

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

TRABAJO DE GRADO

INTEGRANTES:

**DIEGO DANIEL DAZA MUÑOZ
PEDRO ISMAEL CELY FLECHAS
JUAN SEBASTIÁN RINCÓN NEIRA**

CENTRO POLI MOTOR POLI KIDS

BOGOTÁ D.C

2016

CAPITULO INTRODUCCIÓN

- **NOMBRE DE LA EMPRESA: CENTRO POLIMOTOR POLI KIDS.**

INTRODUCCIÓN

Nuestra idea de negocio, se expresa en la posibilidad de brindar a niños y niñas espacios de inicio, formación y desarrollo motor y cognitivo a través del ejercicio físico recreativo. Dicha idea se fundamenta en un previo conocimiento de aspectos relacionados con el desarrollo de la razón de ser de nuestra actividad y nuestro servicio, conocimiento adquirido con el curso de nuestro estudio universitario en cátedras como lo son:

- Percepción del movimiento corporal
- Habilidades básicas motoras
- Planificación global del trabajo cognitivo y resolución de problemas
- Entrenamiento y rendimiento deportivo

Las anteriores, nos permitieron adquirir competencias aplicables a nuestra idea de negocio, pues su contexto teórico es directamente proporcional con nuestra acción práctica dentro de la empresa. Es acá, donde trabajar con la infancia, hace que la razón de ser del servicio a prestar, sea basado en una buena práctica del cuerpo, de sus capacidades mentales y físicas en niños entre los 4 y 10 años de edad, y de su funcionalidad en esta etapa de la vida, y con la cual, trabajaremos.

Se tiene en cuenta que los primeros meses y años de vida de un niño son los más importantes en cuanto a su desarrollo cognitivo y motriz de este, se pretende realizar un centro de desarrollo motor y cognitivo para niños entre los 4 y los 10 años de edad donde se generarán una serie de procedimientos que estimulen y ayuden al desarrollo cognitivo y motriz del niño. De acuerdo a lo anterior se puede expresar el significado de la estimulación temprana, "tratamiento realizado durante los primeros años de la vida del niño y que pretende enriquecer y estructurar el medio estimular que incide sobre el niño y que pretende lograr el máximo desarrollo de este" (Cabrera, 1982). Además de ello es de

vital importancia resaltar que cada una de las actividades que se llevarán a cabo siempre deben tener como base fundamental los patrones básicos de movimiento, el desarrollo de la motricidad y las capacidades coordinativas sin tener en cuenta un enfoque en un deporte específico. Sumado a lo anterior los propósitos más relevantes son contribuir al desarrollo cognitivo y desarrollo motor de los niños, a su vez, favoreciendo las capacidades coordinativas, intelectuales, y su relación con los padres y similares.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

El CPM Poli Kids es un centro de actividad física recreativa guiada aplicada a niños y niñas con el fin de desarrollar sus diferentes inteligencias a través de su desarrollo motriz.

Es así como el niño, a través de su crecimiento hábil y motor, podrá potenciar su inteligencia corporal – cinestésica, interpersonal, lógico – matemática, naturalista, intrapersonal, visual – espacial y musical, dichas inteligencias, contempladas en el trabajo de la Teoría de las Inteligencias Múltiples, del psicólogo Howard Gardner, en 1983.

Los niños, cuyas edades se contemplarán de los 4 a los 10 años de edad, con razón de manejar en nuestra actividad, el rango donde su actividad motriz, marcará la capacidad de habilidades, agilidad, y coordinación; las cuales en un futuro donde no sean trabajadas, será muy complejo desarrollarlas o fortalecerlas. Para ello, los niños contarán con espacios en donde desarrollarán cada una de las inteligencias, por medio de la actividad física, generando dinámicas de inducciones a la actividad física por medio de alternativas como la danza, el dibujo, la concentración, la recreación, el juego y el deporte.

Es así, como el CPM propone espacios, destinados específicamente al desarrollo de las inteligencias, contando con salones interactivos dispuestos al avance y crecimiento motor de los niños, donde se ajusten a gustos y necesidades de ellos, y de los padres, quienes podrán elegir, cuál de las inteligencias desean que el niño desarrolle, por medio de las actividades que con cada una de ellas se ejecutan.

Los niños, dentro de su actividad motriz en el CPM, no solo fortalecerán su habilidad motriz; también las cualidades que hacen que dicha habilidad sea más clara, más precisa y

más armónica. Si se habla de que el niño, desarrollará su habilidad motriz, se habla de que por medio del avance en habilidades como la coordinación, el equilibrio, la agilidad, la lateralidad, la visión, la concentración y la escucha, fortalecerán entonces la habilidad motriz del niño.

Para el desarrollo de la actividad, se ejecutarán clases en grupo de niños de la misma edad, en rangos que comprendan la diferencia de máximo un año de edad. Para la suscripción al CPM, el niño previamente tendrá la invitación a pasar por cada uno de los salones para que experimente, las actividades allí realizadas. Posteriormente, la vinculación al programa le permitirá al niño elegir número de clases, salones en los que participará y tiempo de duración de las sesiones.

Para la ejecución de actividades físicas, se aplicarán dinámicas recreativas que resulten indirectamente, en el trabajo corporal que a través de la guía recreativa, desarrollen la habilidad motriz. Es así como el CPM propone por ejemplo, desarrollar la inteligencia musical por medio del baile y la danza que a un nivel determinado, genere adaptaciones motrices que se queden permanentemente en la memoria motora del niño. De igual forma, se involucrarán la idea deportiva de modalidades deportivas para el desarrollo de actividades, tanto de modalidades individuales como grupales. Y en su mayoría, se utilizarán circuitos, en donde la actividad física se mezcle con la actividad cognitiva del niño, trabajando así, los dos fundamentos de trabajo del CPM, como lo es la habilidad motriz y la inteligencia.

LOGO EMPRESARIAL



SLOGAN

Thinking together, growing together

Pensando juntos, creciendo juntos

MISIÓN EMPRESARIAL

El centro polimotor PoliKids es una empresa encargada de generar procesos de formación motriz a través del trabajo cognitivo en niños y niñas de la ciudad de Bogotá; ofreciendo los servicios necesarios para la realización exitosa, de programas de recreación, diversión y estímulos para la salud, con un sello de alta calidad, garantizando por medio de un equipo de trabajo, altamente calificado en sus respectivas funciones y valores humanos; generando espacios saludables que beneficien a niños y niñas.

