforman los diferentes emprendimientos de la actividad física que se encuentran en los municipios de la subregión de la Sabana del departamento de Sucre. De un total de 64 emprendimientos se trabajó con 64 emprendimientos para un 100 % de la muestra. Adicionalmente se entrevistaron a 100 personas de cada uno de los municipios de la subregión sabana del departamento de Sucre para saber sus criterios con respecto a los emprendimientos de la actividad física con un total de 900 personas encuestadas.

2.1.4.1. Criterios para la selección de la muestra.

La muestra es intencional No probabilística, ya que recoge toda la población de emprendimientos deportivos existentes para que sea representativa y nos brinde mejores resultados para nuestros propósitos.

2.1.4.2. Criterios de intensión selección de la muestra.

- Emprendimientos deportivos.
- Pertenecientes a un municipio de la subregión de La sabana del departamento de Sucre.
- Emprendimientos activos.
- Disposición a colaborar.
- Emprendimientos relacionados con la actividad física y salud.

2.1.4.3. Caracterización de la muestra.

La muestra está conformada por 64 emprendimientos, de los cuales, el 15 % fueron creados en el año 2016. La edad de los emprendedores oscila entre los 27 y 45 años de edad, predominando el sexo masculino. Sin embargo, la mayoría de ellos no tienen ninguna profesión y tienen algún

empleo informal, y no dominan otro idioma. El entrenamiento deportivo es el más ofertado y demandado por los clientes. La información es promocionada en su mayoría por vía internet.

2.2. Diagnóstico del Emprendimiento de la Actividad Física de la Subregión de la Sabana del Departamento de Sucre

2.2.1. Fiabilidad encuesta de clientes.

La muestra de 900 clientes arrojó 898 encuestas validas, debido a que algunas preguntas en 2 encuestas no fueron contestadas en su totalidad (Tabla 3). El Alfa de Cronbach obtenido en la tabla 4, permite comprobar la fiabilidad de la escala utilizada compuesta por 8 variables. En la tabla 5, 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 3.

Resumen de procesamiento de casos

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	898	99,8
	Excluido	2	,3
	Total	900	100,0

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

Tabla 4.

Estadística de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,919	8

Nota: El alfa de cronbach nos dice que nuestra escala es altamente confiable, por lo tanto nuestro estudio es confiable.

Tabla 5.

Estadísticas de total de elemento

<i>Estadísticas de total de elemento</i>	
	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Rapidez del servicio	,982
Calidad del Servicio	,951
Eficiencia del servicio	,951
Cortesía del personal	,953
Ambiente Laboral	,951
Profesionalidad	,957
Preferencia de práctica	,982

2.2.2. 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.

2.2.3. Frecuencias de clientes.

En este caso todos los valores se consideraron válidos para procesamiento (Tabla 6). 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, empleo informal en un 40,4%, con una frecuencia de visita de 3 veces por semana, utilizando la frecuencia de la solicitud de servicio de emprendimiento que más se repite es siete la calidad del servicio, siendo la vía en que recibió la información es cara a cara y 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 7).

Tabla 6.

Estadísticos descriptivos general

	N	Media
Edad	900	1,74
Sexo	899	1,89

Profesión	900	2,68
Año de Creación	900	2015
Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo	900	2,87
Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo	900	4,83
Vía en que recibió la información	900	4,14
Preferencia de práctica	900	2,40
Rapidez del servicio	900	5,28
Calidad del Servicio	899	5,34
Eficiencia del servicio	900	5,31
Cortesía del personal	900	5,29
Ambiente Laboral	900	5,37
Profesionalidad	900	4,96
Municipio	900	5,00
N válido (por lista)	898	

Tabla 7.

Estadística por variable

Año de Creación		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2008	1	,1	,1	,1
	2009	8	,9	,9	1,0
	2010	5	,6	,6	1,6
	2012	11	1,2	1,2	2,8
	2013	20	2,2	2,2	5,0
	2014	32	3,6	3,6	8,6
	2015	137	15,2	15,2	23,8
	2016	325	36,1	36,1	59,9
	2017	361	40,1	40,1	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Edad		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	16-26	371	41,2	41,2	41,2
	27-45	402	44,7	44,7	85,9
	46-60	121	13,4	13,4	99,3
	+60	6	,7	,7	100,0
	Total	900	100,0	100,0	

Sexo		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Femenino	101	11,2	11,2	11,2
	Masculino	798	88,7	88,8	100,0
	Total	899	99,9	100,0	
Profesión		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Profesional	301	33,4	33,4	33,4
	Técnico	47	5,2	5,2	38,7
	Estudiante	188	20,9	20,9	59,6
	Empleo Informal	364	40,4	40,4	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Frecuencia de visita al emprendimiento deportivo		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 vez por semana	81	9,0	9,0	9,0
	2 vez por semana	207	23,0	23,0	32,0
	3 vez por semana	423	47,0	47,0	79,0
	4 vez por semana	127	14,1	14,1	93,1
	más de 5 veces por semana	62	6,9	6,9	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Perdidos	Sistema	81	9,0	9,0	9,0
Total		700	207	23,0	23,0
Solicitud del servicio de emprendimiento deportivo		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mejor precio	83	9,2	9,2	9,2
	Ambiente familiar	106	11,8	11,8	21,0
	Mejor servicio	206	22,9	22,9	43,9
	Servicio personalizado	25	2,8	2,8	46,7
	Calidad de las instalaciones	42	4,7	4,7	51,3
	Calidad del Servicio	56	6,2	6,2	57,6
	Ciclos de Entrenamiento	297	33,0	33,0	90,6
	Variedad de la oferta deportiva	53	5,9	5,9	96,4
	Salud y Otros	32	3,6	3,6	100,0
Total		900	100,0	100,0	
Vía en que recibió la información		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Internet	40	4,4	4,4	4,4
	Tarjetas de presentación	7	,8	,8	5,2

	Cliente repitente	193	21,4	21,4	26,7
	Cara a cara	409	45,4	45,4	72,1
	Tercero	50	5,6	5,6	77,7
	Directamente en el local	201	22,3	22,3	100,0
	No procede	0	0	0	
	Total	900	100,0	100,0	
Preferencia de práctica		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En la casa	2	,2	,2	,2
	En el local de emprendimiento deportivo	540	60,0	60,0	60,2
	En lugares abiertos	358	39,8	39,8	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Rapidez del servicio		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	142	15,8	15,8	15,8
	Malo	4	,4	,4	16,2
	Regular	35	3,9	3,9	20,1
	Bueno	163	18,1	18,1	38,2
	Muy bueno	253	28,1	28,1	66,3
	Excelente	303	33,7	33,7	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Calidad del Servicio		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	141	15,7	15,7	15,7
	Malo	10	1,1	1,1	16,8
	Regular	30	3,3	3,3	20,1
	Bueno	111	12,3	12,3	32,5
	Muy bueno	298	33,1	33,1	65,6
	Excelente	309	34,3	34,4	100,0
	Total	899	99,9	100,0	
Eficiencia del servicio		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	141	15,7	15,7	15,7
	Malo	5	,6	,6	16,2
	Regular	30	3,3	3,3	19,6
	Bueno	135	15,0	15,0	34,6
	Muy bueno	299	33,2	33,2	67,8
	Excelente	290	32,2	32,2	100,0

Total		900	100,0	100,0	
Cortesía del personal		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	142	15,8	15,8	15,8
	Muy malo	1	,1	,1	15,9
	Malo	4	,4	,4	16,3
	Regular	36	4,0	4,0	20,3
	Bueno	143	15,9	15,9	36,2
	Muy bueno	275	30,6	30,6	66,8
	Excelente	299	33,2	33,2	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Ambiente Laboral		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	141	15,7	15,7	15,7
	Muy malo	1	,1	,1	15,8
	Malo	5	,6	,6	16,3
	Regular	16	1,8	1,8	18,1
	Bueno	120	13,3	13,3	31,4
	Muy bueno	305	33,9	33,9	65,3
	Excelente	312	34,7	34,7	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Profesionalidad		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	149	16,6	16,6	16,6
	Muy malo	14	1,6	1,6	18,1
	Malo	33	3,7	3,7	21,8
	Regular	60	6,7	6,7	28,4
	Bueno	173	19,2	19,2	47,7
	Muy bueno	215	23,9	23,9	71,6
	Excelente	256	28,4	28,4	100,0
	Total	900	100,0	100,0	
Municipio		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sincé	100	11,1	11,1	11,1
	Betulia	100	11,1	11,1	22,2
	El Roble	100	11,1	11,1	33,3
	Sampues	100	11,1	11,1	44,4
	Buenavista	100	11,1	11,1	55,6
	Galera	100	11,1	11,1	66,7
	San Pedro	100	11,1	11,1	77,8
	Los Palmitos	100	11,1	11,1	88,9
	Corozal	100	11,1	11,1	100,0
	Total	900	100,0	100,0	

Nota: Como podemos observar en la tabla anteriormente expuesta (Tabla 7), la estadística por variables nos muestra que el 40,1 % de los clientes se vincularon a la oferta de emprendimiento en el año 2017, según la información brindada por los clientes, de los cuales el 44,7% están comprendidos en **edades entre los 27 y 45** años de edad, predominando el **sexo masculino** en un 88,8% de la población de encuestados, siendo el 40,4% **empleados informales**, con una **frecuencia de visita** de 3 veces por semana de un 47% de dichos clientes. Siendo los ciclos de entrenamiento el motivo de **solicitud del servicio en el emprendimiento deportivo** en un 33% de la población, de la cual un 45% **recibió la información** cara a cara. Así mismo el 60% de los **encuestados prefieren realizar la práctica de actividad física** en un local de emprendimiento deportivo y un 39,8% prefieren hacerlo en lugares abiertos. Siendo la **rapidez del servicio** considerada como excelente por un 33,7% de la población, la **calidad del servicio** como excelente por el 34,4%, la **eficiencia del servicio** como muy buena por el 33,2%, la **cortesía del personal** como excelente por el 33,2%, el **ambiente laboral** como excelente por el 34,7% y la **profesionalidad** es considerada como excelente por el 28,4% de la población de clientes encuestados; cabe resaltar que se toman los valores con mayor frecuencia de los resultados obtenidos en cada una de las variables para nuestros propósitos.

2.2.4. Clúster jerárquico enlace promedio (entre grupos).

Para esta región se realizó el análisis de clúster jerárquico para determinar los grupos de variables a los cuales la percepción de los clientes establecía mayor importancia (Tabla 8).

Tabla 8.

Historial de conglomeración

Historial de conglomeración						
Etapa	Clúster combinado		Coeficientes	Primera aparición del clúster de etapa		Etapa siguiente
	Clúster 1	Clúster 2		Clúster 1	Clúster 2	
1	2	3	465,000	0	0	2
2	2	5	474,500	1	0	3
3	1	2	576,667	0	2	4
4	1	4	605,000	3	0	5
5	1	6	1063,000	4	0	0

Nota: Haciendo un corte en 7 en el denograma se muestran 3 clústeres como nuevos grupos en orden de mayor a menor jerarquía.

Grupo 1: Rapidez del servicio, Calidad del servicio, Eficiencia del servicio, Ambiente laboral.

Grupo 2: Cortesía del personal

Grupo 3: Profesionalidad

2.2.5. 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 9), con una varianza total explicada en un 92.5% (Tabla 10).

Tabla 9.

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,951
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	9519,873
	gl	15
Sig.		0,000

Tabla 10.

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado	
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza
1	5,548	92,462	92,462	5,548	92,462
2	,159	2,650	95,112		
3	,088	1,466	96,578		
4	,083	1,386	97,964		
5	,062	1,029	98,993		
6	,060	1,007	100,000		

*Nota:*Método de extracción: análisis de componentes principales

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 11.

Matriz de componente

Matriz de componente

	Componente
	1
Eficiencia del servicio	,972
Calidad del Servicio	,972
Ambiente Laboral	,969
Cortesía del personal	,963
Rapidez del servicio	,960
Profesionalidad	,932

*Nota:*Método de extracción: análisis de componentes principales. 1 componente extraído.

2.2.6. Análisis Regresión Lineal de clientes.

El análisis de regresión lineal permite establecer el modelo de emprendimiento de la actividad física para la subregión de la sabana del departamento de Sucre. Utilizando la variable Calidad del servicio como dependiente y el método de paso a paso (Tablas 12, 13 y 14); se obtuvieron dos modelos aceptables: Modelo 1 y Modelo 2 (Tabla 15). Se utilizó el método por pasos, para que fuera el programa SPSS quien determinara el mejor modelo.

Tabla 12.

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

Nota: Variable dependiente: Calidad del Servicio

La regresión lineal tiene que ser mayor a 0,8, y nuestras variables están por encima de la escala, lo que nos permite decir que nuestro estudio es correcto, lo cual se puede demostrar en la tabla 13, donde se encuentran señalados los valores de mayor significancia.

Tabla 13.

Resumen del modelo

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,938	,879	,879	,711
2	,953	,908	,908	,620
3	,958	,917	,917	,591
4	,960	,921	,921	,577
5	,960	,922	,922	,572

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 14) informa que existe relación significativa entre las variables, pues el nivel crítico (Sig.) igual a cero, indica que las variables están linealmente relacionadas.

Tabla 14.

Anova

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3304,487	1	3304,487	6528,017	,000^b
	Residuo	454,062	897	,506		
	Total	3758,549	898			
2	Regresión	3414,332	2	1707,166	4443,757	,000^c
	Residuo	344,218	896	,384		
	Total	3758,549	898			
3	Regresión	3446,048	3	1148,683	3289,807	,000^d
	Residuo	312,502	895	,349		
	Total	3758,549	898			
4	Regresión	3461,402	4	865,351	2603,504	,000^e
	Residuo	297,147	894	,332		
	Total	3758,549	898			
5	Regresión	3466,466	5	693,293	2119,634	,000^f
	Residuo	292,084	893	,327		
	Total	3758,549	898			

Nota: 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 15 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 ($Y_i = 0,309(\beta_0) + 0,948(\beta_1) * Eficiencia del servicio(X_1)$)

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 0.309 puntos.

Modelo 2. Calidad del servicio ($Y_i = 0,125(\beta_0) + 0,490(\beta_1) * Eficiencia del servicio(X_1) + 0,486(\beta_2) * Ambiente laboral(X_2)$)

Interpretación: La calidad del servicio se relaciona linealmente con la eficiencia del servicio y el ambiente laboral de manera positiva, en un coeficiente de 0.125 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 15).

Tabla 15.

Coeficientes

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	,309	,067		4,638	,000
	Eficiencia del servicio	,948	,012	,938	80,796	,000
2	(Constante)	,125	,059		2,124	,034
	Eficiencia del servicio	,490	,029	,485	16,921	,000
	Ambiente Laboral	,486	,029	,484	16,909	,000

Nota: Variable dependiente: Calidad del Servicio

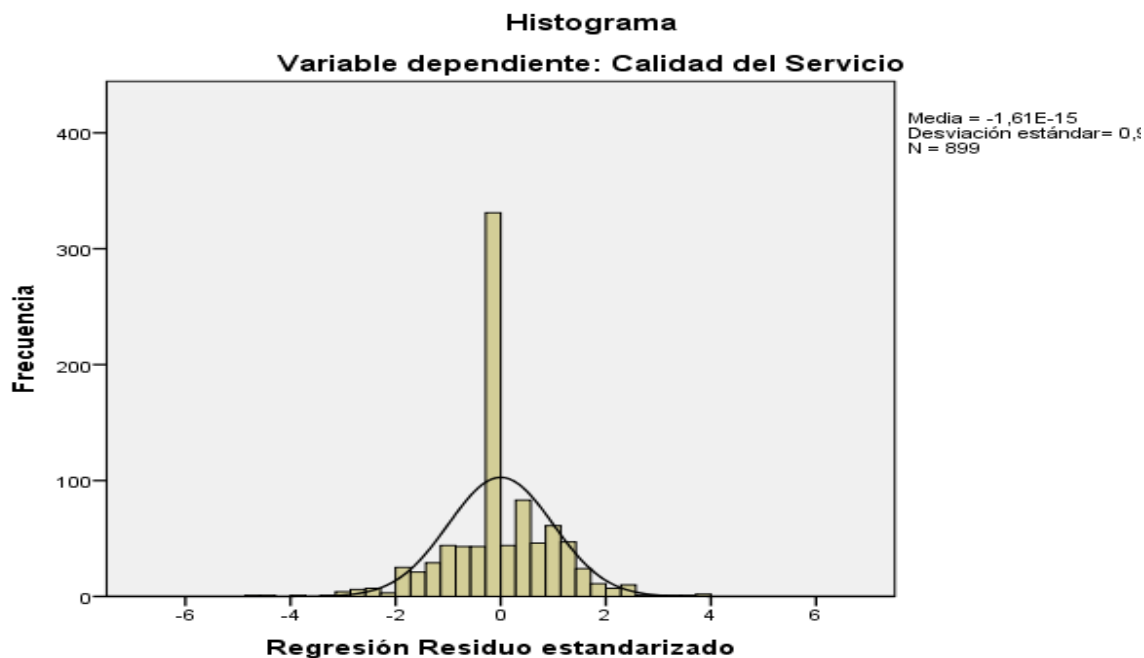


Gráfico 1. Histograma de regresión lineal de clientes en Sabana

2.2.7. Análisis Fiabilidad Emprendedores e Investigadores.

La muestra de 64 emprendimientos con 100% encuestas validas, las cuales fueron aplicadas según el criterio de los emprendedores de Sabana y luego por el criterio de observación de los investigadores (Tabla 16). El Alfa de Cronbach obtenido permite comprobar la fiabilidad de la escala utilizada compuesta por 36 variables iguales en cada estudio.

Tabla 16.

Estadísticas de fiabilidad

Emprendedores		Investigadores	
Alfa de Cronbach	N de elementos	Alfa de Cronbach	N de elementos
0,803	36	0,925	36

Nota: El criterio de la muestra está bien contemplado, el cual se pudo determinar por medio del alfa de cronbach, que debe ser mayor de 0,60 para ser variable. Lo que nos permite comprobar que nuestro estudio es altamente confiable, basados en los resultados de las tablas anteriores en las cuales las variables evaluadas tienen un alfa de cronbach por encima de 0,60 tanto en emprendedores (0,803), investigadores (0,925) y clientes (0,919).

Tabla 17.

Estadísticas si se elimina un elemento de la encuesta de emprendedores

	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Edad	,786
Sexo	,785
Profesión	,796
Idioma	,785
Servicios deportivos ofertados	,785
Servicios deportivos demandados	,785
Promoción de la información	,796
Rapidez del servicio	,778
Calidad del servicio	,775
Eficiencia del servicio	,782
Cortesía en el servicio	,781
Ambiente Laboral en el servicio	,777
Profesionalismo en el servicio	,776
Hablo más de oportunidades que de problemas.	,770
Considero que puedo dominar gran parte de las adversidades.	,774
Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.	,779
Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.	,783
Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.	,771
Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.	,778
Considero fácil buscar soluciones para problemas.	,772
Me siento atraído por nuevas oportunidades empresariales.	,787
Me siento activo cuando trabajo con profesionales innovadores.	,785

Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico.	,784
Valoro el proceso de gestión y reducción de riesgos.	,776
Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.	,776
Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.	,781
Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.	,780
Priorizo todas las decisiones relativas a un asunto cuando es crítico.	,782
Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.	,781
Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.	,788
Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.	,772
Creo que si dedico tiempo para planificar el futuro del negocio, el resultado es mejor.	,781
Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales proveedores.	,773
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.	,773
El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.	,767

Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales clientes.	,785
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.	,782
El relacionamiento con nuestros principales clientes es importante para realizar transacciones aisladas.	,784
Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.	,778
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con las principales empresas del sector.	,776
El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.	,783
Es común entre las empresas del sector, compartir informaciones sobre proveedores, mercado y clientes.	,773
Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.	,777

Tabla 18.

Estadísticas si se elimina un elemento de la encuesta de investigadores

	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Rapidez del servicio	,923
Calidad del servicio	,921

Eficiencia del servicio	,922
Cortesía en el servicio	,921
Ambiente Laboral en el servicio	,922
Profesionalismo en el servicio	,921
Hablo más de oportunidades que de problemas.	,923
Considero que puedo dominar gran parte de las adversidades.	,922
Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.	,923
Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.	,924
Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.	,921
Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.	,921
Considero fácil buscar soluciones para problemas.	,923
Me siento atraído por nuevas oportunidades empresariales.	,925
Me siento activo cuando trabajo con profesionales innovadores.	,923

Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico.	,927
Valoro el proceso de gestión y reducción de riesgos.	,922
Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.	,930
Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.	,927
Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.	,924
Priorizo todas las decisiones relativas a un asunto cuando es crítico.	,921
Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.	,923
Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.	,925

Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.	,920
Creo que si dedico tiempo para planificar el futuro del negocio, el resultado es mejor.	,923
Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales proveedores.	,924
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.	,923
El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.	,922
Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales clientes.	,923
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.	,924

El relacionamiento con nuestros principales clientes es importante para realizar transacciones aisladas.	,923
Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.	,921
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con las principales empresas del sector.	,921
El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.	,922
Es común entre las empresas del sector, compartir informaciones sobre proveedores, mercado y clientes.	,920
Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.	,923

2.2.8. Estadística descriptiva de Emprendedores e Investigadores.

La estadística descriptiva estuvo enfocada a determinar los estadígrafos la media, la mediana y la moda de cada una de las 36 variables, más las variables de identificación (Tablas 19 y 20).

Tabla 19.

Estadísticos Emprendedores

Estadísticos						
		Edad	Sexo	Profesión	Año de Creación	Idioma
N	Válido	64	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		2,09	1,92	2,72	2010,55	1,11
Mediana		2,00	2,00	4,00	2013,00	1,00
Moda		2	2	4	2016	1
		Servicios deportivos ofertados	Servicios deportivos demandados	Promoción de la información	Rapidez del servicio	
N	Válido	64	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		1,30	1,30	3,17	6,31	
Mediana		1,00	1,00	3,00	6,50	
Moda		1	1	1	7	
		Calidad del servicio	Eficiencia del servicio	Cortesía en el servicio	Ambiente Laboral en el servicio	
N	Válido	64	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		6,41	6,28	6,52	6,52	
Mediana		6,50	6,00	7,00	7,00	
Moda		7	7	7	7	
		Profesionalismo en el servicio	Hablo más de oportunidades que de problemas.	Considero que puedo dominar gran parte de las adversidades.	Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.	
N	Válido	64	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		6,38	5,92	6,02	6,41	
Mediana		7,00	6,00	6,00	7,00	
Moda		7	7	6	7	

		Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.	Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.	Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.	Considero fácil buscar soluciones para problemas.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		6,28	6,08	6,08	6,16
Mediana		6,00	6,00	6,00	6,00
Moda		7	7	6	6
		Me siento atraído por nuevas oportunidades empresariales.	Me siento activo cuando trabajo con profesionales innovadores.	Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico.	Valoro el proceso de gestión y reducción de riesgos.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		6,33	6,38	5,44	5,61
Mediana		7,00	7,00	6,00	6,00
Moda		7	7	6	6
		Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.	Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.	Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.	Priorizo todas las decisiones relativas a un asunto cuando es crítico.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		4,47	5,19	6,13	5,88
Mediana		5,00	6,00	6,00	6,00
Moda		5	7	7	6

		Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.	Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.	Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.	Creo que si dedico tiempo para planificar el futuro del negocio, el resultado es mejor.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,97	5,47	5,73	6,38
Mediana		6,00	6,00	6,00	7,00
Moda		6	6	7	7
		Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales proveedores.	Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.	El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.	Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales clientes.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,80	5,88	5,53	6,50
Mediana		6,00	6,00	6,00	7,00
Moda		7	7	7	7
		Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.	El relacionamiento con nuestros principales clientes es importante para realizar transacciones aisladas.	Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.	Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con las principales empresas del sector.
N	Válido	64	64	64	64

	Perdidos	0	0	0	0
Media		6,61	6,19	6,20	6,19
Mediana		7,00	6,00	6,00	6,00
Moda		7	7	7	7
		El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.	Es común entre las empresas del sector, compartir informaciones sobre proveedores, mercados y clientes.	Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.	Municipio
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,63	5,17	4,59	6,39
Mediana		6,00	5,00	4,00	7,50
Moda		7	7	4	9

Nota: Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

Tabla 20.

Estadísticos Investigadores

Estadísticos					
		Rapidez del servicio	Calidad del servicio	Eficiencia del servicio	Cortesía en el servicio
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,94	5,75	5,61	5,97
Mediana		6,00	6,00	6,00	6,00
Moda		7	6	6	7
		Ambiente Laboral en el servicio	Profesionalismo en el servicio	Hablo más de oportunidades que de problemas.	Considero que puedo dominar gran parte de las adversidades.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		6,08	5,02	5,66	5,64
Mediana		6,00	6,00	6,00	6,00
Moda		7	7	5	6

		Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.	Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.	Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.	Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,88	5,89	5,67	5,64
Mediana		6,00	6,00	6,00	6,00
Moda		6	6	6	6
		Considero fácil buscar soluciones para problemas.	Me siento atraído por nuevas oportunidades empresariales.	Me siento activo cuando trabajo con profesionales innovadores.	Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,73	6,11	5,83	5,30
Mediana		6,00	6,00	6,00	6,00
Moda		6	6	6	6
		Valoro el proceso de gestión y reducción de riesgos.	Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.	Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.	Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,14	4,53	4,98	5,67
Mediana		5,00	5,00	5,00	6,00
Moda		5	6	6	7

		Priorizo todas las decisiones relativas a un asunto cuando es crítico.	Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.	Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.	Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,27	5,44	5,36	5,27
Mediana		5,00	6,00	6,00	6,00
Moda		6	6	6	6
		Creo que si dedico tiempo para planificar el futuro del negocio, el resultado es mejor.	Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales proveedores.	Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.	El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,94	5,42	5,53	5,28
Mediana		6,00	6,00	6,00	5,00
Moda		6	6	6	5
		Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con nuestros principales clientes.	Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.	El relacionamiento con nuestros principales clientes es importante para realizar transacciones aisladas.	Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0

Media		6,19	6,27	6,03	5,75
Mediana		6,00	6,00	6,00	6,00
Moda		7	7	7	6
		Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con las principales empresas del sector.	El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.	Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre proveedores, mercado y clientes.	Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.
N	Válido	64	64	64	64
	Perdidos	0	0	0	0
Media		5,59	5,31	4,89	4,38
Mediana		6,00	5,00	5,00	4,00
Moda		6	5	7	3

Nota: Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

En la tabla 21 se ha podido caracterizar de manera general el emprendimiento deportivo de la región de la Sabana. Los emprendedores deportivos de la región tienen en un 51.6%, edades en el intervalo de 27-45, el 92.2% son Masculinos, el 51.6% no tienen profesión formal definida, el año de creación redundante es 2016 con 15.6%, el 90% no domina un segundo idioma, el servicio más demandado y por ende ofertado es el entrenamiento deportivo con un 82%, mientras que el 23% y 20% de la información es realizada por internet y tarjetas de presentación respectivamente. En resumen puede plantearse que los emprendimientos deportivos de la región son administrados por emprendedores hombres con edades comprendidas entre 27 y 45 años, como empleo informal, que son de reciente creación ofertando principalmente entrenamiento deportivo, con publicidad a través de internet y tarjetas de presentación.

2.2.9. Frecuencias de Emprendedores e Investigadores.

Tabla 21.

Frecuencia de variables sobre características generales de los emprendimientos deportivos

Edad		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	16-26	13	20,3	20,3	20,3
	27-45	33	51,6	51,6	71,9
	46-60	17	26,6	26,6	98,4
	+60	1	1,6	1,6	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Sexo		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Femenino	5	7,8	7,8	7,8
	Masculino	59	92,2	92,2	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Profesión		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Profesional	23	35,9	35,9	35,9
	Técnico	5	7,8	7,8	43,8
	Estudiante	3	4,7	4,7	48,4
	Empleo Informal	33	51,6	51,6	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Año de Creación		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1989	1	1,6	1,6	1,6
	1990	1	1,6	1,6	3,1
	1997	1	1,6	1,6	4,7
	1998	1	1,6	1,6	6,3
	1999	1	1,6	1,6	7,8
	2000	4	6,3	6,3	14,1
	2001	1	1,6	1,6	15,6
	2002	1	1,6	1,6	17,2
	2004	2	3,1	3,1	20,3
	2005	1	1,6	1,6	21,9
	2008	2	3,1	3,1	25,0
	2009	2	3,1	3,1	28,1
	2010	3	4,7	4,7	32,8
	2011	2	3,1	3,1	35,9
	2012	6	9,4	9,4	45,3
	2013	5	7,8	7,8	53,1
2014	7	10,9	10,9	64,1	

	2015	8	12,5	12,5	76,6
	2016	10	15,6	15,6	92,2
	2017	5	7,8	7,8	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Idioma		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	58	90,6	90,6	90,6
	Inglés	5	7,8	7,8	98,4
	Francés	1	1,6	1,6	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Servicios deportivos ofertados		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entrenamiento deportivo	53	82,8	82,8	82,8
	Recreación	3	4,7	4,7	87,5
	Actividad física y salud	8	12,5	12,5	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Servicios deportivos demandados		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entrenamiento deportivo	53	82,8	82,8	82,8
	Recreación	3	4,7	4,7	87,5
	Actividad física y salud	8	12,5	12,5	100,0
	Total	64	100,0	100,0	
Promoción de la información		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Internet	15	23,4	23,4	23,4
	Tarjetas de presentación	13	20,3	20,3	43,8
	Cliente repitente	8	12,5	12,5	56,3
	Cara a cara	9	14,1	14,1	70,3
	Tercero	12	18,8	18,8	89,1
	Directamente en el local	7	10,9	10,9	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

En la tabla de frecuencia de variables sobre la percepción del servicio de emprendimientos de la actividad física según emprendedores e investigadores (Tabla 22), 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.

Tabla 22.

Frecuencias de variables sobre la percepción del servicio de emprendimientos de la actividad física según emprendedores e investigadores

Emprendedores					Investigadores						
Rapidez del servicio					Rapidez del servicio						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6
	Regular	2	3,1	3,1	4,7		Regular	4	6,3	6,3	7,8
	Bueno	5	7,8	7,8	12,5		Bueno	17	26,6	26,6	34,4
	Muy bueno	24	37,5	37,5	50		Muy bueno	18	28,1	28,1	62,5
	Excelente	32	50	50	100		Excelente	24	37,5	37,5	100
	Total	64	100	100			Total	64	100	100	
Calidad del servicio					Calidad del servicio						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	6	9,4	9,4	9,4	Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6
	Muy bueno	26	40,6	40,6	50		Regular	6	9,4	9,4	10,9
	Excelente	32	50	50	100		Bueno	18	28,1	28,1	39,1
	Total	64	100	100			Muy bueno	22	34,4	34,4	73,4
							Excelente	17	26,6	26,6	100
							Total	64	100	100	
Eficiencia del servicio					Eficiencia del servicio						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6

	Bueno	10	15,6	15,6	17,2		Regular	13	20,3	20,3	21,9
	Muy bueno	23	35,9	35,9	53,1		Bueno	12	18,8	18,8	40,6
	Excelente	30	46,9	46,9	100		Muy bueno	22	34,4	34,4	75
	Total	64	100	100			Excelente	16	25	25	100
						Total					
						64 100 100					

Cortesía en el servicio

Cortesía en el servicio					Cortesía en el servicio						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Muy malo	1	1,6	1,6	1,6
	Bueno	3	4,7	4,7	7,8		Malo	2	3,1	3,1	4,7
	Muy bueno	19	29,7	29,7	37,5		Regular	5	7,8	7,8	12,5
	Excelente	40	62,5	62,5	100		Bueno	10	15,6	15,6	28,1
	Total	64	100	100			Muy bueno	18	28,1	28,1	56,3
						Excelente					
						28 43,8 43,8 100					
						Total 64 100 100					

Ambiente Laboral en el servicio

Ambiente Laboral en el servicio					Ambiente Laboral en el servicio						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6
	Bueno	6	9,4	9,4	10,9		Regular	4	6,3	6,3	7,8
	Muy bueno	16	25	25	35,9		Bueno	10	15,6	15,6	23,4
	Excelente	41	64,1	64,1	100		Muy bueno	23	35,9	35,9	59,4
	Total	64	100	100			Excelente	26	40,6	40,6	100
						Total					
						64 100 100					

Profesionalismo en el servicio					Profesionalismo en el servicio						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	9	14,1	14,1	14,1	Válido	Pésimo	5	7,8	7,8	7,8
	Muy bueno	22	34,4	34,4	48,4		Muy malo	7	10,9	10,9	18,8
	Excelente	33	51,6	51,6	100		Regular	11	17,2	17,2	35,9
	Total	64	100	100			Bueno	6	9,4	9,4	45,3
						Muy bueno	17	26,6	26,6	71,9	
						Excelente	18	28,1	28,1	100	
						Total	64	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
Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Malo	2	3,1	3,1	3,1
	Regular	8	12,5	12,5	14,1		Regular	8	12,5	12,5	15,6
	Bueno	11	17,2	17,2	31,3		Bueno	18	28,1	28,1	43,8
	Muy bueno	18	28,1	28,1	59,4		Muy bueno	18	28,1	28,1	71,9
	Excelente	26	40,6	40,6	100		Excelente	18	28,1	28,1	100
	Total	64	100	100			Total	64	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
Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6
	Bueno	16	25	25	26,6		Regular	2	3,1	3,1	4,7
	Muy bueno	27	42,2	42,2	68,8		Bueno	25	39,1	39,1	43,8

	Excelente	20	31,3	31,3	100		Muy bueno	27	42,2	42,2	85,9
	Total	64	100	100			Excelente	9	14,1	14,1	100
							Total	64	100	100	

Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.

Acepto los desafíos que el negocio deportivo presenta.

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
Válido	Bueno	8	12,5	12,5	12,5	Válido	Malo	1	1,6	1,6	1,6
	Muy bueno	22	34,4	34,4	46,9		Regular	5	7,8	7,8	9,4
	Excelente	34	53,1	53,1	100		Bueno	16	25	25	34,4
	Total	64	100	100			Muy bueno	21	32,8	32,8	67,2
						Excelente	21	32,8	32,8	100	100
						Total	64	100	100		

Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.

Soy muy seguro cuando tengo que presentar mi opinión.

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
Válido	Regular	4	6,3	6,3	6,3	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Bueno	5	7,8	7,8	14,1		Regular	6	9,4	9,4	10,9
	Muy bueno	24	37,5	37,5	51,6		Bueno	11	17,2	17,2	28,1
	Excelente	31	48,4	48,4	100		Muy bueno	25	39,1	39,1	67,2
	Total	64	100	100		Excelente	21	32,8	32,8	100	100
						Total	64	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
--	--	------------	------------	-------------------	----------------------	--	--	------------	------------	-------------------	----------------------

Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Muy malo	2	3,1	3,1	3,1
	Malo	2	3,1	3,1	4,7		Malo	4	6,3	6,3	9,4
	Regular	1	1,6	1,6	6,3		Regular	3	4,7	4,7	14,1
	Bueno	9	14,1	14,1	20,3		Bueno	14	21,9	21,9	35,9
	Muy bueno	24	37,5	37,5	57,8		Muy bueno	22	34,4	34,4	70,3
	Excelente	27	42,2	42,2	100		Excelente	19	29,7	29,7	100
	Total	64	100	100			Total	64	100	100	

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

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bueno	13	20,3	20,3	20,3	Válido	Regular	10	15,6	15,6	15,6
	Muy bueno	33	51,6	51,6	71,9		Bueno	17	26,6	26,6	42,2
	Excelente	18	28,1	28,1	100		Muy bueno	23	35,9	35,9	78,1
	Total	64	100	100			Excelente	14	21,9	21,9	100
							Total	64	100	100	

Considero fácil buscar soluciones para problemas.

