



GYM STEP BY STEP

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESA

Responsables:

Michell Daniela Barreto Aguilón

Alejandra Torres López.

Katherine Ruiz Morales.

Asesor:

Juan Carlos Corredor.

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Noviembre 2021

TABLA DE CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	3
<u>NOMBRE</u>	3
<u>LOGOTIPO</u>	3
<u>SLOGAN</u>	3
<u>FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA</u>	3
<u>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</u>	3
<u>CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR</u>	4
<u>CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO</u>	4
<u>CAPÍTULO III: CANALES</u>	4
<u>CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES</u>	4
<u>CAPÍTULO V: INGRESOS</u>	4
<u>CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES</u>	4
<u>CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES</u>	4
<u>CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES</u>	4
<u>CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS</u>	4
<u>CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA</u>	4
<u>LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO</u>	4
<u>REFERENCIAS</u>	5

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo dará a conocer al lector el modelo de negocio Gym Step By Step (centro de estimulación temprana y desarrollo deportivo) el cual nace gracias a la observación y al acercamiento de una de nuestras compañeras a clubes deportivos específicamente de baloncesto, donde los niños de categorías minis y benjamines presentaban muchas falencias en las habilidades de movimiento, cognitivas y sociales las cuales se conocen como destrezas innatas del ser humano; siendo notorio la falta de ser trabajadas, desarrolladas y potencializadas en edades tempranas no solo para un desarrollo normal del deporte sino también para las etapas de la vida y es por esto que se dio la idea de empresa siendo compartida con las otras dos integrantes del grupo generando un gran apoyo y dándose una construcción grupal de la idea.

También se fue construyendo gracias al proceso y al aprendizaje adquirido puntualmente en asignaturas como psicomotricidad la cual es definida por Pacheco (2015) diciendo que es la integración de factores como las interacciones cognitivas, emocionales, simbólicas y sensoriales las cuales están vinculadas mediante el movimiento corporal con el fin de generar una armonía física y psicológica. Por otro lado, tenemos las asignaturas pertenecientes al módulo de recreación e iniciación y formación deportiva, también se da gracias al interés de las integrantes del grupo por trabajar y fortalecer el ámbito del movimiento y todo lo que deriva esto en los bebés y niños, enfocándose en la estimulación cognitiva, física y sensorial, estimulación de habilidades motrices, desarrollo de capacidades físicas, desarrollo y formación deportiva entre otras.

Gym Step By Step como idea de negocio busca satisfacer las necesidades que presentan los niños con respecto a desarrollar y mejorar habilidades innatas del movimiento y cognitivas, capacidad de socialización, identidad y ocio activo. Por otro lado, se pretende innovar mediante la incorporación al proceso de desarrollo del niño; lo que es la iniciación y formación deportiva siendo la primera empresa que preste este servicio desde edades tempranas llevando un proceso coherente y personalizado frente a la escogencia y desarrollo del deporte para cada niño y es por esto que buscamos emprender con Gym Step By Step.

Este proyecto tiene como enfoque la estimulación temprana donde Salas, (2021) aclara que esta es el trabajo que se realiza con el fin de desarrollar y potencializar las habilidades características de las primeras edades de los niños y niñas a nivel físico, mensuales y psicosociales por medio de trabajo enfocado, repetitivo. y por otro lado tenemos el enfoque del desarrollo deportivo (iniciación y formación deportiva) y es que Uribe, (1997) afirma que la iniciación deportiva se entiende como el proceso que se lleva con niños y niñas en edad escolar dónde se infunde la teoría y la práctica de la educación física y los primeros acercamientos al deporte y sus habilidades, todo eso realizado mediante planes y programas organizados para ejecutar durante un tiempo determinado conocido como tiempo de desarrollo y progreso, aquí los niños no solo adquieren habilidades físicas sino intelectuales y sociales.

Mediante el enfoque de la empresa se pretende trabajar con bebés y niños entre cuatro meses y doce años, pero también busca ser una guía en el proceso de enseñanza para el acudiente por medio de las áreas afines al movimiento y los beneficios que este tiene para el crecimiento del niño; Como complemento al desarrollo psicomotriz, buscando potencializar las capacidades condicionales por medio de la iniciación y el desarrollo deportivo.

Gym Step By Step busca ser una empresa novedosa enfocada en el bienestar de la población ya que según Toasa, (2015) afirma que la estimulación temprana realizada con profesionalismo es muy importante para el desarrollo de los niños y que si ésta no se realiza a tiempo puede repercutir de forma negativa en las etapas siguientes del crecimiento. Por esta razón Gym Step By Step se centrará prestar un excelente servicio e impactar positivamente a la población por medio de actividades lúdicas, profesionales del área, evaluación y programación especializada dependiendo necesidades con el fin de obtener excelentes resultados.

Por último con el fin de demostrar autenticidad y confiabilidad frente al nombre de Gym Step by Step y su función se hizo la búsqueda en la página de RUES (Registro único empresarial) este nombre arrojando como resultados nombres similares pero ninguno con este nombre en específico, por tal razón se toma la decisión de escoger el nombre de Gym Step by Step para la idea de negocio en desarrollo.

NOMBRE

Gym Step By Step (Centro de estimulación temprana y desarrollo deportivo)

LOGOTIPO

Figura 1



Torres, A., Ruiz, K., Barreto, M. (2021). Gym Step By Step [Figura 1]. Recuperado de creación propia

El logo es un niño en movimiento junto a implementos que caracterizan varios deportes, principalmente el niño vestido de color azul representa algunos valores como la sinceridad, paz e inteligencia que se pretenden implementar mediante los servicios de Gym step by step, también es la imagen principal del logo ya que es la población a intervenir y muestra nuestra prioridad, los implementos deportivos representan la variedad y calidad de deportes que se les brindaran para su correcta estimulación y desarrollo deportivo.

Color amarillo del nombre y contorno: Este color estimulante que representa habilidades y valores como la armonía, sabiduría, agilidad y la amabilidad transmitiendo alegría, calidez y optimismo.

Color azul de la imagen: Este color transmite frescura, calma, confianza y representa valores primordiales como la sinceridad, inteligencia, paz y pureza.

SLOGAN

“Experiencias y sensaciones únicas”

El slogan fue creado con base a la esencia de la empresa la cual es brindar experiencias y sensaciones de calidad individual y grupal para que el desarrollo y el aprendizaje se den de forma exclusiva y positiva con el fin de garantizar calidad de vida para los participantes.

MISIÓN

Gym step by step, posee distintos estilos de aprendizaje que pretenden ayudar al desarrollo personal, psicomotriz, físico, cognitivo y social de los niños, permitiendo un avance positivo a lo largo de sus etapas de crecimiento.

VISIÓN

Para el 2026 buscamos ser el mejor centro de estimulación y desarrollo deportivo de Bogotá y la sabana, tanto en impacto poblacional como en procesos administrativos y laborales, ser pioneros en la implementación fundamental de este servicio en centros educativos, entes distritales y municipales.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El proceso de formación que caracteriza a la universidad Santo Tomás de Aquino es educar profesionales con principios humanistas que velen por el bienestar e integridad de la sociedad implementando y promoviendo los valores que faciliten un desarrollo integral y social favorable, es por esto que Gym Step By Step garantizará, respetará y promoverá la identidad y características de la formación humanista la cual sirvió como base en la educación de los profesionales del ámbito que estarán vinculados a esta empresa con el fin de respetar y compartir los principios infundidos, siendo esto causal de estricto cumplimiento con respecto a los valores y a la formación integral para así generar un trato hacia los niños y sus acudientes como seres humanos, de tal forma también será veedor de que los clientes cumplan con estas características y valores con el fin de generar un ambiente sano para todos los integrantes de Gym Step By Step.

