



MOTRIZMENTE
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

RESPONSABLES:

ANDRES FELIPE BLANCO DUARTE
JULIAN FELIPE AUSIQUE RAMIREZ
FRANCISCO JAVIER VALENCIA LEYVA

ASESOR:

ANA MARYELY AYALA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C.
NOVIEMBRE 2020

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LOGO	11
SLOGAN	13
MISIÓN	13
VISIÓN	14
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	14
MARCO REFERENCIAL	16
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	28
SEGMENTOS DE MERCADO	61
PROPOSICIONES DE VALOR	67
CANALES	69
RELACIÓN CON CLIENTES	76
INGRESOS	82
RECURSOS CLAVES	92
ACTIVIDADES CLAVES	101
ASOCIACIONES CLAVES	103
ESTRUCTURA DE COSTOS	105
EVALUACIÓN DEL IMPACTO	111
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	114
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	115



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo escrito es el constructo de la formación empresarial y la opción de grado del pensum de cultura física, deporte y recreación que tiene como objetivo evidenciar la creación de un centro de desarrollo y aprendizaje motor a través de un modelo CANVAS, en donde se prestará el servicio de actividad física, deporte, recreación y arte, con el fin formación de personas íntegras capaces de afrontar y adaptarse a cualquier situación propuesta por la vida, siendo esta la razón de ser de MOTRIZMENTE SAS.

Retomando el párrafo anterior, la idea de negocio nace de la necesidad muy poco aparente de un centro desarrollo y aprendizaje motor, debido a que el ser humano es, y se comprende como movimiento (motricidad), entendiéndose así que la motricidad está inmersa en su totalidad en las dimensiones de cada ser (física, social o sociopolítica, cognitiva, emocional, comunicativa, espiritual, estética y ético-moral), por eso se comprende que las personas necesitan florecer y establecer su motricidad, siendo los mejores mediadores; el deporte, la actividad física, el arte y la recreación.



De este modo el centro de desarrollo y aprendizaje motor(MOTRIZMENTE SAS) se implementa los deportes de conjunto; fútbol, baloncesto, ultimate, balonmano, rugby, entre otros, los deportes alternativos como; pinfuvote, kin-ball, padbol, los deportes individuales como; artes marciales, atletismo, ciclismo, gimnasia entre otros, la actividad física; entrenamientos funcionales, entrenamientos grupales,trx, en la recreación; terapeuta, turística,lúdica, con fines del desarrollo y aprendizaje motor, y por último el arte; la danza, el teatro, la pintura, literatura y la música, todo esto se implementa por planes de edades y formados por un macrociclo de seis mesociclos donde a cada mesociclo se implementa un cierto número de actividades acordes a el grupo de edad, buscando así generar una preparación muy general en cada actividad, de tal manera lograr la obtención de habilidades motrices necesarias para desenvolverse adecuadamente en cualquiera de las actividades propuestas por la vida.

Principalmente este centro intentará resolver uno de los problemas de la vida, el cual es que todos debemos poseer conocimientos adaptativos muy básicos de diferentes cosas, por así decirlo cultura general, por ende, este centro plantea generar un aprendizaje adaptativo para la vida a través de muchas situaciones motrices, evidenciadas por un sinfín de actividades, para así ocasionar en la persona un bienestar consigo mismo,ya que se disminuirán diferentes frustraciones ocasionadas por una mala gestión de la motricidad y se obtendrá una capacidad adaptativa a la resolución de problemas cotidianos para así poder lograr cualquier meta en la vida.



Por consiguiente el centro de desarrollo y aprendizaje motor parte de la experiencia y habilidades que nos brindó la carrera de cultura física deporte y recreación, pero especialmente a las materias de desarrollo motor y psicomotricidad, las cuales hablan de la teoría del desarrollo motor, motricidad y psicomotricidad, en donde cada una de las teorías fomentan, construyen y establecen la ideología del centro de desarrollo y aprendizaje motor.

Donde la teoría psicomotor es Bernard Aucouturier el padre de la psicomotricidad en donde se plasma que la motricidad es el cimiento de toda la maduración física y psíquica del hombre además la motricidad interviene en el crecimiento de la inteligencia y de las funciones cognitivas, así como en el establecimiento de relaciones con el medio ambiente. (Tapia Azaña & Tito,2014)

En la teoría de la motricidad parte de los principios del desarrollo motor por etapas y en el pensamiento de piaget donde se plantea que la motricidad actúa como gran factor de intervención en distintos niveles cognitivos en el desarrollo de un individuo, de esta manera llegando a la deducción de que: "todos los mecanismo cognitivos reposan en la motricidad"(Carrasco & bello,s.f)



En la teoría del psicólogo y gran investigador Howard Gardner de las inteligencias múltiples, donde define las inteligencias múltiples como la “capacidad de saber escoger entre alternativas para la resolución de cierta cuestión. Incluye la capacidad de asimilar información, entenderla, valorarla y utilizarla en la forma necesaria” donde establece que nuestra inteligencia es el resultado de varias capacidades específicas.

Por las teorías anteriormente mencionados MOTRIZMENTE SAS es una empresa de formación multideportiva y artística, dirigida a todo tipo de población de cualquier edad ,enfocados principalmente en jóvenes y niños, ya que se fundamenta a través de las etapas del aprendizaje motor, las etapas del desarrollo cognitivo, la psicomotricidad y las fases del desarrollo motor, unidas transversalmente, con un principal propósito que es la formación de personas integrales que se adapten a cualquier situación de orden motriz, psíquico, socio-afectivo y/o cognitivo propuesta por la vida.

Una cuestión que cabe aclarar de MOTRIZMENTE SAS, es que las personas con alguna discapacidad ya sea cognitiva o motora, se implementará planes de acción donde ellos serán involucrados en cualquier actividad y en cualquier grupo, debido a que estamos pensando en un desarrollo integral para la vida de ambas partes personas con discapacidad y sin discapacidad, igualmente en la vida diaria estos dos tipos de personas comparten prácticamente los mismos factores ambientales y sociales que interviene en el desarrollo del ser.



Este centro de desarrollo y aprendizaje se compone de un logo, un slogan, una misión, una visión, fundamentos humanistas y un marco referencial que explica a groso modo como esta compuesto, para qué sirve y qué objetivo tiene el centro de desarrollo y aprendizaje, además cabe señalar que se aplicará bajo el modelo de negocios CANVAS, por lo tanto en el apartado de investigación se dará detalle acerca del segmento de mercado, también se hará evaluación de compras y entregas, detalles de las proposiciones de valor, detalle de la relación con las personas y por otro lado las vías de información y actividades, los ingresos, los recursos, asociaciones claves, estructura de costos y evaluación del impacto.

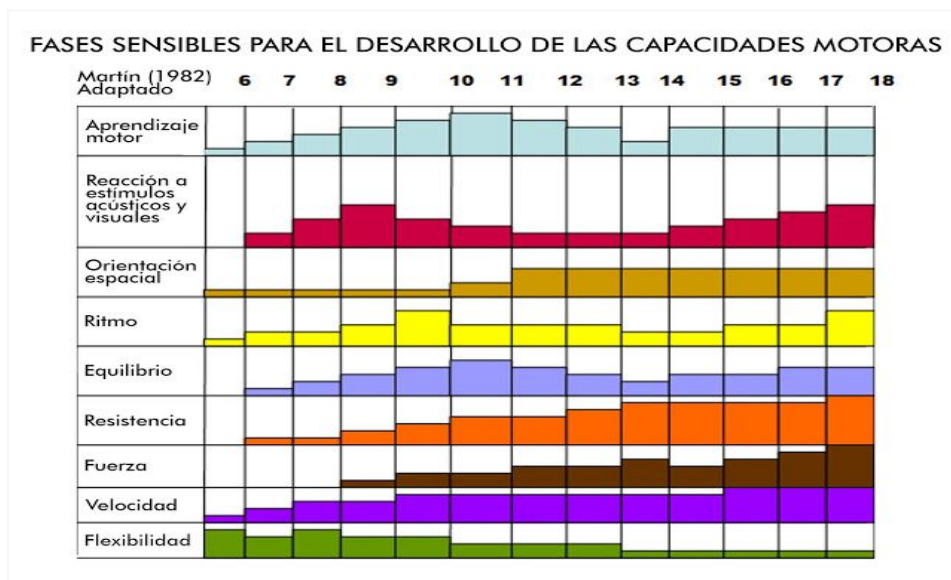
El centro de desarrollo y aprendizaje motor parte de ser una empresa con ánimo de lucro conformada a través de una sociedad por acciones simplificadas(SAS), la cual brindara un excelente servicio, será promovida por medio del voz a voz y varias campañas de promoción, para convertirse un gran competidor en el área, teniendo como fin el liderar en la prestación del servicio.



¿CUÁNTOS SERVICIOS SE VAN A PRESTAR?

Edad (meses)	Desarrollo de la locomoción y de la postura	Capacidad de agarrar
0	Tuerce la cabeza hacia un lado sobre el vientre; pobre control de la cabeza al levantarlo; alterna el movimiento de las piernas cuando está apoyado sobre el vientre	Reflejo de agarrar; retiene agarrado el aro.
3	Cabeza recta tesa cuando se le coge verticalmente; se sienta con apoyo	Agarrar el sonajero; intentar alcanzar objetos
6	Se sienta solo momentáneamente; gira desde la espalda al vientre	Flexión simultánea de los dedos; gira la muñeca
9	Se sienta solo; camina agarrándose a los muebles	Opone el pulgar al coger un objeto
12	Esta de pie solo; se sienta desde la posición en pie; camina con ayuda	Sujeta el lápiz adaptándolo para hacer señal
18	Camina bien y cae raras veces; sube a una escalera silla	Tira pelotas dentro de una caja; hace garabatos
+18	Sube y baja escaleras. Camina hacia atrás. corre	Coloca cuadros en un tablero; hace torres con bloques.

Nota 1: Cidoncha, V. (2012). *El desarrollo motor en la infancia* [Image]. Recuperado de <https://www.efdeportes.com/efd166/el-desarrollo-motor-en-la-infancia.htm>



Nota 2: Cidoncha, V. (2012). *El desarrollo motor en la infancia* [Image]. Recuperado de <https://www.efdeportes.com/efd166/el-desarrollo-motor-en-la-infancia.htm>



Cada uno de los servicios prestados tendrán en cuenta el desarrollo motor en las primeras edades y las fases sensible, los grupos estarán divididos de la mejor forma para su desarrollo y aprendizaje motor, después de los 27 años se va a dividir los rango de edad entre 28 años a 59 años (adultos) y más de 59 años (tercera edad).

Los servicios son ocho y son acorde a las edades presentadas.

Edades	Servicio
0-3	Trabajo con mama y/o papá a través de juegos lúdicos recreativos y el manejo del arte, trabajo de habilidades motrices básicas
3-6	Trabajo con mama y/o papá a través de juegos lúdicos recreativos y algunos pre deportivos, manejo del arte, pero con la intervención de diferentes grupos de padres con sus hijos, trabajo de habilidades motrices básicas
6-9	Trabajo en grupo de deportes, arte y recreación, buscando desarrollar las diferentes habilidades coordinativas y motrices.
9-12	Trabajo individual y grupal en deporte arte y recreación para desarrollar las diferentes habilidades coordinativas y motrices.
12-18	Trabajo de las habilidades condicionales y coordinativas a través de los deportes, actividad física, recreación y arte
18-27	Trabajo de las habilidades condicionales principalmente a través de los deportes, actividad física, recreación y arte
28-59	Trabajo de mantenimiento de las diferentes habilidades coordinativas, condicionales y motrices.
59+	Trabajo de recuperación y evitar la mayor pérdida de las diferentes habilidades coordinativas, condicionales y motrices.



Tabla 1: Servicios por edades

Se prestará un servicio presencial y virtual a todos los grupos de edades, de seis días a la semana, el cual se dará formación multideportiva y artística los días sábado y domingo, serán nuestro principal horario, pero también se presentará el servicio, otros tres días más que serían miércoles, jueves y viernes, que son los días entre semana donde será nuestro servicio secundario, los días no mencionados que son lunes y martes se utilizarán para la búsqueda de clientes, organización de eventos, planeación de los mismos y retroalimentación de todo el proceso.

Se presentará como servicio secundario el alquiler o préstamo de espacio, material y/o indumentaria.



MODELO DE NEGOCIO

LOGO



Figura 1: Logo

COLORES

MOTRIZMENTE SAS tiene en su logo una variedad de colores debido al tema de integración social, ya que tendremos usuarios de todo tipo de clase social, identificación sexual, color de raza y creencias religiosas, es por ello que MOTRIZMENTE SAS incluye los colores principales como el negro ya que representa seriedad y compromiso con la que vamos a realizar cada una de nuestras tareas, el rojo por la pasión con que se vivirán cada una de las experiencias en el centro, el azul nos inspira tranquilidad y la inteligencia con la que se van a llevar a cabo todos los procesos en MOTRIZMENTE SAS.



DIBUJO

El logo MOTRIZMENTE SAS, es un logo minimalista, el cual es fácil de recordar y asociar con el servicio, en el que se expresa unión, equidad y fortaleza, las tres personas presentes en el logo, son las tres cabezas de este proyecto empresarial.

El significado de este logo es que la unión hace la fuerza sin importar quien seas, por eso se observa a las personas están sujetas de la mano, además se puede evidenciar un pequeño mensaje oculto en el logo, el cual solo se puede ver si miramos el espacio que se genera entre cada persona, se notara unas montañas blancas estas significan las dificultades que tienen todas las personas en la vida. Estando todos unidos las dificultades pasan a ser nada importante por ende las montañas están de blanco y ocultas a simple vista.

LETRA

Se tienen un tipo de letra sofisticada, ya que le da un toque de elegancia y pulcritud al nombre de la empresa y el eslogan además, debido a esto, la elegancia y la pulcritud son dos cosas inherentes del servicio.



NOMBRE

Se le dio este nombre a la empresa porque la base de todo el proyecto es la dimensión de la motricidad. Utilizamos la palabra mente, debido a que la motricidad está interrelacionada con la mente y no es algo aparte como todo el mundo cree, por eso la palabra MOTRIZMENTE SAS. enmarca la función conjunta e idónea de "motricidad y mente".

SLOGAN

"Cumple tus sueños moviendote" Se decide poner este slogan porque MOTRIZMENTE SAS se crea para ayudar y facilitar a todas las personas que tengan cualquier sueño o meta por cumplir, que mediante la intervención de situaciones motrices las cuales generan conocimiento adaptativo, donde este conocimiento les ayude a lograr cualquier sueño en la vida.

MISIÓN

MOTRIZMENTE SAS busca brindar a las personas una formación íntegra a través del movimiento, donde sus capacidades se desarrollen y se establezcan lo mejor forma posible, generando adaptación a cualquier circunstancia de la vida, infundiendo momentos de desarrollo y felicidad creando valor a la marca y mostrando la diferencia entre los demás.



VISIÓN

La empresa MOTRIZMENTE SAS se visualiza en 10 años proporcionando un excelente servicio, haciéndolo a través de un negocio sostenible que construya un futuro mejor para todos, por medio de profesionales idóneos en el área, la gran variedad de sedes y actividades a lo largo del país y el posicionamiento como una de las diez mejores empresas colombianas.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El centro de desarrollo y aprendizaje motor MOTRIZMENTE SAS es una empresa de formación multideportiva y artística, la cual no tendrá un carácter competitivo, lo que se busca realmente es formar personas éticas y competentes, para la vida y la sociedad, mediante nuestros cuatro valores fundamentales, tolerancia, respeto, equidad y responsabilidad, los cuales nos llevan a mantener un desarrollo ético y moral adecuado.

Motrizmente competirá en el mercado de forma justa y coherente a través de la ética profesional de cada uno de nuestros trabajadores.



El centro de desarrollo y aprendizaje, se fundamenta en el deporte educativo que son las prácticas deportivas llevadas a de forma educativa sin importar el contexto de aplicación pero se respetan los principios de no discriminación, el adaptar reglas o materiales y finalmente tener baja competitividad (Giménez, Abad, Robles, 2009). También en la enseñanza artística, ya que atribuye en gran medida para la formación general de un individuo, estimulando el desarrollo de sus capacidades sensitivas, cognitivas, creativas, expresivas y prácticas (García,2002).

La formación proporcionada por el ámbito deportivo y artístico, estimula a cada uno de nuestros estudiantes a un pensamiento humanista e integral fundamentado por los valores”respeto, tolerancia,confianza,empatía, compromiso,entre otros” del fraile Santo Tomás de Aquino donde el principal objetivo de MOTRIZMENTE SAS es el bienestar propio y el trabajo de nuestros valores, ya que con la mejorando estas cuestiones todos lograran ser lo que quieran ser.

MOTRIZMENTE SAS abarca los valores y el pensamiento humanista por medio de cada una de sus actividades, donde los profesionales son personas íntegras, que al momento de trabajar en nuestro centro, se les hacen unas ciertas capacitaciones y evaluaciones para identificar si poseen el pensamiento del centro de desarrollo y aprendizaje MOTRIZMENTE SAS.



Los valores como la tolerancia se evidencia en la capacidad que tiene la empresa en adaptarse para personas con alguna discapacidad o rasgos diferentes, por parte el respeto se evidencia en la calidad y agrado que tiene la MOTRIZMENTE SAS al momento de recibir cualquier queja, reclamo y/o sugerencia, la empatía se evidencia en la conexión entre usuario y MOTRIZMENTE SAS adaptando así cada una de las actividades al gusto de todos.

Además el compromiso de MOTRIZMENTE SAS es atender cada una de las necesidades del usuario de forma correcta y profesional y por último la confianza que genera cada uno de los empleados con su simpatía, afecto y cariño a cada una de las actividades que se ejercen dentro de MOTRIZMENTE SAS.



MARCO REFERENCIAL

El centro de desarrollo deportivo y cultural, parte a través de la Ley 181 de 1995 que se fundamenta principalmente por el artículo número 52 demarcado, dentro de la constitución política de la república de Colombia, en la cual se omite las disposiciones generales para el fomento de la recreación , deporte y aprovechamiento del tiempo libre, intervenida a través de la ley 397 de 1997 en la que se desenvuelven los artículos 70, 71 y 72 de la Constitución Política y se pronuncian normas sobre los fomentos, el patrimonio cultural, y también los estímulos culturales y la ley 729 del 2001 por medio de la cual se crean los Centros de Preparación Física y Acondicionamiento en Colombia.

Los emprendimientos en Colombia, se fundamentan a través de la ley 1014 de 2006 , donde tiene como principal propósito fomentar el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, también a su vez contar con un grupo de principios normativos que son las bases específicas para una política de Estado y un marco institucional y jurídico validado, que permita promover la creación de empresas y el emprendimiento, Implementar diversos mecanismos que incentiven el crecimiento de el emprendimiento, también a su vez la cultura empresarial y Propender por el fomento productivo de empresas innovadoras, brindado para las pequeñas y micro empresas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo y su capacidad emprendedora y la base productiva de cada una de ellas .



El tipo de sociedad con la que se forma el centro de desarrollo es de carácter de acciones simplificadas dictada por la Ley 1258 del 2008, en su Capítulo 1 Artículo 1 define la sociedad por acción simplificada como una en la cual se ve constituida por una o varias personas las cuales pueden ser bien sea jurídicas o naturales, dicha persona será la responsable de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, donde se ve demarcado que todos los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales.

Tipo de organización, de acuerdo a la clasificación es con ánimo de lucro.

ESTATUTOS

ACTA DE CONSTITUCIÓN

En la ciudad de Bogotá D.C en el décimo día del mes de septiembre en el año dos mil veinte de nacionalidad Colombiana, identificado con 1016101697, residente en la ciudad de Bogotá, anuncia previamente al establecimiento y a la firma de los estatutos dictados, decidió establecer una sociedad por acciones simplificada denominada MOTRIZMENTE SAS, para desempeñar cualquier actividad legal civil o mercantil de forma indefinida, con un capital suscrito de \$31000000, dividido en 5 acciones ordinarias de valor nominal de \$6200000 cada una, que han sido declarada en su totalidad o en el porcentaje correspondiente, en la entrega anticipada del dinero correspondiente a la suscripción del representante legal designado y que cuenta con un un solo órgano de administración y representación, que cuál será el representante legal designado mediante este documento.



CAPÍTULO I

Disposiciones generales

ART. 1 Forma. MOTRIZMENTE SAS, está regida por las cláusulas expuestas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008.

ART. 2 Objeto social. El objetivo principal de la empresa o sociedad es brindar el servicio de actividad física, deporte, arte y recreación. Del mismo modo, puede participar en cualquier otra actividad económica legal dentro y fuera de Colombia.

ART. 3 Domicilio. La residencia principal de la empresa y/o sociedad será la ciudad de Bogotá D.C y la dirección para recibir cualquier notificación judicial será la calle 7a Bis-C#7811

ART. 4 Término de duración. El término de duración o la fecha límite será indefinida.

CAPÍTULO II

Reglas sobre capital y acciones

ART. 5 Capital Autorizado. El capital autorizado de la sociedad es de \$11.907500, dividido en 5 acciones de valor nominal de \$2381500 cada una.

ART. 6 Capital Suscrito. El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$11.907500, dividido en 5 acciones de valor nominal de \$2381500. cada una.

ART. 7 Capital Pagado. El capital pagado de la sociedad es de, dividido en 5 acciones ordinarias de valor nominal de \$4763000 cada una.



Distribuidas así: Socio. 5, No. de Acciones. 5, Capital. \$23815000, Total. 100%

En los últimos 24 meses posteriores a la fecha de inscripción especificada en el registro mercantil de este documento, el monto de las aportaciones de capital suscrito se estimará en efectivo..

ART. 8 Derechos que confieren las acciones. En el momento de la constitución de la sociedad y/o empresa , todos los títulos de capital son acciones ordinarias.