VISIÓN EMPRESARIAL

El CPM Poli Kids se pretende consolidar para el año 2019 como un centro de entrenamiento y desarrollo recreativo líder en la generación de espacios para la formación motriz y cognitiva de niños y niñas de Colombia, incentivando y fomentando la práctica de actividad física guiada a través de la recreación, liderando el mercado de servicios para la infancia y su desarrollo motriz, siendo la empresa preferida por padres de familia para la formación motora de sus hijos.

VALORES EMPRESARIALES

Los siguientes, son los valores que regirán el funcionamiento operativo, humano, administrativo y social de la empresa y que permitirán la prestación de un servicio adecuado y de un proceso empresarial interno y externo de gran eficiencia.

- Respeto

*Respeto por nuestros clientes, nuestros trabajadores y nuestro grupo humano.
Respeto por las condiciones sociales, condiciones personales, ideales y necesidades.*

- Calidad

Servicio y atención de calidad.

- Puntualidad

Puntualidad como principio que rige toda acción dentro de la empresa y su tiempo de desarrollo.

- Disciplina

La disciplina laboral como factor fundamental del camino hacia el éxito.

- Compromiso

El compromiso y responsabilidad con nuestra labor, nuestra misión y nuestros clientes es fundamental.

- Sentido de pertenencia

Pertenecer a nuestra empresa y grupo de trabajo, debe ser motivo de orgullo y satisfacción para quién desempeñe una labor dentro de la misma.

POLÍTICAS INSTITUCIONALES

- Satisfacción de las expectativas de nuestros clientes.
Cumplimiento de las necesidades de los clientes.
- Trato justo, equitativo y humano hacia nuestros trabajadores.
Igualdad y ambiente armónico de trabajo.
- Gestión social integral como parte fundamental de la sostenibilidad empresarial.
Cuidado con el medio ambiente y utilización adecuada de los recursos empresariales.

- Establecimiento prolongado de relación cliente – servicio.
Fidelización del cliente para la adquisición prolongada de nuestros servicios.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

La Universidad Santo Tomás, dentro de los contenidos profesionales, ofrece una formación integral que permite al estudiante reconocerse a sí mismo como ser humano, con una tarea específica para realizarse como persona y crear unas relaciones más humanas y justas con el entorno natural y social.

El ser humano cuando adopta una actitud reflexiva frente a sus actos, reconociéndose a sí mismo como “alguien” que interpreta y comprende su mundo, y que respeta y acepta como legítimo otro a quien convive con él; es más eficiente en su desempeño profesional, en cualquiera de las áreas en las que actúa, porque transforma positivamente su mundo laboral, familiar y personal. Y si logra lo anterior, tiene el terreno abonado para crear espacios de cooperación, solidaridad, convivencia y compromiso desinteresado.

Aplicado al proyecto, el fundamento humanista radica en el auto reconocimiento de cada niño como un ser en formación continua, donde la formación corporal, comienza a temprana edad, pero debe ser fortalecida y potenciada frecuentemente. De igual forma, el niño debe reconocer a sus similares como parte esencial de su formación personal y social, generando vínculos afectivos que permitan un ambiente de trabajo en grupo y sano.

MARCO REFERENCIAL

Con el fin de dar cumplimiento a las leyes de creación y establecimiento de empresas; mediante reglamentos que se deben cumplir ante los entes de control del estado. Los requisitos de ley que se deben presentar ante la Cámara de Comercio de Bogotá con el objetivo de realizar la constitución legal del Centro Poli Motor PoliKids como una empresa de sociedad limitada. Para ello es muy importante tener un buen marco legal que se

enfoque en todos los aspectos importantes del proyecto, de esta manera se tendrá en cuenta las siguientes leyes y normas consideramos son unas de las más importantes:

- **Ley 181**, que en general se enfoca en todos los aspectos deportivos y nos explica básicamente la importancia del deporte y el tiempo libre y la influencia que este tiene en la sociedad así como de donde provienen los recursos para estas actividades.
- **Ley 49 de 1993**, la cual nos habla de las entidades deportivas y la buena organización que estas deben tener. Esto ayuda a tener unos principios básicos de organización en una empresa deportiva, también asegura el cumplimiento de las reglas de los juegos.
- **Artículo 52**, se enfoca en la importancia del deporte y la recreación y su influencia en la educación, mostrándonos esta ley la gran importancia en el desarrollo de los niños y viéndola como una herramienta fundamental para su desarrollo integral y su relación con la educación.
- **Artículo 9º**, el Ministerio de Educación Nacional muestra la importancia de fomentar actividades extracurriculares mediante el deporte dirigido a los niños y adolescentes para la formación de educadores y líderes.
- **Artículo 12º**, Coldeportes promueve actividades extracurriculares para mejorar la salud, bienestar y la *condición física*
- **Artículo 17º**, el énfasis en el tiempo libre de los niños y la buena utilización mediante actividades deportivas
- **Artículo 42º**, la importancia de construcción de escenarios que tengan las adaptaciones para las facilidades físicas de los niños a estos escenarios

➤ *Decreto 2225* de Agosto 14 de 1985 se da la disposición de participar a los niños en todas las actividades deportivas.

- **Artículo 3º, 4º, 5º, 6º,** se realiza una división en el rango de edades para así mismo poder aplicar las diferentes actividades deportivas.
- **Artículo 8º,** es uno de los más importantes para los niños ya que hace referencia a la iniciación del niño en las actividades deportivas y sus beneficios de formación física, intelectual y social.

LA CONSTITUCION POLITICA

- DE LOS DERECHOS COLECTIVOS Y DEL AMBIENTE **Art.78.** Nos ayuda al correcto control de servicio y bienes prestados a los clientes o consumidores de igual modo la correcta información suministrada.
- DE LOS DERECHOS SOCIALES, ECONÓMICOS Y CULTURALES **Art. 52.** No realiza un énfasis en la importancia de que todas las actividades deportivas, recreativas y en general relacionadas con la actividad física debe enfocarse en la formación integral y la mejora de la salud, aún más cuando se trabaja con niños.

LEY 232 DE 1995

- Nos hace una explicación de normas básicas para la implementación de un establecimiento tales como al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación. De igual modo nos expresa la importancia de cumplir con los requisitos previstos a autorizados por el legislador.

