

“FitMind”

*Empresa deportiva para mejorar la
salud en niños y adolescente*

**GRADO EN
CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE
UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ**



**CURSO ACADÉMICO
2024/2025**

**Alumno/a: Clara López Francés
Tutor académico: Dolores López Martínez**

ÍNDICE

1. CONTEXTUALIZACIÓN	3
2. PROCEDIMIENTO DE REVISIÓN (METODOLOGÍA)	3
3. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	4
EL IMPACTO DEL DEPORTE EN LA SALUD MENTAL Y FÍSICA	4
DESARROLLO SOCIAL A TRAVÉS DEL DEPORTE	5
RENDIMIENTO ACADÉMICO Y DEPORTE	5
4. CREACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO DEPORTIVO	5
4.1 Análisis DAFO	7
4.2 CAME	8
4.3 Análisis de la Competencia	8
4.4 Mapa de Empatía	9
4.5 Business Canvas Model	10
4.6 Encuestas a Público Objetivo	10
4.7 Encuestas para validar el Negocio	11
4.8 Curva de Valor	11
4.9 Matriz de Eric	12
4.10 Ingresos y Gastos	13
5. CONCLUSIONES	15
6. BIBLIOGRAFÍA	16
7. ANEXOS	18

1. CONTEXTUALIZACIÓN

En la sociedad actual, los niños y adolescentes enfrentan una variedad de desafíos que pueden afectar su desarrollo integral. Problemas como la baja autoestima, el abandono escolar y las malas conductas son cada vez más comunes y preocupantes. La falta de actividad física, la presión académica y social, así como las dificultades familiares y personales, contribuyen significativamente a estos problemas. En este contexto, el deporte surge como una herramienta poderosa para abordar estas cuestiones y promover el bienestar físico, mental y social de los jóvenes (Ramírez, Vinaccia y Suarez, 2004).

Se ha demostrado que la participación en actividades puede tener un impacto positivo en múltiples aspectos de la vida de niños y adolescentes. El deporte no solo mejora la salud física, sino que también juega un papel crucial en el desarrollo de habilidades sociales, la construcción de autoestima y la promoción de hábitos de vida saludables (Ramírez, Vinaccia y Suarez, 2004). La práctica deportiva regular fomenta valores como la disciplina, el trabajo en equipo, la perseverancia y el respeto, que son esenciales para el crecimiento personal y social de los jóvenes (Arnold, 1991).

En base a este contexto, el presente trabajo se centra en la creación de un negocio de deporte destinado específicamente a niños y adolescentes donde se ofrecerá una variedad de programas deportivos diseñados con el objetivo de fortalecer la autoestima y la confianza, fomentar la actividad física y los hábitos saludables y promover la disciplina y el autocontrol para que de esta manera puedan desarrollarse plenamente.

El negocio contará con un equipo de profesionales, incluyendo entrenadores deportivos y psicólogos, quienes trabajarán en conjunto para ofrecer un enfoque integral y personalizado. Los programas incluirán diferentes actividades físicas y sesiones de apoyo con nuestro psicólogo, creando una oferta completa y diversa que se adapte a las necesidades de cada participante.

En conclusión, la creación de este negocio de deporte para niños y adolescentes no solo responde a una necesidad social, sino que también abre un amplio marco de posibilidades para contribuir de manera significativa al bienestar y desarrollo de los jóvenes. A través de la integración del deporte con componentes psicológicos, este proyecto tiene el potencial de generar un impacto positivo y duradero en la vida de sus participantes, ayudándolos a superar sus barreras y a construir un futuro más prometedor.

Entre los resultados esperados que se trabajarán en este centro, se encuentran:

1. Mejora de la autoestima y la confianza personal, promoviendo un entorno donde los jóvenes se sientan valorados y capaces de superar retos.
2. Fomento de habilidades sociales y trabajo en equipo, ayudándolos a establecer relaciones saludables y a colaborar con otros de manera efectiva.
3. Creación de hábitos saludables y consistentes, tanto físicos como emocionales, que puedan acompañarlos a lo largo de su vida.
4. Desarrollo de la disciplina y el autocontrol, herramientas clave para su crecimiento personal y académico.

2. PROCEDIMIENTO DE REVISIÓN (METODOLOGÍA)

Para llevar a cabo la revisión exhaustiva, se han consultado diversas bases de datos académicas como PubMed, Google Scholar, Scopus y Web of Science. También se han revisado revistas científicas especializadas en ciencias del deporte, psicología infantil y educación, además de libros y estudios de caso relevantes.

Para llevar a cabo la selección de los estudios y artículos incluidos en este trabajo, nos hemos basado en varios criterios:

- La temática de estos se centra en el impacto del deporte en la salud mental y física, desarrollo social a través del deporte, rendimiento académico y deporte y modelos de intervención deportiva.
- En cuanto a la población de estudio, ya que el trabajo se centra en niños y adolescentes de entre 6 y 16 años, la búsqueda se ha centrado única y exclusivamente en este grupo poblacional.
- Los estudios en los que nos hemos basado han sido generalmente de tipo cualitativos, ya que se enfocan en la comprensión de fenómenos sociales y humanos. Aunque también hemos incluido alguno de carácter cuantitativo, para poder estudiar el mercado, ya que se centran en la recopilación y el análisis de datos numéricos.
- Se excluyen estudios con poblaciones adultas y artículos de opinión no fundamentados en datos científicos.

La información recopilada ha sido analizada y sintetizada. Los estudios se han agrupado según sus descubrimientos principales y se comparan entre ellos para extraer conclusiones relevantes.

3. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Es evidente que el deporte tiene una importancia fundamental en la población, no solo en el ámbito físico, como muchos suelen pensar, sino también en otros aspectos cruciales del bienestar humano. Diversos estudios destacan los múltiples beneficios del deporte, como la mejora de las funciones cognitivas, el alivio de la ansiedad y otras enfermedades mentales, así como un mejor rendimiento académico (Hanneford, 1995).

Este trabajo se enfoca exclusivamente en la influencia del deporte en niños y adolescentes de entre 6 y 16 años. A continuación, se destacan los diferentes pilares en los que el deporte desempeña un papel crucial.

EL IMPACTO DEL DEPORTE EN LA SALUD MENTAL Y FÍSICA

Numerosos estudios han demostrado que el deporte no solo influye positivamente en la salud mental, sino que también la intensidad y la frecuencia de su práctica son factores determinantes en las modificaciones anatómicas del cerebro (Gaser & Schlaug, 2003; Jancke et al., 2009). La actividad física provoca la liberación de hormonas como las endorfinas, que disminuyen los niveles de ansiedad, depresión y estrés, generando una sensación de alivio (Salvador et al., 1995). Así, se ha observado que, a mayor actividad física, menores son los síntomas de depresión (Stephens, 1988).

Otros estudios también respaldan la relación entre la actividad física y la reducción de la depresión y la ansiedad (Dunn et al., 2001; Paluska & Schwenk, 2000).

En adolescentes, es común observar problemas de autoestima y autoimagen que pueden llevar a conductas destructivas y aislamiento social. Un estudio realizado por Davis, Kennedy, Ravelski y Dionea (1994) muestra que la práctica de deportes en chicas jóvenes con anorexia reduce las conductas autolesivas y fomenta una autoimagen positiva (Maxwell & Tucker, 1992).

Además, Mutrie y Parfitt (1998) afirman que la práctica de actividad física disminuye las conductas autodestructivas y antisociales en los jóvenes, y según Sonstroem (1984), fomenta una autoestima más fuerte.

DESARROLLO SOCIAL A TRAVÉS DEL DEPORTE

El desarrollo social en niños y adolescentes juega un papel crucial, ya que influye en la aparición de ciertas conductas en ellos. Se ha comprobado que variables personales, escolares, familiares y sociales están relacionadas con comportamientos agresivos, antisociales y delictivos en jóvenes. Aquellos con mayor desajuste social tienden a mostrar una mayor inclinación hacia conductas delictivas y suelen manifestar actitudes más desconsideradas hacia sus compañeros (Pelegrín y Garcés de Los Fayos, 2008 y 2009). Este tipo de perfil también se vincula con otros comportamientos inapropiados, como la falta de respeto, la rebeldía ante las normas, mayor agresividad social, confrontaciones con los demás, desconfianza y un aislamiento progresivo de sus iguales (Eisenberg, Fabes, y Losoya, 1997).

En el estudio realizado por Arnold (1991), se plantea la hipótesis de que el deporte sirve como un espacio propicio para el crecimiento tanto personal como social. Se argumenta que a través de la participación en actividades deportivas y juegos se pueden desarrollar habilidades y valores como la lealtad, la cooperación, la resolución, la fuerza de voluntad, el autocontrol, entre otros.

En el siguiente estudio, se compararon estudiantes de entre 9 y 15 años que practicaban deporte con aquellos que no lo hacían. Los resultados indicaron que los jóvenes deportistas tienden a ser más extrovertidos, tienen un mejor control de su comportamiento, asumen roles de liderazgo entre sus compañeros y presentan menos conductas antisociales y delictivas en comparación con quienes no participan en actividades deportivas (Pelegrín, Garcés de Los Fayos y Cantón, 2010).

RENDIMIENTO ACADÉMICO Y DEPORTE

En la revisión realizada por Conde y Tercedor (2015), se destaca que numerosos estudios respaldan la relación positiva entre el rendimiento académico y cognitivo y la práctica de actividad y educación físicas en jóvenes. Los autores coinciden en que esto podría explicarse por el hecho de que la actividad física prolongada favorece la formación de nuevas neuronas. Además, el ejercicio aeróbico potencia la cognición al incrementar los factores circulatorios que benefician la plasticidad cerebral y el funcionamiento cognitivo.

Los jóvenes que practican algún deporte fuera de la escuela tienden a mostrar mejores cualidades como un mejor funcionamiento del cerebro; en términos cognitivos, niveles más altos de concentración de energía y un mejor comportamiento que incide sobre los procesos de aprendizaje (Cocke, 2002; Shephard, 1997; Tremblay, Inman y Willms, 2000).

4. CREACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO EN EL ÁMBITO DEPORTIVO

El negocio se establecerá en Xàtiva, Valencia, una ubicación estratégica debido a su accesibilidad para familias, jóvenes e instituciones educativas de la región. Con una población de aproximadamente 30.665 habitantes, Xàtiva ofrece un mercado potencial amplio y diverso, compuesto por familias interesadas en el desarrollo integral de sus hijos y adolescentes que buscan alternativas deportivas y de crecimiento personal (Telefónicas, 2024).

Además, la ciudad presenta una renta bruta media de 26.595€ según datos de 2022, lo que indica un nivel económico favorable en la comunidad, permitiendo a muchas familias invertir en actividades educativas y deportivas de calidad para sus hijos.

Otro aspecto relevante es el número de empresas registradas en el municipio, que asciende a 2.233 negocios en funcionamiento. Esta cifra refleja un entorno empresarial activo y en crecimiento, señal de que el municipio es un lugar favorable para nuevos emprendimientos y que las iniciativas locales tienen posibilidades de éxito (Epdata, 2023).

Este dato influye positivamente en la creación de este negocio, ya que el hecho de que existan tantas empresas registradas en el municipio indica que Xàtiva cuenta con un entorno empresarial dinámico y favorable para el emprendimiento. Esto sugiere:

- Clima propicio para nuevos negocios: Un crecimiento empresarial refleja confianza en la economía local, lo que incrementa las probabilidades de éxito para nuestro negocio.
- Público con poder adquisitivo: La presencia de numerosas empresas suele asociarse con empleo y estabilidad económica, lo que beneficia nuestra propuesta al dirigirse a un público que puede invertir en actividades para sus hijos.
- Potenciales alianzas y colaboraciones: Se podría valorar la posibilidad de crear colaboraciones con otras empresas locales, como escuelas, centros de salud o negocios relacionados con la actividad física, ampliando nuestro alcance.
- Apoyo al comercio local: Un municipio con un entorno empresarial activo también tiende a apoyar las nuevas iniciativas, lo que puede facilitar la promoción de nuestro negocio y su aceptación en la comunidad.

Tras obtener estos datos, hemos realizado un análisis comparativo con otras ciudades de la provincia de Valencia para ver si realmente nuestra apuesta es acertada:

- Xàtiva tiene una renta bruta media de 26.595€ (2022), que es moderadamente favorable en comparación con otras ciudades de la provincia. Por ejemplo, Valencia capital, con una renta bruta media de 33.491€, se beneficia de su mayor diversidad económica y oportunidades laborales. Por el contrario, otras ciudades como Gandía (24.990€) o Alzira (26.117€) presentan rentas algo más bajas. Este dato coloca a Xàtiva en una posición intermedia, con un mercado suficiente para ofrecer servicios de calidad.
- En cuanto al entorno empresarial Xàtiva cuenta con 2.233 empresas registradas, una cifra significativa para su tamaño y población (aproximadamente 30.665 habitantes). Comparativamente, municipios más grandes como Gandía o Torrent tienen más empresas debido a su tamaño poblacional, pero la proporción de empresas por habitante en Xàtiva es competitiva, lo que refleja un entorno empresarial dinámico y una menor saturación de servicios.
- En ciudades más grandes como Valencia capital, la competencia en el sector de actividades deportivas y psicológicas es considerablemente mayor, lo que puede dificultar la diferenciación de un negocio nuevo. En contraste, Xàtiva ofrece una demanda potencial menos saturada, lo que brinda la oportunidad de posicionar el negocio como una opción de calidad y accesible para las familias locales.

En cuanto a los objetivos principales del negocio, este se centra en fortalecer la autoestima y la confianza, fomentar la actividad física y los hábitos saludables y promover la

disciplina y el autocontrol en jóvenes de entre 6 y 16 años mediante la integración de actividades deportivas y apoyo psicológico. Para ello se ofertan las siguientes actividades (1):

- Sesiones deportivas, combinado con talleres de desarrollo emocional y habilidades sociales.
- Seguimiento psicológico personalizado para cada participante, con informes periódicos para los padres.

Los clientes tendrán la opción de elegir entre un paquete que incluye tanto las sesiones deportivas como las psicológicas, o bien optar por realizar estas actividades de forma individual, según sus preferencias. Independientemente de la opción escogida, los objetivos a trabajar serán los mismos. Las sesiones deportivas no solo se enfocarán en el desarrollo físico, sino que también integrarán elementos psicológicos clave. De esta manera, ambas opciones aseguran un enfoque integral en el bienestar físico y emocional de los jóvenes.

Las sesiones deportivas se organizarán en tres niveles distintos, independientemente de la edad de los participantes. Esta metodología busca maximizar los beneficios al fomentar la interacción entre niños y adolescentes de diferentes edades, permitiéndoles desempeñar diversos roles dentro de las actividades y enriquecer su experiencia de aprendizaje y desarrollo.

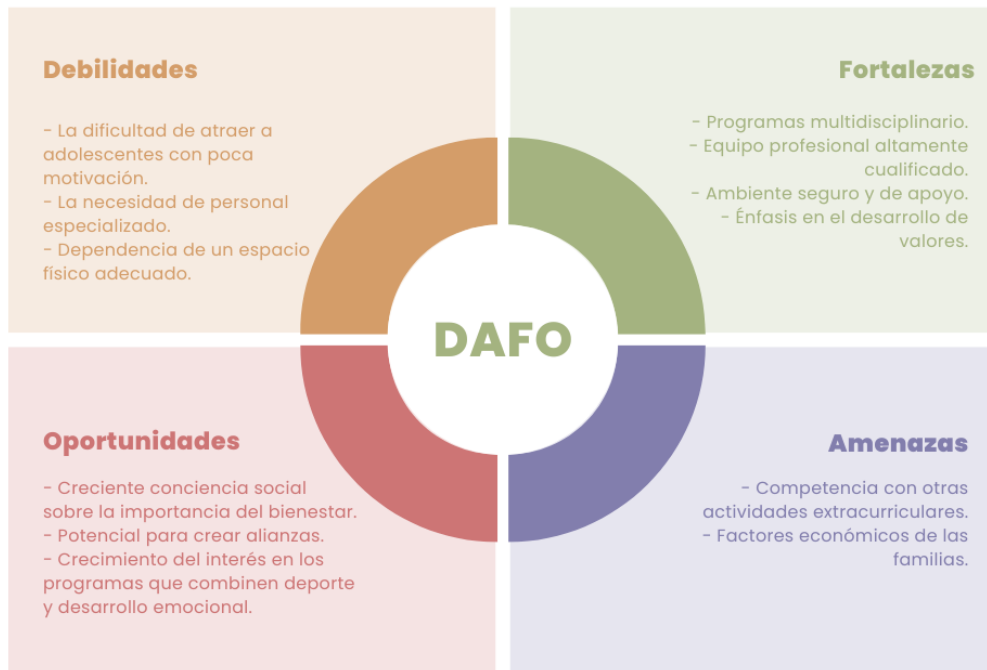
A continuación, se presenta un ejemplo de cómo se estructurará el mes (2), destacando los objetivos a trabajar y ofreciendo un modelo de sesión representativo para cada uno de ellos (3).

Además, se trabajará con cuadernos personales (diarios) en los que los niños registrarán cómo se sienten al inicio y al final de cada sesión, utilizando pegatinas de colores como sistema visual. Al final de cada sesión, se incluirán actividades de reflexión, como dibujar cómo se sienten, identificar un objetivo saludable alcanzado, señalar un logro o añadir pegatinas motivadoras. Estos diarios servirán como herramienta para profundizar en las sesiones de psicología, si se han contratado, y también permitirán compartir con los padres información sobre las emociones de sus hijos y el progreso que están logrando. Ante problemas, se informará a los padres, se diseñará un plan personalizado y, si es necesario, se ofrecerá apoyo psicológico individual con seguimiento constante.

A continuación, se realizarán diversos análisis utilizando herramientas específicas que permiten obtener una comprensión profunda y detallada del entorno interno y externo del negocio. Estas herramientas son esenciales para sentar una base sólida en la planificación y la toma de decisiones estratégicas previas al lanzamiento del negocio, asegurando que cada aspecto esté alineado con las necesidades del mercado y preparado para enfrentar los desafíos del sector.

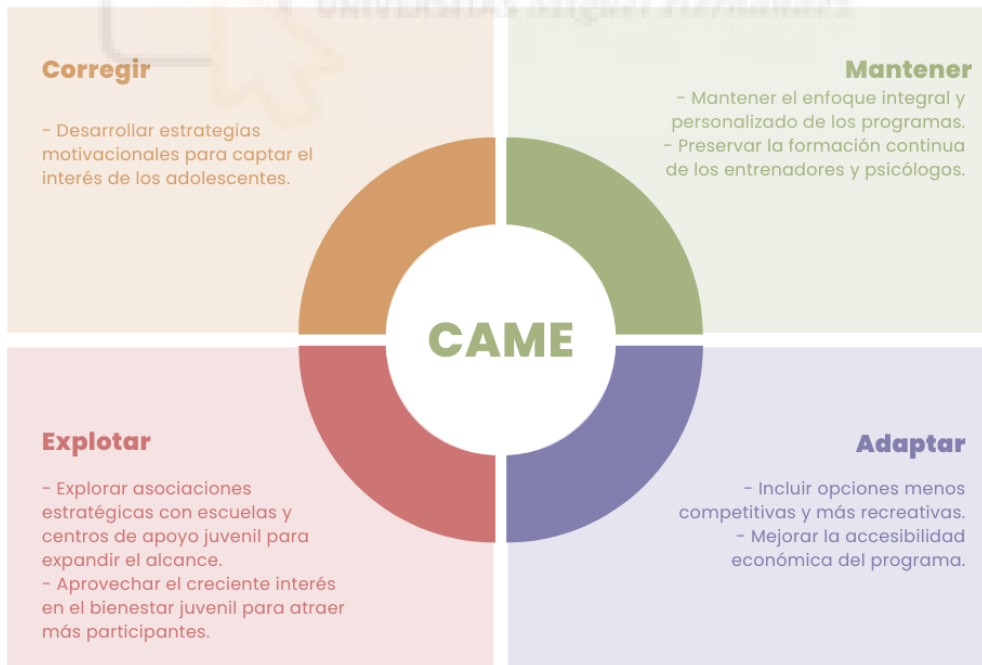
4.1 Análisis DAFO

Realizaremos un análisis DAFO (4), una herramienta estratégica que nos permitirá evaluar en profundidad la situación interna y externa de este proyecto. Este análisis nos ayudará a identificar las mejores estrategias basadas en nuestros recursos y el contexto, potenciando fortalezas y oportunidades y minimizando debilidades y amenazas.



4.2 CAME

Una vez realizado el DAFO se desarrolla el CAME (5), este es una herramienta de planificación estratégica que se utiliza para diseñar acciones específicas a partir del análisis DAFO. Esta toma la información del DAFO y ayuda a convertir aspectos negativos en positivos y a reforzar aquellos que ya están funcionando bien.



4.3 Análisis de la Competencia

Para analizar la competencia en un negocio de deporte enfocado en niños y adolescentes que combina actividad física con apoyo psicológico, consideraremos a otros centros deportivos, programas de desarrollo juvenil y servicios de apoyo emocional.

Análisis de fortalezas y debilidades de los competidores

- Avanzafitness: centro deportivo.
 - Fortalezas: Contiene una amplia variedad de deportes, entrenadores especializados y popularidad entre los jóvenes, además, incluye servicios adicionales.
 - Debilidades: El enfoque es limitado a la actividad física; no incluye acompañamiento psicológico ni apoyo emocional. Económicamente resultan bastante caras las sesiones en comparación a otros centros de entrenamiento.
- Colegio Claret: actividades extracurriculares deportivas y talleres diversos.
 - Fortalezas: Los jóvenes están integrados y las actividades son accesibles y con enfoque integral. Realizarlas tras las clases y en el mismo espacio facilita a los padres, evitando desplazamientos. Además, son económicamente asequibles para todas las familias.
 - Debilidades: Poco enfoque en apoyo psicológico especializado; la personalización suele ser baja, y los programas suelen ser estandarizados.
- SanaBe: centro de psicología.
 - Fortalezas: Enfoque profesional en el desarrollo emocional y psicológico, atención individualizada y programas adaptados a las necesidades emocionales.
 - Debilidades: El desarrollo físico y deportivo está en segundo plano.

Oportunidades de diferenciación

Tras analizar las fortalezas y debilidades de la competencia, podemos destacar que este negocio tiene una ventaja competitiva al ofrecer una combinación única de actividades deportivas y apoyo psicológico personalizado, centrado en el desarrollo integral de los niños y adolescentes. Las oportunidades de diferenciación incluyen:

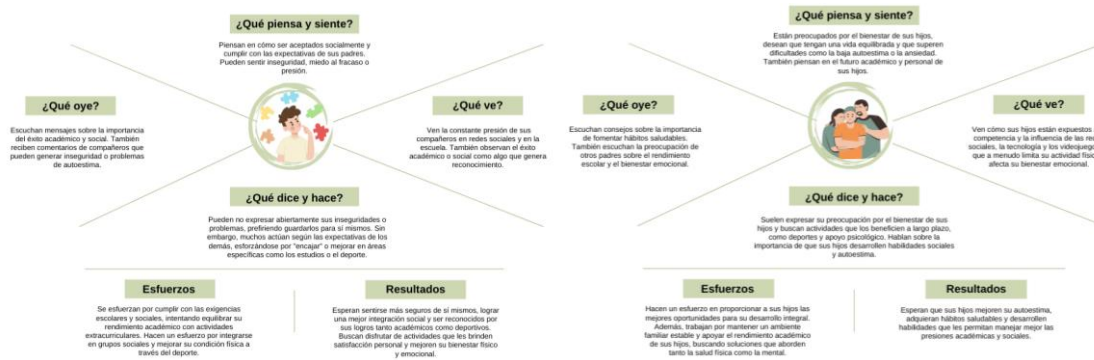
- Enfoque integral y personalizado: Al integrar deporte y psicología en un solo programa, se puede abordar tanto el bienestar físico como emocional de los participantes.
- Programas adaptados a las necesidades individuales: La atención personalizada permite diseñar programas específicos lo cual pocos competidores logran en un entorno grupal.
- Entrenadores y psicólogos especializados: Contar con un equipo multidisciplinario con experiencia en ambas áreas (deporte y psicología) aporta profesionalidad y asegura un enfoque integral que otros centros no ofrecen.
- Ambiente seguro y de apoyo: Promover un ambiente de aceptación, seguridad y crecimiento personal puede generar un impacto positivo en la percepción del programa frente a las ofertas de competencia.

En resumen, la competencia presenta opciones parciales que se enfocan en solo un aspecto del desarrollo juvenil, ya sea el físico o el emocional. Este negocio puede diferenciarse integrando ambos aspectos en un entorno seguro y personalizado.

4.4 Mapa de Empatía

El mapa de empatía (6) es una herramienta que se utiliza para comprender mejor a los clientes al profundizar en sus necesidades, deseos, preocupaciones y comportamientos. Nos ayudará a ponernos en el lugar de nuestro público objetivo para diseñar productos, servicios o

experiencias que realmente se ajusten a sus expectativas y necesidades. A continuación, veremos un mapa de empatía enfocado en los niños y adolescentes y otro en los padres y madres.



4.5 Business Canvas Model

El Business Canvas Model (7) es una herramienta estratégica utilizada para diseñar, analizar y visualizar el modelo de negocio de una empresa de forma sencilla y estructurada. El modelo está dividido en nueve bloques clave, que permiten entender cómo una organización crea, entrega y captura valor. Para este negocio deportivo se define a través de los siguientes elementos clave:



4.6 Encuestas a Público Objetivo

La implementación de encuestas dirigidas tanto a los padres como a los participantes sirve para recopilar información sobre los intereses, expectativas y necesidades antes de la creación del negocio, con el fin de ajustar la oferta a las demandas del mercado, detectar áreas de mejora y asegurar la satisfacción de los futuros usuarios.

Tras lanzar nuestra encuesta y recopilar un total de 51 respuestas, los resultados obtenidos son los siguientes.

- La mayoría de los encuestados residen en Xàtiva o alrededores, lo que aumenta la probabilidad de asistir al centro por la cercanía (8).

- Predominan familias con uno o dos hijos (9), abarcando un rango amplio de edades en los niños (10).
- La mayoría de los niños realiza actividades deportivas 1-2 días por semana (11), mostrando interés tanto en deportes de equipo como individuales. Las actividades recreativas, aunque menos votadas, también generan cierto atractivo (12).
- Casi todos los encuestados están interesados en los servicios, con solo un 6% mostrando dudas (13).
- Los objetivos principales de nuestros servicios son fomentar hábitos saludables, disciplina, autocontrol y fortalecer la autoestima (14).
- Los usuarios están dispuestos a pagar 35€ al mes por actividades grupales (15) y entre 35-40 € por sesiones de desarrollo personal (16).

Respecto a las opiniones recogidas, todas han sido positivas, destacando que consideran el negocio una idea innovadora y afirman que estarían interesados en participar.

Nota: Aunque el número de encuestas es reducido y no representativo, los datos obtenidos nos dan una orientación sobre las prioridades del colectivo estudiado.

4.7 Encuestas para validar el Negocio

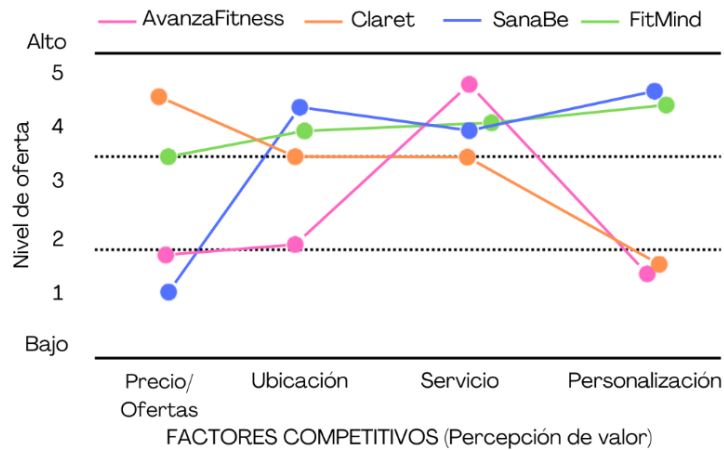
Para validar la propuesta de negocio y asegurar que se ajusta a las necesidades y expectativas del público objetivo, hemos realizado una encuesta dirigida a posibles usuarios y familias interesadas en nuestros servicios. A través de este cuestionario, hemos podido recopilar información valiosa sobre sus preferencias, opiniones y disposición a participar en las actividades planteadas.

A continuación, se presentan los datos recopilados y las conclusiones extraídas, que servirán como base para la toma de decisiones estratégicas en la implementación del negocio.

- La mayoría prefiere sesiones entre semana por la tarde, tras el horario escolar (17).
- El pack completo es el servicio más demandado, seguido por entrenamientos grupales, mientras que las sesiones de apoyo individual tienen poca demanda (18).
- La mayoría está dispuesta a pagar por las sesiones de entrenamiento, y más de la mitad también por las otras opciones (19).
- Más de la mitad consideraría inscribir a más de un hijo, y el resto tiene dudas, pero no lo descarta (20).
- Los encuestados son receptivos a organizar los grupos por niveles, pese a no ser una práctica común (21).
- El 100% de los encuestados considera adecuada la incorporación de una rutina al inicio de las sesiones (22).

4.8 Curva de Valor

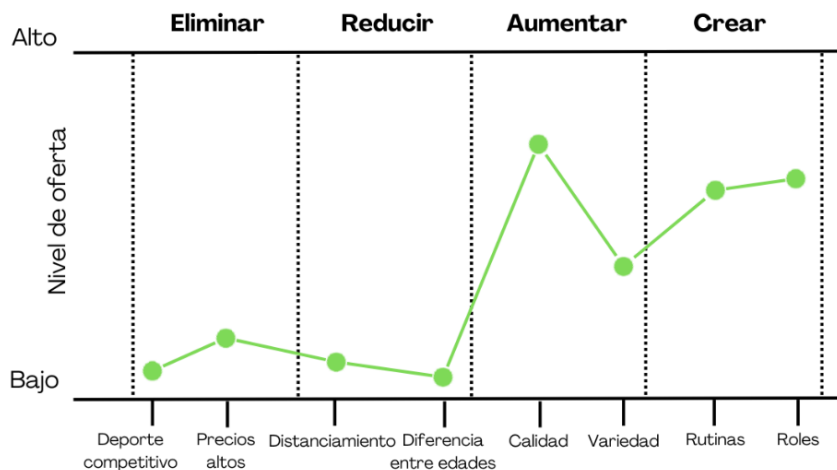
La Curva de Valor permite comparar este negocio con otras alternativas competitivas en el mercado. A continuación, se destacan algunos puntos clave del análisis de los negocios mencionados previamente:



- Aspecto económico: En términos de costo, las actividades extraescolares del Colegio Claret son la opción más asequible, lo que las hace accesibles para la mayoría de las familias. Por otro lado, Avanza Fitness y SanaBe tienen los precios más elevados por sesión, especialmente en el caso de SanaBe, cuya tarifa se justifica por el alto nivel de especialización que ofrece. FitMind, en comparación, presenta un precio más accesible que estos dos últimos.
- Ubicación: Todos los negocios, excepto Avanza Fitness, que se encuentra en un polígono industrial en las afueras, están ubicados en zonas céntricas, lo cual facilita el acceso a los clientes.
- Variedad de servicios: Avanza Fitness se destaca por su amplia gama de servicios orientados al rendimiento físico, mientras que SanaBe y FitMind se enfocan más en la mejora integral de la salud a través de servicios especializados.
- Nivel de personalización: FitMind y SanaBe sobresalen en cuanto a personalización, ofreciendo un servicio adaptado a las necesidades individuales de cada cliente.

4.9 Matriz de Eric

Hemos utilizado la herramienta ERIC para poder ver qué cosas de nuestro negocio deben ser eliminadas o reducidas y cuales tienen que aumentar o ser creadas para ser más competitivos con el resto de los negocios. Para realizar la matriz ERIC nos hemos basado en la opinión de nuestros posibles clientes y en la competencia.



Eliminar:

- Deporte competitivo: Eliminar el enfoque competitivo, ya que nuestro objetivo principal es el desarrollo personal, emocional y físico, evitando presiones innecesarias y fomentando un ambiente más inclusivo y accesible.
- Ofrecer servicios de psicología a precios excesivamente altos: Eliminando ciertos cargos adicionales relacionados con la psicología de alto costo (como consultas especializadas o informes extensivos), se puede hacer que el servicio sea más accesible incrementando la percepción de valor.

Reducir:

- Reducir el distanciamiento entre trabajadores y padres: Estrechar la relación entre el equipo profesional y los padres de los niños es fundamental para construir un entorno de confianza y colaboración.
- Reducir la brecha entre niños de diferentes edades: Fomentar la interacción entre niños de distintas edades dentro de las actividades permitirá un enriquecimiento mutuo que beneficiará su desarrollo personal y social. Los niños mayores pueden asumir roles de liderazgo, guía y apoyo hacia los más pequeños, lo que les ayudará a desarrollar habilidades como la empatía, la responsabilidad y la paciencia. Por otro lado, los niños más pequeños pueden sentirse motivados e inspirados por los mayores, ganando confianza y aprendiendo a desenvolverse en un entorno diverso.

Aumentar:

- Incrementar la calidad de los servicios: Elevar la calidad de los servicios ofrecidos es clave para diferenciarse y garantizar la satisfacción del cliente. Esto implica contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y especializados en sus áreas.
- Variedad de actividades: Ampliar la oferta de actividades permite adaptarse a los diferentes intereses y preferencias de los clientes, lo que facilita atraer a un público más amplio y diverso.

Crear:

- Rutinas al inicio de cada sesión: Incorporar una rutina estructurada al comienzo de cada sesión facilita la creación de hábitos saludables y consistentes. Este enfoque también contribuye a mejorar el compromiso, reforzando su responsabilidad y concentración.
- Roles dentro de las sesiones deportivas: Asignar roles específicos a los participantes durante las sesiones les dará la oportunidad de sentirse parte activa del grupo. Al asumir responsabilidades y desempeñar un papel determinado, los jóvenes experimentarán un sentido de logro y pertenencia, lo que aumentará su motivación para participar y desarrollarse en la actividad. Este enfoque fomenta la autoestima y la confianza, ya que les permite ver sus propios progresos y reconocer sus capacidades, además de promover el trabajo en equipo y el sentido de colaboración.

4.10 Ingresos y Gastos

Se han calculado y detallado los gastos e ingresos previstos para la empresa durante los primeros tres años de funcionamiento. Para ello, se han considerado tanto los ingresos mínimos mensuales necesarios para iniciar el negocio como los ingresos máximos proyectados, basados

en la capacidad disponible. A partir de estos datos, se ha calculado la diferencia para determinar las posibles pérdidas o ganancias del negocio.

Además, se ha estimado la inversión inicial necesaria para poner en marcha el negocio. Para determinar esta inversión, se han considerado los gastos correspondientes a los tres primeros meses de actividad.

Inversión inicial estimada:	
Concepto	Costo (€)
Licencia de apertura	800
Registro de marca	125
Seguro de responsabilidad civil	180
Material deportivo y psicológico	10.970
Alquiler del local (3 meses)	2.100
Luz y agua (150€/mes x 3 meses)	450
Salarios (3 meses)	6.369
Cuota de autónomo (3 meses)	1.245
Seguro de accidentes laborales (3 meses)	1.503,06
Total	23.742,06

Gastos e ingresos:				
Concepto	Cantidad de Usuario	Precio Unitario (€)	Primer año	Próximos 2 años
			Total	Total
Ingresos mínimos al mes			2.950	2.950
Pack	20	95	1.900	
Entrenamientos	20	35	700	
Sesión de Psicología	10	35	350	
Ingresos máximos al mes			6.425	6.425
Pack	40	95	3.800	
Entrenamientos	50	35	1.750	
Sesión de psicología	25	35	800	
Gastos anuales			59.043,24	48.948,24
Salarios (entrenadores y psicólogos)			25.476	25.476
Alquiler del local			8.400	8.400
Material deportivo y psicológico			10.970	
Marketing (sin panfletos)			0	0
Luz y agua (150€/mes)			1.800	1.800
Seguro de accidentes laborales (empleador)			6.012,24	6.012,24
Cuota de autónomo			5.280	7.080

Licencia de apertura			800	
Registro de marca			125	
Seguro de responsabilidad civil			180	180
Diferencia con los gastos				
Diferencia (Ingresos mínimos)			-23.643,24	-12.948,24
Diferencia (Ingresos máximos)			+18.056,76	+28.151,76

Analizando las tablas, observamos que durante el primer año la empresa probablemente presente resultados negativos, ya que este período suele ser el más complicado debido a la falta de reconocimiento y la necesidad de consolidar la base de clientes. Sin embargo, considerando los resultados de los formularios y la proyección esperada, se estima que la empresa comenzará a crecer progresivamente, lo que permitirá recuperar las pérdidas iniciales. Si esta tendencia se mantiene, es probable que en el tercer año se alcancen resultados positivos.

Por lo tanto, el negocio tiene un claro potencial de rentabilidad siempre que logre captar y fidelizar una cantidad de usuarios cercana a su capacidad máxima. En caso de operar con el mínimo de clientes, será imprescindible aplicar estrategias de crecimiento o de reducción de costes para evitar pérdidas acumuladas.

5. CONCLUSIONES

El presente trabajo ha demostrado cómo el deporte, combinado con un enfoque psicológico, puede convertirse en una herramienta integral para abordar problemáticas comunes en niños y adolescentes, como la baja autoestima, el abandono escolar, las conductas inadecuadas y la falta de habilidades sociales. A través de una exhaustiva revisión bibliográfica, encuestas y análisis estratégicos, se ha evidenciado que la práctica deportiva no sólo aporta beneficios físicos, sino que también contribuye al desarrollo personal, emocional y social de los jóvenes.

La propuesta de negocio desarrollada en este trabajo combina actividades deportivas grupales con sesiones personalizadas de apoyo psicológico, respondiendo a una necesidad latente en el mercado. Este enfoque busca no solo fomentar hábitos saludables, sino también proporcionar un espacio seguro y enriquecedor donde los jóvenes puedan adquirir valores como la disciplina, la empatía y el respeto, fortalecer su bienestar emocional y mejorar su autoestima.

Aunque el primer año representa un desafío para consolidar una base de clientes y posicionar el negocio, las proyecciones apuntan a un crecimiento sostenible en los años siguientes. Este negocio no solo tiene viabilidad económica, sino que también tiene el potencial de generar un impacto positivo en la población, promoviendo un cambio significativo en la vida de los niños, adolescentes y sus familias, además contribuye a la construcción de una sociedad más inclusiva, saludable y equilibrada.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Arnold, P. J. (1991). *Educación física, movimiento y currículum*. Madrid: Morata.
- Cocke, A. (2002). Brain May Also Pump up from Workout. Disponible en: <http://www.neurosurgery.medsch.ucla.edu/whastnew/societyforneuroscience.htm>
- Conde, M. A. y Tercedor P. (2015). La actividad física, la educación física y la condición física pueden estar relacionadas con el rendimiento académico y cognitivo en jóvenes. Revisión sistemática. *Archivos de Medicina del Deporte*, 32(2), 100-109.
- Davis, C.; Kennedy, S.; Ravelski, E. y Dionea, M. (1994). The role of physical activity in the development and maintenance of eating disorders. *Psychological Medicine*, 24, 957-967.
- Dunn, A.; Trivedi, M. y O'Neal, H. (2001). Physical activity dose response effects on outcomes of depression and anxiety. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, 33, 587-97.
- Dwyer, T.; Coonan, W.; Leitch, D.; Hetzel, B. y Baghurst, R. (1983). An investigation of the effects of daily physical activity on the health of primary school students in South Australia. *International Journal of Epidemiologists*, 12, 308-313.
- Dwyer, T.; Sallis, J. F.; Blizzard, L.; Lazarus, R. y Dean, K. (2001). Relation of Academic Performance to Physical Activity and Fitness in Children. *Pediatric Exercise Science*, 13, 225-238
- Eisenberg, N.; Guthrie, I. K.; Fabes, R. A.; Reiser, M.; Murphy, B. C.; Holgren, R.; Maszk, P. y Losoya, S. (1997). The relations of regulation and emotionality to resiliency and competent social functioning in elementary school children. *Child Development*, 68(2), 295-311.
- Epdata (2023). *Xàtiva - Datos, gráficos y estadísticas sobre el municipio*. (s. f.). Epdata. <https://www.epdata.es/datos/datos-graficos-estadisticas-municipio/52/xativa/8346>
- Fernandez -Gavira, J.; Jiménez-Sánchez, M. B. y Fernández-Truan, J. C. (2017). Deporte e Inclusión Social: aplicación del Programa de Responsabilidad Personal y Social en adolescentes. *Revista de Humanidades*, 34, 39-58
- Gaser, C. & Schlaug, G. (2003). Brain structures differ between musicians and non-musicians. *The Journal of Neuroscience*, 23 (27), 9240-9245.
- Hanneford, C. (1995). *Smart Moves: Why Learning is Not All in Your Head*. Great Oceans Publishing.
- Jäncke, L., Koeneke, S., Hoppe, A., Rominger, C. & Hänggi, J. (2009). The Architecture of the Golfer's Brain. *PLoS ONE*, 4 (3), e4785. doi:10.1371/journal.pone.0004785.
- Linder, K. (1999). Sport Participation and Perceived Academic Performance of School Children and Youth. *Pediatric Exercise Science*, 11, 129-144.
- Linder, K. (2002). The Physical Activity Participation- Academic Performance Relationship Revisited: Perceived and Actual Performance and the Effect of Banding (Academic Tracking). *Pediatric Exercise Science*, 14, 155-170.
- Maxwell, K. y Tucker, L. (1992). Effects of weight training on the emotional well being and body image of females: predictors of greatest benefit. *American Journal of Health Promotion*, 6, 5, 338-344.
- Moral-García, J. E., Román-Palmero, J., López García, S., García-Cantó, E., Pérez-Soto, J. J., Rosa-Guillamón, A., & Urchaga-Litago, J. D. (2001). Autoestima y Práctica Deportiva en Adolescentes. *International Journal of Medicine & Science of Physical Activity &*

Sport/Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, 21(81), 157.

- Mutrie, N. y Parfitt, G. (1998). Physical activity and its link with mental, social and moral health in young people. In S. Biddle, J. Sallis, y N. Cavill (Eds.), *Young and active: young people and health-enhancing physical activity evidence and implications*. London: Health Education Authority.
- Paluska, S. y Schwenk, T. (2000). Physical activity and mental health: current concepts. *Sports Medicine*, 29, 3, 167-80.
- Pelegrín, A. y Garcés de Los Fayos, E. J. (2008). Variables contextuales y personales que inciden en el comportamiento violento del niño. *European Journal of Education and Psychology*, 1, 5-20.
- Pelegrín, A. y Garcés de Los Fayos, E. J. (2009). Análisis de las variables que influyen en la adaptación y socialización: el comportamiento agresivo en la adolescencia. *Ansiedad y Estrés*, 15, 119-289.
- Ramírez, W., Vinaccia, S., Suarez, G. R. (2004). El impacto de la actividad física y el deporte sobre la salud, la cognición, la socialización y el rendimiento académico: una revisión teórica. *Revista de Estudios Sociales*, 18, 67-75
- Salvador, A., Suay, F., Martínez-Sanchís, S., González-Bono, E., Rodríguez, M. & Rubio, A. (1995). Deporte y Salud: Efectos de la Actividad Deportiva sobre el Bienestar Psicológico y Mecanismos Hormonales Subyacentes. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 48 (1), 125-137.
- Shephard, R. (1997). Relation of Academic Performance to Physical Activity and Fitness in Children. *Pediatric Exercise Science*, 13, 225-238.
- Shephard, R. (1997). Relation of Academic Performance to Physical Activity and Fitness in Children. *Pediatric Exercise Science*, 13, 225-238.
- Sonstroem, R. (1984). Exercise and self-esteem exercise. *Sport Science Review*, 12, 123-155.
- Stephens, T. (1988). Physical activity and mental health in the United States and Canada: evidence from four population surveys. *Preventive Medicine* 17,1, 35-47.
- Telefónicas, T.-. E. (2024, 25 agosto). *Población de Xàtiva, Valencia, en 2021*. Telencuestas. <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/espana/2021/comunidad-valenciana/valencia/xativa>
- Tremblay, M.; Inman, J. y Willms, J. (2000). The Relationship Between Physical Activity, Self-Esteem, and Academic Achievement in 12-Year-Old Children. *Pediatric Exercise Science*, 12, 312-324.
- Tremblay, M.; Inman, J. y Willms, J. (2000). The Relationship Between Physical Activity, Self-Esteem, and Academic Achievement in 12-Year-Old Children. *Pediatric Exercise Science*, 12, 312-324.

7. ANEXOS

1. Oferta actividades



ENTRENAMIENTO DEPORTIVO GRUPAL

8 sesiones mensuales.

Actividad a elegir:

- Artes marciales
- Baile

PRECIO : 35 €/MES



APOYO PSICOLÓGICO INDIVIDUAL

**PRECIO : 35
€/SESIÓN**



PACK COMPLETO

Incluye las 8 sesiones
deportivas y 2
sesiones de apoyo
psicológico mensuales
por parejas.

PRECIO : 95 €/MES

DESCUENTO POR HIJO:

- Segundo hijo: descuento del 10%
- Tercer hijo: descuento del 15%
- Cuarto hijo: descuento del 20%



2. Planificación objetivos sesión



3. Ejemplo sesión por semana



EJEMPLO SESIÓN POR SEMANA

SEMANA 1

- Calentamiento (10 min): Juegos en pareja (p.ej., "atrapa el cinturón") para romper el hielo y fomentar el compañerismo.
- Técnica básica (20 min): Enseñar caídas . Se celebran los pequeños logros con aplausos.
- Juego grupal (15 min): Cada niño trabaja con un compañero de su nivel para practicar las técnicas.
- Cierre (10 min): Breve charla grupal sobre cómo se sintieron al aprender algo nuevo.

SEMANA 2

- Calentamiento (10 min): Juegos de persecución para activar el cuerpo.
- Técnica básica (20 min): Mejora de las caídas, aplicándolas en diferentes escenarios (frontal, lateral).
- Práctica grupal (15 min): Rotaciones rápidas de parejas para practicar en diferentes contextos.
- Cierre (10 min): Cada niño anota en un póster grupal un hábito saludable que quiera incorporar (p.ej., beber más agua, dormir bien).

SEMANA 3

- Calentamiento (10 min): Actividad en círculo donde cada niño propone un ejercicio breve.
- Técnica básica (20 min): Enseñar una técnica de proyección.
- Juego de roles (15 min): Un niño asume el rol de instructor para dirigir un ejercicio. Esto fomenta el autocontrol y la responsabilidad.
- Cierre (10 min): Cada niño marca en una escala visual cómo cree que controló sus emociones.

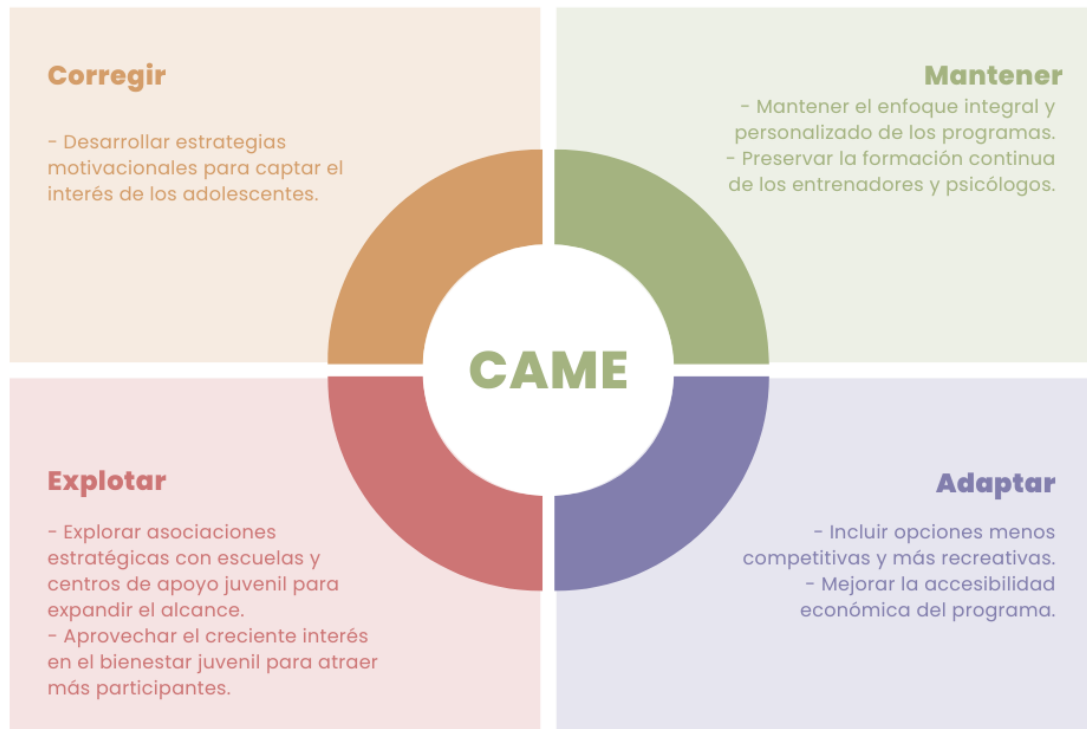
SEMANA 4

- Calentamiento Activo (10 min): Juegos en equipos pequeños para coordinar movimientos.
- Técnica Integrada (20 min): Repaso de caídas y técnicas aprendidas. Introducción a una combinación sencilla.
- Desafío de Roles (15 min): Se dividen en parejas. Cada niño asume un rol: uno dirige y corrige, mientras el otro practica.
- Cierre Reflexivo (10 min): Breve rutina de respiración guiada y relajación. Cada uno escribe su "logro favorito" en un mural grupal.

4. Análisis DAFO

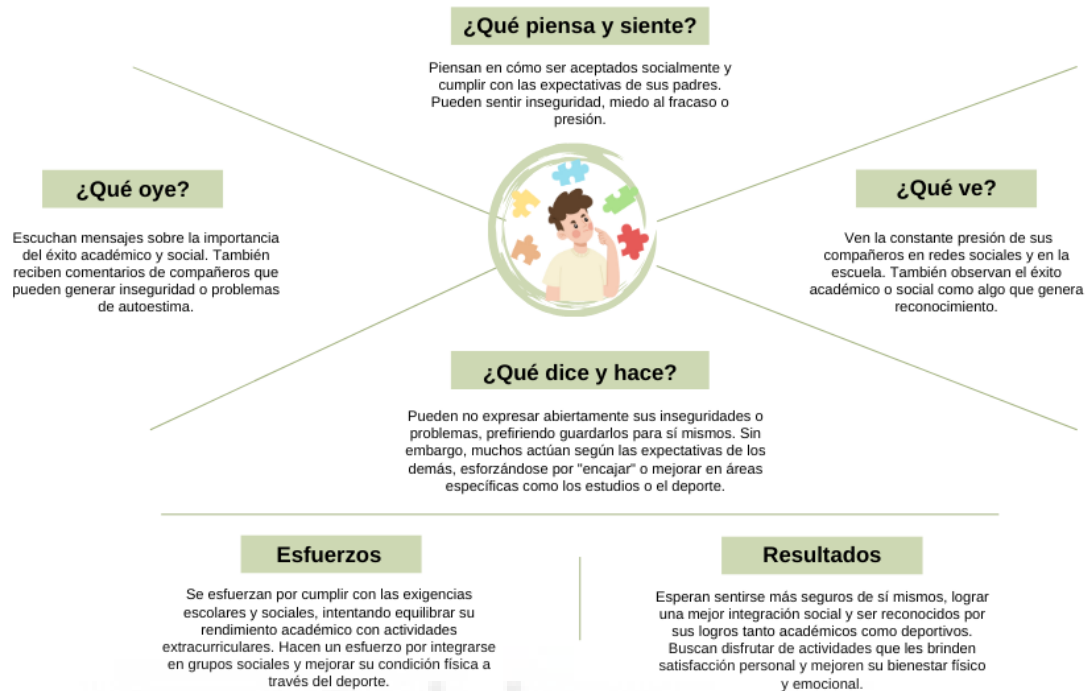


5. CAME



6. Mapa de Empatía

Mapa de Empatía



Mapa de Empatía

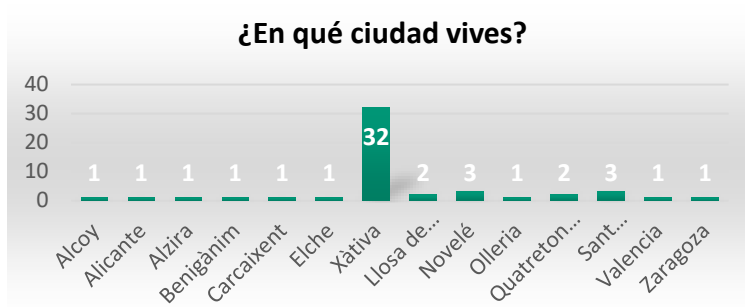


7. Business Canvas Model

Business Canvas Model



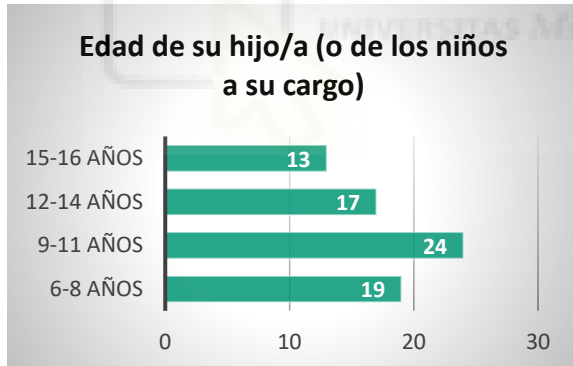
8. Encuestas a público objetivo



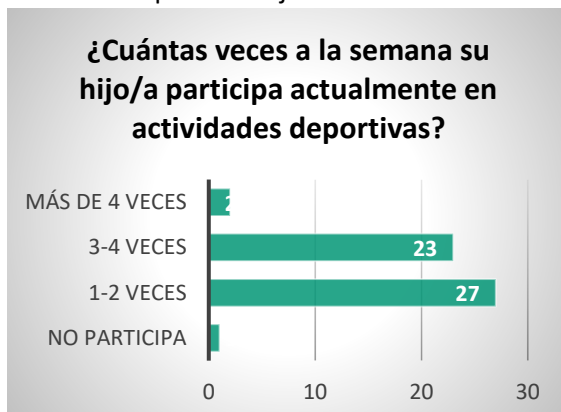
9. Encuestas a público objetivo



10. Encuestas a público objetivo



11. Encuestas a público objetivo



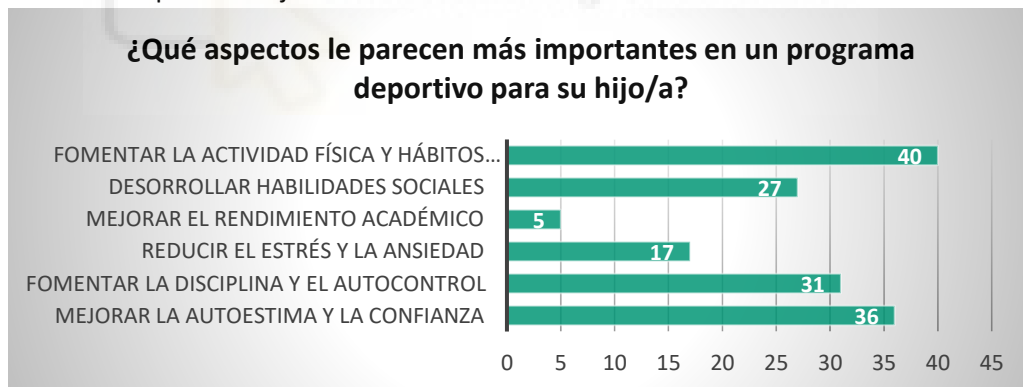
12. Encuestas a público objetivo



13. Encuestas a público objetivo



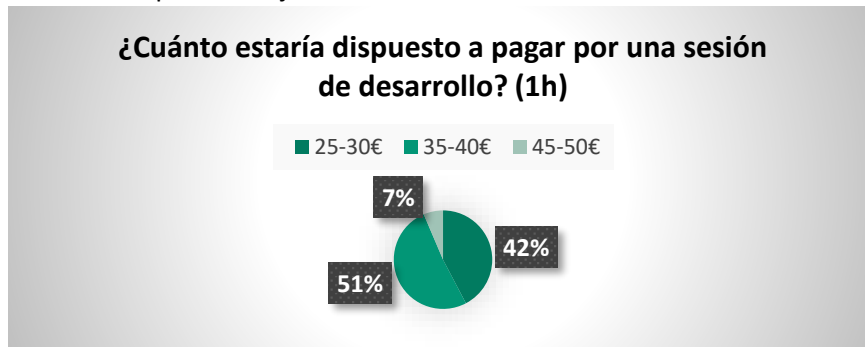
14. Encuestas a público objetivo



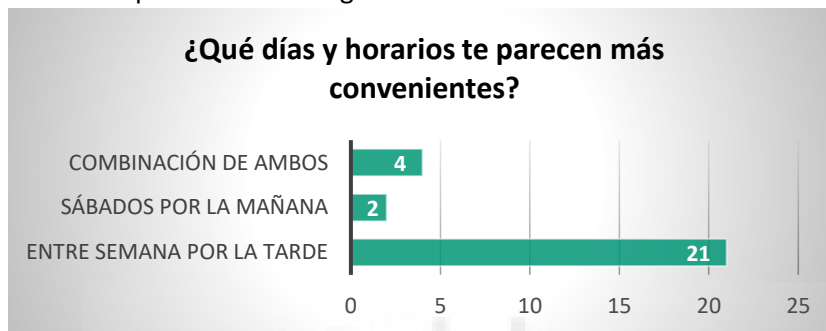
15. Encuestas a público objetivo



16. Encuestas a público objetivo



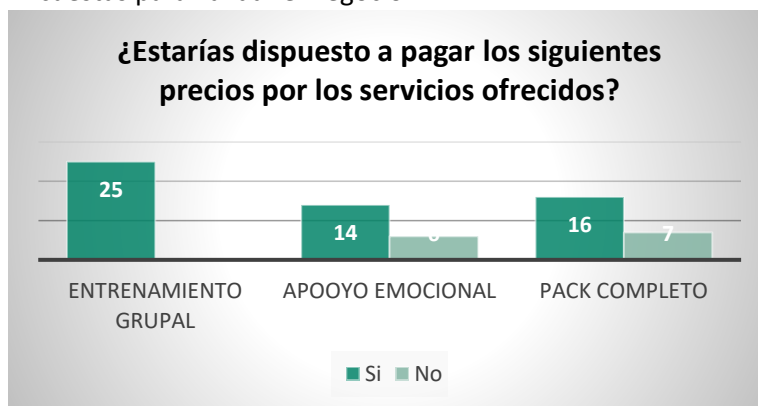
17. Encuestas para validar el negocio



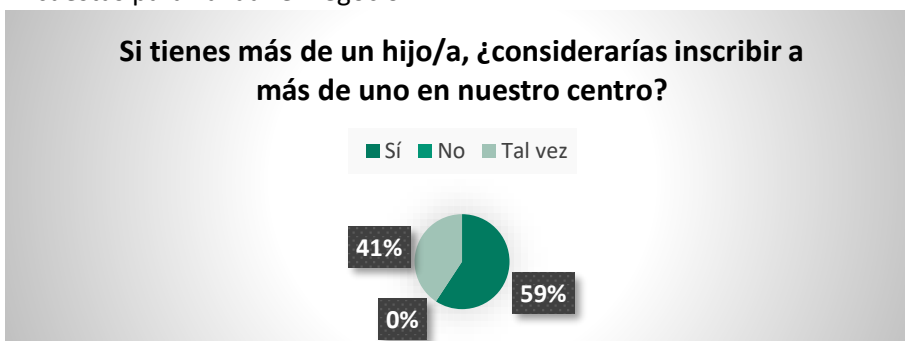
18. Encuestas para validar el negocio



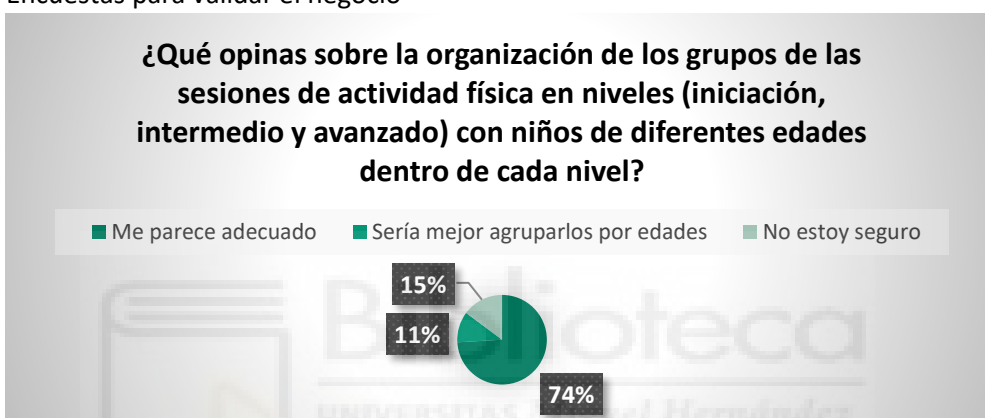
19. Encuestas para validar el negocio



20. Encuestas para validar el negocio



21. Encuestas para validar el negocio



22. Encuestas para validar el negocio