Los derechos y/o obligaciones otorgados a sus accionistas por acción serán transferidos al comprador

ART. 9 Naturaleza de las acciones.Las acciones deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve acorde a la ley y cada una debe estar totalmente registrada

ART. 10 Aumento del capital suscrito. El capital suscrito puede verse aumentado progresivamente por todos los medios en las condiciones pronosticadas en la ley y en estos estatutos respectivos.

ART. 11 Derecho de preferencia.Transferencia universal del patrimonio y sus derivados.

ART. 12 Clases y Series de Acciones.La decisión de la junta general de accionistas adoptada por uno o más accionistas representantes de todas las acciones suscritas de emitir acciones con dividendos preferentes sin derecho a voto, y con dividendos anuales fijos, dividendos u otras decisiones de los accionistas.



ART. 13 Los acuerdos de la junta general de accionistas se han votado muchas veces para aprobar el 100% de las acciones de suscripción.

ART. 14 Acciones de pago.El valor de las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes escritos en las normas laborales vigentes.

ÓRGANOS SOCIALES

ART 18 Órganos de la sociedad. la sociedad tendrá un órgano de gestión o dirección, denominado

1. Asamblea general de accionistas
2. Gerente y suplente de gerente.

ART 19 Sociedad devenida unipersonal. la sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las facultades que le otorgan las leyes y reglamentos a cada persona jurídica..

ART 20 Asamblea general de accionistas.La junta general de accionistas estará integrada por él o los accionistas de la sociedad, y se convocará de acuerdo con la convocatoria, quórum, mayoría y demás condiciones que se establezcan en los estatutos y la ley..

ART. 21 Convocatoria a la asamblea general de accionistas. La junta general de accionistas puede ser convocada de manera individual o por el representante legal de la empresa.



ART. 22 Renuncia a la convocatoria. Los accionistas podrán desistir a su derecho de convocar juntas específicas de la junta general dirigiendo una carta escrita al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la junta correspondiente.

ART. 23 Derecho de inspección. El derecho de inspección puede ser implementado por los accionistas durante todo el año.

CAPÍTULO IV

Disposiciones varias.

ART. 31 Ejercicio social. cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el primero del mes de enero y su término el treinta y uno de diciembre. En cualquier caso, el primer ejercicio fiscal se calculará a partir de la fecha de inscripción de la empresa en los estatutos sociales de la empresa

ART. 32 Cuentas anuales. Una vez que se haya liquidado la cuenta de fin de año calendario, el representante legal de la empresa presentará los estados financieros de fin de año a la junta general de accionistas para su revisión de acuerdo con el artículo 28 de la ley, y un contador independiente llevará a cabo una auditoría apropiada. 1258 en 2008.

ART. 33 Reserva legal. La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito.



ART. 34 Utilidades. Después de que la junta general de accionistas adopte una decisión, las ganancias se distribuirán de acuerdo con los estados financieros de fin de año. Los beneficios se distribuirán en proporción al número de acciones de suscripción que posea cada accionista.

ART. 35 Resolución de conflictos. Todos los conflictos entre accionistas por contratos sociales, salvo excepciones legales, serán gestionados por la empresa.

ART. 36 Cláusula compromisoria. la impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un tribunal de arbitramento conformado por un árbitro,

ART. 37 Ley aplicable. La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

CAPÍTULO V

Disolución y liquidación

ART.. 38 Disolución. la sociedad se disolverá:

1. Terminación dentro del plazo especificado en los estatutos, a menos que se prorrogue mediante un documento inscrito en el registro mercantil antes del plazo.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Según los deseos de los accionistas o la decisión del accionista único.



5. Por orden de autoridad competente.
6. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la empresa por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

1. Representación legal. El accionista principal de la empresa ha designado a Julian Felipe Ausique Ramirez con cédula de identificación número 1016101697 como representante legal de MOTRIZMENTE SAS, con vigencia de un año.

Julian Felipe Ausique Ramirez, participó de este acto constitucional para dejar constancia de su aceptación del cargo al que fue designado, y manifestó que no existen factores incompatibles o restrictivos, Puede afectar su nombramiento como representante legal de MOTRIZMENTE SAS.

Firmas de los accionistas

Julian Felipe Ausique Ramirez

Andres Felipe Blanco Duarte

Francisco Javier Valencia Leyva

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado se implementa mediante un estudio donde es posible analizar y comprender el target y la competencia, para entender la demanda utilizamos el instrumento de investigación encuesta donde se preguntó la empatía, los gustos, las necesidades y demás adherencias de los posibles clientes a nuestro servicio.






FICHA TÉCNICA

Tabla 2: Ficha técnica encuesta

Persona natural que se realizó	Personas entre 7 y 59 años
Persona natural que se encomendó	Encargados del proyecto de grado
Universo del estudio	Personas de Bogotá
Tipo de investigación	Muestra
Diseño de muestreo	Muestreo aleatorio simple
Tamaño de la muestra	53 personas
Margen de error	5%
Temas a los que se refiere	Motricidad, actividad física, deporte y arte
Preguntas que se formularon	30
Técnica de recolección	Encuesta online





MOTRIZMENTE

El siguiente formulario es para conocer la opinión de las personas acerca de un emprendimiento, donde las actividades deportivas y artísticas son fundamentales para el servicio que se va a prestar.

[Siguiente](#)

Consentimiento informado

Por favor, lea cuidadosamente esta información sobre el estudio de investigación de mercado titulado "Motrizmente".

Siéntase en completa libertad de preguntar al personal del estudio todo aquello que no entienda.

Una vez haya comprendido la información, se le preguntará si desea participar del estudio. En caso afirmativo, deberá seleccionar la respuesta afirmativa en el google formulario.

DESCRIPCIÓN GENERAL

MOTRIZMENTE es una empresa de formación multideportiva y artística dirigida a todo tipo de población de todas las edades, que se fundamenta a través de las etapas del aprendizaje motor, las etapas del desarrollo cognitivo, la psicomotricidad y las fases del desarrollo motor, unidas transversalmente, con un principal propósito que es la formación de personas integrales que se adapten a cualquier situación de orden motriz, psíquico, socio-afectivo y/o cognitivo propuesta por la vida.

OBJETIVO DEL ESTUDIO

Conocer el interés de las personas al servicio que se va a prestar.

¿EN QUÉ CONSISTE SU PARTICIPACIÓN?

Su participación es determinante para poder conocer su percepción subjetiva respecto a la temática principal de la investigación. Para esto, usted será partícipe de una encuesta virtual, en la cual, se realizarán preguntas asociadas a su deporte y al arte enfocados en el desarrollo íntegro de las personas. La encuesta no tomará más de 5 minutos, y usted como entrevistado, tiene la libertad de acceder a la encuesta.

RIESGOS Y BENEFICIOS

Según la resolución número 8430 de 1993 del Ministerio de Salud de Colombia, el riesgo de esta investigación es clasificado como "investigación de riesgo mínimo". Entendiéndose como una investigación en la que se obtendrán datos mediante la encuesta, sin realizar una intervención en la que se modifiquen intencionalmente variables biológicas, fisiológicas, psicológicas o sociales de los individuos que participan en el estudio.

En cuanto a los beneficios de esta investigación, tendrá acceso público a los resultados obtenidos en esta.

¿CÓMO SERÁ LA PARTICIPACIÓN EN EL ESTUDIO?



Una vez aceptada su participación se realizarán los siguientes registros de datos:

Nombres y apellidos
 Selección a la que pertenece
 Categoría y edad.
 Encuesta

Aspectos a tener en cuenta:

La encuesta no tendrá una duración mayor a 5 minutos.
 Los datos serán anexados a una matriz de recolección de datos.
 El participante es libre de aceptar o no en la encuesta.

GARANTÍAS DE SU PARTICIPACIÓN

La información se mantendrá bajo estricta confidencialidad y no se utilizará su nombre o cualquier otra información que pueda identificarlo personalmente.

Toda la información que se obtenga de este estudio de investigación se utilizará únicamente con el propósito que aquí se comenta. Los investigadores de este estudio son los únicos autorizados para acceder a los datos que usted suministre. (También se puede describir que los datos sólo podrán ser utilizados por la institución ejecutora de la propuesta)

Participar en el estudio no tiene ningún costo.

Ni usted, ni otra persona involucrada en el estudio, recibirá beneficios políticos, económicos o laborales como compensación por su participación.

Su participación será completamente voluntaria y tendrá el derecho de retirarse en cualquier momento del estudio si usted así lo desea. Igualmente, si en algún momento desea que la información que usted brinda no sea utilizada por los investigadores, lo podrá comunicar y respetaremos su decisión. Los resultados obtenidos mediante la investigación serán guardados y posteriormente publicados para su divulgación en el ámbito educativo empresarial. Esto podrá servir como base teórica para investigaciones futuras. Le informaremos de los resultados obtenidos en el estudio si así lo desea. También podrá contactar al personal del estudio e informarnos de cualquier situación anormal o inesperada en cualquier momento.

¿INFORMACIÓN O PREGUNTAS ADICIONALES?

Si en algún momento desea obtener información adicional sobre el estudio puede contactar a:

Julián Ausique julianausique@usantotomas.edu.co
 Andrés Blanco andresblanco@usantotomas.edu.co
 Francisco Valencia franciscovalencia@usantotomas.edu.co

Francisco Valencia franciscovalencia@usantotomas.edu.co

Acepta *

SI

NO

[Atrás](#)

[Siguiete](#)



¿cual es su genero?

- Masculino
- Femenino
- Otro

¿cuantos años tiene usted actualmente? *

- Infancia (6 - 11 años)
- Adolescencia (12-18 años)
- Juventud (19 - 26 años)
- Adultez (27 - 59 años)
- Tercera edad (60 años y más).

¿En qué localidad de Bogotá vive usted actualmente? *

Texto de respuesta corta

Nivel educacional

- Preescolar
- Básica Primaria
- Básica secundaria
- Pregrado
- Posgrado



Realiza usted algún tipo de actividad física en su día a día *

- Sí
- No

Si respondió SI en la anterior que tipo de actividad física realiza

Texto de respuesta corta

Si respondió NO que tipo de actividad le gustaría empezar hacer

Texto de respuesta corta

Usted tiene algún pasatiempo no relacionada con la actividad física?

Usted tiene algún pasatiempo, no relacionada con la actividad física?

- Sí
- No

Si respondió SI en la anterior indiquenos cual es su pasatiempo

Texto de respuesta corta

¿Conoce usted alguna empresa que trabaje específicamente la motricidad de las personas? *

- Sí
- No



Si su respuesta anterior fue SI indiquenos cual

Texto de respuesta corta

¿Conoce usted la importancia del trabajo y desarrollo de la motricidad para la vida cotidiana? *

- Sí
- No

...

Si su respuesta anterior fue SI indiquenos porque es importante trabajar la motricidad

Texto de respuesta larga

¿Esta usted de acuerdo con un emprendimiento donde se una la actividad física (deporte y recreación) con el arte? *

- SI
- NO

...

¿Le recomendaría este emprendimiento a algún familiar, amigo o conocido? *

- Si
- No

¿Le gustaría conocer o aprender sobre variedad de disciplinas artísticas? *

- Si
- No



¿Le gustaría conocer o aprender sobre variedad de deportes? *

- SI
- NO

¿Que modalidad deportiva prefiere usted? *

- Deportes individuales
- Deportes de conjunto
- Deportes alternativos

Sección 5 de 15

Arte

Descripción (opcional)

¿Que modalidad artistica prefiere usted? *

- Pintura
- Literatura y escritura
- Música
- Escultura
- Danza
- Teatro



Deportes alternativos



Si elegiste esta sección de deportes alternativos aquí encontraras algunos



¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar? *

Pinfuvote

Kin-Ball

Padbol

Otra...

Deportes alternativos



Si elegiste esta sección de deportes alternativos aquí encontraras algunos



¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar? *

Pinfuvote

Kin-Ball

Padbol

Otra...



Pintura



Si elegiste esta sección de pintura aquí encontraras algunos tipos



¿Cuales le agradaría desarrollar ?



- Realismo
- Surrealismo
- Expresionismo
- Arte abstracto
- Arte Pop
- Otra...

Literatura y escritura



Si elegiste esta sección de literatura y escritura encontraras aquí algunos de los tipos de literatura y escritura



¿Cuales le agradaría desarrollar ?



- Lírica (el himno, la oda, la égloga, la sátira, entre otros.)
- Épica o Narrativa (la epopeya, los cantares de gesta, el cuento y la novela)
- Dramática (melodrama, la tragedia, la comedia y la farsa)
- Otra...



Música



Si elegiste esta sección de música encontraras aquí algunos de los tipos de instrumentos y habilidades

¿Cuales le agradaría desarrollar? *

- Viento: saxofón, flauta, clarinete, trompeta
- Cuerda: guitarra, arpa, violín, piano (el piano es de cuerda percutida)
- Percusión: timbal, tambor, platillos, bombo
- Canto y beatbox
- Composición musical
- Otra...

Escultura



Si elegiste esta sección de escultural aquí encontraras algunos de los tipos de escultura

¿Cuales le agradaría desarrollar? *

- Escultura de bultos redondos
- Esculturas de relieve
- Escultura de bustos
- Otra...



Teatro

Si elegiste esta sección de teatro aquí encontraras algunos de los tipos de teatro

¿Cuales Le agradaría desarrollar ?

- Comico
- Tragico
- Infantil
- Pedagogico
- Titeres
- Otra...

Danza

Si elegiste esta sección de danza aquí encontraras algunos de los tipos de danza

¿Cuales Le agradaría desarrollar ?

- Contemporáneo
- Ballet
- Ritmos latinos
- Folkloricas
- Urbano
- Otra...



Deportes individuales



Si elegiste esta sección de deportes individuales aquí encontraras algunos



¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar? *

- Artes marciales mixtas
- Atletismo
- Ciclismo
- Gimnasia
- Otra...

Deportes de conjunto



Si elegiste esta sección de deportes de conjunto aquí encontraras algunos



¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar? *

- Futbol
- Baloncesto
- Ultimate
- Balonmano
- Rugby
- Otra...



Acepta
53 respuestas

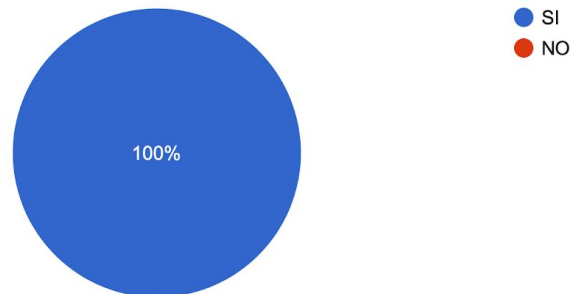


Figura 2: aceptación de los términos de la encuesta

Se interpreta que el 100% de los encuestados están de acuerdo que la información suministrada por ellos, será utilizada en el ámbito educativo, específicamente para la utilización de investigación de mercado en la empresa MOTRIZMENTE SAS.

¿cual es su genero?

53 respuestas

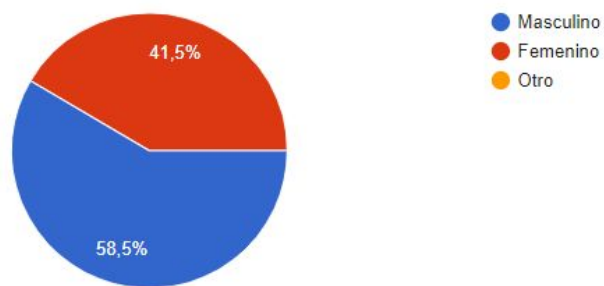


Figura 3: Género

Del 100% de los encuestados en esta sección se observa que el género predominante es el masculino con un total de 31 participantes que en porcentaje sería de 58,5% y por el lado del género femenino un total de 22 participantes con 41,5%, como se puede observar no hubo respuestas en cuanto a otro tipo de género, el total de los porcentajes nos da la suma de 100% y el total de respuestas fue de 53 participantes.

¿cuantos años tiene usted actualmente?

53 respuestas

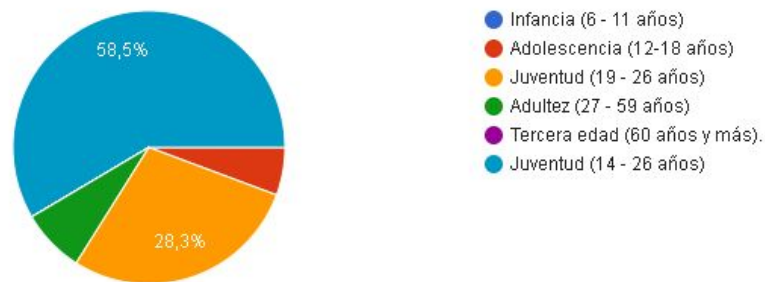


Figura 4: Edades de los participantes

Del 100% de los encuestados se dividieron en edades las cuales se obtuvo respuesta en adolescencia de 3 participantes para un 5,7%, cómo se logra evidenciar en la gráfica anterior la mayor parte de las personas intervenidas están dentro de la categoría de juventud con un total de respuestas de 46 participantes con un 86,8% y por el lado de adultez se dio un total de respuestas de 4 participantes con un 7,5% todo esto demostrandonos un valor exacto del 100% igual a 53 encuestados.



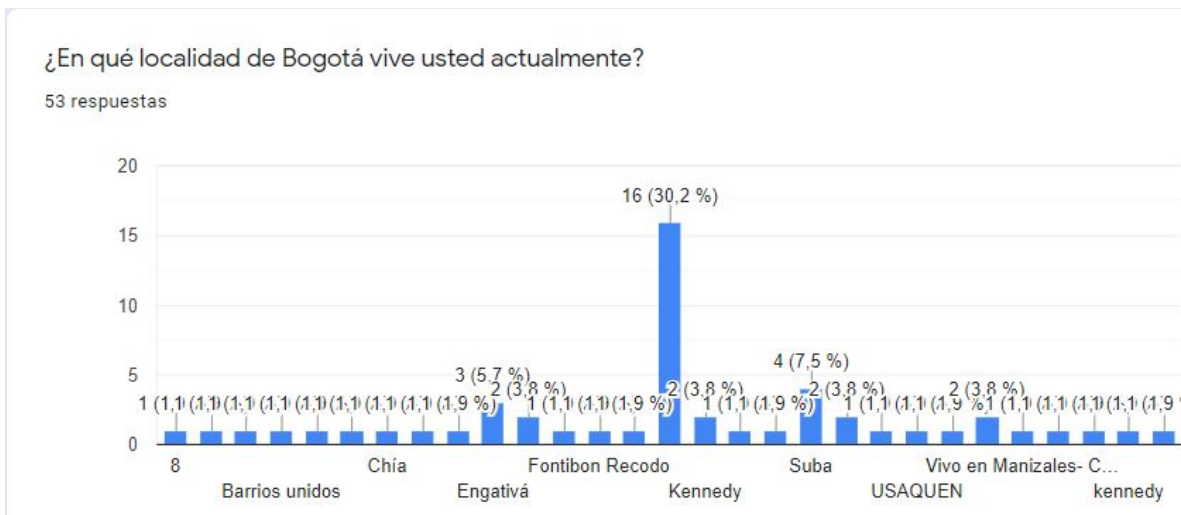


Figura 5: localidades de las que viven los participantes

La población presente en la encuesta determina, que la variedad de participantes, pertenecen a diferentes estratos sociales, diferentes sectores de Bogotá y a diferentes comunidades bogotana. Esta pregunta nos da a entender que la localidad mayormente encuestada fue Kennedy ya que establece un 34% de la población, lo que es bueno debido a que ahí va a estar la empresa.



Nivel educacional

53 respuestas

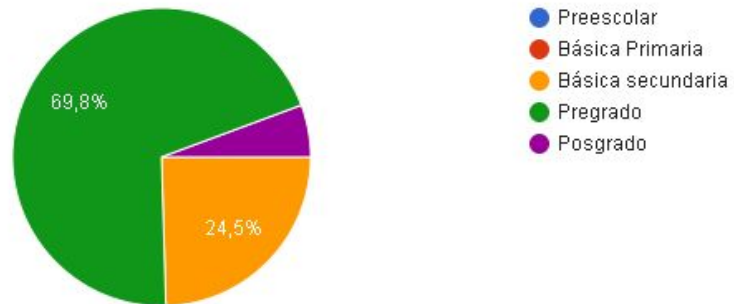


Figura 6: Nivel de educación de los participantes

Como se puede reflejar en la gráfica de resultados podemos resaltar notoriamente que la mayoría de la sociedad intervenida tiene un nivel de educación de pregrado con un 69,8% frente a un 24,5% de la población con educación básica secundaria y finalmente un 5,7% con un alto nivel educativo de posgrado, cumpliendo con el 100% del valor total de las 53 personas a las que se les aplicó el cuestionario.

Realiza usted algún tipo de actividad física en su día a día

53 respuestas

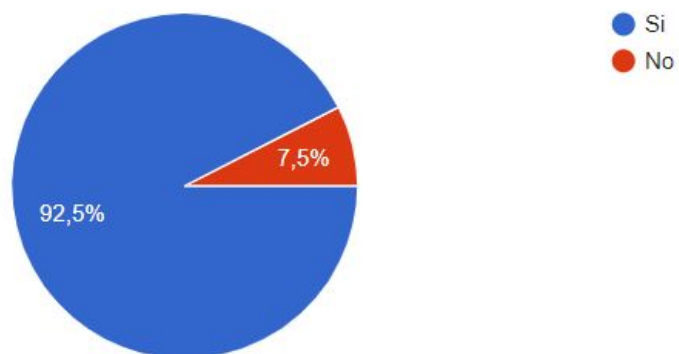


Figura 7: Actividad física

Teniendo en cuenta la gráfica anterior podemos evidenciar que predomina la actividad física dentro de la sociedad intervenida, obteniendo un amplio resultado de 92,5% y tan solo un 7,5% de negación, lo que nos demuestra que cada vez más la comunidad está interesada por su salud, dejando de lado el sedentarismo que solo trae consigo complicaciones a largo plazo para las personas.