LEY 729 DE 2001

- “Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales y distritales conforme al

reglamento que se dicte al respecto. de igual forma nos ayuda a la protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las condiciones físicas, corporales y de salud de todo ser humano”

- Esta nos ayuda a la implementación de centro de acondicionamiento aunque se tendrá una modificación teniendo en cuenta que va dirigido a los niños y no será un acondicionamiento sino un desarrollo, de igual modo es igual de importante.

CAPITULO N° 1 – SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

El centro polimotor Poli Kids, clasifica a sus clientes y usuarios como proceso fundamental en su prestación de servicio, teniendo como cliente principal, el padre de familia, o el acudiente, y como usuario del servicio, el niño, quién por defecto, será el beneficiario y el que hará uso del servicio brindado. El valor se crea para ambos, pues el beneficio, directa e indirectamente, será tanto para cliente como para usuario.

De igual forma, se tiene claridad sobre el cliente más importante para el centro polimotor, que para efectos de la razón y misión de trabajo de la empresa, es el padre de familia. Este es, aunque no sea el directamente implicado en la vinculación a nuestro servicio, la razón funcional y operacional de la empresa. Por “padre de familia”, entenderemos a toda la población adulta que esté a cargo de un niño, o que haga las veces de acudiente del mismo. Y es aquel que tiene la capacidad de tiempo y dinero para responder por el niño.

AGRUPACIÓN DE CLIENTES

Por otra parte, se pretende abarcar y agrupar a los clientes de acuerdo a:

- *Necesidades:* Padres con niños cuya prioridad es la del desarrollo físico (motor), intelectual (cognitivo), social (inclusión) y psicológico (autoestima) del niño.

- *Comportamientos:* Padres con niños según su nivel y capacidad de interacción con el medio.
- *Atributos comunes:* Gustos, actividades y costumbres entre padres de familia.

A continuación, se clasificará la segmentación de nuestros clientes:

- **Geográfica**

- Lugar amplio, ameno e interesante para el padre y el niño.
- Lugar llamativo, colorido y excéntrico.
- Buena luminosidad y ventilación.
- Espacios recreativos y lúdicos para los niños.
- Planta física moderna y en buen estado.
- Plazoleta de trabajo y aplicación del servicio, de descanso, de ocio y de alimentación.

- **Demográfica**

- Padres con niños y niñas entre los 3 y los 6 años de edad.
- Cada padre deberá tener al niño con un seguro o respaldo médico.
- Padres con niños que residan en la ciudad de Bogotá.
- Padres con niños que practiquen algún deporte individual o de conjunto o tengan interés en hacerlo.
- Padres con niños que tengan gusto por el deporte y la actividad física.

- **Psicográfica**

- El papá debe crear en el niño la consciencia de la importancia de su desarrollo motor.
- Padres a cargo de niños con una visión deportiva a futuro.
- Padres a cargo de niños con sueños profesionales en el campo deportivo
- Padres a cargo de niños que piensen y vean el deporte recreativo como una opción de vida feliz.

- **Conductual**

- Padres de niños con buena interacción de dialogo.
- Padres de niños que se comuniquen mediante el respeto y buen trato.
- Padres de niños que apliquen los valores enseñados en casa.
- Padres de niños que vean el otro, un compañero y no un conocido.

- **TIPO DE MERCADO**

Segmentado – multilateral

Nuestro mercado se basa en la puesta en práctica del ofrecimiento de distintos tipos de servicios (actividades), a nuestros clientes y usuarios, atendiéndolos y prestándoles atención a los dos. Es decir, la implementación de variedad de actividades para el desarrollo de nuestro servicio, hará del mercado un mercado segmentado. Actividades que acogerán distintos medios (acuático, terrestre, etc.), distintos recursos y diferentes espacios que involucren tanto a nuestro cliente directo como a nuestro usuario.

CAPITULO N° 2 – PROPUESTA DE VALOR

- **¿QUÉ VALOR PROPORCIONAMOS A NUESTROS CLIENTES?**

Brindamos innovación en cuanto a la formación motora y cognitiva infantil por medio de la actividad física recreativa y guiada. El valor del servicio se expresa en la satisfacción del niño, quién haciendo lo que más le puede agradar en esta etapa de la vida, que es el juego, favorece el desarrollo motriz y de su inteligencia corporal – cinestésica, interpersonal, lógico – matemática, naturalista, intrapersonal, visual – espacial y musical, que siendo vitales en estas edades, le permitirán en un futuro, una mejor realización de actividad deportiva, ya sea de alto rendimiento o aficionado sin dejar de lado el trabajo cognitivo que dichas actividades implican.

- **¿QUÉ PROBLEMAS AYUDAMOS A SOLUCIONAR?**

En este caso, no solucionaremos un problema, sino trabajaremos en pro de prevenirlo en un futuro. En este caso, el problema a prevenir es la falta de capacidad motriz que una persona puede llegar a tener por la falta de su estimulación en edades tempranas, para lo cual, el centro polimotor generará un servicio para la formación, estimulación y desarrollo motriz y cognitivo del niño, de manera temprana. En pocas palabras, daremos solución a un problema a manera de prevención, trabajando con la primera etapa de vida, para que las siguientes tengan un buen funcionamiento físico, motriz y cognitivo.

- **¿QUÉ NECESIDADES SATISFACEMOS?**

Las necesidades a satisfacer se expresan en términos de:

- Expectativas recreativas del niño.
- Desarrollo del acervo motor del niño.
- Desarrollo de las inteligencias cognitivas del niño.
- Desarrollo social y convivencial del niño por medio de la actividad física recreativa.
- Espacios de ocio, juego y entretenimiento para el niño, alejados de las TIC.
- Bienestar físico, emocional e integral del niño.

- **¿QUÉ SERVICIOS OFRECEMOS A CADA PAQUETE DEL SEGMENTO DE MERCADO?**

Segmentado:

- Recreación al niño espontáneo.
- Entrenamiento al niño deportista.
- Ocio al niño divertido.
- Lúdica al niño curioso.

Multilateral:

- Actividades que integren usuario – cliente (padre – niño):
Recreativas.
Cognitivas.
Deportivas.
De juego.
Lúdicas.

- **ESTRATEGIA DE VALOR**

- *Novedad*

El valor empresarial radica en el ofrecimiento de un servicio novedoso, que involucra desarrollo a nivel físico, cognitivo, recreativo, social, integral y emocional, de aquella población exclusiva para hacer un trabajo que involucre dichos atributos, y que teniendo en cuenta que son niños, de manera novedosa, se guiará un proceso formativo, basado y fundamentado en la recreación, para su desarrollo motor y de su inteligencia, a temprana edad, y fortalecido a medida que se madura.