Haciendo referencia a los profesionales que harán parte de Gym Step By Step se exigirá el cumplimiento de su labor dentro de la empresa donde tendrán que respetar las normas y los deberes a cargo, se exigirá rendimiento frente a su labor con el fin de obtener resultados y cumplimiento de los objetivos; todo esto se exigirá de la mejor forma con respeto y buen trato. Haciendo referencia a los clientes, a estos se les respetará, guiará, y se les prestará el servicio de la mejor manera, transmitiendo los mismos valores y características que identifican a Gym Step By Step.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Gym Step By Step se encargó de realizar una investigación de mercado en busca de empresas relacionadas con las temáticas de trabajo que se mantienen, esta investigación se enfocó en las empresas

que están constituidas en la ciudad de Bogotá D.C, encontrando 7 de empresas que prestan servicios similares a la de Gym Step By Step, pero no se encontraron resultados de empresas que presenten amenaza directa con nuestros servicios, metodología y función formativa.

Tabla 1

Empresas de estimulación temprana en la ciudad de Bogotá

NOMBRE	DIRECCIÓN	ESTIMULACIÓN TEMPRANA	DESARROLLO DEPORTIVO
Centro de estimulación infantil genios SAS	Ak. 50 #45A -29	Si	No
Centro de estimulación temprana little brains SAS	Calle 80 sur 8 - 32	Si	No
Centro de estimulación y desarrollo infantil plop SAS	Diag. 55 No 3C - 05	Si	No
Fun Club, el club de los niños	Carrera 7B Bis #142	Si	No
Happy Baby centro de desarrollo infantil	Cra. 58 #131a - 36	Si	No
Kaiku desarrollo infantil	Cra 20 #106A - 80 Lc 1	Si	No
Gymboree	Cra 9a No. 134 b- 17	Si	No

Mediante la investigación de mercado y recolección de datos que se muestran en la [tabla 1] se identifica que la ciudad de Bogotá cuenta con 7 empresas en funcionamiento enfocadas a la estimulación temprana pero ninguna de estas cuenta con el servicio adicional de desarrollo deportivo (iniciación y formación deportivo), haciendo que Gym step by step sea innovadora en su razón como empresa. GYMBOREE es considerada la empresa con mayor similitud en cuestión de servicios enfocada en estimulación temprana; y es que esta empresa es conocida nacional e internacionalmente por el tiempo que lleva funcionando el cual es de unos 40 años y también por sus servicios caracterizados por llevar la gran mayoría por medio de la música y juego, en Bogotá cuentan con 5 sedes y siento la de cedritos la más próxima de Gym step by step, Gymboree tiene mensualidades entre \$430.000 pesos y trimestres entre \$1.100.000 pesos con membresía de \$250.000 pesos.

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

El centro de estimulación temprana y desarrollo deportivo Gym step by step, posee una variedad de proposiciones de valor las cuales según Peiró, (2018) afirma que son estrategias que pone en marcha

la empresa para distinguirse de sus competidores por algo en concreto y así obtener el beneplácito del público. Se trata de destacar en que es mejor un negocio y cómo va a beneficiar eso a las personas que utilicen esos servicios o productos y no los de la competencia.

En la actualidad la tecnología se está convirtiendo en algo fundamental del día a día, incrementando el sedentarismo de las personas, a esto se le suma la pandemia de COVID-19, donde la presencialidad y las diversas relaciones interpersonales que solían mantenerse fueron interrumpidas de manera indefinida, es por esto que como empresa se implementan estrategias para el desarrollo integral de los niños por medio de las actividades lúdicas.

El centro de estimulación temprana y desarrollo deportivo “Gym step by step” Se centra en desarrollar las habilidades básicas, en primera infancia donde el niño pueda fortalecer las mismas por medio de actividades lúdicas, dando lugar a las diferentes etapas de crecimiento, permitiendo la exploración de vivencias y experiencias a partir de las actividades;

esta empresa divide sus proceso con los infantes de la siguiente manera

Fun Club: Este servicio es para los bebés desde los cuatro meses donde se comenzará la estimulación sensorial

Resourceful Kids: para los niños de uno y dos años con la potencialización de las habilidades motrices básicas

Future Kids: Para niños de tres a cinco años donde se les dará una aproximación deportiva, brindando herramientas de diferentes disciplinas deportivas

Playtime: Niños de 7 años en adelante donde la formación deportiva es específica.

Novedad: Gym step by step posee un valor para el cliente ya que es el primer centro de estimulación temprana e iniciación deportiva en la ciudad de Bogotá que involucra a la primera infancia en el desarrollo de habilidades motrices básicas con variedad de modalidades deportivas.

Desempeño: Gym step by step se identificará por medio de la variedad de estrategias y metodologías en las diferentes etapas de crecimiento, de esta manera se potenciarán las capacidades condicionales, físicas y coordinativas desde una edad temprana aportando un buen desarrollo de estas en diferentes modalidades deportivas.

Diseño: Dependiendo del estadio de cada niño este será vinculado de acuerdo a sus necesidades en los programas anteriormente mencionados.

Marca/ Status: La empresa Gym Step By Step Es la marca #1 en Colombia, es la primera en implementar un centro de estimulación temprana e iniciación deportiva en diferentes modalidades deportivas. Se le da opción a los niños para que puedan escoger su deporte de preferencia y profundizar en este.

Uno de los beneficios de Gym step by step brinda un servicio único donde se admiten niños desde los cuatro meses ya que este es uno de los mejores estadios para potenciar las habilidades básicas, a medida que el niño crece y adquiere el desarrollo de las capacidades, se le da la oportunidad de evidenciar y experimentar diferentes deportes por medio del juego. Otro beneficio es que el niño es el que decide qué modalidad deportiva desea perfeccionar, el centro da la opción de seguir participando en la iniciación de las demás modalidades.

CAPÍTULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

Becerra en el (2018) define que un segmento de mercado es un método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales en distintos grupos, los cuales, permiten que las empresas puedan enviar mensajes personalizados a las audiencias correctas. La segmentación como término general puede dividirse en otras grandes categorías como segmentación por ubicación, u otras categorías más precisas como segmentación por edad.

La segmentación geográfica Según Thompson, I. (2005) es el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización. De esta manera La segmentación Geográfica del centro de estimulación temprana “Gym step by step” Se encuentra en el norte de Bogotá, en el barrio Cedritos, a la rotonda del Parque público autopista norte.

[Figura 2]

Uno de los datos más importantes que encontramos fue que En la localidad de Usaquén se da un ponderado de la cantidad de la población, siendo para el sexo femenino 49.626 y para el masculino 48.341 y la población esencial en niñas es de un 15.420 y niños 15.062 donde son los bebés de 4 meses en adelante, los cuales no tienen ninguna actividad que desarrolle sus habilidades básicas por el desconocimiento de los padres. Recuperado de página del dane, 2021

El centro de estimulación temprana está en el mercado segmentado dado a que de acuerdo a la edad de los niños estos van a tener que ingresar a un programa para poder generar las diferentes habilidades propuestas por el centro. De igual manera se observa el mercado multilateral por la participación de clientes y usuarios, ya que el servicio lo compran los padres de familia, pero los que consumen el servicio son los niños que disfrutan del bienestar de este.

CAPÍTULO III: CANALES

Para Sánchez (2015) los canales de distribución son aquellas fases o procesos que requiere el servicio o producto, para llegar a manos de su cliente potencial; es decir, todo lo que este pasa para partir de manos de su fabricante, hasta llegar al consumidor.

Mediante los canales de información, la empresa establece contacto con los clientes potenciales, reconociendo este como un servicio que se brinda mediante canales directos e indirectos, al igual que propios o mediante una empresa prestadora del servicio . Gym step by step hará comunicación con sus clientes de manera directa, permitiendo el contacto y la cercanía dentro de la personalización de servicios dependientes de los usuarios; este contará con distintos canales de comunicación como lo son: WhatsApp, Facebook, Instagram, Correo electrónico y página web.

El canal de información contará con la ejecución y manejo de las redes sociales por parte del club, donde el cliente puede establecer un contacto directo con el gym y mediante estas herramientas facilitadoras en la comunicación, recibir o generar información a partir de las mismas. Gracias a la facilidad que brindan estas redes sociales y los distintos métodos de comunicación que fueron establecidos de manera previa, el gym da a conocer las características que posee como empresa, tanto de la parte administrativa y logística y también de los temas explícitamente deportivos. Dentro de los canales

físicos, el gym step by step cuenta con posters, folletos y volantes que son una herramienta de fácil y máxima difusión.

