

# Space Motor

*by* SELENE DEL MAR BENAVIDES LAFAURIE

---

**Submission date:** 21-Nov-2019 07:49PM (UTC-0500)

**Submission ID:** 1219077137

**File name:** 6286\_SELENE\_DEL\_MAR\_BENAVIDES\_LAFAURIE\_Space\_Motor\_271198\_636676712.docx  
(1.27M)

**Word count:** 9077

**Character count:** 48229



**SPACE MOTOR**

**1**

**TRABAJO DE GRADO**

**CREACIÓN DE EMPRESAS**

**Responsables:**

**1**

**Luis Carlos Zambrano Flórez**

**Huber Yamir Barrera Neuque**

**1**

**Asesor:**

**Wilson Fernando Garcia Castellanos**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

**Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación**

**Bogotá D.C.**

**Mayo 2019**

## **TABLA DE CONTENIDO**

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>LOGO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>MISIÓN</u>	3
<u>VISIÓN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>MARCO REFERENCIAL</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN</u>	3
<u>CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	4
<u>CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPITULO III: CANALES</u>	4
<u>CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	4
<u>CAPITULO V: INGRESOS</u>	4
<u>CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO</u>	4
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	4
<u>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	4



## INTRODUCCIÓN

El proyecto Space Motor surge en <sup>28</sup> las aulas de clase de la universidad Santo Tomás, <sup>21</sup> donde se quiere proponer una idea innovadora para generar movimiento y adherencia a la actividad física, el deporte y la recreación en los infantes. Con el tiempo toma cuerpo y forma, gracias a las diferentes visiones de los fundadores, impulsadas por los los grandes beneficios que trae la ciencia psicomotriz.

La inactividad de la población en cualquiera de su condición etárea es una situación/problemática actual debido al ritmo de vida que se lleva, el trabajo, las ocupaciones, la tecnología, las redes sociales, el entretenimiento en casa, las facilidades que impulsan a que cada vez el ser humano se mueva menos. El movimiento y la práctica deportiva o de actividad física debería ser un hábito, una conducta propiamente del individuo (sea cual sea su preferencia) que se adquiere desde niño para asimilar su importancia y para hacerla propia de su rutina y ritmo de vida.

Por tal razón, la población que se quiere impactar es la infantil, aquella que pueda adquirir un hábito desde muy temprano para que más adelante le favorezca no solo la práctica de un deporte sino un estilo de vida saludable incluyendo además de sus ocupaciones el hábito del movimiento. Además de un hábito, queremos que el niño o niña le favorezca además del estilo saludable del movimiento, un aprovechamiento total de sus capacidades en cualquier ámbito que quiera participar por lo cual sería propicio generar una base sólida de herramientas que favorezcan el movimiento corporal, haciendo énfasis en la consciencia del mismo y apropiando cada aprendizaje para un uso permanente en cualquier situación y contexto de la vida.



La psicomotricidad es aquella ciencia o disciplina encargada de potenciar por medio del movimiento la relación entre mente, cuerpo y emociones. Se convierte en un proceso adaptativo que destaca la importancia de las cualidades internas de un individuo (lo que le gusta y para lo que es bueno) y su desenvolvimiento en relación que es propio del ser humano al ser social. El resultado de incluir este tipo de práctica aportaría a un modelo inductivo a largo plazo, del que se va de lo simple a lo general, lo que quiere decir que más adelante será una base para practicar alguna modalidad deportiva, una práctica cultural o cualquier actividad de preferencia que requiera la adquisición de nuevos movimientos o situaciones motrices que serán apropiados con mayor facilidad gracias al desarrollo adecuado que ha logrado desde su infancia.

La formación <sup>27</sup> como profesionales en cultura física, deporte y recreación incluyó en su pensum materias que son base de nuestro servicio. Principalmente, psicomotricidad, una materia que además de su contenido, generó gran impacto debido al docente que en su momento la impartió, resaltando su importancia y relevancia en el desarrollo del individuo. Desarrollo motor, morfofisiología, fisiología, biomecánica e incluso psicología son herramientas bases de nuestro servicio.

Space Motor como empresa, es una oferta de actividad física, deporte (predeportivos) y recreación donde podrán encontrar algo diferente e innovador <sup>26</sup> que involucra trabajo físico, cognitivo y emocional con diversión. Space es un espacio físico <sup>26</sup> en donde se imparten clases a niños y niñas con el fin de desarrollar y potenciar sus capacidades físicas y coordinativas con el sello de la psicomotricidad.

**LOGO**





Para iniciar el color naranja representa el entusiasmo de la empresa por ayudar a la infancia con su desarrollo integral y la acción por innovar en el segmento de actividad física y ejercicio, es un color que resalta confianza entre el público joven, captando la atención con ideas de aventura y diversión, por ser un color cálido, no tan agresivo como el rojo. El color azul representa la transparencia y confianza que la empresa debe transmitir para con las familias que nos entregan sus metas de desarrollo y crecimiento personal, también, desencadena sensaciones de inteligencia y eficiencia, valores que se trabajan durante las sesiones de entrenamiento siendo uno de los puntos a los cuales apunta la organización. Por último el gris es un color neutral que representa la elegancia y el equilibrio, siendo este segundo el pilar fundamental al cual se apunta llegar por medio de la unión cuerpo y mente.



En cuanto a las formas del logo, el espiral es una forma que resalta dentro de él, utilizado desde la prehistoria para enmarcar un comienzo, desarrollo y fin como el proceso al cual está unido la vida humana, la cual contiene un nacimiento, un desarrollo el cual es donde la empresa quiere intervenir y un fin que es el desenlace de todo un proceso de acciones y consecuencias. Para la cultura Celta, es una forma de vitalidad y crecimiento positivo, ya que tiene un inicio al cual progresivamente se le van uniendo circunferencias que se van alejando de él haciéndolo crecer, asemejándose a las experiencias y actitudes que se acumulan a lo largo de la vida. Relacionado a la forma de alguien dando un gran paso o salto, es un símbolo del ser humano en movimiento constante como método de aprendizaje y experiencia, comprandolo al método de enseñanza utilizado por la empresa. Por último, la integración de estos dos símbolos nos representa como el crecimiento del ser humano en su desarrollo por medio del movimiento y la acción motriz.

## **SLOGAN**

**“VIDA EN MOVIMIENTO”**

Como se nombró anteriormente, el movimiento y la acción motriz es el método por el cual la empresa busca la integración eficiente de cuerpo y mente en el desarrollo humano, trabajado desde la niñez. Cuando se habla de una vida, se hace referencia a que el desarrollo y el crecimiento no solo está en los primeros años, sino que se sitúa durante toda la existencia y diario del hombre, aunque tiene sus fases más sensibles cerca al nacimiento. El fin más grande que busca la empresa es brindarle a sus clientes herramientas y experiencias que les permitan potenciar todas sus habilidades y capacidades físicas por medio de las acciones conscientes y controladas por su mente, para desenvolverse en todas sus tareas diarias de manera eficaz y productiva.

## **MISIÓN**



Desarrollar y potenciar el movimiento corporal consciente en etapas tempranas para favorecer al proceso de crecimiento/formación a nivel motor, intelectual y afectivo

## **VISIÓN**

En el 2025 posicionar a Space Motor como una de las empresas representativas de movimiento corporal en Bogotá y ser líder en la implementación de psicomotricidad en la niñez.

## **FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**

Una de las bases fundamentales para Space Motor es el respeto, el aceptar las diferencias del otro y entender que cada individuo tiene un proceso completamente distinto. La inclusión de valores en nuestra empresa es primordial y aún más porque las edades tempranas son una etapa de adquisición y apropiación de conocimientos, pensamientos, valores y demás componentes necesarios en la formación de una persona.

La inclusión del movimiento en la formación personal de un niño le dará la capacidad de elegir la mejor alternativa para resolver un problema permitiéndole trabajar en su autonomía y en la toma de decisiones haciendo uso de sus capacidades tanto físicas como cognitivas y sociales.

Al estar en constante relación con otros niños, ya sean de edad menor o mayor, permitimos un proceso de socialización y comunicación que permite al niño aprender a expresar sus ideas, a hablar, a interactuar y compartir. Todos estos tipos de relaciones incentivan la empatía, la asertividad y la generosidad.

## **MARCO REFERENCIAL**



Space Motor <sup>5</sup> nace como un centro de desarrollo que trabaja en la formación psicomotriz de niños y niñas. <sup>5</sup> Para la etapa de introducción empresarial, debemos acogernos a normas y leyes establecidas por el gobierno colombiano para el funcionamiento de esta modalidad de negocio, por lo que nos acogemos a los siguientes lineamientos gubernamentales.