Considero fácil buscar soluciones para problemas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Regular	3	4,7	4,7	4,7
	Bueno	9	14,1	14,1	17,2		Bueno	21	32,8	32,8	37,5
	Muy bueno	30	46,9	46,9	64,1		Muy bueno	30	46,9	46,9	84,4
	Excelente	23	35,9	35,9	100		Excelente	10	15,6	15,6	100
	Total	64	100	100			Total	64	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
Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Regular	1	1,6	1,6	3,1		Malo	1	1,6	1,6	3,1
	Bueno	5	7,8	7,8	10,9		Bueno	9	14,1	14,1	17,2
	Muy bueno	24	37,5	37,5	48,4		Muy bueno	29	45,3	45,3	62,5
	Excelente	33	51,6	51,6	100		Excelente	24	37,5	37,5	100
	Total	64	100	100			Total	64	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
Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Bueno	6	9,4	9,4	10,9		Malo	2	3,1	3,1	4,7
	Muy bueno	22	34,4	34,4	45,3		Regular	3	4,7	4,7	9,4
	Excelente	35	54,7	54,7	100		Bueno	13	20,3	20,3	29,7
	Total	64	100	100			Muy bueno	26	40,6	40,6	70,3
							Excelente	19	29,7	29,7	100
					Total	64	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.						
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	3	4,7	4,7	4,7	Válido	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1
	Muy malo	1	1,6	1,6	6,3		Muy malo	2	3,1	3,1	6,3
	Malo	1	1,6	1,6	7,8		Malo	3	4,7	4,7	10,9

Regular	10	15,6	15,6	23,4	Regular	5	7,8	7,8	18,8
Bueno	9	14,1	14,1	37,5	Bueno	18	28,1	28,1	46,9
Muy bueno	25	39,1	39,1	76,6	Muy bueno	24	37,5	37,5	84,4
Excelente	15	23,4	23,4	100	Excelente	10	15,6	15,6	100
Total	64	100	100		Total	64	100	100	

Valoro el proceso de gestión y reducción de riesgos.

Valoro el proceso de gestión y reducción de riesgos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1
	Muy malo	2	3,1	3,1	6,3		Muy malo	1	1,6	1,6	4,7
	Regular	4	6,3	6,3	12,5		Malo	9	14,1	14,1	18,8
	Bueno	17	26,6	26,6	39,1		Regular	4	6,3	6,3	25
	Muy bueno	21	32,8	32,8	71,9		Bueno	18	28,1	28,1	53,1
	Excelente	18	28,1	28,1	100		Muy bueno	18	28,1	28,1	81,3
	Total	64	100	100			Excelente	12	18,8	18,8	100
						Total	64	100	100		

Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.

Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	10	15,6	15,6	15,6	Válido	Pésimo	7	10,9	10,9	10,9
	Muy malo	3	4,7	4,7	20,3		Muy malo	5	7,8	7,8	18,8
	Malo	6	9,4	9,4	29,7		Malo	5	7,8	7,8	26,6
							Regular	7	10,9	10,9	37,5

Regular	8	12,5	12,5	42,2	Bueno	16	25	25	62,5
Bueno	13	20,3	20,3	62,5	Muy bueno	18	28,1	28,1	90,6
Muy bueno	13	20,3	20,3	82,8	Excelente	6	9,4	9,4	100
Excelente	11	17,2	17,2	100	Total	64	100	100	
Total	64	100	100						

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

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

Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.					Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	8	12,5	12,5	Válido	Pésimo	7	10,9	10,9
	Muy malo	2	3,1	15,6		Muy malo	2	3,1	14,1
	Regular	6	9,4	25		Malo	1	1,6	15,6
	Bueno	12	18,8	43,8		Regular	7	10,9	26,6
	Muy bueno	16	25	68,8		Bueno	17	26,6	53,1
	Excelente	20	31,3	100		Muy bueno	18	28,1	81,3
	Total	64	100	100		Excelente	12	18,8	100
				Total	64	100	100		

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

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

Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.					Creo firmemente que un cambio en el mercado crea una oportunidad para mí.				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy malo	1	1,6	1,6	Válido	Muy malo	2	3,1	3,1
	Malo	1	1,6	3,1		Malo	3	4,7	7,8

Regular	2	3,1	3,1	6,3	Regular	4	6,3	6,3	14,1
Bueno	12	18,8	18,8	25	Bueno	16	25	25	39,1
Muy bueno	17	26,6	26,6	51,6	Muy bueno	19	29,7	29,7	68,8
Excelente	31	48,4	48,4	100	Excelente	20	31,3	31,3	100
Total	64	100	100		Total	64	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	Malo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Muy malo	1	1,6	1,6	1,6
	Regular	3	4,7	4,7	6,3		Malo	6	9,4	9,4	10,9
	Bueno	18	28,1	28,1	34,4		Regular	11	17,2	17,2	28,1
	Muy bueno	23	35,9	35,9	70,3		Bueno	16	25	25	53,1
	Excelente	19	29,7	29,7	100		Muy bueno	17	26,6	26,6	79,7
	Total	64	100	100			Excelente	13	20,3	20,3	100
						Total	64	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	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Pésimo	3	4,7	4,7	4,7
	Malo	1	1,6	1,6	4,7		Muy malo	2	3,1	3,1	7,8
	Regular	1	1,6	1,6	6,3		Malo	1	1,6	1,6	9,4

Bueno	9	14,1	14,1	20,3	Regular	4	6,3	6,3	15,6
Muy bueno	29	45,3	45,3	65,6	Bueno	15	23,4	23,4	39,1
Excelente	22	34,4	34,4	100	Muy bueno	26	40,6	40,6	79,7
Total	64	100	100		Excelente	13	20,3	20,3	100
					Total	64	100	100	

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

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

Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.					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	Pésimo	4	6,3	6,3	6,3	Válido	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1
	Malo	1	1,6	1,6	7,8		Muy malo	1	1,6	1,6	4,7
	Regular	5	7,8	7,8	15,6		Malo	2	3,1	3,1	7,8
	Bueno	18	28,1	28,1	43,8		Regular	7	10,9	10,9	18,8
	Muy bueno	19	29,7	29,7	73,4		Bueno	18	28,1	28,1	46,9
	Excelente	17	26,6	26,6	100		Muy bueno	23	35,9	35,9	82,8
	Total	64	100	100			Excelente	11	17,2	17,2	100
					Total	64	100	100			

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

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

Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.					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	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Muy malo	2	3,1	3,1	4,7		Muy malo	1	1,6	1,6	3,1

Muy malo	1	1,6	1,6	3,1	Muy malo	1	1,6	1,6	4,7
Malo	4	6,3	6,3	9,4	Malo	3	4,7	4,7	9,4
Regular	4	6,3	6,3	15,6	Regular	7	10,9	10,9	20,3
Bueno	13	20,3	20,3	35,9	Bueno	15	23,4	23,4	43,8
Muy bueno	12	18,8	18,8	54,7	Muy bueno	21	32,8	32,8	76,6
Excelente	29	45,3	45,3	100	Excelente	15	23,4	23,4	100
Total	64	100	100		Total	64	100	100	

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Malo	2	3,1	3,1	4,7		Muy malo	2	3,1	3,1	4,7
	Regular	3	4,7	4,7	9,4		Malo	3	4,7	4,7	9,4
	Bueno	15	23,4	23,4	32,8		Regular	3	4,7	4,7	14,1
	Muy bueno	19	29,7	29,7	62,5		Bueno	17	26,6	26,6	40,6
	Excelente	24	37,5	37,5	100		Muy bueno	23	35,9	35,9	76,6
	Total	64	100	100			Excelente	15	23,4	23,4	100
						Total	64	100	100		

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

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	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Muy malo	2	3,1	3,1	6,3		Muy malo	2	3,1	3,1	4,7
	Malo	1	1,6	1,6	7,8		Malo	3	4,7	4,7	9,4
	Regular	6	9,4	9,4	17,2		Regular	8	12,5	12,5	21,9
	Bueno	17	26,6	26,6	43,8		Bueno	20	31,3	31,3	53,1
	Muy bueno	16	25	25	68,8		Muy bueno	18	28,1	28,1	81,3
	Excelente	20	31,3	31,3	100		Excelente	12	18,8	18,8	100
	Total	64	100	100			Total	64	100	100	

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

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Bueno	14	21,9	21,9	21,9
	Bueno	1	1,6	1,6	4,7		Muy bueno	24	37,5	37,5	59,4
	Muy bueno	24	37,5	37,5	42,2		Excelente	26	40,6	40,6	100
	Excelente	37	57,8	57,8	100		Total	64	100	100	
	Total	64	100	100							

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.

Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Regular	3	4,7	4,7	4,7

Bueno	3	4,7	4,7	6,3	Bueno	6	9,4	9,4	14,1
Muy bueno	16	25	25	31,3	Muy bueno	26	40,6	40,6	54,7
Excelente	44	68,8	68,8	100	Excelente	29	45,3	45,3	100
Total	64	100	100		Total	64	100	100	

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

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Pésimo	1	1,6	1,6	1,6
	Regular	2	3,1	3,1	6,3		Malo	1	1,6	1,6	3,1
	Bueno	5	7,8	7,8	14,1		Regular	4	6,3	6,3	9,4
	Muy bueno	24	37,5	37,5	51,6		Bueno	9	14,1	14,1	23,4
	Excelente	31	48,4	48,4	100		Muy bueno	22	34,4	34,4	57,8
	Total	64	100	100			Excelente	27	42,2	42,2	100
						Total	64	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	Malo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Muy malo	1	1,6	1,6	1,6
	Regular	3	4,7	4,7	6,3		Malo	1	1,6	1,6	3,1
	Bueno	8	12,5	12,5	18,8		Regular	6	9,4	9,4	12,5

Muy bueno	22	34,4	34,4	53,1	Bueno	16	25	25	37,5
Excelente	30	46,9	46,9	100	Muy bueno	21	32,8	32,8	70,3
Total	64	100	100		Excelente	19	29,7	29,7	100
					Total	64	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	Malo	1	1,6	1,6	1,6	Válido	Malo	5	7,8	7,8	7,8
	Regular	4	6,3	6,3	7,8		Regular	7	10,9	10,9	18,8
	Bueno	8	12,5	12,5	20,3		Bueno	15	23,4	23,4	42,2
	Muy bueno	20	31,3	31,3	51,6		Muy bueno	19	29,7	29,7	71,9
	Excelente	31	48,4	48,4	100		Excelente	18	28,1	28,1	100
	Total	64	100	100			Total	64	100	100	

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

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	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Muy malo	2	3,1	3,1	3,1
	Muy malo	1	1,6	1,6	4,7		Malo	5	7,8	7,8	10,9
	Regular	6	9,4	9,4	14,1		Regular	9	14,1	14,1	25

Bueno	18	28,1	28,1	42,2	Bueno	17	26,6	26,6	51,6
Muy bueno	17	26,6	26,6	68,8	Muy bueno	17	26,6	26,6	78,1
Excelente	20	31,3	31,3	100	Excelente	14	21,9	21,9	100
Total	64	100	100		Total	64	100	100	

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

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	Pésimo	2	3,1	3,1	3,1	Válido	Muy malo	5	7,8	7,8	7,8
	Malo	6	9,4	9,4	12,5		Malo	14	21,9	21,9	29,7
	Regular	15	23,4	23,4	35,9		Regular	8	12,5	12,5	42,2
	Bueno	11	17,2	17,2	53,1		Bueno	9	14,1	14,1	56,3
	Muy bueno	14	21,9	21,9	75		Muy bueno	12	18,8	18,8	75
	Excelente	16	25	25	100		Excelente	16	25	25	100
Total		64	100	100		Total		64	100	100	

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

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
Válido	Pésimo	3	4,7	4,7	4,7	Válido	Pésimo	3	4,7	4,7	4,7
	Muy malo	4	6,3	6,3	10,9		Muy malo	7	10,9	10,9	15,6
	Malo	11	17,2	17,2	28,1		Malo	18	28,1	28,1	43,8

DIAGNÓSTICO GEOREFERENCIADO DEL
EMPRESARIADO



Regular	15	23,4	23,4	51,6	Regular	5	7,8	7,8	51,6
Bueno	8	12,5	12,5	64,1	Bueno	10	15,6	15,6	67,2
Muy bueno	11	17,2	17,2	81,3	Muy bueno	8	12,5	12,5	79,7
Excelente	12	18,8	18,8	100	Excelente	13	20,3	20,3	100
Total	64	100	100		Total	64	100	100	

Como se puede observar en la tabla 22, las frecuencias de las variables sobre la percepción del servicio de emprendimientos de la actividad física según emprendedores e investigadores, existe un desacuerdo entre los resultados obtenidos, por lo que se determina que los emprendedores están perdiendo la percepción de sus propios emprendimientos, ya que en la mayoría de los casos en las variables objetos de estudios consideran que se encuentran excelente y lo observado por los investigadores no coinciden en su totalidad, y si hacemos una triangulación de esta misma información con lo dicho por clientes en la tabla 7 expuesta anteriormente comprobamos nuestra teoría. Cabe resaltar que se tomaran los resultados con mayor valor y significancia en cada una de las tablas de emprendedores, investigadores y clientes.

Dichas variables son: **La Rapidez del servicio** según los emprendedores es excelente por un 50% de muestra, mientras que los investigadores la consideran excelente en un 37,5% y el 33,7% de los clientes encuestados la consideran excelente. **La Calidad del Servicio** según el 50% de los emprendedores es excelente, mientras que para los investigadores el 34,4% de la muestra es muy buena, pero los clientes la consideran excelente por un 34,4%, lo que demuestra que los emprendimientos en la mayoría de los casos están brindando un servicio de calidad según los resultados obtenidos. **La eficiencia del servicio** es según los emprendedores excelente, por un 46,9% de la muestra, mientras que para los investigadores es muy buena por un 34,4%, así mismo para los clientes es muy buena por un 33,2% de los encuestados, por lo se considera que el servicio brindado por los emprendimientos en la subregión sabana son muy eficientes a la hora de obtener resultados. **La cortesía del servicio** al igual que las variables anteriores es considerada excelente por un 62,5% de los emprendedores, mientras que para los investigadores es excelente por un 43,8% de la muestra y para los clientes encuestados coinciden que es excelente por un 32,2% de clientes. **El ambiente laboral** es otra de las variables que según los resultados obtenidos, es considerada excelente en su totalidad, los emprendedores en un 64,1%, los investigadores en un 40,6% de la muestra y los clientes por un 34,7% de los encuestados. Y finalmente el **profesionalismo en el servicio** es para los emprendedores excelentes por un 51,6% de la muestra, mientras que para los investigadores es excelente, pero en un 28,1% y para los clientes es excelente por un 28,4% de los encuestados.

Por lo que podemos considerar de manera general, que estos aspectos están siendo tenidos en cuenta por las personas a la hora de crear sus propios emprendimientos,

aunque existen algunos emprendedores que no tienen la percepción real del servicio o producto que le están ofertando a sus clientes.

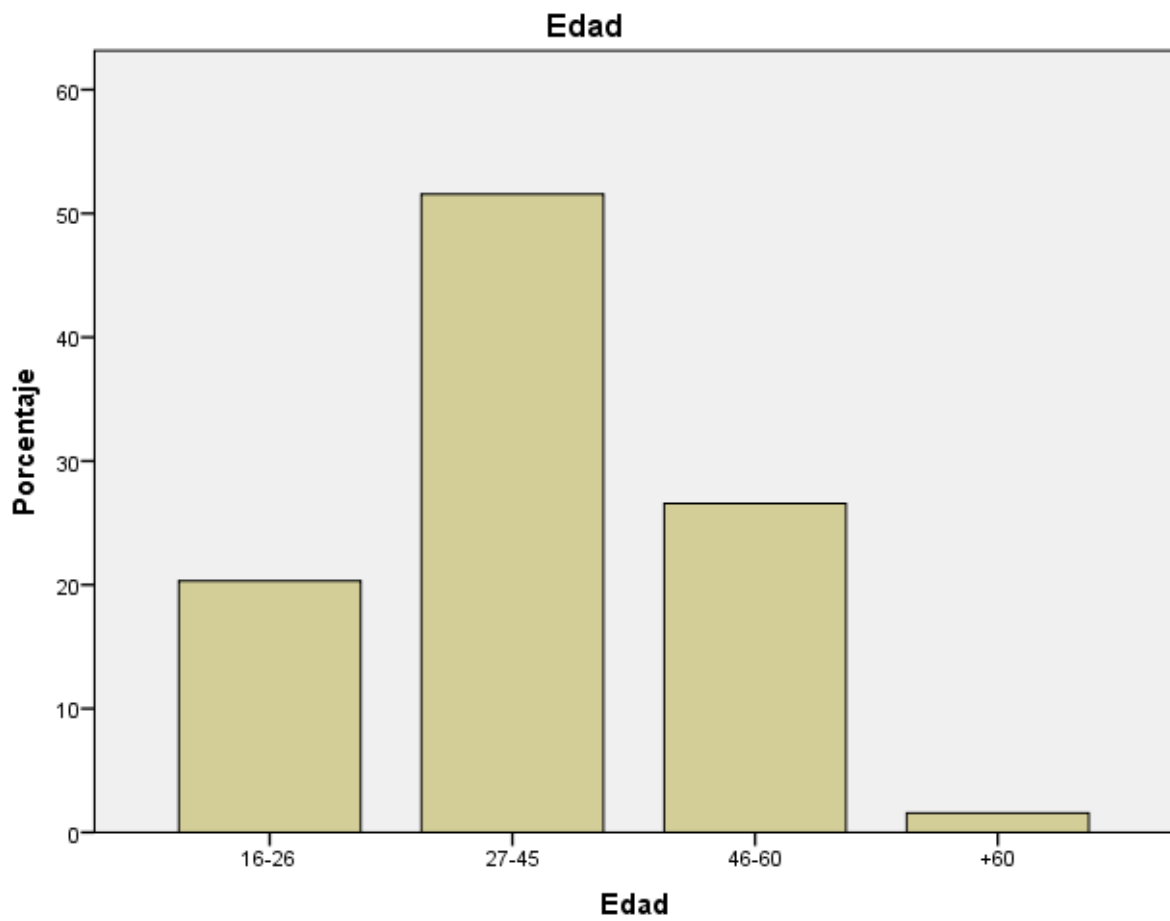
En el caso del desglose de emprendimientos por municipios el mayor por ciento está ubicado en Corozal (Tabla 23).

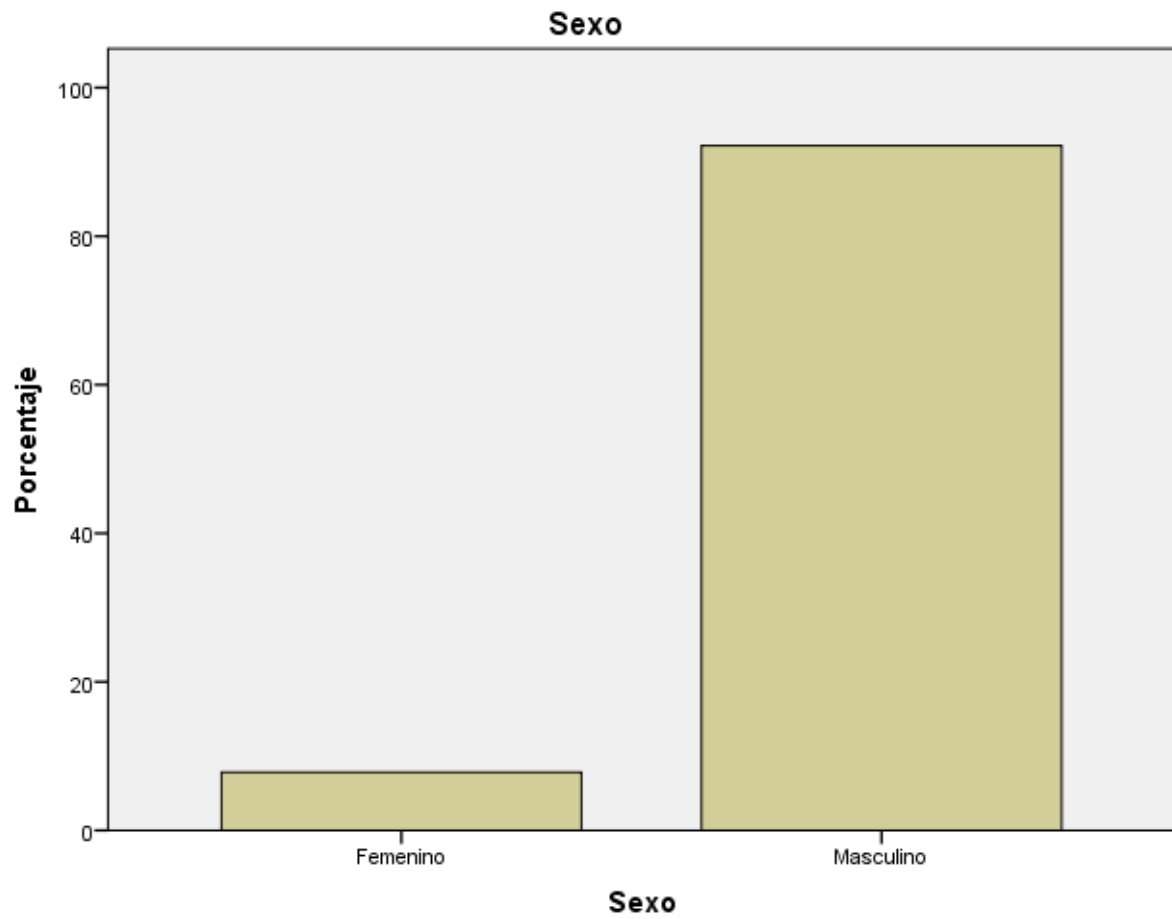
Tabla 23.

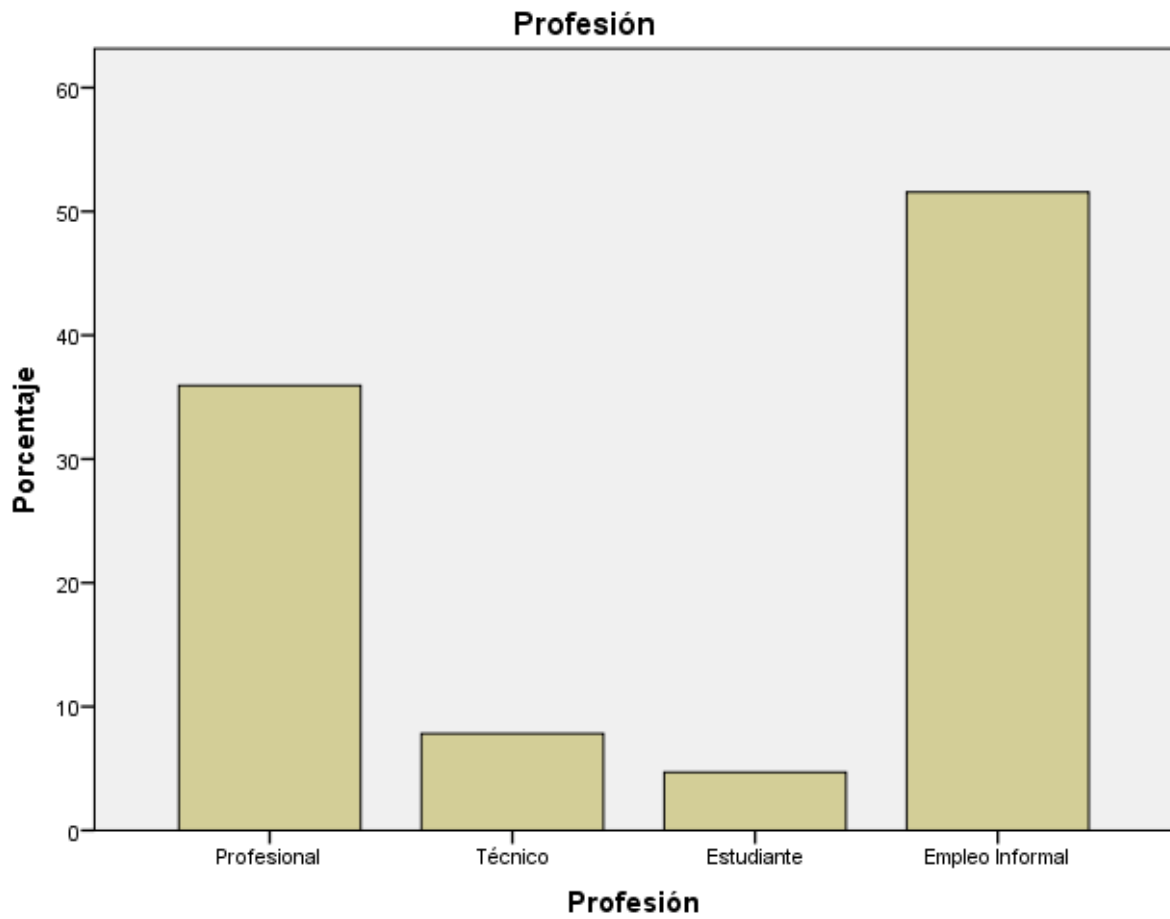
Emprendimientos por Municipio

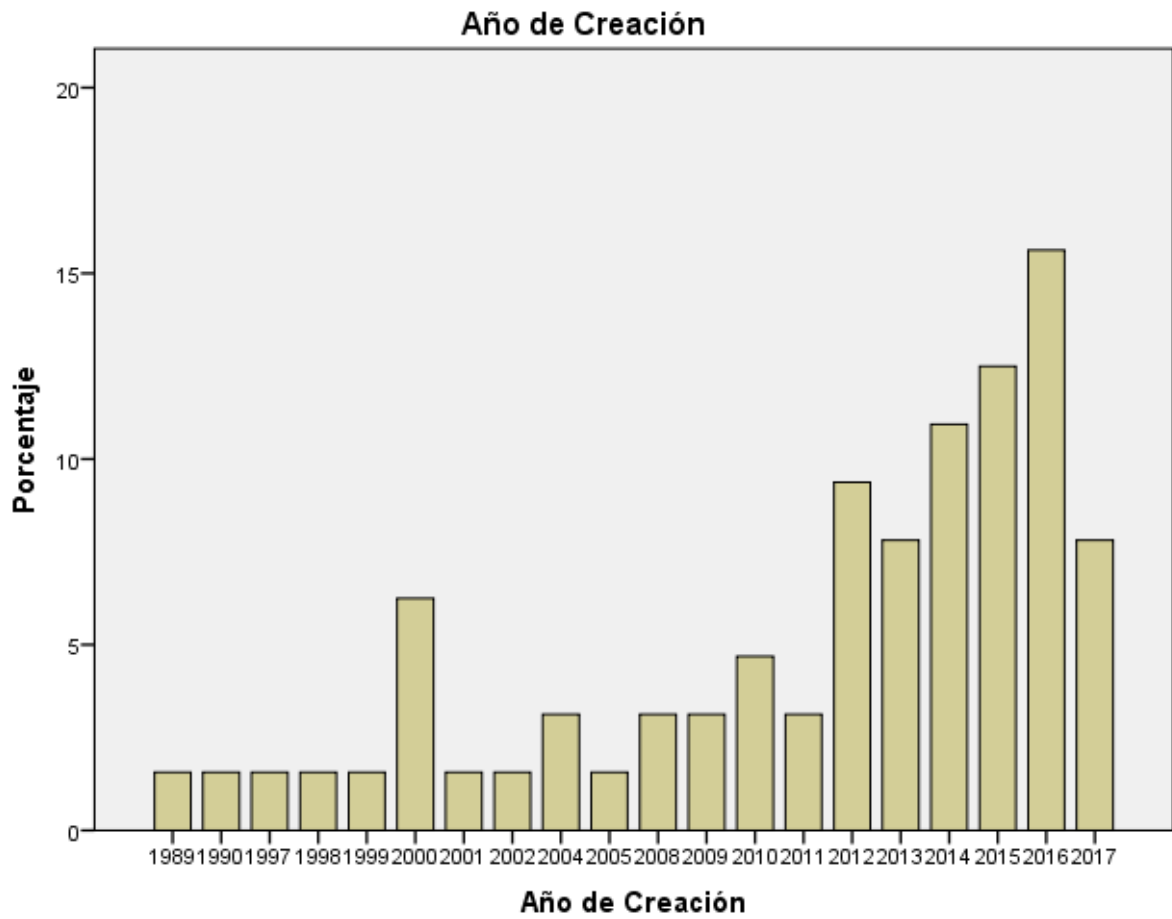
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sincé	7	10,9	10,9	10,9
	Betulia	3	4,7	4,7	15,6
	El Roble	1	1,6	1,6	17,2
	Sampues	10	15,6	15,6	32,8
	Buenvista	2	3,1	3,1	35,9
	Galera	5	7,8	7,8	43,8
	San Pedro	4	6,3	6,3	50,0
	Los Palmitos	3	4,7	4,7	54,7
	Corozal	29	45,3	45,3	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

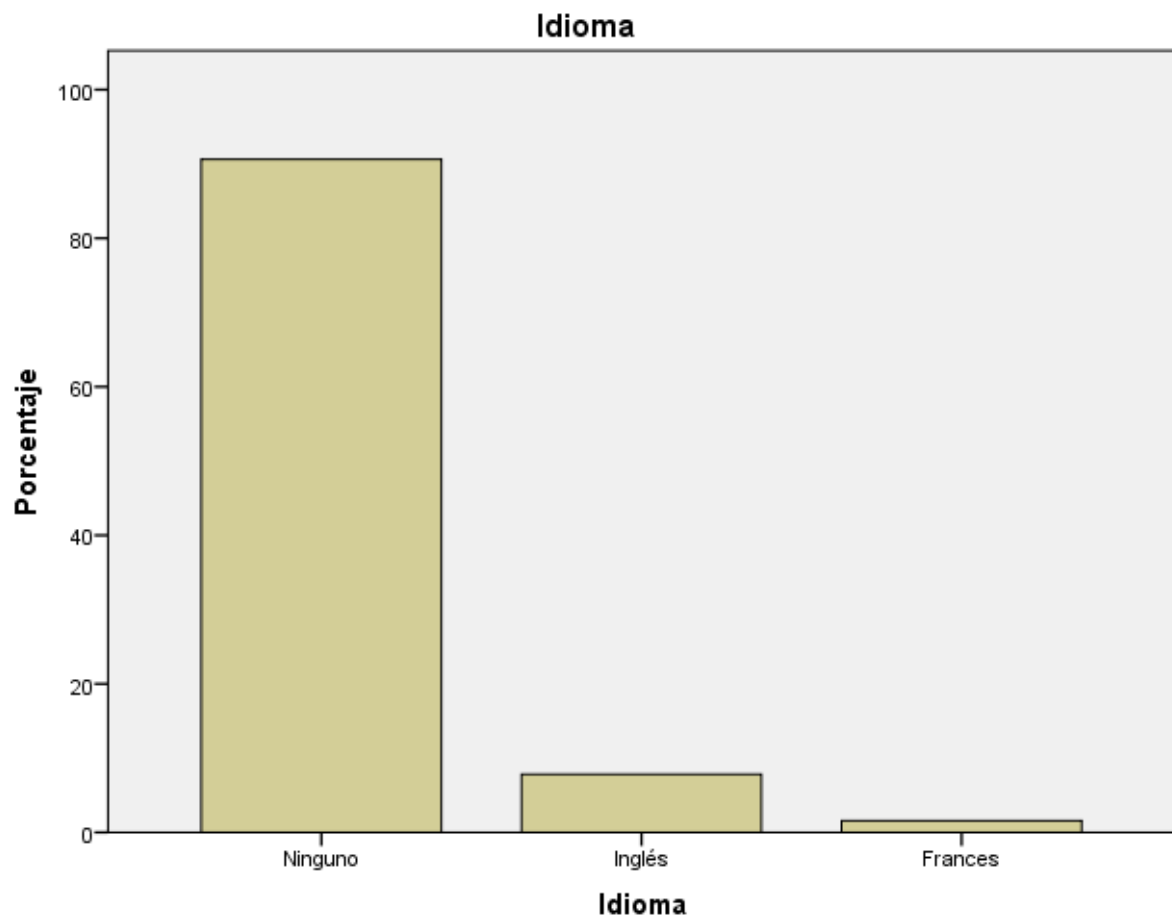
Gráficos 2. Frecuencias de emprendimientos de información general