- *Mejora de rendimiento*

Se pretende generar un cambio en el estilo de formación deportiva, haciendo énfasis en el trabajo sobre la capacidad física y cognitiva de los niños en Bogotá, pues el común encontrado es el trabajo de rendimiento a tempranas edades, sin fortalecer aquel trabajo de iniciación vital en el comportamiento motriz del niño. Son muchas las empresas que trabajan con esta población, pero no hay alguna que estimule el desarrollo de esta etapa dejando de lado la competición y el rendimiento para que de forma recreativa, se trabaje el desarrollo motor guiado.

- **SERVICIO O VALOR AGREGADO**

Los valores agregados manejados por el CPM son formar, educar, recrear, estimular y desarrollar la capacidad cognitiva por medio de la actividad física en una sola sesión de actividad. Para aquellos posibles usuarios secundarios, se les brinda la opción de participar en menor medida de tiempo, pero en igual medida de integración y dinámica. Es decir, si se es acudiente o familiar del usuario principal (niño), se tiene la oportunidad de participar junto a él en las diversas actividades, haciendo de la actividad educativa, un proceso donde interviene el profesor o entrenador, el acudiente o familiar y el niño.

- **MEJORA DEL SERVICIO DEPORTIVO**

Parte del mejoramiento y optimización del servicio en el aspecto deportivo, es en primera medida, llevando un control de la valoración y condición de cada niño, cuando inicia y durante su formación en el CPM. Esto permitirá saber si la formación y enseñanza de los distintos aspectos trabajados, son los realmente eficientes para su desarrollo motor. Dicha valoración, se hará periódicamente mediante evaluaciones de componentes motrices y cognitivos en pruebas establecidas por el profesor que enseñe cada inteligencia.

En segunda media, se tiene en cuenta la adquisición de materiales y recursos que permitan un buen desarrollo deportivo de las actividades realizadas. Materiales como cámaras, tableros inteligentes, zonas sintéticas, sonido, elementos deportivos, entre otros. Todos los anteriores, con el fin de garantizar una actividad deportiva de calidad.

En tercera medida se tiene en cuenta que para la mejora constante de nuestro servicio, se tiene la evaluación de la satisfacción del cliente, que según Alexander (cit. por Cabrera, 1998) determina que “la satisfacción del cliente es una medida de cómo el producto global de una organización actúa en relación con una serie de expectativas del cliente” Es por esto que se debe realizar evaluaciones constantes

a los usuarios para verificar si están contentos con el servicio o que falencias se tiene para mejorarlas.

Finalmente, y lo más primordial para el excelente servicio deportivo, es el personal que lo planea, lo dirige, lo ejecuta y lo evalúa. Por tal motivo se contará con profesionales del área de la pedagogía, la recreación y el deporte para la enseñanza de las distintas actividades a realizar, en cada una de las ramas de enseñanza del CPM.

Para ello, apoyaremos dicho proceso a través de diferentes actividades que en conjunto que ayuden a prestar un óptimo servicio por medio de capacitaciones a todos nuestros trabajadores enfocado a todos los tema del desarrollo motor a edades tempranas y su influencia en el acervo motriz y así pueda tener una mejor respuesta a futuras actividades deportivas.

- **FORMA DE TRABAJO DE LA ATENCIÓN INDIVIDUALIZADA**

Si bien se tiene en cuenta que por inteligencia enseñada en el CPM, se tienen varias actividades para su desarrollo. Las actividades abarcarán temáticas a las cuales se les destinará un tiempo determinado para su aprendizaje y para su evaluación.

Durante su periodo de aprendizaje, se dejarán tareas tanto individuales como colectivas para ir desarrollando sesión a sesión. Dichos deberes serán trabajo independiente y autónomo que los niños deberán desarrollar fuera del espacio del CPM, para dar avance al proceso de desarrollo motor.

Aquellos deberes, son como la “tarea” en el colegio, pues serán evaluados y serán requisito para ver una temática determinada y dar paso a la siguiente. Los deberes enmarcan actividades relevantes tales como la preparación de una rutina de baile corta, el preparar un estiramiento de tren inferior y superior, el traer en un dibujo,

el gesto de pegada de un balón de fútbol. Tareas de éste tipo serán las asignadas para desarrollarlas, correspondientes al tema visto.

- **FORMAS DE TRABAJO INDIVIDUAL O PARA LA CASA**

- Corrección sobre el error



- El niño que corrige, ayuda y guía a su compañero (tutores)



- Asesoría corporal individual



PRACTICAS INDIVIDUALES PARA LA CASA

Nombre de la actividad	Desarrollo	Grafico
Pinturas o Artes	Se pretende realizar actividad que no solo desarrolle la actividad motora del niño sino también la creatividad mediante pinturas.	
Lanzamiento de globo	Es necesario solo un globo para realizar actividades como golpear, desplazarse, atrapar. Básicos para mejorar las habilidades básicas de los niños. El niño lanzará la bomba lo más alto que pueda y la golpeará varias veces y luego precederá a intentar atraparla.	
Saltar laso	Es una de las actividades más sencillas de realizar y que es un excelente ejercicio aeróbico que se puede realizar a cualquier edad.	

Juegos con aros

Los aros son económicos y casi todos tenemos uno en la casa, este nos puede ayudar a realizar actividad física básica para los niños, como saltos, movilidad articular de la cadera, brazos y piernas.



CAPITULO N° 3 – CANALES

De acuerdo a nuestra propuesta de valor en POLIKIDS hacia nuestros clientes este es nuestro canal para brindarles nuestros servicios.

- 1. Información:** Como primera medida, o primer acercamiento a nuestros clientes lo haremos entregando publicidad al sector aledaño donde nuestra empresa está ubicada geográficamente, para también se realizarán pancartas o avisos en lugares estratégicos del sector para ofrecer nuestros servicios.
- 2. Evaluación:** El cliente al recibir su primer servicio, se le realizara una pregunta respecto al servicio que adquirió, si está satisfecha o no con el servicio, en el lugar donde adquirió el servicio, y en caso de tener una sugerencia esta la puede realizar en la página web de la empresa de igual manera podrá evaluar la propuesta de valor en la página web.
- 3. Compra:** Éste servicio, lo compra de manera personal, que quiere decir, que nuestro cliente para adquirir el servicio, primero: debe consignar la suma de dinero de acuerdo al valor del servicio que adquiera, llevar una copia del recibo de pago a nuestra sede como comprobante de pago para que así este pueda ser inscrito y usar el servicio.