Mediante el canal de evaluación, los clientes del gym podrán hacer uso de su voz como clientes y calificar su experiencia con el servicio que les fue brindado. Este canal podrá ser ejecutado de manera virtual y/o en físico, será creado un cuestionario con diversas preguntas que permiten dar conocimiento de lo que el cliente percibe del servicio de la empresa; igualmente se cuenta con un buzón de sugerencias que permite recibir las diferentes percepciones y comentarios que el cliente posee acerca del servicio.

Dentro del canal de compra, el gym step by step hará ejecución de la compra del servicio de manera presencial (en efectivo) o por medio de transacción bancaria, esta puede ser a las cuentas de banco de la empresa o por medio de aplicaciones bancarias, tales como Nequi, DaviPlata, entre otras; estas posibilidades con el fin de crear y brindar facilidades para el cliente en el momento de ejecutar la compra del servicio, desde el momento en el que se adquiere un contrato de servicio con el cliente, el gym garantiza procurar con la integridad, calidad y confianza en el buen servicio que será brindado.

Pasando al canal relacionado a la post-venta, el gym step by step ofrece a sus clientes productos o servicios anexos al enfoque principal de la empresa, como primera medida ofrecemos seguimientos explícitos al desarrollo del niño con apoyo del padre, de manera que la comunicación directa que se cree con este, nos permita obtener información del niño adicional a la captada en nuestras sedes; los medios de comunicación para la interrelación de datos podrá establecerse en un acuerdo con el padre de familia o acudiente, sin embargo ofrecemos redes sociales directas como WhatsApp y opciones como el correo o formularios (electrónicos o físicos) que nos ayuden con esta recolección para el seguimiento del aprendiz.

Las relaciones interpersonales son esenciales para el desarrollo del niño, es por eso que dentro de la empresa se generan espacios de esparcimiento y socialización de los niños, de manera que sea integral el proceso evolutivo del niño. Dichos espacios son adicionales a las horas de trabajo enfocado en condiciones especiales que se quieran trabajar a lo largo del proceso. Dentro de los diferentes espacios, en ocasiones se requieren elementos relacionados con la vestimenta que puedan ensuciarse o con una comodidad específica para diferentes ejercicios y ocasiones, dadas las condiciones, le ofrecemos a los

padres comodidad por medio de nuestra uniformidad. Esta puede ser adquirida en nuestras sedes o desde casa por medio de los diversos canales de comunicación mencionados anteriormente.

A pesar de enfocarnos en un servicio integral dentro de nuestras sedes, consideramos importante el trabajo en equipo, es decir, nos apoyamos en los padres para dar complemento al proceso en casa, de esta manera como empresa brindamos diferentes herramientas de estimulación motriz, sensible y demás que se trabajan dentro del programa, para así añadir horas de trabajo, facilitar el aprendizaje y fortalecer procesos de enseñanza.

Tabla 2

Horarios de las sesiones

HORARIOS	
NOMBRE	HORAS
Fun Club	8:00 AM - 9:00 AM / 9:10 AM- 10:10 AM
Resourceful Kids	10:20 AM - 11:20 AM / 11:30 AM - 12:30 PM
Future Kids	12:40 PM - 13:40 PM / 13:50 PM - 14:50 PM
Playtime	15:00 PM - 16:00 PM / 16:10 PM - 17:10 PM

Los horarios que se manejan dentro del Gym Step By Step se brindan de la manera anteriormente expresada en la tabla, de forma que se brindan dos horarios dependientes de la cantidad de personas que se encuentren como demandantes de dicha categoría y horario de nuestras actividades, vale igualmente aclarar y resaltar que el máximo de persona por grupo de entrenador es de doce personas.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Un cliente es una persona o grupo de personas que consumen /compran los productos o servicios que se le son brindados. (Quiroa, 2019). Es por eso que los clientes son la prioridad del gym step by step, tenemos las mejores ideas, brindamos comodidad, confianza, seguridad y calidad en nuestros servicios, permitiendo y garantizando la felicidad y continuidad de nuestro cliente al servicio. Al ser un centro de estimulación temprana, se ofrecen beneficios a futuro para el niño y sus padres, poder avivar las diferentes capacidades y percepciones del niño le permitirán obtener un desarrollo completo conjunto

con el fortalecimiento de relaciones interpersonales mediante las interacciones establecidas dentro del gym.

La innovación en cuanto a los diferentes servicios que se ofrecen dentro del gym, permiten captar la atención de los clientes, de manera que estos puedan identificar y vivir las etapas del niño de la mejor forma, garantizando que el desarrollo sea acorde con las etapas sensibles de cada una de las fases motrices, sensibles y perceptivas del niño; la exclusividad del servicio, las diferentes formas de acceso, el personal y todo el planteamiento de la empresa, permiten brindar la confianza y estabilidad necesaria para generar confianza en nuestros clientes potenciales, es por esto que la fidelización de nuestros clientes trae consigo beneficios de diferentes índoles a lo largo del proceso de estadía de los niños y confianza de los padres.

Mediante el uso de estrategias como referidos, compartir su experiencia y hacerla pública, nos permite igualmente hacer una conexión cliente- empresa, donde este nos ayude a captar la atención de nuevos clientes potenciales mientras recibe beneficios exclusivos por su fidelidad, representada en su permanencia.

Dentro de la empresa, se generan diversas estrategias que permiten el crecimiento y permanencia en el mercado de la misma, dentro de las cuales se identifican claramente cuatro; para iniciar la captación de clientes se hará mediante la difusión constante de nuestros servicios, ya bien sea por parte de la empresa o por medio de nuestros clientes con el fin de obtener los beneficios que son brindados mediante los referidos. Por otra parte, la fidelización por parte de los clientes se establece en el momento de afirmar la permanencia dentro del programa y garantizar la calidad y aumento de nuestros servicios. El aumento de las ventas y la estimulación de estas viene relacionado con la confianza que el padre como comprador del servicio y la tranquilidad que siente este en dejar su niño bajo nuestra supervisión en el momento de la prestación del servicio, relacionamos directamente nuestros beneficios y servicios post-venta de manera que el cliente se permita identificar estos servicios y los tenga en cuenta en el momento del desarrollo del programa y así sacarles la ventaja deseada.

Las posibilidades y ventajas de nuestros servicios, se extienden no solamente a las sedes del gym step by step, también contamos con las posibilidades de disfrutar la experiencia a domicilio y de manera virtual con previa reserva y asignación, de manera que se permita dar la mejor atención de calidad a

nuestros clientes. Adaptarse a las condiciones y necesidades del cliente en estos sucesos de pandemia, es una de nuestras mayores prioridades como proveedores de un servicio completo y complejo. El cliente cuenta con un personal de calidad que brinda una atención personalizada- semi personalizada de manera que pueda cubrir las necesidades del niño y del padre.

Teniendo en cuenta las diversas categorías de relaciones con clientes, se instauran dentro del programa algunas que nos ayudan de manera directa con la prestación del servicio dependiendo del que haya sido seleccionado por el cliente. Dentro de las asistencias con el cliente, se ofrecen los dos tipos de asistencia que se generan, por un lado la asistencia personal, nos permite establecer la cantidad de niños por grupo (máximo 12 niños por grupo) y horario de servicio, de manera que a partir de las habilidades a desarrollar o la planeación del día, cada entrenador recibe y genera el desarrollo de la planeación del día de acuerdo a la cantidad de participantes en la misma; mientras que dentro de la asistencia dedicada, se encuentran los servicios virtuales o de domicilios, donde el cliente tiene el poder único del desarrollo de ese espacio y el entrenador se encuentra enfocado únicamente a este servicio de manera explícita.