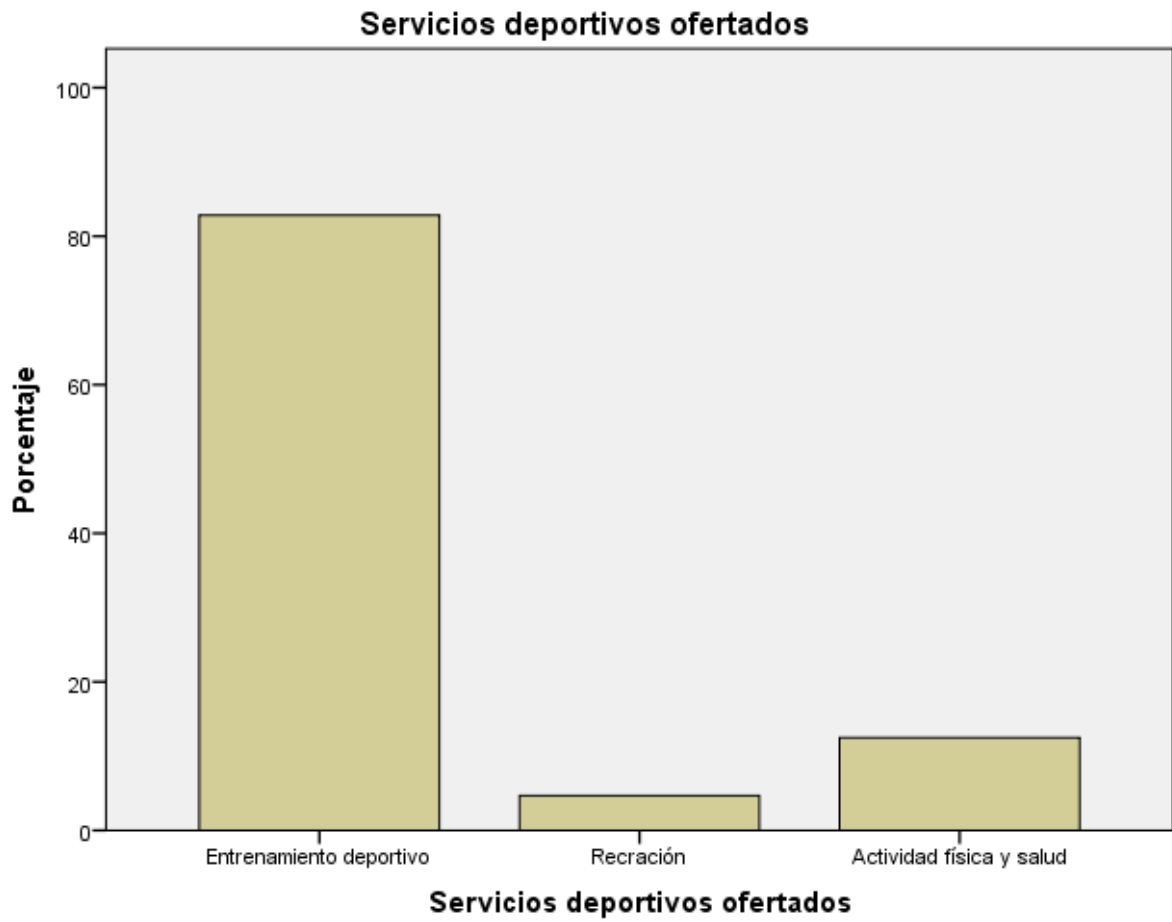


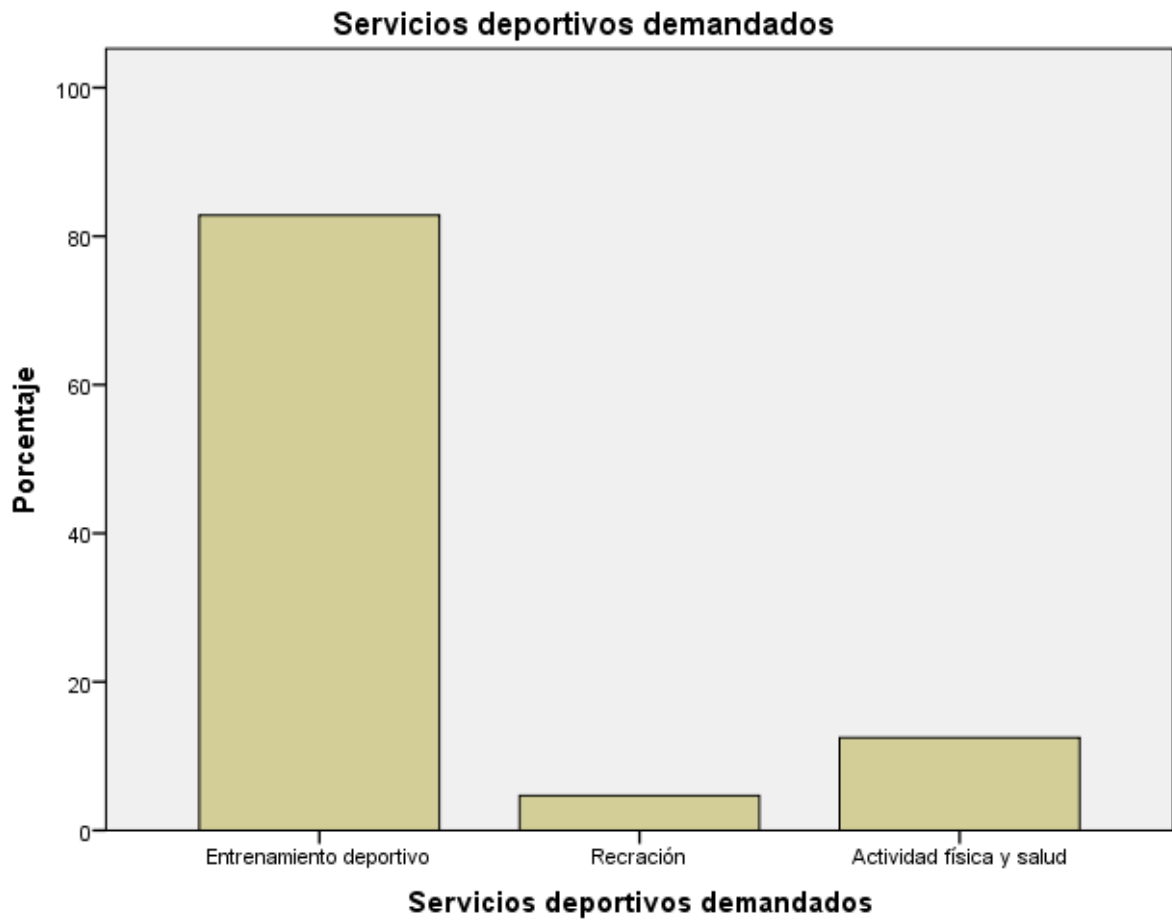


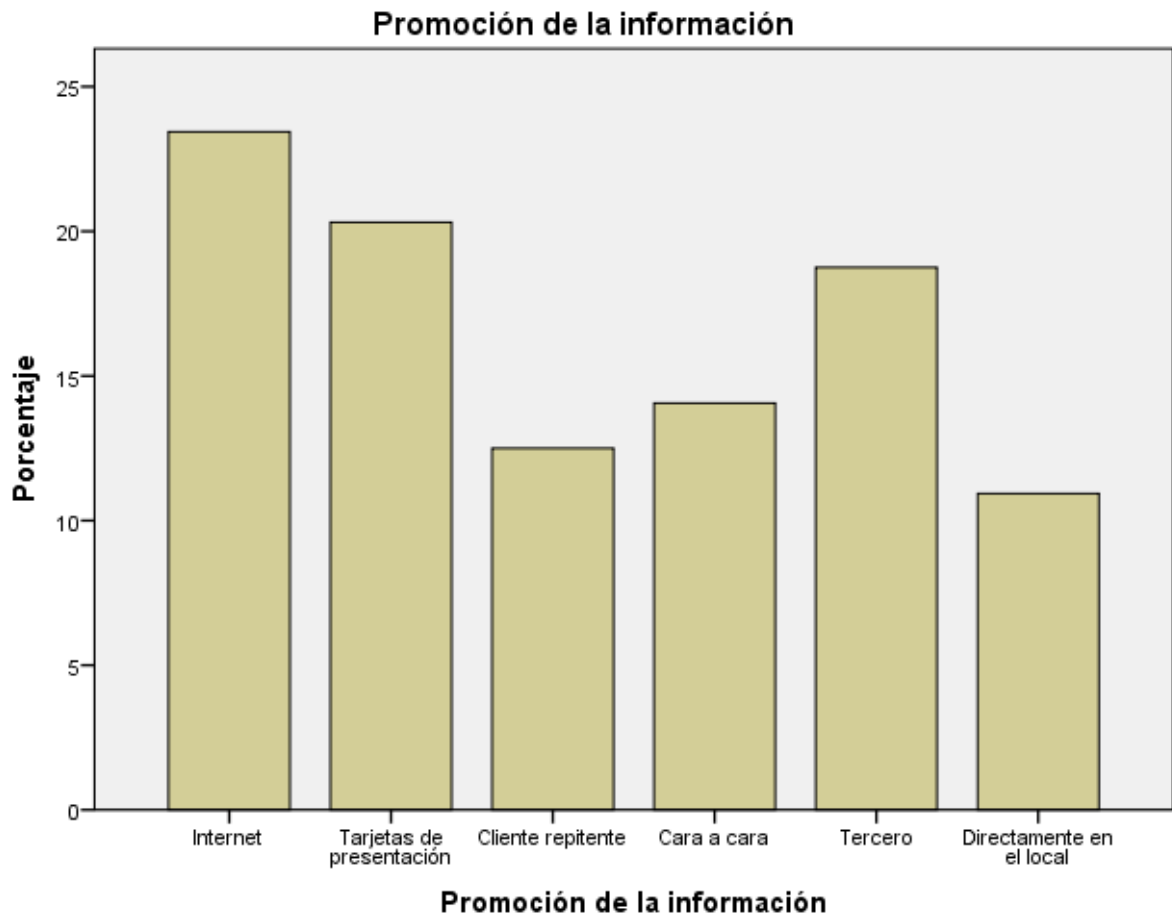


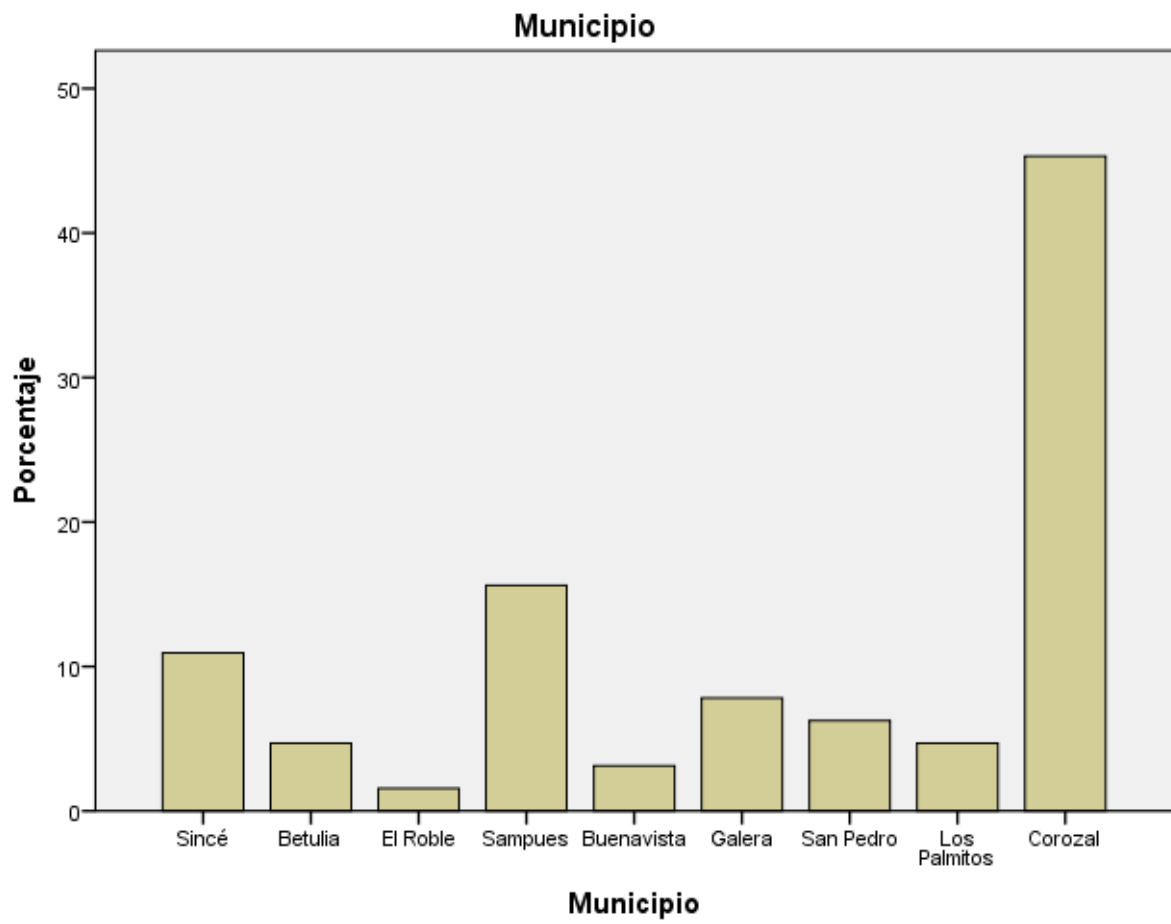






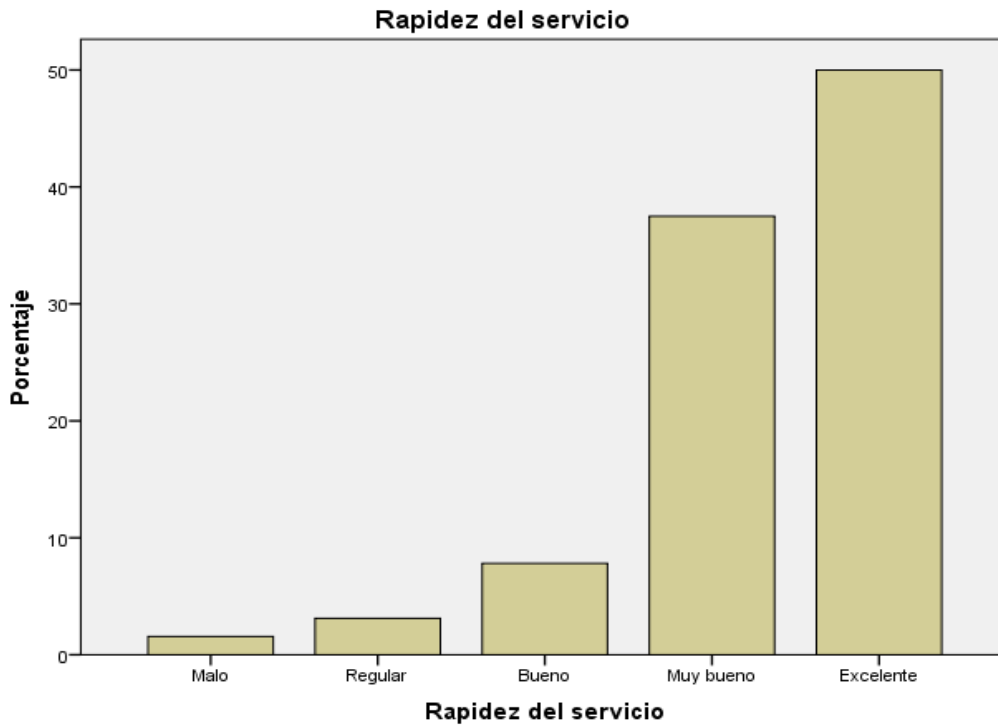




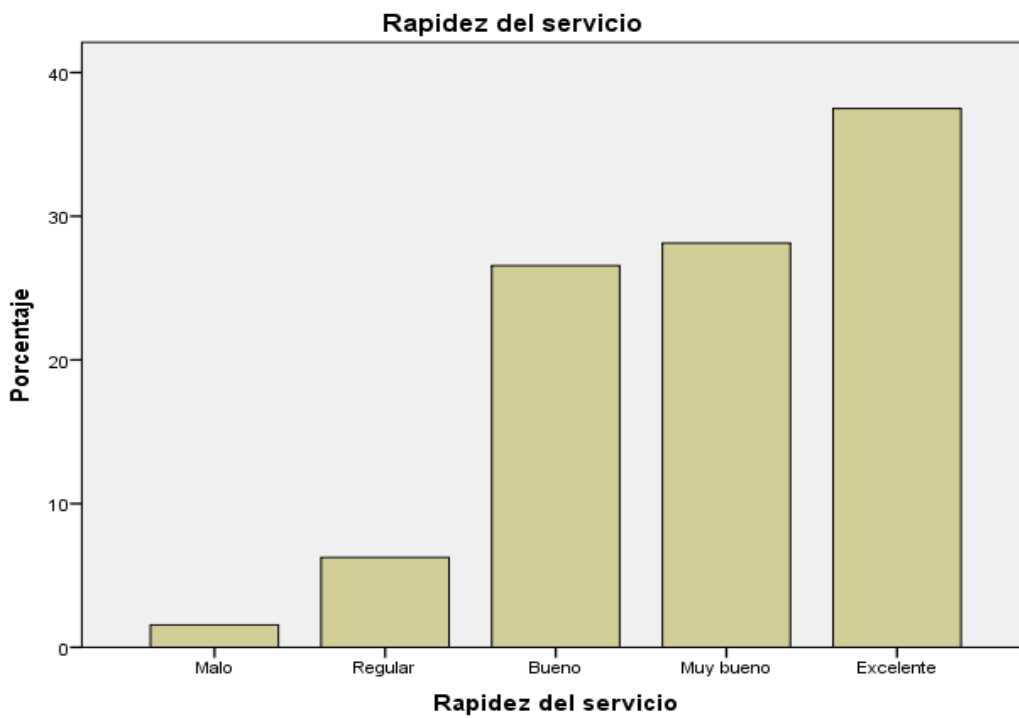


Gráficos 3. Frecuencias de Emprendedores e Investigadores

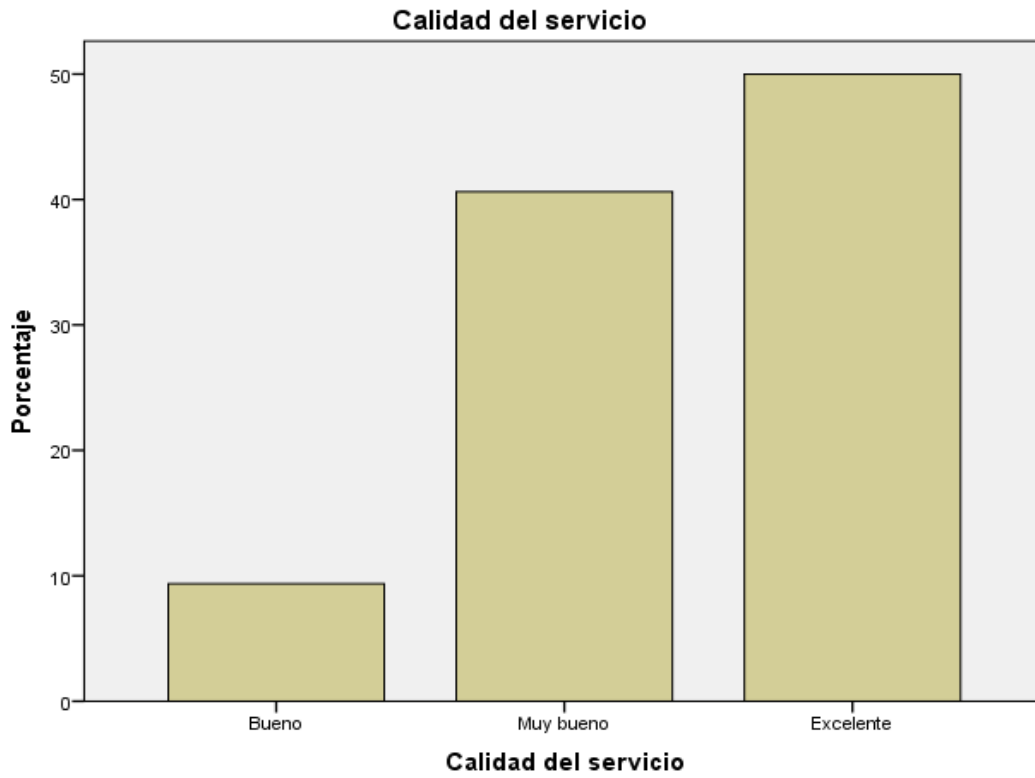
Emprendedores



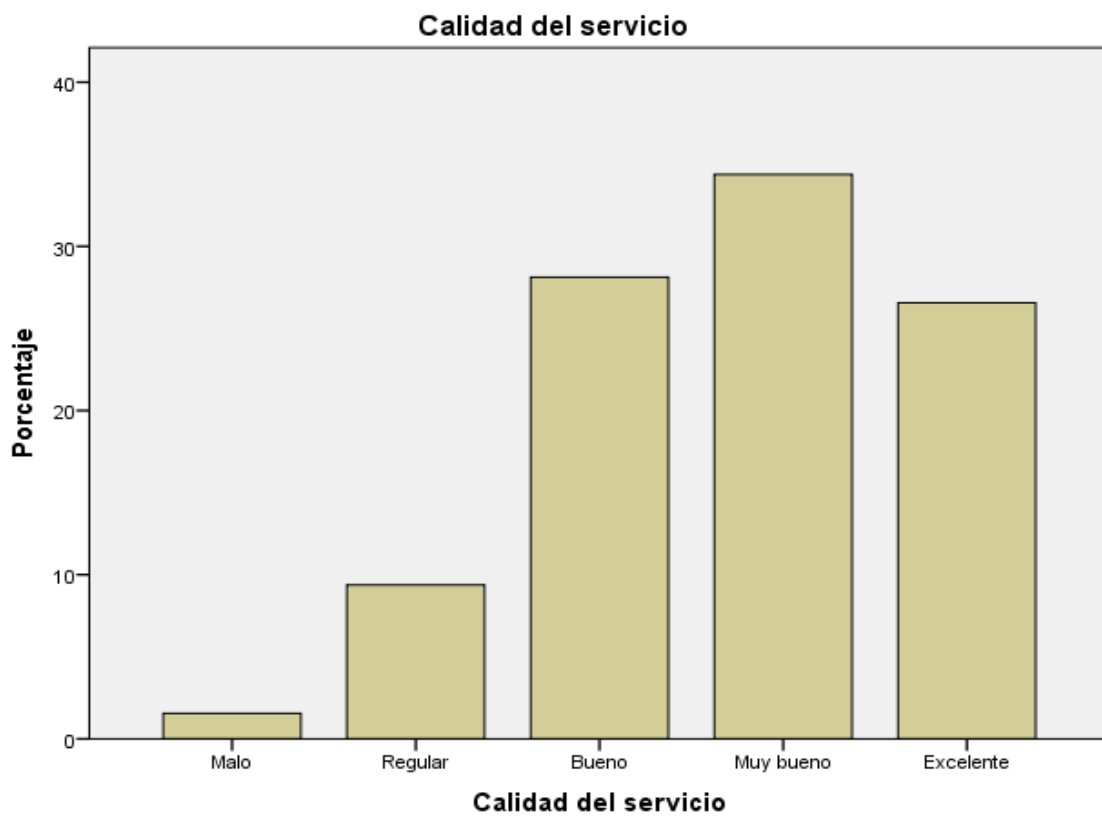
Investigadores



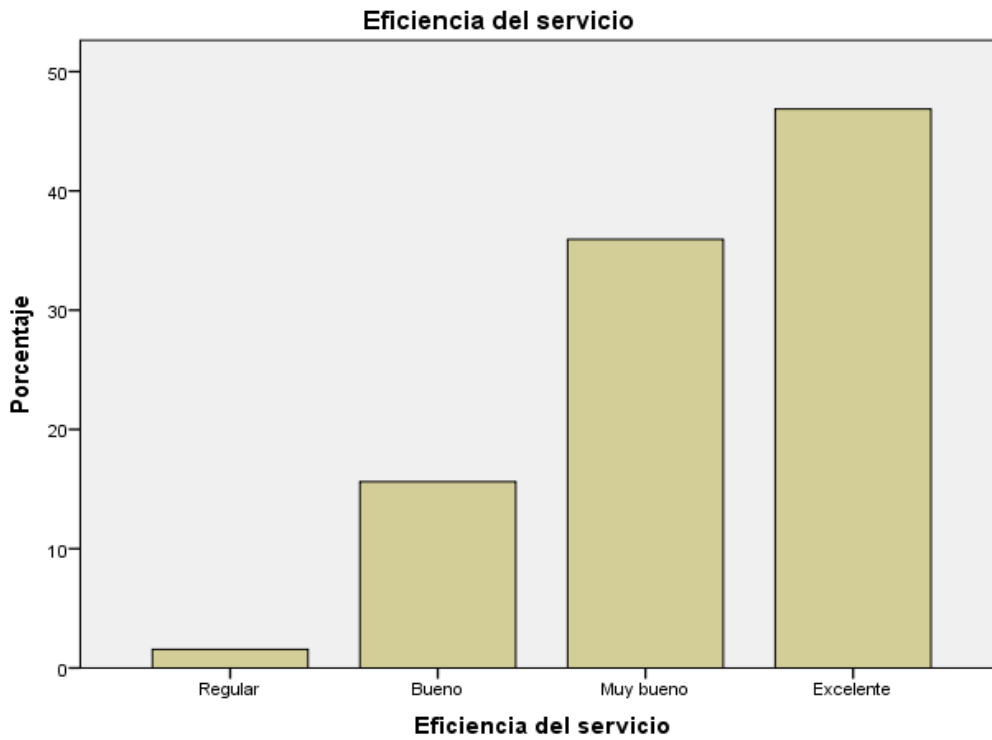
Emprendedores



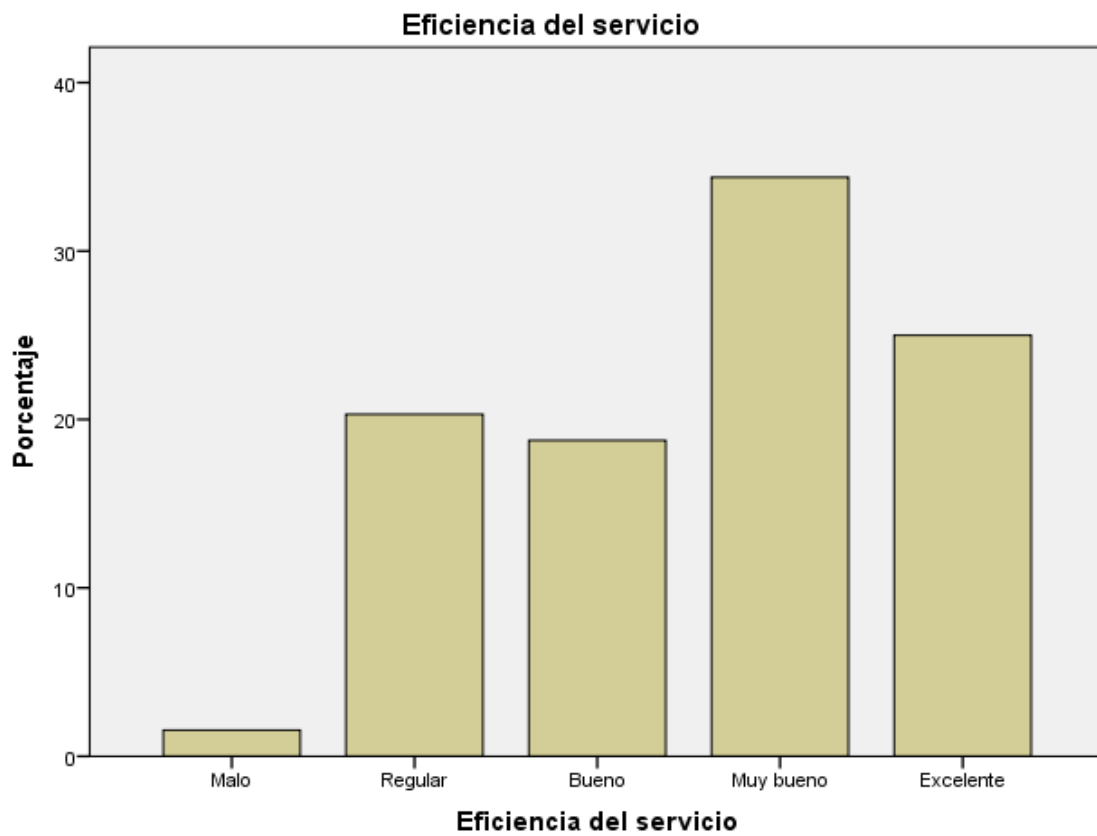
Investigadores



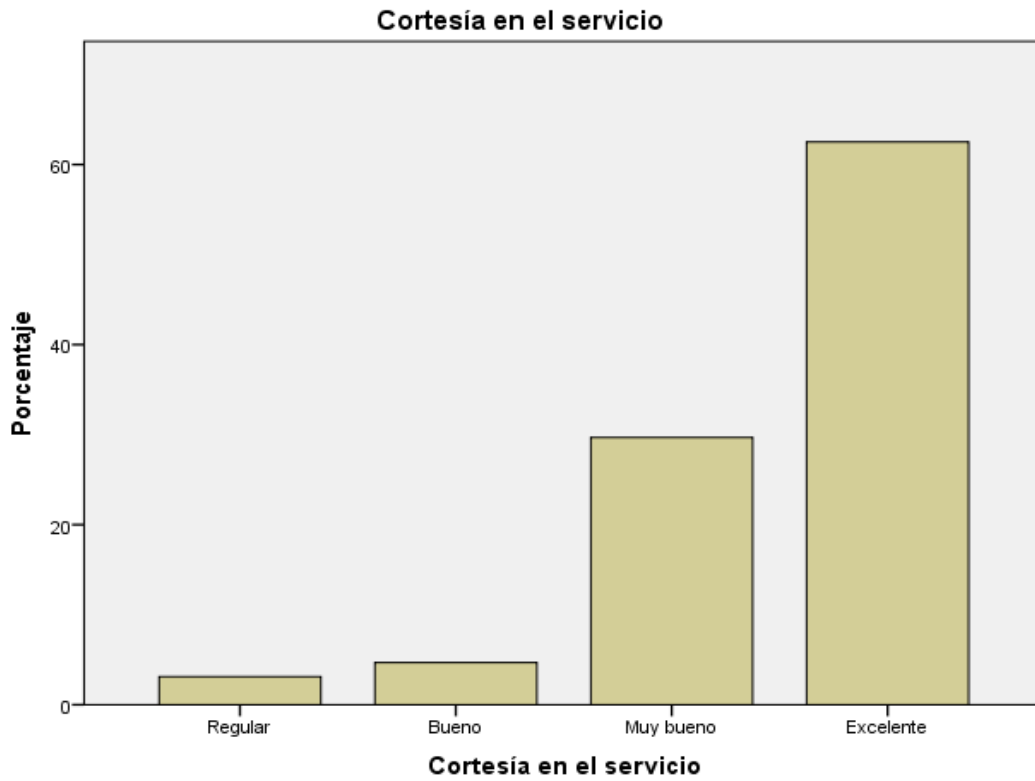
Emprendedores



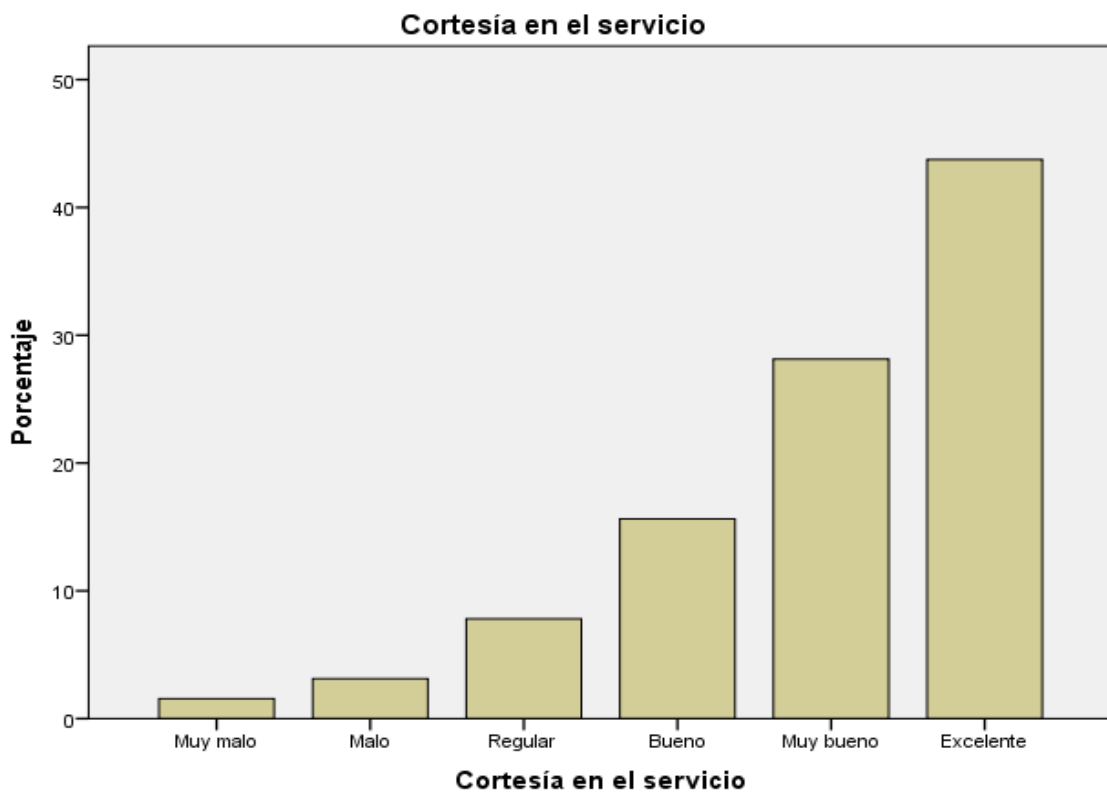
Investigadores



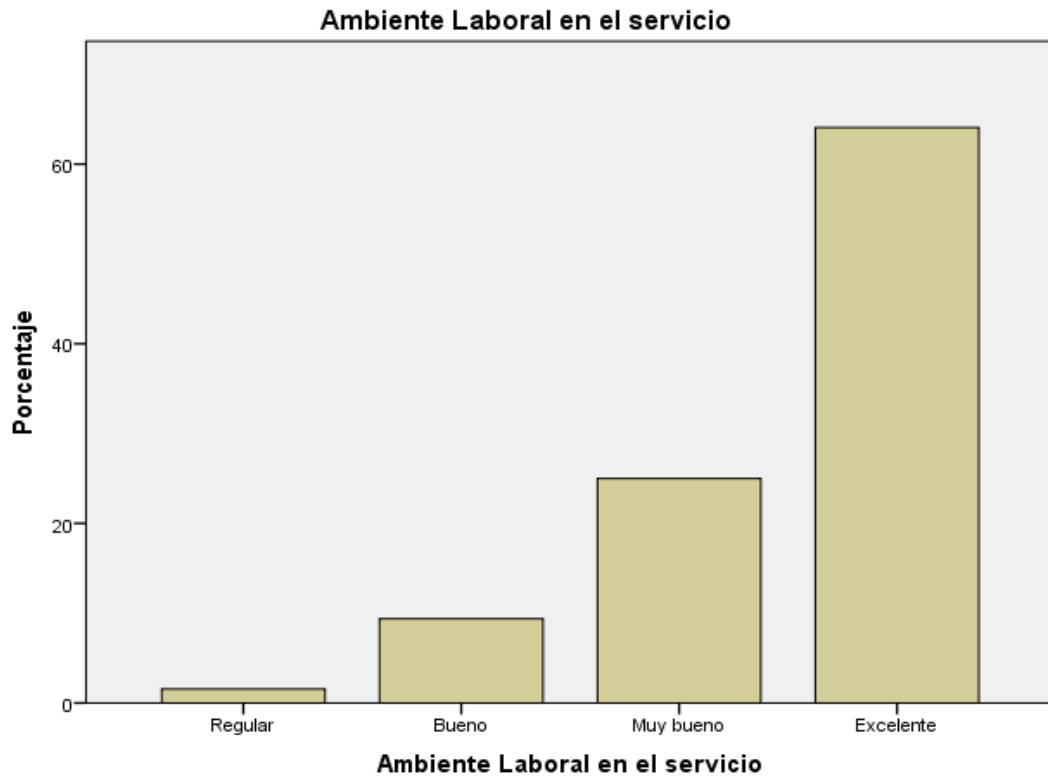
Emprendedores



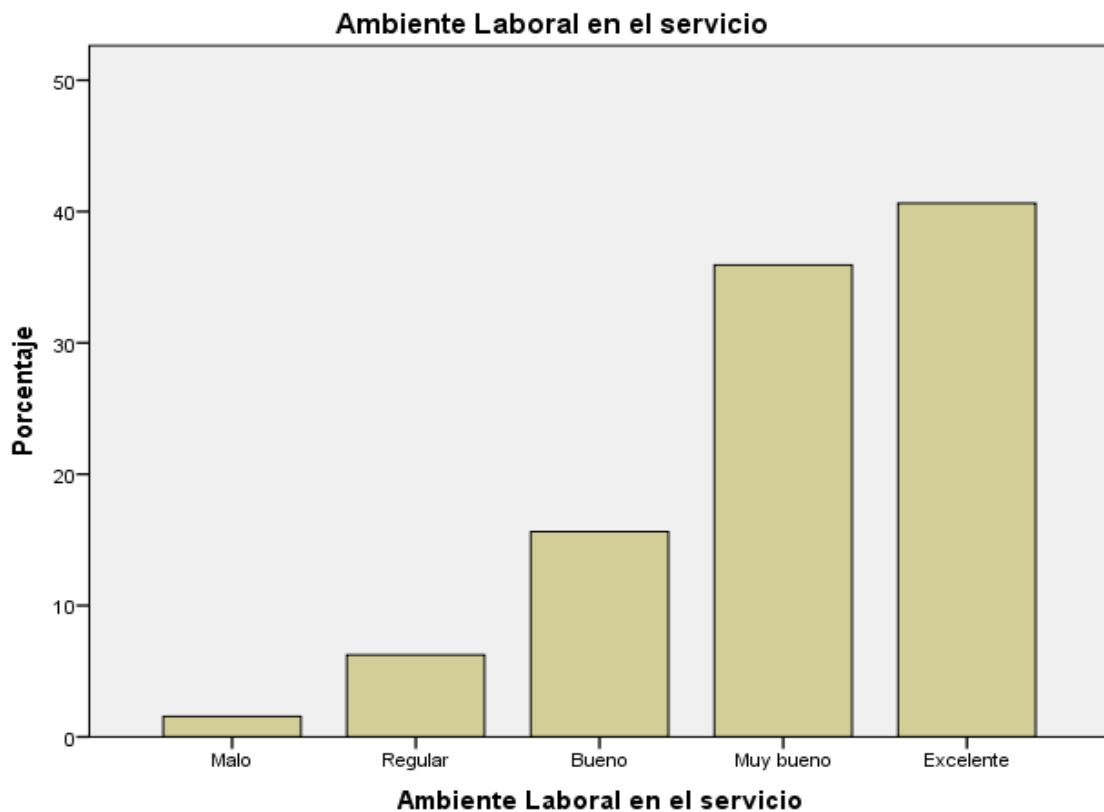
Investigadores



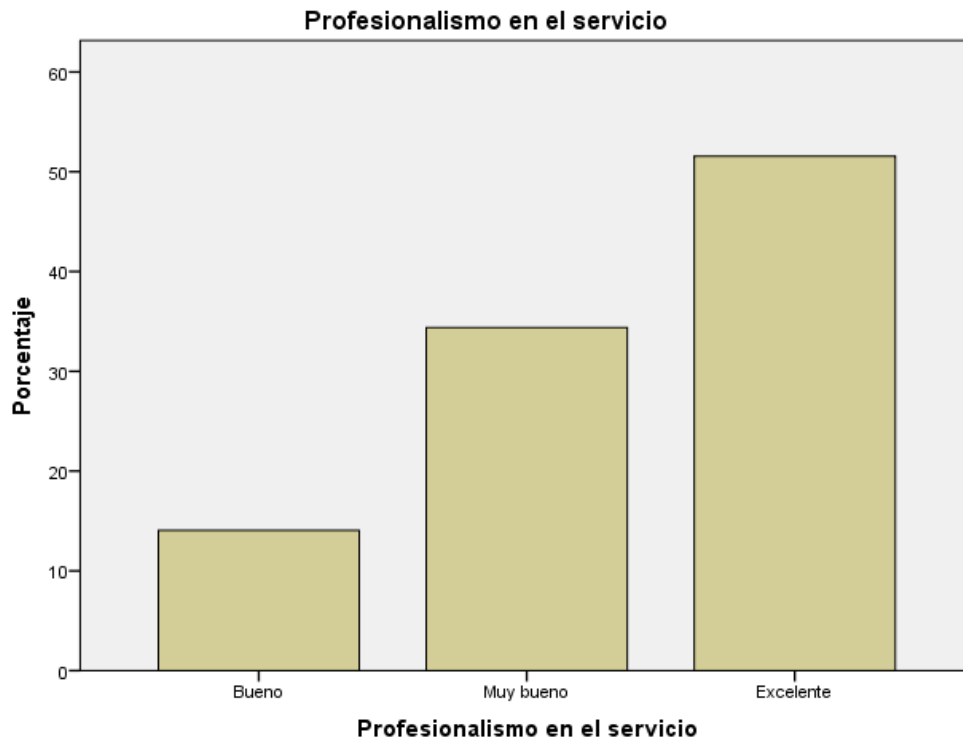
Emprendedores



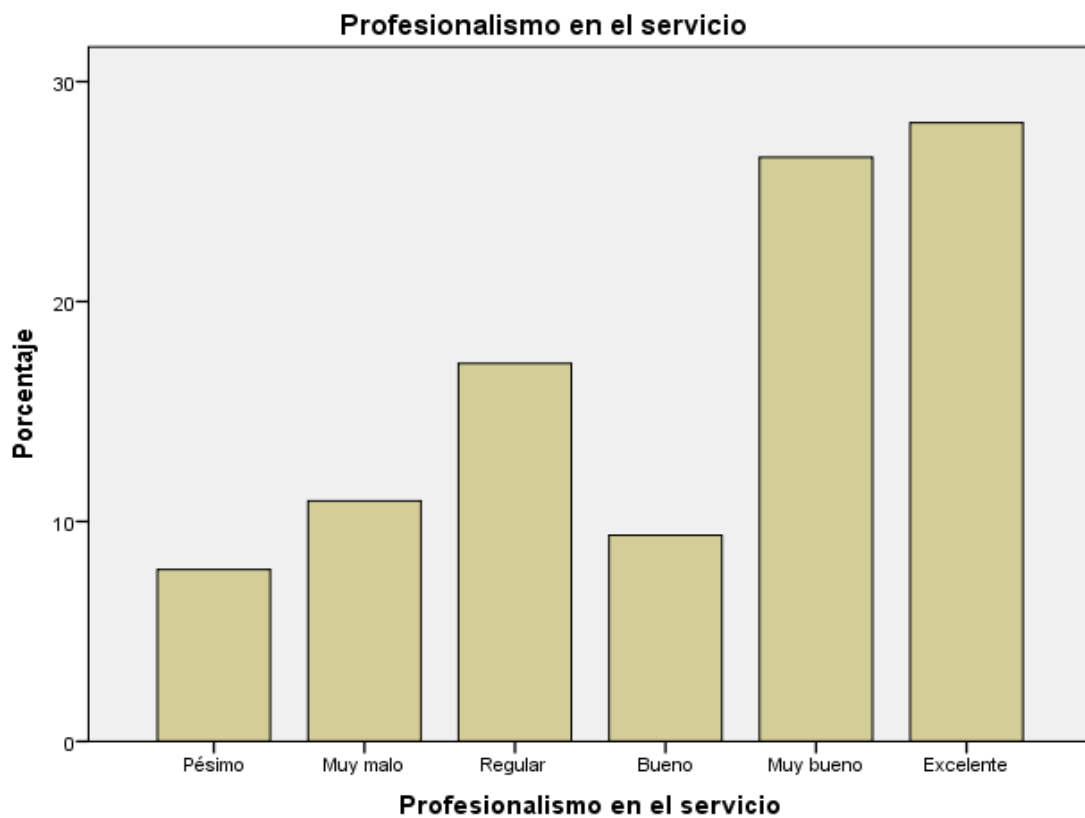
Investigadores



Emprendedores



Investigadores



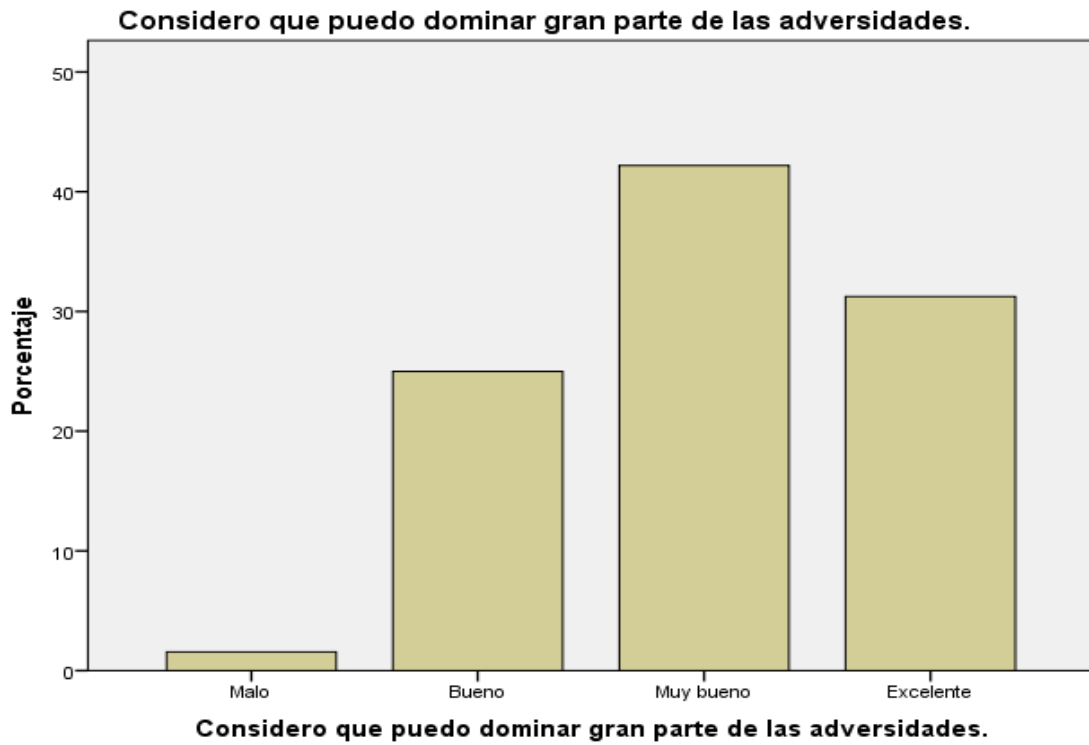
Emprendedores



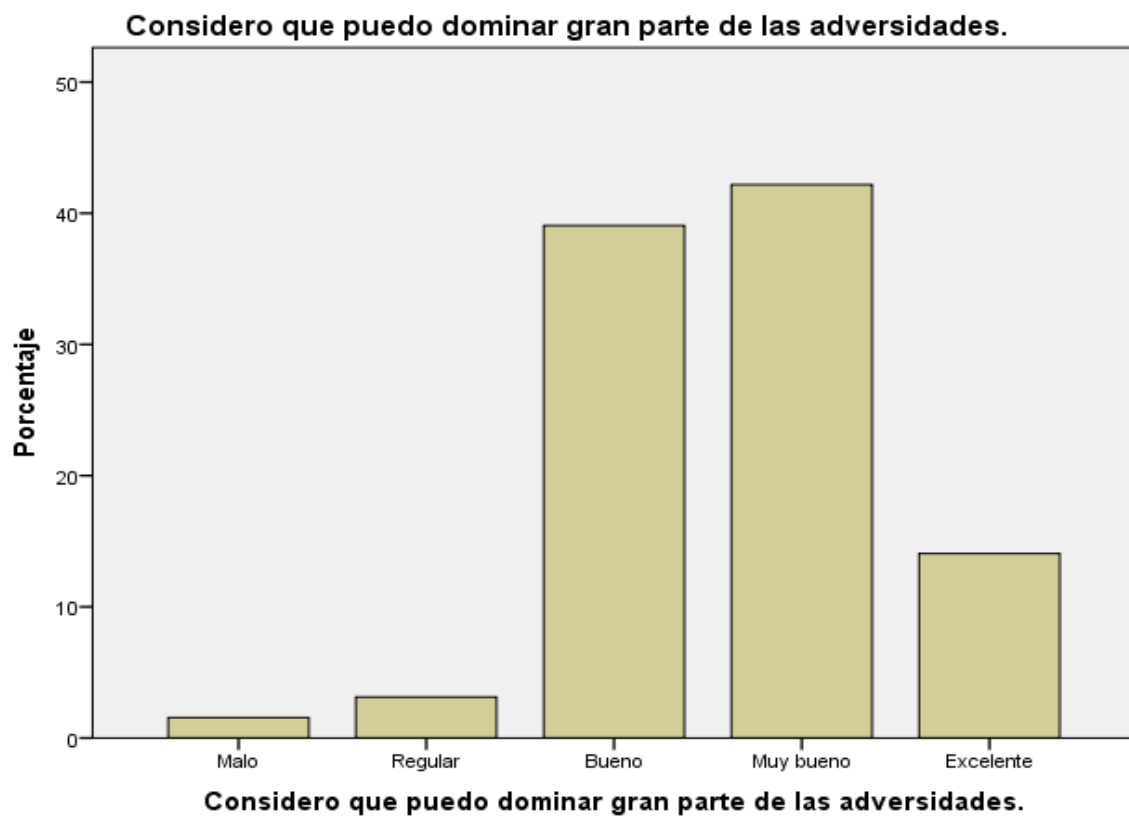
Investigadores



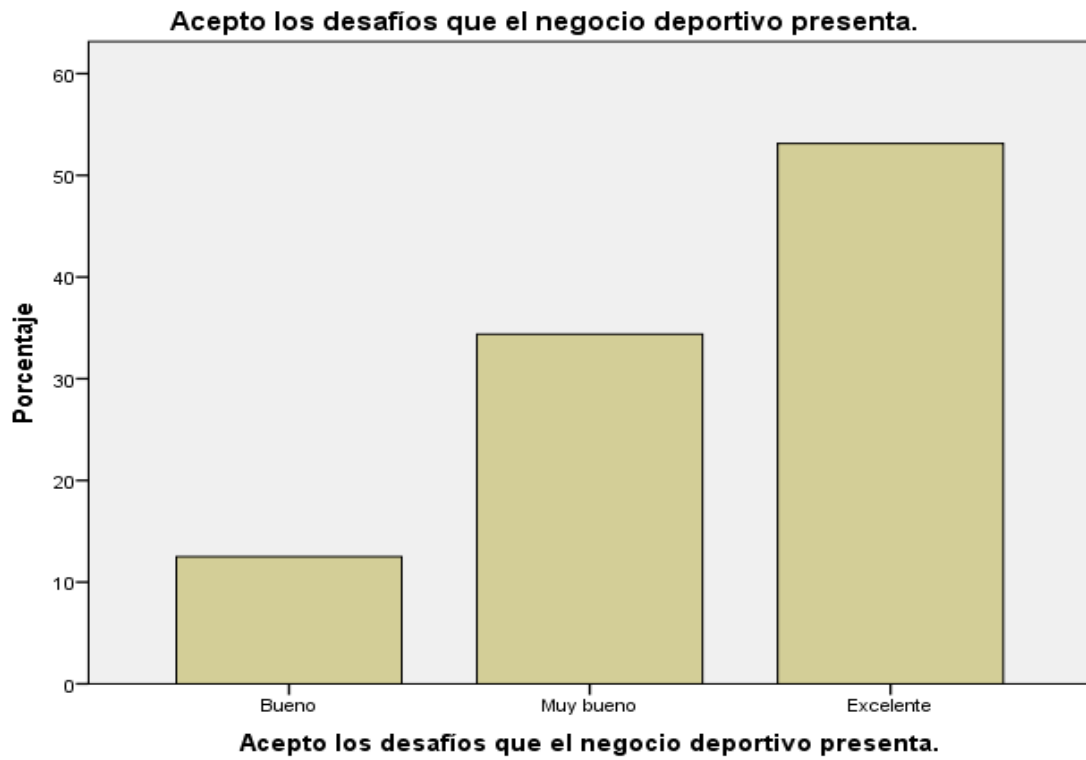
Emprendedores



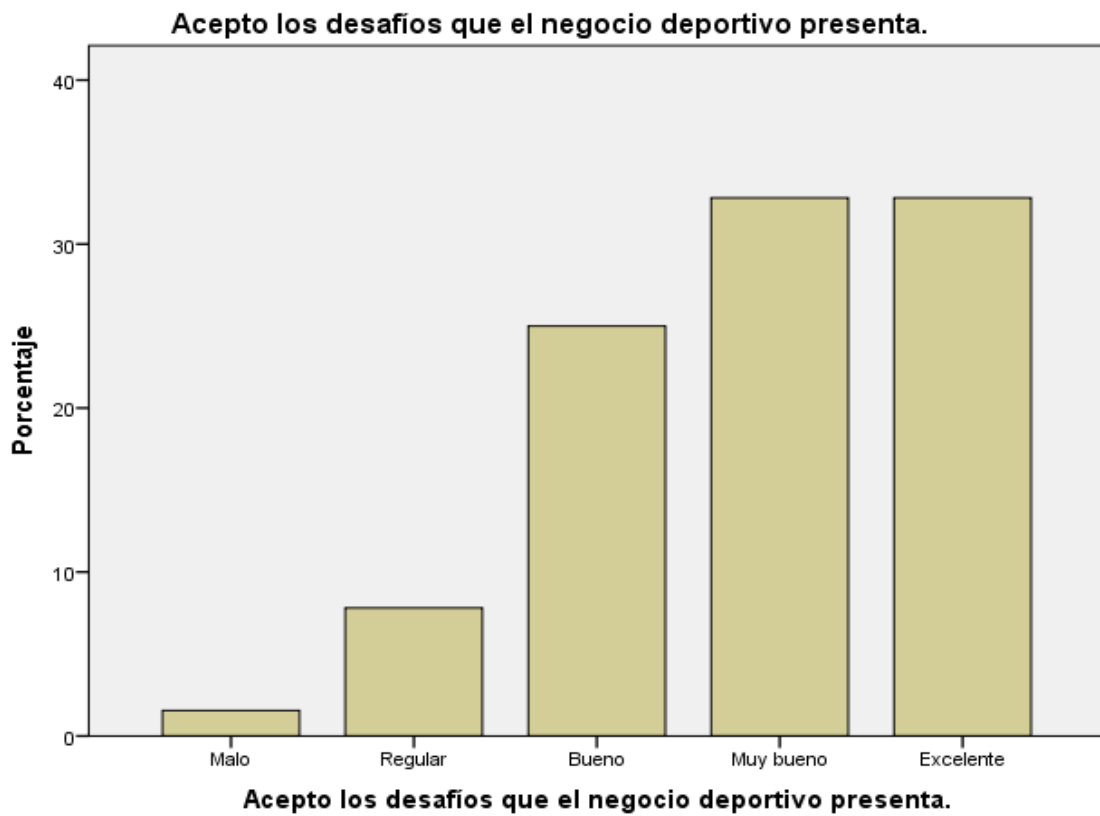
Investigadores



Emprendedores



Investigadores



Emprendedores

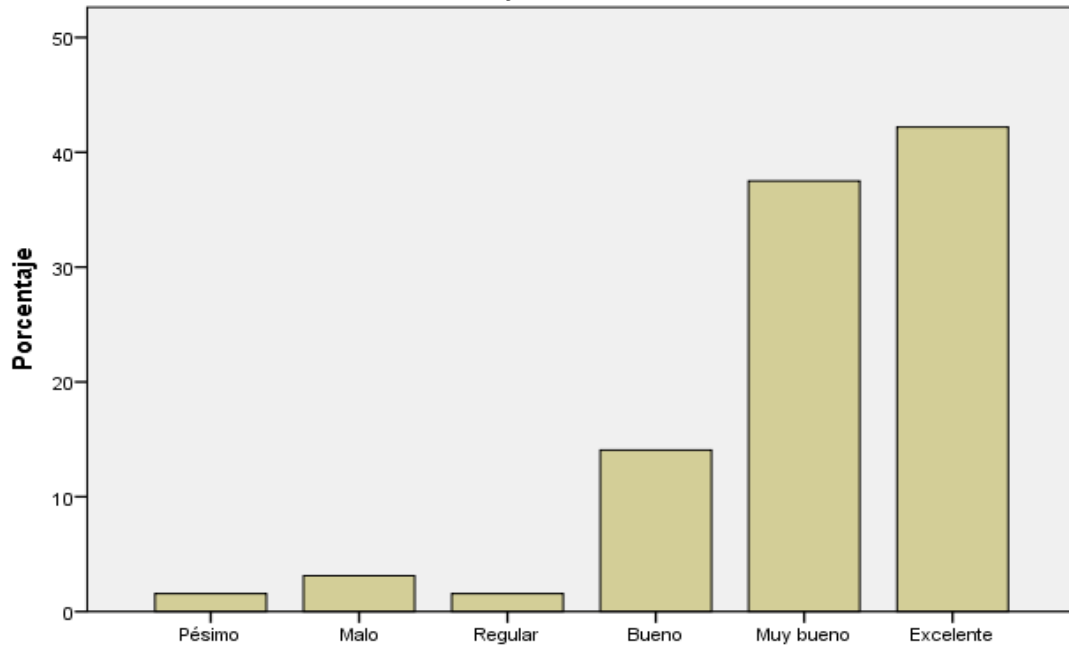