4. **Entrega:** Para la entrega del servicio nuestro usuario que es el niño se debe dirigir a nuestra sede para realizar las diferentes actividades que se tienen planteadas para él.

5. **Posventa:** Nuestro servicio de postventa, le daremos una mochila y un termo con el logo de la empresa a nuestro usuario después de que nuestro cliente haga el pago de la matricula como un adicional, ya que esto le generara agrado a nuestro cliente y usuario, y otro propósito con esto es que el niño se sienta identificado con nuestra empresa.

CAPITULO N° 4 – RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La organización se relacionará con los clientes de forma personal en un primera instancia, en donde habrá interacción directa organización – cliente. Posteriormente, ya a manera de apoyo y fortalecimiento de la comunicación entre la empresa y los clientes, se propone una comunicación automatizada, generada por la interacción virtual y a distancia.

De igual manera, la relación con el cliente se basa en la interacción que permita el fortalecimiento de la adquisición del servicio, del uso del servicio, del visto bueno del servicio y de la recomendación del mismo.

La integración de la relación entre el cliente y la empresa y nuestro modelo de negocio, se refleja en la implementación de dicha interacción basada en tres pilares de procesos de relación, los cuales son:

- *Captación de clientes*

Proceso de relación entre nuevos posibles clientes. Será una relación directa y personal, en el cual la primera interacción será con el objetivo de exponer el servicio, beneficios del servicio, costos del servicio y políticas de uso del mismo.

- *Fidelización*

Relación con los clientes ya asociados con la empresa. Será una relación personal y automatizada, en la cual el cliente ya hace uso del servicio, y éste expone su nivel de satisfacción para mediante esta interacción, generar mejoras que mantengan al cliente en constante relación con la empresa, y mantengan su uso del servicio. De igual forma, se hará el reconocimiento al compromiso de aquellos clientes que mantengan el uso del servicio por más de 5 meses con atractivos como promociones, adiciones y entre otros.

- *Estimulación de ventas*

Relación de la empresa con la posterior venta sugestiva del servicio. Será una relación personal y automatizada, en la cual la venta será el medio de interacción entre el cliente y la empresa, y la cual será estimulada por niveles de demanda adquiridos por los clientes. Para dicha estimulación, se atraerá al cliente con la adquisición del servicio de varias maneras, en donde tenga siempre la posibilidad de acceder a tomarlo.

TIPO DE RELACIÓN PARA EL SEGMENTO DE CLIENTE

Para el cliente, se genera una relación en la cual exista una interacción directa, personal y presencial. Por ello, para el segmento de cliente se plantean los siguientes tipos de relación:

- *Asistencia Personal*

Relación en donde habrá interacción humana con el cliente, puede ser grupal y colectiva. Se genera en los puntos de venta de la empresa y en espacios dentro de la misma organización y fuera, involucrando al cliente de forma virtual mediante correos electrónicos y páginas web.

- *Asistencia Personal Exclusiva*

Relación donde se interactúa con un cliente únicamente. Esta relación se genera para procesos de solución de necesidades, para planteamiento de puntos de vista, para quejas y sugerencias, para asesoría y capacitación y para cuestiones económicas o financieras.

CAPITULO N° 5 – RECURSOS CLAVE

Para nuestra organización, es importante disponer de aquellos recursos que nos permitan hacer una entrega de la propuesta de valor de forma eficiente y acorde al tipo de relación que queremos llevar con los clientes. Para ello, se dispone de una clasificación de cuatro recursos en donde se buscará la mejor calidad y la mejor disposición para la entrega del servicio.

A continuación, se plantean los recursos claves asociados con nuestros canales, nuestra relación con los clientes y nuestras aspiraciones financieras.

- Recursos Físicos

- *Infraestructura:*

- Local de una planta de 400 mts².
- Computadores.
- Vallas publicitarias – stans publicitarios.
- Equipos de primeros auxilios.
- Cafetería.

- *Salón musical:*

- Instrumentos de percusión: Batería, timbales, congas, tambores, marimba, xilófono, congas.
- Parlantes.
- Tornamesa.
- Reproductores.
- Maracas.
- Panderetas.
- Cascabeles.



Recuperado de:

[https://www.google.com.co/search?hl=es&site=imghp&tbm=isch&source=hp&biw=1366&bih=638&q=salon+muica+para+ni%](https://www.google.com.co/search?hl=es&site=imghp&tbm=isch&source=hp&biw=1366&bih=638&q=salon+muica+para+ni%25)

- *Salón espacial:*

- Pinturas.
- Lienzos.
- Pizarrones.
- Colores.
- Marcadores.
- Pinceles.
- Acuarelas.
- Arcilla.
- Plastilina.
- Escarcha.
- Murales.



Recuperado de:

<https://www.google.com.co/search?hl=es&site=img&tbn=isch&source=hp&biw=1366&bih=638&q=salon+muica+para+niños&oq=salon+muica+para+niños>

- *Salón de Movimiento:*

- Aros.
- Colchonetas planas.
- Colchonetas de figuras.
- Minitramp.
- Balones.
- Aros.
- Lazos.



Recuperado de: <http://www.elbalcondemateo.es/minigym-la-psicomotricidad-es-imprescindible-para-el-desarrollo-global-del-nino/>

- *Salón de pensamiento:*

- Papel.
- Cubos rubik.
- Legos.
- Armatodos.
- Laberintos.
- Software de agilidad mental.
- Tapetes ambientales.



Recuperado de: <http://ideasqueayudan.com/como-aprender-matematicas-con-lego/>

• Recursos Intelectuales

- *Softwares:*

- Para llevar asistencia.
- Para medir el rendimiento físico.
- Para evaluar capacidades físicas.

- *Derechos de autor:*

- De seguridad.
- De privacidad.
- De carácter empresarial.

- *Marcas:*
 - Thera-band.
 - Sport Fitness.
 - Under Armour.

- Recursos Humanos
 - *Personal Administrativo:*
 - Personas especializadas en el manejo de recursos organizacionales.
 - Personas con un alto grado de valores integrales y humanos.
 - Personas calificadas y cordiales con los clientes.

 - *Personal operativo:*
 - Personas especializadas en entrenamiento en niños.
 - Personas con alto grado de valores integrales y humanos.
 - Personas calificadas y cordiales con los clientes.

 - *Personal de mantenimiento:*
 - Personas especializadas en la reparación de equipos y maquinaria.
 - Personas con alto grado de valores integrales y humanos,
 - Personas calificadas y cordiales con los clientes.

- Recursos Financieros
 - Cuentas bancarias.
 - Cotizaciones bancarias.
 - Créditos bancarios.
 - Capital organizacional: \$ 500'000.000.

CAPITULO N° 6 – INGRESOS

- FORMAS DE GENERACIÓN DE INGRESOS DEL MODELO DE NEGOCIO PROYECTADAS EN EL PRIMER AÑO

- Cuota por suscripción.

Se manejará una fuente de ingresos a través de la modalidad de suscripción al servicio, en donde el cliente, se suscribe a un servicio, a un tiempo y a una frecuencia de uso específicos.

En este sistema de ingresos, el cliente paga por el tipo de membresía y dentro de ellas, la cantidad de actividades e inteligencias trabajadas, generando la suscripción como valor de asociación a la empresa, haciendo que dicha suscripción, genere beneficios por el trabajo específico de cada inteligencia de la siguiente forma:

Inteligencia Cinética – Corporal

Inteligencia Musical

Inteligencia Lógico – Matemática

Inteligencia Espacial

Se tendrán en cuenta la selección de la actividad y el tiempo que el usuario pretenda hacer uso de ellas para de esta forma, cobrar y para esto se les ofrece 3 tipos de suscripción y un programa de natación.

Tipo de membresía	Actividades	Horas/ mes	Precio
Básica (1 inteligencia para elegir)	<ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia cinética – corporal • Inteligencia musical • Inteligencia lógico – matemática • Inteligencia espacial 	12 horas	250.000
Media (2 inteligencias para elegir)	<ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia cinética – corporal • Inteligencia musical • Inteligencia lógico – matemática • Inteligencia espacial • 	24 horas	400.000
Premium (4 inteligencias para elegir)	<ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia cinética – corporal • Inteligencia musical • Inteligencia lógico – matemática • Inteligencia espacial 	Ilimitadas Con previo aviso	600.000

- *Venta de artículos complementarios*

Como valor agregado y añadido a la venta del servicio ofrecido, la organización dispondrá para la venta artículos (activos) relacionados con la práctica deportiva adecuada y los cuales mejoran su desarrollo dentro y fuera del establecimiento. Dichos activos pretenden facilitar el estilo de vida del cliente en cuanto a desarrollo deportivo se refiere.

Dichos artículos son:

- Termos para líquido.
- Bandas y cintas para el sudor.
- Licras.
- Lazos.
- Morrales y tulas deportivas.
- Camisetas deportivas.
- Gorras deportivas.
- Sacos deportivos.

- **MECANISMO DE PRECIOS**

Para el desarrollo financiero del mecanismo de precios, se manejará una serie de precios fijos y una serie de precios dinámicos, en donde la distribución será de la siguiente manera:

- Precios Fijos:

Se manejarán precios fijos de base para el ingreso a la adquisición del servicio. Dicho precio no variará en un periodo de un año. Los precios fijos comprenderán los pagos de matrícula, de mensualidad y de activos para la venta.

- Precios Dinámicos:

Estos precios dinámicos irán variando según la temporada que se esté manejando en cuanto a festividades nacionales. Es decir, se manejarán precios dinámicos en cuanto a promociones variantes en épocas del año, como el mes de la madre, del padre, mes del niño, haloween, navidad, etc.

- **INGRESOS PROMEDIO DE UN MES**

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROMEDIO	VENTAS PROMEDIO	INGRESOS PROMEDIO
1	Cuotas por suscripción básica	250.000	30	7.500.000
2	Cuotas por suscripción estandar	400.000	30	12.000.000
3	Cuotas por suscripción premium	600.000	20	12.000.000
5	Clases de natación	180.000	20	3.600.000
			TOTAL INGRESOS	35.100.000

Promedio de ingresos por persona/mensual	351.000
Valor diario por persona	11.700

Estos resultados de ingresos personales anuales y personales son tomados en base con los ingresos anuales teniendo 100 usuarios, aunque estos valores pueden variar dependiendo de la cantidad de usuario y el tipo de suscripción que tienen.

Se espera tener aproximadamente 100 usuarios inicialmente pero se debe tener en cuenta que el propósito principal es atender hasta 200 usuarios gracias a la variedad de actividades. Se debe aclarar que aunque tenga cualquier tipo de suscripción la asistencia cualquier clase o actividad debe ser previamente programada teniendo en cuenta el cronograma.

CAPITULO N° 7 – ACTIVIDADES CLAVE

Dentro de los objetivos empresariales se encuentra el hecho de ser más competitivos frente a las organizaciones clasificadas como competencia, para ello se plantea la siguiente actividad como aquella que es clave para el modelo de producción de la organización.

- *Resolución de problemas*

Dicha actividad clave, permitirá buscar soluciones en cuanto a estilo de vida, calidad de vida, recreación y salud a nuestro cliente y usuario interno.

- *Cliente:*

Al padre de familia, nuestra actividad organizacional le permitirá garantizar una formación física e integral de su hijo, haciendo que el mismo se forme no solo como un buen ser humano, sino como una persona saludable mediante la práctica de actividad física.

- *Usuario:*

Al niño, nuestra actividad organizacional le permitirá su formación motora y cognitiva mediante la actividad que a esta edad se vive en mayor proporción y la que él disfruta más hacer, a través del juego, la recreación y la lúdica. Igualmente, el aprovechamiento del tiempo libre dejando a un lado las actuales tendencias al sedentarismo.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES CLAVE CPM POLIKIDS				
INTELIGENCIA	FASES	TIEMPO	ACTIVIDAD	MATERIALES
<u>Corporal</u> <u>Kinestésica</u>	Instrucción	10'	Llegada a la recepción y confirmar asistencia	Recepción, Baños (Vestieres)

			preparación para la actividad a realizar	
	Fase Inicial	20'	Activación cardiovascular, realizando juegos o rondas para la preparación de la actividad central	Espacio polimotor
	Fase Central	80'	<p>Actividad enfocada a una habilidad motriz (Salto) donde se realizaran diferentes ejercicios con elementos como el lazo, saltar de un espacio a otro desde una zona llana, después realizar el salto de una superficie alta a otra superficie.</p> <p>Realizar ejercicios aumentando su dificultad, se aumentara la velocidad del ejercicio pero siempre buscando que lo ejecute de manera correcta.</p> <p>Realizar un circuito donde se realicen todos los saltos que se trabajaron desde diferentes superficies y alturas donde él tenga que desarrollar la actividad individual y resolviendo los problemas que se encuentre en el camino.</p> <p>(Cada lapso de ejercicio vendrá con minutos de hidratación)</p>	Espacio polimotor, donde se encuentran colchonetas, colchonetas con figuras geométricas, lazos balones.