Considerando las diversas comunidades que se encuentran en torno a este tipo de servicios y en foco al desarrollo del niño, Gym Step By Step hará parte de los congresos, charlas o diplomados que se generen con el fin de ampliar los conocimientos de nuestros entrenadores y darles la posibilidad de especializarse aún más en el ámbito.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Los ingresos generados por el empresario, son aquellos resultantes del anexo de la producción y prestación del servicio terminado, ya bien sea en representación semanal, mensual o anual; para poder generar ingresos y establecer la empresa, se requiere una escalada en la compra del producto de manera que finalmente genere ganancia. (Keynes, 1936). Sumado a esto, se considera que la suma de ganancias y el costo de la producción son aquellos factores que le permiten a la empresa una ganancia global y así mismo un crecimiento de ingresos.

El Gym Step By Step genera diversos ingresos, estos dependen principalmente de la prestación del servicio y los costos que se encuentran establecidos dentro de los mismos, siendo este el enfoque principal para el soporte y permanencia en el mercado, se da a partir de los diversos servicios, paquetes o condicionantes del servicio, es decir, los sobre costos por la personalización del servicio, el enfoque,

entregas de informes del mismo y más. Los servicios ofrecidos por la empresa, se basan en la estimulación motora y social de los bebés y niños en desarrollo, esto basado en la programación ejecutada a partir de la individualización en la evaluación de cada una de las etapas y fases sensibles del niño dentro del programa del desarrollo motor. Habilidades como la coordinación, la velocidad y el equilibrio son algunos de los grandes grupos motores que se trabajan a partir de diversas edades y según el desarrollo de cada niño. Agregado a esto, encontramos servicios de entrenamiento enfocados al deporte de gusto del menor, es decir, el enfoque de algunas de estas actividades en edades avanzadas, con el fin de realización de procesos de iniciación y formación deportiva dentro del Gym Step By Step.

Igualmente como empresa nos apoyamos en los servicios y productos ofrecidos por medio del canal post-venta donde encontramos elementos de soporte para el proceso de desarrollo del participante.

Basándonos en la investigación de mercados, Gym Step By Step trae consigo una oferta única dentro del mercado, encontrando el enfoque deportivo como una forma de sobresalir sobre los distintos centros de estimulación encontrados en la ciudad de Bogotá, D.C. A partir del análisis dentro de la variabilidad de precios de la competencia, los lugares de ubicación y demás características que poseen, se toma la decisión de establecer nuestros precios de la siguiente manera, de forma que los precios con los adversarios sean comparados, pero se encuentre un plus en nosotros al contar con un enfoque deportivo dentro del desarrollo de la estimulación del niño.

Tabla 3
Ingresos

COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.
1	Evaluación funcional/ corporal (\$50.000)	25.000
2	Planificación y estructura del proceso	200.000
3	Personalización / Domicilios.	280.000

Dentro de las características del servicio, se les ofrecerá a los clientes una suscripción mensual, que deberá ser cancelada con el fin de la continuidad y prestación del servicio de manera oportuna, siendo así un ingreso recurrente; de las diversas estrategias generadas, algunas ofrecen descuentos y beneficios por pagos generados dentro de las fechas idóneas con el fin de generar confianza y fidelidad por parte de los padres de familia, quienes son las personas que obtienen el servicio. El establecimiento de los precios y las ofertas generadas para cada uno de los servicios que el Gym ofrece depende plenamente de los condicionantes que presente la prestación del servicio, esto en concordancia con los horarios y establecimientos que queden establecidos; esto nos lleva a precios variables dentro de la prestación del

servicio. Al considerar los estamentos anteriormente mencionados, se debe realizar la aclaración de los dos ingresos que Gym Step By Step va a obtener a lo largo de sus proyectos; en primera medida, encontramos la prima por suscripción que es aquella que se da a partir de la prestación de los diversos servicios que se ofrecen como empresa, es decir nuestra base y el centro del negocio dentro de la creación de este proyecto. Por otro lado, la venta de activos se encuentra presente en los servicios postventa que se le ofrece a nuestros clientes, es decir, los implementos anexos al proceso de desarrollo y estimulación que pueden ser adquiridos dentro de nuestras instalaciones.

Tabla 4
Ingresos mensuales.

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROMEDIO	INGRESOS PROMEDIO
1	Evaluación funcional/ corporal (\$50.000)	25.000	30	\$750.000
2	Planificación y estructura del proceso	200.000	20	\$5.600.000
3	Personalización / Domicilios.	280.000	10	\$2.800.000
TOTAL INGRESOS				\$9.150.000

En el Gym Step by Step tenemos diferentes ingresos, los cuales son brindados a partir de nuestra prestación del servicio, para iniciar el precio de la evaluación funcional/ corporal presenta dos variantes, la primera que tiene un costo de \$50.000 COP, es por la evaluación inicial del proceso del niño dentro del Gym, mientras que la segunda variante que presentamos es la que refiere a la evaluación cada dos meses de la progresión de los niños dentro del Gym. Por otra parte, la planificación y estructura del proceso es el precio referente a la planificación específica de cada programa en el cual el niño se encuentre, esta cuenta con beneficios dentro de las instalaciones del Gym y le permite al niño desenvolverse de manera integral; finalmente, la personalización y domicilios del servicio, se refieren a la asistencia dedicada a cada niño que adquiere el servicio, esta presenta un sobre costo adicional ante la planificación y estructuración teniendo en cuenta los costos de transporte, traslado de materiales y demás comisiones añadidas dentro de este proceso.

Tabla 5
Ingresos anuales

		VENTAS DEL PRIMER AÑO													
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
1	Evaluación funcional/corporal	\$50.000	16	18	20	22	24	30	33	35	37	39	41	45	30,00
2	Planificación y estructura del progreso	\$200.000	12	13	14	15	17	20	22	23	24	25	26	29	20,00
3	Personalización / domicilios	\$280.000	4	5	6	7	7	10	11	12	13	14	15	16	10,00

Dentro de los ingresos anuales que presenta el Gym Step By Step, es importante tener en cuenta la variación que se presenta dentro de la evaluación funcional/corporal, estas variaciones refieren a los

ingresos presentados por medio de la misma mes a mes, ya que las persona quienes ingresan por primera vez, deben hacer la cancelación de un total de \$50.000 COP, mientras que quienes tienen permanencia y están realizando la evaluación periódica para revisión del progreso del niño, deben realizar la cancelación de \$25.000 COP. El resto que se encuentra representado en la tabla es la expectativa de lo que se tiene en vistas para las ventas al primer año de funcionamiento. Se espera que para los meses de vacaciones (Julio/ Diciembre), el flujo de niños que ingresen al Gym sea mayor, en vísperas de aprovechar esos espacios de tiempo libre que tienen los niños en dichas épocas.

CAPÍTULO VI: ASOCIACIONES CLAVES

Para Osterwalder y Pigneur (s.f) “ Las asociaciones claves son la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio para reducir riesgos o adquirir recursos” (p.38). Para Gym step by step es primordial brindar un servicio único e inigualable y es por esta razón que se buscaron dos tipos de sociedades, las cuales son:

- **Coopetencia:** Son alianzas entre competidores directos o similares buscando el fin de fortalecer y beneficiar ambas partes siendo un complemento entre sí, también garantizan un mejor y más amplio servicio para los clientes gracias a su cooperación.

Clubes deportivos como:

[Figura 3]



Claudia. (2021). Club de baloncesto Booz [Figura 3]. Recuperado de instagram

[Figura 4]



Club deportivo atlético BANFIELD (2021). Club deportivo atlético BANFIELD [Tipo]. Recuperado de instagram

[Figura 5]



Gustavo Gómez (2021). VISSEL volley club [Figura 5]. Recuperado de Instagram

[Figura 6]



Hernando Bohorquez (2015). Black Hawk Ultimate Club [Figura 6]. Recuperado de Instagram

La asociación clave de cooepetencia se harán con empresas relacionadas al ámbito deportivo, específicamente clubes enfocados a un solo deporte; teniendo una balanza de beneficio mutuo, donde Gym step by step trabajara en la formación de habilidades fundamentales de cada niño y niña en sus edades tempranas para que cuando ellos terminen el proceso aquí se pueden direccionar y ser enviados a clubes deportivos para que puedan seguir su desarrollo ya deportivo en estos lugares, estas asociaciones se realizarán con clubes especializados en baloncesto (Club de baloncesto booz), fútbol (Club deportivo atlético BANFIELD), voleibol (Vissel volley club), ultimate (Black hawk) las cuales serán motivadoras de optimización y economía a escala de es aquí donde ellos se benefician con nuevos integrantes e ingresos y nosotros como empresa recibiremos un porcentaje de la inscripción de los usuarios enviados.