Si respondió SI en la anterior que tipo de actividad física realiza
49 respuestas

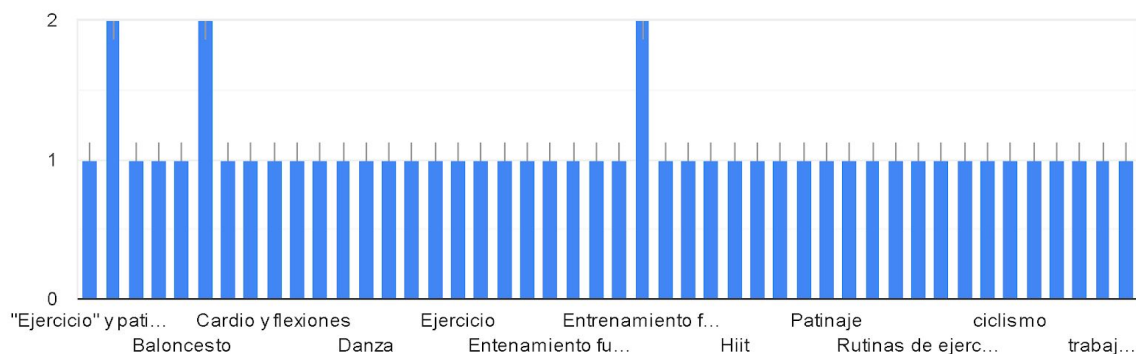


Figura 8: Tipo de actividad física

En esta gráfica podemos evidenciar la variedad de actividad física que hacen, los principales ejercicios son los de actividad física para la salud, con esto podemos decir que los principales objetivos de la población encuestada es mantenerse en forma y verse bien, población intervenida 49.





Figura 9: Pasatiempo

Del 100% de los encuestados que para esta gráfica corresponde a 51 participantes se divide en respuesta de Sí y No para la cual se dio lugar con una respuesta positiva del 72.5% para el SÍ y dejando abajo la respuesta NO con un 27,5%, este total de porcentajes nos da un valor de 100% que iguala al total de participantes el cual es 51.

Si respondió SI en la anterior indiquenos cual es su pasatiempo

39 respuestas

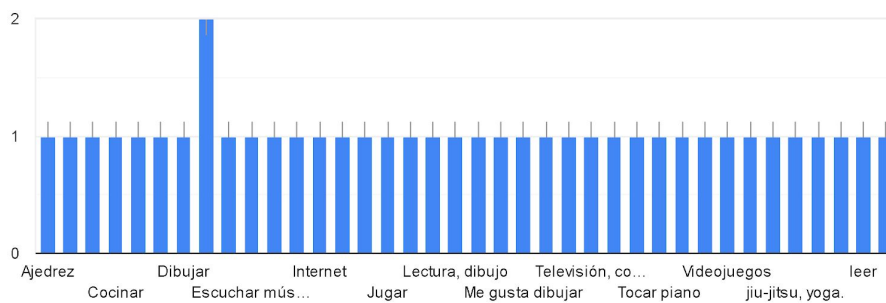


Figura 10: Tipo de pasatiempo



Encontramos que las personas encuestadas, la mayoría de sus pasatiempos no relacionados con la actividad física, son relacionados al arte en general, población intervenida 39.

¿Conoce usted alguna empresa que trabaje específicamente la motricidad de las personas?

53 respuestas

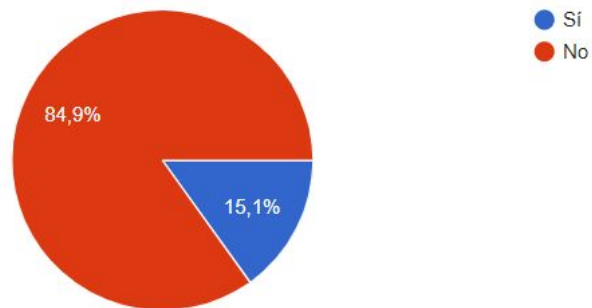


Figura 11: Empresa que trabajan la motricidad

Tras evidenciar los resultados, podemos afirmar que gran parte de la sociedad desconoce de empresas que tengan como enfoque el trabajo de la motricidad, ya que el 84,9% respondió “no” y tan solo el 15,1% de las 53 personas respondieron “sí”, complementando con un total del 100% de los resultados.



¿Conoce usted la importancia del trabajo y desarrollo de la motricidad para la vida cotidiana?
53 respuestas

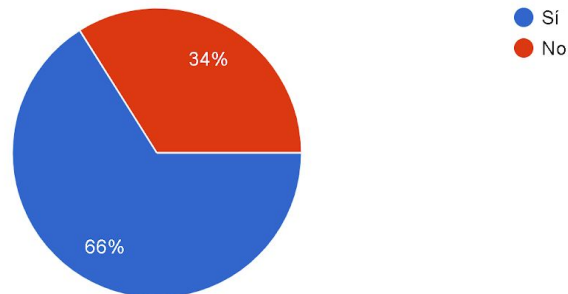


Figura 12: Importancia de trabajo motor

Se puede reflejar en la gráfica anterior que mayoría de la sociedad intervenida tiene una claridad de la importancia que tiene el desarrollo motor para la vida y son conscientes de ello, ya que la gráfica refleja claramente que predomina el “sí” teniendo un 66% de los resultados y tan solo un 34% que respondió “no” teniendo en cuenta el 100% de la población intervenida (53 personas).

¿Esta usted de acuerdo con un emprendimiento donde se una la actividad física (deporte y recreación) con el arte?
53 respuestas

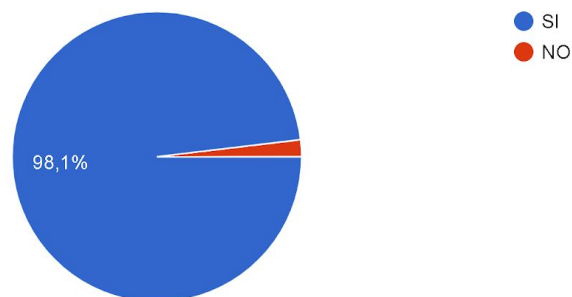


Figura 13: Emprendimiento deportivo y artístico

Teniendo en cuenta los resultados observados en la gráfica anterior, podemos afirmar que un 98,1% de las personas intervenidas dentro del cuestionario respondieron



“sí”, demostrando una amplia aprobación frente a lo que MOTRIZMENTE SAS ofrece para la sociedad.

¿Le recomendaría este emprendimiento a algún familiar, amigo o conocido?
53 respuestas

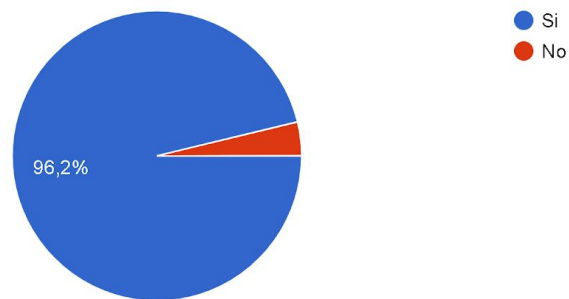


Figura 14: Recomendación para un conocido

Tras evidenciar la gráfica podemos claramente denotar que predomina la respuesta “sí”, por lo cual es un resultado muy óptimo para la empresa ya que esto indica que un 96,2% de la sociedad evidencia un proyecto empresarial óptimo y llamativo, para a su vez recomendarlo con otras personas.



¿Le gustaría conocer o aprender sobre variedad de disciplinas artísticas?

53 respuestas

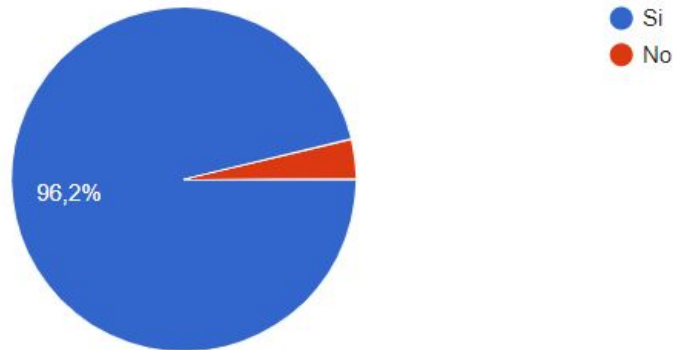


Figura 15: Aprobación de variedad de disciplinas artísticas

Teniendo en cuenta esta gráfica podemos evidenciar que predomina el “si “ con un 96,2%,por ende el resultado es muy óptimo para nuestra empresa porque significa que la mayoría de las personas están interesadas en temas del arte.

¿Le gustaría conocer o aprender sobre variedad de deportes?

53 respuestas

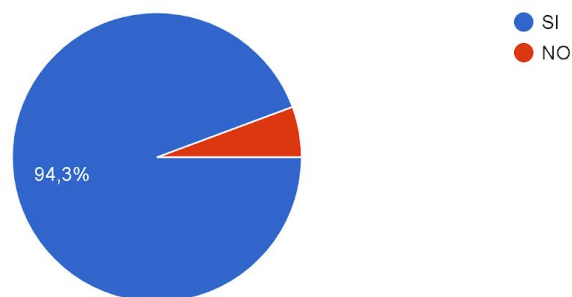


Figura 16: Aprobación de variedad de deportes

Tal como se refleja en la gráfica un 94,3% de las personas intervenidas en el cuestionario tienen un interés por conocer y aprender nuevas modalidades deportivas y tan solo un 5,7% respondió un “no”, pero teniendo en cuenta el alto porcentaje que respondió



“sí”, podemos deducir que la variedad de deportes que aplica MOTRIZMENTE SAS despertara el entusiasmo de los clientes.

¿Que modalidad deportiva prefiere usted?

53 respuestas

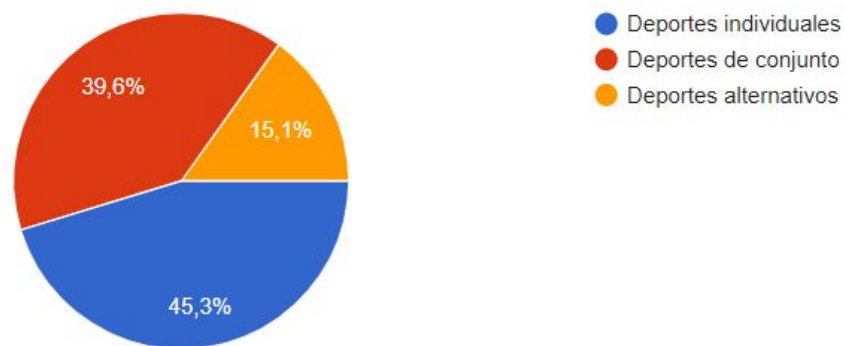


Figura 17: Preferencias de la modalidad deportiva

La gráfica nos indica que la modalidad deportiva con más aceptación son los deportes individuales con un 45,3%, luego seguía los deportes de conjunto con un 39.6% y por último los deporte alternativos, esto indica que los planes de actividades propuestos por la empresa se deben enfocar más en actividades en el ámbito de deportes individuales, obviamente sin dejar afuera los deporte de conjunto y alternativos, 53 respuestas.



¿Que modalidad artística prefiere usted?

53 respuestas

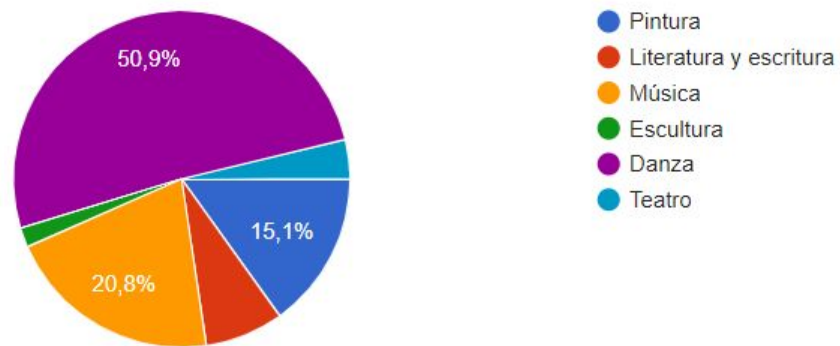


Figura 18: Preferencias de la modalidad artística

Tras evidenciar la gráfica anterior para especificar cual es la modalidad artística de preferencia, de esta manera podemos evidenciar un notorio favoritismo por la danza con un 50,9% , en segunda instancia con un 20,8% por el entorno musical

¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar?



8 respuestas

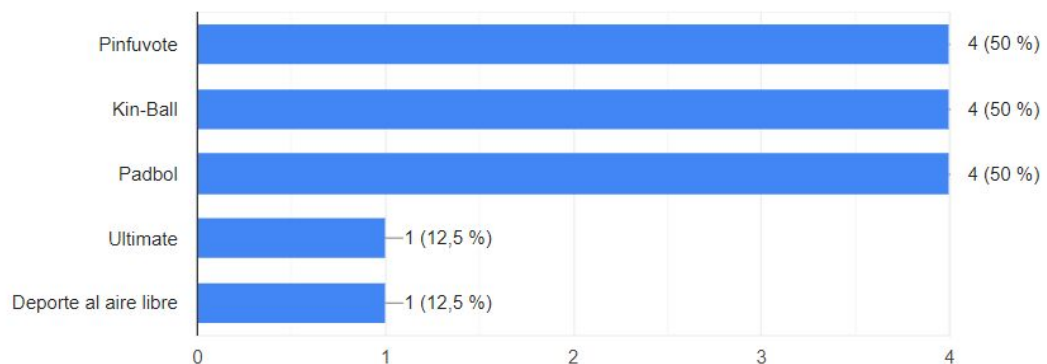


Figura 19: Agrado de las modalidades deportivas alternativas



La gráfica nos muestra que los deportes alternativos de más agrado son pinfuvote, kin-ball y el padbol ya que estos son el 50% de las respuestas. Esto da a entender que a grado de deportes alternativos estos serían los más importantes.

¿Cuales le agradaría desarrollar ?

8 respuestas

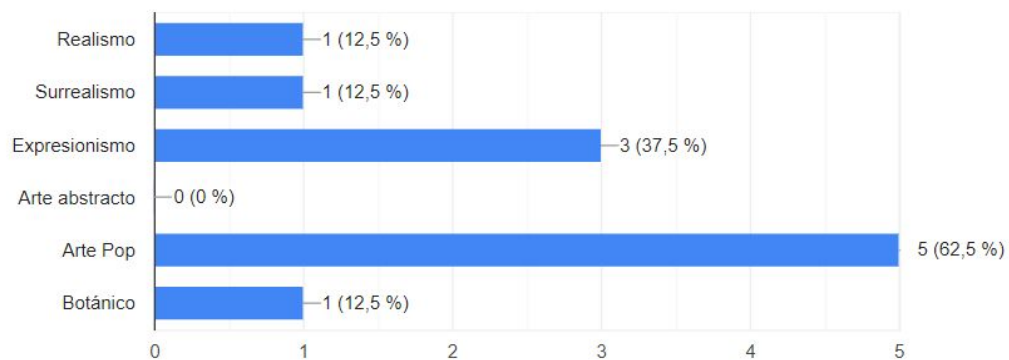


Figura 20: Agrado de las modalidades de pintura

En la gráfica podemos evidenciar los gustos por la pintura, se pudo evidenciar que el arte pop es el que más atracción y gusto tiene, donde el 62,5% eligió esa respuesta, 8 respuestas totales.



¿Cuales le agradaría desarrollar ?

4 respuestas

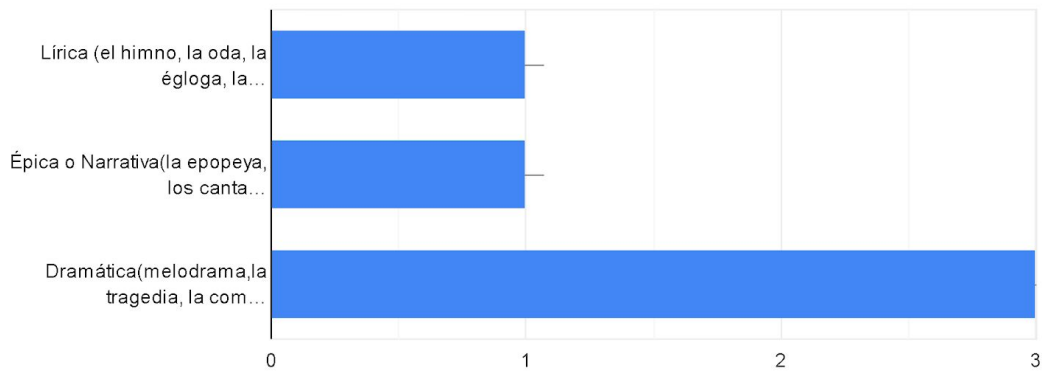


Figura 21: Agrado de las modalidades de literatura

En la gráfica podemos evidenciar los gustos por la escritura y literatura, se pudo evidenciar que el estilo dramático es el que más atracción y gusto tiene, donde 3 de las 4 respuestas totales fueron estas.

¿Cuales le agradaría desarrollar ?

11 respuestas

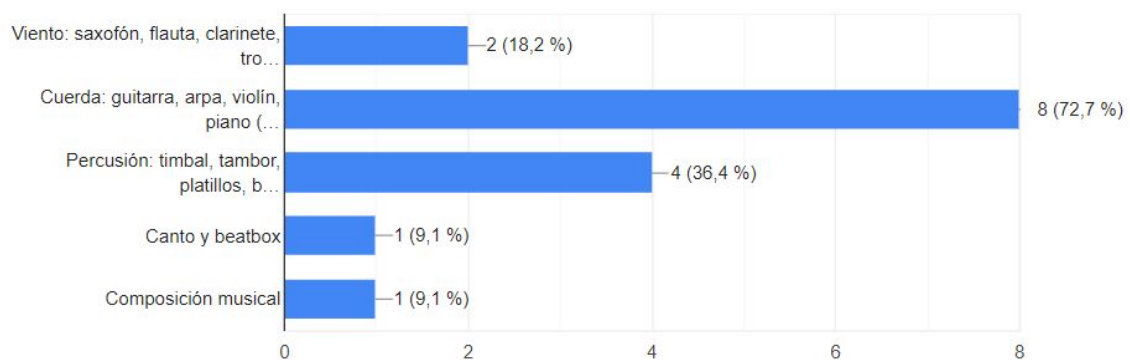


Figura 22: Agrado de las modalidades de música



En la gráfica podemos evidenciar los gustos por la música, se pudo evidenciar que los instrumentos de cuerda son los que generan más atracción y gusto, donde el 72,7% eligió esa respuesta, 11 respuestas totales.

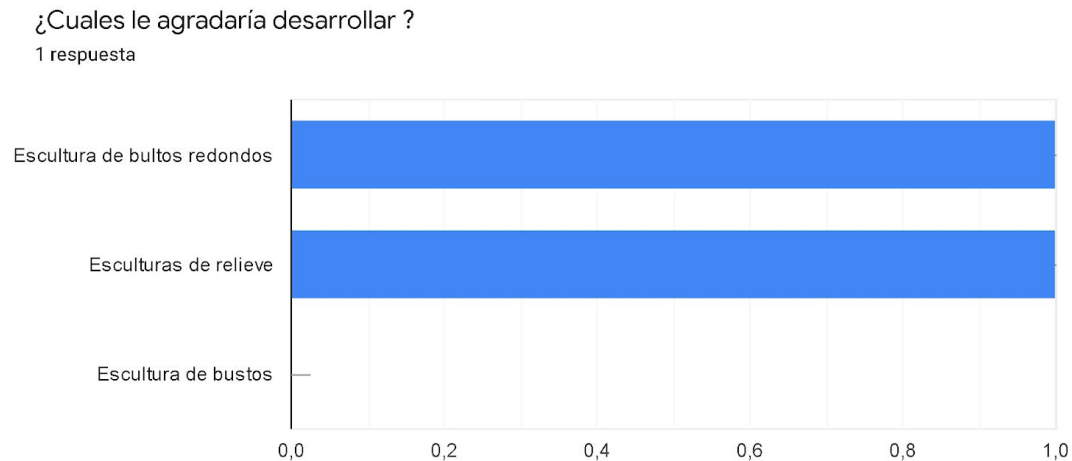


Figura 23: Agrado de las modalidades de escultura

En la gráfica podemos evidenciar los gustos por la escultura, se pudo evidenciar que la escultura de bustos y relieve son los que generan más atracción y gusto, donde el participante eligió esa respuesta, 1 respuestas totales.



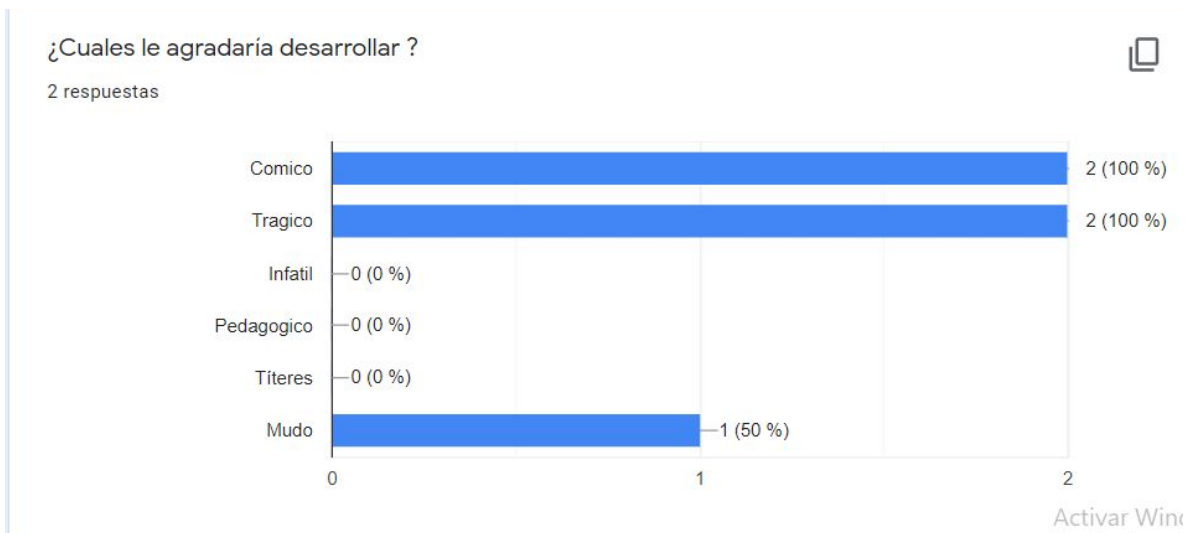


Figura 24: Agrado de las modalidades de teatro

En la gráfica podemos evidenciar los gustos por el teatro, se pudo evidenciar que los más interesados son cómico y trágico, generan más atracción y gusto, donde los dos encuestados eligieron esas.