Investigadores



Emprendedores

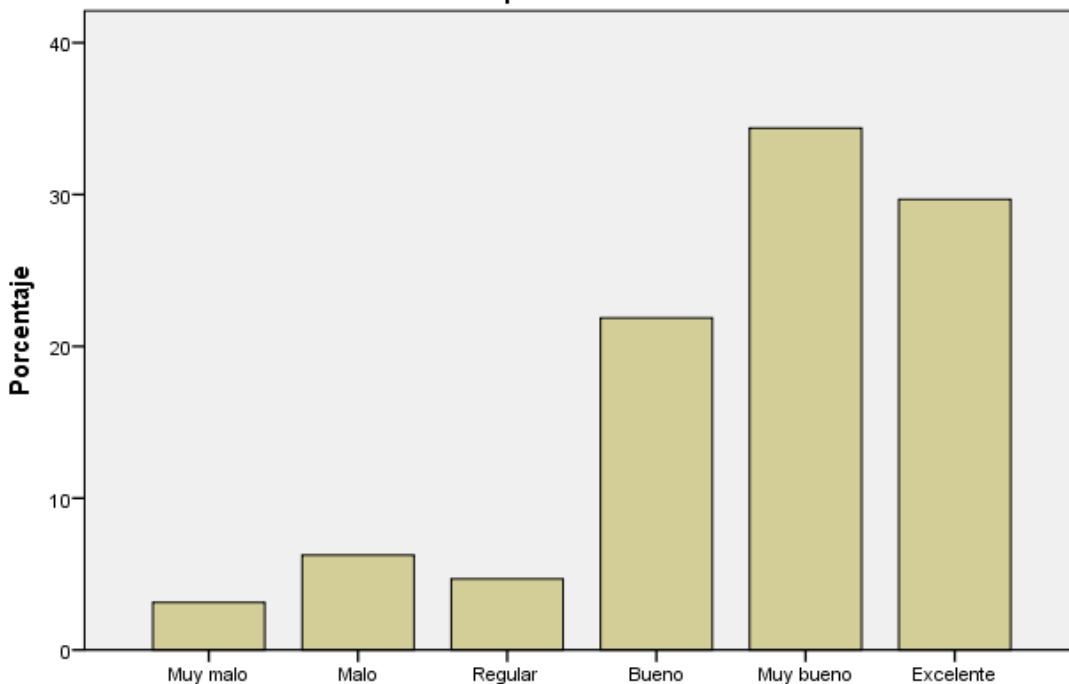
Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.



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

Investigadores

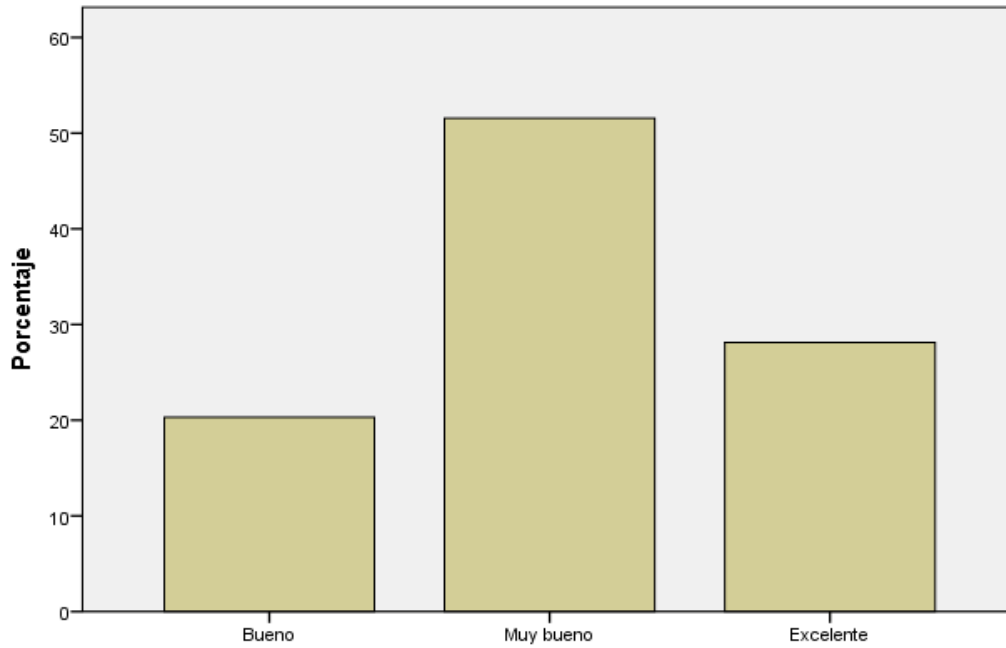
Mis innovaciones en procesos en los últimos 3 años son superiores a las de la competencia.



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

Emprendedores

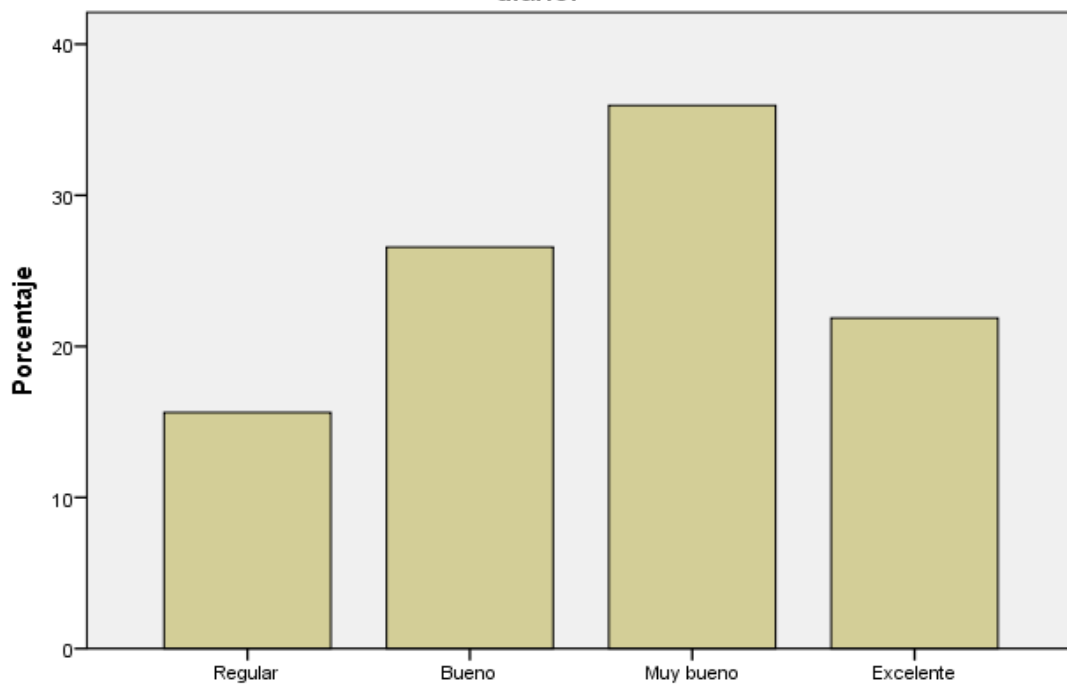
Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.



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

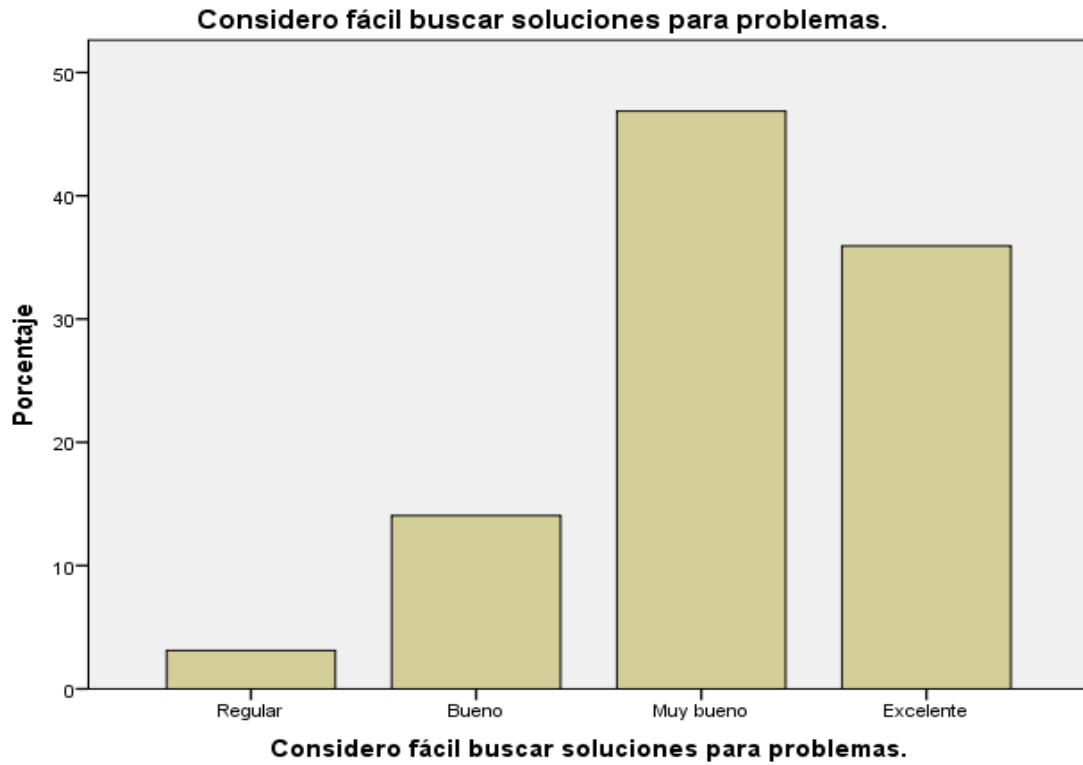
Investigadores

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

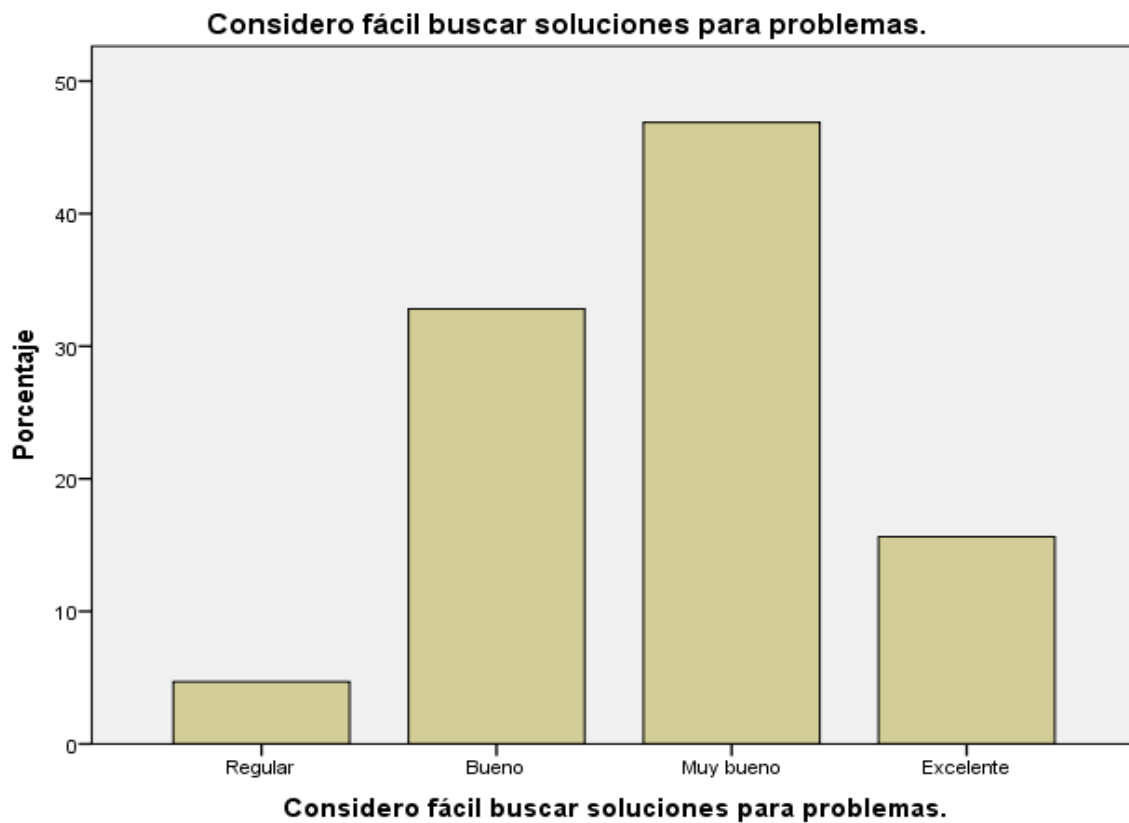


Incentivo el intercambio de ideas para aumentar las capacidades en el trabajo diario.

Emprendedores



Investigadores



Emprendedores



Investigadores



Emprendedores

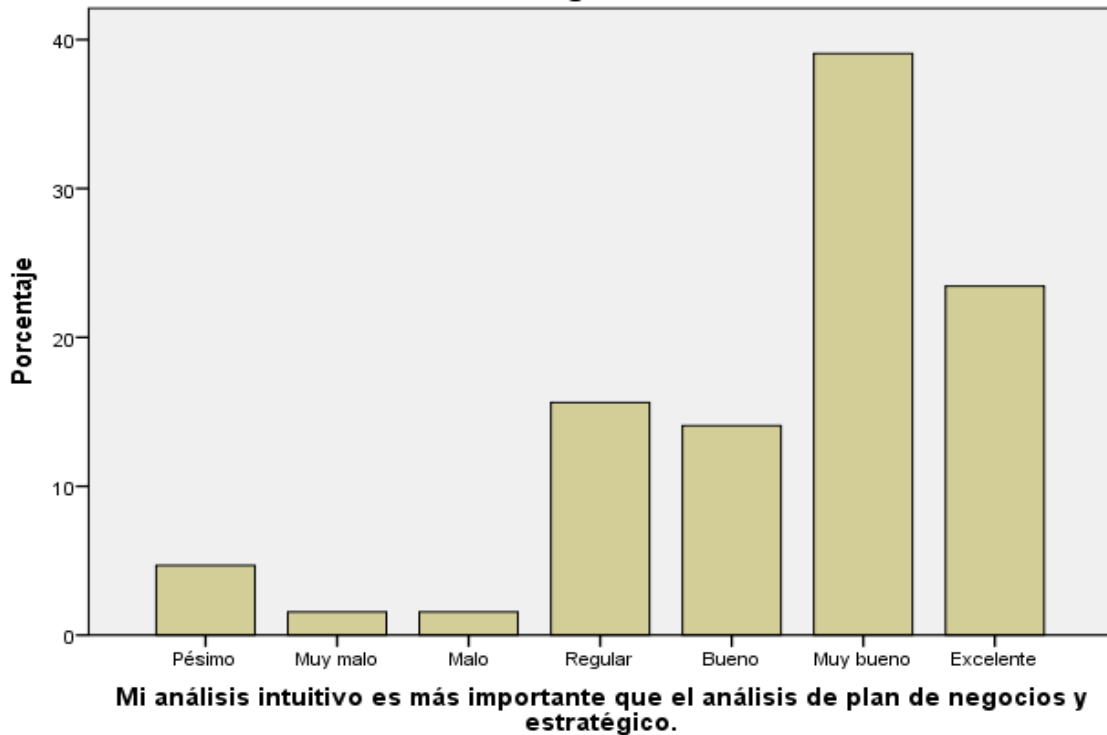


Investigadores



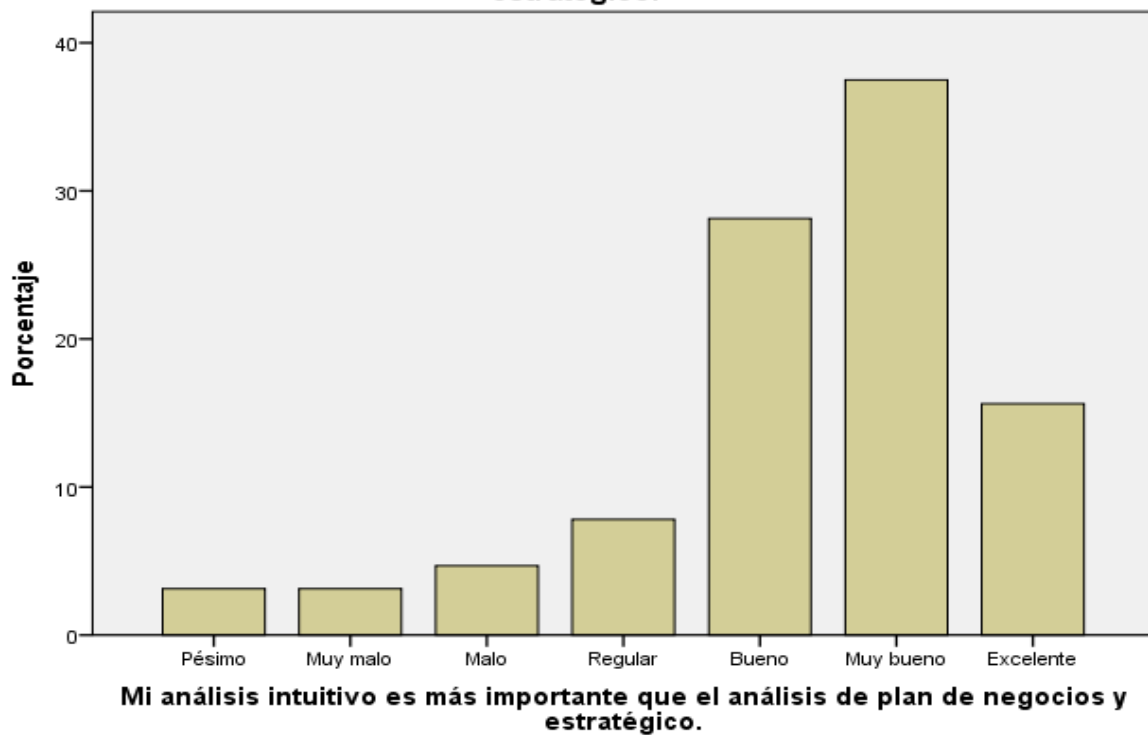
Emprendedores

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

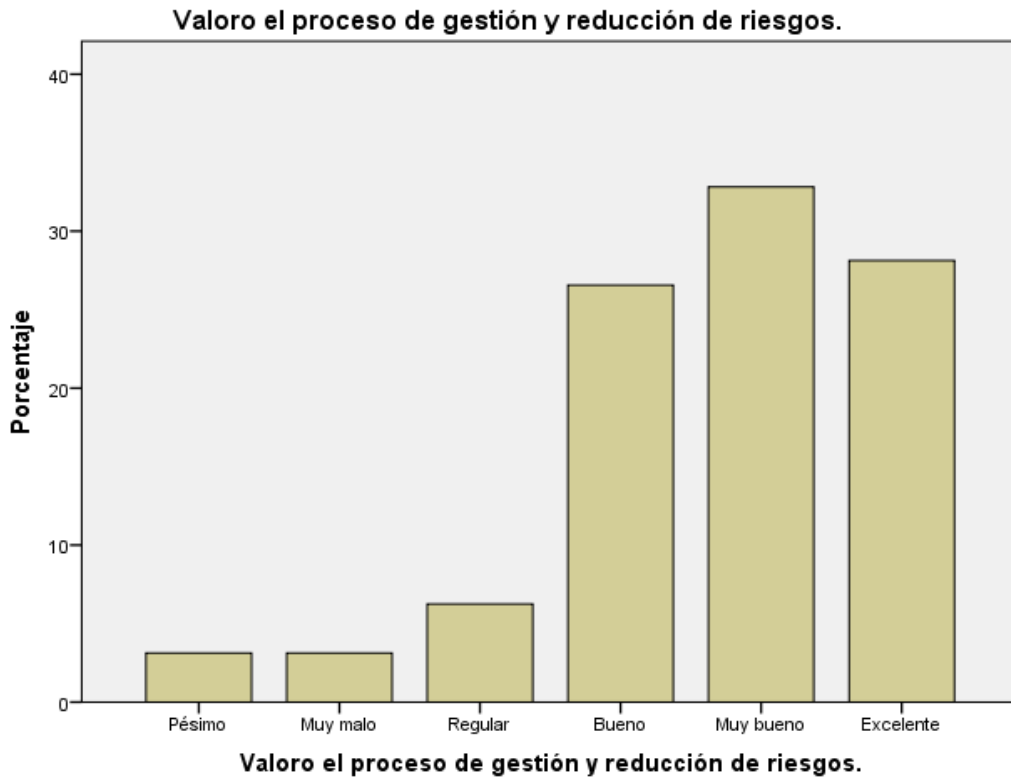


Investigadores

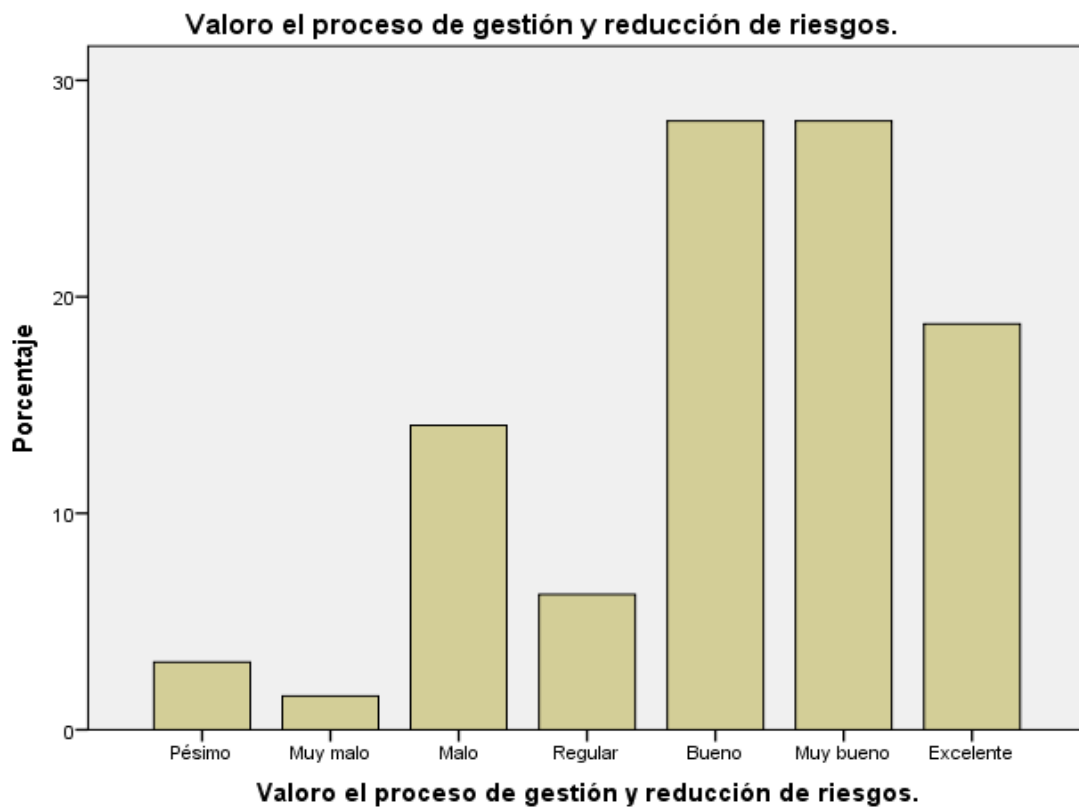
Mi análisis intuitivo es más importante que el análisis de plan de negocios y estratégico.