- Relaciones de comprador-suplidor: Se pretende hacer alianza con empresas que busquen suplir con indumentaria tanto a la empresa, trabajadores y clientes, con este tipo de asociación se garantiza, uniformidad, calidad, economía y reconocimiento.

[Figura 7]

Empresa de uniformes



Michael Nieto (2019). AUTEM [Figura 7]. Recuperado de Instagram

[Figura 8]

Empresa de indumentaria y deportes



Bustamante Deportes (1983). Bustamante Deportes [Figura 8]. Recuperado de página oficial

[Figura 9]

Empresa de indumentaria y deportes



Decathlon (1976). Decathlon [Figura 9]. Recuperado de página oficial

[Figura 10]

Empresa de indumentaria y deportes



Mundo Olimpico (1986). Mundo Olimpico [Figura 10]. Recuperado de página oficial

La segunda asociación clave que se manejara es la de relaciones de comprador-suplidor que se realizará con la empresa textil AUTEM como motivadora de optimización y economía a escala, encargada de la dotación de indumentaria tanto para los trabajadores de Gym step by step y de prendas de excelente calidad y marcadas con nuestro logo, nombre o slogan tales como camisetas, gorras, bodys, delantales, etc que se venderán para nuestro público, esta asociación se plantea por la razón de tener un solo proveedor que nos maneje precios mayoristas, una excelente calidad y respaldo en prendas y así tener beneficio en calidad y postventa en Gym step by step, por otro lado tenemos las empresas que serán puntos de referencia para la compra de insumos de papelería, material deportivo y de estimulación tales como Bustamante, Decathlon, Olímpicos, estas como motivadoras de optimización y economía a escala, por último la empresa Sura como motivadora de reducción de riesgo e incertidumbre la cual será la proveedora del plan empresario SURA que nos brindara servicios para la empresa y terceros que estén en el lugar. (logotipos de decathlon etc...)

Para Gym step by step es muy importante contar con asociaciones que brindan estabilidad, garantía y buen servicio para ambas partes, y es por esto que para un buen resultado y desempeño comercial estas asociaciones se harán bajo buenos resultados de ingresos y egresos, también se mantendrán si arrojan resultados favorables para ambas partes, todo esto con el fin de garantizar la sostenibilidad de Gym step by step y la de sus socios.

CAPÍTULO VII: RECURSOS CLAVES

Para que toda empresa funcione de manera correcta se debe realizar un trabajo de recursos clave con el fin de generar un orden. Según Osterwalder y Pigneur (s.f) los recursos claves son los activos que todo modelo de negocio debe formular para funcionar, ya que mediante esto garantiza de una u otra forma un orden para impulsarse y permanecer en el mercado. Para Gym step by step es primordial mantener un orden frente a su formación como empresa y es por esto que se realizó la explicación de los recursos que se necesitan para su iniciación como empresa, estos insumos y demás se caracterizan por poseer precios del año 2021. Los recursos claves son los siguientes:

- **RECURSOS FÍSICOS**

En este recurso se pretende tener en concreto lo que necesita la empresa para un buen funcionamiento como claro ejemplo tenemos lo que dice Osterwalder y Pigneur (s.f) “En esta categoría se incluyen los activos físicos, como instalaciones de fabricación, edificios, vehículos, máquinas, sistemas, puntos de venta y redes de distribución” (p.35).

Tabla 6
Recursos físicos, cantidad, valor unidad y valor total

RECURSOS FÍSICOS	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Casa de dos niveles (Arriendo)	1	1.500.000	1.500.000
Computador portátil	1	1.500.000	1.500.000
Escritorio	2	150.000	300.000
Sillas para escritorio	2	150.000	300.000
Sillas tandem 4 puestos	1	350.000	350.000
Impresora	1	300.000	300.000
Uniformes (Sudadera)	5	70.000	350.000
Colchoneta plegable	10	30.000	300.000
Gimnasio en espuma	1	1.000.000	1.000.000
Tapete de foam	3	18.000	54.000
Set de pintura y texturas	10	25.000	250.000
USB	3	10.000	30.000
Set balones de texturas y sonidos	3	100.000	300.000
Juegos didáctico	10	40.000	400.000
Carpa túnel piscina	2	80.000	160.000
Libros de bebés y niños	10	15.000	150.000
Plastilina no tóxica	10	3.000	30.000
Lana	10	10.000	100.000
Caja de marcadores	3	15.000	45.000
Tempera no toxica	5	10.000	50.000
Rollo de papel kraft	2	20.000	40.000
Papel higiénico	6	1.500	9.000
Kit de emergencia	2	60.000	120.000
Extintor	2	50.000	100.000
Resma de papel	1	10.000	10.000
Parlante	1	500.000	500.000
Espumas	10	1.000	10.000
Pinceles	10	500	5.000
Rodillos	10	1.500	15.000
Conos	20	3.000	60.000
Platillos	20	2.000	40.000
Escaleras de piso	3	20.000	60.000
Balones de goma	10	3.000	60.000
Pelotas de tenis	20	2.000	40.000
Paquete de pelotas de plástico	3	15.000	45.000
Aros	10	3.000	30.000
Kit de entrenamiento	20	60.300	1.206.000
VALOR TOTAL			9.819.000

Gym step by step busca ser una empresa sostenible, con buenos resultados, gran impacto social y comercial, por tal razón pretende tener un espacio en alquiler mensual que se encuentre en un lugar estratégico con fácil accesibilidad donde desempeñar sus servicios, por otro lado en la tabla 3 también se ven reflejados los recursos físicos a nivel de material, seguridad y tecnológicos que se busca tener para un mejor resultado y un excelente servicio, arrojando un total del \$9.819.000 de pesos.

- RECURSOS INTELECTUALES

Los recursos intelectuales según Stewart (1998) son el capital intelectual que contiene todos los conocimientos que forman la empresa y que son compartidos e infundidos a los empleados. Para el funcionamiento legal de Gym step by step se necesita registrar derechos en Sayco y Acinpro con un costo anual de \$317.500 pesos Colombianos para reproducir canciones que ayuden al desarrollo de las sesiones

y al entretenimiento, por otro lado la empresa necesita un licencia anuales de Office empresarial el cual tiene un costo de \$330.000 pesos, para un total de \$647.500 anuales.

Tabla 7

Recursos intelectuales, costos

RECURSOS INTELECTUALES	TOTAL POR RECURSOS
Sayco y Cimpro	317.500
Lincencia Office anual	330.000
TOTAL	647.500

- **RECURSOS HUMANOS**

Garcés (1999) afirma que los recursos humanos hacen parte de un grupo que se constituye de tres partes importantes de la empresa y que estos son la parte fundamental de la empresa siendo destacado por el capital humano que hace la esencia de la empresa. Es por esto que Gym step by step establece su grupo de trabajo de la siguiente manera.

Tabla 8

Recursos humanos, funciones, cantidad y salarios.