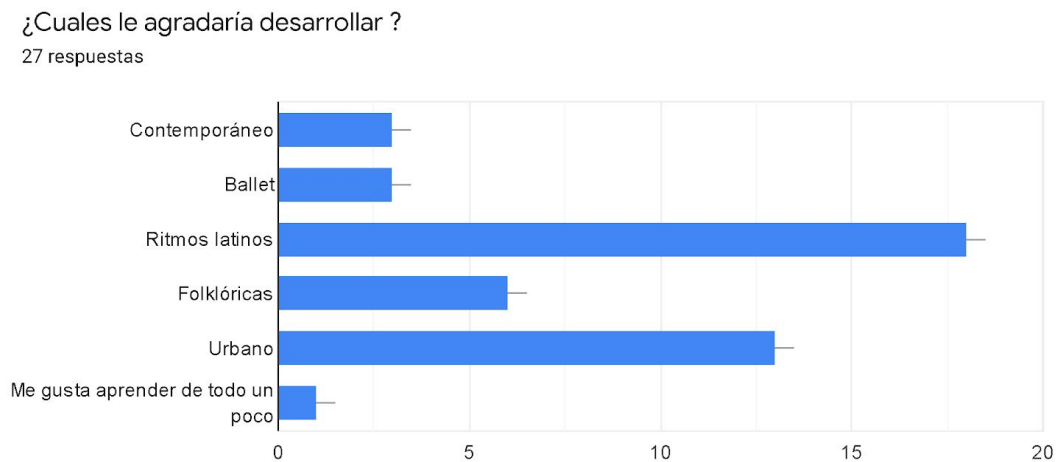


Figura 25: Agrado de las modalidades de danza



En la gráfica podemos evidenciar los gustos por la danza, se pudo evidenciar que la danza más relevantes son los ritmos latinos ya que generan más atracción y gusto, donde 18 de los encuestados eligieron esa respuesta. 27 respuestas totales

¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar?
24 respuestas

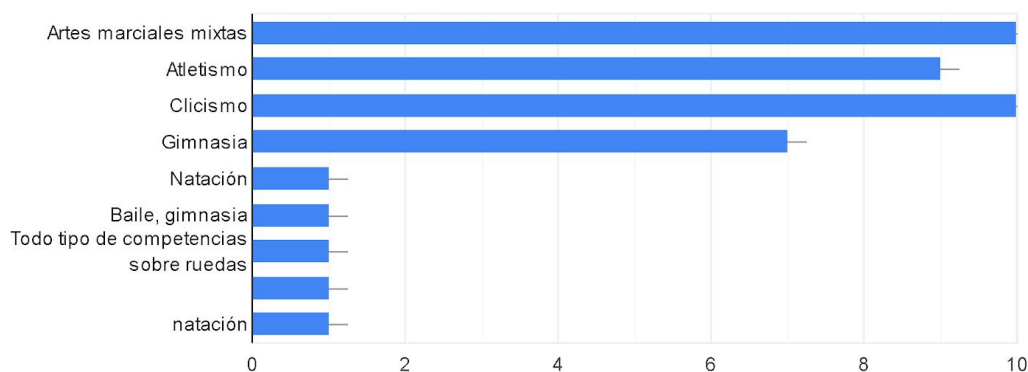


Figura 26: Agrado de las modalidades deportivas individuales

En la gráfica podemos evidenciar los gustos por el deporte individual, se pudo evidenciar que las artes marciales mixtas y ciclismo son las más relevantes generan más atracción y gusto, donde 10 de los encuestados eligieron esa respuesta. 24 respuestas totales



¿Teniendo en cuenta su respuesta anterior responda, qué deportes le agradaría desarrollar?

21 respuestas

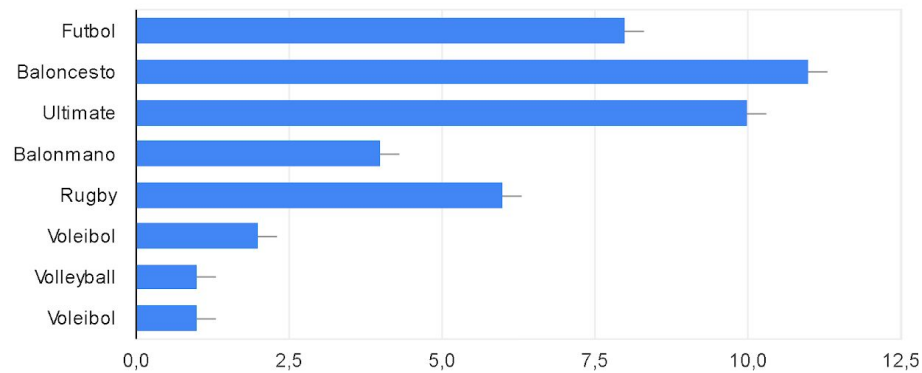


Figura 27: Agrado de las modalidades deportivas grupales

En la gráfica podemos evidenciar los gustos por el deporte grupal, se pudo evidenciar que el baloncesto es el más gustado, donde 11 de los encuestados eligieron esa respuesta. 21 respuestas totales

En el análisis de la encuesta fue posible realizar diferentes preguntas sobre, si le agradaba el desarrollo de un centro multideportivo y artístico enfocado en el desarrollo y aprendizaje motor, con estas preguntas es posible generar nuevas estrategias y nuevas propuestas deportivas y artísticas que incentivan la maduración física y psíquica mediante, la mejora del desarrollo de la inteligencia.

Como conclusión podemos resaltar que la mayoría de los encuestados no tenían claro la importancia de la motricidad, solo eran ideas vagamente válidas pues no tenían el conocimiento necesario sobre este tema, algo de primera vista fue el agrado de las personas sobre este emprendimiento, además la mayoría está dispuesto a recomendar esta empresa a



diferentes tipos de persona, lo que facilita todo el proceso de marketing, por otra parte se preguntaron los tipos de actividades y ejercicios físicos realizados en su tiempo libre.

Se evidencio dentro de la mayoría de ejercicios hechos es de caracter de salud y estética, debemos tener en cuenta estos datos principalmente para los jóvenes entre 19 y 24 años, para la población menor se evidencia más agrado por los deportes, por otra parte todos los pasatiempos no relacionados con la actividad física son de ámbito artísticos, dando a evidenciar el agrado que tiene el arte en la personas, en los gustos deportivos y artísticos, la población se encuentra más atraída en deportes individuales como lo son las artes marciales y ciclismo y en arte en danza ritmos latinos.

Por ello encontramos que nuestra competencia es indirecta ya que no existe un centro que se especialice en el desarrollo, aprendizaje, motor, cognitivo y psicomotricidad como se caracteriza MOTRIZMENTE SAS sobre el benchmarking, según Espinosa en el 2017 “El benchmarking es un proceso en el cual se pretende tomar como alusión los productos, servicios o procesos de trabajo de las empresas líderes en el servicio igual o parecido al prestado, para compararlos con los de la empresa y posteriormente realizar retroalimentaciones con el objetivo de mejorar e implementar soluciones”(p1).

El competidor muy parecido es una fundación que se encuentra en el sector de fontibón específicamente en Villa Gladys en la Cra. 112 #65b-99 a 65 b-1 de Bogotá una fundación donde se trabaja el arte, activada física y el deporte, creada hace 4 años; la Fundación De Arte Cultura Y Deportes Kayros es caracterizada por el crecimiento del ser a través de la educación artística y deportiva principalmente, clasifica a los usuarios en



niveles de actividad por ejemplo ballet 1 y 2 este servicio va dirigido principalmente a niños y adolescentes.

Cuadro de benchmarking

<i>Motrizmente</i>	BRANDING	ENGAGEMENT	ATENCION AL CLIENTE
	.Número de fans adquiridos .Número total de seguidores semanales .Frecuencia de publicación .Tipo de contenido publicado .Rendimiento del perfil empresarial	Cantidad de: .Me gusta .Compartidos .Comentarios por post .Etiquetadas	.Tiempo de respuesta .Referidos de influyentes .Número de visitas
	.Numero de suscripciones al canal .Número visualizaciones .Tiempo .Rendimiento del canal .Frecuencia de videos	.Me gustas .Comentarios .Compartidas .Reproducciones .Numero de clics	.Número de vistas .Respuestas de comentarios
 BLOGS	.Total de publicaciones en la pagina .Número de visitas y nuevos seguidores .Compartidas .Total de post	.Me gustas .Comentarios .Compartidas .Numero de clics	.Numero de vitas conseguidas mensual al blog y la pagina web
	.Número de seguidores .Número de seguidos .Impacto del hashtags .Frecuencia de publicación .Número de nuevos seguidores .Rendimiento del perfil	.Me gustas .Comentarios .Compartidas .Repostadas	.Tiempo de respuesta .Referidos de influyentes .Número de visitas

Figura 28: Cuadro de benchmarking

Su enfoque se centra en la utilización de diferentes actividades como método de aprendizaje que desarrollan habilidades y fomentan una mejor autoestima, evitar problemas generados por malos ambientes sociales, mejorar su salud mental y física, una de sus propuestas va dirigida al compartir entre padre e hijo para la adecuada relación y la



estimulación de la personalidad de ambas, de igual manera se manejan clases deportivas en las cuales se ven actividades como danzas, aprender de instrumentos y diferentes habilidades artísticas, cabe aclarar que la Fundación De Arte Cultura Y Deportes Kayros es una fundación sin ánimo de lucro enfocada primordialmente en el crecimiento de la persona, donde su base sustentable surge en un eje tridimensional en el cual ,diferentes donaciones, pequeños cobros a los estudiantes y alianzas con diferentes entidades.

El marketing mediante la publicidad en redes sociales, vallas publicitarias y voz a voz, diferente; también cuenta con un espacios muy amplio y la cantidad de recursos necesarios para las diferentes dinámicas realizadas en cada sesión, el lugar donde se ubican es un lugar adecuado para una fundación donde la mayoría de las personas son de estrato bajo medio o medio,por ende la participación a los diferentes servicios propuestos por la fundación son de gran apoyo y participación, también obtiene un entorno interdisciplinario viendo la felicidad de las personas no como un objeto competitivo sino de una manera que desarrolle personalmente, a partir de su construcción ha sido una fortaleza para padres de familia, niños y jóvenes para el forjamiento de su personalidad.

También podemos encontrar en Bogotá un centro de desarrollo infantil y de estimulación de 1 a 4 años de edad en Chapinero; dirigido por profesionales en música,docencia infantil,psicologos y terapia ocupacional ofrecen un programa de estimulación y desarrollo infantil donde se integra espacios especialmente diseñados con actividades dirigidas al desarrollo de habilidades sociales, cognitivas, de motricidad fina y gruesa, de lenguaje, la obtención de herramientas y capacidades para el aprendizaje en todos los aspectos.



La empresa se llama Kínder Plop y tiene una creación de aproximadamente 6 años, pero solo emplean el uso de materiales que enfoquen la atención del niño en su desarrollo motor sin la implicación o uso de los deportes y el arte; manejan la mayoría de su marketing través de publicidad de la página web además de utilizar redes sociales como Facebook; se manejan 3 horarios según el desarrollo motor del niño y la edad, el nivel de satisfacción del cliente es alta puesto que familiares por medio de la página web en un apartado contienen blog los cuales retroalimentan a los profesionales y se sienten orgullosos de todas las labores desempeñadas.

Se concluye que fue posible evidenciar a la competencia indirectamente desde varios puntos estratégicos, pudiendo determinar que puntos tiene que lo hacen fuertes dentro del mercado, además porque los clientes se sienten atraídos en nuevos emprendimientos y pudimos identificar el precio, la razón social, los diferentes elementos por edades y paquetes que ofrecen y porque se ubicaron en un punto estratégico de la ciudad; en primer medida se puede reconocer que la asociación por edades motiva más al cliente a pagar este tipo de actividades que se llevarían a cabo por medio de categorías específicas, dependiendo la edad o el nivel psicomotor en el que desempeñe la modalidad deportiva o artística.

SEGMENTOS DE MERCADO

La segmentación de mercado, es también conocido como la segmentación de los clientes de una compañía o empresa independiente, dicha segmentación es un método por el cual se pueden separar a los clientes potenciales de la empresa en distintos grupos. Según Fernández y Aqueveque en el 2001 propone que la segmentación se definida como “El



proceso de dividir el mercado en segmentos o grupos de mercado identificables, más o menos similares e importantes para que los especialistas en marketing puedan personalizar su mezcla de marketing para satisfacer las necesidades de uno o más segmentos de mercado específicos.” (Citado por Lamb) (p.2).

Mediante la segmentación del mercado de MOTRIZMENTE SAS, es posible demostrar todo tipo de características específicas de la población, que ponen en clara evidencia a todos nuestros clientes potenciales, los cuales son el primordial recurso requerido para el funcionamiento de la empresa, es por esto, que es necesario determinar, aclarar y encontrar un grupo poblacional en el que el deporte y las modalidades artísticas sean lo primordial para el usuario, donde ellos consideren que nuestro servicio les prestara eso que realmente necesitan.

El centro de desarrollo y aprendizaje motor, va dirigido a dos grupos de mercados específicos, el primero, serán las personas entre 0 a +50 años de edad, es decir de cualquier tipo ya sean con alguna discapacidad o no que estén interesados en el servicio, el segundo grupo serán personas para préstamo de espacio, material y/o indumentaria para la práctica, ya sea deportiva o de alguna modalidad artística.

PLATAFORMAS MULTILATERALES

En el desarrollo para MOTRIZMENTE SAS la manera de identificar la plataforma multilateral, es en el acto en que un inversionista decida dar un capital para el desarrollo aún más en infraestructura y otros elementos, teniendo en cuenta la plataforma multilateral, Molina Rubio (2014) afirma que



Las plataformas multilaterales se caracterizan por reunir a dos o más clientes no relacionados pero interdependientes. Esto se debe a que son valiosas para un grupo de clientes sólo cuando también existen otros grupos de clientes y la plataforma logra crear valor Permitir que diferentes segmentos interactúen(p.25).

La estrategia principal para aplicar en una plataforma multilateral se da a través de los canales virtuales, ya que es en donde se venda publicidad y se brinde la idea de atraer más usuarios al programa, además de que los mismos clientes pueden afianzar aún más usuarios que estén interesados del proyecto, de esta manera esos contactos alternos adquiridos por el voz a voz, no se convertirían en una plataforma multilateral sino que se vería la aparición del Buzz marketing o también denominada la postura de la gestión del susurro, tal como lo menciona Mohr (2017). “ El buzz marketing es una postura promocional que se centra en maximizar el boca a boca de un producto o fenómeno de forma viral a través de la tecnología, ya sea a través de conversaciones personales o en mayor escala debates en plataformas de redes sociales”(p.1).

Tenemos la completa claridad de que el uso adecuado de canales de distribución como redes sociales, radio , televisión y demás son realmente necesarios para la empresa y es de gran importancia para el desarrollo de la misma, por esta razón se tendrá en cuenta la posibilidad de ofrecer en alguna cadena de emisora la información de la empresa atribuyendo algo de lado y lado, además de manifestar canales de información a través de páginas de internet que tenga nombre, o a través del uso de un espacio de clasificados en el periódico.



MOTRIZMENTE SAS está constituido como una empresa que brinda el servicio a todo tipo de personas, pero específicamente niños y jóvenes la cuestión de la multilaterales es que el servicio a prestar con niños tendrá su costo a base de el alquiler y préstamos de escenarios, materiales e indumentaria para la práctica de actividad física, deportiva y/o artística, donde un porcentaje del alquiler es para la mensualidad de los niños que no tengan el dinero para pagar el servicio.

PERFIL GEOGRÁFICO

Los clientes potenciales de la empresa MOTRIZMENTE SAS estarán ubicados principalmente en la ciudad de bogotá, primordialmente en la localidad de kennedy, esto es debido a que nuestras instalaciones están situadas dentro de esta localidad más específicamente en castilla calle 7aBis-C#7811

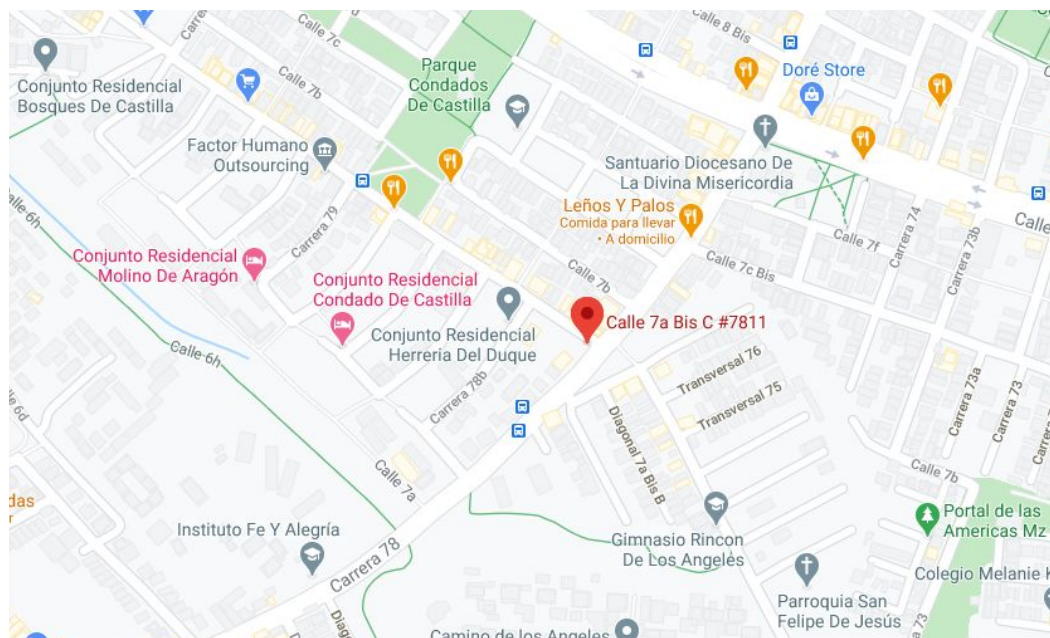


Figura 29: dirección Tomado de Google Maps.

DEMOGRÁFICA



Los clientes son cualquier tipo de persona pero principalmente son los niños y jóvenes, también otro grupo de enfoque son los padres ya que son los de carácter económico en gran parte de los casos, son sujetos o personas que se encuentran en la ciudad de Bogotá, específica en los barrios sur occidente de la capital, también personas constituidas por tener hijos de edades entre los 0 y 18 años y personas de 19 a adelante ya serán clientes independientes ya que no dependientes tanto de los padres, cada división de categorías va diferenciado por las etapas del desarrollo motor y las edades, la población es la que adquiere nuevos elementos principalmente deportivos, artísticos y motores; los clientes son los padres de familia o las personas mayores de 18 que se encuentran en estratos sociales 3, 4, 5 y 6 que actualmente viven en la localidad de Kennedy, puesto que son personas que aproximadamente ganan entre 1 y 3 SMMLV. Muchas de las actividades serán al aire libre lo que genera una ocupación del espacio público dando así marketing por la visibilidad del servicio.

Actualmente en la localidad de Kennedy hay una población de 1230500 de habitantes, donde los niños y jóvenes son 1.122.111 del grupo poblacional de Kennedy (Diagnóstico de Kennedy, 2019)

PSICOGRÁFICA:

Los usuarios deben tener una gran conexión y empatía con los deportes, artes, actividades físicas y recreación; también cabe resaltar que la población de niños, jóvenes, adultos y adultos mayores debe tener un gusto por el desarrollo y aprendizaje de nuevos deportes, artes, actividades físicas y recreación además de evidenciar la probabilidad de aumentar todo el desarrollo intelectual; por ello MOTRIZMENTE SAS tiene previsto que cuando un usuario tiene afinidad por un deporte, actividad física, arte o recreación se puede



explorar nuevas ideas de negocio siempre y cuando generen rentabilidad, estabilidad y un buen impacto, se busca tener clientes que en su estilo de vida realicen práctica deportiva, artística, recreativa o de actividad física semanal y que estos la vean como un desarrollo para lograr una calidad de vida sostenida, mejorando a su paso la salud de un individuo, además son usuarios que todo el tiempo están conociendo la incidencia de la actividad física, el arte, recreación y el deporte en mejora de la condición física y un mantenimiento a nivel muscular, funcional, entre otras características condicionales y coordinativas; se considera que los usuarios deben poseer una personalidad fomentada a través de valores que en su estatus social.

En la encuesta los posibles usuarios son personas con gustos en deporte individuales, deportes grupales, actividad física para la salud y la parte estética, en la parte de artes los gustos estaban proyectados en la danza.