Emprendedores

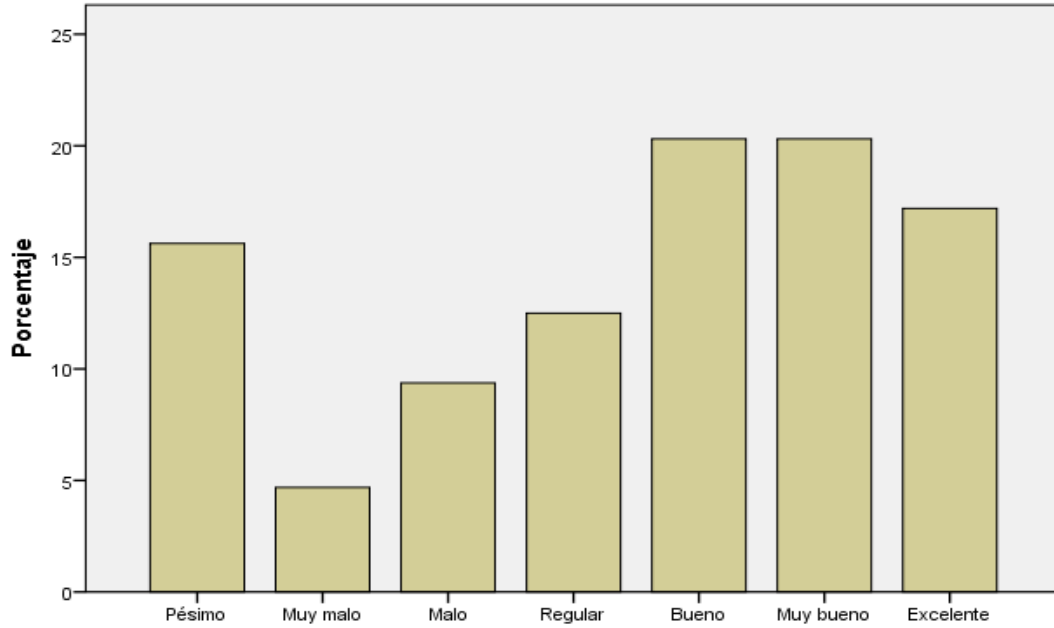


Investigadores



Emprendedores

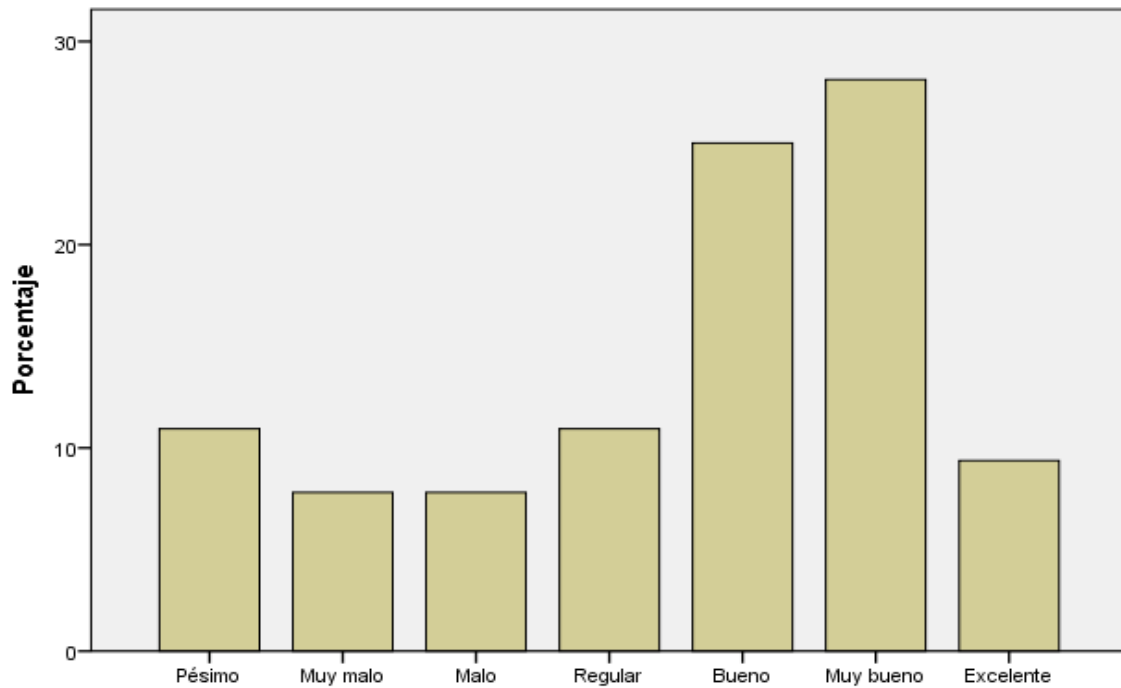
Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.



Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.

Investigadores

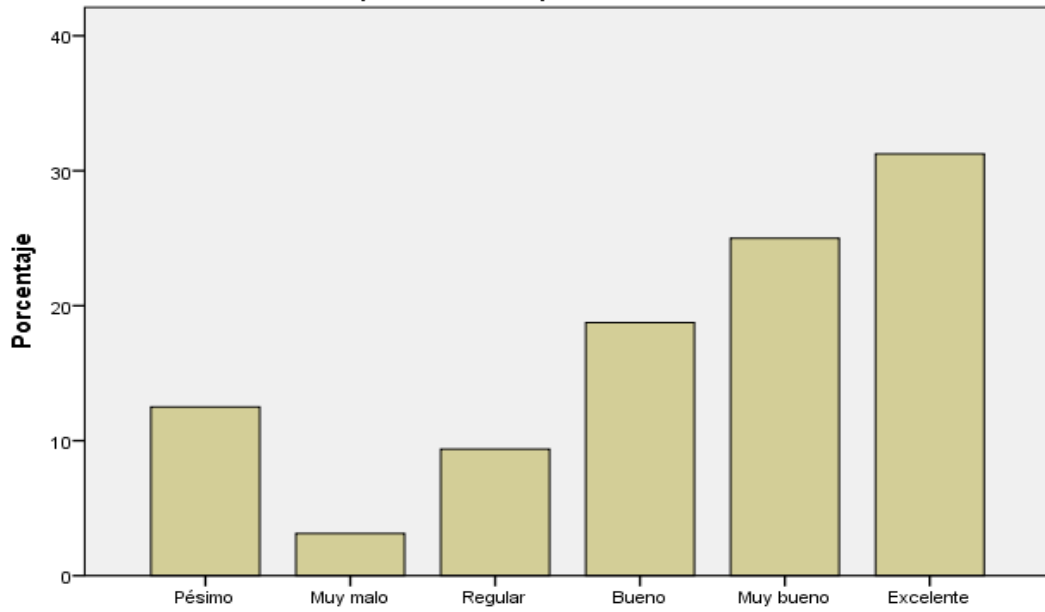
Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.



Los resultados en los negocios son definidos predominantemente por factores casuales.

Emprendedores

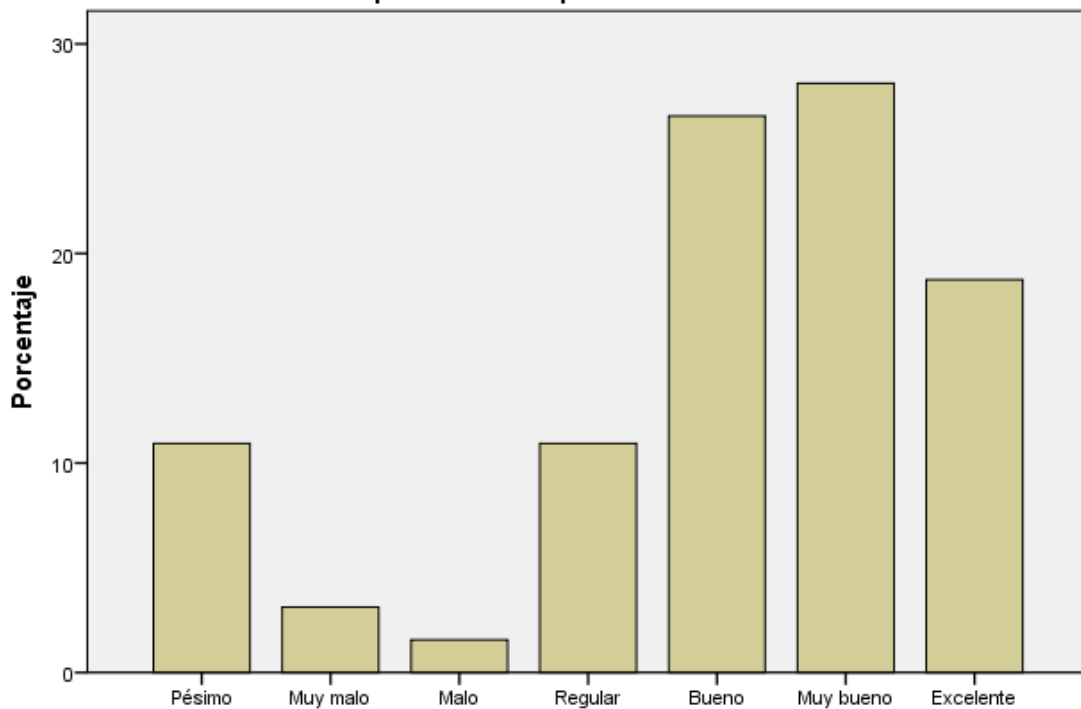
Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.



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

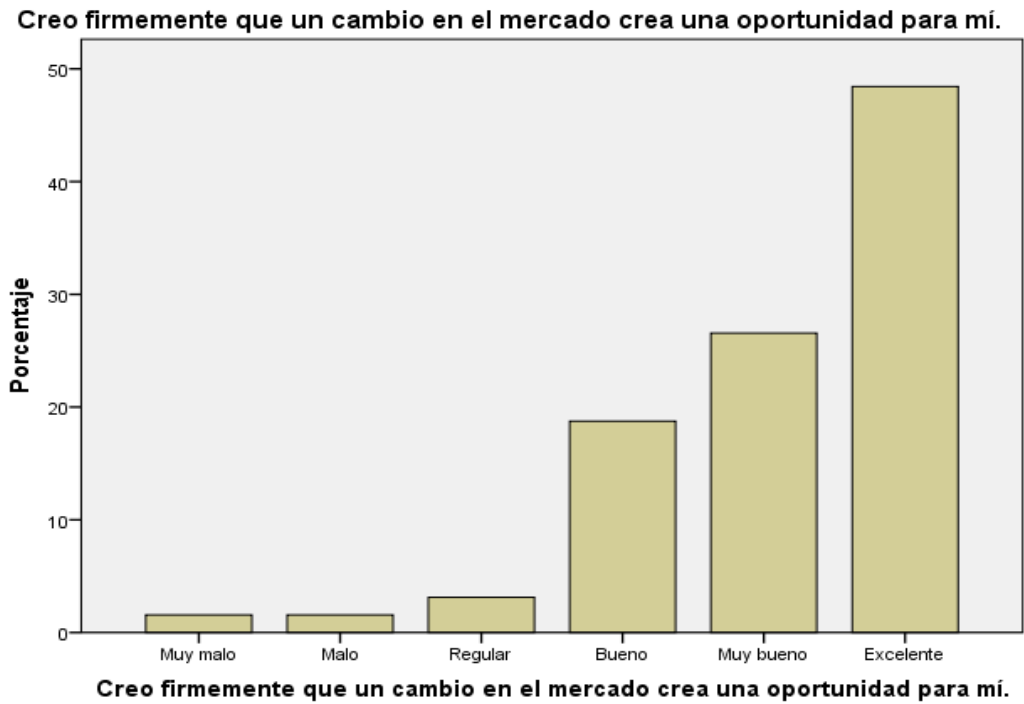
Investigadores

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

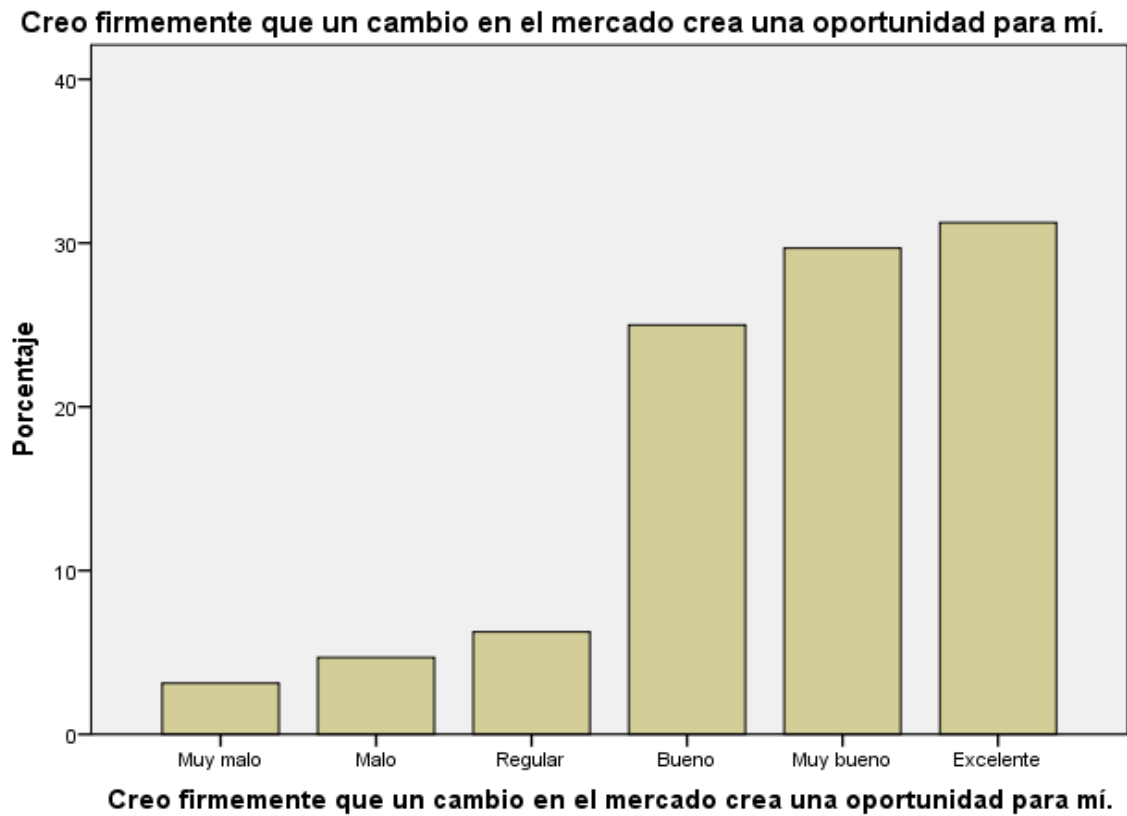


Prefiero soluciones creativas en vez de soluciones conocidas y experimentadas para resolver problemas.

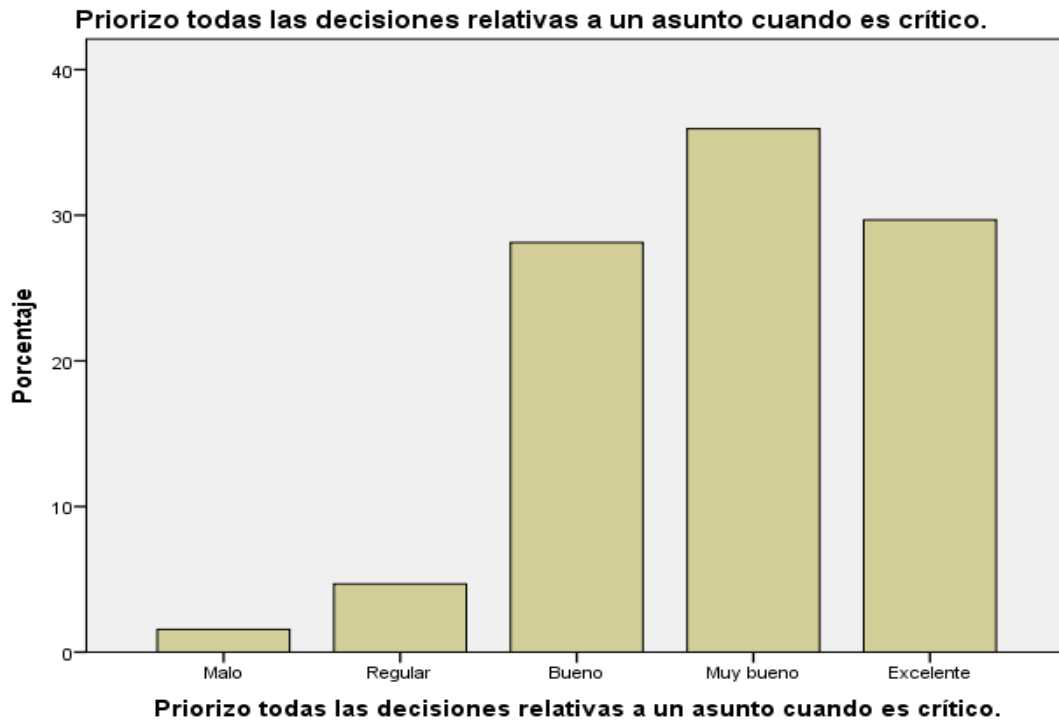
Emprendedores



Investigadores



Emprendedores

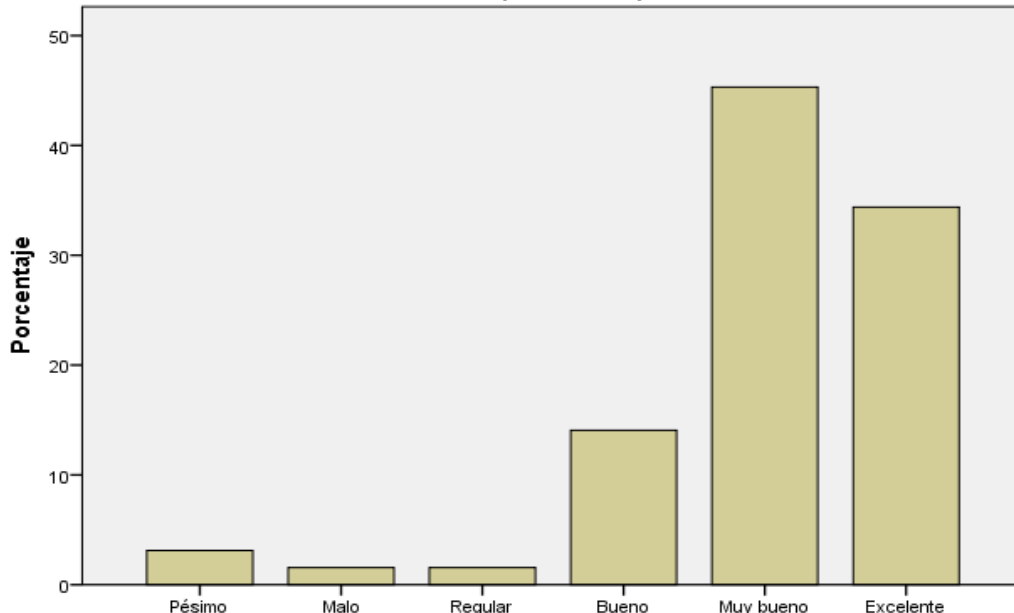


Investigadores



Emprendedores

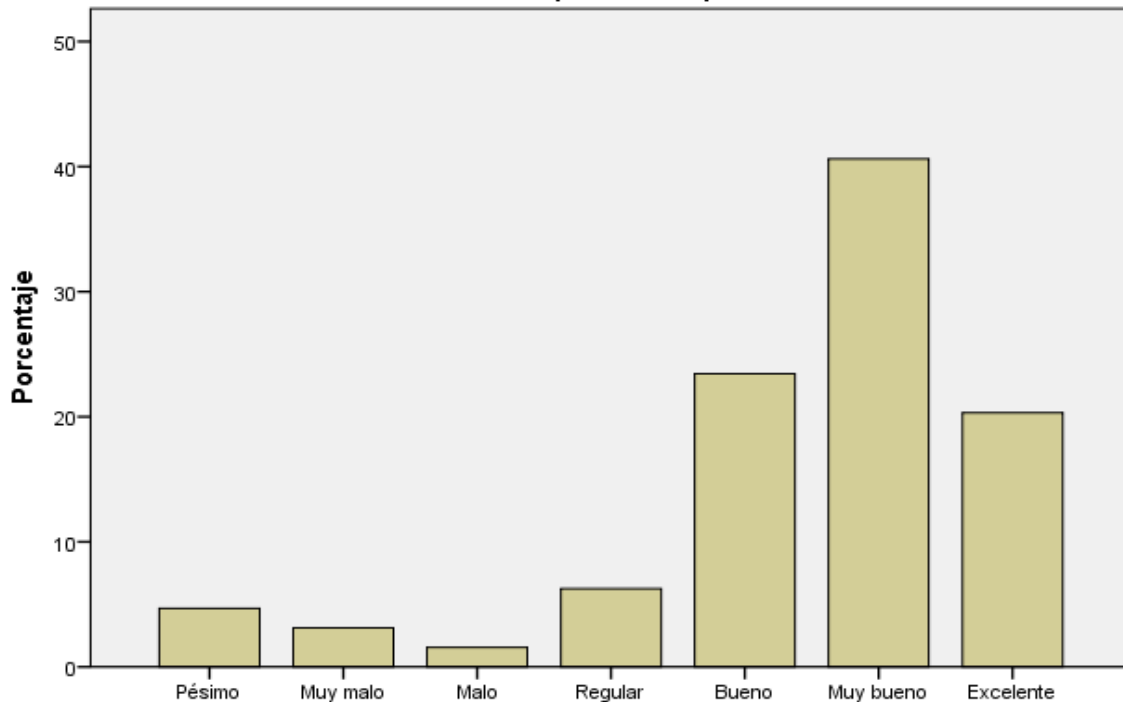
Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.



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

Investigadores

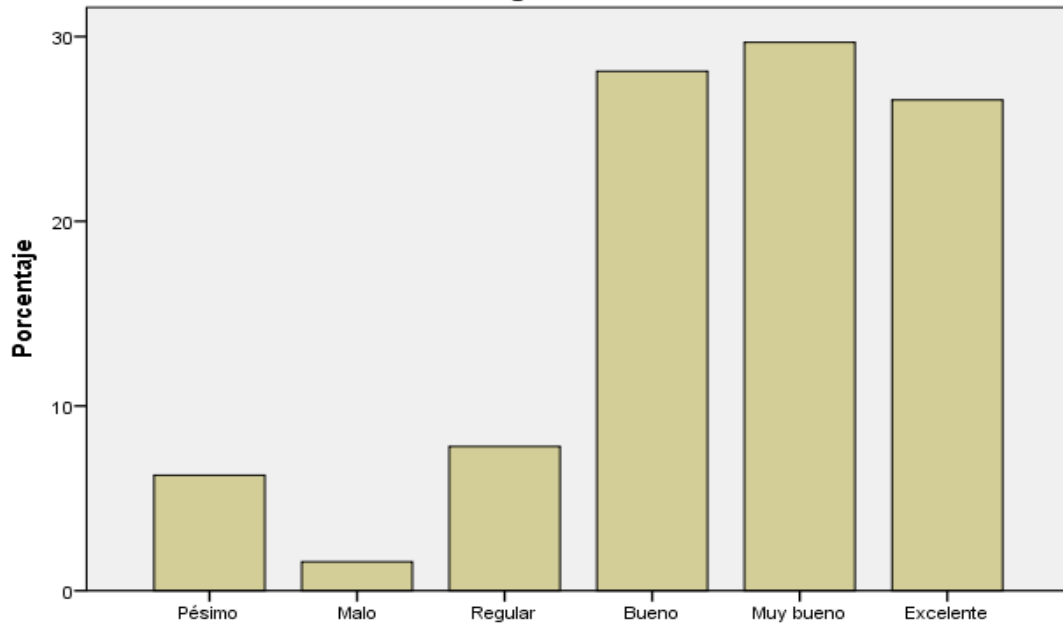
Desarrollo estrategias de mercado para aprovechar oportunidades que no han sido descubiertas por la competencia.



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

Emprendedores

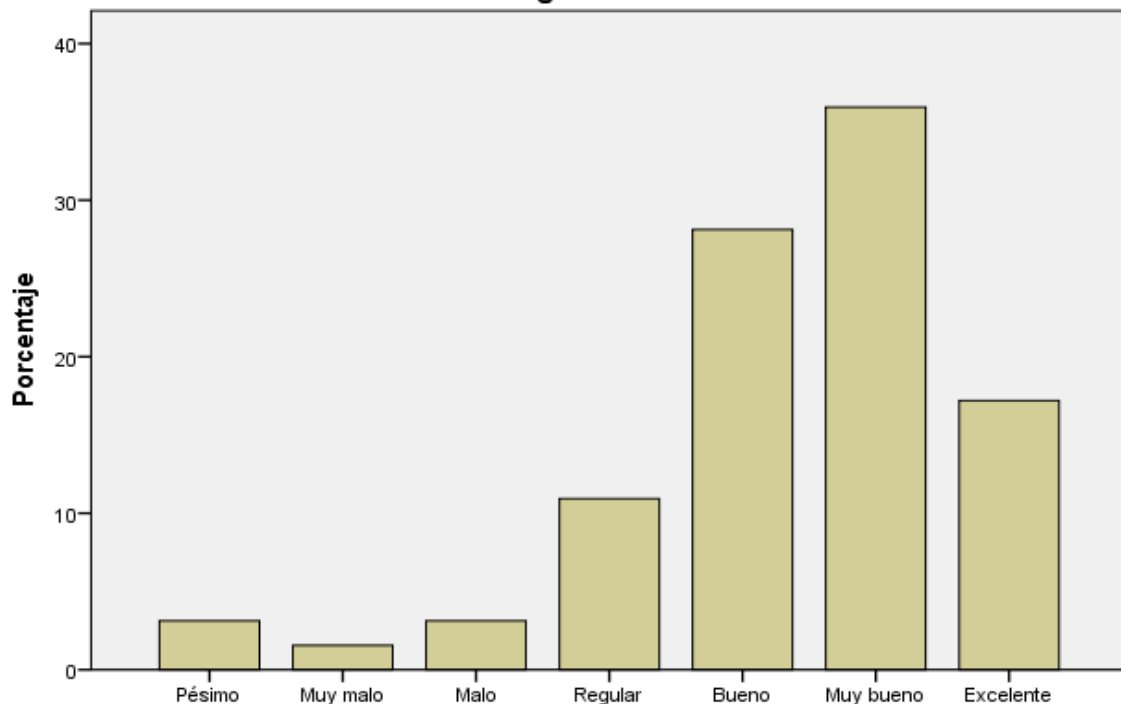
Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.



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

Investigadores

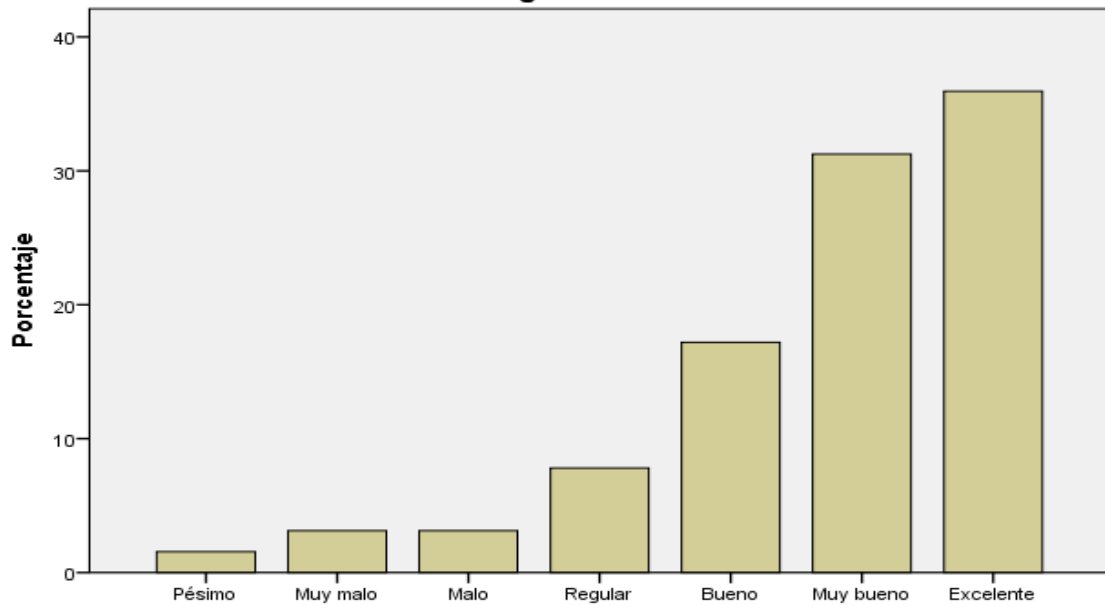
Creo que el mejor criterio para seleccionar mis socios es su competencia para el negocio.



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

Emprendedores

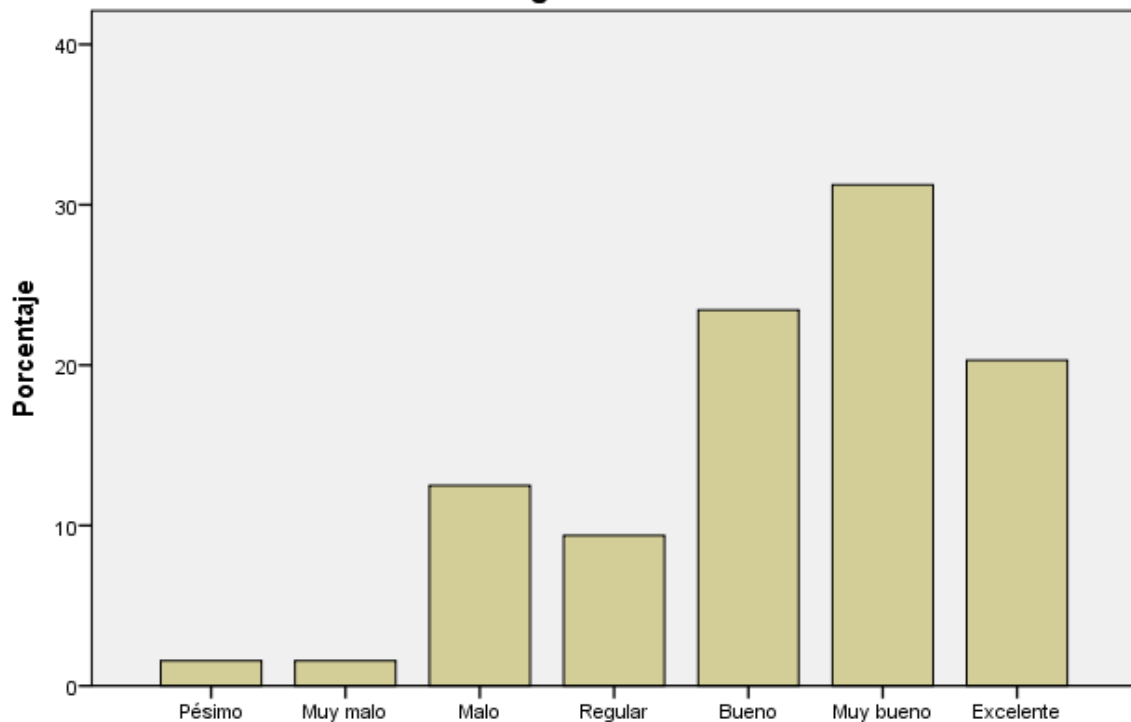
Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.