CARGO	ACTIVIDADES A REALIZAR	CANTIDAD	SALARIO	TOTAL SALARIOS
Gerente general	Se encarga de tomar decisiones para la empresa con el fin de cumplir con sus metas y objetivos, ayuda a fomentar y liderar un excelente desempeño general, por otro lado, se encarga de representar a la empresa ante otras entidades, debe realizar la planeación de actividades para desarrollar en la empresa, ordenar y delegar los recursos para un buen funcionamiento.	1	1.500.000	1.500.000
Entrenadores deportivos	Junto al pedagogo infantil deben planear, organizar y ejecutar las sesiones, se encargan más que todo del enfoque de desarrollo deportivo y apoyan a la estimulación temprana, se encargan de llevar el proceso de cada usuario donde se tenga una documentación de logros, problemas, metas, objetivos, etc. Garantizan el buen servicio y el buen trato tanto de los usuarios como de los trabajadores.	1	1.300.000	1.300.000
Pedagogo infantil	Junto a los entrenadores deportivos deben planear, organizar y ejecutar las sesiones, se encargan más que todo del enfoque de estimulación temprana y apoyan el de desarrollo deportivo, se encargan de llevar el proceso de cada usuario donde se tenga una documentación de logros, problemas, metas, objetivos, etc. Garantizan el buen servicio y el buen trato tanto de los usuarios como de los trabajadores.	1	1.300.000	1.300.000
VALOR TOTAL			4.100.000	

En la tabla 8 se nombran los profesionales y capital humano que se necesita en Gym step by step para que su desempeño y servicio sea único y excelente, nombrando ocupación, actividades a realizar cada uno de estos, salario por profesión y valor total que se destinará a la totalidad de empleados que harán parte de esta empresa, arrojando así un total de \$4.100.000 de pesos.

● RECURSOS ECONÓMICOS

Los recursos económicos son considerados un punto de partida con los que la empresa deberá arrancar su funcionamiento y como lo dicen Osterwalder y Pigneur (s.f) “algunos modelos de negocio requieren recursos o garantías económicos, como dinero en efectivo, líneas de crédito o una cartera de opciones sobre acciones, para contratar a empleados clave”(p.35). Gym step by step por medio de la tabla 4 refleja los recursos económicos que se necesitan para arrancar como empresa.

Tabla 9
Recursos económicos.

RECURSOS	TOTAL POR RECURSOS
Recursos físicos	9.819.000
Recursos intelectuales	647.500
Recursos humanos	4.100.000
TOTAL RECURSOS ECONOMICOS	14.566.500

Para la apertura, funcionamiento y equipamiento de Gym step by step se necesitan \$14.566.500 pesos colombianos según las tablas de recursos clave, pero a este valor se le suman los valores de mantenimiento (aseo) y servicios públicos para un total de \$15.159.569. adicionando un 20% del total que serían \$3.031.913 pesos como dinero en caja menor para sucesos de fuerza mayor, por lo cual el valor final que se debe tener como inversión inicial es de \$18.191.482 para ello cada una de las integrantes y creadoras de esta empresa harán aportes personales de \$6.063.827 adquiridos mediante ahorros para solventar el total del valor inicial para la creación de Gym step by step.

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES.

El desarrollo y sostenibilidad de una empresa, está directamente relacionada a la selección y ejecución de actividades o servicios que son brindados, los cuales a su vez cumplen las necesidades de los clientes. Dichas actividades son las que permiten los ingresos y brindan funcionalidad y estabilidad en el momento de emprender un negocio. (Osterwalder y Pigneur, 2011). Es por esto, que este capítulo permite ampliar en los servicios, las actividades y las diversas fuentes de ingresos que se van a presentar en el desarrollo del Gym Step By Step, de esta manera, se permiten identificar las diversas etapas que el producto presenta, la solución de problemas que este brinda y la conexión que se brinda a cliente por medio de los canales de relacionamiento.

Gym Step By Step ofrece servicios de estimulación temprana, permitiendo un desarrollo integral de los niños de acuerdo a las fases sensibles del desarrollo planteadas para cada una de las habilidades motoras y de interacción social.

Fases sensibles en el entrenamiento deportivo.

EDAD		6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CUALIDADES PSICO-MOTORAS (COORDINATIVAS)	CAP. APRENDIZAJE MOTOR										
	CAP. DIFERENCIAL Y CONDUCTA										
	CAP. DE REACCIÓN ACUSTICA Y ÓPTICA										
	CAP. ORIENTACIÓN ESPACIAL										
	CAP. RITMO										
	CAPACIDAD EQUILIBRIO										

CUALIDADES CONDICIONALES	RESISTENCIA										
	FUERZA										
	VELOCIDAD										
	FLEXIBILIDAD										
COMPON. PSICO-COGNITIVOS	CAP. AFECTIVO COGNITIVA										
	IMPULSOS DE APRENDIZAJE										

Fases sensibles en el entrenamiento deportivo. (Martín, 1982).

Las fases sensibles, son aquellas edades o etapas del niño, donde es el momento óptimo para la enseñanza, mejora y perfeccionamiento de habilidades motrices específicas, relacionadas tanto a la vida cotidiana como a la vida deportiva, el trabajo del Gym Step By Step es laborar de acuerdo a las edades establecidas de manera teórica, con el fin de llevar a la práctica a unos niños integrales respecto al desarrollo motor y el desenvolvimiento de habilidades motrices básicas y específicas, estas representadas dentro de cada una de las disciplinas deportivas que ofrecemos como puente a la iniciación y formación deportiva.

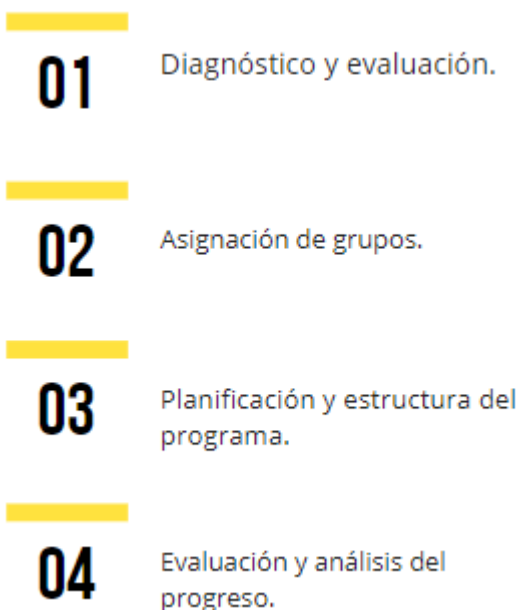
Dentro de nuestra oferta de servicios, se encuentran diversos programas de iniciación deportiva, programas dedicados al trabajo específico de habilidades y requerimientos necesarios dentro del deporte escogido por el niño sin perder de vista las demás habilidades anteriormente mencionadas, las cuales pueden ser de ayuda o necesidad de manera cotidiana en nuestra vida. Algunas de las ofertas iniciales al interior del proyecto de iniciación deportiva, encuentran deportes como: gimnasia, baloncesto, ultimate frisbee y fútbol en sus distintas modalidades.

Para poder iniciar cada proceso es importante una evaluación general del niño, de manera que se permita establecer los requerimientos para la planeación, ejecución y evaluación de las diversas actividades que se le brindan al niño en concordancia de sus necesidades y el fortalecimiento de las habilidades anteriormente adquiridas. A partir de ese diagnóstico inicial, el niño cuenta con un grupo de entrenadores que brinda sus conocimientos con el fin de un desarrollo motor y social integral para él como persona y como deportista. Este diagnóstico cuenta con diversas pruebas que involucran las diversas habilidades motrices básicas y específicas, para sí mismo reconocer el nivel de desarrollo y las posibles debilidades del niño dentro de estas.

Gracias a las diversas evaluaciones y las habilidades y conocimientos de nuestros entrenadores, la resolución de problemas se hará de una forma efectiva, de primera mano lo importante es encontrar debilidades dentro del desarrollo del mismo y trabajar a partir de estas para poder generar el desarrollo integral que buscamos de manera general en cada uno de los niños, por otro lado, las externas que se presenten, serán solucionadas dentro del conducto regular de la empresa o según indicaciones que se encuentren establecidas dependiendo del problema que se presenten a lo largo de los momentos de la prestación del servicio como empresa.

[Figura 12]

Proceso de Gym step by step



CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de costos de nuestra empresa puede variar de acuerdo a las especificaciones del producto, en esta estructura se encuentran detallados los costos fijos, según Torres,S (1996) dice que son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad, sino que permanecen invariables ante esos cambios.