CONDUCTUAL

En el caso conductual se intentará ofrecer los servicios a través de experiencias o acercamientos con diferentes actividades ya sea de orden de actividad física, deporte, recreación y/o arte, en este caso nos guiaremos de los padres de familia, adultos y adultos mayores ya que por ellos podemos conocer quienes en su época de jóvenes practicaban actividad física, deporte, recreación y/o arte, generando aún más una adhesión con la empresa, también se busca saber qué reacciones puede tener la primera clase en nuestra población, también que gustos o atractivos le parecieran favoritos y cuáles no, desde allí se busca cada sesión durante el primer mesociclo se evalúe través de encuestas,



retroalimentación, entre diferentes estrategias para saber la satisfacción del servicio, reconociendo en qué aspectos destaca de la empresa y cuáles no.

PROPOSICIONES DE VALOR

Según Mejía citando a Porter (S.F) la propuesta de valor es “Una estrategia competitiva que involucra diferentes medios, eligiendo deliberadamente diferentes conjuntos de actividades para lograr una combinación de valor única.”(p.1)

NOVEDAD

MOTRIZMENTE SAS es un centro de desarrollo motor y deportivo y artístico que busca afianzar a través de la neuromotricidad y los patrones motores un mejor enfoque en el desenvolvimiento de los niños y adolescentes mediante técnicas, juegos y desarrollo de capacidades mediante los deportes nuevas formas de aprendizaje y de adquisición de habilidades motoras y específicas MOTRIZMENTE SAS principalmente ofrece una mejor construcción personal, no viendo el hecho de aprender nuevos deportes, que es una de las ventajas sino que a través de juegos y tendencias cognitivas se pueden modificar acciones dentro del patrón motor que involucran factores protectores como definir una acción de juego de una mejor manera, o solventar acciones cognitivas o psicológicas.

DESEMPEÑO



MOTRIZMENTE SAS tiene en cuenta que es necesario el aporte en la formación deportiva, motora, artística, educativa y moral o ética en los niños y adolescentes que inician con este gran proyecto, por ello es de vital importancia contribuir en todo ente interdisciplinario tanto del niño como del joven quienes son los clientes y son por quien nosotros como empresa debemos llevar el proceso completo tanto motriz como educativo.

PERSONALIZACIÓN

Dentro del aprendizaje y desarrollo motor del usuario cabe destacar que el proceso más vital es la contribución que MOTRIZMENTE SAS le ofrece, es por ello que se debe llevar un control riguroso de las acciones y resultados que se va obteniendo, primero porque permite concebir de manera cuantitativa y crítica todo el proceso en el aprendizaje y adquisición de habilidades coordinativas y condicionales para mejorar la inteligencia y poderla utilizar en cualquier ámbito de la vida, dentro de las posibilidades para MOTRIZMENTE SAS es un plan individual de los factores o componentes que el cliente quiera potenciar además de los aprendidos.

DISEÑO

MOTRIZMENTE SAS ofrece un servicio muy característico e innovador frente a otras organizaciones, puesto que busca promover el desarrollo motor de un individuo mediante una disciplina deportiva o bien sea por alguna modalidad artística, teniendo en cuenta la edad y la faceta de la vida en la que está atravesando cada usuario, teniendo en cuenta cada etapa del desarrollo, mejorando a su vez los patrones de movimiento de un individuo cómo las acciones locomotoras, no locomotoras y teniendo en cuenta todo el desarrollo neuromotriz. Es por esta razón que el servicio que ofrece MOTRIZMENTE SAS



es muy completo en cuanto al desarrollo personal y el desarrollo físico, mediante la actividad física, el deporte y el entorno artístico.

PRECIO

MOTRIZMENTE SAS cuenta con una calidad de profesionales integrales e idóneos que promueven una buena adherencia sobre la actividad física, deportiva, artística y la recreativa, es por ello que como propuesta de valor se concibe de la realización de sesiones a un costo más bajo que el de la competencia, que se encuentra entre los \$180.000 y los \$200.000; desde allí y como punto de partida todos los elementos, sesiones, componentes dentro de MOTRIZMENTE SAS viene incluido, elementos tecnológicos, biomecánicos, que aportan en el aprendizaje y experiencia del usuario.

REDUCCIÓN DE COSTOS

Sobre la reducción de costo del servicio para el cliente surge podrá surgir propuestas de valor en descuentos sobre el precio que se disponga en la cuota mensual, descuentos con base al alquiler de escenario e implementos para la práctica de diferentes actividades por otra parte, se reduce el costo o el usuario obtiene un ahorro cuando consigue de igual forma la suscripción de algún contacto, suministrando mayor efectividad para MOTRIZMENTE SAS

CANALES

Se entiende por canal como un medio de transmisión y comunicación virtual, por el cual se envían señales comunicativas portadoras de información entre un emisor y un receptor específico, que en el contexto empresarial, son mediadores para lograr una



comunicación constante con el cliente y que estos finalmente conozcan más del servicio que se ofrece, teniendo en cuenta esto podemos evidenciar que los canales se derivan de diferentes formas tales como: de distribución, de venta, entre otros.

Es importante que una empresa logre definir como su canal va a conectar con los usuarios para el crecimiento, cumpliendo así un propósito claro, Según Barrios (2014) dicho propósito de un canal es “una relación donde inicialmente la empresa y sus canales comerciales tienen un propósito económico compartido, el cual logran institucionalizar en un acuerdo creíble para su cumplimiento por las partes mediante una serie de prácticas colaborativas de negocios” (p. 5).

Los canales mediante los cuales se proyecta MOTRIZMENTE SAS son a través del canal directo y multicanal, el canal directo es debido a que lo que ofrecemos al cliente es de manera presencial por medio del ejercicio físico, el deporte y el arte, también se maneja un canal de distribución multicanal, puesto que la comunicación y la distribución se dará en mayor medida digital, con el fin de aprovechar los avances y facilidades que nos brinda la tecnología, manejando una publicidad virtual como post y videos en páginas asociadas al deporte, desarrollo motor y arte, adicional de esto se contemplará la posibilidad de crear un blog para compartir con todos los usuarios interesados y la aplicación de encuestas virtuales para reconocer el nivel de satisfacción del usuario, frente a lo que ofrece la empresa.



La constante evolución de la tecnología ha generado un cambio en el entorno empresarial, a tal punto que los canales de distribución virtual pueden encaminar al éxito, tal como lo afirma Escolano y Rubio (2001):

“El éxito de Internet como canal de distribución depende en última instancia de si los consumidores aceptan su uso y obtienen un mayor valor añadido en Internet que los canales de distribución tradicionales, actualmente con el COVID 19 es el mejor canal”.(p.6)

Por esta razón para MOTRIZMENTE SAS es necesario conocer los medios de comunicación y canales que se van a aplicar, en primera medida se contará con la disponibilidad de nuestra página web, en la cual la gente podrá observar y conocer más aspectos de la empresa, desde nuestra misión y visión, hasta el horario y calendario estipulado de cada modalidad deportiva o artística y además los diferentes precios, por otra parte se adiciona dentro de nuestra página web todas las secciones por separado, tanto las disciplinas deportivas como de las modalidades artísticas incluidas por MOTRIZMENTE SAS.

El contenido de las sesiones y el servicio adicional se tendrá la cuenta oficial, tanto en plataformas digitales, como redes sociales, adentrando más específicamente en las plataformas digitales se dispondrá de youtube, donde se subirán videos de algunas sesiones, también anuncios publicitarios, informativos y finalmente videos de nuestras instalaciones. Por parte de las redes sociales (Instagram, Facebook y un contacto via WhatsApp). Se postean fotos semanales del proceso y crecimiento tanto de los clientes, como de la organización.



PERCEPCIÓN

MOTRIZMENTE SAS ofrece un servicio conciso y específico en el que la lealtad, compromiso y formación personal se premia, tanto por parte de los usuarios como el de los clientes, es por ello que específicamente se reconocerá mensualmente al cliente más leal, dándole planes de entrenamientos más específicos, además de charlas específicas en el área nutricional, psicológica y fisiológica.

MOTRIZMENTE SAS permite reconocer un grado de identidad para los clientes y usuarios, pues es el encargado en la parte deportiva, cognitiva y motriz en la implementación de nuevos recursos para el aprendizaje y adquisición de experiencia a través del juego, el deporte y la motricidad como elementos diferenciales a la competencia, además el uso del componente cognitivo en fases sensibles del desarrollo motor impacta aún más la posibilidad del niño y adolescente en la ganancia notoria de habilidades motrices básicas y específicas.

EVALUACIÓN

MOTRIZMENTE SAS ofrece a los clientes diferentes descuentos en el que la seguridad y la confianza por el servicio prestado tenga total garantía, es por ello que mensualmente el número de clientes que posea MOTRIZMENTE SAS será un vínculo importante en el desarrollo.

La evaluación para la empresa se viene suministrada a través de encuestas de satisfacción, además de contar con un buzón de sugerencias y opiniones, las cuales buscan ser atendidas cada última semana del mes, por otra parte en la sitio web y las redes sociales



se busca responder de manera efectiva y positiva en la que los nuevos clientes se acercan a nuestra localización y el primer impacto sea el más agradable en donde el niño y los jóvenes desde el primer día se sientan felices y seguros de lo que van a iniciar con una buena formación y proceso deportivo y motor.

Los clientes pueden evaluar a MOTRIZMENTE SAS a través de encuestas virtuales, en donde también se identifiquen las necesidades precisas de los usuarios, además de identificar los factores de riesgo que la empresa presenta, por ello antes de que se interponga la mala satisfacción al cliente se reconoce como medio de caracterización el uso de souvenirs que generen fidelidad y agrado, algo que dentro del área deportiva se ha ido perdiendo, también se espera que la comunicación con el cliente sea la adecuada, por ello se plantea reuniones mensuales en las que se hablan de todos los temas previstos, para reconocer los aspectos positivos y negativos sobre la empresa y así poder manejarlos y mejorarlos para una mayor satisfacción al cliente.

Por otra parte se busca afianzar la comunicación tanto para los clientes, como para nuestros empleados, con el fin de que toda la organización mantenga un vínculo de evaluación y control estable, por ello se maneja una página web, y redes sociales que pretende ser un medio primordial para toda la información del centro de desarrollo motor, también se cuenta con una comunicación persuasiva, es decir que dentro del centro de desarrollo motor y neuromotriz van a ver posters, video comerciales y juegos interactivos como preámbulo para mayor influencia sobre los clientes.

COMPRA

MOTRIZMENTE SAS ofrece a los clientes 4 métodos de pago por los servicios brindados, el primero de ellos es de manera efectiva, en la que el cliente se acerca al centro



de desarrollo motor y realiza el pago, además de ver la efectividad de las sesiones y los paquetes tomados por parte de él la segunda opción de pago se da mediante una tarjeta de débito/crédito en la que el cliente pueda entrar en la página oficial de la empresa y debitar su pago o la tercera opción de pago es a través de PSE en la que el cliente solo debe digitar su cuenta vía internet y pagar desde su comodidad en el lugar que esté y por último algo que hoy en día es muy utilizado son los pagos por las apps Nequi y Daviplata en la cual el cliente con el número celular de la empresa envía el saldo del plan y directamente se activa sus beneficios con MOTRIZMENTE SAS

Por otro lado, la empresa MOTRIZMENTE SAS se va encargar de realizar el alquiler del material con el cual se van a realizar cada una de las sesiones preparadas para los clientes.

ENTREGA

MOTRIZMENTE SAS ofrece el servicio de manera presencial como centro de desarrollo motor en la localidad de Kennedy en donde se espera brindar uno de los mejores servicios a nivel local en el aspecto de la neuromotricidad, es por ello por lo que los clientes deben dirigirse con los usuarios a nuestras instalaciones para el desarrollo de todas las actividades, sesiones y charlas programadas en el calendario.

POST-VENTA

MOTRIZMENTE SAS ofrecerá souvenirs de la marca a través de camisetas, gorras, y otros elementos que identifiquen al usuario y cliente como parte de nuestra empresa, además de generar fidelización con el cliente a través del servicio postventa, también se



ofrece clases personalizadas en las que el usuario mejore todos los aspectos que requiera y facilitar los procesos de aprendizaje del desempeño motriz y el desempeño cognitivo.

En el desarrollo cuando exista ya una fidelidad entre empresa y cliente se busca entrar aún más a través del uso del Buzz Marketing el cual permite ofrecer un servicio de atención postventa; además el uso de la tecnología es otro atractivo que genera fidelización del cliente, por ello se va a llevar un control riguroso y específico del avance progresivo del individuo, en donde se muestre mensualmente en qué aspectos actitudinales, deportivos, motores y cognitivos ha mejorado y en cuales se necesita un mayor refuerzo.

Un aspecto fundamental en el desarrollo del servicio postventa es el recordatorio de los cumpleaños del cliente y del usuario, en el que al correo y si asiste de manera presencial al centro de desarrollo motor se le dará un recordatorio que logre generar mayor agrado sobre el hecho de que se sienta como una persona más que aporta a este grandioso acto de aprendizaje.

RELACIÓN CON CLIENTES

En el desempeño de la empresa es necesario establecer unas conexiones e interacciones interpersonales y funcionales entre el usuario y la empresa, permitiendo así que la empresa tenga una óptima relación y también que con el paso del tiempo se logre establecer una familiarización, para que el usuario sienta confianza y de esta manera generar una fidelización continua, que según Alcaide en su artículo del 2015 afirma que toda la cultura empresarial que se emplea en pro para conseguir una fidelización con el cliente son la clave para el éxito sostenible.



Es por ello que para MOTRIZMENTE SAS son muy valiosas las relaciones que se puedan desarrollar con los usuarios, ya que no se tiene un enfoque en vender, sino en permitir beneficios a una comunidad ofreciendo a esta relaciones, salud y ambientes cálidos, para esto la empresa ofrece a los usuarios una amplia cantidad de deportes y además de esto un excelente trabajo lúdico, mediante modalidades artísticas para los usuarios en donde puedan encontrar entornos de empatía, igualdad y diversión, dejando de lado el entorno de estrés.

Adquirir clientes nuevos de manera constante es de gran importancia para MOTRIZMENTE SAS y para tener una persistencia e ir creciendo, se estarán desarrollando jornadas de información y publicidad con el fin de que las personas evidencian nuestras instalaciones y a su vez el trabajo que se emplea, para lograr esto se tendrá el apoyo de las redes sociales, diseñando y publicando banners o flyers llamativos los cuales impacten y conecten con nuevos posibles clientes, además de esto también las redes sociales atribuyen la posibilidad de proyectar videos donde los clientes puedan visualizar todo el proceso y el funcionamiento empleado por MOTRIZMENTE SAS, para brindar la seguridad y empatía necesaria al poner en evidencia el trabajo profesional.



Con el mejoramiento y desarrollo de MOTRIZMENTE SAS no se puede dejar de lado a los usuarios ya obtenidos desde el principio, sino poder a estos vincularlos cada vez más y fidelizarlos, ya que logrando esto la empresa tendrá un mantenimiento progresivo de rentabilidad, tal como lo menciona Alcaide el cual aclara la importancia de fidelizar al cliente en el año 2015 dentro de su libro denominado fidelización de clientes, donde se afirma que la creación y desarrollo de una estrecha y progresiva relación sostenida por un largo plazo, genera en las empresas unos resultados más elevados en los niveles de rentabilidad de su base de clientes y en cuanto mayor se mantenga la relación a largo plazo, mayor rentabilidad se refleja para toda la empresa.

Es por esto que brinda en fechas especiales del año diferentes juegos y actividades especiales, para afianzar cada vez más una familiaridad con el cliente y a su vez, también se llevará un registro y control dentro de la organización correspondiente a las diferentes edades y según la disciplina (ya sea deportiva o artística), contemplando todas las etapas y el proceso desempeñado por cada cliente de manera personalizada en donde se podrá observar un antes y un después mediante una curva de aprendizaje y desarrollo motor del individuo.



ASISTENCIA PERSONAL

Es de real importancia llevar a cabo una óptima y constante relación con clientes, para generar una fidelización, debido a esto se tiene en cuenta cada uno de los clientes, tanto los nuevos, como los que ya están vinculados, enfatizando en la asistencia personal del día a día, llevando un registro continuo tomando como prioridad y mayor enfoque la presencialidad de el servicio que se ofrece.

Una vez llevado el registro y control de cada cliente poder identificar el proceso de cada usuario y cada una de las necesidades que este requiera para mejorar su desempeño.



Adicional a esto también se manejara una intervención directa en la que cada cliente tenga la facilidad de comunicación con la empresa, para las distintas consultas o preguntas que se tengan frente a alguna inquietud y a su vez para establecer propuestas especializadas que permitan fidelizar nuestro segmento poblacional, también es crucial destacar que para una integración completa con los clientes de MOTRIZMENTE SAS podrán conocer cada uno de los espacios , materiales a tomar en cuenta de cada sesión, cronograma de actividades, periodización, objetivos generales y específicos de las sesiones, adicionalmente los clientes tendrán una clara observación del funcionamiento de la empresa, como su estructura organizacional y como se encuentra constituida, es por este tipo de transparencia y comunicación que el servicio que se ofrece es muy completo y además de mostrar nuestra propuesta de valor desde todos los aspectos y componente deportivos, artísticos, actividad física, formativos, éticos, entre otros; este puede ser un factor importante para que la organización de la empresa sea reconocida.



MOTRIZMENTE SAS plantea que dentro de las sesiones programadas estará estipulado un máximo de 15 personas en las disciplinas artísticas y encuentro a las deportivas el máximo de personas admitido por sesión será mayor con 20 usuarios, de tal manera que el profesional a cargo de una sesión de trabajo tenga una mayor facilidad y claridad de los participantes de cada sesión planeada, con el fin de tener una mayor supervisión personalizada y transmitirle a cada cliente el mismo valor, atendiendo más a las dificultades y necesidades de cada uno en su disciplina y se tendrá en cuenta una sección de instalaciones especial, para los casos en los que el usuario asista con algún acompañante externo, adecuado con toda la comodidad y una ambientación familiar, para que estos puedan quedarse y evidenciar el trabajo de la sesión, para entablar la empatía necesaria con los acompañantes del cliente, se tendrá disponible una atención primaria, donde también se ofrecerá agua, tinto e incluso bocadillos, además tendrán la libertad para desplazarse y conocer más de las instalaciones y el trabajo realizado en las diferentes disciplinas. En el momento en que alguno de nuestros clientes desee compartir el espacio con más personas de su entorno social, para que se integren y sean parte, estos al afiliarse dispondrán de tres sesiones de prueba gratis para que se adapten y para el usuario antiguo se le permitirá un descuento del 15% para el próximo mes.



Asistencia dedicada:

MOTRIZMENTE SAS contempla la diversidad de clientes que se tendrán, es por ello que se deberán adecuar sesiones y espacios para algunos casos especiales, ya sea por algún tipo de incapacidad física, incapacidad mental o inclusive o por la falta de adquisición de habilidades y desarrollo motor, por lo que se brinda unas sesiones adicionales, mucho más especializadas y orientadas al crecimiento y desarrollo del cliente, cabe resaltar que para estos casos el costo mensual no será el mismo, esto es debido a los recursos y tiempo extra que se dispondrá con el usuario evaluando y resolviendo aquellas falencias en pro de su progreso individual.

El enfoque empresarial es bajo una modalidad humanista, por lo que se busca transmitir una unión y equidad, concientizando que todos somos familia y nadie está por encima de nadie, de esta manera proyectando confianza a todos nuestros clientes que presenten falencias de aprendizaje, por más que los periodos de intervención con estos usuarios sean más prolongados, porque el propósito de esto es que todos logren obtener verdaderamente un resultado de progreso.

Comunidades:

La comunidad plasmada por la empresa busca generar de manera auténtica y única, fomentando una integración para un crecimiento colectivo, en el que especialmente los clientes, como los acompañantes cooperen para la mejora de habilidades y el desarrollo motor del usuario, dentro de las comunidades que se tienen en cuenta en MOTRIZMENTE SAS evidenciamos en primera instancia todo un conjunto multidisciplinario que aporta para lograr un objetivo en común, dentro de estos podemos destacar los procesos psicológicos nutricionales que se tienen en cuenta, primordialmente para usuarios que tengan ataques de ansiedad, problemas o desorden alimenticio, entre otros.

También dentro de nuestra comunidad se contará con Adquisición de habilidades perceptivo-motrices y que promuevan el desarrollo motor y la actividad física con énfasis en una modalidad artística o bien sea con una disciplina deportiva,, de esta manera cumpliendo con cada cliente de la comunidad, pero para garantizar un óptimo servicio se crea una comunidad virtual y otra presencial, para poder identificar los aspectos positivos y por mejorar de la empresa.

INGRESOS

Cuando nos referimos a ingresos, podemos afirmar que dentro de una empresa estos son todo el monto total recaudado por la empresa del presupuesto de una entidad (ya sea una asociación pública o privada, individual o grupal). Según Piña para el año 2013 todos los ingresos aquellos que permiten un aumento monetario dentro de la empresa, mediante los recursos económicos de la misma, de los cuales son aquellos en los que la empresa logra obtener un aspecto financiero y más positivo, en el cual se suma el total de la venta



del servicio que ofrece a todo el público MOTRIZMENTE SAS, principalmente los clientes.

En general, cada uno de los ingresos constituyen todos los elementos tanto monetarios como no monetarios, que acumulados en el tiempo, crean un ciclo de consumo y beneficio, que se convierte en un punto clave del crecimiento económico de la compañía.

PRECIOS DE LA COMPETENCIA

COMPETENCIA ARTES: KINDER PLOP

Precios de los diferentes servicios.

ARTE Y MÚSICA

DESARROLLO DEL LENGUAJE

DESARROLLO DE LA MOTRICIDAD FINA Y GRUESA

\$ 500.000

TEATRO Y EXPRESIÓN CORPORAL

ESTIMULACIÓN SENSORIAL

Tabla 2: Kinder pop

COMPETENCIA DEPORTES Y ACTIVIDAD FÍSICA: ATLAS SPORTS & THE LITTLE GYM

Precios de los diferentes servicios.

ATLAS SPORTS (BASKETBALL AND VOLLEYBALL)

EDADES

PAQUETE

PRECIO MENSUAL



(MENORES DE 6 AÑOS) fase de iniciación	BASKETBALL VOLLEYBALL	AND	\$ 100.000
(6-18 AÑOS)	BASKETBALL		\$ 300.000
(DE 6- 18 AÑOS)	VOLLEYBALL		\$ 300.000
(18 A+ DE 20 AÑOS)	BASKETBALL		\$ 250.000
(18 A+ DE 20 AÑOS)	VOLLEYBALL		\$ 250.000

Tabla 3:ATLAS SPORTS

THE LITTLE GYM

EDADES	PAQUETE	PRECIOS
(3-4 AÑOS)	FUNNY BUGS	\$ 550.000
(DE 3- 6 AÑOS)	DANZA	\$ 550.000
(DE 3-6 AÑOS)	SPORTS SKILLS	\$ 550.000
(4-5 AÑOS)	GIGGLE WORMS	\$ 550.000
(DE 6-12 AÑOS)	DANZA	\$600.000
(DE 6-12 AÑOS)	FLIPS	\$600.000
(DE 6-15 AÑOS)	SPORTS SKILLS	\$600.000

Tabla 4:THE LITTLE GYM

FUENTES DE INGRESOS

Los ingresos empleados por MOTRIZMENTE SAS vienen administrados de una manera continua, en la cual el usuario debe realizar un pago mensual o anual, dependiendo las necesidades y comodidades del cliente, ya que es él quien determinará qué plan o



paquete, se llevará a cabo en su proceso, también a su vez las sesiones y las actividades (artística o deportiva) que desee tomar.

Es importante mencionar que los pagos efectuados frecuentemente frente al servicio demarcan la utilización del usuario, de esta manera poder utilizar el servicio ofrecido, para mantener un sustento económico de manera constante dentro de la empresa, mediante el pago correspondiente de cada cliente, además se transmite una seguridad y confianza frente a la elección del cliente por integrarse con MOTRIZMENTE SAS, ya que el pago mensual por el servicio y el labor empleado conlleva un amplio margen de calidad, en todas las disciplinas y modalidades ofrecidas.

Adicional a esto nuestra empresa cuenta con un soporte en el cual desde el inicio se llevará un seguimiento el proceso de cada cliente, respetando y demostrando el importante valor de cada cual, dándole una mayor prioridad a nuestro desarrollo profesional, laboral y ético , este soporte estará enmarcado como el soporte postventa que maneja MOTRIZMENTE SAS, para consolidar clientes satisfechos y también mediante el servicio postventa integramos un sin fin de beneficios para de esta manera crecer como a la empresa, desde que el usuario toma la iniciativa y decide integrarse a nuestra familia.

GENERACIÓN DE INGRESOS

PRIMAS POR SUSCRIPCIÓN: MOTRIZMENTE SAS determina que el generar una afiliación o vinculación concreta con el usuario de manera mensual o anual, es el principal modo de vender el servicio, para adquirir la respectiva ganancia económica, por esto es que la empresa reconoce que la prestación del servicio viene acompañada de un acceso mantenido, sobre nuestra propuesta de valor con todos los planes y paquetes



ofrecidos; es por esta razón que la principal fuente de recaudación de ingresos de la empresa se encuentra mediada en las primas por cada suscripción.

En primera medida porque para poder brindar el mayor grado de satisfacción personal con los usuarios, se es necesario identificar claramente el pago concreto de cada uno con anterioridad, además de asesorar estos ingresos de manera continua en el desarrollo financiero; también se permite identificar que la primas por suscripción son la manera más positiva de brindar el servicio al cliente, puesto que permite reflejar de manera transparente un pago que es acorde, apropiado y conciso con el labor desempeñado en todos los aspectos de la empresa, tanto interna, como externamente, desde la aplicación de actividades y deportes que favorecen el desarrollo motor y físico del usuario, hasta la adquisición de habilidades cognitivas que promueven la sana mentalidad y canalización de energía positiva mediante la expresión artística.

Por otra parte se evidencia que el proceso de suscripción es realmente necesaria para nuestra empresa, debido a que de esta manera el cliente empieza a afianzarse más a profundidad y esto puede traer como consecuencia, no sólo la permanencia del usuario, sino también un posible impacto sobre nuevos clientes interesados con medios de pago diferentes acomodados a la elección individual y reflejando a su vez costos del servicio mucho más económicos que otras entidades y posibles competencias.

MECANISMOS DE PRECIO

Precios Fijos: MOTRIZMENTE SAS maneja un costo fjo en su totalidad de la matrícula mensual o anual, con el fin de mantener un orden determinado, donde la única variabilidad de precios se verá reflejada en los distintos paquetes, puesto que los paquetes



ofrecidos dentro de nuestra propuesta de valor, por mas que sean diferentes según la modalidad requerida por el usuario, cada uno mantiene su valor y no cambian, ni se modifican.

La calidad de servicio que ofrecemos es un plus que nos destaca frente a la competencia, es por esta razón que los precios y costos requeridos desde el inicio del proceso son firmes, ya que para brindar calidad, estos precios se ajustan para toda la adquisición y el uso de materiales, elementos deportivos y finalmente todos los aspectos necesarios para optimizar el desarrollo motriz del usuario sin importar su disciplina deportiva o habilidad artística desempeñada y es por ello que la calidad de nuestro servicio está inversamente proporcional con el costo asignado, para que ningún elemento haga falta, por ello es que se tiene en cuenta el servicio postventa, procesos y los análisis del cliente, dejando como resultado un excelente reflejo del profesionalismo con el que cuenta MOTRIZMENTE SAS.

Dentro del segmento de mercado estipulado para la empresa (MOTRIZMENTE SAS), se manejan costos del servicio fijos, donde primeramente se ofrece una segmentación en varios ámbitos, tales como demográficamente, por el sector de la empresa, psicográficamente, y como de la clasificación conductual, etc. Además se debe también tener presente que la principal atención es la de fidelizar y captar clientes en todo momento, que logren sentirse satisfechos con el servicio brindado.

Precios Dinámicos:

MOTRIZMENTE SAS reconoce con claridad que constantemente el mercado para el servicio que se ofrece, debe tener una constante mejora en correlación con métodos, estrategias e incluso actividades que con el pasar del tiempo innoven el funcionamiento, en



pro de mantener el constante progreso, esto implica también la nueva adquisición de material que van a evolucionar en el transcurso del tiempo, de esta manera variando la rentabilidad de los precios en cuanto a materiales e implementos. Por esto es importante y necesario saber cómo el punto clave del mercado, teniendo en cuenta la oferta y demanda, altera y demuestra que todo el tiempo se están marcando aspectos positivos y negativos dentro de cualquier funcionamiento u organización.

PROYECCIÓN DE VENTAS

En esta tabla se evidencia la tabla de proyección de ventas optimistas a un año de la empresa MOTRIZMENTE SAS

PROYECCION DE VENTAS													
	Año 2020	enero-20	febrero-20	marzo-20	abril-20	mayo-20	junio-20	julio-20	agosto-20	septiembre-20	octubre-20	noviembre-20	diciembre-20
INGRESOS													
Ingresos	222.000.000	17.800.000	22.160.000	29.600.000	30.400.000	27.600.000	18.280.000	12.400.000	8.520.000	13.800.000	10.880.000	11.000.000	19.560.000
Mensual	103.200.000	7.000.000	9.200.000	8.000.000	8.800.000	6.000.000	11.800.000	12.400.000	4.200.000	13.800.000	4.400.000	11.000.000	6.600.000
Anual	118.800.000	10.800.000	12.960.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	6.480.000	0	4.320.000	0	6.480.000	0	12.960.000
Descuentos Familiar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Descuentos dos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTAS													
PRECIO UNITARIO DE VENTA													
Precio Unitario													
Mensualidad	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Anual	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000
CANTIDAD VENDIDA													
Cantidad Vendida													
Mensualidad	516	35	46	40	44	30	59	62	21	69	22	55	33
Anual	55	5	6	10	10	10	3	0	2	0	3	0	6
DESCUENTOS													
PRECIO UNITARIO DE VENTA													
Precio Unitario													
Mensualidad	0												
Anual	0												
CANTIDAD VENDIDA													
Cantidad Vendida													
Mensualidad	0												
Anual	0												

Tabla 5: Proyección de ventas



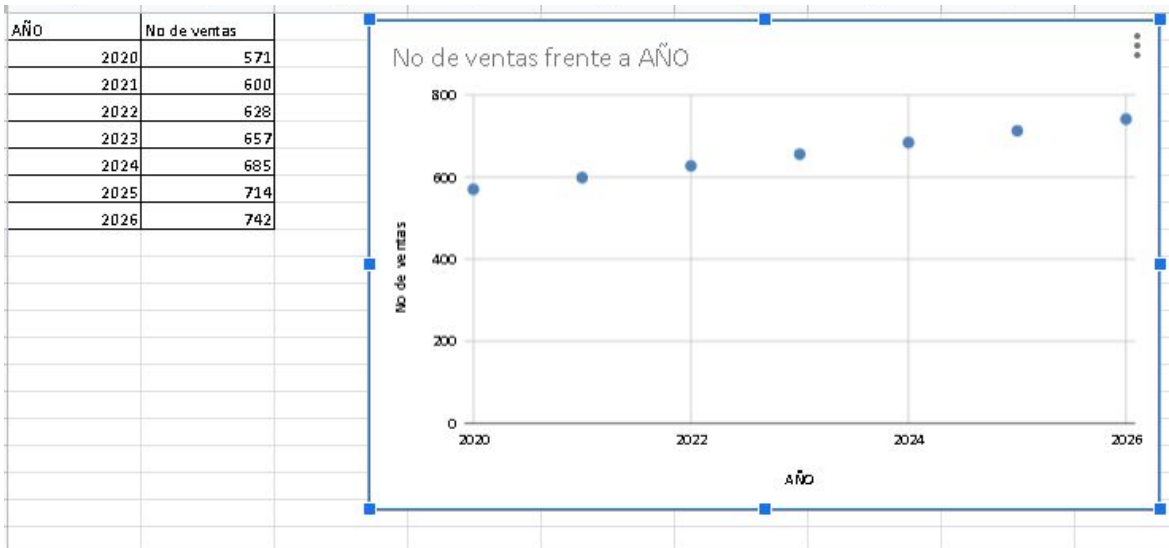


Figura 30: Número de ventas

En esta imagen podremos observar la proyección de ventas para años siguientes basándonos en los flujos de caja y la tabla de ventas anuales, evidenciando un crecimiento de ventas de entre un 5% y 10% a comparación de años anteriores.

La fuente de ingreso se obtendrá por una mensualidad que ronda entre los \$180.000 y \$200.000, que funcionara como una suscripción al centro de desarrollo y aprendizaje motor donde el podrá tomar las clases que quiera acorde a el plan de edad que pertenece.

En las siguientes tablas observamos el cronograma de actividades y los horarios de fusión de MOTRIZMENTE SAS

Cronograma MOTRIZMENTE SAS									
No	Deporte	MES	enero DE 2021					EDAD	ESCENARIO DEPORTIVO
			MI	J	V	S	D		
	1 INAUGURACIÓN(EVENTO RECREATIVO)	DIA						Todos	Parque aledaño



2	CICLISMO						9-12,12-18, 18-27,28-59	Ciclorutas ecológicas de Bogotá
3	HABILIDADES MOTORAS Y COORDINATIVAS(AC TIVIDADES LÚDICO RECREATIVAS)						0-3,3-6,59+	Parque aledaño y el centro
4	SALSA						3-6,6-9,9-12 ,12-18,18-2 7,28-59	Centro
5	FÚTBOL						6-9,9-12,12- 18,18-27,28 -59	Parque aledaño con cancha de futbol
6	ULTIMATE						6-9,9-12,12- 18,18-27,28 -59	Parque aledaño
7	PINFUVOTE						6-9,9-12,12- 18,18-27,28 -59	Parque aledaño
8	GUIARRA						3-6,6-9,9-12 ,12-18,18-2 7,28-59	Centro
9	ESCULTURA						3-6,6-9,9-12 ,12-18,18-2 7,28-59	Centro
10	EJERCICIO FUNCIONAL						9-12,12-18, 18-27,28-59 ,59+	Centro
11	DIBUJO REALISTA						3-6,6-9,9-12 ,12-18,18-2 7,28-59,59+	Centro

Tabla 5: Distribución de grupos de MOTRIZMENTE



Horario de clases por grupo de edad	ENERO				
	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
6	CICLISMO	EJERCICIO FUNCIONAL	SALSA	HABILIDADES MOTORAS Y COORDINATIVAS (ACTIVIDADES LÚDICO RECREATIVAS)	HABILIDADES MOTORAS Y COORDINATIVAS (ACTIVIDADES LÚDICO RECREATIVAS))
7	ULTIMATE	ESCULTURA	EJERCICIO FUNCIONAL	ESCULTURA	
8	GUITARRA	FÚTBOL			SALSA
9	PINFUVOTE		ULTIMATE		
10				GUITARRA	FÚTBOL
11	DIBUJO REALISTA		PINFUVOTE	FÚTBOL	PINFUVOTE
12		SALSA	EJERCICIO FUNCIONAL	ULTIMATE	
1			ESCULTURA		
2		DIBUJO REALISTA		DIBUJO REALISTA	SALSA
3		SALSA			
4	EJERCICIO FUNCIONAL				



--	--	--	--	--	--

Tabla 6: Distribución de horarios de MOTRIZMENTE

RECURSOS CLAVES

Los recursos claves se identifican como los medios por el cual una empresa identifica la creación y ofrecimiento de una propuesta de valor hacia los clientes, son estos mismos los que permiten generar relaciones entre los clientes y logran la portabilidad de ingresos. Los recursos claves delimitan todos los activos que son importantes para el centro que son necesarios para el funcionamiento y el adecuado desarrollo de esta, según Sánchez, Vélez y Araujo (2016) indican que “En el apartado de recursos clave del Canvas ya se han identificado los recursos y capacidades necesarias para crear un valor para los clientes a través del modelo de negocio definido.” (p. 45)

TALENTO HUMANO

PROFESIÓN	PERFIL	CARACTERÍSTICAS	SALARIO INDIVIDUAL
Presidente, Profesional de Cultura física, recreación y deporte	Como presidente y fundador de la empresa debe manejar a profundidad todo el tema laboral de costos y manejo de recursos, también como profesional de cultura física, deporte y recreación, quien debe tener como requisito un mínimo de un año de experiencia en el	<ul style="list-style-type: none"> ● Proactivo ● Creativo ● Actualización de conocimientos constante ● Puntual ● Disciplinado ● Organizado ● Emprendedor ● Conocimiento en áreas de la recreación, el 	\$ 1.376.211



	desarrollo de procesos infantiles, adolescentes y manejo de grupo de adultos en las áreas deportivas, recreativas y de la actividad física; su curriculum debe estar especializado en las áreas de la pedagogía y del aprendizaje del desarrollo motor.	<p>deporte, y también la actividad física</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Facilitador del aprendizaje ● Autoridad y carácter ● Compresivo y apasionado 	
Profesional en licenciatura artística	Profesional en licenciatura artística, con 6 meses de experiencia ya sea laboral o las mismas prácticas, se debe destacar por su creatividad y entusiasmo por la labor que maneja.	<ul style="list-style-type: none"> ● Creativo ● Organizado ● Facilitador del aprendizaje ● Puntual ● Disciplinado 	\$1.136.238
Administrador	Profesional en administración de empresas y conocimiento de contabilidad, con gran experiencia en el desarrollo financiero y de marketing en empresas deportivas, además de tener una ética profesional intacta.	<ul style="list-style-type: none"> ● Creativo ● Proactivo ● Puntual ● Conocimiento en áreas de contabilidad y administración ● Disciplinado ● Experto en producción de marketing ● Honesto ● Criterio de personalidad ● Leal y Apasionado 	Actualización de conocimientos constantemente \$1.272.211

Tabla 7: Talento humano de MOTRIZMENTE



MOTRIZMENTE SAS contará con una cabina de profesionales calificados en el cual se tendrá un profesional en psicología, el cual desarrolla su aspecto laboral cuando el usuario lo necesita, identificando problemas y necesidades, se contará con profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación y fundadores de MOTRIZMENTE SAS, quienes serán los directores, en la parte administrativa y en la parte de servicio al cliente, todos ellos hacen parte de un entorno proactivo en el cual se busca el desarrollo motor y deportivo del niño adolescente y adultos por medio de la neuromotricidad con la asociación de deportes tradicionales y alternativos, constantemente los profesionales deben estar realizando capacitaciones en el área para mejorar sus conocimientos básicos y llevar lo estudiado a la práctica, esto llevará a nuestra escuadra de trabajo a ser un humano más íntegro en todos los sentidos desde lo motor y deportivo hasta lo ético-moral y social posible.

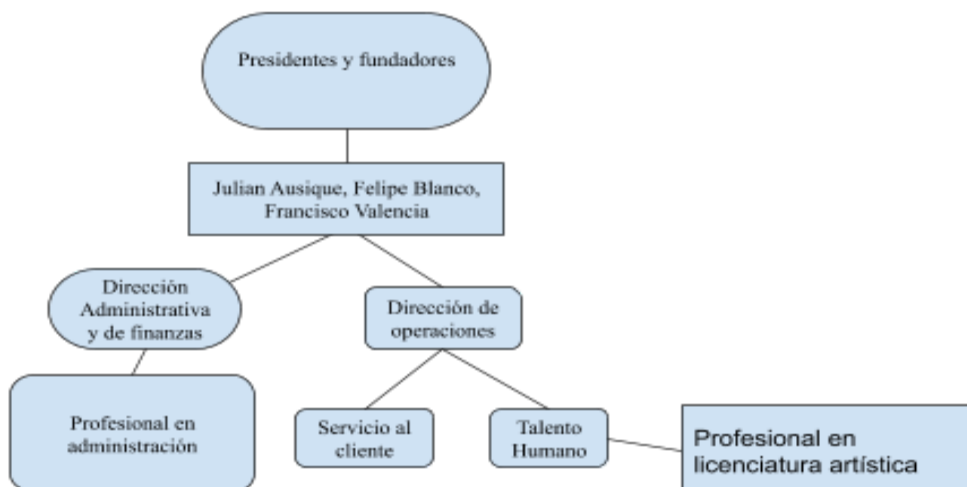


Figura 31: Organigrama de funciones

RECURSOS FÍSICOS

MOTRIZMENTE SAS se encontrará ubicado en los alrededores de la localidad de Kennedy en el barrio Castilla y en otros barrios de la localidad en donde se tendrá el centro de desarrollo motor y deportivo por medio de los deportes tradicionales y alternativos, entonces dentro del centro existirán diferentes espacios en donde se vean los deportes según edad y especialización, incluyendo juegos de para los padres de familia que deseen realizar actividades mientras sus hijos están en clases.

Además de contar con un núcleo profesional en el campo de la salud y educación, por otra parte en los espacios de entrenamiento existirán enfoques dirigidos a las necesidades de cada persona, todo esto se dará a conocer por medio de una apertura al público en un evento el cual será transmitido mediante diversos medios de comunicación como las redes sociales, nuestra página web y publicidad comercial.

Dentro de los recursos físicos que tenemos por fuera del espacio de nuestro centro de desarrollo motor, también se incluyen los materiales que utilizamos en los entrenamientos o sesiones de intervención como, la utilización de balones, elementos de deportes alternativos, platillos, conos, aros, petos, entre otros elementos, se incluyen como recursos físicos dentro MOTRIZMENTE SAS.



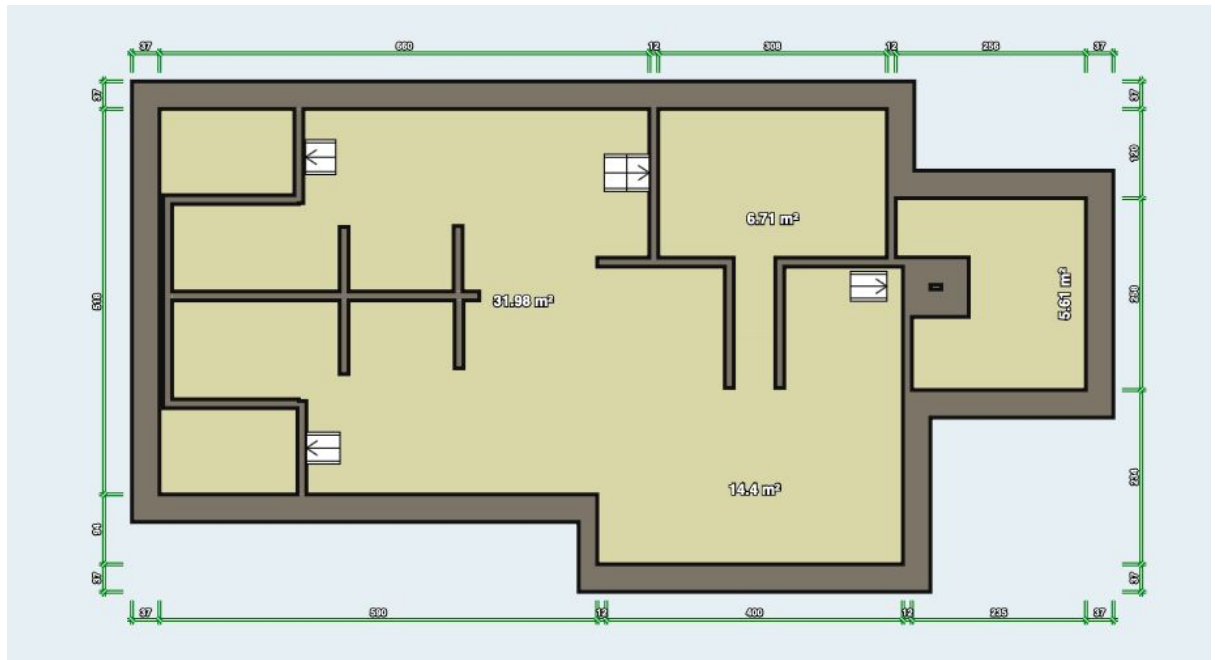


Imagen 4. Tamaño del local del centro de desarrollo motor MOTRIZMENTE SAS.