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

Investigadores

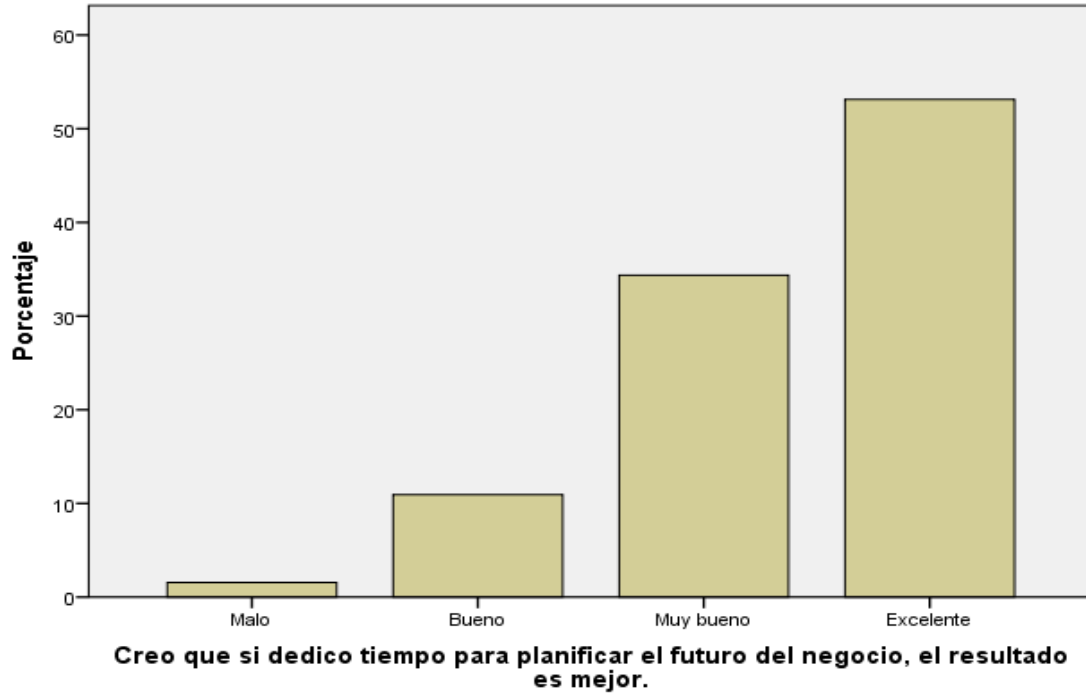
Utilizo sistemas y métodos de control de costos de producción y de operaciones en general.



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

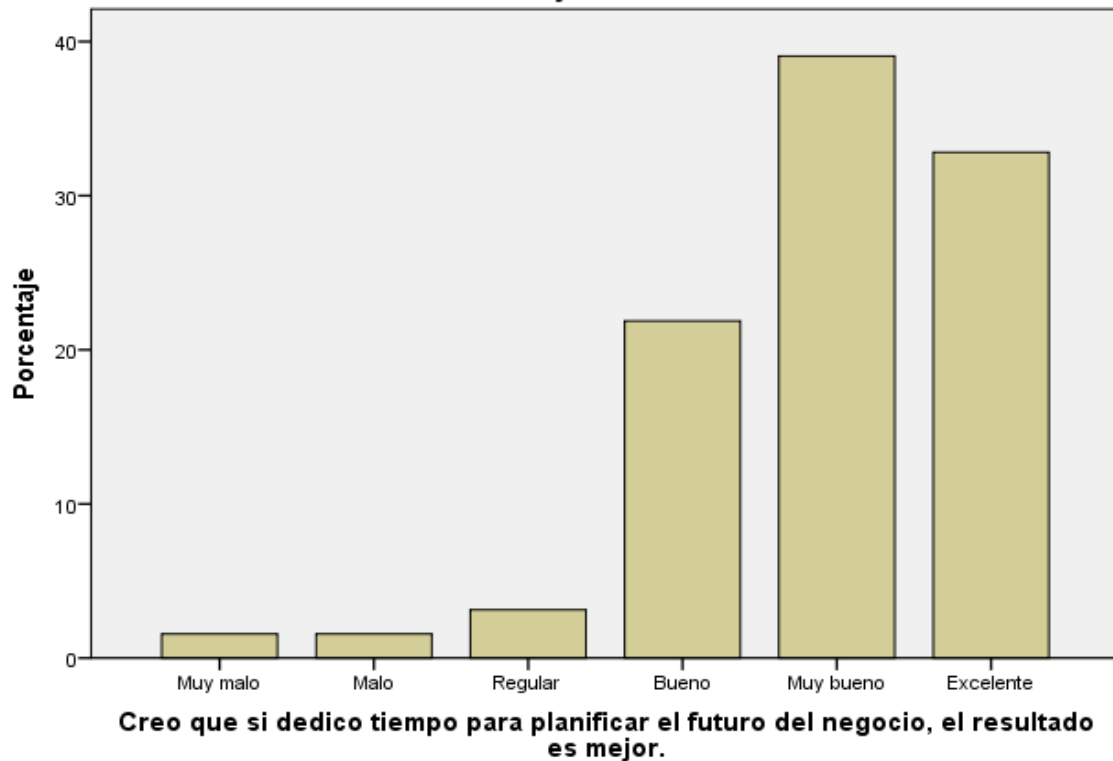
Emprendedores

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

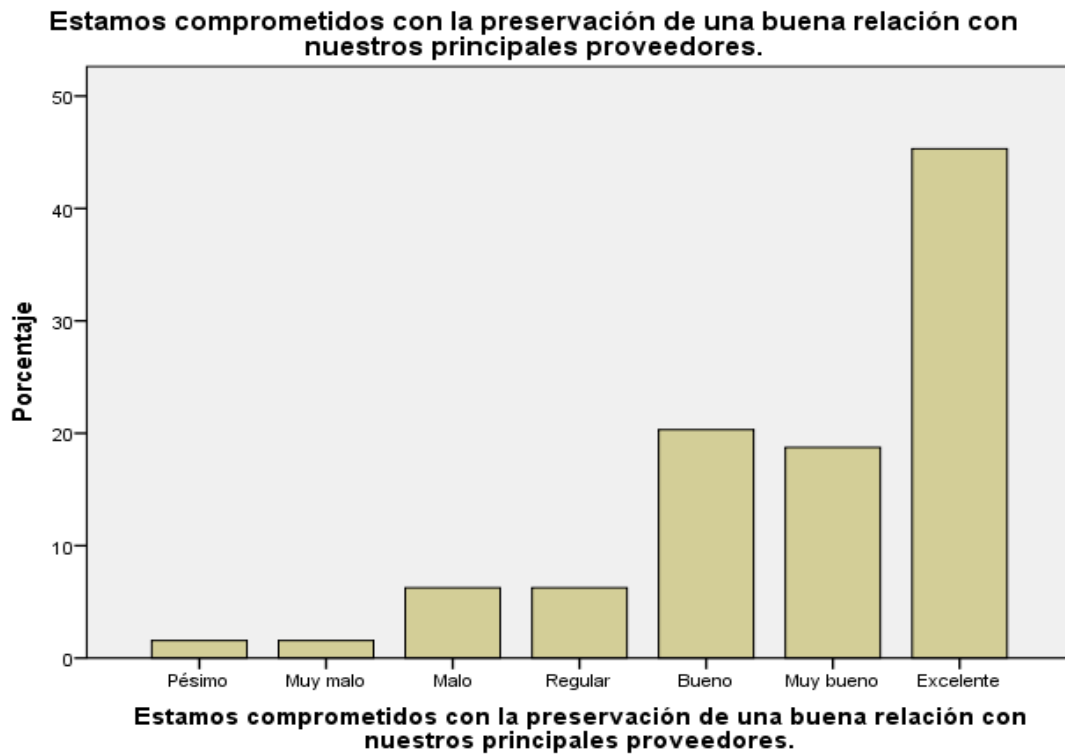


Investigadores

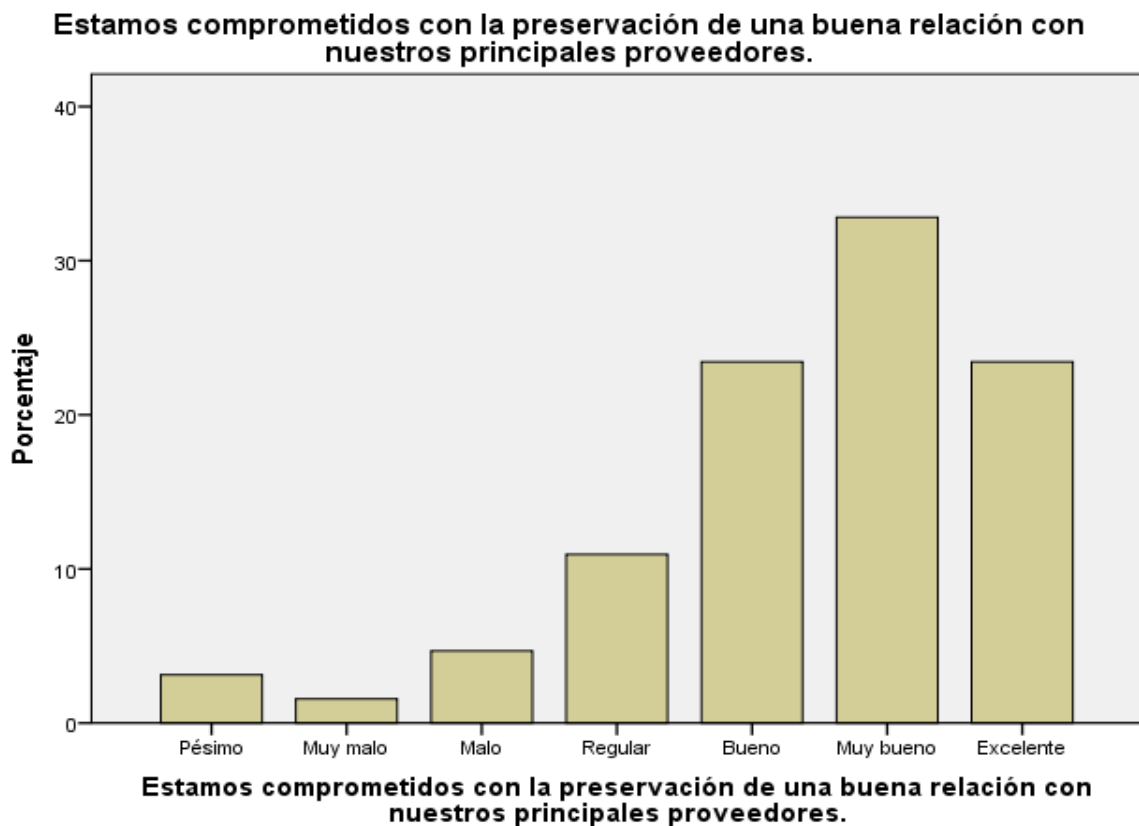
Creo que si dedico tiempo para planificar el futuro del negocio, el resultado es mejor.



Emprendedores

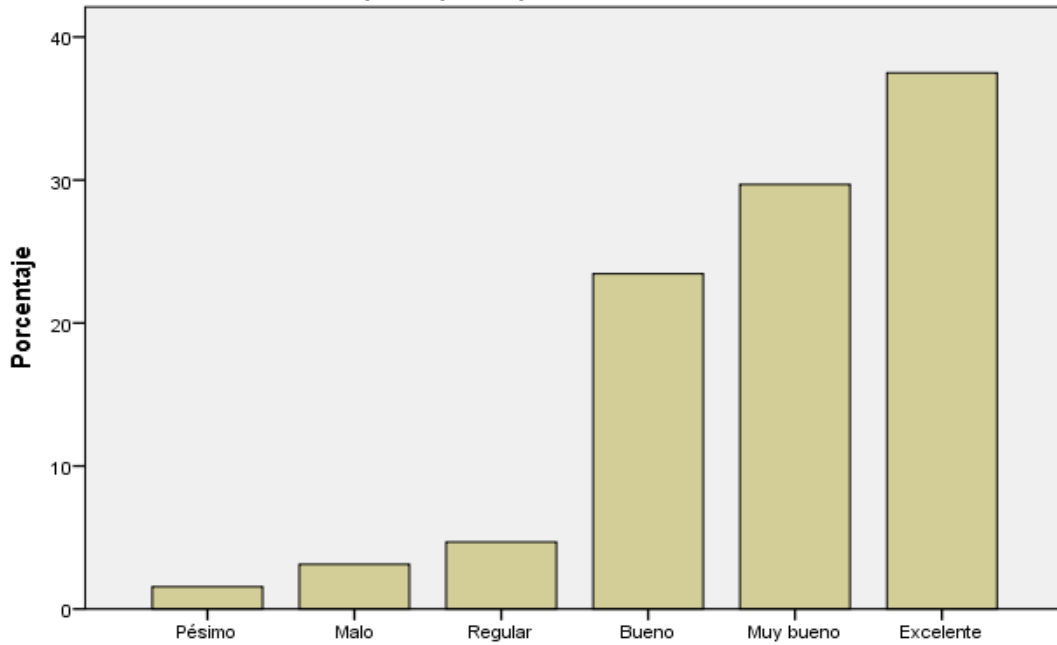


Investigadores



Emprendedores

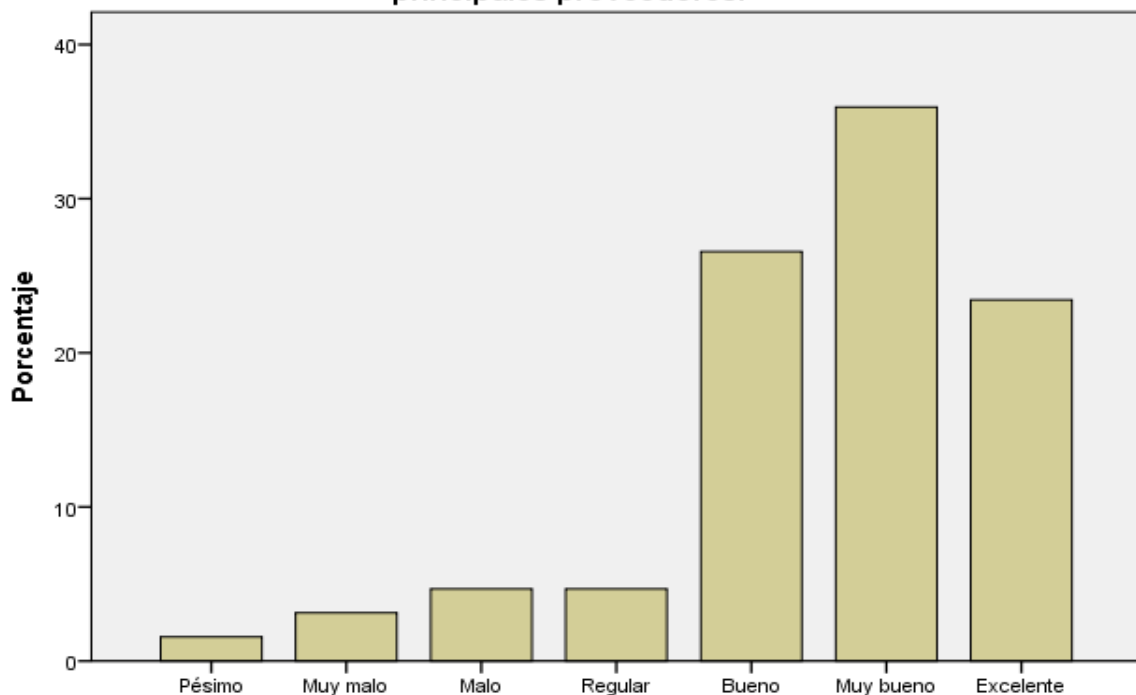
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.



Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.

Investigadores

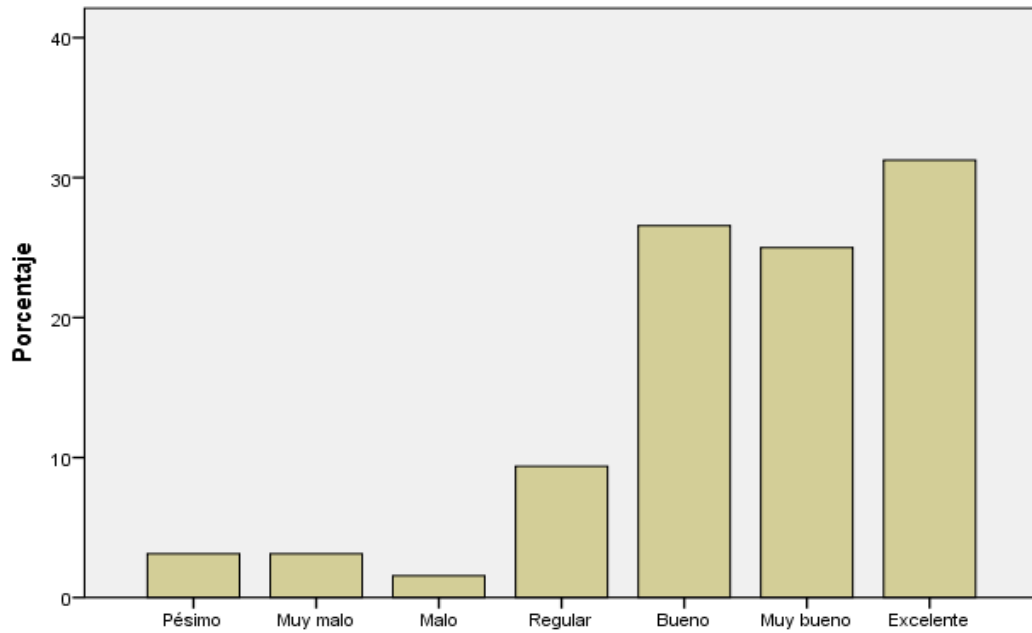
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.



Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales proveedores.

Emprendedores

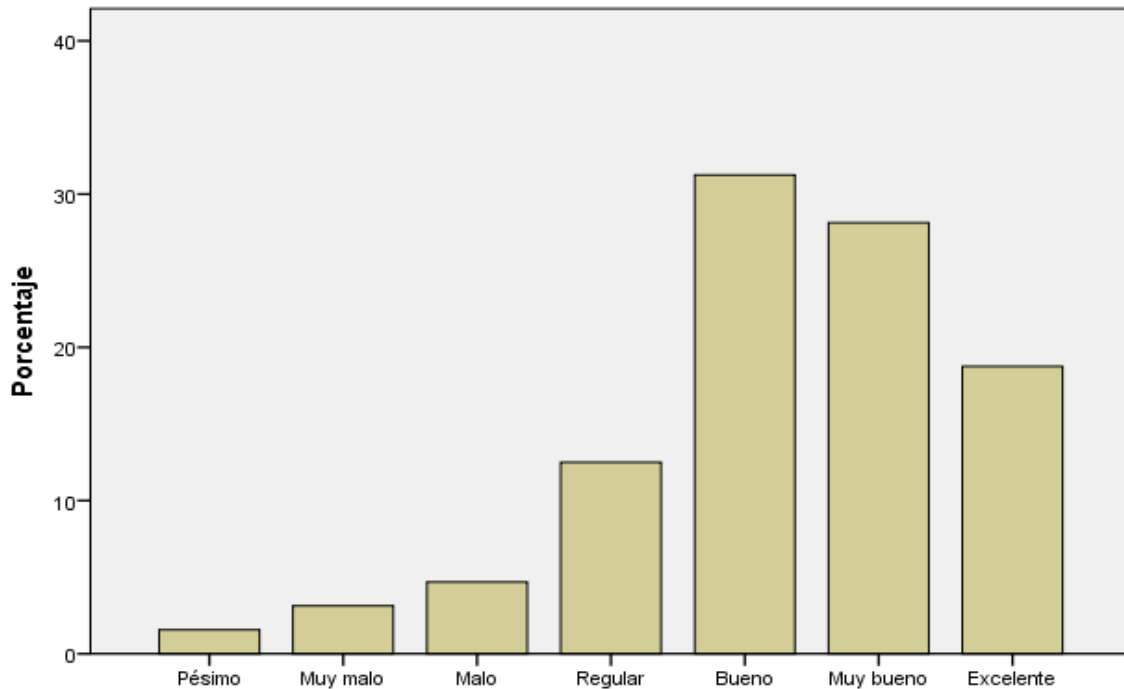
El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.



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

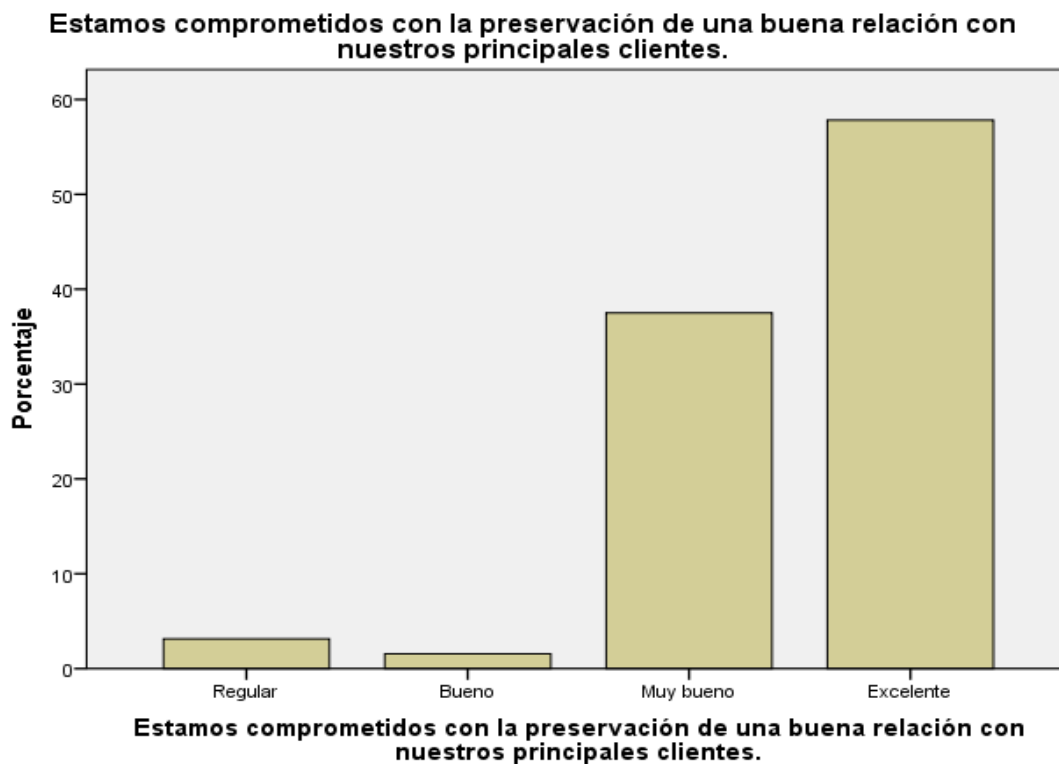
Investigadores

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

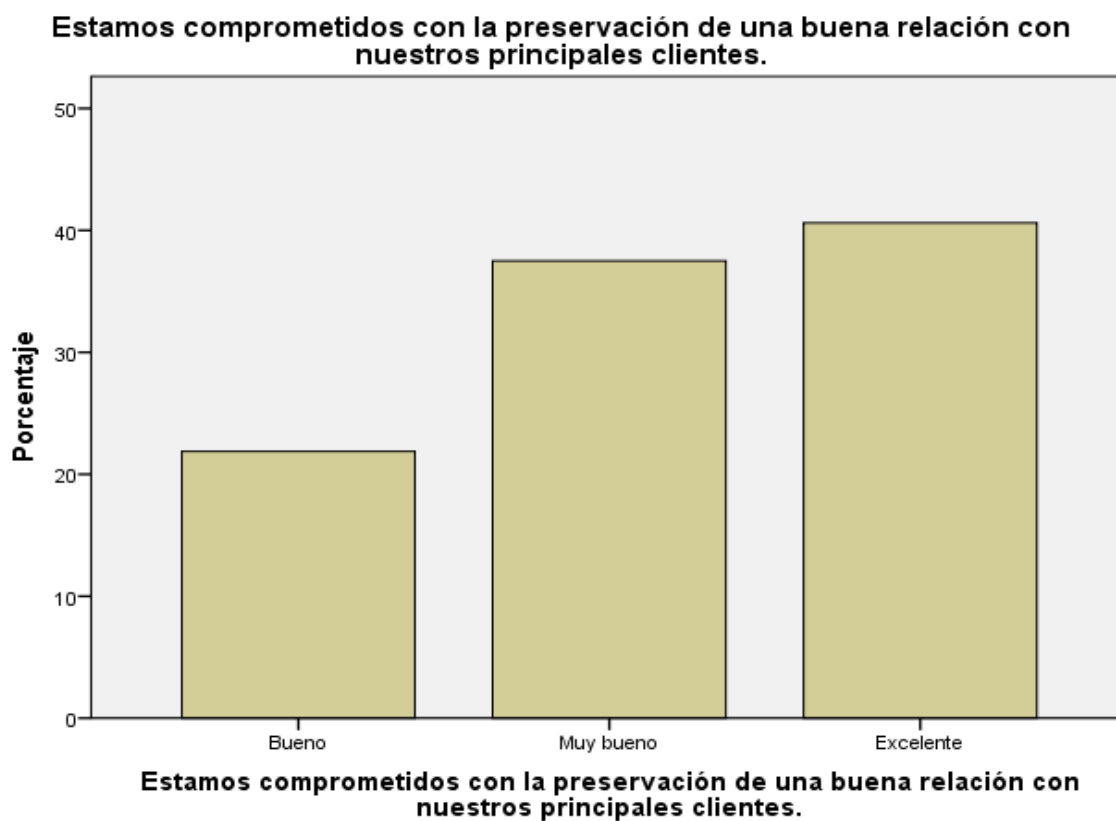


El relacionamiento con nuestros principales proveedores es importante para realizar transacciones aisladas.

Emprendedores

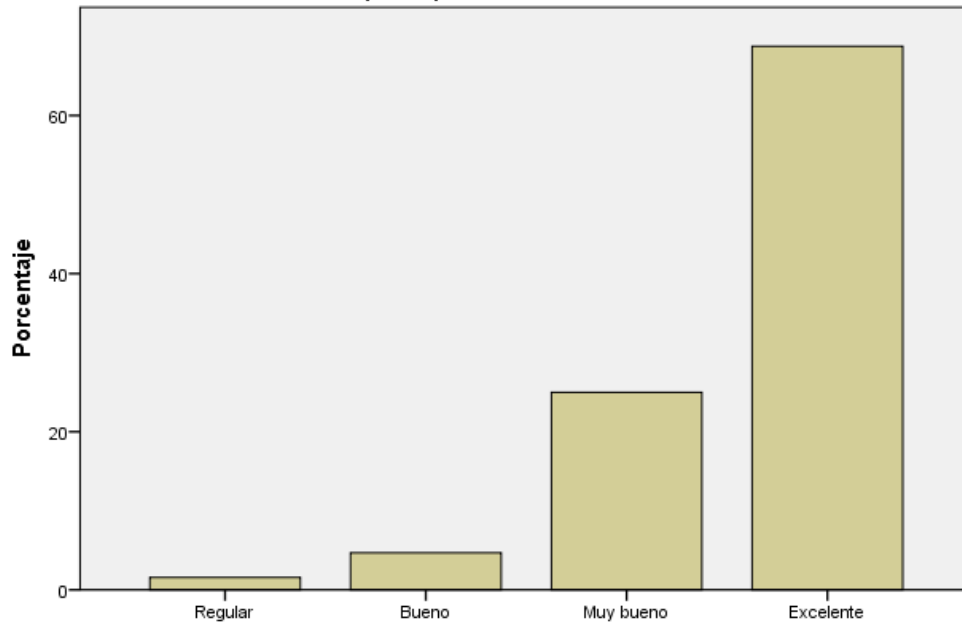


Investigadores



Emprendedores

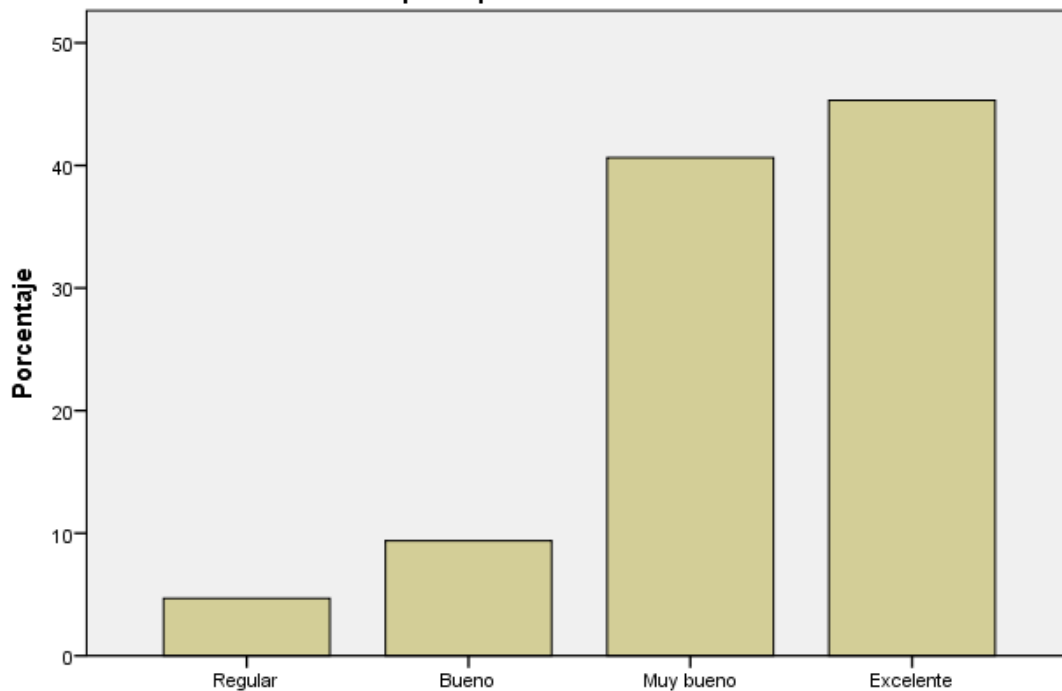
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.



Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.

Investigadores

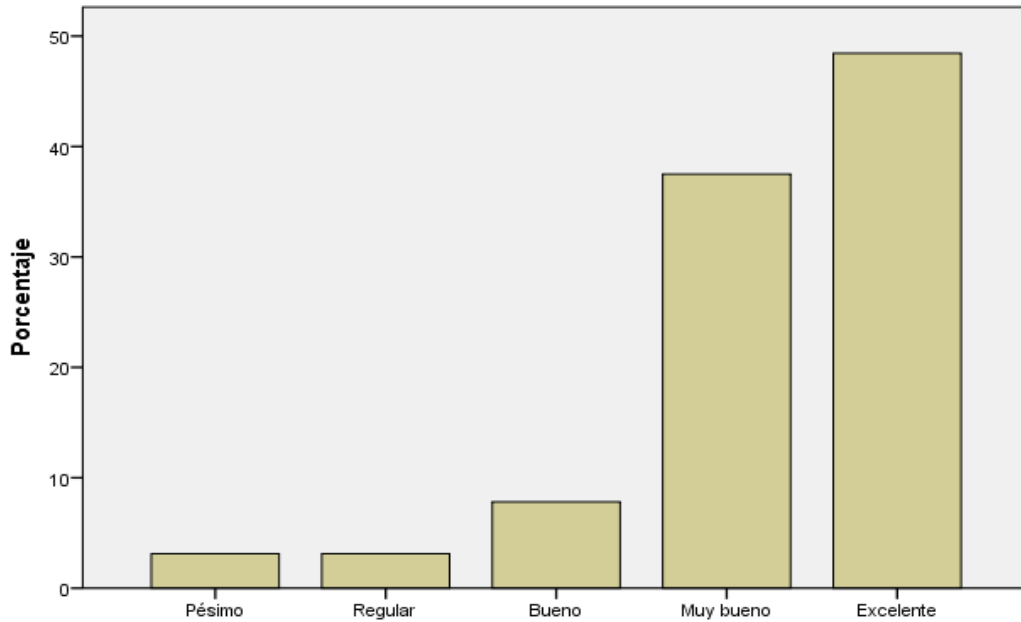
Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.



Conscientemente intentamos mantener relaciones de cooperación con nuestros principales clientes.

Emprendedores

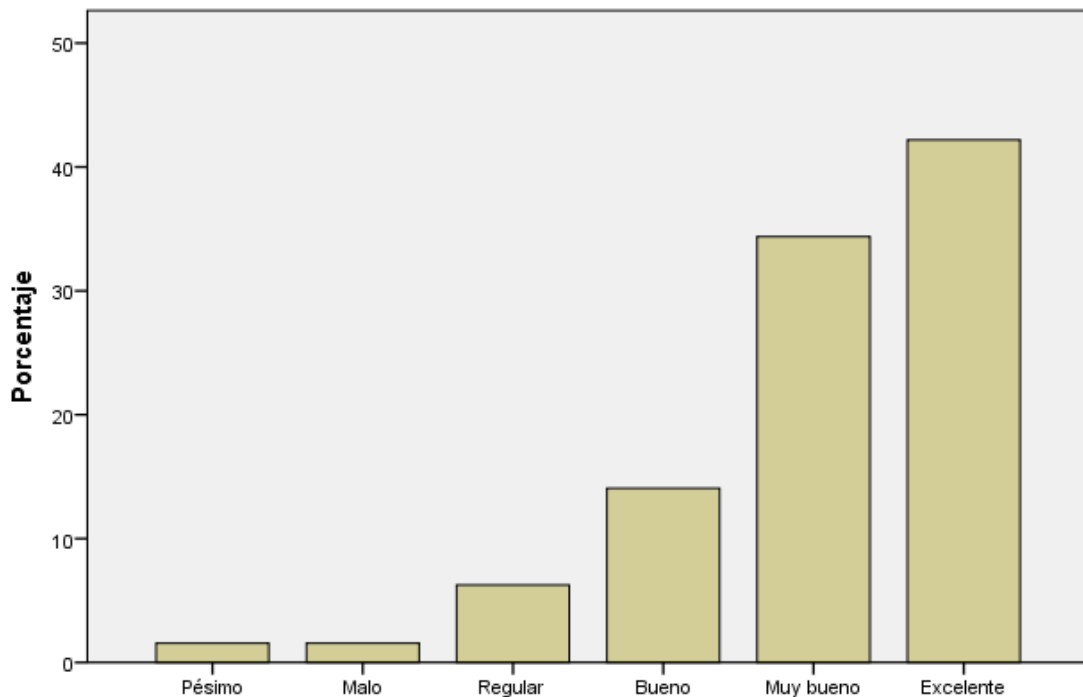
El relacionamiento con nuestros principales clientes es importante para realizar transacciones aisladas.



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

Investigadores

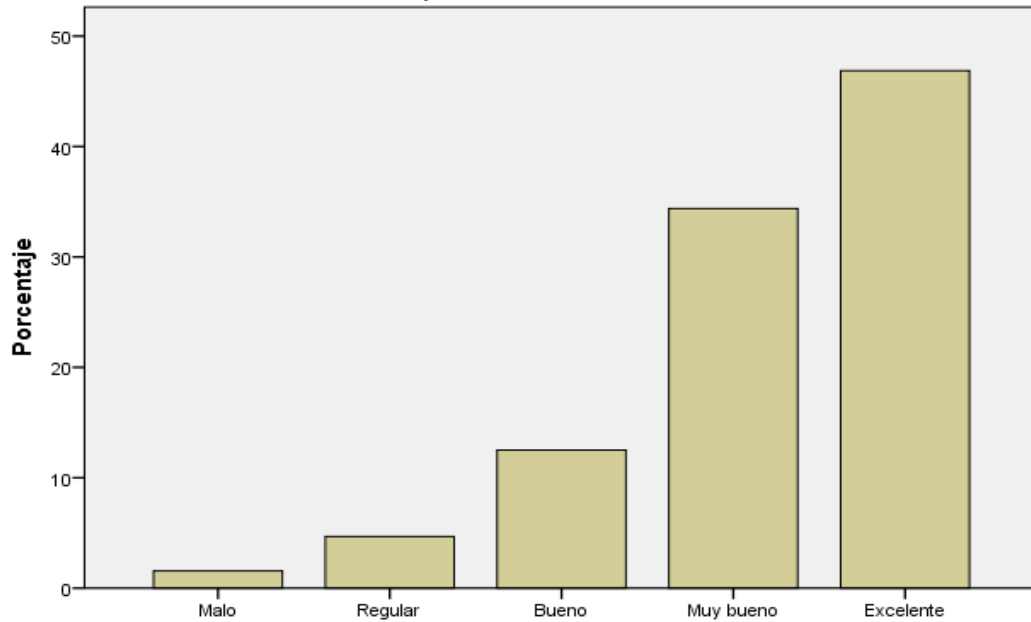
El relacionamiento con nuestros principales clientes es importante para realizar transacciones aisladas.