<sup>20</sup> En principio se toma la ley 181 del deporte de 1995 en su título 1, primer capítulo donde se habla del fomento <sup>20</sup> el deporte, la actividad física y la recreación como derecho fundamental de los ciudadanos colombianos sin importar sus rasgos culturales, etnias, nivel socioeconómico y demás connotaciones de vida, siendo esta empresa participe de toda esta reglamentación ya que no se discrimina a ninguna persona ni se excluye de nuestros servicios, aunque, está enfocada a una población con buenos ingresos, pero no la exime de poder recibir niños de diferentes niveles socioeconómicos buscando la igualdad <sup>17</sup> de oportunidades. En complemento a esto, se apoya sobre el segundo título el cual enfatiza <sup>17</sup> la creación de espacios extracurriculares que fomenten la actividad física y el deporte, tanto público como privado, siendo esta segunda segmentación la que nos concierne. La empresa busca captar la atención de familias que busquen potenciar las habilidades y capacidades físicas de sus hijos por medio de actividades complementarias a las académicas y escolares, ofreciendo espacios de aprendizaje y educación corporal con énfasis cognitivo. También, es preciso tener en cuenta el decreto 225 de <sup>8</sup> 1985, por el cual se reglamenta <sup>8</sup> parcialmente el Decreto 2845 de 1984 y se dictan disposiciones sobre la participación de niños en actividades y eventos deportivos y recreativos. Teniendo <sup>8</sup> en cuenta esto la empresa debe establecer espacios seguros de desarrollo social intelectual y físico que aporten a la integridad de la niñez, unido a la posibilidad de implementar test de valoración física, desarrollo motor y psicomotor; como complemento a las prácticas de entrenamiento y potenciación física-cognitivo, teniendo en cuenta que la niñez la ubica esta ley entre los 4 y 12 años, siendo el rango de edad que trabaja la empresa. .

## INVESTIGACIÓN



El componente biológico y psíquico del hombre que contiene lo que es motricidad y psiquismo no son componentes diferentes, sino que personifica un elemento. Comprende la importancia del niño cuando desea comunicarse con su cuerpo, para satisfacer necesidades en un entorno, antes de que este empiece hablar. La contracción muscular se divide en dos aspectos funcionales como la cinética y la tónica. La cinética que promueve los desplazamientos del cuerpo y la tónica que permite el equilibrio del mismo y las actitudes que promueven el comportamiento con los seres humanos, lo cual es inherente a la formación por la construcción de su vida afectiva (Wallon, 1987, citado por Martínez, 2014).

El concepto de psicomotricidad nace en Europa precisamente en Francia donde adopta más profundización y complementos teóricos, metodológicos e institucionales debido al contenido cultural del intelecto en ese continente (Le Campus 1995, citado en Martínez, 2014). Estos términos y condiciones del cuerpo se encontraban refundidos, por lo que impulsó a los estudiosos de la psicomotricidad, brindar mayor relevancia a los contenidos. En las diferentes contribuciones que se han adaptado a la terminología de la psicomotricidad, los principales autores son Wallon, Piaget y Ajuriaguerra.

Se afirma nuevamente que el desarrollo psíquico y motor no son elementos extraños, que son extremadamente concernientes. La diferencia de Wallon y Piaget hace alusión en las funciones cognoscitivas del niño. Es desde el movimiento corporal que el niño fomenta sus construcciones de pensamiento, como el preoperacional, sensoriomotor, y de operaciones formales y concretas (Piaget 1950, citado en Martínez, 2014).



Por otra parte Ajuriaguerra (1973) dice que la psicomotricidad analizada desde un plano motor único sería una falta, puesto que se daría a conocer como una función instrumental específicamente realizadora y despersonalizada (citado en Martínez, 2014).

En los inicios la a psicomotricidad se dirigía únicamente al tratamiento de los niños y personas con patologías psíquicas y físicas, pero en la contemporaneidad es reconocida como un recurso que contiene varias disciplinas muy bien acopladas para el desarrollo íntegro del niño. La <sup>10</sup> psicomotricidad es la ciencia que reconoce al individuo como una totalidad para el desarrollo óptimo de todas sus capacidades individuales, por medio de la inmersión y conocimiento del entorno y las ejecuciones conscientes del movimiento corporal, para mejorar todas sus capacidades, la relación con los demás y consigo mismo (Cameselle, 2005).

En la psicomotricidad existe una taxonomía de acuerdo al nivel de <sup>10</sup> desarrollo motor, esta se divide en motricidad fina y gruesa. La motricidad fina comprende todos los movimientos de un nivel alto de coordinación que requiere precisión y exactitud, por ello son cortos y de poca amplitud (Comellas y Perpinya, 2007). Su desarrollo normalmente se da después de la coordinación general por lo es necesario procesos más elevados de maduración neuromotriz, y se debe resaltar que esto ocurre en la primera infancia. El aprendizaje inicia por medio de la interpretación del movimiento y después se genera el proceso de ejecución, movimientos, uso de herramientas y finalmente el resultado (Comellas y Perpinya, 2007). Se divide en tres áreas de manejo, en principio facial,



encargada de <sup>32</sup> dominar los músculos de la cara respondiendo a una voluntad para exteriorizar emociones, sentimientos y actitudes: la gestual es la más amplia de sus áreas, encargada de los gestos amplios utilizados en la comunicación diaria y generando lazos sociales; por último la manual, la cual presenta una subdivisión en manual, viso manual y gráfico perceptivas, indicando la utilización de los segmentos corporales de las manos buscando que no sean torpes y lo más simétricas posibles con un dominio de las partes intervinientes (Comellas y Perpinya, 2007).

<sup>6</sup> La motricidad gruesa el cuerpo es la herramienta del sujeto con el medio, teniendo como tarea el control y el desarrollo de la flexibilidad para lograr movimientos específicos con fines específicos (Comellas y Perpinya, 2007). Con la adaptación de un desarrollo motor integro, el niño mejora sus habilidades sociales para comunicarse corporalmente con el medio, lo cual le da seguridad. <sup>11</sup> El dominio de la motricidad gruesa se genera por el dominio parcial y específico de procesos vivenciales, obtenidos por experiencias de actividades con un fin específico que integran la mayor cantidad de secciones corpóreas. entre estos procesos se destacan el <sup>6</sup> dominio corporal dinámico y estático.

El dominio corporal dinámico integra la coordinación general como el aspecto global más amplio del desarrollo motor, en donde el niño integra la mayor cantidad de movimientos haciendo una unión sincronizada de sus diferentes partes; el equilibrio dinámico como control del centro de gravedad en situación de desplazamientos o movimiento continuo que implique velocidad con el fin de no caer contraponiendo los pesos a los ejes corporales; y la coordinación visomotriz siendo la más compleja ya que



implica la integración de los pies y las manos con los desplazamientos y un objeto externo exponiendo una <sup>6</sup> maduración del sistema nervioso más detallada introduciendo un dominio <sup>6</sup> cognitivo del espacio (Comellas y Perpinya, 2007).

El dominio corporal estático, “vivencia los movimientos segmentarios, su unión armoniosa y la adquisición de la madurez necesaria del sistema nervioso” (Comellas y Perpinya, 2007). Se divide en <sup>11</sup> equilibrio estático siendo la capacidad de vencer la fuerza de la gravedad sin movimiento alguno, manteniendo una postura corporal determinada y el centro de gravedad totalmente inmóvil; la respiración como la función básica mecánica y autónoma de absorber oxígeno para llevar a los tejido y nutrirlos, la cual consta de dos etapas: inspiración y expiración; y por último la relajación la cual es disminuir más ampliamente el tono muscular en la inmovilidad y la distensión, con una segmentación o globalidad sin llegar al sueño (Comellas y Perpinya, 2007).

La psicomotricidad presenta una serie de etapas mencionadas por Bayer en 1977. Primero es la Etapa de exploración en la que predominan las sensaciones en el proceso mental. En la segunda se encuentra la etapa del conocimiento donde hay un acercamiento al control de las percepciones. Y finalmente se encuentra la <sup>19</sup> etapa de la representación en la que se desarrollan las funciones simbólicas y abstractas.(Guasp,1986).

<sup>7</sup> En donde la etapa de exploración el niño interactúa y descubre todo lo que le rodea por medio de sus sensaciones, producidas por la estimulación del objeto, recogiendo información del ambiente en el que vive. En la etapa de conocimiento, según Harrow 1978,



(citado en Guasp,1986) "El inicia el movimiento a través de una fase de actos motores exploratorios de carácter fortuito para terminar con movimientos controlados y bien dirigidos". En la representación se opera por medio de imágenes mentales, sin que los objetos estén presentes, ya integrando el lenguaje, el cual es una parte fundamental en esta etapa, en donde el niño actúa de forma voluntaria y con una intención.

Seguido a esto, la psicomotricidad <sup>7</sup> pasa a ser una importante parte en la educación del niño, especialmente en su aspecto terapéutico y reeducativo, con el fin de mejorar trastornos. "La Academia Estadounidense de Pediatría define los problemas del desarrollo como síntomas crónicos de la primera infancia que incluyen dificultades o retrasos en la adquisición de habilidades motoras, lingüísticas, sociales y cognitivas" (American Comité de la Academia de Pediatría sobre Niños con Discapacidades, citado por <sup>31</sup> Cueto, Prieto, Nistal, Abelairas, Barcala, y López, 2017).

La psicomotricidad también es una ciencia que mediante diferentes alternativas permite ser evaluada, gracias a esto, se puede dar significado a los comportamientos observados desde una taxonomía de la locomoción mecánica y automática <sup>25</sup> hasta los movimientos coordinados complejos. Los procesos desarrollados para evaluar este proceso están conformados por innumerables metodologías y concepciones. Existen instrumentos tradicionales con el objetivo de la obtención global del desarrollo y además existen otras herramientas para evaluar aspectos específicos del desarrollo motriz. (Márquez citado en Garaigordobil, 1999). Los métodos más utilizados entre los 50 y los 70 fueron estandarizados, según elementos específicos de los cuales se extrajeron conclusiones



precisas, que relacionados con contextos normativos, evolutivos, permiten dar un conocimiento global.

Oseretsky (1936), propone una posibilidad de identificar las técnicas que permiten definir la edad motora y la conciencia motora. La escala de Brunet-lezine (1978) para determinar consiente de desarrollo de los niños de 0 a 5 años, la escala observacional del desarrollo de Secadas (1992) la cual es aplicada desde el nacimiento y puede ser llevada hasta la adolescencia, esta permite identificar la evolución del desarrollo físico, desarrollo sensorio motor, sensorial y coordinación motriz. Estos test mencionados anteriormente permiten evaluar aspectos motores y de la misma manera cognitivos, con el fin de dar un diagnóstico del sujeto a evaluar, revelar falencias motoras y evaluar su proceso evolutivo (Garaigordobil, 1999).

Teniendo en cuenta lo anterior, la psicomotricidad contiene un componente psicológico amplio que comprendido por la psicología del desarrollo también llamada psicología evolutiva, la cual: “ es definida como el cambio psicológico sistemático que se produce a lo largo de la vida” (Pérez, 2011, p.13), donde las transformaciones que se producen a lo largo de la vida, presentan muchos factores intervinientes, tales como la herencia genética, el ambiente, la sociedad, la continuidad, la ideografía y muchos más. Conforme a esto, el desarrollo es comprendido como un proceso continuo y global del sujeto, representado desde un conjunto sociocultural y étnico (Pérez, 2011). tal como lo dice Biaggio, (1993): “El desarrollo es un proceso desde la concepción hasta la muerte” (p. 2).



En la actualidad se han conocido diferentes tipos de investigación relacionadas a esta temática, teniendo en cuenta que su enfoque puede ser cualitativo o cuantitativo dependiendo el objetivo metodológico de este, donde se ubican tres tipos principales de desarrollo, siendo el primero el ámbito biofísico, encargado del desarrollo motor y físico desde los primeros días de vida; segundo ámbito el cognitivo, correspondiente al pensamiento y las capacidades intelectuales influyentes en los procesos personales y sociales, y por último el ámbito socioafectivo, encargado de las emociones y su relación afectiva con su entorno social (Pérez, 2011). En todo caso la idea persiste de que el desarrollo es un periodo de la vida de la especie tanto animal como humana, caracterizado por una apropiación de facultades y una adquisición de capacidades a un ritmo propio que en ocasiones tiende a ser una constante entre la población . (Perinat, 2009).

Dos de los más grandes representantes frente a este modelo fueron Sigmund Freud (1856-1939) y Jean Piaget (1896- 1980). Freud por medio del estudio terapéutico aportó tres conclusiones: división de la estructura psíquica del consciente y el inconsciente, conflictos sexuales y existencia de la sexualidad infantil; sus investigaciones dieron cuenta de problemas en la parte inconsciente del sujeto, en su desarrollo sexual interpersonal y desde la niñez como base de los problemas adultos, todo relacionado con el desarrollo personal y social (Pérez, 2011). En cuanto a la teoría constructivista de Piaget, el desarrollo cognitivo “concibe el conocimiento como una construcción propia del sujeto que se va produciendo día con día resultado de la interacción de los factores cognitivos y sociales” (Saldarriaga, Bravo, y Loor, 2016, p. 130), dada por la participación activa del cuerpo en



todos los procesos externos que le producen una experiencia previa a la creación de una idea o pensamiento. Piaget planteó 4 estadios de desarrollo cronológico (transcurso de tiempo), subdivididos por edades, en busca de productos intelectuales aislados:

En el proceso de la educación infantil, se presenta una secuencia de cambios del conocimiento, por medio de una reestructuración y desequilibrio del sujeto, elaborando un nuevo plan motriz en conjunto con la idea preexistente del mismo, iniciado desde la reforma externa (Saldarriaga, Bravo y Loor, 2016).



## CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

<sup>18</sup> El cliente es la razón de ser de una empresa, por lo <sup>13</sup> cual es importante conocer quién conforma el mercado, en nuestro caso se identificó un nicho de mercado, donde la población es un segmento específico del norte de Bogotá - Colombia, familias de estrato 4 en adelante con hijos entre los 4 y 12 años de edad, las cuales presentan una necesidad de desarrollo integral (cuerpo - mente) para sus hijos por medio del movimiento, sin la necesidad e intención de encaminarse por un deporte específico, buscando una empresa innovadora con nuevos servicios creados para el crecimiento de los niños. Posee las siguientes características:

- **Geográficas:** personas residentes <sup>13</sup> en la ciudad de Bogotá - Colombia, en específico las localidades de Usaquén y chapinero con una población de 449.621 y 166.000 habitantes aproximadamente, donde se ubican las familias con mejores ingresos de estrato 4 en adelante.
- **Demográficas:** <sup>30</sup> niños y niñas con edades comprendidas entre 4 y 12 años.
- **Psicográficas:** Son activos, cuentan con disponibilidad de tiempo entre semana, búsqueda de nuevas formas de movimiento, están empezando su etapa escolar. En <sup>23</sup> cuanto a sus padres o acudientes, interesados en aportar a la formación integral de los niños.
- **Conductuales:**

La distinción de este segmento de mercado es la indicada para Space Motor porque cubre las necesidades particulares para cada edad en donde se tienen en cuenta los niveles evolutivos de estas fases sensibles ofreciendo un servicio especializado para su adecuado desarrollo.

## CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR



Space Motor es sin duda el lugar al que los niños y hasta sus propios padres siempre querrán ir, al tiempo que se divierte potencian su desarrollo integral, pues no trata solamente de ocupar el tiempo de los que participan, sino que ofrece a través de la experiencias, un aprendizaje aplicado en su desarrollo personal, intelectual, afectivo y cognitivo.

Pero entonces ¿qué diferencia hay entre un parque, o una escuela deportiva y Space Motor? entre muchas otras, la planeación. No solo queremos hacer jugar al individuo, todo lo que realice tiene un objetivo y está previamente planificado. Es necesario conocer las características, cualidades y habilidades físicas - coordinativas de cada uno de los niños con el fin de individualizar su trabajo, al mismo tiempo que comparte en clases grupales.

Space motor <sup>22</sup> es una empresa creada con el fin de brindar un servicio especializado en el desarrollo cognitivo y manejo de emociones por medio del movimiento consciente utilizando como herramienta fundamental el juego sin centrarse en un deporte específico, implementando la psicomotricidad como eje transversal de trabajo. Por medio de la planeación se individualiza el proceso, ya que no solo se quiere hacer jugar al individuo, todo lo que realice tiene un objetivo y está previamente meditado, ayudados por un test de desarrollo psicomotor para la valoración y evaluación del niño, siendo esta la principal innovación en el programa de entrenamiento y desarrollo.



### CAPÍTULO III: CANALES

**Canales virtuales:** actualmente el uso de redes sociales y las páginas web son la principal publicidad y canal de acercamientos a los clientes de estratos elevados, ya que son una sociedad tecnológica que está continuamente interactuando en la red, será un aliado importante a la hora de comunicarse para informar y promocionar los temas relacionados con la empresa. La creación de perfiles en las principales plataformas como facebook e instagram serán la principal herramienta donde se hará demostración por medio de imágenes, fotos y videos los cual son más llamativos que los textos aburridos y captan al instante la atención de los posibles nuevos clientes . La página web contará con la información de la Space Motor con el fin de que los clientes sepan qué objetivo tiene la empresa y como fue concebida, también contará con el contenido de los precios y valores, números de contacto, dirección, correos y principales <sup>29</sup> personas que están al frente de la empresa. estos canales no tienen ningún valor económico en sus inicios, ya que al hacerlos en modo de empresa genera un costo por la publicidad pero en principio son los más rentables porque tienen gran cobertura y no produce gastos para la empresa. Principalmente se establecerá contacto por medio de teléfono, agendando una cita o clase de cortesía con el fin de su hijos ya tengan su primera interacción con los procesos de enseñanza y entrenamiento, seguido de una charla presencial de los directores hablándole sobre todos los procesos que se llevan a cabo, entablando un vínculo directo con la persona esperando cerrar un trato y tener un nuevo cliente directo.



**Canales físicos:** los canales físicos han perdido eficiencia por la masividad del internet y la tecnología, aunque sigue siendo una manera elegante al momento de interactuar directamente con el cliente, es decir que se le puede entregar un volante mientras habla con los directores para que se guíe y pueda observar al instante toda la información sin necesidad de estar copiando en un papel que tal vez pueda perder. también, se utilizara un banner o cartel en los establecimientos de nuestros aliados estratégicos, haciendo promoción de la empresa, pero en ningun lugar mas esperando que el voz a voz sea nuestro más fiel aliado ya que en la actualidad los referidos es la principal publicidad que pueda existir.

**Atención personalizada:** será nuestro punto de atención en las instalaciones, un espacio dedicado a la recepción. Allí se brindará información de nuestros servicios cómo también se recibirán los pagos correspondientes a mensualidades, inscripciones o demás conceptos. Si se trata de la primer clase o cita agendada seguirá directamente con los directores para darle la bienvenida y hablarle directamente de todo lo que corresponde a los servicios que se prestan. Los padre también podrán interactuar con los entrenadores directamente para consultar progresos o trabajos extras para el niño.

### **Fases de los canales**

**Percepción:** los clientes podrán captar más los servicios de la empresa por los colores corporativos que son llamativos y resaltan a la vista, la didáctica de las clases a que no serán aburridas y monótonas como las hechas por clubes deportivos como en fútbol que son repeticiones y copia de acciones motrices establecidas por otras personas sin explorar la experiencias y sensaciones propias, la valoración por un test psicomotor que no se emplea en ningún otro centro de desarrollo y la innovación al no ser un club deportivo ni un centro recreativo, pero sí un lugar que genera progreso en el crecimiento cognitivo y corporal del niño.



**Evaluación:** se evalúa a los niños por medio de un test psicomotor integrado por pruebas de desarrollo motor por edades, y a los padres se le implementara una encuesta de satisfacción sobre la empresa como tal y los servicios prestados.

**Compra:** El pago de la inscripción y sesiones se realiza directamente en recepción con dinero en efectivo, por daviplata o por medio de una cuenta en el banco davivienda. En comienzo solo se realizará por estas tres formas de pago.

**Entrega:** los servicios se realizarán directamente a los niños dentro de las instalaciones de la empresa, en los horarios escogidos previamente por los padres y ofertados por Space Motor, claro está direccionado por los resultados del test psicomotor y la edad. en caso de faltar a alguna sesión se le hará una reprogramación pero solo en esa misma semana en que faltó, no se correrá el cronograma ni mucho menos se acumulara para otro ciclo.

**Post venta:** una vez se realice el pago el cliente tendrá la posibilidad de agendar las clases por horarios y días según el nivel y la edad. Se ingresara los datos del afiliado al grupo de whatsapp de la empresa donde se mantendrá informado a la comunidad de todos los avances y noticias pertinentes de sus hijos y de Space Motor. Al final de cada ciclo se le entregará a los padres una evaluación integral de la empresa y de los servicios prestados, después de realizada se le enviara via correo el análisis y los avances de su hijo con el objeto de llevar un recuento de clases y progresos.

#### **CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

El tipo de relación con el cliente será personal y por suscripción, siempre se prestará el servicio de manera presencial y directamente con el cliente, como en su mayoría son menores de edad, esta relación es con hijo y padre/madre/acudiente.



Nuestro principal objetivo de la relación con nuestros clientes es buscar la fidelización del cliente. Una estrategia para esto es que siempre será asistencia personal y en busca de conformar una comunidad alrededor del movimiento. En complemento se realizará un informe mensual donde se expongan los avances y complicaciones de sus hijos, demostrando un trabajo de acompañamiento continuo donde los pares den cuenta del compromiso con cada uno de los niños y su formación integral. Para Space Motor es de suma importancia que los clientes se sientan dentro de una familia y los niños en confianza con todos y cada uno de los entrenadores. El fin principal de que los padres y los niños se sientan como en una familia y en un constante acompañamiento es para que hablen sobre esto con sus conocidos y promuevan la empresa por un voz a voz, buscando nuevos clientes por medio de los que ya se tienen.

## **CAPÍTULO V: INGRESOS**

Actualmente los clientes que tiene Space Motor son los padres de los usuarios; los cuales pagan en efectivo y directamente en el punto de atención de las instalaciones. Este segmento de mercado “niños entre 4 a 12 años de edad” está dispuesto a pagar por el servicio de entrenamiento un valor mensual de \$1.100.000 pesos y una matrícula de 120000 pesos. A continuación las maneras de generar ingresos:

- **Inscripción.** Este valor se debe cancelar al momento de matricularse o inscribirse en Space Motor. Incluye una camisa personalizada y una primera valoración.
- **Mensualidad.** Es un valor de 15 a 15 o de la fecha que ingreso hasta el mes siguiente. Cubre el mes de clases tomando una por día.
- **Pago por clase o por una semana.** Este tipo de pago se realiza cuando no se puede pagar una mensualidad completa por temas de tiempo, economía o razones propias del cliente.
- **Prendas exclusivas.** Además de la camisa que incluye la inscripción, existen variedad de prendas personalizadas por Space Motor.



- **Clases exclusivas.** Son clases fuera del cronograma habitual las cuales tienen un valor fuera de la mensualidad pues la dicta alguien externo a la empresa. Son espontáneas y varían su valor de acuerdo a la actividad y quién la dirige.

<b>Item</b>	<b>Valor</b>
Inscripciones	\$ 120.000
Mensualidades	\$ 1'100.000
Clase	\$ 67.000
Una semana	\$ 300.000
Camisa	\$ 50.000
Pantalóneta	\$ 45.000
Guantes	\$ 35.000
Sudadera (buzo+pantalón)	\$ 150.000
Pantalón	\$ 70.000
Buso	\$ 95.000



## Competencia

En la investigación realizada para determinar las diferentes empresas que prestan un servicio similar al de nuestro proyecto, encontramos que en Colombia no existe un centro, club o escuela de formación que brinde el servicio específico, que nuestro proyecto desea emprender. Pero siendo un proyecto que dentro de su servicio primordial está implícito el movimiento para la mejora de sus capacidades físicas; el consumidor no discierne los objetivos principales del servicio. Es por esto que se define a las cajas de compensación como competencia 'directa' (no explícitamente) por los diferentes espacios deportivos recreativos que brindan para la formación, y aprovechamiento del tiempo libre en relación a los aspectos corporales, resaltando, que ninguna de estas exceptuando a compensar, tiene programas motrices vinculados a su trabajo, lo demás mas solo se centran en los objetivos en el desarrollo del deporte. De acuerdo a lo anterior encontramos a:

- 4 • Cafam: Cafam es la caja de compensación familiar con mayor trayectoria del país. Con más de 55 años ayudando a realizar los sueños de sus afiliados, sus familias y de la comunidad en general. Han crecido para apoyar y presentarse como la caja de compensación de 681.200 colombianos.

**Inscripción extemporánea:**  
Se realizará únicamente en el Club Campestre Cafam, con un costo adicional de \$4.600 y sujeto a la disponibilidad de cupos en los cursos y en transporte. Para los inscritos en estas condiciones no se realiza la Pre-ruta.

Jornada	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Particular
Medio día 8:30 a.m. a 12:30 p.m.	\$97.500	\$102.500	\$117.000	\$146.000

El valor del transporte durante los 5 días es de \$65.000 para afiliados y no afiliados.

**Perímetro del transporte:**  
Calle 26 hacia el norte · Cra. 7 -Av. Boyacá · Suba y Corredor de la 80



- 2 Colsubsidio: Colsubsidio es una organización privada sin ánimo de lucro, que pertenece al Sistema de Protección y Seguridad Social, su evolución ha estado marcada tanto por el reconocimiento de las personas como seres integrales con necesidades dinámicas, múltiples e interdependientes, como por las transformaciones que ha tenido el Estado colombiano en el desarrollo de su función social.

JORNADA	CATEGORIA A	CATEGORIA B	CATEGORIA C
5 DÍAS MEDIO DIA	\$ 90.000	\$ 99.000	\$ 108.500
5 DÍAS TODO EL DIA	\$ 176.000	\$ 193.500	\$ 212.500
4 DÍAS MEDIO DIA	\$ 72.000	\$ 79.200	\$ 86.800
4 DÍAS TODO EL DIA	\$ 140.800	\$ 154.800	\$ 170.000

- 3 Compensar: es una entidad enmarcada en el campo de la Seguridad Social cuya finalidad es el ser proveedora de bienestar para personas, núcleos familiares y empresas. Nuestro crecimiento se fundamenta en el servicio; la gestión integral de la empresa se orienta a satisfacer las necesidades y expectativas razonables de nuestros clientes.

Tarifas según categoría						
		A	B	C	No afiliado	
<b>Cibervacaciones ExplorApp - 5 días</b>	- Semana 1	\$ 437.600	\$ 492.300	\$ 546.900	\$ 656.300	
<b>Cibervacaciones RoBótic - 5 días</b>	- Semana 2	\$ 260.500	\$ 293.100	\$ 325.600	\$ 390.800	
<b>Cibervacaciones ExplorApp - 4 días</b>	- Semana 3	\$ 348.900	\$ 392.500	\$ 436.100	\$ 523.400	



<b>Cibervacaciones - Semana RoBótic - 5 días</b>	<b>4</b>	\$ 260.500	\$ 293.100	\$ 325.600	\$ 390.800
<b>Campamento de Aventura años - 3 días</b>	<b>13 a 17</b>	\$ 415.400	\$ 461.900	\$ 508.400	\$ 610.200
<b>Vacaciones Compensar 4 a 5 años - 5 días</b>		\$ 240.500	\$ 250.900	\$ 277.300	\$ 290.600
<b>Vacaciones Compensar 4 a 5 años - 4 días</b>		\$ 216.400	\$ 225.900	\$ 249.800	\$ 261.300
<b>Vacaciones Compensar 6 a 12 años - 5 días</b>		\$ 132.000	\$ 155.700	\$ 192.600	\$ 252.600
<b>Vacaciones Compensar 6 a 12 años - 4 días</b>		\$ 118.800	\$ 140.000	\$ 173.300	\$ 216.700
<b>Transporte puerta a puerta - 5 días</b>	<b>5</b>	\$ 70.700	\$ 70.700	\$ 70.700	\$ 73.100
<b>Transporte puerta a puerta - 4 días</b>	<b>4</b>	\$ 57.500	\$ 57.500	\$ 57.500	\$ 59.800

## CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Para hacer funcionar el modelo de negocios, se requieren de activos específicos que son importantes y necesarios para el funcionamiento del mismo. Estos son:

### Humanos

En este recurso se requiere primeramente, el personal profesional en el área de la actividad física y el deporte, quienes dirigirán cada una de las sesiones y el progreso de los niños.

- Profesional en cultura física, Deporte y Recreación, o áreas afines
- Personal de aseo
- Asesor contable
- Administrador

### Físicos

- Bodega para centro de entrenamiento
- Materiales de gimnasia
- Materiales de desarrollo motor



- Sala de recepción y ventas

### **Intelectuales**

- Estudios psicomotrices
- Pedagogía infantil
- Primeros auxilios.

Nuestro servicio como interventores en edades tempranas y en busca de formar una base sólida en los niños y niñas que se involucren, requiere de profesionalismo y de un estándar de competencias de calidad. Los profesionales pertenecientes a la empresa deben estar graduados de un programa universitario como mínimo. Así mismo, la relación con el cliente debe estar caracterizado

### **Económicos**

Para iniciar la empresa se requiere de un valor cercano a los \$30.000.000 millones de pesos los cuales serán recaudados por aportes igualitarios de los socios en cifras de \$15.000.000 de pesos.

Dicha cifra fue calculada a partir de la posible inversión inicial en infraestructura, implementos y arriendo esencial para iniciar la empresa:

## **CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES**

De las actividades a realizar por Space Motor con el fin de que funcione su modelo de negocios están:

1. Tener y hacer diligenciar consentimientos informados y formatos de exoneración, autorización y compromiso por parte de los padres, acudientes o responsables de los menores.



2. Pedir la documentación pertinente que indique una aptitud para realizar el tipo de actividad. Examen médico.
3. Clases de cortesía.
4. Realizar un diagnóstico al momento en que se inscriben, por medio de un test psicomotor con pruebas de desarrollo motor.
5. Planificación y programación de los entrenamientos teniendo en cuenta los resultados del test y la edad cronológica.
6. Reuniones mensuales con los entrenadores para discutir progresos resaltantes y puntos de mejora de la organización.
7. Publicación en las páginas oficiales de Space Motor noticias y comunicados oficiales para la comunidad de afiliados.
8. Enviar mensualmente los progresos y valoraciones de cada niño.
9. Enviar encuestas de evaluación a los padres de familia.
10. Hacer inventario cada dos meses de los implementos deportivos.
11. Hacer pago oportuno de los honorarios respectivos a cada empleado, de los servicios y arriendos.
12. estar constantemente visitado las empresas con las que se tienen vínculos directos.
13. Publicar diariamente videos, imagenes y fotos en las página oficiales de Space Motor.

## **CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES**

En este apartado pueden generarse distintas formas de asociación:



- **Relaciones de comprador-suplidor para asegurar disponibilidad de materiales.**  
Este tipo de asociación es propiamente para la adquisición de recursos. En nuestro caso tenemos dos asociaciones principales: una de ellas es con la empresa Decathlon, encargada del suministro de materiales de la mejor calidad para todo el centro de entrenamiento. La otra es con Davivienda, la cual busca tener una cuenta bancaria donde hacer los pagos de inscripciones y cursos, unida con la aplicación de daviplata que poseen los dueños de la empresa.
- **Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras** = se hace una alianza estratégica con el Club de fútbol Dinhos, ya que una empresa que cuenta con más de 20 categorías con una gran cantidad de jugadores siendo todos de estratos socioeconómicos arriba de 3, con padres que buscan actividades complementarias para la potenciación de las habilidades y capacidades físicas de sus hijos sin dejar aun lado las responsabilidades académicas, que mejor que integrar las dos en Space Motor con el trabajo psicomotriz que le ayudará tanto en su desempeño estudiantil como en el fútbol. Esta alianza es importante para el crecimiento de los grupos y afiliados, y por otro lado es un inicio para vender nuestro trabajo a otros clubes de cualquier deporte para potenciar sus jugadores.

## CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

### costos y actividades

ACTIVIDADES	RECURSOS	COSTOS PRODUCTOS
EVALUACIÓN DIAGNÓSTICO	PROFESOR ENCARGADO	\$40.000
	HOJAS EXAMEN	\$1.000
	CORDINO 2 MM X 10 M	\$16.000
	CUERDA ROCK 10 MM X 25 M	\$162.000
	LOTE 40 CONOS KIPSTA F40 ESSENTIAL ROJO AMARILLO GRIS NEGRO	\$61.000
	ARO ULA ULA PAQUETE POR 30 UNIDADES	\$70.000



	ORIGINALES	
	PITO DE PLÁSTICO NEGRO	\$8.000
	KIT DE 2 RAQUETAS Y 3 PELOTAS DE PING PONG PPR 100 SMALL INDOOR	\$28.000
	BALÓN BALONCESTO TARMAK R300 TALLA 7 AZUL INICIACIÓN RESISTENCIA	\$36.000
	BALÓN DE BALONMANO JÚNIOR H100 SOFT T0	\$40.000
	DISCRAFT ULTIMATE DISC - ULTRA STAR 175G - RESPLANDOR	\$40.000
	BATE DE BÉISBOL 64 CM EN ALUMINIO IMPORTADO + PELOTA	\$50.000
	EQUIPO MINICOMPONENTE LG CK43 PODEROSO SONIDO DE 300 WATTS	\$500.000
	ESCALERA DE ENTRENAMIENTO MODULABLE 4 M	\$81.000
	PACK DE SPEEDBALL	\$121.000
	SACO DE BOXEO PB 1200 BOXEO NEGRO	\$445.000
	CAJÓN DE PLIOMETRÍA	\$200.000
	PELOTAS TENIS PLAYA ARTENGO PLÁSTICO X2 AMARILLO	\$6.000
	TAPA OJOS	\$10.000
	CRONÓMETRO ONSTART 710 NEGRO	\$121.000
	COLCHONETA GIMNASIA Y PILATES CONFORT GRIS	\$101.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$2.147.000</b>
<b>SESIONES COORDINATIVAS</b>		
	<b>DIFERENCIACIÓN</b>	
	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	TAPA OJOS	\$10.000
	CUERDA ROCK 10 MM X 25 M	\$162.000
	CAJÓN DE PLIOMETRIA	\$200.000
	LOTE 40 CONOS KIPSTA F40 ESSENTIAL ROJO AMARILLO GRIS NEGRO	\$61.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$483.000</b>
	<b>C. ORIENTACIÓN</b>	



	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	ARO ULA ULA PAQUETE POR 30 UNIDADES ORIGINALES	\$70.000
	CORDINO 2 MM X 10 M	\$16.000
	PELOTAS TENIS PLAYA ARTENGO PLÁSTICO X2 AMARILLO	\$6.000
	CRONÓMETRO ONSTART 710 NEGRO	\$121.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$263.000</b>
	<b>C. EQUILIBRIO</b>	
	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	ACCESORIO DE GIMNASIA Y PILATES PARA POSTURA Y EQUILIBRIO	\$101.000
	TABLA DE EQUILIBRIO BALANCE BOARD TONIFICACIÓN	\$121.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$272.000</b>
	<b>C. REACCION COMPLEJA</b>	
	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	PITO DE PLÁSTICO NEGRO	\$8.000
	KIT DE 2 RAQUETAS Y 3 PELOTAS DE PING PONG PPR 100 SMALL INDOOR	\$28.000
	PACK DE SPEEDBALL	\$121.000
	SACO DE BOXEO PB 1200 BOXEO NEGRO	\$445.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$652.000</b>
	<b>C. ACOPLAMIENTO</b>	
	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	BALDOSAS DE ESPUMA DE TATAMI - TAPETES EXTRA GRU	\$2.200.000
	BALÓN BALONCESTO TARMAK R300 TALLA 7 AZUL INICIACIÓN RESISTENCIA	\$36.000
	BALÓN DE BALONMANO JUNIOR H100 SOFT T0	\$40.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$2.326.000</b>
	<b>C. CAMBIO</b>	
	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	DISCRAFT ULTIMATE DISC - ULTRA STAR 175G -	\$40.000



	RESPLANDOR	
	BATE DE BÉISBOL 64 CM EN ALUMINIO IMPORTADO + PELOTA	\$50.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$140.000</b>
	<b>C. RITMO</b>	
	PROFESOR ENCARGADO	\$50.000
	EQUIPO MINICOMPONENTE LG CK43 PODEROSO SONIDO DE 300 WATTS	\$500.000
	ESCALERA DE ENTRENAMIENTO MODULABLE 4 M	\$81.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$631.000</b>

**Costo y cantidades totales de los productos:**

<b>RECURSOS</b>	<b>VALOR DEL RECURSO UNITARIO</b>	<b>RECURSOS NECESARIOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
PROFESOR	\$40.000	730	\$29.200.000
ARRIENDO	\$1.500.000	24	\$36.000.000
ACCESORIO DE GIMNASIA Y PILATES PARA POSTURA Y EQUILIBRIO	\$101.000	5	\$505.000
ARO ULA ULA PAQUETE POR 30 UNIDADES ORIGINALES	\$70.000	1	\$70.000
BALÓN BALONCESTO TARMAK R300 TALLA 7 AZUL INICIACIÓN RESISTENCIA	\$36.000	3	\$108.000
BALÓN DE BALONMANO JÚNIOR H100 SOFT T0	\$40.000	5	\$200.000
BATE DE BÉISBOL 64 CM EN ALUMINIO IMPORTADO + PELOTA	\$50.000	3	\$150.000
CAJÓN DE POLIMETRÍA	\$200.000	3	\$600.000
COLCHONETA GIMNASIA Y PILATES CONFORT GRIS	\$101.000	15	\$1.515.000
CORDINO 2 MM X 10 M	\$16.000	5	\$80.000



CRONÓMETRO ONSTART 710 NEGRO	\$121.000	5	\$605.000
CUERDA ROCK 10 MM X 25 M	\$162.000	5	\$810.000
DISCRAFT ULTIMATE DISC - ULTRA STAR 175G - RESPLANDOR	\$40.000	5	\$200.000
EQUIPO MINICOMPONENTE LG CK43 PODEROSO SONIDO DE 300 WATTS	\$500.000	1	\$500.000
ESCALERA DE ENTRENAMIENTO MODULABLE 4 M	\$81.000	3	\$243.000
KIT DE 2 RAQUETAS Y 3 PELOTAS DE PING PONG PPR 100 SMALL INDOOR	\$28.000	2	\$56.000
LOTE 40 CONOS KIPSTA F40 ESSENTIAL ROJO AMARILLO GRIS NEGRO	\$61.000	1	\$61.000
BALDOSAS DE ESPUMA DE TATAMI - TAPETES EXTRA GRU	\$2.200.000	2	\$4.400.000
PACK DE SPEEDBALL	\$121.000	2	\$242.000
PELOTAS TENIS PLAYA ARTENGO PLÁSTICO X2 AMARILLO	\$6.000	10	\$60.000
PITO DE PLÁSTICO NEGRO	\$8.000	5	\$40.000
SACO DE BOXEO PB 1200 BOXEO NEGRO	\$445.000	1	\$445.000
TABLA DE EQUILIBRIO BALANCE BOARD TONIFICACIÓN	\$121.000	3	\$363.000
TAPA OJOS	\$10.000	20	\$200.000
COMPUTADOR PORTÁTIL TOSHIBA TECRA Z40 INTEL I5 500GB 8GB RAM	\$1.564.000	1	\$1.564.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$78.217.000</b>

#### Depreciación de los los productos a 2 años

RECURSOS	COSTO TOTAL	DEPRECIACIÓN 2 AÑOS
PROFESOR	\$29.200.000	\$667
ARRIENDO	\$36.000.000	\$822
ACCESORIO DE GIMNASIA Y PILATES PARA POSTURA Y EQUILIBRIO	\$505.000	\$692



ARO ULA ULA PAQUETE POR 30 UNIDADES ORIGINALES	\$70.000	\$96
BALÓN BALONCESTO TARMAK R300 TALLA 7 AZUL INICIACIÓN RESISTENCIA	\$108.000	\$148
BALÓN DE BALONMANO JÚNIOR H100 SOFT T0	\$200.000	\$274
BATE DE BÉISBOL 64 CM EN ALUMINIO IMPORTADO + PELOTA	\$150.000	\$205
CAJÓN DE POLIMETRÍA	\$600.000	\$822
COLCHONETA GIMNASIA Y PILATES CONFORT GRIS	\$1.515.000	\$2.075
CORDINO 2 MM X 10 M	\$80.000	\$110
CRONÓMETRO ONSTART 710 NEGRO	\$605.000	\$829
CUERDA ROCK 10 MM X 25 M	\$810.000	\$1.110
DISCRAFT ULTIMATE DISC - ULTRA STAR 175G - RESPLANDOR	\$200.000	\$274
EQUIPO MINICOMPONENTE LG CK43 PODEROSO SONIDO DE 300 WATTS	\$500.000	\$685
ESCALERA DE ENTRENAMIENTO MODULABLE 4 M	\$243.000	\$333
KIT DE 2 RAQUETAS Y 3 PELOTAS DE PING PONG PPR 100 SMALL INDOOR	\$56.000	\$77
LOTE 40 CONOS KIPSTA F40 ESSENTIAL ROJO AMARILLO GRIS NEGRO	\$61.000	\$84
BALDOSAS DE ESPUMA DE TATAMI - TAPETES EXTRA GRU	\$4.400.000	\$6.027
PACK DE SPEEDBALL	\$242.000	\$332
PELOTAS TENIS PLAYA ARTENGO PLÁSTICO X2 AMARILLO	\$60.000	\$82
PITO DE PLÁSTICO NEGRO	\$40.000	\$55
SACO DE BOXEO PB 1200 BOXEO NEGRO	\$445.000	\$610
TABLA DE EQUILIBRIO BALANCE BOARD TONIFICACIÓN	\$363.000	\$497
TAPA OJOS	\$200.000	\$274
COMPUTADOR PORTÁTIL TOSHIBA TECRA Z40 INTEL I5 500GB 8GB RAM	\$1.564.000	\$2.142
<b>TOTAL</b>	<b>\$13.017.000</b>	<b>\$19.320</b>



**Precio de venta del servicio.**

<b>RECURSOS</b>	<b>DEPR E...</b>	<b>% DE UTILIDAD</b>	<b>% V.AGRA DO</b>	<b>PRECIO DE V</b>
PROFESOR	667	900	733	\$2.300
ARRIENDO	822	1110	904	\$2.836
ACCESORIO DE GIMNASIA Y PILATES PARA POSTURA Y EQUILIBRIO	\$692	\$934	\$761	\$2.387
ARO ULA ULA PAQUETE POR 30 UNIDADES ORIGINALES	\$96	\$129	\$105	\$331
BALÓN BALONCESTO TARMAK R300 TALLA 7 AZUL INICIACIÓN RESISTENCIA	\$148	\$200	\$163	\$510
BALÓN DE BALONMANO JÚNIOR H100 SOFT T0	\$274	\$370	\$301	\$945
BATE DE BÉISBOL 64 CM EN ALUMINIO IMPORTADO + PELOTA	\$205	\$277	\$226	\$709
CAJÓN DE POLIMETRÍA	\$822	\$1.110	\$904	\$2.836
COLCHONETA GIMNASIA Y PILATES CONFORT GRIS	\$2.075	\$2.802	\$2.283	\$7.160
CORDINO 2 MM X 10 M	\$110	\$148	\$121	\$378
CRONÓMETRO ONSTART 710 NEGRO	\$829	\$1.119	\$912	\$2.859
CUERDA ROCK 10 MM X 25 M	\$1.110	\$1.498	\$1.221	\$3.828
DISCRAFT ULTIMATE DISC - ULTRA STAR 175G - RESPLANDOR	\$274	\$370	\$301	\$945
EQUIPO MINICOMPONENTE LG CK43 PODEROSO SONIDO DE 300 WATTS	\$685	\$925	\$753	\$2.363
ESCALERA DE ENTRENAMIENTO MODULABLE 4 M	\$333	\$449	\$366	\$1.148
KIT DE 2 RAQUETAS Y 3 PELOTAS DE PING PONG PPR 100 SMALL INDOOR	\$77	\$104	\$84	\$265
LOTE 40 CONOS KIPSTA F40 ESSENTIAL ROJO AMARILLO GRIS NEGRO	\$84	\$113	\$92	\$288
BALDOSAS DE ESPUMA DE TATAMI - TAPETES EXTRA GRU	\$6.027	\$8.137	\$6.630	\$20.795
PACK DE SPEEDBALL	\$332	\$448	\$365	\$1.144



PELOTAS TENIS PLAYA ARTENGO PLÁSTICO X2 AMARILLO	\$82	\$111	\$90	\$284
PITO DE PLÁSTICO NEGRO	\$55	\$74	\$60	\$189
SACO DE BOXEO PB 1200 BOXEO NEGRO	\$610	\$823	\$671	\$2.103
TABLA DE EQUILIBRIO BALANCE BOARD TONIFICACIÓN	\$497	\$671	\$547	\$1.716
TAPA OJOS	\$274	\$370	\$301	\$945
COMPUTADOR PORTÁTIL TOSHIBA TECRA Z40 INTEL I5 500GB 8GB RAM	\$2.142	\$2.892	\$2.357	\$7.392
			<b>TOTAL</b>	<b>\$66.654</b>

### Punto de equilibrio

COSTO DE VENTA	PRECIO DE VENTA	COSTOS FIJOS	PUNTO DE EQUILIBRIO	VALORES
\$19.320	\$66.564	\$78.217.000	1.655,60	UNIDADES
\$19.320	\$66.564	\$78.217.000	\$110.203.337	MONTO

### Proyección de ventas

Para la proyección de ventas se es necesario tener un profesor por máximo 5 niños y mínimo 3 niños por día. Es necesario también el lugar establecido por la empresa donde se va prestar el servicio. La prestación del servicio es por hora, y se trabajara 5 días a la semana.

MES	VALOR DEL SERVICIO	CANTIDAD X DIA	Nº DÍAS X MES	INGRESOS X MES
1	67.000	3	20	4020000
2	67.000	3	20	4020000
3	67.000	3	20	4020000
4	67.000	3	20	4020000
5	67.000	3	20	4020000



6	67.000	3	20	4020000
7	67.000	3	20	4020000
8	67.000	3	20	4020000
9	67.000	3	20	4020000
10	67.000	3	20	4020000
11	67.000	3	20	4020000
12	67.000	3	20	4020000
<b>TOTAL AL AÑO</b>				<b>48240000</b>

**Tabla de egresos por mes**

<b>ME S</b>	<b>ARRIENDO</b>	<b>PROFESOR</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>OTROS</b>	<b>EGRESOS X MES</b>
1	1500000	800000	150000	200000	2650000
2	1500000	800000	150000	200000	2650000
3	1500000	800000	150000	200000	2650000
4	1500000	800000	150000	200000	2650000
5	1500000	800000	150000	200000	2650000
6	1500000	800000	150000	200000	2650000
7	1500000	800000	150000	200000	2650000
8	1500000	800000	150000	200000	2650000
9	1500000	800000	150000	200000	2650000
10	1500000	800000	150000	200000	2650000
11	1500000	800000	150000	200000	2650000
12	1500000	800000	150000	200000	2650000
<b>TOTAL EGRESOS</b>					<b>31800000</b>



### VALOR ACTUAL NETO

FLUJO INGRESOS		FLUJO EGRESOS		FLUJO NETO	
MES	INGRESOS X MES	MES	EGRESOS X MES	MES	INGRESOS - EGRESOS
1	4020000	1	2650000	1	1370000
2	4020000	2	2650000	2	1370000
3	4020000	3	2650000	3	1370000
4	4020000	4	2650000	4	1370000
5	4020000	5	2650000	5	1370000
6	4020000	6	2650000	6	1370000
7	4020000	7	2650000	7	1370000
8	4020000	8	2650000	8	1370000
9	4020000	9	2650000	9	1370000
10	4020000	10	2650000	10	1370000
11	4020000	11	2650000	11	1370000
12	4020000	12	2650000	12	1370000
<b>TOTAL</b>	<b>48240000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>31800000</b>	<b>TOTAL</b>	<b>16440000</b>



para identificar el valor actual neto, se proyectará el flujo de efectivo neto a 3 años con una tasa de interés del 5 %

AÑO	FLUJO NETO ANUAL	INVERSIÓN INICIAL	TASA INT % X AÑO	VAN
1	\$16.440.000,00	\$30.000.000,00	5 %	\$19.320.000,05
2	\$16.440.000,00			
3	\$16.440.000,00			



## CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

**Impacto social:** Space motor quiere contribuir en el desarrollo y crecimiento integral de la niñez entre los 4 y 12 años, con el fin de solucionar problemas relacionados con la acción motriz que en muchos casos desencadenan también consecuencias a nivel cognitivo. El manejo de las emociones y sentimientos también es un factor que en la actualidad conlleva muchas problemáticas sociales por no saber el manejo efectivo de estos, por ello se maneja este tema por medio de la actividad física y la psicomotricidad, brindando herramientas que le permitan solucionar esos tipos de dificultades de la mejor manera y no esperar a que exploten y tengan decisiones definitivas. por otra parte, se pretende generar empleo digno para profesionales de cultura física, deporte y recreación, de la universidad Santo tomás especialmente, o carreras afines, para impulsar y ayudar aquellas personas que estén iniciando en su vida laboral o estén buscando una nueva manera de enseñar.

**Impacto ambiental:** La responsabilidad ambiental es de todos y por ello Space Motor buscará la menor utilización de papel, enviando los comunicados y cualquier tipo de texto por mensaje o correo electrónico; en la única parte donde existirá el papel será en los volantes que se buscará sean de papel reciclado, y en caso de necesitar por orden mayor la impresión se procurará hacerlo en papel reciclado también. Unido a lo anterior, dentro de los entrenamientos en algunas sesiones se le enseñará a los niños la importancia de no malgastar los recursos naturales y cómo cuidarlo por medio del reciclaje.



**Impacto Tecnológico:** Spce Motor es una empresa que no se vincula directamente con maquinaria sofisticada para el desarrollo de sus sesiones, en donde si se utiliza la tecnología es en procesos administrativos y de relación con los padres de familia, ya que, todos los comunicados y posibles textos se harán por vía correo o mensaje de texto por los canales de atención y publicidad los cuales son la pagina web, página oficial de instagram y facebook, correo electronico y por último el grupo de whatsapp donde día a día se mantiene informada a la comunidad de afiliados. Es importante resaltar que actualmente la tecnología sigue creciendo continuamente y que es posible que el futuro se pueda adquirir equipo especializado para el desarrollo de las sesiones estipuladas, siempre estando en busca de alternativas que lleven a la empresa junto a la vanguardia del desarrollo tecnológico.

14

**LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO**

<p><b>Socios clave</b></p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●</li> </ul> <p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Profesional en cultura física, Deporte y Recreación, o áreas afines a esta</li> <li>● Personal de aseo</li> <li>● Asesor contable</li> <li>● Administrador</li> <li>● Bodega para centro de entrenamiento</li> <li>● Materiales de gimnasia</li> <li>● Materiales de desarrollo motor</li> <li>● Sala de recepción y ventas</li> </ul>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>potenciar la actividad cognitiva por medio del movimiento, utilizando la psicomotricidad.</p>	<p><b>Relación con los clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Personalizada</li> <li>● Comunidad</li> </ul> <p><b>Canales de distribución</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Redes sociales</li> <li>● Tarjetas</li> <li>● Punto de venta fijo</li> <li>● Página Web</li> </ul>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Familias de estrato 3 en adelante.</li> <li>● Niños y niñas entre 4 y 12 años.</li> <li>● personas de Bogotá, Colombia</li> </ul>
----------------------------	--	---	--	---



Estructura de costos

Fuentes de ingresos



POSTER





## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cameselle, R. (2005). *Psicomotricidad: Teoría y praxis del desarrollo psicomotor en la infancia*. Ideaspropias Editorial SL.
- Comellas, J. y Perpinya, A (2007). *Psicomotricidad en la educación infantil*. Barcelona - España. Ceac.
- Cueto, S., Prieto, J., Nistal, P., Abelairas, C., Barcala, R., & López, S. (2017). Teachers' Perceptions of Preschool Children's Psychomotor Development in Spain. *Perceptual and motor skills*, 124(4), 725-739.
- Garaigordobil, M. (1999). Evaluación del desarrollo psicomotor y sus relaciones con la inteligencia verbal y no verbal. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación Psicológica*, 8(2), 9-36.
- Guasp, J. (1986). La educación psicomotriz: concepto y concepciones de la psicomotricidad. *Educació i Cultura: revista mallorquina de Pedagogia*, 5, 209-230.
- Martínez, E. (2014). *Desarrollo psicomotor en educación infantil. Bases para la intervención en psicomotricidad 36*. Universidad Almería.
- Ozeretzki, N. (1936). Echelle Métrique du développement de la motricité chez l'enfant et l'adolescent. *Hygiène Mentale*, 53-75.
- Pérez, N. (2011). *Psicología del desarrollo humano: del nacimiento a la vejez*. Editorial Club Universitario.
- Perinat, A. (2009). Psicología del desarrollo y Psicología del ciclo vital. Un intento de integración a debate. *Quaderns de Psicologia*, (10), 107-123.



Saldarriaga, P., Bravo, G., & Loor, M. (2016). La teoría constructivista de Jean Piaget y su significación para la pedagogía contemporánea. *Dominio de las Ciencias*, 2(3), 127-137.

De Colombia, C. P. (1991). *Constitución política de Colombia. Bogotá, Colombia: Leyer.*

**ANEXOS**



## **LEY 181 DE 1995**

“Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del Deporte, la Recreación, el Aprovechamiento del Tiempo Libre y la Educación Física y se crea El Sistema Nacional del Deporte”

### **TITULO I**

Disposiciones preliminares

#### **Capítulo I**

Objetivos generales y rectores de la ley.

Art. 1º. Objetivos general de la ley son patrimonio fomento, la divulgación, planificación, coordinación, ejecución y asesoramiento de la práctica del deporte.

### **TÍTULO II**

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

Art. 6 En función obligadas de todas las instituciones públicas y privadas de carácter social, patrocinar, promover ejecutar dirigir y controlar actividades de recreación, elaborar programas de desarrollo y estímulo de estas actividades de conformidad con el plan nacional de recreación. La responsabilidad en el campo de la recreación le corresponde al estado y a las cajas de compensación familiar. Además con el apoyo de Coldeportes impulsarán y desarrollarán la recreación, las organizaciones populares.



## **Código CIU.**

**8413.** Regulación de las actividades de organismos que prestan servicios de salud, educativos, culturales y otros servicios sociales, excepto servicios de seguridad social

En cuanto a la normativa y marco legal del deporte en Colombia es preciso tener en cuenta el decreto 225 de 1985, por el cual se reglamenta parcialmente el Decreto 2845 de 1984 y se dictan disposiciones sobre la participación de niños en eventos deportivos y recreativos.

### **CAPÍTULO I. DE LOS PRINCIPIOS.**

*Artículo 1. Preservación de los derechos de los niños.* El Ministerio de Educación Nacional, con el apoyo del Departamento Administrativo del Deporte, la Recreación, la Actividad Física y el Aprovechamiento del Tiempo Libre, COLDEPORTES y los Entes Deportivos Departamentales, velarán porque en los eventos deportivos para niños se den las condiciones mínimas para preservar su normal desarrollo físico, intelectual, y social, y su práctica en instalaciones adecuadas y con elementos apropiados a su edad cronológica, bajo el cuidado de padres de familia, educadores y técnicos deportivos.

**Parágrafo.** Se consideran niños aquellos cuya edad se extienda desde el nacimiento hasta los 12 años no cumplidos.

### **CAPÍTULO IV. DE LAS PRUEBAS DE DESARROLLO MOTOR.**

Artículo 14. Se aplicarán con carácter experimental y voluntario las pruebas de desarrollo motor que permitan medir las habilidades básicas y cualidades físicas predeportivas de los niños alumnos de los Centros de Iniciación Deportiva y serán aplicadas exclusivamente a aquéllos entre las edades de 9 a 12 años no cumplidos.

Artículo 15. Son objetivos de las pruebas de desarrollo motor los siguientes:



1. Determinar las características del desarrollo físico y motor del niño orientado hacia la práctica del deporte.
2. Establecer las tablas de valoración del desarrollo motor del niño en un determinado rango de edades.



# Space Motor

---

## ORIGINALITY REPORT

---

8%

SIMILARITY INDEX

7%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

6%

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---

1	Submitted to Universidad Santo Tomas Student Paper	1%
2	agenciadeempleocolsubsidio.com Internet Source	1%
3	comunicacionalternativa200602.blogspot.com Internet Source	1%
4	Submitted to Universidad Militar Nueva Granada Student Paper	1%
5	repository.usta.edu.co Internet Source	1%
6	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Student Paper	<1%
7	ibdigital.uib.cat Internet Source	<1%
8	www.everyoneweb.fr Internet Source	<1%
9	Submitted to Universidad de Nebrija Student Paper	<1%

---

10 Submitted to Universidad Internacional de la Rioja  
Student Paper <1%

---

11 repositorio.ulvr.edu.ec  
Internet Source <1%

---

12 www.ustabuca.edu.co  
Internet Source <1%

---

13 docplayer.es  
Internet Source <1%

---

14 Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados  
Student Paper <1%

---

15 www.um.es  
Internet Source <1%

---

16 documentslides.org  
Internet Source <1%

---

17 winnen223.blogspot.com.co  
Internet Source <1%

---

18 issuu.com  
Internet Source <1%

---

19 pt.scribd.com  
Internet Source <1%

---

20 www.ilustrados.com  
Internet Source <1%

---

21	<a href="http://www.coldeportes.gov.co">www.coldeportes.gov.co</a> Internet Source	<1%
22	<a href="http://www.unlimitedbogota.com">www.unlimitedbogota.com</a> Internet Source	<1%
23	Submitted to Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid Student Paper	<1%
24	<a href="http://www.terra.com.uy">www.terra.com.uy</a> Internet Source	<1%
25	<a href="http://scsx01.sc.ehu.es">scsx01.sc.ehu.es</a> Internet Source	<1%
26	<a href="http://www.guatemala.cruzroja.org">www.guatemala.cruzroja.org</a> Internet Source	<1%
27	Submitted to Systems Link Student Paper	<1%
28	<a href="http://www.q20.org">www.q20.org</a> Internet Source	<1%
29	<a href="http://br.pandacheck.com">br.pandacheck.com</a> Internet Source	<1%
30	Submitted to Institución Tecnológica Metropolitana de Medellín Student Paper	<1%
31	<a href="http://creativecommons.org">creativecommons.org</a> Internet Source	<1%

32

[www.slideshare.net](http://www.slideshare.net)

Internet Source

<1%

---

33

Submitted to Universidad Alas Peruanas

Student Paper

<1%

---

34

Submitted to Corporación Universitaria del  
Caribe

Student Paper

<1%

---

35

[www.buenastareas.com](http://www.buenastareas.com)

Internet Source

<1%

---

Exclude quotes      On

Exclude matches      Off

Exclude bibliography      On