Fuente: Elaboración propia.

RECURSO

RECURSOS FÍSICOS			
Material	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Balones de espuma	15	10700	160.500
Aros	15	5400	81.000
Platillos	50	2.900	145.000
Lazos	15	10.000	150.000
TRX	5	150.000	750.000
Bandas	17	35.000	595.000
Pelotas de tenis	25	12.000	300.000
Pelotas de caucho	15	3.700	55.500



Balones Dpt. tradicional	12	25.000	300.000
Silbatos	6	23.000	138.000
Conos	32	7.900	252.000
Mancuernas ligeras	10 pares	145.000	1.450.000
Mancuernas pesadas	4 pares	260.000	1.040.000
Discos de peso	5 parejas	45.000	225.000
Barras para discos	5	67.000	335.000
Banco de posiciones	5	230.000	1.150.000
Colchonetas	25	65.000	1.625.000
Pelota terapeutica	6	47.600	285.600
Pinturas	20	38.900	778.000
Balón kinball	8	100.000	800.000
Discos ultimate	15	35.500	532.500
TOTAL	291	1319600	10.813.100
RECURSOS TECNOLÓGICOS			
PC portátil	2	2.000.000	4.000.000
PC de escritorio	1	1.400.000	1.400.000
Dispositivo movil	2	1.300.000	2.600.000
TOTAL	5	4.700.000	8.000.000
RECURSOS TECNICOS			
Servicio de luz	1	108,18 pesos por kilovatio	66.535 pesos por 615040 kilovatios en un mes
Servicio del agua	1	5.23 pesos por metro cubico de agua (1000ml)	25.000 por 50 litro de agua
Arriendo	1	1.500.000	1.500.000
Impuestos	1	2.500.000	2.500.000



Internet	1	180.000	180.000
TOTAL	5	4.180.000	4.180.000
TALENTO HUMANO			
Presidente, profesional en cultura física	2	1.420.211	2.840.422
profesional en administración de empresas	1	1.308.211	1.308.211
profesional en licenciatura artística	1	1.320.211	1.320.211
TOTAL	4	4.048.633	5.468.844
TOTAL NOMINA			6.539.708
RECURSOS MERCADOLÓGICOS			
Plan de marketing	1	860.571	860.657
TOTAL	1	860.571	860.657
TOTAL			31.000.000

Tabla 8: Recursos de MOTRIZMENTE

NOMINA DE EMPLEADOS

NOMINA EMPLEADOS									
CARGO	DÍAS	SALARIO BRUTO	SUB. TRANSPORTE	BONIFICACIÓN	SALUD 4%	PENSIÓN 4%	FONDO SOLIDARIO	TOTAL INDIVIDUAL	TOTAL POR No DE PERSONAS EN EL CARGO
Presidente, profesional en cultura física	30	1100000	88211	100000	44000	44000	0	1376211	2752422
profesional en administración de empresas	30	877803	88211	100000	35112	35112	0	1136238	1136238



profesional en licenciatura artística	30	1000000	88211	100000	40000	44000	0	1272211	1272211
TOTAL								2512449	5160871

NÓMINA EMPLEADOR									
CARGO	DÍAS	SALARIO	SALUD 8.5%	PENSIÓN 12%	PARAFISCALES				TOTAL
					ICBF	SENA	ARP	CAJA COMPENSACIÓN	
Presidente, profesional en cultura física	30	1100000	93500	132000	33000	22000	57420	44000	381920
profesional en licenciatura artística	30	877803	74613	105336	26334	17556	45821	35112	304773
profesional en administración de empresas	30	1000000	85000	120000	30000	20000	52200	40000	347200
TOTAL									1033893

TOTAL NOMINA
6194764

Tabla 9: Nómina de empleados de MOTRIZMENTE

RECURSOS ECONÓMICOS

MOTRIZMENTE SAS necesita del reconocimiento de empresas y de clubs que deseen aportar a este gran proyecto, por otra parte el financiamientos que va realizar MOTRIZMENTE SAS para el inicio de la empresa será un préstamo bancario en el que se solventen cuotas de manejo y el total del dinero para comenzar, el capital de la empresa va



en progresión del número de clientes que se vayan integrando a MOTRIZMENTE SAS y vena el proceso que se lleva a cabo con los entrenamientos métodos y estrategias para mejorar y desarrollar el uso de la psicomotricidad , de los deportes considerados tradicionales y alternativos,el arte como la utilización del aprendizaje y la enseñanza, por otra parte el dinero permite brindarles a los clientes, materiales de la mejor calidad, implementos que marcan diferencia frente a la de los competidores.

Además de esto se debe reconocer el margen financiero de forma correcta y coherente para el funcionamiento adecuado de MOTRIZMENTE SAS, por ello se presupuestan los ingresos y egresos, además de los balances económicos necesarios para lograr el buen servicio, sin que el cliente vea fallas o malos servicios por parte de la empresa MOTRIZMENTE SAS.

El total de la inversión inicial para MOTRIZMENTE SAS es de 30.139.343 millones de pesos, los cuales están suministrados en los costos del talento humano, recursos físicos,técnicos, tecnológicos intelectuales,administrativos y económicos.

PRÉSTAMO BANCARIO

El préstamo bancario se efectuará en el banco bancolombia, se implementará un préstamo de 84 cuotas mensuales con una tasa variable de cuota fija, en las imágenes siguientes podemos observar más a profundidad el préstamo para la idea de negocio.

Nota:El préstamo se ejerce por un total \$ 30.139.349, debido a que primero vamos a lanzar nuestra estrategia de marketing con un costo de \$ 860.651 la cual lograra establecer las ventas y utilidades necesarias para empezar la formación de MOTRIZMENTE SAS



Tasa variable - Cuota Fija

Por un crédito de:
\$ 30,139,343

Pagarías 84 cuotas mensuales por un valor aproximado de
\$577,541

Tasas y tarifas

Tasa de interés mes vencido	1.23%
Seguro de vida deudor	\$36,167

[Conocer el plan de pagos](#)

SOLICITAR CRÉDITO

Tasa variable - Cuota variable

Por un crédito de:
\$ 30,139,343

Pagarías 84 cuotas mensuales por un valor aproximado de
\$765,683

Tasas y tarifas

Tasa de interés mes vencido	1.23%
Seguro de vida deudor	\$36,167

[Conocer el plan de pagos](#)

SOLICITAR CRÉDITO

Mes 1 - Mes 6

Ubícate sobre los puntos para obtener más información.

<p>Mes 1 Cuota mensual total \$ 613,707</p> <p style="text-align: right;">Saldo \$ 30,139,343</p> <p style="font-size: small;">Abono Intereses \$ 370,713 Abono a capital \$ 206,826</p>	<p>Mes 2 Cuota mensual total \$ 613,707</p> <p style="text-align: right;">Saldo \$ 29,932,514</p> <p style="font-size: small;">Abono Intereses \$ 368,16 Abono a capital \$ 209,37</p>
--	--

Año 2

Año 3

Cuando la modalidad de pago de tu crédito sea con cuotas iguales y tasa variable, el plazo final acordado con el Banco para el pago de la obligación será estimado, es decir, que si al momento en que finalice este plazo existe un saldo que quedó pendiente por cancelar, el plazo podrá incrementarse en una o varias cuotas residuales para que termines de pagar el total de las obligaciones. Lo anterior debido a que, la imputación de los pagos que hagas de las cuotas a interés y capital puede cambiar conforme a la variación de la tasa atada a la DTF.

Figura 32: Préstamo de MOTRIZMENTE



ACTIVIDADES CLAVES

Se conoce como el proceso en el que el cliente reconoce y permite entregar la propuesta de valor y allí se logran relacionar las actividades de la empresa, desde la fase inicial, el contenido, cronograma y demás elementos dentro de la empresa, también es la manera en la que el cliente comprende toda la labor a brindar, Burbano (2016) habla que la actividad clave es “La configuración del valor de la compañía describe la disposición de una o más actividades para proporcionar una propuesta de valor. Las actividades son acciones tomadas por la compañía para realizar negocios y lograr sus objetivos” (p. 182)

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

La importancia de reconocer los procesos de intervención en las fases sensibles, también se deben identificar los patrones y habilidades motrices de los inscritos, por ello MOTRIZMENTE SAS realiza la evaluación individual de todas las capacidades físicas, cognitivas, funcionales, antropométricas y perceptivo-motrices, con las cuales se van a poder identificar en qué nivel de condición física se encuentra cada usuario, también definir deportivamente y coordinativamente el estado en que se encuentran el usuario, desde allí se mira todo el proceso para vincular a la persona sobre una propuesta de valor a partir de los resultados obtenidos, el ideal es que con el entrenamiento y el aprendizaje brindado en MOTRIZMENTE SAS el usuario tenga un avance positivo sobre los aspectos a mejorar, por otro lado se buscará la manera de entregar resultados mensuales para que los clientes se automotiven a seguir asistiendo.

MOTRIZMENTE SAS brinda consultoría para resolver problemas familiares o sociales, es por ello que dentro de nuestros servicios se ofrece el acompañamiento de un psicólogo cuando el cliente lo desee, también dentro de los procesos de desarrollo motor y



cognitivo, por otra parte se brindará información sobre procesos nutricionales, deportivos, actitudinales sobre el desarrollo de cada usuario inscrito en MOTRIZMENTE SAS y cómo deben llevar este proceso correctamente, también MOTRIZMENTE SAS tendrá una página web, en donde se pueden ver los planes o paquetes ofrecidos y información de como se trabaja en la empresa, los clientes que quieren conocer muchos más aspectos y elementos de la empresa también pueden participar en las redes sociales tales como el Instagram, Twitter, Facebook, entre otras; En las que se irá subiendo contenido acerca de charlas de aprendizaje sobre diferentes temáticas, como la pubertad para la desinformación de los niños, como la adquisición de habilidades para jóvenes y de alimentación para adultos, entre otras.

ASOCIACIONES CLAVES

Las asociaciones claves son mecanismos que permiten interactuar y colaborar con diferentes tipos de negocios, por ende las asociaciones claves son personas físicas o jurídicas que deseen colaborar para el funcionamiento y establecimiento de otras empresas, además de permitir el desarrollo de proyectos o actividades. Por tanto, según Burbano (2016), “se inicia asociación y se forma un convenio de cooperación voluntaria entre dos o más empresas independientes para ejecutar de forma conjunta proyectos o actividades específicas coordinando las capacidades, recursos y actividades necesarias. "(p. 182)

Por otro lado, es posible encontrar que las asociaciones clave fomentan diferentes formas de intervención. De esta manera, se pueden establecer y así mejorar alianzas, modelos estratégicos de negocios y procesos de interacción continua. Por lo tanto, según la



investigación de Campos (2016), “la empresa crea alianzas que optimiza su modelo de negocio, reduce algunos riesgos o adquiere recursos. Podemos discutir diferentes tipos de asociaciones:

1. Competición: asociaciones estratégicas entre compañías competidoras.
- 2.. Alianzas estratégicas entre organizaciones no competidoras.
3. Joint Ventures: Compañías conjuntas para crear nuevos negocios.
4. Relaciones cliente-proveedor para garantizar la fiabilidad de los suministros

(p.71)

Dentro de las asociaciones claves para MOTRIZMENTE SAS, se destacan las alcaldías menores de la ciudad de Bogotá, influencer de la salud y bienestar en la que el proyecto espera ser reconocido y ser factible de desarrollar, además de encontrar el apoyo de este gremio y sector educativo, también se espera tener un buen afianzamiento con los colegios e institutos de educación del sector tanto privados como públicos, teniendo en cuenta que son sectores de la educación donde se albergan todos los jóvenes y niños ; Otro aspecto a tener en cuenta son los socios claves del apoyo financiero, por ello se crea un vínculo con las entidades financieras, para pedir un crédito de libre inversión el cual permite dar cotizaciones y pagos frecuentes, estas entidades siempre darán el aval económico para MOTRIZMENTE SAS mientras se llega al punto de equilibrio y solventa toda la funcionalidad de la empresa.

Empresas

Beneficios de asociación

Beneficios de asociación



	propio	externo
Colegio Liceo Mayor Andino (castilla)	Mayor número de población joven que se inscriba.	Aprendizaje y desarrollo motor especializado desde temprana edad.
Líder Trans S.A.	Transporte puerta a puerta para los afiliados.	Ampliar sus vínculos para futuras oportunidades con las personas o empresas, descuentos en planes para que se inscriban con las familias.
Colegio Liceo Emanuel Marlui	Hacernos conocer por el voz a voz de los jóvenes para motivarlos y motivar a las familias a tomar un plan de la empresa.	Descuentos en afiliaciones y motivación de parte de las familias para el desarrollo motor de los jóvenes.

Tabla 10: Asociación claves de MOTRIZMENTE



ESTRUCTURA DE COSTOS

Se refiere a el proceso que organiza la empresa para manejar los costos de una manera práctica, lo importante de la estructura de costos es crear los fundamentos para que genere información y la capacidad para considerar decisiones viables en la organización.

Los costos que maneja MOTRIZMENTE SAS dependen del número de clientes que se estén manejando ya que al estar trabajando con niños y jóvenes principalmente cada profesor podrá tener un grupo máximo de 30 personas bajo su supervisión. El profesor deberá cumplir con sus funciones de guiar a los estudiantes en sus actividades por un periodo de tiempo de una a dos horas que dura la sesión, cada sesión de una a dos horas se le pagará a \$40.000 COP los cuales podrá hacer efectivos a final de cada mes cumplido.

COSTOS FIJOS	Valor	COSTOS VARIABLES	Valor
Arriendo	1,500,000	Daños a material	20,000
Cuota mensual préstamo libre inversión	577,541	Publicidad	10,000
Nomina de empleados	6,194,764		



Materiales	10,813,100	
Recursos Tecnológicos	8.000.000	
Internet	180.000	
Marketing	860.651	
Impuestos	2.500.000	
Servicios públicos	91,535	
TOTAL MENSUAL	8.543.840	
TOTAL	30.717.591	30.000

Tabla 11: Estructura de costos de MOTRIZMENTE

FLUJO DE CAJA



MOTRIZMENTE
FLUJO DE CAJA DE ENERO A DICIEMBRE DE 2020

	Año 2020	enero-20	febrero-20	marzo-20	abril-20	mayo-20	junio-20	julio-20	agosto-20	septiembre-20	octubre-20	noviembre-20	diciembre-20
INGRESOS													
Ingresos	236.960.000	55.000.000	28.360.000	35.800.000	30.400.000	33.800.000	24.480.000	12.400.000	16.720.000	4.200.000	10.680.000	13.800.000	17.360.000
Mensual	75.600.000	7.000.000	9.200.000	8.000.000	8.800.000	6.000.000	11.800.000	12.400.000	12.400.000	4.200.000	4.200.000	13.800.000	4.400.000
Anual	99.360.000	10.800.000	12.960.000	21.600.000	21.600.000	21.600.000	6.480.000	0	4.320.000	0	6.480.000	0	12.960.000
Capital s uscrito (acciones)	31.000.000	6.200.000	6.200.000	6.200.000		6.200.000	6.200.000						
Aporte Inicial (\$ 31.000.000) Prestamo (\$30.139.343)	31.000.000	31.000.000											
Des cuentas en Mensualidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Des cuentas Anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos	236.960.000	55.000.000	28.360.000	35.800.000	30.400.000	33.800.000	24.480.000	12.400.000	16.720.000	4.200.000	10.680.000	13.800.000	17.360.000
EGRESOS													
Egresos Administrativos	101.298.152	41.834.804	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	17.294.764	17.294.764	17.294.764
Honorarios y Servicios	49.558.112	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764	6.194.764
Licencias de Funcionamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	12.000.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Servicios Publicos e impuesto	8.740.040	3.140.040	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	9.600.000	9.600.000	9.600.000
Utileria y Marketing	31.000.000	31.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Egresos	101.298.152	41.834.804	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	8.494.764	17.294.764	17.294.764	17.294.764
Resultado Operacional	135.661.848	13.165.196	19.865.236	27.305.236	21.905.236	25.305.236	15.985.236	3.905.236	8.225.236	-4.294.764	-6.614.764	-3.494.764	65.236
Ingresos no Operacionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aprovechamientos Sobrantes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos Financieros	1.499.615	0	206.827	209.371	2.11.946	214.553	217.192	219.863	219.863	222.568	2.859.109	3.310.866	1.846.727
Abono a Capital (prestamo)	1.499.615	0	206.827	209.371	2.11.946	214.553	217.192	219.863	219.863	222.568	2.859.109	3.310.866	1.846.727
Gastos financieros	3.271.010	0	494.154	511.370	487.195	498.188	458.269	407.277	424.557	371.773	4.114.098	3.674.822	1.687.957
Contribución económica	727.840	0	113.440	143.200	121.600	135.200	97.920	49.800	66.880	16.800	42.720	55.200	69.440
Gastos Financieros intereses	2.543.170	0	370.714	368.170	365.595	362.988	360.349	357.677	357.677	354.973	4.071.378	3.619.622	1.618.517
RESULTADOS DEL PERIODO CON SALDO INICIAL	130.891.223	13.165.196	19.381.082	26.793.868	21.418.041	24.807.048	15.526.967	3.497.959	7.800.679	-4.686.537	-13.987.972	-10.480.452	-3.469.448
Flujo de Caja Acumulado			32.546.278	59.340.144	80.758.185	105.665.234	121.092.201	124.690.160	128.892.880	119.923.623	117.303.252	106.822.800	103.353.352

MOTRIZMENTE
FLUJO DE CAJA DE ENERO A DICIEMBRE DE 2021

	Año 2021	enero-21	febrero-21	marzo-21	abril-21	mayo-21	junio-21	julio-21	agosto-21	septiembre-21	octubre-21	noviembre-21	diciembre-21
INGRESOS													
Ingresos	175.098.000	18.690.000	23.268.000	31.080.000	31.920.000	28.980.000	19.194.000	13.020.000	8.946.000	14.490.000	11.424.000	11.550.000	20.538.000
Mensual	70.770.000	7.350.000	9.660.000	8.400.000	9.240.000	6.300.000	12.390.000	13.020.000	4.410.000	14.490.000	4.620.000	11.550.000	6.930.000
Anual	104.328.000	11.340.000	13.608.000	22.680.000	22.680.000	22.680.000	6.804.000	0	4.536.000	0	6.804.000	0	13.608.000
Aporte Inicial Prestamo	0	0											
Descuentos en Mensualidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Descuentos Anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos	175.098.000	18.690.000	23.268.000	31.080.000	31.920.000	28.980.000	19.194.000	13.020.000	8.946.000	14.490.000	11.424.000	11.550.000	20.538.000
EGRESOS													
Egresos Administrativos	79.710.589	14.738.735	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	18.521.693	18.521.693	18.521.693
Honorarios y Servicios	54.933.547	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693	6.866.693
Licencias de Funcionamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	12.600.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000	1.575.000
Servicios Publicos e impuestos	9.177.042	3.297.042	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	10.080.000	10.080.000	10.080.000
Utileria	3.000.000	3.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Egresos	79.710.589	14.738.735	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	9.281.693	18.521.693	18.521.693	18.521.693
Resultado Operacional	95.387.411	3.951.265	13.986.307	21.798.307	22.638.307	19.698.307	9.912.307	3.738.307	-335.693	5.208.307	-7.097.693	-6.971.693	2.016.307
Ingresos no Operacionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aprovechamientos Sobrantes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos Financieros	1.499.615	206.827	206.827	209.371	211.946	214.553	217.192	219.863	219.863	222.568	2.859.109	3.310.866	1.846.727
Abono a Capital	1.499.615	206.827	206.827	209.371	211.946	214.553	217.192	219.863	219.863	222.568	2.859.109	3.310.866	1.846.727
Gastos financieros	3.614.276	445.474	463.786	492.480	493.275	478.908	437.125	409.757	393.461	412.933	4.117.074	3.665.822	1.700.669
Contribución económica	700.392	74.760	93.072	124.320	127.680	115.920	76.776	52.080	35.784	57.960	45.696	46.200	82.152
Gastos Financieros intereses	2.913.884	370.714	370.714	368.170	365.595	362.988	360.349	357.677	357.677	354.973	4.071.378	3.619.622	1.618.517
RESULTADOS DEL PERIODO	90.273.520	3.505.791	13.522.521	21.305.817	22.145.032	19.219.399	9.475.162	3.328.549	-729.155	4.795.374	-14.073.877	-13.948.381	-1.531.089
Flujo de Caja Acumulado			17.028.311	38.334.128	60.479.160	79.698.559	89.173.741	92.502.290	88.444.586	97.297.663	76.199.643	62.251.262	60.720.173



MOTRIZMENTE													
FLUJO DE CAJA DE ENERO A DICIEMBRE DE 2022													
	Año 2021	enero-21	febrero-21	marzo-21	abril-21	mayo-21	junio-21	julio-21	agosto-21	septiembre-21	octubre-21	noviembre-21	diciembre-21
INGRESOS													
Ingresos	183.436.000	19.580.000	24.376.000	32.560.000	33.440.000	30.360.000	20.108.000	13.640.000	9.372.000	15.180.000	11.968.000	12.100.000	21.516.000
Mensual	74.140.000	7.700.000	10.120.000	8.800.000	9.680.000	6.600.000	12.980.000	13.640.000	4.620.000	15.180.000	4.840.000	12.100.000	7.260.000
Anual	109.296.000	11.880.000	14.256.000	23.760.000	23.760.000	23.760.000	7.128.000	0	4.752.000	0	7.128.000	0	14.256.000
Aporte Inicial Prestamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Descuentos en Mensualidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Descuentos Anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos	183.436.000	19.580.000	24.376.000	32.560.000	33.440.000	30.360.000	20.108.000	13.640.000	9.372.000	15.180.000	11.968.000	12.100.000	21.516.000
EGRESOS													
Egresos Administrativos	102.381.782	16.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723
Honorarios y Servicios	57.549.430	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679	7.193.679
Licencias de Funcionamiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	13.200.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000
Servicios Publicos e impuestos	27.632.352	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044	3.454.044
Utileria	4.000.000	4.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Egresos	102.381.782	16.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723	12.297.723
Resultado Operacional	81.054.218	3.282.277	12.078.277	20.262.277	21.142.277	18.062.277	7.810.277	1.342.277	-2.925.723	2.882.277	-329.723	-197.723	9.218.277
Ingresos no Operacionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aprovechamientos Sobrantes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos Financieros	1.499.615	206.827	206.827	209.371	211.946	214.553	217.192	219.863	219.863	222.568	2.859.109	3.310.866	1.846.727
Abono a Capital	1.499.615	206.827	206.827	209.371	211.946	214.553	217.192	219.863	219.863	222.568	2.859.109	3.310.866	1.846.727
Gastos financieros	3.647.628	449.034	468.218	498.410	499.355	484.428	440.781	412.237	395.165	415.693	4.119.250	3.668.022	1.704.581
Contribución económica	733.744	78.320	97.504	130.240	133.760	121.440	80.432	54.560	37.488	60.720	47.872	48.400	86.064
Gastos Financieros intereses	2.913.884	370.714	370.714	368.170	365.595	362.988	360.349	357.677	357.677	354.973	4.071.378	3.619.622	1.618.517
RESULTADOS DEL PERIODO	75.906.975	2.833.243	11.610.059	19.763.867	20.642.923	17.577.849	7.369.496	930.040	-3.320.888	2.466.584	-7.308.083	-7.176.611	5.866.969
Flujo de Caja Acumulado			14.443.382	34.207.170	54.850.092	72.427.942	79.797.438	80.727.478	76.476.550	83.194.062	68.598.893	61.422.282	67.089.251

Tabla 12: Flujos de cajas de MOTRIZMENTE

El flujo de caja es una documentación financiera que visualiza muy puntualmente los ingresos y egresos que tiene la compañía o el centro, en un tiempo señalado. Mediante este informe podemos conocer eficientemente la liquidez de la empresa y tomar decisiones más precisas, es estos flujos de caja evidenciamos los resultados del periodo muy favorable para MOTRIZMENTE SAS, debemos tener en cuenta que hay un pequeño déficit anual, en relación con los años anteriores, ese déficit no presenta riesgo alguno para las utilidades de la empresa .

TIR Y VAN



Nombre de la empresa:	MOTRIZMENTE SAS
------------------------------	------------------------

TNA: que es la inversión alternativa	10%
---	------------

No de años	3
-------------------	----------

		MOTRIZMENTE SAS	
	AÑOS	FLUJO DE FONDOS NETO	TIR
	0	-\$ 31.000.000,00	317%
	1	\$ 103.353.352,00	VAN
	2	\$ 90.273.520,00	\$194.593.841,41
	3	\$ 75.906.975,00	

Tabla 13: TIR Y VAN de MOTRIZMENTE

El VAN y el TIR son dos fórmulas financieras utilizadas para analizar qué tan óptimo puede ser un plan para una compañía o la misma empresa



Las siglas VAN pertenecen al Valor Actual Neto, en cambio el TIR es la Tasa Interna de Retorno. Las dos fórmulas se vinculan con el flujo de caja, ya que se encargan de buscar un preciso cálculo del tiempo en el que un negocio tarda en recuperar su inversión .

Siendo así, para que un negocio sea verdaderamente bueno y rentable, el valor del VAN debe ser siempre debe indicar mayor a cero. Esto señala que en un periodo estimado de tres años, podremos observar la recuperación de la inversión inicial de la empresa y tendremos beneficios

En cuanto a TIR, este hace referencia al tipo de interés en el que el número de VAN es cero. Su función es señalar la tasa a la cual recuperaremos la inversión inicial de nuestro negocio transcurrido cierto tiempo en este caso tres años.

Lo anterior significa que cuanto mayor sea el TIR, más rentable será un proyecto. Con esto podemos evidenciar la importancia de la TIR y VAN en MOTRIZMENTE SAS.

La TIR de MOTRIZMENTE SAS es muy rentable ya que es del 317% lo que quiere decir es que la tasa de recuperación de la inversión inicial(\$31.000.000) es del 317%

La VAN de MOTRIZMENTE SAS es muy viable ya que es de \$194.593.841, esto indica que MOTRIZMENTE SAS tiene un valor aproximado de \$194.593.841, por eso el $VAN > 0$ de MOTRIZMENTE SAS es mayor que la inversión, se ha logrado con la tasa y además, se ha obtenido una ganancia o beneficio añadido.

BALANCE GENERAL



<i>Nombre de la empresa :</i>	MOTRIZMENTE SAS			
<i>Años de Análisis</i>	2020		2021	
<i>BALANCE GENERAL</i>	Monto Actual por Estado Financiero			
<i>ACTIVOS</i>				
<i>Activos corrientes</i>				
Caja y bancos	5.000.000		6.000.000	1.000.000
Valores negociables	50.000		100.000	600.000
Cuentas por cobrar	100.000		2.000.000	5.000.000
Existencias	255.980		252.365	214.511
Gastos pagados por adelantado	570.000		320.000	1.200.000
Otros activos corrientes	416.040		370.868	379.120
Otros activos corrientes	10.000		500.000	30.000
<i>Total Activos corrientes</i>	6.402.020		9.543.233	8.423.631
<i>Activos no corrientes</i>				
Inversiones financieras	0		0	0
Terrenos	0		0	1.000.000.000
Inmuebles, maquinaria y equipo	31.000.000		29.000.000	30.000.000
Menos: Depreciación acumulada	10.000.000		15.000.000	17.000.000
Intangibles	2.000.000		3.000.000	4.000.000
Otros activos no corrientes				
<i>Total Activos no corrientes</i>	43.000.000		47.000.000	1.051.000.000
<i>Total Activos</i>	49.402.020		56.543.233	1.059.423.631
<i>PASIVO</i>				
<i>Pasivo corriente</i>				
Cuentas por pagar comerciales	578.000		578.000	578.000
Sobregiros y préstamos bancarios	100.000		500.000	300.000
<i>Parte corriente de deudas a largo plazo</i>	577.000		600.500	612.000
Tributos por pagar	156.590		139.500	263.700
Otros pasivos corrientes				



Total pasivos corrientes	1.411.590	1.818.000	1.753.700
Total pasivos no corrientes			
Deuda a largo plazo	577.450	577.450	60.000.000
Ganancias diferidas	500.000	120.000	80.000
Otros pasivos no corrientes			
Total pasivos no corrientes	1.077.450	697.450	60.080.000
Total Pasivos	2.489.040	2.515.450	61.833.700
PATRIMONIO			
Acciones comunes	4.763.000	4.763.000	4.763.000
Capital adicional	2.381.500	2.381.500	2.381.500
Acciones preferentes	0	0	0
Menos: Acciones de tesorería			
Resultados acumulados	0	0	0
Otras cuentas del patrimonio			
Total Patrimonio Neto	7.144.500	7.144.500	7.144.500
Total Pasivo y Patrimonio	9.633.540	9.659.950	68.978.200
Control Activo = Pasivo + PN o Patrimonio=Activo- PASIVO	(39.768.480)	(46.883.283)	(990.445.431)

Tabla 14: Balance general de MOTRIZMENTE

Un balance general es un estado financiero utilizado para expresar la información económica y financiera de la empresa en un momento específico, dividido en tres tipos de activos: activos, pasivos y patrimonio neto.

Activos: En los activos de caja tenemos una cuenta en Bancolombia, en los valores negociables tenemos acciones, en los inmuebles, maquinaria y equipo, tenemos la utilería



deportiva, los espacios para la práctica artística y el centro(edificios) y en los intangibles tenemos el valor de cada uno de nuestros profesionales(conocimiento) y el valor de la marca

Pasivos:Tenemos deudas con acreedores, cuentas para pagar de diferentes índoles,deudas a largo plazo.

Patrimonio:Poseemos acciones comunes y capital adicional.

MOTRIZMENTE SAS con el balance general se sabe que su estado financiero es muy bueno y estable, creciendo año con año, se puede observar en el recuadro de color rojo que el patrimonio o el control activo es el adecuado y va en crecimiento año con año

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos fijos:	\$8.543.840		
Precio:	\$200.000		
Costos variables:	\$30.000		
P.E.:	50,25788235		
Utilidades:	\$0		



Unidades	Ventas	Costos	Utilidades
100	\$20.000.000	\$11.543.840	\$8.456.160
200	\$40.000.000	\$14.543.840	\$25.456.160
300	\$60.000.000	\$17.543.840	\$42.456.160
400	\$80.000.000	\$20.543.840	\$59.456.160
500	\$100.000.000	\$23.543.840	\$76.456.160
600	\$120.000.000	\$26.543.840	\$93.456.160

Tabla 15: Punto de equilibrio de MOTRIZMENTE



Figura 33: punto de equilibrio de motrizmente



PE:El punto de equilibrio es necesario puesto que se requiere de este para la determinación del volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar, lo que significa que con un aproximado de 50 ventas se logra el punto de equilibrio de MOTRIZMENTE SAS, es decir que con 50 personas activas en nuestro centro cumplimos el punto de equilibrio evidenciando así que con 300 servicios las utilidades son suficientes para pagar la deuda de la inversión inicial por completo .

EVALUACIÓN DEL IMPACTO

Impacto social:

Con el pasar de los años se han evidenciado múltiples falencias y complicaciones en el desarrollo de la práctica deportiva, artística y el aprendizaje motor, de manera adecuada a la edad sensible, proceso de maduración, cambio hormonal y capacidad de cada individuo, tanto en niños, como adolescentes e inclusive se encuentran falencias de coordinación en adultos dentro de la sociedad colombiana.

Es por ello que MOTRIZMENTE SAS busca solventar y contribuir en los procesos de desarrollo motor, destrezas y adquisición de habilidades, mediante un seguimiento multidisciplinario orientado en valores y principios humanistas mediante la actividad física, el ejercicio deportivo y las habilidades artísticas, con el fin de fomentar en el entorno la óptima condición física, a su vez incentivar la sana alimentación, evitar el sedentarismo y liberación de estrés, de esta manera buscando que la empresa genere un cambio positivo



para la sociedad, combatiendo la presencia de patologías y enfermedades crónicas no transmisibles como diabetes y obesidad infantil, hipertensión, entre otros.

Por otra parte MOTRIZMENTE SAS busca contribuir a la comunidad, aplicando diversas actividades de integración y educación, en las que se priorice el ejercicio y el arte, como medio para formar hábitos saludables, el aprovechamiento del tiempo libre, además por medio de estas logrando que la población juvenil e infantil no de caiga en el consumo de drogas ni decaiga en una vida sedentaria de videojuegos.

Es de vital importancia reconocer que para el óptimo desarrollo de la empresa, se debe tener en cuenta la tecnología para interactuar en cada sesión de intervención mejorando la calidad del material constantemente, también para mantener la comunicación directa con la sociedad realizando juntas y reuniones virtuales, ya que el uso tecnológico en el ejercicio y deporte permite incentivar los procesos neuronales logrando mediar y dirigir de manera correcta el desarrollo motor y sensitivo, mejorando desde allí todos los aspectos y componentes deportivos, físicos y motores, que garantizan un buen servicio, además la relación entre familiares y clientes pueden integrarse en nuestras sesiones virtualmente, recurriendo a la tecnología para proyectar el cambio e impacto en el entorno social.

Impacto económico:

Es importante atribuir que MOTRIZMENTE SAS es una empresa colombiana que brinda trabajo y beneficios económicos a la población colombiana, aumentando la circulación y el flujo económico , específicamente a la población Bogotana.

Los flujos de caja mediante la TIR y VAN arrojan utilidades del 317% anuales según la proyección y el análisis manejado en tres años , observadas en una proyección de tres años , donde se ve evidenciado una empresa con una viabilidad positiva, mirada desde



el ámbito de inversión es una inversión a riesgo muy bajo, la empresa tiene un valor de \$189.027.949, la cual la pone en una de las mejores empresas en el ámbito deportivo y artístico.

Cabe destacar que el crecimiento de MOTRIZMENTE SAS ha sido el óptimo, lo que quiere decir que la empresa seguirá creciendo y estableciendo como una de las mejores en el sector ofreciendo así más trabajo y ganancias para el territorio bogotano.

Impacto ambiental:

Es de vital importancia para Motrizmente tener en cuenta el cuidado del ambiente, es por esta razón es que se recurren diversas formas para fomentar el cuidado y protección del planeta, una de estas que se tienen en cuenta son la recolección de basura a través de medios reciclables, para conseguir esto dentro las sesiones y las instalaciones de desarrollo motor, se encuentran repartidas por el lugar gran cantidad de basuras, donde se encontrarán dos tipos, uno el cual los usuarios deben depositar elementos reciclables y otra que son netamente desechos.

Por otra parte también se incentivarán diferentes retos ecológicos, uno de ellos consiste en recolectar la mayor cantidad de botellas y dentro de cada botella llenarla con plásticos y empaques, en la cual al final del mes del reto ganará un descuento para la próxima matrícula el usuario que más haya recolectado.

También nuestra empresa reconoce y evita el uso de energía en alto consumo por parte de los clientes, por esta razón que dentro de las instalaciones se trata de gastar la menor cantidad de energía eléctrica muy recurrida por el uso de celulares, esto con el fin de crear una mayor adherencia entre los usuarios, fomentando una mayor integración y



acoplamiento a la realización de actividades y también se ayudarán a proyectar la luz de las instalaciones con energía solar.

Dentro del centro de actividades de Motrizmente se cuenta con un espacio o sala de espera, en donde se tiene en cuenta el medio ambiente, pues se tiene un espacio de tranquilidad y relajación para el cliente, las paredes tienen imágenes naturales e incluso el usuario podrá evidenciar, decorado con plantas naturales y todo un entorno de acuerdo con la preservación natural.



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

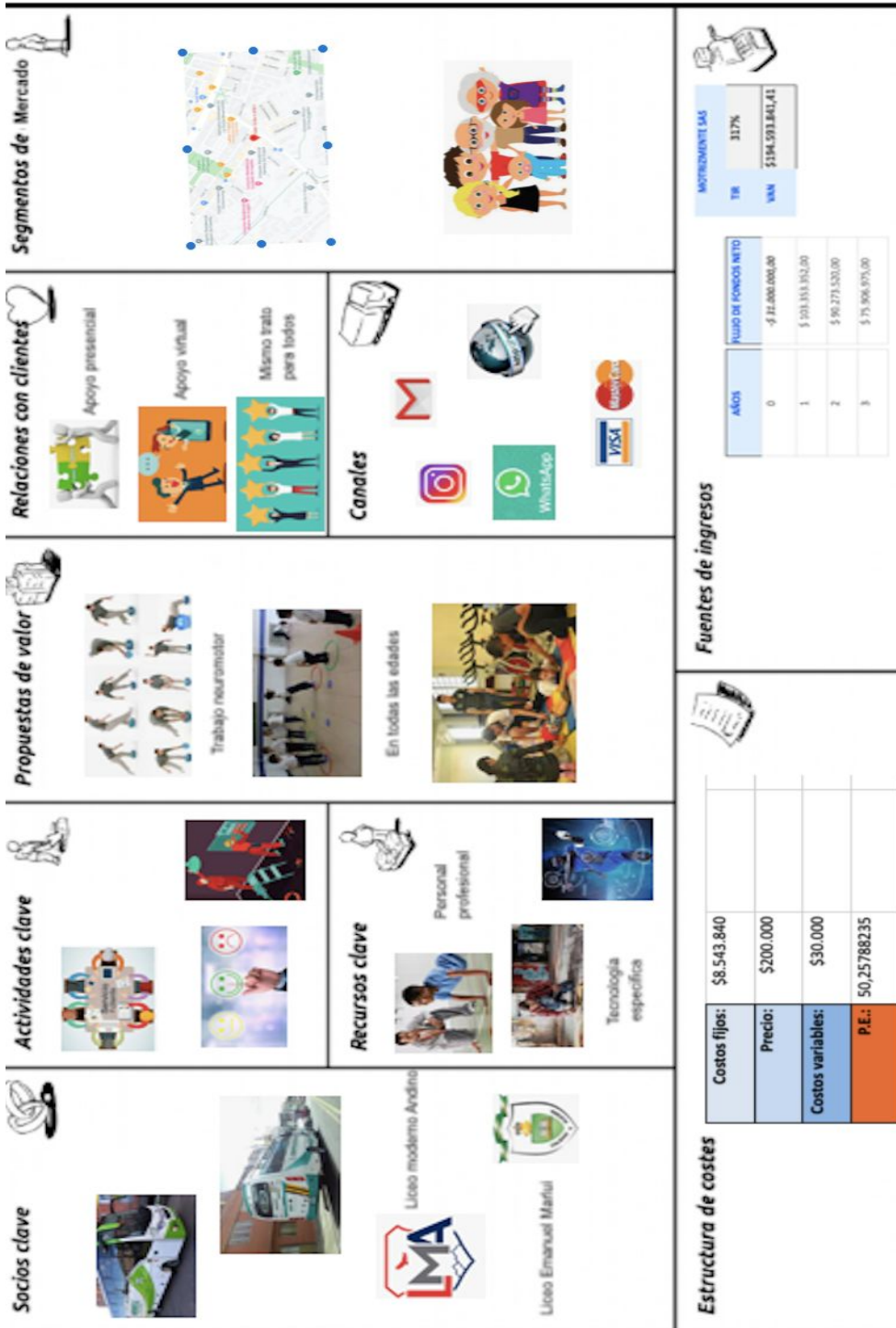


Tabla 16: lienzo de MOTRIZMENTE



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaide, J. C. (2015). *Fidelización de clientes 2ª*. ESIC editorial. Recuperado de https://www.esic.edu/documentos/editorial/resenas/9788473566803_Clienting&Management_01-05-10.pdf
- Aza, E. T. (1999). *Creatividad y motricidad* (Vol. 16). Inde. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=W2iGAGszy2IC&oi=fnd&pg=PA9&dq=QUE+ES+MOTRICIDAD&ots=PECIqAkK_d&sig=rO40bJaE7UaTQr3HmpSYCRxl-vw#v=onepage&q=QUE%20ES%20MOTRICIDAD&f=false
- Barrios, R. A. (2014). Sinergias estratégicas entre empresas y sus canales comerciales. *Sumade Negocios*, 5 (10), 4-11. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X14700035>
- Burbano, S. D. F. (2016). Propuesta de integración del modelo para construcción de



soluciones y el modelo de negocio Canvas para el desarrollo de sistemas telemáticos.

Revista Ingenierías Universidad de Medellín, 16 (31), 173-197. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v16n31/1692-3324-rium-16-31-00173.pdf>

Ciribelli, J. P & Miquelito, S. (2015). La segmentación del mercado por el criterio psicográfico: un ensayo teórico sobre los principales enfoques psicográficos y su relación con los criterios de comportamiento. *Visión de futuro*, 19(1), 33-50. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5232058>

Escolano, A. A., & Rubio, R. S. (2001). El comercio electrónico y el futuro del canal de distribución turístico. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 7(1), 13-36.

Falcón, V. C., & Rivero, E. D. (2010). Aprendizaje motor. Las habilidades motrices básicas: coordinación y equilibrio. *Revista Lecturas: Educación Física y Deportes*, 1.

Fernández, R. C & Aqueveque, T. C. (2001). Segmentación de mercados: buscando la correlación entre variables psicológicas y demográficas. *Revista colombiana de Marketing*, 2(2), 1-14. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/109/10900204.pdf>



- Giménez Fuentes-Guerra, F. J., Abad Robles, M. T., & Robles Rodríguez, J. (2009). La enseñanza de deporte desde la perspectiva educativa.
- Hernández, M. R. (2007). *Manual de educación física adaptada al alumno con discapacidad* (Vol. 43). Editorial Paidotribo.
- Mora Muñoz, J. M., & Osses Bustingorry, S. (2012). Educación artística para la formación integral: Complementariedad entre cultura visual e identidad juvenil. *Estudios pedagógicos* (Valdivia), 38(2), 321-335. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/4021/2017bri-anmartinez.pdf?sequence=4>
- Molina Rubio, E. (2014). Estudio estratégico de posicionamiento en buscadores para un modelo de negocio tipo plataforma multilateral.
- Mohr, I. (2017). Managing buzz marketing in the digital age. *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 11(2)
- Piña. G. C. (2013). RECONOCIMIENTO DE INGRESOS Y OBLIGACIONES DE PRESTACIÓN ONEROSAS. *Tourism & Management Studies*, 3, 937-952. Recuperado de [https://www.redalyc.org/pdf/3887/388743876019 .pdf](https://www.redalyc.org/pdf/3887/388743876019.pdf)
- Sánchez, V. J. M., Vélez, E. M. L & Araújo, P. P. (2016). BALANCED SCORECARD PARA EMPRENDEDORES: DESDE EL MODELO CANVAS AL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. *Revista Facultad de Ciencias*



Económicas: Investigación y Reflexión, 24 (1), 37- 47. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/909/90943602004.pdf>

Tapia Camargo, J., Azaña Estrella, E., & Tito Córdova, L. (2014). Teoría básica de la educación psicomotriz. *Horizonte de la Ciencia*, 5. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5420537.pdf>

Tenera, L. A., Acevedo, P., Ricaurte, K., & Pacheco, N. (2011). Características del desarrollo motor en niños de 3 a 7 años de la ciudad de Barranquilla. *Psicogente*, 14(25), 76-89.