- **DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS**

La depreciación se puede conocer como la pérdida de valor que sufren los activos fijos haciendo que su vida de utilidad resulte limitada, en la NIC 16 y la NEC se lo define como la distribución proporcional o no del importe depreciable que tiene un activo durante su vida útil, y la vida útil es el período en el cuál un activo sigue generando ganancias con el paso del tiempo. (MEF 2019).

Tabla 11

Depreciación de activos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS						
COD	ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	TOTAL	MESES A DEPRECIAR	COSTO MENSUAL
D1	Computador	\$1.500.000	1	\$1.500.000	48	\$31.250
D2	Escritorio	\$150.000	1	\$150.000	60	\$2.500
D3	Sillas tamden 4 puestos	\$350.000	1	\$350.000	48	\$7.292
D5	Sillas para escritorios	\$150.000	2	\$300.000	48	\$6.250
D6	Impresora	\$300.000	1	\$300.000	48	\$6.250
D7	Colchoneta plegable	\$30.000	10	\$300.000	48	\$6.250
D8	Tapete foamy	\$18.000	3	\$54.000	36	\$1.500
D9	Sudadera	\$70.000	5	\$350.000	12	\$29.167
D10	Juegos didácticos	\$40.000	10	\$400.000	12	\$33.333
D11	Set de pinturas y texturas	\$25.000	10	\$250.000	12	\$20.833
D12	Kit de emergencia	\$60.000	2	\$120.000	12	\$10.000
D13	Carpa tunel Piscina	\$80.000	2	\$160.000	60	\$2.667
D14	Gimnasio de espuma	\$1.000.000	1	\$1.000.000	60	\$16.667
D15	Libros	\$15.000	10	\$150.000	12	\$12.500
D16	Kit entrenamiento	\$60.300	20	\$1.206.000	48	\$25.125
D17	USB	\$10.000	3	\$30.000	48	\$625
D18	Set balores de texturas y sonidos	\$100.000	3	\$300.000	48	\$6.250
D19	Set deportivo	\$205.000	1	\$205.000	36	\$5.694
D20	Parlante	\$500.000	1	\$500.000	48	\$10.417
		\$7.625.000	TOTAL DEPRECIACIÓN		\$234.569	

La depreciación es lineal ya que todos los meses se va a depreciar con la misma cantidad. Se observan las cantidades de activos y su tiempo promedio de utilidad, por un valor de doscientos treinta y cuatro mil quinientos sesenta y nueve pesos (\$234.569).

COSTOS FIJOS

Tabla 12
Costos fijos

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Arriendo	\$1.500.000	1	\$1.500.000
F2	Depreciación	\$234.569	1	\$234.569
F3	Mantenimiento (Aseo)	\$100.000	7	\$700.000
F4	Gerente general	\$1.500.000	1	\$1.500.000
				\$0
TOTAL COSTOS FIJOS				\$3.934.569

Estos costos corresponden a los gastos anuales de la empresa, tales como el arriendo, depreciación, mantenimiento y gerente general, dando un total en costos fijos de tres millones novecientos cuarenta y ocho mil trescientos diecinueve mil pesos.

- COSTOS VARIABLES**

Costos variables según William, J. L. (2010). Son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Tabla 13

Costos variables

COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Entrenadores	\$1.300.000	1	\$1.300.000
V2	Pedagogo	\$1.300.000	1	\$1.300.000
V3	Kit sensorial	\$100.000	2	\$200.000
V4	servicios publicos	\$400.000	1	\$400.000
V5	Papeleria	\$400.000	1	\$400.000
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$3.600.000

Teniendo como costos fijos un valor de tres millones seiscientos mil pesos (\$3.600.000) los cuales corresponden a servicios públicos, papelería, entrenadores, pedagogo, kit sensorial.

- COSTOS UNITARIOS**

Los costos unitarios según Caicedo, R. E. (2014) resulta de los sistemas de contabilidad son costos promedio; la teoría de la economía se ocupa de los costos marginales. Un costo marginal representa el aumento en los costos totales que resultan de la producción de una unidad adicional.

Tabla 14

Costo variable unitario y costo total

Costo Variable Unitario	\$	120.000
TOTAL DE COSTOS		\$7.534.569,44

El costo variable unitario con 30 personas es de ciento veinte mil pesos (120.000)

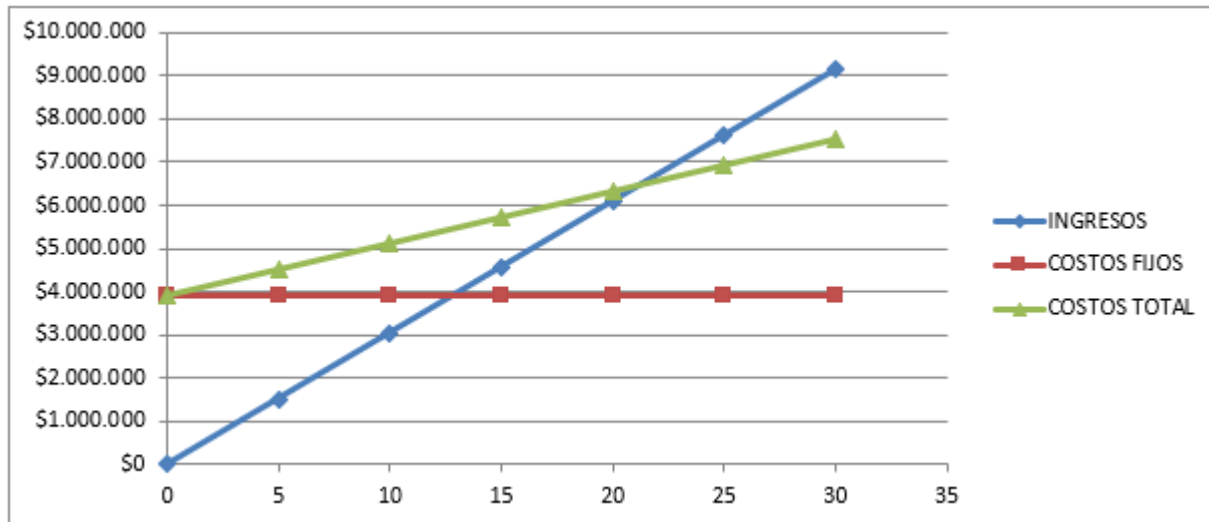
El valor total de costos es de siete millones cuatrocientos ocho mil trescientos diecinueve pesos (7.548.319)

- PUNTO DE EQUILIBRIO**

Punto de equilibrio según Negocios, C. (2012) es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Gráfica 1

Punto de equilibrio



En esta gráfica se observa que el punto de equilibrio se ve en los seis millones quinientos nueve mil trescientos noventa y dos pesos (\$6.509.392) de los ingresos de la empresa, esto quiere decir que son iguales a los gastos, las ganancias se ven después de los 22 clientes.

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es $\text{costos fijos totales sobre precio unitario (-) menos costo variable unitario}$

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se intenta identificar, valorar y comparar entre sí los costos y beneficios asociados a determinadas alternativas de proyectos de inversión con la finalidad de apoyar la toma de decisiones que permitan crear valor, aquellos proyectos que maximicen el valor de la compañía son los favorables, aumentar su valor implica que el flujo de efectivo libre es incremental y los costos del capital son inferiores al retorno del capital invertido. Recuperado de sites google.

Para poder llegar a los ingresos, egresos y flujo neto de los dos próximos años se necesita tener en cuenta las siguientes métricas tales como inversión inicial que corresponde a \$18.191.483, la inflación del año anterior que corresponde al 2%, que se encuentra registrado en la página del dane 2021, la tasa de interés es del 23%, tomado de la tasa de libre inversión del banco bbva y el crecimiento de la industria en un 7% que es lo ideal, se pretende incrementar las ventas para que la empresa tenga un crecimiento más rápido frente a las industrias .