	Fase Final	20'	<p>Vuelta a la calma, realizar actividades que disminuya la frecuencia cardiaca, con juegos de rondas y cantos para volver a la calma.</p> <p>Realizar el cambio de vestimenta e hidratación</p>	Espacio polimotor, vestier
<u>Inteligencia Visual - Espacial</u>	Introducción	10'	Llegada a la recepción y confirmar su asistencia	Recepción
	Fase Inicial	30'	Ubicación del material a utilizar, explicación de la combinación de los colores y de cómo realizar su proceso de mezcla con los pinceles, utilizan colores y papel para evidenciar la combinación que se realiza.	Salón de artes, materiales (Pintura, papel, cartulina, pinceles)
	Fase Central	60'	Ahora en el trípode se ubica la cartulina donde se realiza antes una preparación psicológica (Imaginaria) donde el instructor los guie para pintar lo que sienten con su pintura y pinceles, para esto se les dará el tiempo necesario para que realicen la pintura, a mitad del proceso se detendrá para realizar ejercicios de movimiento corporal.	
	Fase Final	20'	<p>Exposición o muestra de su trabajo realizado en la sesión.</p> <p>Ubicación del material y preparación para la salida</p>	Salón de artes

			del lugar	
<u>Musical</u>	Introducción	10'	Llegada al lugar anuncio en la recepción de su asistencia y dirigirse al Salón de Ritmo y Sonido	Recepción y salón de ritmo y sonido
	Fase Inicial	20'	Ejercicios de identificación de sonidos, si son de cuerda, viento o percusión	Salón de ritmo y sonido, guitarra, cuatro, congós, flauta, trompeta, batería, bajo, violín
	Fase Central		Ejercicios de canciones para la concentración con objetos del común como un vaso y seguir una secuencia para generar un ritmo y una melodía. Ahora se incrementa la dificultad utilizando instrumentos musicales y generar el mismo ritmo solo que ahora con instrumentos musicales	Salón de ritmo y sonido, guitarra, cuatro, congós, flauta, trompeta, batería, bajo, violín
	Fase Final		Mostrar el resultado final de la actividad realizada en la sesión y realizar una retroalimentación de lo visto en la sesión.	Salón de ritmo y sonido, guitarra, cuatro, congós, flauta, trompeta, batería, bajo, violín
<u>Lógico Matemática</u>	Introducción	10'	Llegada al lugar, confirmar asistencia y dirigirse al salón Brain Room	Recepción, salón Brain Room
	Fase Inicial	20'	Ejercicios de atención y coordinación para disponer al grupo a las	Salon Brain Room

			diferentes actividades a resolver en el desarrollo de la sesión	
	Fase Central	80	<p>Ejercicios de legos, donde desarrollen su agilidad mental construyendo formas y diseños que el guía les dispondrá a los niños realizar.</p> <p>Ahora se realizara la misma actividad pero con colchonetas de una dimisión más grande donde tenga que realizar un tipo de construcción con ellos y resolver los problemas que se puedan evidenciar en ellos.</p>	Salon Brain Room (Colchonetas, legos, rompecabezas)
	Fase Final	10	Volver a la calma realizando ejercicios de relajación y arreglarse para salir	

- Se plantea las actividades clave por inteligencia a trabajar, de la siguiente forma:

Inteligencia Cinética – Corporal

Circuito de gimnasia
Salón de desarrollo de destrezas
Manipulación de elementos

Inteligencia Musical

Percusión
Música con el cuerpo
Expresión rítmica

Inteligencia Lógico – Matemática

Resolución de situaciones individuales y colectivas
Retos mentales
Circuitos lógicos

Inteligencia Espacial

Dibujo
Exploración del entorno
Expresión artística

Las inteligencias **INTERPERSONAL** e **INTRAPERSONAL** se trabajaran inmersas en las diferentes sesiones puesto que la interpersonal se evidenciara en lo social que se requiere para realizar dichas actividades como fases iniciales y las intrapersonales en las actividades de las fases centrales donde se quiere desarrollar el potencial del niño en cada de las actividades que de lo mejor de sí para desarrollarlas.

CAPITULO N° 8 – ASOCIACIONES CLAVE

- *Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras*

Nuestras alianzas y asociaciones claves, se establecerán con grupos empresariales cuya actividad principal las ejecutan con nuestros clientes y usuarios potenciales, que en este caso son niños, y que no compiten directamente con nuestra actividad comercial. Por esta razón, se plantean tres tipos de empresas y sociedades comerciales como aliados de nuestra compañía. Dichas sociedades son:

- Colegios privados aledaños a nuestro punto de ubicación.
- Centros de salud.
- Cajas de compensación familiar.

Se plantean estas sociedades con el fin del establecimiento de convenios para la prestación de nuestros servicios. No son empresas competidoras, pro son empresas que harán el papel de proveedores del recurso clave para la prestación del servicio, que para nuestro caso, son niños y niñas.

- **Motivadores para la creación de las sociedades**

- Adquisición de recursos y actividades

Se recurre a otro tipo de organizaciones para la consecución de recursos y adaptación de actividades como medio de acción de nuestra organización. Para ello, se obtiene el recurso humano para poder trabajar con el mismo, generando la labor propia de la organización con los recursos de otras organizaciones y la adaptación de actividades a cada recurso con el que se trabaja. Dicho recurso, adquiere este nombre por el hecho de que es el material de trabajo, pero entiéndase que nuestro recurso de labor es el niño como tal, cliente potencial de nuestra actividad comercial.

CAPITULO N° 9 – ESTRUCTURA DE COSTOS

- **TABLA DE RELACIÓN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES**

PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES				
COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Arriendo	2500000	1	2500000
F2	Publicidad	1000000	1	1000000
F3	Limpieza y mantenimiento	1200000	1	1200000
F4	Sueldos	2200000	5	11000000

			TOTAL COSTOS FIJOS	15.700.000
COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Servicio Agua y aseo	500.000	1	500000
V2	Servicio luz	250.000	1	250000
V3	Sueldo por prestación de servicios	1800000	5	9000000
V4				0
			TOTAL COSTOS VARIABLES	9750000
	No. Personas atendidas	100	Costo Variable Unitario	97500
			TOTAL DE COSTOS	25.450.000

Punto de Equilibrio=	$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$
-----------------------------	---

PE =	$\frac{15700000}{351000 - 97500}$
------	-----------------------------------

PE=	61,93293886 Personas atendidas
------------	---------------------------------------

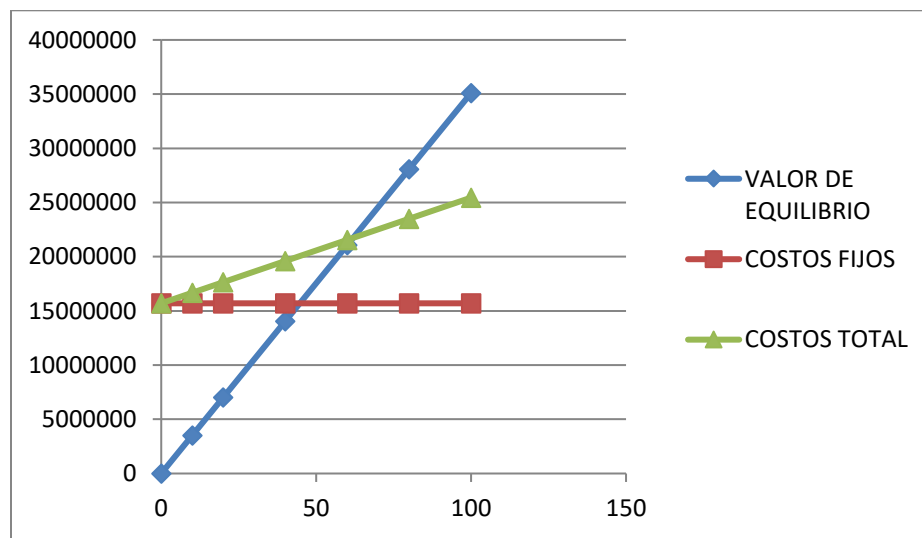
Cuando se logre atender 62 personas se cumplirá con todos los costos de la empresa y se empezara a tener ganancias netas.

Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario
VE =	61,93293886 * 351000
VE=	21738461,54

- **TABLA DE RELACIÓN PRODUCCIÓN – INGRESOS – COSTOS**

<i>PRODUCCIÓN</i>	<i>INGRESOS</i>	<i>COSTOS FIJOS</i>	<i>COSTOS TOTAL</i>
0	0	15700000	15700000
10	3510000	15700000	16675000
20	7020000	15700000	17650000
40	14040000	15700000	19600000
60	21060000	15700000	21550000
80	28080000	15700000	23500000
100	35100000	15700000	25450000

- **GRÁFICO DE RELACIÓN VALOR DE EQUILIBRIO – COSTOS FIJOS – COSTOS TOTALES**



CAPITULO N° 10 – EVALUACIÓN FINANCIERA

- TABLA DE INVERSIÓN INICIAL**

Inversión Inicial=	100000000
--------------------	-----------

Inflación=6% Crecimiento en ventas= 20%
--

Inflación= 6% Crecimiento de egresos= 7%

<u>Flujo de Ingresos</u>	
	A
AÑO	VALOR
1	421200000
2	535766400
3	681494860,8
4	866861462,9
5	1102647781
TOTAL	3607970505

<u>Flujo de Egresos</u>	
	B
AÑO	VALOR
1	305400000
2	346384680
3	392869504,1
4	445592591,5
5	505391117,3
TOTAL	1995637893

<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
	A-B
AÑO	VALOR
1	115800000
2	189381720
3	288625356,7
4	421268871,4
5	597256663,6
TOTAL	1612332612

- RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN:**

RI	
año 1	115800000 (Valor Año 1 Flujo Efectivo Neto)
año 2	305181720 (Valor Año 1 RI + Valor Año 2 Flujo Efectivo Neto)
año 3	593807076 (Valor Año 2 RI + Valor Año 3 Flujo Efectivo Neto)
año 4	1015075948 (Valor Año 3 RI + Valor Año 4 Flujo Efectivo Neto)
año 5	1612332612 (Valor Año 4 RI + Valor Año 5 Flujo Efectivo Neto)

RI=	115.800.000,00	Año 1 RI
	4.825.000,00	RI / 24

RI=	20,7253886	meses	Inv 0 / (Valor RI/24)
-----	------------	-------	-----------------------

- **VALOR PRESENTE NETO:**

Formulación de Datos VPN	
Valor Flujo Efectivo Año 1	115800000
Valor Flujo Efectivo Año 2	189381720
Valor Flujo Efectivo Año 3	288625356,7
Valor Flujo Efectivo Año 4	421268871,4
Valor Flujo Efectivo Año 5	597256663,6
n=	5 años
i=	29%
Inv0=	100000000

VPN=	557.338.946,93
------	----------------

- **TASA INTERNA DE RETORNO:**

TIR	
Inversión Inicial	-100000000
Valor Flujo Efectivo Año 1	115800000
Valor Flujo Efectivo Año 2	189381720
Valor Flujo Efectivo Año 3	288625357
Valor Flujo Efectivo Año 4	421268871
Valor Flujo Efectivo Año 5	597256664

TIR=	164,07%
------	---------

Nota: teniendo en cuenta que la TIR es muy alta quiere decir que el negocio tiene una alta rentabilidad.

BIBLIOGRAFIA

1. Gardner, H. (1998). Inteligencias múltiples. Paidós.
2. Gardner, H. (1993). Inteligencias múltiples. La teoría en la práctica.
3. Antunes, C. (2004). Juegos para estimular las inteligencias múltiples (Vol. 5). Narcea Ediciones.
4. Armstrong, T. (2001). Inteligencias múltiples: cómo descubrirlas y estimularlas en sus hijos. Editorial Norma.
5. De Luca, S. L. (2000). El docente y las inteligencias múltiples. Revista Iberoamericana de la educación, 11.
6. Gardner, H. (2001). La inteligencia reformulada: las inteligencias múltiples en el siglo XXI.
7. Maschwitz, E. M. O. (2000). Inteligencias múltiples en la educación de la persona. Editorial Bonum.
8. Imágenes recuperadas de Google imágenes