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

Emprendedores

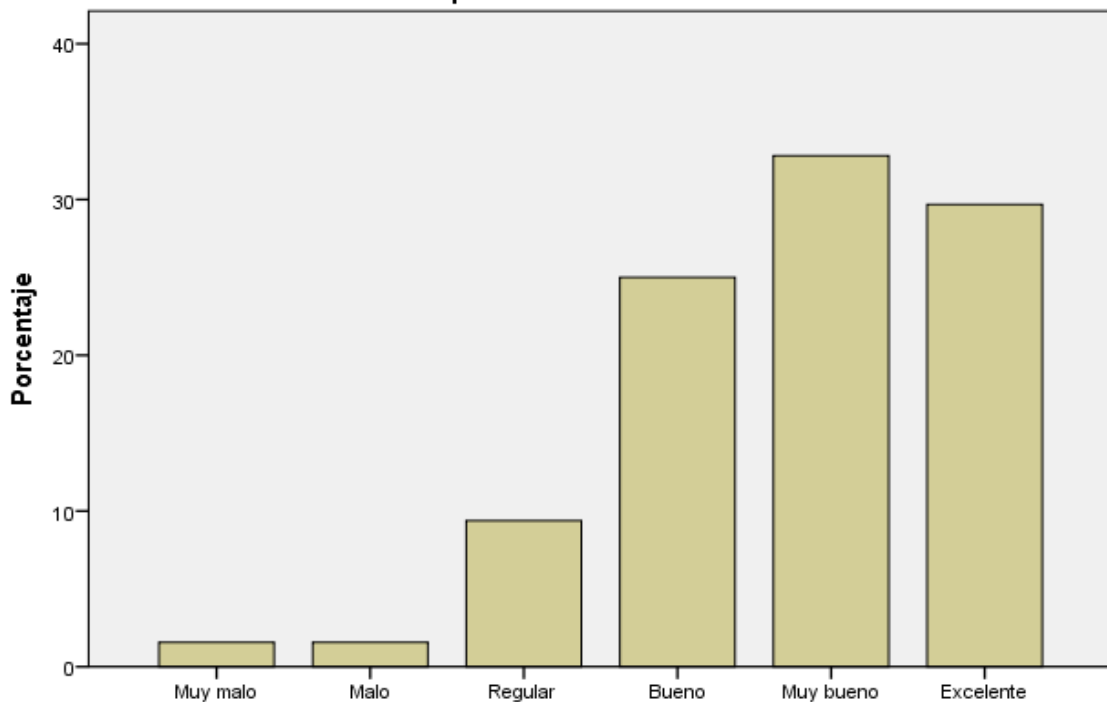
Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.



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

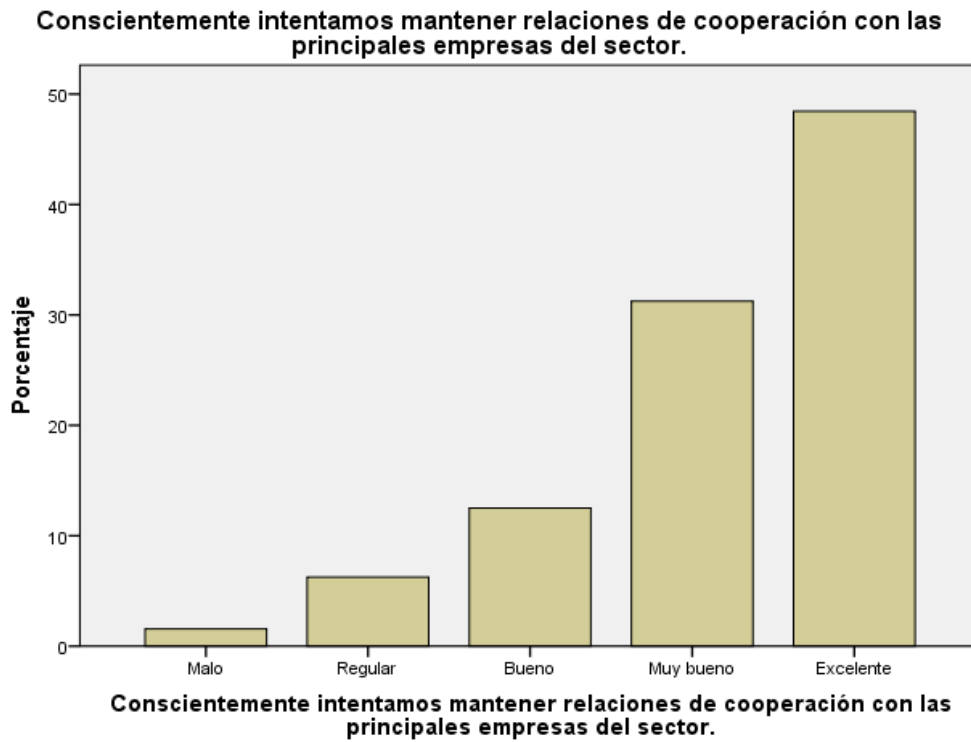
Investigadores

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

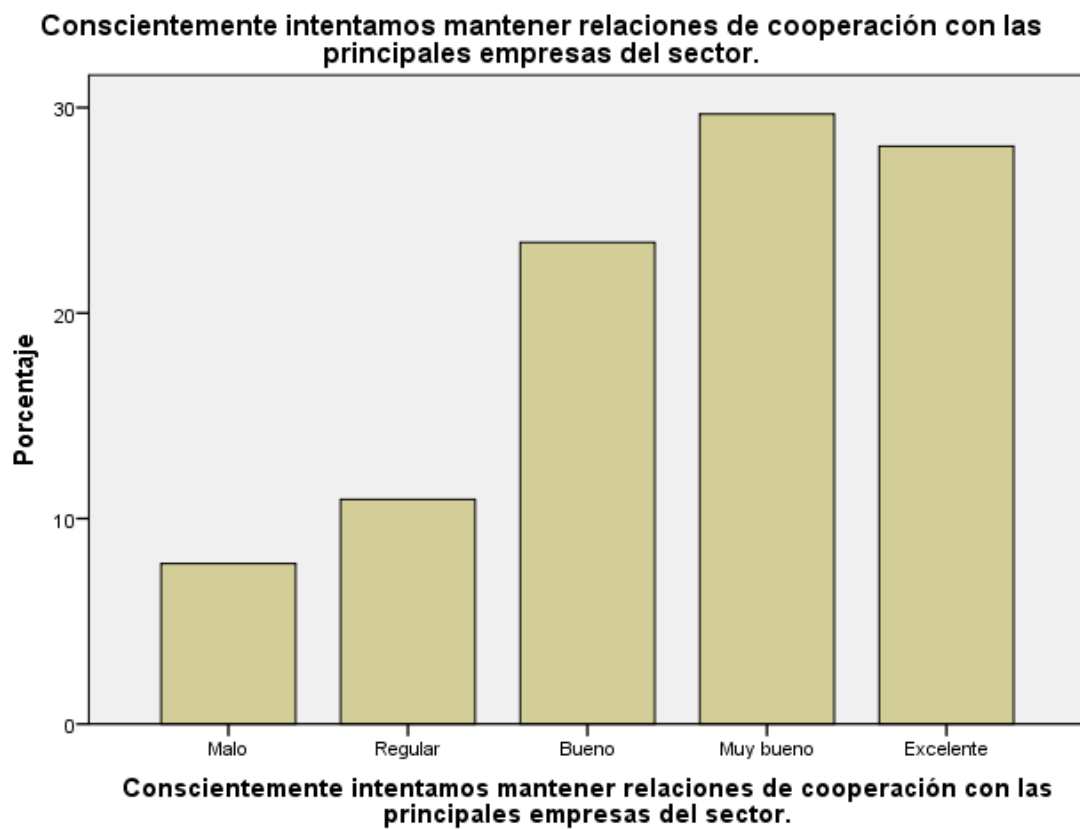


Estamos comprometidos con la preservación de una buena relación con las empresas del sector.

Emprendedores

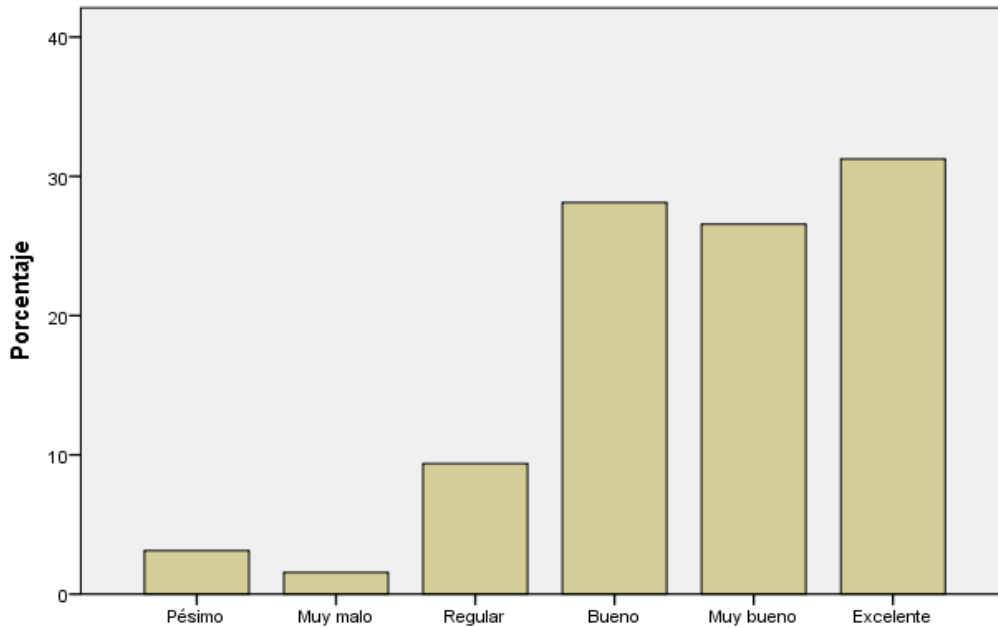


Investigadores



Emprendedores

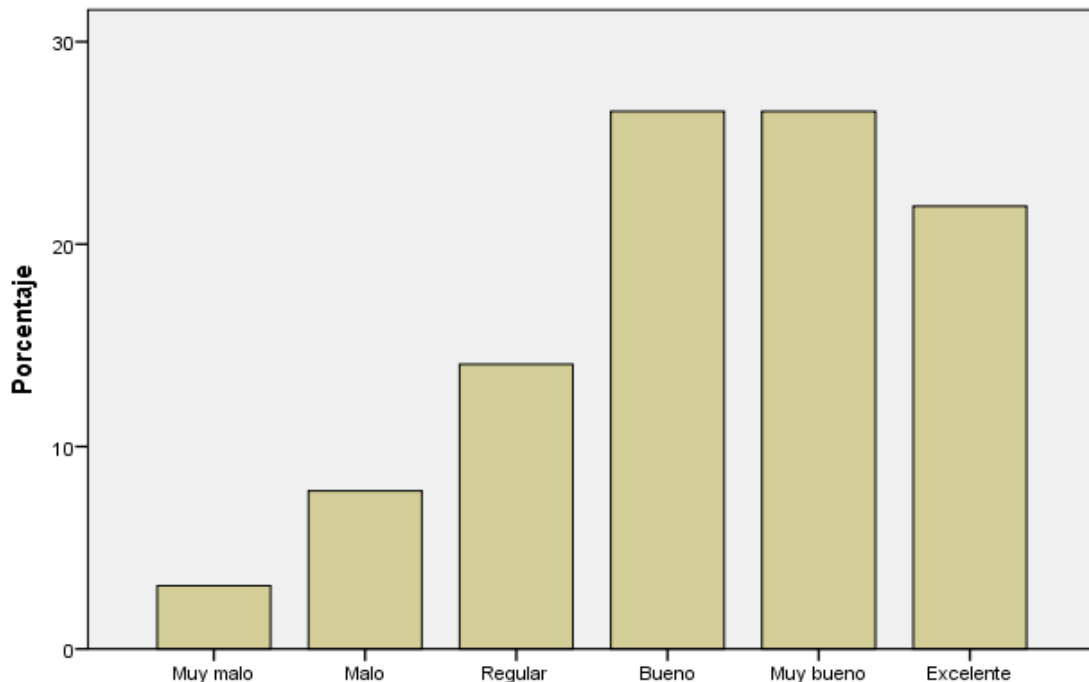
El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.



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

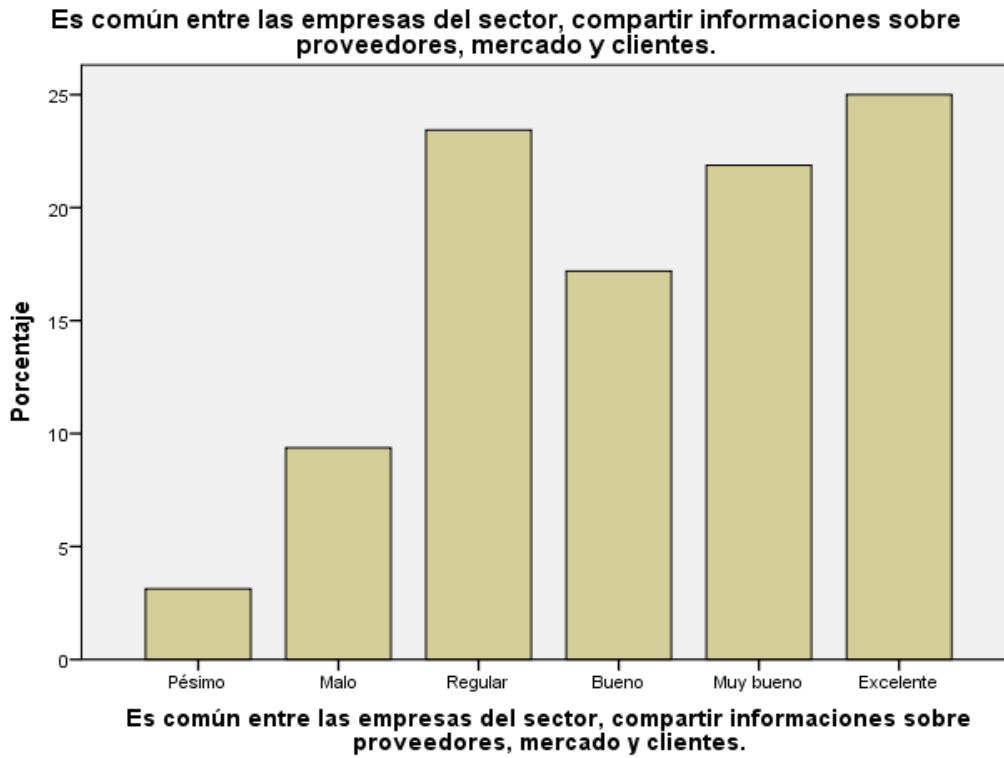
Investigadores

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

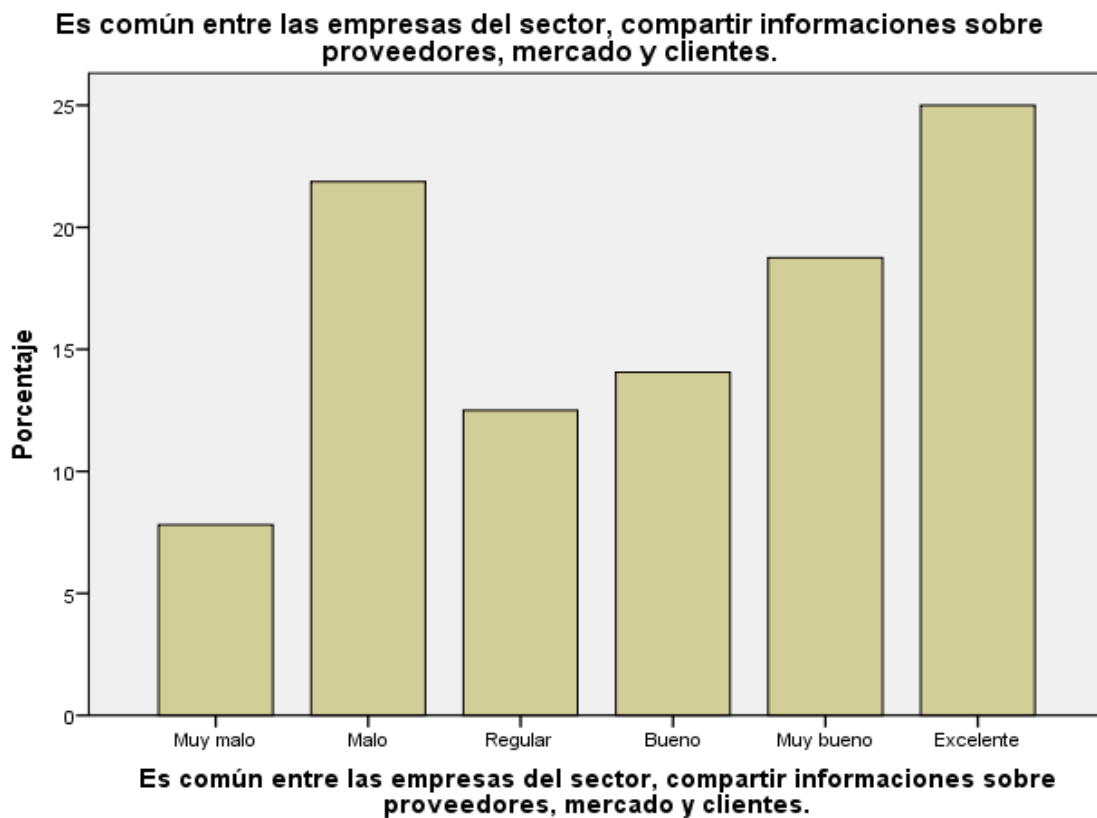


El relacionamiento con las principales empresas del sector es importante para realizar transacciones aisladas.

Emprendedores

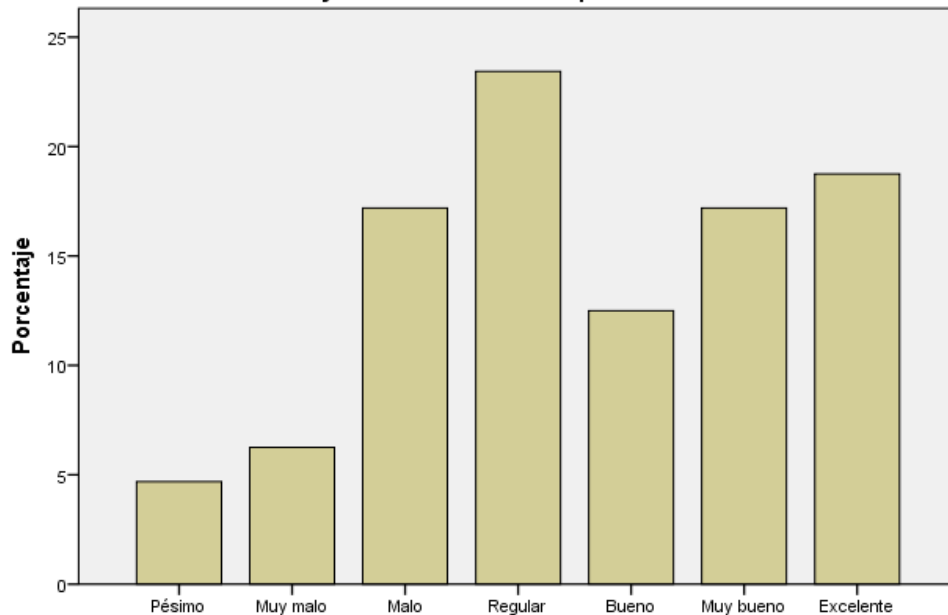


Investigadores



Emprendedores

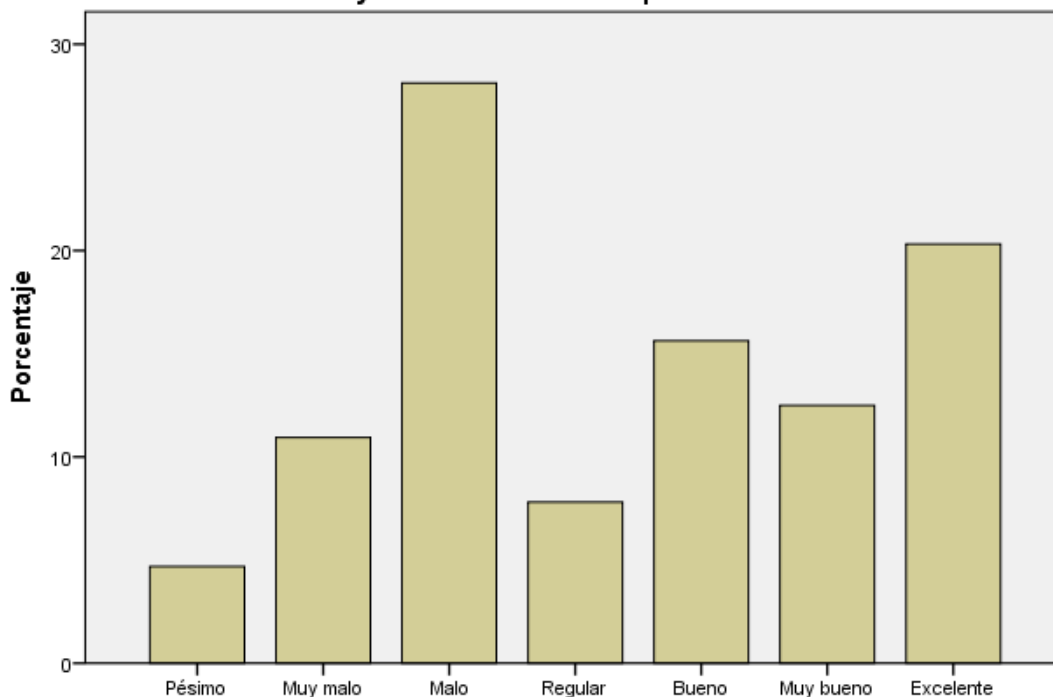
Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.



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

Investigadores

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

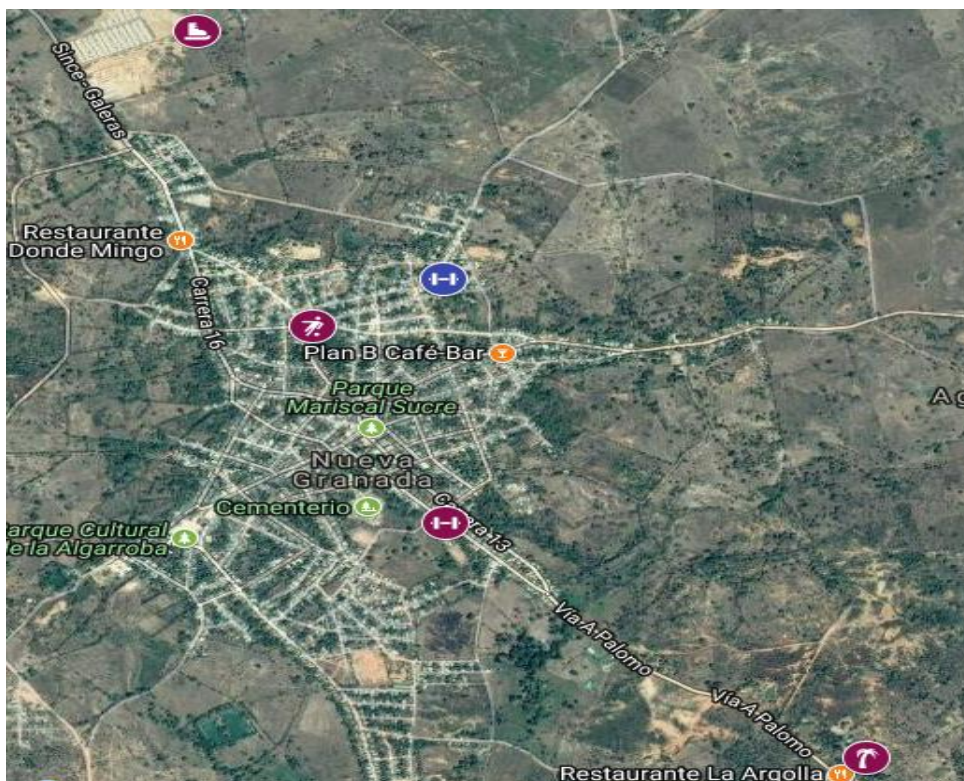


Es común entre las empresas del sector, compartir información sobre materiales, costos y nuevas técnicas de producción.

Capítulo 3. Georeferenciación de los emprendimientos

Georeferenciación de los Emprendimientos de la Actividad física de la Subregión Sabana del Departamento de Sucre

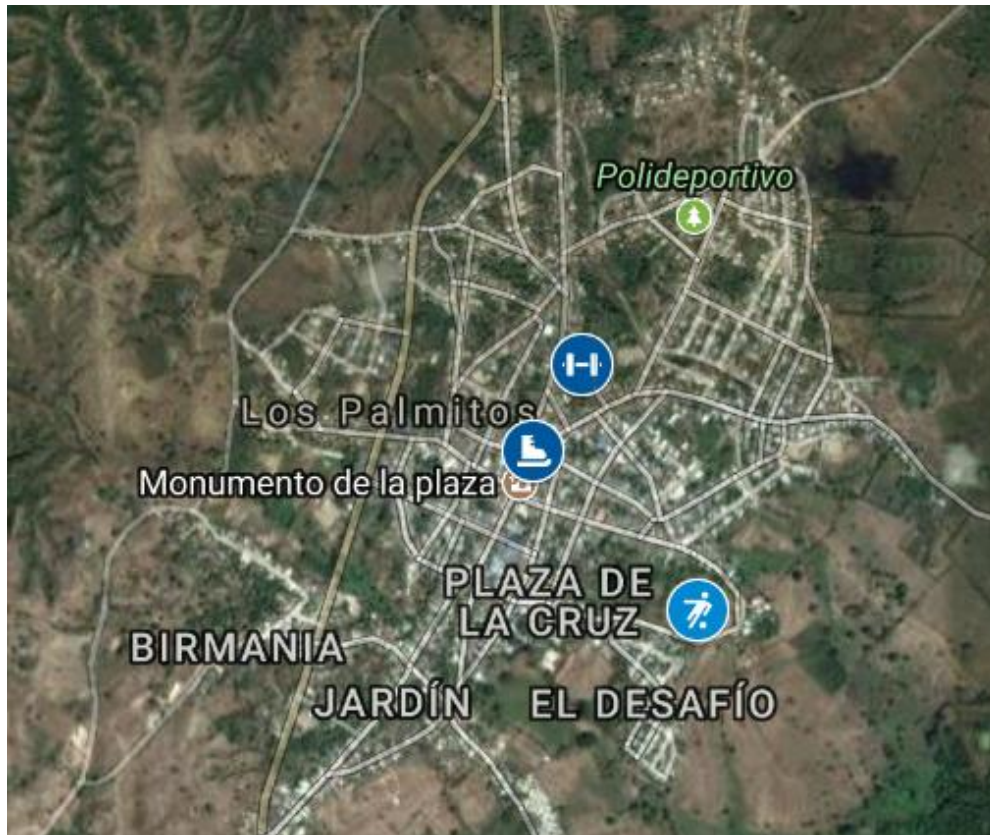
GALERAS






-  Centro de Acondicionamiento Físico en For...
-  Estadio Monumental las Palmas
-  Centro de Acondicionamiento Ponte en Fig...
-  Club de Patinaje Patín Galeras
-  Centro Recreacional la Argolla

Fuente: Google maps

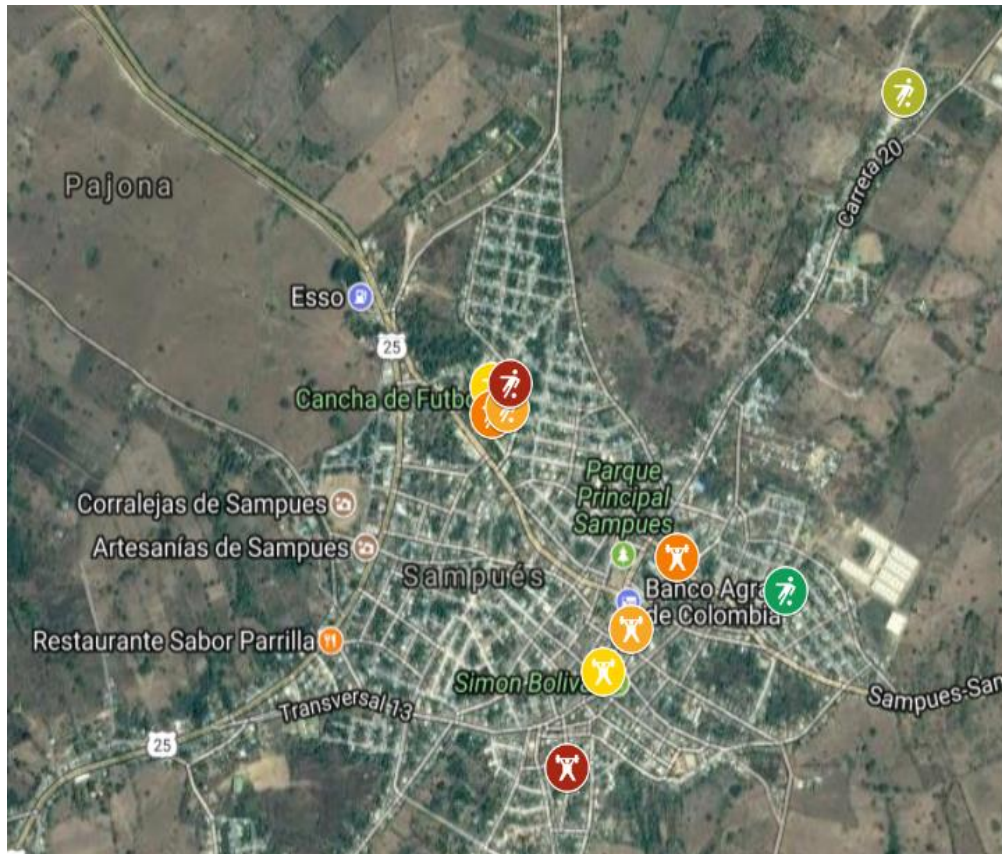
LOS PALMITOS













-  Escuela de futbol
-  Escuela de patinaje
-  Gold's GYM

Fuente: Google maps

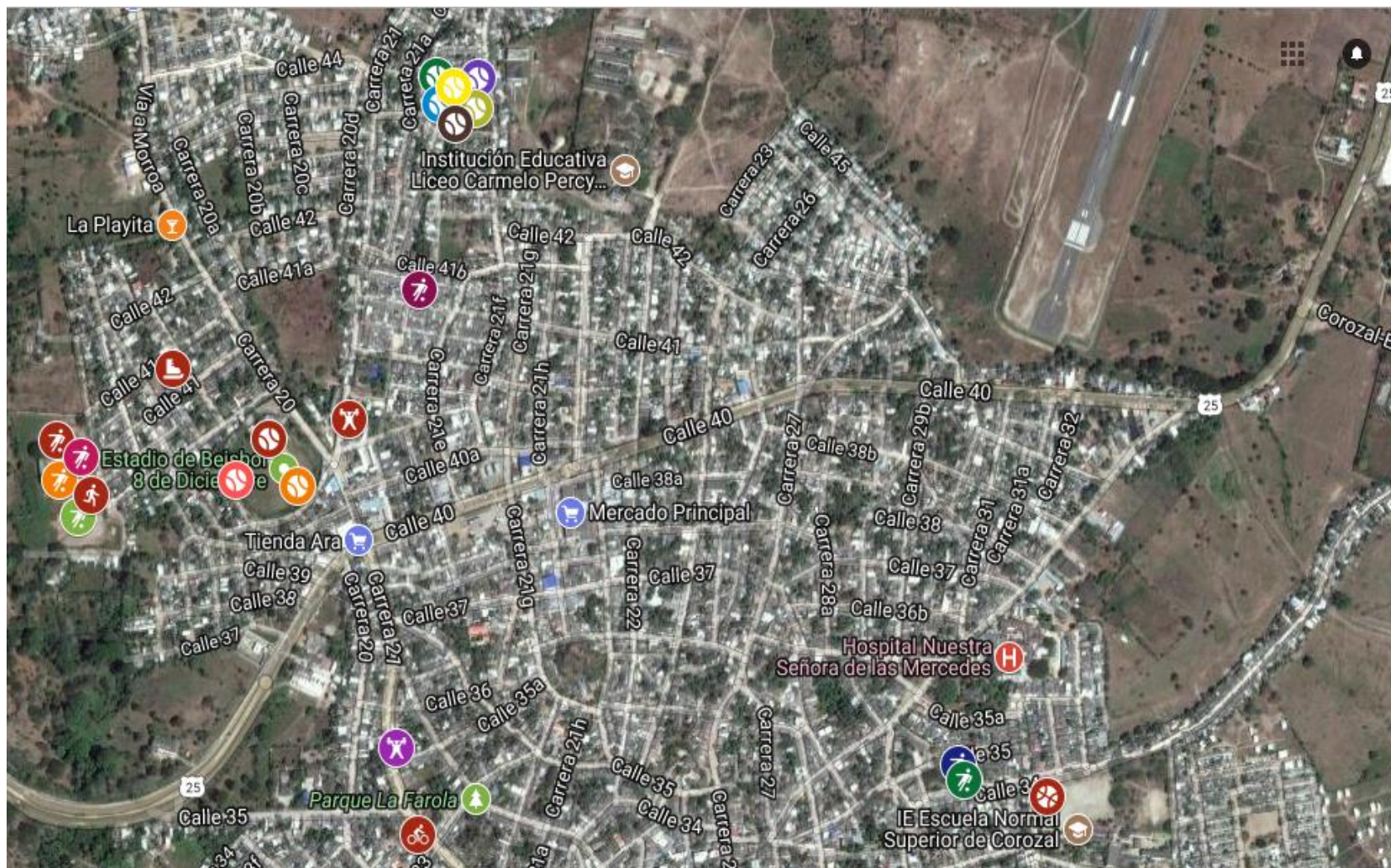
SAMPUES

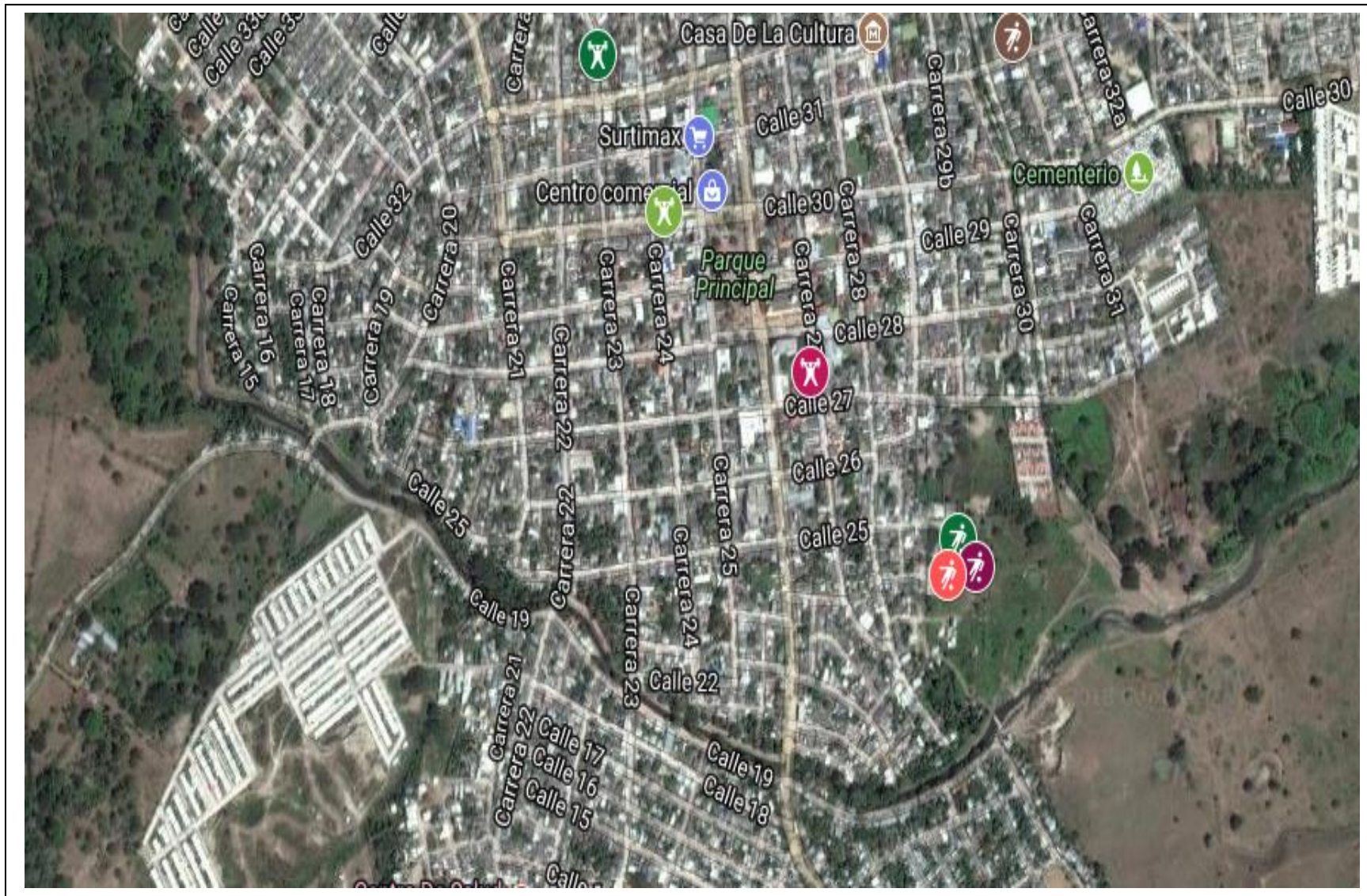


-  Body GYM Health
-  Power GYM
-  GYM Full Sport
-  GYM Funcional Training
-  Escuela de Fútbol Sampués F.C.
-  No Hay Como Dios F.C.
-  Tumbaly F.C.
-  Atlético Sampués
-  Atlético Mateo Perez F.C.
-  Las Piedras F.C.

Fuente: Google maps

COROZAL





-  Escuela de Formación en Béisbol Delfine...
-  Escuela de Formación Deportiva en Béis...
-  Club Deportivo los Caballeros de Béisbol
-  Club de Softbol Ciudad Corozal
-  Club de Softbol San Francisco
-  Club de Softbol San Miguel
-  Club de Softbol el Vietnam
-  Gimnasio Power Zone
-  Escuela de Formación Deportiva Talento...
-  Club deportivo Unión y Talento
-  Club Deportivo Atlético Yuri
-  Patinaje
-  Fisiolight GYM Corozal
-  Rhino GYM
-  Master GYM
-  Club Deportivo de Micro Fútbol la Conce...
-  Club Deportivo de Micro Fútbol los Cere...
-  Club Deportivo de Fútbol Sala 7 de Agosto
-  Club Deportivo Municipal de Softbol
-  Club Deportivo de Softbol los Alpes
-  Club Deportivo de Fútbol sueños del bal...
-  Futbol ciudad de Corozal
-  Club Deportivo de Fútbol los Amigos
-  Club Deportivo Club Juventud Jardin
-  GYM Body Fit
-  Club Deportivo los Álamos
-  Escuela de Formación en Ciclismo Ciud...
-  Club de Atletismo Ciudad Corozal
-  Club Deportivo Team Corozal

Fuente: Google maps

SINCÉ






-  Club de Patinaje Sincé Skate
-  GYM Sport
-  Springfield Gym Sincé
-  Escuela de Fútbol Academia Sincé
-  Escuela de Fútbol Racing F.c.
-  Escuela de Fútbol Sincé F.c
-  Piscina Club Palma Real

Fuente: Google maps

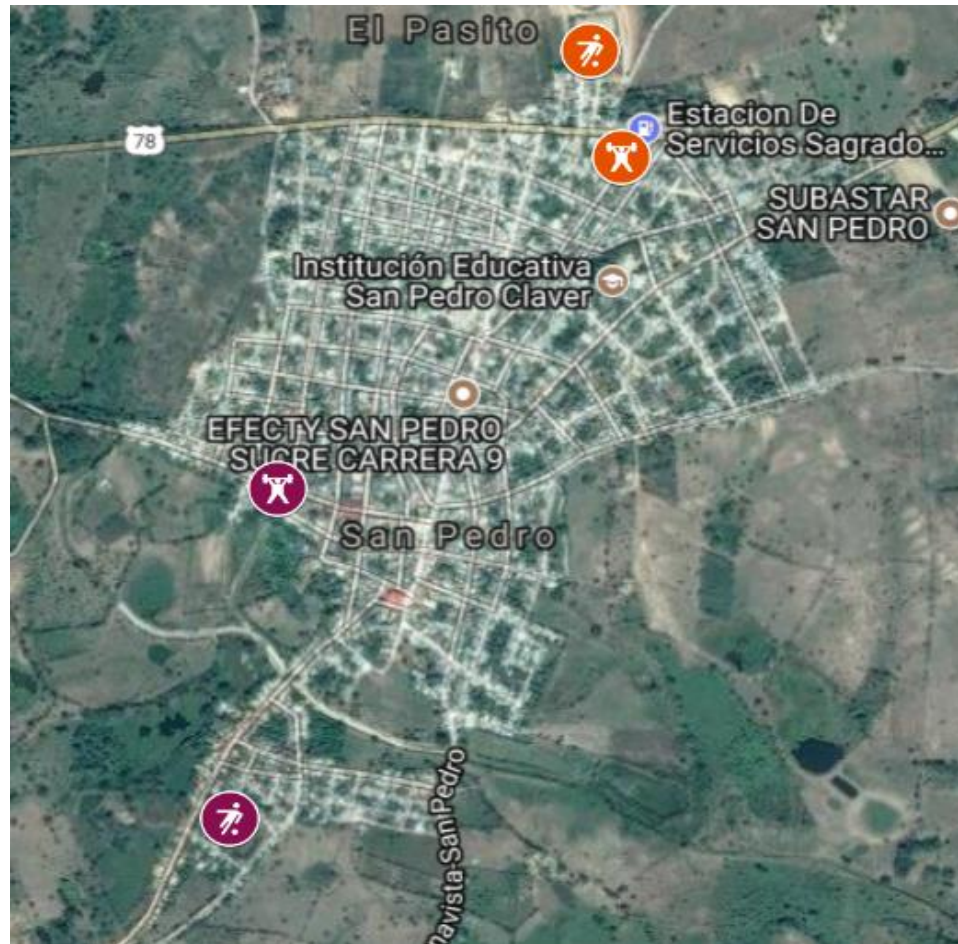
BETULIA







-  Escuela de Softbol de Betulia
-  Escuela de Futbol de Betulia
-  Spartacus GYM

Fuente: Google maps

SAN PEDRO




-  Escuela de Fútbol San Pedro F.C.
-  Body Fit GYM
-  Chicos GYM
-  Club Deportivo y Escuela de Fútbol Juan C...

Fuente: Google maps

EL ROBLE



 Super GYM

Fuente: Google maps

Capítulo 4. Cartilla de Emprendimientos

Emprendimientos de la Actividad Física de la región Sabana del Departamento de Sucre

EMPREDIMIENTOS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA CON EFICIENCIA DEL SERVICIO Y AMBIENTE LABORAL DE LA SUBREGIÓN SABANA DEL DEPARTAMENTO DE SUCRE

PROPÓSITO:

Se diseña un manual con la información recogida durante la fase diagnóstica y los resultados obtenidos en el análisis de los mismos de nuestra investigación, todo con el fin de brindar a la comunidad una herramienta sobre los emprendimientos que existen en la actualidad en cada uno de los municipios de la subregión Sabana del Departamento de Sucre y los servicios que se ofrecen en cada uno de los lugares de dichos emprendimientos.

Finalmente se dan a conocer las recomendaciones para la creación ya sea de nuevos emprendimientos o la innovación de existentes en esta región, basados en la información brindada por los clientes encuestados. Para este fin, se tuvieron en cuenta aspectos que cobran gran importancia a la hora de ofrecer un servicio de calidad a los clientes, donde la eficiencia del servicio y el ambiente laboral deben estar presentes a la hora de crear nuevos emprendimientos, para satisfacer las necesidades del mercado.

GALERAS

CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN FORMA



Ofrece el servicio de entrenamiento, actividades físicas musicalizadas y entrenamientos personalizados.

Valor de los servicios es de \$1.500 para los adultos y \$1.000 para los estudiantes.

Horarios de atención de lunes a viernes de 7.30 am – 12:00 m. y de 2:30 pm a 9:00 pm y el día sábado de 6:00 am hasta las 2:00 pm

RECUPERANDO TU FIGURA



El gimnasio recuperando tu figura cuenta con los servicios de entrenamiento deportivo y fortalecimiento muscular, charlas deportivas y motivacional.

Valor de los servicios por sesión es de \$1.500 para los adultos y \$1.000 para los estudiantes.

Horario de lunes a sábado de 7.30 am – 12:00 m. y de 2:30 pm a 9:00 pm.

CENTRO RECREACIONAL CASA FINCA LA ARGOLLA



Cuenta con servicios de piscinas para todas las edades, cancha de futbol 8 para sus clientes y realización de campeonatos para la comunidad. Además canchas de tejo donde se realizan campeonatos, paseo a caballo por los senderos de la finca, restaurante y piscicultura. Así mismo ofrece alquiler para eventos de especiales.
Horarios de prestación de los servicios de lunes a domingo de las 10:00 am a 6:00 pm.

CLUB DE PATINAJE PATÍN GALERAS



El club de patinaje ofrece los servicios de formación y especialización deportiva en patinaje, para niños y niñas.
Horarios los días martes y jueves de 4:00 pm a 5:30 pm y el día sábado de 7:30 am a 9:00 am.

ESTADIOS MONUMENTAL LAS PALMAS



La cancha sintéticas las palmas ofrece el servicio de alquiler a la comunidad de lunes a domingo.

Valor del servicio de \$40.000 por hora, en el valor va incluida la hidratación de los clientes.

LOS PALMITOS

GOLD'S GYM



El gimnasio GOLD'S ofrece los servicios de entrenamiento tradicional, funcional y personalizado, además ofrece sesiones Kickboxing, Hit y Crossfi. El valor del servicio por sesión \$2.000 y \$1.500 para estudiantes, semanal \$10.000, quincenal \$20.000 y la mensualidad un valor de \$40.000 pesos. Con un horario de 9:00 am – 11:00 am y 3:00 pm -5:00 pm todos los días de la semana.

CLUB DEPORTIVO DE PATINAJE LOS PALMITOS

El club de patinaje los palmitos ofrece los servicios de formación deportiva a niños y niñas de la comunidad. Días de entrenamiento lunes, martes y jueves de 8:00 am a las 10:00 am y de 2:00 pm a 4:00 pm, y sábados de 7:00 am a 10:00 am.

CLUB DE FUTBOL LOS PALMITOS



La escuela de futbol los palmitos ofrece los servicio de entrenamiento deportivo y la formación integral deportiva de niños y jóvenes de la comunidad. Horarios los días martes, miércoles y viernes de las 3:00 a 5:00 pm.

SAMPUES

GYM FULL SPORT

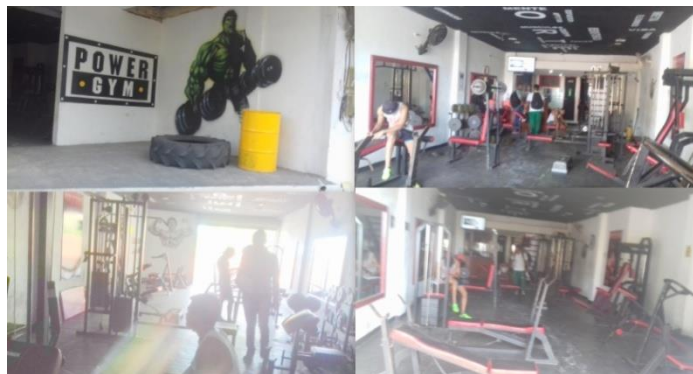


El gimnasio FULL SPORT ofrece servicios de entrenamiento deportivo, fortalecimiento muscular para la rehabilitación deportiva, entrenamiento personalizado, sesiones de boxeo, taekwondo y aeróbicos.

Valor del servicio \$2.000.

Descuento especial para deportistas.

POWER GYM



El gimnasio Power Gym ofrece un agradable espacio para la práctica de actividad física, fortalecimiento muscular y el entrenamiento deportivo. Ofrecen productos suplementarios para ganar mayor masa muscular.

Valor por sesión \$2.000

BODY GYM HEALTH



El gimnasio Power ofrece los servicios de entrenamiento deportivo, fortalecimiento muscular, actividades al aire libre (caminatas y Ciclo vías).

Valor del servicio \$2.000 por sesión.

Horario de lunes a viernes de 7: 00 am – 11:00 am y de 2:00 pm a 8:00 pm y el día sábado de las 6:00 am a las 2:00 pm .

GYM FUNCIONAL TRAINING



El gimnasio Funcional Training ofrece el servicio de entrenamiento funcional para el mejoramiento de la calidad de vida, entrenamiento deportivo y fortalecimiento muscular.

Valor del servicio \$3.000 por sesión.

SAMPUES F.C.



La escuela de futbol Sampues ofrece el servicio de formación deportiva para niños y jóvenes.

Cuenta con el apoyo del imder municipal

Horarios de 3:00 pm a 5:00 pm los días martes, miércoles y viernes.

DROGUERÍA NO HAY COMO DIOS F.C.



La escuela de futbol droguería no hay como dios ofrece el servicio de formación deportiva.
Horario de 6:00 pm a 8:00 pm, los días martes, miércoles y viernes.

TUMBALY F.C.



La escuela de futbol Tumbaly ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva.
Horario de 4:00 pm a 6:00 pm los días martes y jueves.

ATLÉTICO SAMPUES F.C.



La escuela de futbol Atlético Sampues ofrece el servicio de entrenamiento deportivo.
Horarios de 4:00 pm hasta las 6:00 pm los días martes y jueves

ATLÉTICO MATEO PEREZ



La escuela de futbol Atlético Mateo Pérez ofrece el servicio de formación deportiva.
Horario de entrenamiento de 3:00 a 5:00 pm.

LAS PIEDRAS F.C.



La escuela de futbol las Piedras ofrece el servicio de entrenamiento y formación deportiva.
Horarios de lunes, miércoles y viernes de 4:00 pm hasta las 6:00 pm.

COROZAL

BODY FIT GYM



El gimnasio Body Fit cuenta con modernas maquinas para el entrenamiento y el fortalecimiento o aumento de la masa muscular y ofrece los servicios de entrenamientos personalizado.

Valor del servicio \$2.000 por sesión,

Horarios de lunes a viernes de las 5:00 am a las 12.00 m y de 2:00 pm a 9:00 pm y sábados de 7:00 am a 1:00 pm.

CANCHA LOS ÁLAMOS



La cancha sintéticas los álamos presta su servicio de alquiler a la comunidad para el entrenamiento deportivos y la realización de torneos.

Horarios de lunes a domingo

Valor del servicio \$30.000 por las hora de la tarde y \$50.000 mil peso en las noche.

GIMNASIO POWER ZONE



El gimnasio Power Zone ofrece los servicios de entrenamiento funcional, TRX, y dispone de modernas maquinas para el fortalecimiento y el trabajo de grupos musculares.

Valor del servicio \$2.000 por sesión.

Horarios de lunes a viernes de 5:00 am a 11:00 am y de 2:30 pm a las 9:00 pm, y los días sábados y festivos de las 6:00 am a las 12.00 m.

RHINO GYM



El gimnasio Rhino cuenta con máquinas para ejecutar tus rutinas diarias de fortalecimiento o aumento de la masa muscular, y ofrece los servicios de preparación física, entrenamiento deportivo y planes recreativos.

Valor por sesión \$2000 y una mensualidad de \$60.000.

Horarios de lunes a sábado de 5:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 9:00 pm.

FISIOLIGHT GYM

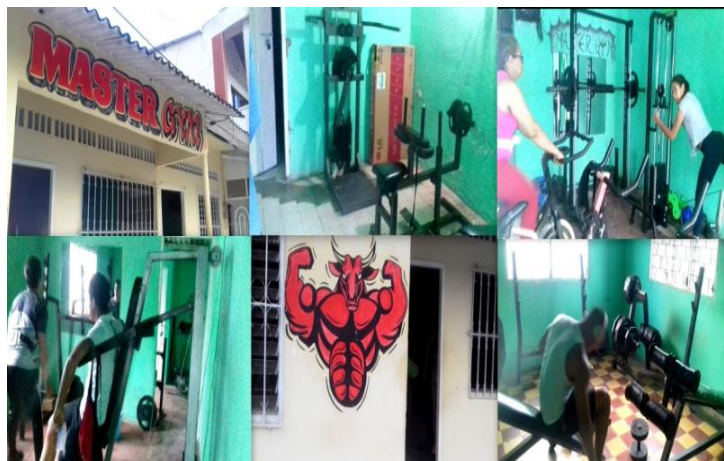


El gimnasio Fisiolight ofrece el servicio de aeróbicos y cuenta con maquinarias para el fortalecimiento y entrenamiento de los diferentes grupos musculares, y ofrece masajes estéticos y masajes hidratantes.

Valor del servicio de 3.000 mil peso.

Horarios de lunes a sábado de 5:30 am a 8:30 pm.

MASTER GYM



El gimnasio Máster cuenta con maquinas para ejecutar tus rutinas diarias de fortalecimiento o aumento de la masa muscular, con un valor de la rutina de 2.000 mil pesos, la semanal 10.000 mil pesos y la mensualidad de 40.000 mil pesos. De lunes a viernes de las 5:00 am hasta la 12:00 pm y por la tarde de las 2:00 pm hasta las 9:00 pm.

CLUB DE BÉISBOL LEONES



El club de beisbol los leones ofrece la formación deportiva y entrenamiento para niños y jóvenes.

Horarios de lunes a viernes de 3:00 pm a las 5:00 pm

ESCUELA DE FORMACIÓN EN BEISBOL DELFINES DE COROZAL



El club de beisbol los Delfines ofrece los servicios de formación deportiva para niños.

Horarios de lunes a viernes de 2:00 pm a las 4:00 pm.

CLUB DEPORTIVO LOS CABALLEROS BEISBOL CLUB



El club de beisbol los caballeros ofrece el servicio de entrenamiento deportivo
Horarios de lunes a viernes de 8:00 pm a las 10:00 pm

CLUB DEPORTIVO UNIÓN Y TALENTO



El club de futbol unión y talento ofrece el servicio de entrenamientos y formación deportiva.
Horarios de lunes a viernes de 2:00 pm a 4:00 pm.

ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA TALENTO COROZALERO



La escuela de futbol Talento Corozalero ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva.
Horarios de lunes a viernes de 3:30 pm a 6:00 pm.

CLUB DEPORTIVO ATLÉTICO YURI



El club de futbol Atlético Yuri ofrece el servicio de entrenamientos deportivo.
Horario de lunes a viernes de 4:00 pm a 6:00 pm

CLUB DE PATINAJE ANFIBIO



El club de patinaje anfibio realiza actividades de entrenamiento en patinaje y acondicionamiento físico. También lleva acabo festivales, bingos e integración familiar. Con un valor de mensualidad de 35.000 mil peso, los martes y jueves de 3:00 pm hasta las 6:00 pm, en la cancha CIC El Jardín Corozal.

CLUB DEPORTIVO DE FUTBOL SUEÑOS DEL BALÓN DEL FUTURO



Ofrece los servicios de entrenamiento deportivo y la formación deportiva de niños y jóvenes.

Horarios Los lunes, miércoles y viernes de 3:00 pm a 5:00 pm

FUTBOL CIUDAD DE COROZAL



El club de futbol ciudad de corozal ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva en futbol.

Horarios martes y jueves de 3:00 pm a 5:00 pm.

CLUB DEPORTIVO DE FUTBOL LOS AMIGOS



El club deportivo de futbol los amigos ofrece el servicio de entrenamiento deportivo
Horarios lunes, miércoles y viernes de 4:00 pm a 6:00 pm.

CLUB DEPORTIVO CLUB JUVENTUD JARDÍN



El club deportivo juventud jardín ofrece el servicio de formación deportiva.
Horarios de lunes a viernes de 2:00 pm a 4:00 pm.

CLUB DE ATLETISMO CIUDAD COROZAL



El club de atletismo ciudad de corozal ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación integral deportiva de niños y niñas.
Horarios de entrenamiento 3 veces por semana.

CLUB DE SOFTBOL CIUDAD COROZAL



El club de softbol ciudad corozal ofrece el servicio de entrenamiento deportivo.
Horarios de lunes a viernes de 2:00 pm a 4:00 pm.

CLUB DE SOFTBOL SAN FRANCISCO



El club de softbol san francisco ofrece el servicio de entrenamiento deportivo.
Horario de lunes a viernes de 3:00 pm a 5:00 pm.

CLUB DE SOFTBOL SAN MIGUEL



El club de softbol san miguel ofrece el servicio de entrenamiento deportivo.
Horario de lunes a viernes de 3:00 pm a 5:00 pm

CLUB DE SOFTBOL EL VIETNAM



El club de softbol El vietnam ofrece la formación deportiva de niños y entrenamiento deportivo.

Horarios de lunes a viernes de 4:00 pm a las 6:00 pm.

CLUB DEPORTIVO MUNICIPAL DE SOFTBOL



El club municipal de softbol ofrece los servicios de entrenamiento deportivo y la formación deportiva de niños.

Horarios de lunes a viernes de 8:00 am a las 10:00 am.

CLUB DEPORTIVO DE SOFTBOL LOS ALPES



El club deportivo de softbol los Alpes ofrece los servicios de entrenamiento deportivo.
Horarios de lunes a viernes de 8:00 am a 10:00 am.

CLUB DEPORTIVO DE MICRO FUTBOL LA CONCEPCION



El club de micro futbol la concepción ofrece servicio de entrenamiento deportivo y
formación deportiva.
Horarios de lunes a miércoles de 6:00 pm a 8:00 pm.

CLUB DEPORTIVO DE MICRO FUTBOL LOS CEREZOS



El club deportivo de microfútbol los cerezos ofrece el servicio de formación deportiva y entrenamiento deportivo.

Horarios de lunes a viernes de 4:00 pm hasta las 6:00 pm

CLUB DEPORTIVO DE FUTBOL SALA 7 DE AGOSTO



El club deportivo de futbol sala ofrece el servicio de entrenamiento deportivo.

Horarios jueves y viernes de 6:00 pm hasta las 8:00 pm.

ESCUELA DE FORMACION EN CICLISMO CIUDAD COROZAL

La escuela de formación en ciclismo ofrece los servicios de entrenamiento deportivo y formación deportiva e integral de niños y jóvenes.

CLUB DEPORTIVO TEAM COROZAL

La escuela de baloncesto team corozal ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva e integral de los niños y niñas.

Horarios los días lunes, miércoles y viernes a las 4:00 pm hasta las 6:00 pm.

SINCÉ

CLUB DE PATINAJE SINCÉ SKATE



El club de patinaje ofrece los servicios de entrenamiento deportivo y formación integral de niños y niñas en la disciplina del patinaje.
Horarios lunes, miércoles y viernes de 3:00 pm a 5:00 pm

GYM SPORT



El gimnasio sport ofrece los servicios de entrenamientos personalizados, entrenamiento funcional y actividades físicas musicalizadas.
Valor \$1.500 por sesión
Horario de lunes a sábados de las 5:00 am hasta las 8:00 pm

SPRINGFIELD GYM SINCE



El gimnasio Springfield ofrece los servicios de entrenamiento deportivo, actividad física al aire libre, entrenamiento funcional, entrenamiento con pesas y entrenamientos personalizados.

Valor \$2.000 pesos por sesión y \$1.500 pesos para los estudiantes.

Horarios de lunes a viernes de 5:00 am a 12:00 m y de 2:00 pm a 8:00 pm y sábados de 6:00 am hasta las 6:00 pm.

ESCUELA DE FUTBOL ACADEMIA SINCE



La escuela de futbol academia ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva de niños y niñas.

Horarios lunes, miércoles y viernes de 3:00 pm a 6:00 pm.

ESCUELA DE FUTBOL RACING F.C.



La escuela de futbol racing ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva e integral de niños.

Horarios lunes y martes de 4:00 pm a 6:00 pm

ESCUELA DE FUTBOL SINCÉ F.C.



La escuela de futbol Sincé ofrece el servicio de formación deportiva a niños y niñas.

Horarios martes y jueves de 4:00 pm a 6:00 pm

PISCINAS CLUB PALMA REAL



El club palma real ofrece el servicio de piscina y actividades recreativas.
Horarios de martes a domingos de 9:00 am a 6:00 pm

BETULIA

ESCUELA DE FUTBOL DE BETULIA



La escuela de futbol de betulia ofrece el servicio de formación deportiva de niños y entrenamiento deportivo.

Horarios martes y jueves de 3:00 pm a 5:30 pm

SPARTACUS GYM



El gimnasio spartacus ofrece los servicios de entrenamientos con pesas, entrenamiento funcional y entrenamientos personalizados.

Horarios de lunes a viernes de 6.00 am a 10:00 am y de 4.00 pm a 8:00 pm

ESCUELA DE SOFTBOL DE BETULIA

La escuela de softbol de Betulia ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva de niños.

Horarios lunes, miércoles y viernes. A las 8:00 am a 10:00 am

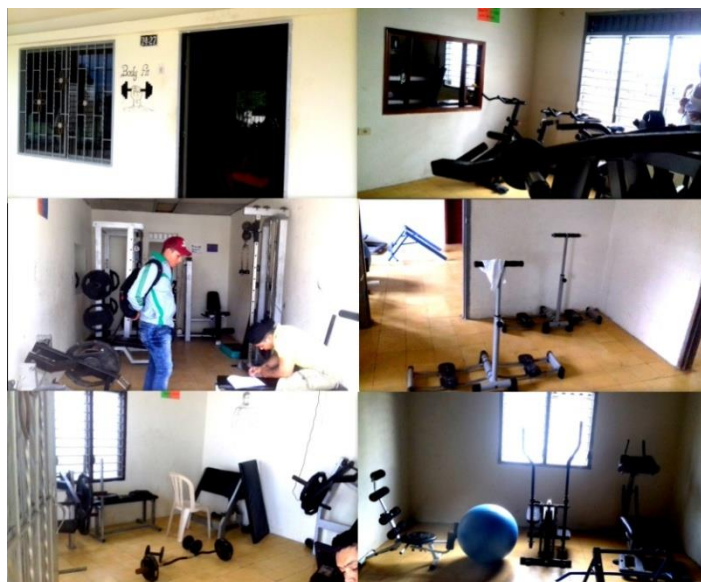
SAN PEDRO

ESCUELA DE FUTBOL SAN PEDRO F.C.



La escuela de futbol de san Pedro ofrece el servicio de entrenamiento deportivo.
Horario los días lunes, miércoles y viernes de las 3:00 pm a 5:00 pm.

BODY FIT GYM



El gimnasio Body Fit ofrece los servicios de entrenamientos personalizados,
entrenamiento funcional y entrenamiento con pesa.
Valor por sesión de 1.000 peso, de lunes a sábado de las 5:00 am a 8:00 pm.

CHICOS GYM



El gimnasio chicos ofrece el servicio de entrenamiento funcional, masaje, entrenamiento personalizados y actividades físicas musicalizadas.

Valor de la sesión de 2.000 pesos.

Horarios de lunes a sábado de las 5:00 am a las 8:00 pm.

CLUB DEPORTIVO Y ESCUELA DE FUTBOL JUAN CARLOS

La escuela de futbol Juan Carlos ofrece servicio de entrenamiento deportivo para jóvenes y la formación deportiva e integral para niños y niñas.

Horarios lunes, miércoles y viernes de 3.00 pm a 6:00 pm

BUENA VISTA

ESCUELA DE FUTBOL DE BUENAVISTA



La escuela de futbol de Buenavista ofrece el servicio de entrenamiento deportivo y formación deportiva de niños y niñas. Es apoyada por la alcaldía municipal.
Horarios de lunes a jueves de 3:00 pm a 5:30 pm

GIMNASIO SPORT



El gimnasio sport ofrece el servicio de entrenamiento con pesa.
Con un valor de 1.000 peso por sesión.
Horarios de lunes a sábados de las 7:00 am de la mañana hasta las 6:00 pm.

EL ROBLE

SUPER GYM

El gimnasio súper ofrece los servicios de entrenamiento con pesa y entrenamiento funcional.

Valor de 2.000 pesos por sesión.

Horarios De lunes a sábados de 5:00 am a 10:00 pm.

**RECOMENDACIONES
PARA LA CREACIÓN
DE
EMPRESARIADOS
RELACIONADOS CON
LA ACTIVIDAD FÍSICA
Y SALUD CON
EFICIENCIA DEL
SERVICIO Y
AMBIENTE LABORAL**

Para crear emprendimientos relacionados con la actividad física y salud en la subregión Sabana del departamento de Sucre, se deben en cuenta los siguientes aspectos para ofrecer un servicio de calidad.

- Ofrecer un servicio eficiente con propuestas innovadoras que el ámbito de la actividad física exige.
- Crear un excelente ambiente laboral, para que los posibles clientes se sientan en confianza y mayor comodidad a la hora de participar de los servicios ofertados.
- Contar con profesionales en el área de la actividad física y el deporte, para ofrecer un servicio con mayor eficiencia y calidad.
- Adecuar las instalaciones de los escenarios para mayor comodidad y seguridad de los clientes.
- Realizar valoraciones para la prescripción de planes de entrenamientos y seguimientos de los mismos, por profesionales.
- Brindar asesoría y charlas de la forma como se deben llevar a cabo los planes de entrenamiento y las actividades físicas que se realizan a diario, para prevenir lesiones y daños que puedan perjudicar la salud integral de los clientes.
- Contar con la implementación adecuada al momento de trabajar con niños para una mayor seguridad y minimizar el riesgo de accidentes durante la práctica deportiva.

5. Conclusiones

En primera instancia se logró identificar los elementos teóricos y metodológicos del emprendimiento de la actividad física, para así poder identificar las variables que nos direccionarían nuestra investigación con el fin de obtener mejores resultados, y de esta forma se logró determinar el estado actual del emprendimiento de la actividad física en la subregión Sabana del departamento de Sucre, el cual se pudo realizar por la información recolectada en cada uno de los emprendimientos activos relacionados con la actividad física y la salud de cada una de los municipios con disposición a brindarnos la información requerida.

Así mismo, se analizó el estado actual de los emprendimientos de la actividad física entre cada uno de los municipios que conforman la subregión Sabana del departamento de Sucre, utilizando la estadística descriptiva y la técnica SPSS 21.0 para el establecimiento de las tablas y gráficos que permitieron el análisis de los resultados obtenidos con la información recolectada en la fase diagnóstica de nuestra investigación.

Por último, se diseñó una cartilla en la cual primeramente se oferta el producto o servicios que se ofrece en cada uno de los municipios de la subregión Sabana del departamento de Sucre, con el fin de generar un gran impacto en esta sociedad, ya que para el diseño se tuvieron en cuenta aspectos de gran importancia a la hora de ofrecer un servicio o producto de calidad, tales como: eficiencia del servicio, ambiente laboral, rapidez del servicio, cortesía del personal y profesionalidad que satisfagan las necesidades del mercado o clientes. Todos estos elementos teóricos y metodológicos fueron identificados en las teorías del emprendimiento de la actividad física, y de igual forma se obtuvo la información necesaria de nuestro objeto de estudio, para luego con el análisis de los resultados, se puso a determinar cuál era nuestro mejor modelo a seguir, para el diseño de la cartilla basado en los resultados obtenidos, y así poder satisfacer las necesidades de los clientes potenciales y realizar las recomendaciones de gran interés para el aprovechamiento de escenarios deportivos óptimos para la práctica de actividad física en cada uno de los municipios a la hora de crear emprendimientos relacionados con la actividad física y salud.

Por lo tanto se logra el propósito de nuestra investigación, ayudando a contribuir con el desarrollo de una mejor sociedad en el ámbito de la actividad física y salud, contribuyendo así al mejoramiento de la calidad de vida de las personas, puesto que se brinda una

herramienta de gran importancia para la creación de emprendimientos de la actividad física que buscan satisfacer las necesidades de los posibles clientes potenciales.

6. Recomendaciones

- Tener en cuenta cada uno de los aspectos mencionados en nuestra investigación a la hora de crear emprendimiento relacionados con la actividad física y salud, para brindar un servicio de calidad.
- Seguir el modelo que nos arrojó como resultados de las encuestas realizadas a los clientes, para satisfacer las necesidades de los mismos, los cuales reclaman lugares de emprendimientos con eficiencia del servicio y ambiente laboral.
- La tendencia de los clientes que asisten y que desean asistir a lugares de emprendimientos de la actividad física y salud es aumentar según los resultados obtenidos, por lo tanto la creación de nuevos emprendimientos es de gran interés para empresas o personas del sector.

7. Referencias Bibliográficas

- Buelna, M. & Ávila, S. (S.F.). Cultura Emprendedora. Tradición y Actualidad. *azc.uam.mx*. Recuperado de https://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html.
- González, M. Valantine, I. & Crespo, J. (2014). La investigación sobre emprendimiento en el ámbito deportivo. Revisión de los documentos publicados en la WOS. *Journal of Sports Economics & Management*, 4. Recuperado de http://sportsem.uv.es/j_sports_and_em/index.php/JSEM/article/view/30/34.
- Carmen, C. & Viveros, H. (2011). Los emprendedores evolucionan el concepto. *Fundacion Universitaria Catolica*. Recuperado de <http://files.gerenciadeproyectosctc.webnode.es/200000012-8e0ad8f050/1%20Evoluci%C3%B3n%20conceptual%20del%20emprendimiento.pdf>.
- Castroa, A. Saavedra, M. & Camarena, M. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *ScienceDirect*, 6. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154>.
- Consejo Latinoamericano de Escuela de Administracion. (2015). Capacidades de Emprendimiento Cultural y Deportivo como Determinantes de la Iniciativa Emprendedor. *Academia revista latinoamericana administración*. Recuperado de <https://www.cladea.org/es/revista-academia>.
- Formichella, M. (mayo 2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *Buenos Aires, Argentina: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria*. Recuperado de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- Fracica, G. (Diciembre 2010). Gerencia Emprendedora para el Siglo XXI. *Dimens. empres.* 8 (2). Recuperado de <file:///C:/Users/1103979368/Downloads/Dialnet-GerenciaEmprendedoraParaElSigloXXI-3990472.pdf>.
- Galvis, F. (Julio 2014). Fundamentos de la administración deportiva. *Federicogalvis's Blog*. Recuperado de <https://federicogalvis.wordpress.com/fundamentos-de-la-administracion-deportiva/>.

- Guevara, J.& Magaña, D. (Noviembre 2015). *Emprendedurismo. Universidad Católica El Salvador*. Recuperado de <http://emprendepd.blogspot.com.co/p/inicio.html>
- Gutiérrez , J. (2007). Fundamentos De Administración Deportiva. *Revista de Educacion Fisica Viref*. Instituto Universitario de Educación Física. Recuperado de http://viref.udea.edu.co/contenido/menu_alterno/apuntes/ac41-fundamentos.pdf
- Heerera, B. (2014). Teorías del emprendimiento. *blogspot.com*. Recuperado de <http://emprendimiento110.blogspot.com.co/>.
- Mercado, G., & Forero, H. (Noviembre 2013). *Propuesta Académica para la Universidad del Rosario: Maestría en Administración Deportiva*. Universidad del Rosario. Bogotá. Recuperado de <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/4792>.
- Raul, E. (2012). Iniciación y Formación Deportiva: *Una Reflexión Siempre Oportuna*. Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales. Bogotá. Recuperado de www.scielo.org.co/pdf/rudca/v15s1/v15s1a08.pdf.
- Suárez, L., & Vásquez, C. (2015). Evolución del Concepto de Emprendedor: de Cantillón a Freire. *Redip. unexpo, 5 (3)*. Venezuela. Recuperado de <http://redip.bqto.unexpo.edu.ve>.
- Tarapuez, E. Zapata, J. & Agreda, E. (marzo 2008). Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor. *ScienceDirect, 24*. Cali. Recuperado de [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(08\)70033-0](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(08)70033-0).
- Torán, L. (marzo 2015). *Paradigma empresarial del siglo XXI. El emprendimiento y las startups*. Universidad Pontificias Comillas. Madrid. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/7139/retrieve>.

8. Anexos