La empresa tendrá un startup de la Evaluación financiera los dos (2) primeros años de vida Para conocer los flujos de ingreso del primer año, se hace la sumatoria de los 12 meses del año siendo esta de \$109.800.000 y para el segundo año se toma en cuenta la inflación y el crecimiento en ventas con \$119.835.720 para un total de \$229.635.720. Para el flujo de egresos se toman los costos totales de 12 meses para el primer año siendo este \$90.414.833 y para el segundo año se tiene en cuenta la inflación y el crecimiento de egresos arrojando así \$94.989.824 para un total de \$185.404.657 y por último el flujo de efectivo neto se encontró restando ingresos - egresos dando como resultado \$44.231.063.

Tabla 15

Valores

VNA=VPN=	\$13.991.510,32	
	Segundo año	Primer año
TIR=	81,72%	40,86%
RI=	44231062,77	Inv0 ≥ RI
	1842960,949	(Inv0 ≥ RI)/#meses
RI=	9,870791536	10 Meses

VNA: Valor presente neto ,TIR: Tasa interna de recuperación, RI: Recuperación de la inversión

El VNA: El modelo de negocio es viable y rentable, ya que si se tiene en cuenta la utilidad de 2 años y la tasa de interés (23%) frente a la inversión inicial (18.191.483) La empresa Gym step by step tendría una ganancia de \$13.991.510.

TIR: En el primer año la empresa tiene un rendimiento del 40,86% frente a la inversión inicial y en el segundo año estaría en un 81,72% teniendo un mayor acercamiento al 100% de utilidad.

RI: La recuperación de la inversión inicial se realizará en los primeros 10 meses de servicio.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (EVALUACIÓN FINANCIERA)

Gym step by step busca ser una idea de negocio totalmente viable y para ello debe tener plasmado de forma clara todos los procesos que buscan cumplir los objetivos como empresa, esto se ve reflejado de manera ordenada y puntual en el lienzo canvas que se observa en la [Figura 10] donde muestra todo lo que forma nuestra idea de negocio para su funcionamiento y es que según Osterwalder y Pigneur (s.f) este lienzo es una forma ordenada, clara y concisa que busca describir los procesos que se tiene en una empresa o modelo de negocio para una mejor visualización y evaluación y si es el caso mirar más fácil los posibles problemas y poder modificarlos desde una perspectiva global de la empresa.

[Figura 10]
Lienzo canvas



Alejandra Torres López
Katherine Ruiz Morales
Michell Daniela Barreto Aguió

Juan Carlos Corredor

Business Model Canvas GYM STEP BY STEP

Asociados Clave

- Coopetencia: clubes deportivos para un mejor proceso



- Relaciones de comprador-supliador:
Uniformes, indumentaria.



Actividades Clave

Solución de problemas.
- Diagnóstico y evaluación.
- Identificación fases sensibles.
- Planificación y estructura de grupos.
- Evaluación y análisis del progreso.



Recursos Clave

- Recursos físicos
- Recursos intelectuales
- Recursos humanos
- Recursos económicos



Propuesta de Valor

Brindamos el servicio de desarrollo deportivo que otros centros de estimulación no brindan



Brindamos 4 programas que desarrollan diferentes capacidades motrices dependiendo de la edad del niño



- Fun club
- Resourceful kids
- Future kids
- Playtime

Relación con los Clientes

- Asistencias con el cliente: personal y dedicada.
- Personalización / domicilio.
- Fidelización de cliente : Beneficios económicos, uniformidad, estrategia de referidos.

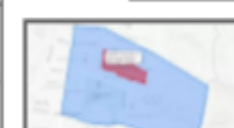
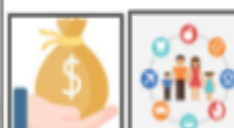


Canales

- comunicación : medios directos e indirectos.
- Evaluación : formularios, buzón de sugerencias
- Compra: nequi, daviplata, efectivo y bancos
- Post venta: Kits uniformidad.



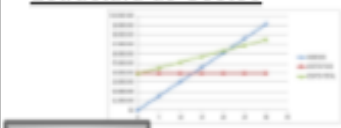
Segmento de Clientes



- Barrio cedritos , a la rotonda del parque público autopista norte, Bogotá

- Padres de familia con bebés de 4 meses a niños de 12 años

Estructura de Costos



Evaluación Financiera

YNA-YPN=	\$13.991.510,32	Primer año
YTR=	\$1.72%	40.36%
RI=	4421062,77	1er año ≥ RI
	1842960,949	(año 0 ≥ RI) Meses
RI=	9.870.791,5M	10 Meses

Vías de Ingreso



Gym step by step está ubicado en el norte de Bogotá, barrio cedritos, cerca a la auto norte, avenida carrera 15 y 16.

Copia de copia de Business model canvas. Google docs (Torres, Ruiz & Barreto, 2021).

REFERENCIAS

Caicedo Insuasty, R. E. (2014). Clasificación de Costos. Costos y Presupuestos.

Ciribeli, J. P., & Miguelito, 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://www.redalyc.org/pdf/3579/357938586002.pdf>

Díaz Burgos, S. S. (2017). Perfil psicográfico y conductual del consumidor verde en el distrito de Trujillo. recuperado de https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/3649/1/RE_CONT_SILVANA.D%C3%8DAZ_PERFIL.PSICOGR%C3%81FICO_DATOS.PDF

Garcés, C. M. (1999). *Los recursos humanos para la pequeña y mediana empresa*. Universidad Iberoamericana. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=_Li6utAkc7kC&oi=fnd&pg=PA13&dq=que+son+recursos+humanos+en+una+empresa&ots=4DBpd6paFp&sig=s9CPWDAZW9mliKjFUyDaxB2VFmE#v=onepage&q=que%20son%20recursos%20humanos%20en%20una%20empresa&f=false

Keynes, J. (1936). Teoría general del empleo, el interés y el dinero. México, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Luna Arocas, R. (1998). Segmentación psicográfica y marketing deportivo. *Revista de psicología del deporte*, 7(2), 0121-135. recuperado de <https://ddd.uab.cat/pub/revpsidep/19885636v7n2/19885636v7n2p121.pdf>

Martin, D., Nicolaus, J., Ostrowski, C. & Rost, K. (2004). Metodología general del entrenamiento infantil y juvenil. Barcelona, España: Editorial Paidotribo.

Molina, A. (2007). *Contabilidad de costos*. Grafitext.

Negocios, C. (2012). El punto de equilibrio. MEF. «Normativa de Contabilidad Gubernamental ACTUALIZADA (A67).» Anexo, 2019.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio.

Pacheco, G. (2015). Psicomotricidad en educación inicial. *Quito Ecuador. ISBN*.

Quiroa, M. (2019). *Cliente*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/cliente.html>

Salas, A. M. (2002). La estimulación temprana. *Revista Mexicana de Medicina Física y Rehabilitación*, 14(2-4), 63-64.

Sánchez, J. (2015). *Canales de distribución*. Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/canales-de-distribucion.html>

Stewart, T. A. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*. Ediciones Granica SA. Recuperado de
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=QewAHzgWxfEC&oi=fnd&pg=PA7&dq=stewart+1998&ots=l2cqp3txrP&sig=GNdOY6jl_w_7h_P2BujnvJ5v_dQ#v=onepage&q=stewart%201998&f=false

Toasa Cobo, J. E. (2015). La importancia de la estimulación temprana en el desarrollo psicomotriz de Los niños y niñas de 0 a 5 años que acuden a la consulta pediátrica en el hospital general puyo (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato-Facultad de Ciencias de la Salud-Carrera Estimulación Temprana). Recuperado el 27 de agosto del 2021, en
<http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/12205>

Thompson, I. (2005). La segmentación del mercado. *Promonegocios. net*, 2-5. Recuperado de http://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/segmentacion-y-mercado_1563828020.pdf

Torres, S. A. (1996). Contabilidad de costos.

Uribe Pareja, I. D. (1997). Iniciación deportiva y praxiología motriz.

Volkov, V. M. (1989) Selección deportiva. Editorial Vneshtorgizdat. Moscú, URSS. 174 p.

William, J. L. (2010). Contabilidad de costos. *Bogotá DC Colombia. Editorial Fundación para la Educación Superior San Mateo*.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion>