

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 5
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-04-19
		PÁGINA: 1 de 1

16

FECHA 6/05/2021

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Cundinamarca Soacha
TIPO DE DOCUMENTO	cc
FACULTAD	Ciencias Del Deporte y La Educacion Fisica
NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
PROGRAMA ACADÉMICO	Ciencias Del Deporte y La Educacion Fisica

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Contreras Rodriguez	Karen Natalia	1030617278

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Beltran Benavides	Myriam Andrea

TÍTULO DEL DOCUMENTO
Estudio De Viabilidad Para La Creacion De Una Empresa Prestadora De Servicio De Natacion

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE:
Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía

Profesional En Ciencias Del Deporte Y La Educacion Fisica

AÑO DE EDICION DEL DOCUMENTO

2021

NÚMERO DE PÁGINAS

124

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Usar 6 descriptores o palabras claves)

ESPAÑOL

INGLÉS

1 Viabilidad	Viability
2 Natacion	Swim
3 Creacion	Creation
4 Empresa	Company
5 Servicio	Service
6 Deporte	Sport

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

Resumen

Resumen

Dentro de la investigación realizada se logra crear un análisis estratégico que involucra aspectos importantes entorno a la idea de negocio en el cual se determinan algunos factores de éxito, de competitividad dentro y fueran del sector de servicio, se crea un plan de mercadeo que incluye un DOFA para a la empresa y el servicio. Para que Finalmente se diseñe una propuesta de servicio que satisfaga identificar las necesidades de los clientes potenciales que permita a la empresa de natación ser sostenible con el tiempo.

El siguiente proyecto busca que la futura empresa de natación, procure generar alternativas en precio, calidad y servicio que sea adecuadas a las administraciones y usuarios de estos espacios enfocadas dentro de las normatividades y lineamientos correspondientes a la legislación nacional. La utilidad de este proyecto es crear una empresa con que pueda llegar a suplir esta necesidad estableciendo diferencias entre el mercado, competencia y entre los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático.

Abstract

Within the research carried out, it is possible to create a strategic analysis that involves important aspects around the business idea in which some factors of success, competitiveness within and outside the service sector are determined, a marketing plan is created that includes a SWOT for the company and the service. So that finally a service proposal is designed that satisfies identifying the needs of potential customers that allows the swimming company to be sustainable over time.

The following project seeks that the future swimming company, seeks to generate alternatives in price, quality and service that are appropriate to the administrations and users of these spaces focused within the regulations and guidelines corresponding to national legislation. The usefulness of this project is to create a company that can meet this need by establishing differences between the market, competition and between users who wish to have contact with knowledge, movement and displacement in the aquatic environment.

FUENTES (Todas las fuentes de su trabajo, en orden alfabético)

Barragan. (2003). Guía para la formulación y la ejecución de proyectos de investigación. <http://www.pieb.com.bo/BPIEB/Guia%20para%20la%20formulacion%203ra%20ed.pdf>

Barvesco. (2006). capítulo III marco metodológico . <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094671/cap03.pdf>

Beltran. (30 de octubre de 2019). momo sports club. <https://momosportsclub.com/nadar-al-estilo-crol/>

Efemerides. (23 de julio de 2020). momento deportivo. <https://momentodeportivord.com/?p=103446>

Hernández, (2006) <http://www.i-natacion.com/articulos/historia/historia1.html>

Hernandez.(2003) historia de la natacion. <http://www.inatacion.com/articulos/historia/historia1.html>

Camara de comercio (2016).ley del emprendimiento juvenil ley 1780. <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Normativa-Registros-Publicos/Ley-de-Emprendimiento-Juvenil>

Alvarez. natacion-natacion. Obtenido de <https://natacion-igeri-natacio-natacion.es.tl/>

Perez (2011). historia de la natación ii: desde el renacimiento. valencia: becarios de colaboración del Departamento de Educación Física. http://cdeporte.rediris.es/revcaf/Numeros%20de%20revista/Vol%205%20n1/Vol5_n1_Llana_P%C3%A9rez.pdf

Congreso de la republica de colombia (1995). ley 181 de 1995. <https://www.mindeporte.gov.co/index.php?idcategoria=96122>

Congreso de la republica republica (2008). normas para piscinas ley 1209 de 2008. http://www.villadeloble.co/TX/descargas/LEGISLACION/Ley%201209%20de%202008%20NORMAS_PARA_PISCINAS.pdf

Congreso de la república (2020). resolución 1547 . bogota: ministerio de salud y portecccion social https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%20No.%201547%20de%202020.pdf

Sanchez. (2016). Economipedia . <https://economipedia.com/definiciones/plan-estrategico.html>

Tamayo. (2006). marco metodologico. En tamayo, el proceso de la investigacion cientifica <http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo%20Tamayo-El%20proceso%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica2002.pdf>

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son: Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	x	
2. La comunicación pública, masiva por cualquier procedimiento, medio físico, electrónico y digital	x	
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	x	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional con motivos de publicación, en pro de su consulta, vicivilización académica y de investigación.	x	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. SI _____ NO X .
En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).
- b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.
- c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

- e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.
- f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.
- h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"
- i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



- j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. Nombre completo del trabajo.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1 Estudio de viabilidad para la creacion de una empresa prestadora de natacion.pdf - foxit reader	
2,	
3,	
4,	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
Contreras Rodriguez Karen Natalia	

**Estudio De Viabilidad Para La Creación De Una Empresa Prestadora De Servicio De
Natación**

Karen Natalia Contreras Rodríguez

**Trabajo De Grado Para Optar Al Título De Profesional El Ciencias Del Deporte Y La
Educación Física**

Asesor:

Mirian Andrea Beltrán

Magister En Gestión De La Tecnología Educativa

Universidad de Cundinamarca

Facultad Ciencias del Deporte y la Educación Física

Programa de Ciencias de Ciencias del Deporte y la Educación Física

Soacha, mayo 2021

Dedicatoria

Dedico este proyecto de grado, a mi esposo por su apoyo incondicional, sus consejos, quien ha estado junto a mi aun en los momentos más turbulentos. Este proyecto no fue fácil, pero has estado motivándome y ayudándome a terminar este pequeño paso que es mi pregrado, por ser un ejemplo a seguir como persona y profesional.

A mi hija que me acompañó desde la barriga en cada clase y me vio luchar con cada una de las clases de la carrera que hoy estoy terminando, quien me vio trasnocharme y levantarme muy temprano para llegar a mis clases puntuales y poder llevarla a ella a sus clases.

Y mis padres, que me acompañaron a lo largo de esta carrera, muchos de mis logros se los debo a ellos, gracias por enseñarme a luchar por mis sueños, a luchar por las injusticias, gracias porque ustedes me motivaron a no dejarme vencer por las adversidades que la vida nos presenta.

Agradecimientos

Este proyecto de grado debe ser reconocido como una labor conjunta realizada con mi asesora de proyecto de grado ANDREA BELTRAN, a quien le debo gran parte de mi aprendizaje y mi gusto por la administración ya que durante tres semestres me aguantó y me tuvo mucha paciencia en cada una de las asignaturas que impartió, y que recibí con agrado su conocimiento, aprendí de ella también, el gusto por la enseñanza y la palabra que a muchos aun nos falta pulir, la empatía.

Al profesor JOSE BENITEZ porque nos demostró que el mando directo ya no funciona en este siglo XXI, que ser amigo de los estudiantes no es motivo de fragilidad, al contrario, encontré un gran amigo y un gran profesional y que siento un inmenso agradecimiento por haber recibido cada una de sus clases.

A la profesora ADRIANA MORENO ya que en sus clases nos mostró que el conocimiento no lo tenía ella, lo teníamos nosotros, que la mejor manera de enseñar es por medio del juego y entender algo no es solo escribiéndolo y llenando un cuaderno, es creando nuevas maneras de enseñanza

Contenido

Resumen.....	11
Abstract	12
Introducción	13
Justificación	14
Planteamiento Del Problema.....	16
Pregunta problema	19
Hipótesis.....	19
Objetivos	20
General	20
Específicos	20
Estado Del Arte	21
Marco teórico	24
Marco contextual.....	30
Marco legal.....	32
Diseño Metodológico	37
Enfoque de la investigación	38
Tipo de investigación	38
Población.....	39

Muestra.....	40
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
Instrumento de recolección de información.....	41
Encuesta	41
Resultados	44
Análisis de viabilidad.....	66
Conclusiones	69
Propuesta Plan Estratégico Para La Creación De La Empresa	72
Introducción	72
Descripción de la idea	73
Proceso declarativo de la empresa	74
Misión	74
Visión.....	74
Valores	74
Políticas	75
Identificación Visual De La Empresa	76
Isologo.....	76
Objetivo De La Propuesta	77
Objetivo General	77
Objetivos Específicos	77

Análisis Del Entorno	78
PESTEL.....	78
DOFA.....	80
FODA.....	81
Estructura Organizacional.....	82
Análisis Del Mercado.....	83
Clientes	84
Competidores	85
Pool Security Solution.....	85
Atlantic Center	85
Aqua Kids.....	86
Mundo Flipper.....	86
Baby Dolphins.....	86
Matriz De Perfil Competitivo MPC	88
Análisis Matriz De Perfil Competitivo	88
Oportunidad.....	96
Plan De Marketing	97
Estrategia de Producto.....	97
Estrategia de servicio	99
Estrategia de Precio.....	100

Estrategia de distribución	101
Estrategia de publicidad	102
Brochure	104
Estrategia De Temporada	105
Temporada baja	105
Proyección de cantidad de usuarios mes a mes	106
Proyección De Costos Mensuales Por Acá Mes	107
Estrategia De Temporada Alta	108
Proyección De Cantidad De Usuarios Mes A Mes	109
Proyección de Costos mensuales por acá mes	110
Pre Inversión	111
Conclusión.....	113
Recomendaciones.....	116
Discusión.....	117
Conclusiones Finales.....	119

Lista de Tablas

Tabla 1 Criterios de clasificación.....	42
Tabla 2 Estrato económico.....	44
Tabla 3 Habitantes por residencia.....	46
Tabla 4 Beneficios.....	48
Tabla 5 Practica de natación.....	50
Tabla 6 Interés.....	52
Tabla 7 Mejores resultados.....	52
Tabla 8 Inversión.....	53
Tabla 9 Pagos.....	55
Tabla 10 Criterios.....	57
Tabla 11 Importancia al elegir.....	59
Tabla 12 Dificultades.....	61
Tabla 13 PESTEL.....	64
Tabla 14 DOFA.....	78
Tabla 15 FODA.....	80
Tabla 16 Análisis del mercado.....	81
Tabla 17 Matriz de perfil competitivo.....	83
Tabla 18 Estrategia del producto.....	88

Tabla 19 Estrategia del producto sesiones	97
Tabla 20 Temporada baja	98
Tabla 21 Proyección de cantidad de usuarios mes a mes	105
Tabla 22 proyección de costos mensuales por cada mes	106
Tabla 23 Temporada alta	107
Tabla 24 Proyección de cantidad de usuarios mes a mes	108
Tabla 25 proyección de costos mensuales por cada mes	109
Tabla 26 pre inversión	110

Lista de Figuras

Figura 1 Arbol de problemas	18
Figura 2 Encuesta	43
Figura 3 Estrato economico	44
Figura 4 Habitantes por residencia	46
Figura 5 Beneficios	48
Figura 6 Practica de natacion	50
Figura 7 Interes	52
Figura 8 Mejores resultados	54
Figura 9 Inversion	56
Figura 10 Pagos	58
Figura 11 Criterios	59
Figura 12 Importancia al elegir	61
Figura 13 Dificultades	64
Figura 14 Isologo	76
Figura 15 Estructura organizacional	82
Figura 16 Pagina de facebook	103
Figura 17 Brochure	104

Resumen

Dentro de la investigación realizada se logra crear un análisis estratégico que involucra aspectos importantes entorno a la idea de negocio en el cual se determinan algunos factores de éxito, de competitividad dentro y fuera del sector de servicio, se crea un plan de mercadeo que incluye un DOFA para a la empresa y el servicio. Para que Finalmente se diseñe una propuesta de servicio que satisfaga identificar las necesidades de los clientes potenciales que permita a la empresa de natación ser sostenible con el tiempo.

El siguiente proyecto busca que la futura empresa de natación, procure generar alternativas en precio, calidad y servicio que sea adecuadas a las administraciones y usuarios de estos espacios enfocadas dentro de las normatividades y lineamientos correspondientes a la legislación nacional. La utilidad de este proyecto es crear una empresa con que pueda llegar a suplir esta necesidad estableciendo diferencias entre el mercado, competencia y entre los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático.

Abstract

Within the research carried out, it is possible to create a strategic analysis that involves important aspects around the business idea in which some factors of success, competitiveness within and outside the service sector are determined, a marketing plan is created that includes a SWOT for the company and the service. So that finally a service proposal is designed that satisfies identifying the needs of potential customers that allows the swimming company to be sustainable over time.

The following project seeks that the future swimming company, seeks to generate alternatives in price, quality and service that are appropriate to the administrations and users of these spaces focused within the regulations and guidelines corresponding to national legislation. The usefulness of this project is to create a company that can meet this need by establishing differences between the market, competition and between users who wish to have contact with knowledge, movement and displacement in the aquatic environment.

Introducción

El presente proyecto se realiza con el objetivo de optar al título de profesional en ciencias del deporte y la educación física, en la Universidad de Cundinamarca, ha sido enfocado con base en los diferentes procesos pedagógicos, metodológicos, teóricos y prácticos observados y analizados en cada uno de los núcleos temáticos que componen esta carrera.

Cada uno de estos procesos desembocara en la creación de una escuela de natación que brinde posibilidades de empleabilidad a futuros egresados de profesionales de diversas carreras enfocadas en deporte.

La empresa de natación estará ubicada en Colombia en la ciudad de Bogotá, cuyo propósito será ofrecer servicios de clases de natación para diversos usuarios en diversas modalidades tales como; natación para bebés, niños, adultos, adulto mayor, acondicionamiento físico y terapias acuáticas, el grupo de trabajo estará conformado por profesionales altamente capacitados en carreras enfocadas al deporte con énfasis en actividades acuáticas.

El presente trabajo de grado buscara establecer los criterios que permitan analizar qué tan viable es constituir una empresa de servicios en Colombia enfocada en el campo de la natación.

Dentro de la investigación realizada se logra crear un análisis estratégico que involucra aspectos importantes entorno a la idea de negocio en el cual se determinan algunos factores de éxito, de competitividad dentro y fueran del sector de servicio, se crea un plan de mercadeo que incluye un DOFA para a la empresa y el servicio. Para que Finalmente se diseñe una propuesta de servicio que satisfaga identificar las necesidades de los clientes potenciales que permita a la empresa de natación ser sostenible con el tiempo.

Justificación

En la ciudad de Bogotá se encuentran diferentes conjuntos residenciales que cuentan con espacios recreo deportivos enfocados a la natación que se encuentran subvalorados y subutilizados. Está en nosotros como emprendedores y futuros profesionales de las ciencias del deporte y la educación física, el establecer nuevos horizontes para generar un correcto aprovechamiento de espacios, disciplinas y capital humano con el fin de crear empresa y ser pioneros en nuevos lugares tanto dentro como fuera del país.

El siguiente proyecto busca que la futura empresa de natación, procure generar alternativas en precio, calidad y servicio que sea adecuadas a las administraciones y usuarios de estos espacios enfocadas dentro de las normatividades y lineamientos correspondientes a la legislación nacional. La utilidad de este proyecto es crear una empresa con que pueda llegar a suplir esta necesidad estableciendo diferencias entre el mercado, competencia y entre los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático.

Las empresas en un mercado como el de hoy en día, con la creciente competencia, requieren herramientas que le permitan enfrentarse a nuevos retos, adaptarse y anticiparse a cambios en el entorno, como lo podemos ver en esta actualidad con la llegada del SARS COVID 19, y así contar con un nivel de respuesta frente a protocolos y nuevas normativas nacionales e internacionales. Teniendo en cuenta lo anterior, el eje principal de la presente investigación es crear una empresa de natación con todos los protocolos de bioseguridad actuales que lleguen a cumplir con los requerimientos para abordar de forma segura la presente pandemia. Así mismo se busca generar nuevos tipos de estrategias que le permita establecer un punto de diferenciación con las escuelas de natación que actualmente funcionan en la ciudad de Bogotá, generando

nuevas alternativas a los usuarios transformándose en un excelente referente para nuevos clientes en la ciudad de Bogotá.

Frente a los nuevos retos que encontraremos en la sociedad actual las empresas deben generar una adaptación a los paradigmas que nos plantea el futuro, este nuevo reto no puede ser improvisado y es necesario elaborar un plan de mercadeo. Dentro de la siguiente investigación el plan de mercadeo se considera un elemento fundamental para el desarrollo y creación de una empresa prestadora del servicio de natación, brindándonos bases fundamentales que nos permiten analizar el nivel en el cual comienza, hacia donde se visualiza y los medios necesarios que utilizara para alcanzar sus objetivos.

De acuerdo a lo anterior se desarrollará un análisis interno y externos de la empresa, por medio de un DOFA (tanto del servicio, como de la empresa), que nos permita saber acerca de las expectativas de los clientes. Para esto es necesario desarrollar estrategias que generen impacto; por tal motivo el propósito de este proyecto es desarrollar un análisis de la competencia, diseñar las estrategias de mercado, precio, promoción y comercialización que le permite identificar a que clientes dirigir el servicio, los canales y el tipo de comunicación para utilizar con este.

Planteamiento Del Problema

Durante el siglo XXI diferentes espacios urbanos se han ido adaptando para generar ciudades que permiten gran concentración de personas, con alternativas y recursos que facilitan en algunos casos la vida personal y laboral de sus residentes generando gran concentración de habitantes pasando de una generación meramente rural a ciudades intermedias una megalópolis con un crecimiento exponencial. El ciudadano busca como ser humano alternativas que lleven a establecer una cultura de bienestar que no solo lo haga sentirse sano u ocupado, sino que genere alternativas en el campo de la diversión, socialización y uso adecuado del tiempo libre, he aquí que la actividad física, las actividades lúdico deportivas y deporte llega a convertirse en una alternativa de vida a corto mediano y largo plazo.

Con el desarrollo de estas urbes y el avance del ser humano con conciencia de su salud y bienestar, establece el ejercicio físico como parte de su rutina diaria. Según los expertos, es recomendable practicar 30 minutos de ejercicio físico al día, cinco días a la semana. De esta manera se consigue mejorar la salud a nivel físico y anímico. Lamentablemente el hecho de tener esta conciencia en algunos casos no basta ya que por cuestiones de tiempo o falta de espacios se deja un poco de lado una actividad que repercute en nuestro desarrollo propio, familiar y social.

Dentro de ciudades como lo es Bogotá, al pasar los años se han generado alternativas a los habitantes que desean comprar vivienda, donde empresas especializadas tanto en diseño como en construcción de propiedad horizontal tratan de ser conscientes de la importancia de la actividad física, así como de la salud y el bienestar de sus clientes, contribuyendo con la creación y construcción de algunos espacios que permitan incentivar a la juventud y a los residentes en general de estos espacios a integrarse a una vida sana, equilibrada y plena, aportando desde una

cultura del auto cuidado a la salud física, mental y social . E aquí donde nace la idea de la creación de los “club house” los cuales generan alternativas como servicios gimnasio dotado, salas para realizar aeróbicos o trabajo funcional, además en algunos casos, diferentes conjuntos residenciales brindan, salas interactivas para los niños, pero uno de los valores agregados que genera más impacto en los residentes es el servicio de piscina (la cual generalmente para la ciudad de Bogotá es climatizada.)

Posterior a tener este beneficio el residente plantea no solo la opción recreativa, sino presenta la firme necesidad de establecer un aprendizaje del medio acuático por medio de las diferentes ramas que encierra el deporte de la natación, y espacios como este presentan una excelente alternativa en costo beneficio (no hay necesidad de desplazarse por la ciudad, ya que está en su mismo lugar de residencia, el costo de este espacio ya viene incluido en la administración), pero lamentablemente estos espacios no cuentan con servicio de instructor o profesor de natación que brinde estos servicios al residente.

Además de ello hay que analizar que con la llegada del nuevo virus SARS COVID 19 muchas personas comenzaron a considerar espacios recreo deportivos como cajas de compensación y entidades privadas como de alto riesgo para su salud, haciendo que grandes empresas como algunas cajas de compensación o piscinas públicas perdieron muchos usuarios frecuentes, y espacios como los “club house” cerramientos parciales por el riesgo del contagio latente.

La presente investigación se plantea con relación a las situaciones antes mencionadas tratando de brindar solución a la siguiente pregunta: ¿Es viable establecer una empresa en la ciudad de Bogotá que brinde servicios a los usuarios en su lugar de residencia (“Club House”), que cuenten con servicio de piscina, generando alternativas al servicio de natación tradicional, siendo

competitiva en calidad y precio, por medio de metodologías innovadoras acordes con la necesidad de cada uno de los usuarios?

Figura 1

Árbol de problemas



Árbol de problemas donde se busca detectar posibles dificultades para crear una investigación. Fuente propia

Pregunta problema

¿Es viable establecer una empresa en la ciudad de Bogotá que brinde servicios a los usuarios en su lugar de residencia (“Club House”), que cuenten con servicio de piscina, generando alternativas al servicio de natación tradicional, ¿siendo competitiva en calidad y precio?

Hipótesis

Un método establecido para desarrollar la propuesta de valor de la creación de una empresa prestadora de servicios en el campo de la natación será aceptado por los usuarios de los conjuntos residenciales por su factor diferenciador respecto a la competencia en cuanto a calidad, precio, servicio

Objetivos

General

Analizar la viabilidad al crear una empresa prestadora de servicios de natación en la ciudad de Bogotá que brinde servicios a los usuarios en su lugar de residencia (“Club House”), que cuenten con servicio de piscina, siendo competitiva en calidad y precio.

Específicos

Realizar un instrumento (encuesta), que genere un adecuado diagnostico permitiéndonos indagar sobre la viabilidad de la creación de una empresa de natación.

Establecer un adecuado proceso frente al análisis de resultados planteados por el instrumento (encuesta) generando conclusiones claras y precisas a cerca de la viabilidad de una empresa de natación.

Proponer un plan estratégico claro y preciso, que permitan satisfacer las necesidades del mercado meta.

Determinar la viabilidad financiera para llevar a cabo el modelo de negocio.

Estado Del Arte

Para el desarrollo de la presente investigación algunos recursos bibliográficos tales como investigaciones, han servido como elemento clave en el desarrollo del mismo.

Cada uno de ellos aporta elementos de gran importancia y relevancia al proyecto a ejecutar, entre estos encontramos:

En la ciudad de Cuenca, Ecuador los autores Diego Paúl Loja Guillermo Nancy Germania Pilco Galarza. Realizan la tesis Plan De Marketing Para La Escuela De Natación Pequeños Delfines, En La Ciudad De Cuenca, presentada en el año 2010, el cual tiene como estudio un análisis situacional de la escuela pequeños delfines y así empezar a enfocarse en las estrategias del servicio sobre publicidad y promoción también realizan un análisis a nivel competitivo

En la ciudad de Quito, Ecuador el autor Sindy Estefanía Valencia Varela realiza la tesis: “Plan De Negocios Para La Creación De Una Escuela De Natación En La Ciudad De Quito” presentada en el año 2017. Dicho proyecto tiene como fin principal la creación de una empresa de natación en la ciudad de Quito, este proceso se realizó mediante el análisis del estudio de mercado, la metodología de recursos humanos, se investigó la base legal que necesita la empresa para comenzar su funcionamiento, la metodología de servicio y el estudio financiero en el cual se determinó la rentabilidad del plan de negocio., donde se va a enseñar a las personas interesadas, el arte de nadar y sus diferentes estilos, creando un ambiente de seguridad, entusiasmo, llegando a establecer elementos de juicio que llegan a colaborar con la sociedad y la salud de las personas. Se determinó que la escuela de natación va a estar situada en la zona del Rosario en las calles Sabanilla y Bartolomé Zamora, ya que es un terreno plano adecuado para la construcción de la piscina, además es una zona rodeada de varios conjuntos de casas y al frente se encuentra un

parque, Se determinó en el estudio financiero que el valor actual neto del proyecto salió positivo, esto quiere decir que el proyecto es rentable y va a tener un periodo de recuperación en el cuarto año.

En la ciudad de Medellín, Colombia, los autores Viviana Patricia Ramírez Muela Y Susana Zapata Cano. Realizan la tesis Plan Estratégico De Mercado Periodo 2015-2016 Empresa De Natación Mónica Ospina. Presentada en el año 2016, el cual se observa la situación de la empresa su posición en el mercado, sus competidores, el sector de su actividad comercial, y todos los elementos necesarios para el desarrollo de un plan de mercadeo enfocado en la experiencia de los clientes. Se valida la posición estratégica de la empresa, y su ventaja competitiva, así se lleva a cabo la investigación en la cual se efectúa un análisis de entorno interno y externo.

En la ciudad De Villavicencio, Colombia los autores Yuri Alexandra Cárdenas Prieto Luz Angélica Chiquiza González. Realizan la tesis Proyecto De Pre Inversión Para La Creación De Una Empresa De Productos Y Servicios Para Piscinas En La Ciudad De Villavicencio presentada en el año 2017. La cual tiene como objetivo principal evaluar una idea de negocio gracias al aumento de edificaciones residenciales con piscina dentro de su conjunto, este proyecto tiene como fin dar solución a la problemática presentada sobre mantenimiento, limpieza y desinfección de los tanques de la piscina Para la evaluación de esta idea de negocio se tuvo en cuenta un conjunto de conceptos teóricos, técnicos, metodológicos y financieros que relacionados entre sí, permiten dar respuesta a la viabilidad, a la factibilidad y rentabilidad de hacer un proyecto de pre inversión para la puesta en marcha de una empresa que cubra estos servicios y cumpla con la reglamentación vigente en la ciudad de Villavicencio.

En la ciudad de Bogotá, Colombia, los autores Cristhian Darío Rojas Lasso, Fabricio Sánchez Pinzón, y Sonia Del Pilar Segura Castañeda. Realizan la tesis Propuesta En La Creación De Escuelas De Formación Deportiva Para El Aprovechamiento Del Tiempo Libre En El Colegio Montessori De La Ciudad De Chiquinquirá. Presentada en el año 2017, el cual tiene como fin crear un programa d aprendizaje educativo y deportivo en la institución I.E Colegio Montessori de Chiquinquirá, se realiza un análisis preliminar de las necesidades de la institución preferencias de la población y de sus padres de familia en encuestas con el fin de conocer la viabilidad del proyecto, puesto que son ellos quienes van a pagar por servicio que se va ofertar para sus hijos. Esta propuesta tuvo gran aceptación por los padres encuestados, y evidencia la carencia de programas en el municipio que contribuyan a la formación integral y el buen uso del tiempo libre de la niñez y juventud Chiquinquireña. Igualmente es importante tener definida la estructura organizacional de la escuela deportiva, debido a que esta se transforma en una herramienta de suma trascendencia, pues es quien define la cultura e identidad corporativa, lo que posibilita que todos sus integrantes tengan claro qué tipo de comunicación se debe usar, de que áreas depende, cuáles son las funciones que cada responsable debe llevar a cabo, hacia dónde se quiere llegar, como se ven en un futuro, cual es la imagen que se transmite hacia afuera y demás elementos que conforman una buena planeación estratégica.

Marco teórico

La aparición de los primeros clubs, piscinas y primeras competiciones Consecuencia en gran parte de los dos aspectos anteriores, se fundaron los primeros clubes de natación. Así, hacia 1837, se fundó en Inglaterra la National Swimming Association, que fue la primera asociación que reglamentó la Natación de competición. Poco tiempo después, en 1845, se construyó la primera piscina de la era moderna en Inglaterra, que fue seguida por muchas más, pues medio siglo después había cerca de 200 piscinas censadas en Inglaterra... (Perez, 2011) p25.

Luego de que el nadador Tom Morris de gran bretaña ganara una carrera de una milla se empezaron a crear asociaciones, entre ellas Metropolitan Swimming Clubs Association en 1869, que después se convirtió en la Amateur Swimming Association (ASA). (Hernández, s.f.). Inglaterra fue una de los primeros países en crear escuelas de natación en base a la formación y a la enseñanza, es por esto que allí se funda la Federación Internacional De Natación [FINA] en 1908, en Londres en la cual participaron 8 federaciones internacionales, Alemania, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Hungría, Reino Unido Y Suecia, a medida que la natación avanzaba sus estilos se hacían cada vez más complejos se decide crear un reglamento al cual deben adaptarse los demás países para poder llegar a competir en unos juegos olímpicos.

En 1912 Las escuelas empezaron a creer que la natación era una parte natural de toda la educación para la vida. Por lo tanto, comenzó a enseñarse en las escuelas de natación no sólo como un curso de seguridad en la vida, sino como una actividad extracurricular. Escuelas y universidades empezaron a adoptar estas prácticas y a crear clubes y equipos de natación. Las competiciones comenzaron a surgir en torno a mediados de 1800. (Natacion, s.f.)

Al encontrar que la natación no solo servía como método de supervivencia, y desde que se fundó (FINA) federación internacional de natación, este deporte empezó a tomar fuerza en el mundo, por lo tanto los colegios y universidades empezaron a impartir clases de natación a sus estudiantes para que estos en un futuro pudieran empezar a competir, así fue como poco a poco empezaron a surgir escuelas especializadas en la natación, así mismo varios países europeos empezaron a crear sus propias federaciones, y a finales del siglo países como EEUU empezaron a crear clubs de aficionados para preparar a sus atletas para la competencia.

La ciudad de Boston, Massachusetts, EE.UU. es pionera en la era moderna de este deporte, cuando el 23 de Julio de 1827 funda la primera escuela de esta disciplina acuática. (efemerides, 2020)

En todo el mundo se empiezan a evidenciar diferentes asociaciones, clubs y federaciones así se empieza a fomentar y desarrollar este deporte. En Colombia en 1939 se funda la Federación Colombiana De Natación [FECNA] en Cali, así se da paso para la creación de clubs y escuelas en Colombia, bajo la reglamentación que FECNA solicita a todos aquellos que quieran hacer parte de este grupo.

La natación es uno de los deportes más completos y uno de los más técnicos que hay. Se trabajan todos los músculos del cuerpo (piernas, brazos y tronco), el sistema cardiorrespiratorio y la coordinación motora. Es un deporte que se puede practicar durante todo el año y está recomendado para todo el mundo, sin importar la edad o condición física. Al ser un deporte de bajo impacto debido a las características del agua, las articulaciones y los huesos no sufren como en otros deportes. (Beltran, 2019).

La natación es un arte, ya que las personas que lo practican deben primero aprender adaptarse en un medio el cual ellos no están acostumbrados, a cambiar la manera de respirar como lo hacen en tierra, a sostenerse en una posición poco usual y a jugar con la gravedad. A lo largo de los años han surgido varias maneras de realizar desplazamiento en el agua, entre ellos tenemos; El estilo libre: citado en Saavedra et al. (2003) afirma “desplazamiento humano en el agua caracterizado por una posición ventral del cuerpo y movimiento alternativo y coordinado de las extremidades superiores e inferiores, siendo el movimiento de las primeras una circunducción completa y el de las segundas un batido, con una rotación de la cabeza, coordinada con los miembros superiores para realizar la inspiración”(par.35)

Este estilo tiene origen en Australia cuando el inglés John Arthur Trudgen en el año 1870 llega con una nueva modalidad de nado que tomo de los nativos, este estilo tiene un movimiento de brazos y piernas que en su momento lo hizo ser el más veloz, este estilo es conocido como crawl, el cual significa gatear, arrastrar o reptar, este estilo puede nadarse de cualquier manera como el nadador lo desee, para las competencias FINA esta competencia se puede nadar de cualquier manera menos en estilo mariposa espalda o pecho.

El estilo libre es uno de los más fáciles para aprender a nadar, pero como todo ejercicio tiene su complejidad al encontrarse con cubito supino el deportista deberá aprender a respirar cada dos o tres brazadas de lado, a mantener una propulsión con sus piernas constante mientras sus brazos alternándose van saliendo del agua para realizar empuje y así poder tener una buena velocidad y posición para poder avanzar, los atletas de triatlón generalmente adaptan este estilo para utilizarlo en sus competencias, ya que es más veloz y utiliza menos energía. Los beneficios que encontramos en este estilo son: mejorar el sistema cardiovascular, respiratorio y circular, se genera un aumento motriz de coordinación y equilibrio, este ayuda a su vez a mejorar la

flexibilidad, quema aproximadamente 500 calorías en una hora de ejercicio continuo, reduce el estrés, estimula la memoria, ayuda a relajarse y mejora el estado de ánimo.; así mismo tenemos otros tres estilos, el estilo espalda en la actualidad, se puede definir como: citado en Saavedra et al. (2003) afirma “desplazamiento humano en el agua caracterizado por una posición dorsal del cuerpo y movimiento alternativo y coordinado de las extremidades superiores e inferiores, siendo el movimiento de las primeras una circunducción completa y el de las segundas un batido; existiendo un giro en el eje longitudinal durante el nado” (par.38)

Durante algunos años este estilo ha tenido una gran evolución, desde 1912 el americano Habner, quien realiza movimientos inferiores en forma de pedaleo, en 1930 los japoneses dan una modificación a este estilo realizado la patada con las rodillas un poco más extendidas, en 1948 el francés Vallerey introduce en la braza una flexión para crear más impulso, este estilo de nado durante el pasar de los años seguirá modificándose, pero podríamos decir que es nadar libre pero acostado de cubito supino. El estilo espalda es el primer estilo que se enseña en la natación debido a que no es tan complejo para nadar, la única desventaja de este estilo es que los nadadores no visualizan hacia donde se dirigen, y tiene que buscar medios de referencia, muchas veces las piscinas a cierta distancia colocan unas banderas para que las personas estén pendientes para realizar el giro y la llegada.

Los beneficios de nadar este estilo son aliviar el estrés cotidiano debido a que los ejercicios ayudan a contraer las posturas que las personas pasan su rutina en la oficina. Este estilo es ideal para los procesos de rehabilitación de lesiones o contracturas musculares ayuda a fortalecer la espalda y es muy recomendado para personas con lesiones de hiperlordosis, cifosis, escoliosis, protrusión o hernia discal; Estilo pecho o braza citado en Saavedra et al. (2003) afirma “Es el desplazamiento humano en el agua caracterizado por una posición ventral del cuerpo y

movimiento simultáneo, simétrico y coordinado de las extremidades superiores e inferiores, describiendo el movimiento de las primeras una trayectoria circular y el de las segundas una patada, con un movimiento de ascenso y descenso de hombros y caderas que, coordinado con los miembros superiores permite realizar la inspiración” (par.40). En la batalla de Salamina en la cual murieron múltiple soldados ahogados como consecuencia de no saber nadar, a diferencia de los griegos quienes dominaban este arte, ellos usaban este estilo pecho ya que podían llevar sus escudos ubicados en la espalda y hacían patada de ranita para facilitar su movimiento. Este es el estilo más lento de los cuatro avalados por FINA, debido a su fase de recobro con las piernas y al preparar la patada se produce una desaceleración del cuerpo.

Este en Colombia es el cuarto estilo estipulado fina para enseñar a todas las personas.

Este estilo es uno de los que más energía consume ya que los brazos se mueven de manera simultánea el estilo pecho quema aproximadamente 60 calorías por cada diez minutos. Además, favorece la resistencia cardiovascular del nadador. Los músculos que intervienen es este estilo son el bíceps braquial, pectoral, abductores, cuádriceps, isquiotibiales y el dorsal. citado en Saavedra et al. (2003) afirma “Estilo mariposa desplazamiento humano en el agua caracterizado por una posición ventral del cuerpo y movimiento simultáneo y coordinado de las extremidades superiores e inferiores, siendo el movimiento de las primeras una circunducción completa y el de las segundas un batido; con una ondulación de todo el cuerpo que, coordinada con los miembros superiores permite realizar la inspiración” (par.43).

Este estilo requiere una mayor exigencia en los movimientos y le mas difícil de aprender y enseñar es el último que se enseña debido a su complejidad al momento de realizarlo, la mayor dificultad para la enseñanza radica en el hecho de que involucra a los grandes núcleos articulares y por ende, un importante volumen de masa muscular, lo que origina temprana fatiga, evitando la posibilidad de realizar muchas repeticiones de ejercicios metodológicos., lo cual conlleva a quemar 900 calorías en una sesión de una hora. El problema de este estilo es que aquellos que no practican la técnica correctamente se exponen a lesiones. También se pueden desanimar más rápido al no sentirse cómodos en el agua.

Marco contextual

La natación es tan antigua como el hombre. En Grecia era considerada un deporte fundamental y se hacía competiciones, además de exigírseles a los marineros y algún cuerpo de ejército. (hernandez, s.f.) A lo largo de los años este deporte ha venido experimentando gracias cambios, así como su reglamentación al momento de nadar o usar alguna prenda deportiva, a raíz de esto y de la facilidad que algunos nadadores encontraron para nadar, se crea una federación la cual conocemos actualmente como FINA, Federación Internacional de Natación la federación internacional reconocida por el [COI] Comité Olímpico Internacional para la administración de competencias internacionales de natación. Es una de las muchas federaciones internacionales que administran un determinado deporte/disciplina para el COI y la comunidad internacional. La sede de la FINA se encuentra en Lausanne, Suiza.

En Colombia llegan nuevas leyes para legalizar el deporte en el se instaura la ley 181 la cual reglamente el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte, El Deporte formativo, Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las Escuelas de Formación Deportiva y semejantes. Es por esto que la creación de empresas en deporte y el emprendimiento ha crecido tanto, porque muchos profesionales y empíricos quieren pertenecer alguna liga, club, o ser reconocidos dentro de la ley 181 de 1995, es por esto que un factor importante es el Emprendimiento el cual es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso y La Creación de empresa de una nueva empresa va

ligado cada vez más al concepto de emprendimiento, debido especialmente a que en el entorno global que nos situamos, con gran competencia y con entorno tecnológico que evoluciona a gran velocidad, lo que exige cada vez más una visión más "empresarial" que "empresarial" el análisis y puesta en marcha de un proyecto. La creación de una empresa necesita estructurar una serie de recursos materiales, humanos y económicos de cara a la consecución de una serie de objetivos establecidos por los emprendedores en la puesta en funcionamiento de su actividad. Para ello, se recurre generalmente al desarrollo de un plan de empresa. Para esto es necesario crear un documento donde se abarque un plan de negocio que recoge la planificación, estrategia y organización con la que una empresa debería contar para abordar sus objetivos, (Sanchez, 2016) el plan estratégico señala las bases para el buen funcionamiento de la empresa en la línea en la cual está planeado, aun desconociendo cuál será el futuro. Este busca definir qué acciones tendrán que ser llevadas a cabo a nivel empresarial para poder afrontar los retos que vayan apareciendo y finalmente conseguir los objetivos marcados previamente.

También es necesario contar con un estudio de viabilidad financiera para lograr proyectar la empresa, determinar la rentabilidad e inversión inicial, con unos beneficios y unos costos de la ejecución.

Marco legal

Ley 181 de enero 18 de 1995: por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. Artículo 16. Deporte formativo: Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las Escuelas de Formación Deportiva y semejantes. (Ley 181, 1995)

Ley 1209 de 2008 por medio de la cual se establecen normas de seguridad en piscinas artículo 1°. Objeto. La presente ley tiene por objeto establecer las normas tendientes a brindar seguridad y adecuar las instalaciones de piscinas con el fin de evitar accidentes, problemas de salud y proteger la vida de los usuarios de estas, sin perjuicio de lo que dispongan otras normas que, con carácter concurrente, puedan serles de aplicación.

Artículo 4°. Piscina. Para los efectos de la presente ley se entenderá como piscina la estructura artificial destinada a almacenar agua con fines recreativos, deportivos, terapéuticos o simple baño. Incluye además del estanque, las instalaciones anexas, como: vestuarios, sanitarios, lavamanos, duchas, trampolines, plataformas de salto, casa de máquinas, accesorios en general y áreas complementarias.

Atendiendo el número de posibles usuarios se distinguen: a) Piscinas particulares. Son exclusivamente las unifamiliares. b) Piscinas de uso restringido: Son las piscinas destinadas para el uso de un grupo determinado de personas, quienes para su ingreso a ellas requieren cumplir con ciertas condiciones. Entre estas se encuentran las piscinas de clubes, centros vacacionales y

recreacionales, condominios, escuelas, Entidades, asociaciones, hoteles, moteles y similares. (ley,1209, 2008) Siendo así nuestra principal población a intervenir las piscinas particulares con uso restringido y regido también por la ley 615 uso de áreas comunes por medio de la cual se expide el régimen de propiedad horizontal “La presente ley regula la forma especial de dominio, denominado propiedad horizontal, en la que concurren derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados y derechos de copropiedad sobre el terreno y los demás bienes comunes, con el fin de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica en los inmuebles sometidos a ella, así como la función social de la propiedad” especificando más aun en el capítulo vi, De los bienes comunes, artículo 22 donde los bienes comunes de uso exclusivo son únicamente propiedad de dueños de algún inmueble y no de uso exclusivo de una sola persona. Las zonas comunes del conjunto son responsabilidad del administrador o la constructora a cargo y ellos son quienes autorizan el buen uso y mantenimiento de estos. Es por esto que Ley de infancia con aprovechamiento del tiempo libre en el artículo 31, Los Estados Partes reconocen el derecho del niño al descanso y el esparcimiento, al juego y a las actividades recreativas propias de su edad y a participar libremente en la vida cultural y en las artes; Los Estados Partes respetarán y promoverán el derecho del niño a participar plenamente en la vida cultural y artística y propiciarán oportunidades apropiadas, en condiciones de igualdad, de participar en la vida cultural, artística, recreativa y de esparcimiento. El adulto mayor también es una de nuestras prioridades por esto la ley sobre orientaciones para el desarrollo de la actividad física en personas adultas mayores en el marco de la prevención, contención y mitigación de coronavirus (covid-19) Sin perjuicio de lo ordenado en la tutela 110013343-061-2020-00111 y las demás disposiciones del gobierno nacional, éstas recomendaciones son válidas para todos los adultos mayores sanos y también aplican a las personas de esas edades con enfermedades crónicas. Las

personas con determinados problemas de salud, como enfermedades cardiovasculares y diabetes, pueden tener que tomar más precauciones y consultar al médico antes de intentar alcanzar los niveles recomendados de actividad física para los adultos mayores. Estas recomendaciones son válidas para todos los adultos mayores, independientemente de su sexo, origen étnico o nivel de ingresos. Se recomienda dedicar entre 150 y 300 minutos semanales a realizar actividades físicas moderadas aeróbicas, o bien algún tipo de actividad física vigorosa aeróbica entre 75 y 150 minutos, o una combinación equivalente de actividades moderadas y vigorosas. La actividad se practicará en sesiones de 10 minutos, como mínimo. Los adultos mayores con movilidad reducida realicen actividades físicas para mejorar su equilibrio e impedir las caídas, tres días o más a la semana. Cuando los adultos de mayor edad no puedan realizar la actividad física recomendada debido a su estado de salud, se mantendrán físicamente activos en la medida en que se lo permita su estado. Se pueden acumular el total de 150-300 minutos semanales de diversas maneras o con más de un tipo de ejercicio o actividad física. El Minsalud establece protocolo para el uso de piscinas estipuladas en la (Resolución, 1547, 2020). Además, deben ducharse de manera rápida, preferiblemente, en las zonas externas. Quienes estén en una zona de piscinas deben acatar las medidas de bioseguridad establecidas, como guardar el distanciamiento físico de dos metros, permitir la toma de temperatura, realizar lavado de manos antes de ingresar a la piscina y mínimo cada tres horas, Los baños deben estar habilitados y dotados de manera constante de elementos de aseo personal para trabajadores y usuarios. Además, deben tener de manera visible y clara avisos pedagógicos de cómo lavarse correctamente las manos. También, en las áreas comunes se deben instalar dispensadores de gel antimaterial. Se hace necesario eliminar, suprimir o desactivar los accesos que requieran contacto, como pines, reconocimiento de huellas dactilares y/o torniquetes, y en lo posible, diferenciar una puerta de entrada y otra de

salida. Además, el uso de fuentes de agua está prohibido. En cuanto al aforo permitido, este será determinado de acuerdo con la capacidad total de la piscina y si está en un recinto cerrado o a cielo abierto. (Resolución 1547, 2020)

Ley de Emprendimiento Juvenil Mediante la Ley 1780 de 2016 se busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes, entendiendo que una empresa joven es aquella conformada por personas naturales o jurídicas que cumplan con ser pequeñas empresas, entendiendo por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no supere los 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.”. (Ley 1780, 2016).

El fondo emprender es un fondo de capital semilla creado por el gobierno nacional en el artículo 40 de la ley 789 del 27 de diciembre de 2002: “por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código sustantivo de trabajo”. Ley núm. 50 de 28 de diciembre de 1990, por la que se introducen reformas al Código Sustantivo de Trabajo y se dictan otras disposiciones. Artículo 1. El artículo 23 del Código Sustantivo del Trabajo quedará así: Art. 23. Elementos esenciales. 1. Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales: *a)* la actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo; *b)* la continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo aquello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país, y *c)* un salario como retribución del servicio. Código Sustantivo del Trabajo Artículo 34. Contratistas independientes. Son contratistas independientes

y, por tanto, verdaderos {empleadores} y no representantes ni intermediarios, las personas naturales o jurídicas que contraten la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficios de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva. Pero el beneficiario del trabajo o dueño de la obra, a menos que se trate de labores extrañas a las actividades normales de su empresa o negocio, será solidariamente responsable con el contratista por el valor de los salarios y de las prestaciones e indemnizaciones a que tengan derecho los trabajadores, solidaridad que no obsta para que el beneficiario estipule con el contratista las garantías del caso o para que repita contra él, lo pagado a esos trabajadores.

Diseño Metodológico

Este diseño metodológico le dará identidad propia al proyecto que se está llevando a cabo, brindándole al lector la oportunidad de comprender adecuadamente en qué consistirá la presente investigación.

Al elegir un diseño metodológico lo que queremos hacer es buscar la técnica mas adecuada para recopilar datos reales, este consiste en un plan de estrategias y procedimientos que permitirán la recogida de datos para realizar su análisis e interpretación con el propósito de dar respuesta a los problemas planteados en los objetivos de la investigación.

Existen varios enfoque metodológicos, existen tres enfoques el cualitativo, el cuantitativo y la triangulación; como ya sabemos el cualitativo trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades y el cuantitativo estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas, que en este caso es el que más se aproxima a nuestra investigación, la cual trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra que produce datos adjetivados como “sólidos y repetibles”.

El proceso metodológico que se llevara a cabo a través de 5 fases, empezando por la recopilación de la información identificación del problema y planteamiento del mismo, la segunda es la construcción y diseño del instrumento, la tercera consiste en la aplicación del instrumento una cuarta en análisis de la recopilación brindada por el instrumento, y por último una análisis específico propuesta de viabilidad de una empresa prestadora de servicios de natación.

Enfoque de la investigación

Para el presente proyecto de grado, se presenta un análisis investigativo basado en los procesos que se tendrían que tener en cuenta para identificar la validez de una empresa prestadora de servicios de natación en una zona y lugar específicos en la ciudad de Bogotá. Para la correcta realización del presente proyecto el enfoque que se tendrá en cuenta será el CUANTITATIVO, esto debido a que la investigación sería alimentada, casi en su totalidad por cifras que nos arrojarían los resultados de análisis esperados en el mercado objeto. Para ello se implementará un instrumento de análisis conformado por una encuesta que resalta los ítems relevantes para identificar los objetivos del proyecto.

De acuerdo con el autor Barragan, esta intrínseca la relación que se establece con el objeto/ sujeto de la investigación interesa conocerlo en su relación con sus similares pero “desde afuera” por ello el énfasis en la medición de las proporciones, en el seguimiento en el comportamiento a lo largo del tiempo, (series históricas), en el cálculo de la relación temporal en función de sí mismo (los número índices) en suma, en el propósito de la medición exacta del comportamiento determinadas variables de manera objetiva, explicando causas y efectos, todo ellos con un fuerte apoyo en la estadística.” (2003, p. 117)

Tipo de investigación

Para realizar una investigación puntualmente desarrollada, esta atenderá a un tipo de investigación DESCRIPTIVA, esto debido a que la misma realiza un proceso de análisis descripción, registro e interpretación de la naturaleza actual de la población objeto, así como la composición, análisis de procesos y fenómenos relacionados con la misma. Para el estudio de la población objeto debemos basarnos en el proceso de análisis situacional, así como la posible

proyección de resultados para establecer la viabilidad de una empresa que pretendería brindar servicios de natación a estos usuarios.

Según Tamayo el tipo de investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos; el enfoque se hace sobre las conclusiones dominantes o sobre como una persona, grupo, cosa funciona en el presente; la investigación descriptiva trabaja sobre realizada desde hecho, caracterizándose fundamentalmente por presentarnos una interpretación correcta. (2006, p, 135)

Población

En la ciudad de Bogotá se encuentran diferentes conjuntos residenciales que cuentan con espacios recreo deportivos enfocados a la natación que se encuentran subvalorados y subutilizados. La unidad residencial y por encontrarse esta legalmente constituida por parte de catastro distrital se encuentra una cantidad de 100% en la respuesta que corresponde al estrato 4 de la ciudad de Bogotá, la respuesta también nos ubica en las características propias de esta estratificación de acuerdo con el DANE y la revista Dinero a nivel Bogotá y estas son: Más allá de las teorías y definiciones que dan los organismos internacionales, como el [BM] Banco Mundial, la clase media se identifica, básicamente, por las siguientes características: hombre o mujer con capacidad para suplir sus necesidades básicas de alimentación, transporte, salud, vivienda y diversión. Parte de los bienes de que dispone una familia de clase media son financiados, tales como vivienda, vehículo, muebles y, en muchas ocasiones, los estudios de los hijos. La educación, es decir, acceder a un título universitario y otros conocimientos superiores, tales como maestrías o doctorados, abren la posibilidad de salir no sólo de la pobreza o la clase media, sino que ayuda a entrar en un escalafón de mayor nivel adquisitivo. Tener dinero

suficiente para comprar comida y pagar los principales servicios (salud, educación, telecomunicaciones, transporte) no significa que se está en la clase media. Esto sería dimensionar o circunscribirse sólo a la parte económica.

Muestra

Este es el caso del conjunto residencial RESERVA 67, ubicado en la avenida Boyacá # 67-75 en la localidad de Engativá. Este conjunto se encuentra distribuido en 4 torres con un total de 462 apartamentos algunos con un diseño de 1, 2 y 3 alcobas. Consta de servicios de club House, con piscina.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para Tamayo define los instrumentos de gran utilidad en la investigación científica ya que constituye una forma concreta de la técnica de observación logrando que el investigador fije su atención en ciertos aspectos, el cuestionario a realizar contiene aspectos del fenómeno que se considera esenciales, al elaborar un cuestionario requiere que el investigador tenga un conocimiento previo del fenómeno a investigar lo cual es el resultado de la primera etapa del trabajo. la experiencia del investigador es una gran auxiliar para la construcción de cuestionarios y a las características de la comunidad en la cual se realiza la investigación. (2003, p, 110)

Según lo que plantea Barvesco “la investigación no tiene significado sin las técnicas de recolección de datos”. Estas técnicas conducen a la verificación del problema planteado. Es por ello que, en la recolección de datos para la presente investigación, nos ubicaremos en la forma en la cual se intenta establecer un proceso de análisis donde se desarrollarán los procesos de sistematización de la información. (2006, p, 26).

Dentro del presente proyecto se realizará un proceso basado en el análisis de un instrumento (encuesta vía virtual), realizado y adecuado a los parámetros de análisis establecido, y revisado por dos expertos.

Instrumento de recolección de información.

Para realizar un análisis de la situación actual de los propietarios del conjunto residencial RESERVA 67, se lleva a cabo un instrumento, con parámetros establecidos que nos lleven a un correcto análisis de esta situación, en este caso será una encuesta.

Esta se realiza con el fin de conseguir información de manera sistemática y ordenada de una la presente población, sobre la viabilidad de la creación de una empresa prestadora de los servicios de natación.

Encuesta

Los ítems más relevantes para la realización del presente instrumento fueron diseñados por parte del investigador, y se socializaron a dos expertos con el fin de generar la viabilidad del mismo dando así el siguiente resultado.

El presente instrumento se ha clasificado de la siguiente forma

Tabla 1

Criterios de clasificación

CRITERIOS DE CLASIFICACION.	
Por la forma que adquiere el cuestionario:	Encuesta personal.
Respecto a la población encuestada	Encuesta.
Según la naturaleza de la investigación:	Encuestas de opinión.
Por la forma de recolección	Encuesta por correo (FORMS).
Atendiendo el carácter de la investigación:	Encuesta estructural.

Tabla de criterios de clasificación. Fuente: autoría propia

Figura 2

Encuesta

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRESTADORA
DEL SERVICIO DE NATACION

Buen día, soy estudiante de la universidad de Cundinamarca, estoy desarrollando un proyecto donde pretendo identificar la población interesada en tomar clases de natación, con este fin se crea la siguiente encuesta, agradecería su amable atención al contestar por completo la siguiente encuesta. Los datos aquí recogidos serán uso exclusivo de la universidad de Cundinamarca y no serán publicados en ningún lado.

NOMBRE Y APELLIDO _____

FECHA _____

Cuántas personas componen su hogar

Estrato socioeconómico

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

Conoces los beneficios de practicar natación

SI _____

NO _____

Practicas natación en algún lugar

SI _____

NO _____

Estarías interesado en practicar natación en tu conjunto residencial

SI _____

NO _____

Considera que logra mejores resultados si desarrolla sus clases en grupos

Grupos grandes 12 personas _____

Grupos medianos 8 personas _____

Grupos semi-personalizados 4 personas _____

Grupos personalizados 2 personalizados _____

Cuánto dinero invertirías en el pago de una mensualidad de 8 clases de natación al mes

Entre \$180.000 y 230.000 _____

Entre \$240.000 y \$260.000 _____

Entre \$280.000 y \$300.000 _____

Mas de \$300.000 _____

¿Qué medios de pago acostumbras a utilizar? En esta pregunta, puede marcar más de una opción

efectivo _____

tarjeta de crédito _____

tarjeta debito _____

¿Bajo qué criterios eliges una clase natación? En esta pregunta puedes marcar más de una opción

Publicidad _____

Sugerencia del asesor en sugerencia

medica _____

recomendación _____

¿Al momento de elegir una clase de natación que es lo más importante para ti? En esta pregunta puedes marcar más de una opción

Metodología _____

horario _____

precio _____

instalaciones _____

ubicación _____

bioseguridad _____

Cuáles serían las mayores dificultades por la cual Ud. no tomaría una clase de natación
Puede marcar más de una opción

Miedo al agua _____

Lejanía en la piscina _____

Higiene y asepsia _____

Contagio al COVID-19 _____

Falta de formación profesional _____

Tiempo _____

Dinero _____

Encuesta realizada a los residentes para observar viabilidad para la creación de una empresa de natación

Resultados

Dentro de la pregunta "a que estrato socioeconómico pertenece; es una pregunta de selección múltiple con única respuesta categorizadas de acuerdo a la situación socioeconómica a la cual pertenece el encuestado. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en dos categorías. se puede identificar que, de los ítems abordados por los encuestados, se clasificaron de la siguiente manera:

Tabla 2

Estrato socioeconómico

ítem	cantidad respuestas	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	346	100%
5	0	0%

Resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Figura 3

Estrato socioeconómico



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

A la respuesta se puede asumir que por encontrarse en la misma unidad residencial y por encontrarse esta legalmente constituida por parte de catastro distrital se encuentra una cantidad de 100% en la respuesta que corresponde al estrato 4 de la ciudad de Bogotá la respuesta también nos ubica en las características propias de esta estratificación de acuerdo con el DANE y la revista Dinero a nivel Bogotá y estas son: Más allá de las teorías y definiciones que dan los organismos internacionales, como el Banco Mundial (BM), la clase media se identifica, básicamente, por las siguientes características: hombre o mujer con capacidad para suplir sus necesidades básica de alimentación, transporte, salud, vivienda y diversión. Parte de los bienes de que dispone una familia de clase media son financiados, tales como vivienda, vehículo, muebles y, en muchas ocasiones, los estudios de los hijos. La educación, es decir, acceder a un título universitario y otros conocimientos superiores, tales como maestrías o doctorados, abren la posibilidad de salir no sólo de la pobreza o la clase media, sino que ayuda a entrar en un escalafón de mayor nivel adquisitivo. Tener dinero suficiente para comprar comida y pagar los principales servicios (salud, educación, telecomunicaciones, transporte) no significa que se está en la clase media. Esto sería dimensionar o circunscribirse sólo a la parte económica.

Tabla 3

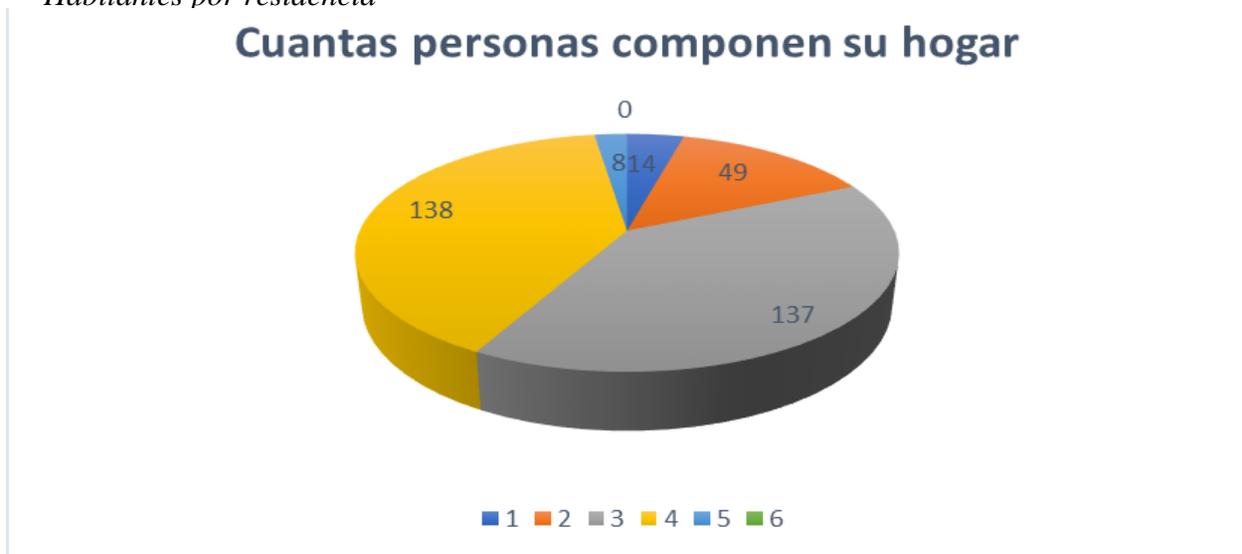
Habitantes por residencia

item	cantidad respuestas	%	cantidad personas
1	14	4,05%	14
2	49	14,16%	98
3	137	39,60%	411
4	138	39,88%	552
5	8	2,31%	40
6	0	0,00%	0
total	346	100,00%	1115

Resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Figura 4

Habitantes por residencia



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Dentro de la pregunta "cuántas personas componen su hogar" se puede observar que, es una pregunta de selección múltiple con única respuesta, categorizadas de acuerdo a un rango numérico desde 1 hasta 6 personas, llevando un promedio relativo al área de los apartamentos encuestados. la misma presenta un análisis del núcleo familiar por ubicación en los diferentes

espacios de vivienda (apartamentos de 1, 2 y 3 alcobas), con el fin de conocer un poco más a fondo la cantidad de individuos que habitan en el conjunto residencial. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en dos categorías. se puede identificar que, de los ítems abordados por los encuestados, se clasificaron de la siguiente manera: Dentro de las respuestas a la pregunta podemos observar una tendencia a familias de más de 2 a 5 integrantes de las mismas con diferentes edades y sexos, lo que indica una cantidad de residentes mucho mayor a la contemplada en un inicio por la encuesta. La mayor prevalencia de individuos por espacio habitacional es de 3 a 4 habitantes (137 personas y 138 personas correspondientes a 39,60% y 39,88% respectivamente), esto de acuerdo también a los apartamentos de mayor área dentro del conjunto (cuatro habitaciones). Las unidades habitacionales de 1 sola habitación dan como sorpresa que encierra respuestas entre 1 y 2 personas por núcleo familiar brindando alternativas también dentro del proceso de implementación de la propuesta de la empresa prestadora de servicios de natación.

Dentro de la pregunta "Conoces los beneficios de practicar natación" se puede observar que; Es una pregunta de selección múltiple con única respuesta categorizada en dos ítems. (si y no), diseñada para analizar el conocimiento acerca de los beneficios frente a la práctica de una disciplina deportiva en particular (natación) por parte del entrevistado. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en dos categorías. se puede identificar que, de los ítems abordados por los encuestados, se clasificaron de la siguiente manera:

Tabla 4

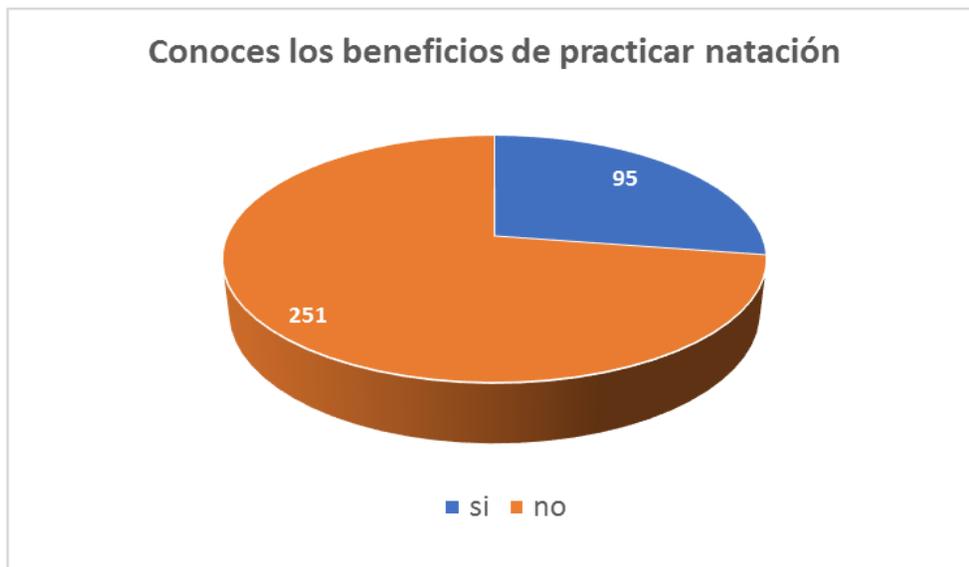
Beneficios

ítem	cantidad respuestas	%
si	95	27,46%
no	251	72,74%
total	346	100,20%

Resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Figura 5

Beneficios



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas a la pregunta podemos observar que los encuestados generaron una relevancia significativa en el ítem NO (251 respuestas equivalentes a un total de 72,74%), haciendo referencia sobre las personas que habitan este conjunto residencial no tienen conocimiento real sobre los beneficios de realizar la natación, lo cual sería importante dar a conocer dentro de esta población debido a sus grandes beneficios, como lo es mejorar la

flexibilidad y la elasticidad, el trabajo en el agua ayuda muchos con las lumbalgias hernias o problemas en las caderas gracias a que no se trabaja con impacto, este nos ayuda también a fortalecer los músculos en general, mejora el sistema respiratorio y el aumento de la capacidad pulmonar, al practicar la natación no solo el cuerpo se va a ver beneficiado también la mente, ya que ponemos en marcha los dos hemisferios del cerebro, a las personas que están constantemente en oficina les ayuda a relajarse ya que con trabajos de respiración en el agua ayudamos aliviar el estrés, así mismo ayuda a mejorar el estado de ánimo y disminuye el riesgo de caer en depresión y ansiedad. En el ítem SI (95 personas equivalentes a 27,46% del total de los encuestados) manifestaron que si conocen los beneficios de este deporte y esto es una gran ventaja ya que, si se cuenta con un instructor de natación adecuado para tomar las clases, esta población podría llegar a ser un cliente potencial.

Dentro de la pregunta "prácticas natación en algún lugar" se puede observar que; es una pregunta de selección múltiple con única respuesta categorizada en dos ítems. (sí y no), diseñada para analizar el interés del entrevistado frente a la práctica de una disciplina deportiva en particular (natación). La pregunta contó con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en dos categorías. se puede identificar que, de los ítems abordados por los encuestados, fueron clasificados de la siguiente manera:

Tabla 5

Practica de natación

ítem	cantidad respuestas	%
si	117	33,80%
no	229	66,20%
total	346	100,00%

Resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Figura 6

Practica de natación



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas a la pregunta podemos observar que los encuestados generaron una relevancia significativa en el ítem NO (229 respuestas equivalentes a un total de 66,2%), haciendo referencia a que las personas que habitan este conjunto residencial, no realizan actualmente una práctica deportiva en el campo de la natación, lo que abriría un excelente campo de acción para los posibles elementos de formación a brindar en estos espacios de trabajo y más

aun contando con un club house con piscina propia. En el ítem SI (117 personas equivalentes a 33,8% del total de los encuestados) manifestaron que si se encontraban realizando prácticas de natación en diferentes espacios, estos podrían ser acogidos en la formación dentro del conjunto residencial ya que han establecido un cronograma de trabajo y presentan una disciplina particularmente establecida, que puede ser aprovechada en el caso de generar clases especializadas o lineamientos pedagógicos a brindar por la posible empresa.

Dentro de la pregunta "Estarías interesado en practicar natación en tu conjunto residencial" se puede observar que; es una pregunta de selección múltiple con única respuesta categorizada en dos ítems. (si y no), diseñada para analizar el interés del entrevistado frente a la práctica de una disciplina deportiva en particular (natación). La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en dos categorías. se puede identificar los ítems abordados por los encuestados, se clasificaron de la siguiente manera:

Tabla 6

Interés

item	cantidad respuestas	%
si	333	96,24%
no	13	3,76%
total	346	100,00%

Resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Figura 7

Interés



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas a la pregunta podemos observar que los encuestados generaron una relevancia significativa en el ítem SI (233 respuestas equivalentes a un total de 96,24%), haciendo referencia al interés en practicar natación dentro de su conjunto residencial realizando un uso adecuado de las instalaciones del mismo (club house), brindando una excelente alternativa en el uso adecuado del tiempo libre para los posibles usuarios de estas clases. En el

ítem NO (13 personas equivalentes a 3,76% del total de los encuestados) manifestaron que no estaban interesados en realizar prácticas de natación en el conjunto residencial, tal vez por falta de alternativas o conocimiento de los posibles usos pedagógicos y metodológicos de estos espacios.

Tabla 7

Mejores resultados

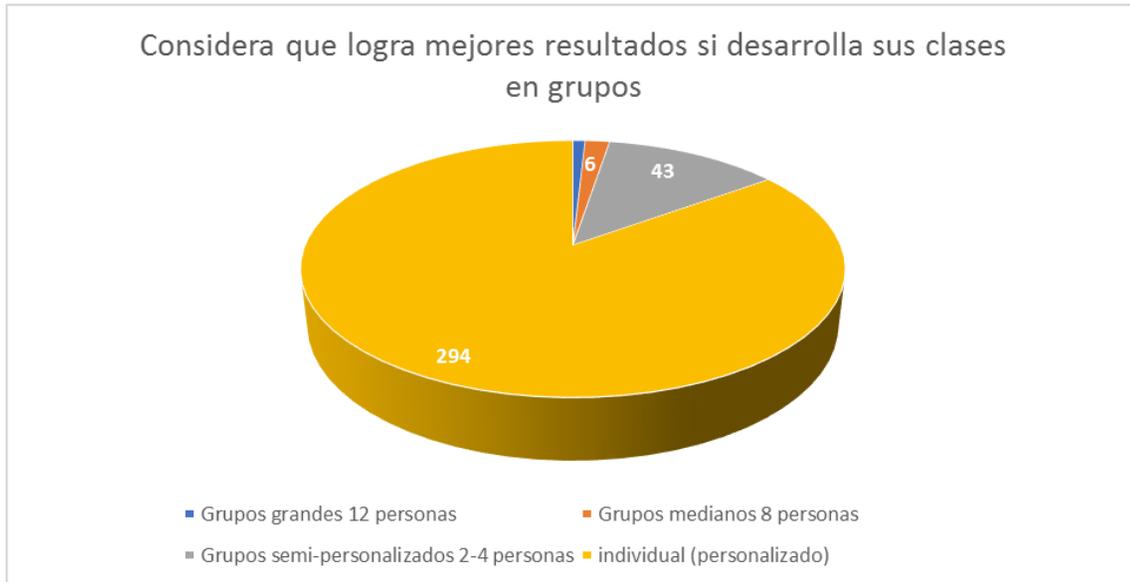
ítem	cantidad de respuestas	%
Grupos grandes 12 personas	3	0,87%
Grupos medianos 8 personas	6	1,73%
Grupos semi-personalizados 2-4 personas	43	12,43%
individual (personalizado)	294	84,97%
total	346	100,00%

Resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Dentro de la pregunta "Considera que logra mejores resultados si desarrolla sus clases en grupos se puede observar que; es una pregunta de selección múltiple con única respuesta categorizada en diferentes ítems, diseñada para para analizar el interés del entrevistado frente a la práctica de una disciplina deportiva en particular (natación) recalando la forma en la cual abordaría o desarrollaría mejor su proceso de aprendizaje en dicha clase. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en cuatro categorías. se puede identificar los ítems abordados por los encuestados, fueron clasificados de la siguiente manera:

Figura 8

Mejores resultados



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas se encuentra una relevancia significativa en el ítem individualizado o personalizado (294 respuestas equivalentes a un 84,97% del total de los ítems) estableciendo que los futuros usuarios ven pertinente para su formación la actividad pedagógica individual o personalizada. El cliente esa buscando en este proceso la orientación por parte de un personal altamente calificado que no solo brinde su conocimiento, sino que establezca procesos de retroalimentación constante frente a sus dificultades y ventajas, aún más en un medio tan diferente como lo es el medio acuático. Busca constantemente objetivos claros y precisos en menos tiempo que lo haría en una serie de clases grupales o colectivas, sintiéndose más el centro de la formación y realizando avances sustantivos en su actividad pedagógica.

Además de esto el usuario percibe que este servicio generara mayor calidad y eficiencia de los procesos desarrollados en la relación entrenador - entrenado, de manera más efectiva y

obviamente segura, mejorando no solo la capacidad y condición física sino su estado de salud y la calidad del aprendizaje brindado.

Dentro de la pregunta "Cuánto dinero invertirías en el pago de una mensualidad de 8 clases de natación al mes" se puede observar que; es una pregunta de selección múltiple con única respuesta categorizadas de acuerdo a un rango de precio que un posible usuario estaría dispuesto a cubrir para brindarle una clase bajo lineamientos de calidad y pedagógicamente adaptados al espacio del club house del conjunto residencial. en rangos entre \$180,000 y más de \$300,000, la misma también nos puede dar una perspectiva de la cantidad de inversión que un habitante del conjunto estaría dispuesto a invertirse a sí mismo o a su familia en actividades lúdico deportivas como lo es la natación. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 346 opciones marcadas en dos categorías. se puede identificar de los ítems abordados por los encuestados, se clasificaron de la siguiente manera

Tabla 8

Mejores resultados

ítem (rango)	cantidad respuestas	%
Entre \$180.000 y 230.000	328	94,80%
Entre \$180.000 y 230.000	12	3,47%
Entre \$280.000 y \$300.000	5	1,45%
Mas de \$300.000	1	0,29%
TOTAL	346	100,01%

Tabla de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Figura 9

Inversión



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas a la pregunta encontramos que el mayor rango de opción para invertir por parte del usuario en las actividades de formación lúdico deportivas en el campo de la natación es de: Entre \$180.000 y 230.000, (328 respuestas equivalentes a un 94,8% de la totalidad de los encuestados), lo que daría la opción de generar los procesos de proyección de los rangos de los cursos (temporadas, alta y baja, promociones, tipo de curso ...), entre este rango de precios, brindando muy buenas alternativas en el campo de la inversión y proyección de la empresa ya que la misma genera bastante rango de ganancias, frente a las propuestas a ofrecer.

Hay que tener en cuenta que frente a los otros valores las cifras en vez de generar una baja en los rangos establecidos, brindan posibilidades de generar un aumento en las tasas de captación por usuario de acuerdo con la propuesta, (Entre \$180.000 y 230.000 con 12 respuestas y un total de 3,47% del total de las respuestas; Entre \$280.000 y \$300.000 con 5 respuestas con un total de 1,45% del total y Mas de \$300,000 con 1 respuesta equivalente a 0,29%).

dentro de la pregunta "¿Qué medios de pago acostumbras a utilizar? En esta pregunta, puede marcar más de una opción"; Es una pregunta de selección múltiple con múltiples respuestas categorizadas de acuerdo a la opción de pago de la posible clase de natación por parte del encuestado. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 596 opciones marcadas en las diferentes categorías. se puede identificar que de los ítems abordados por los encuestados, se clasificaron de la siguiente manera:

Tabla 9

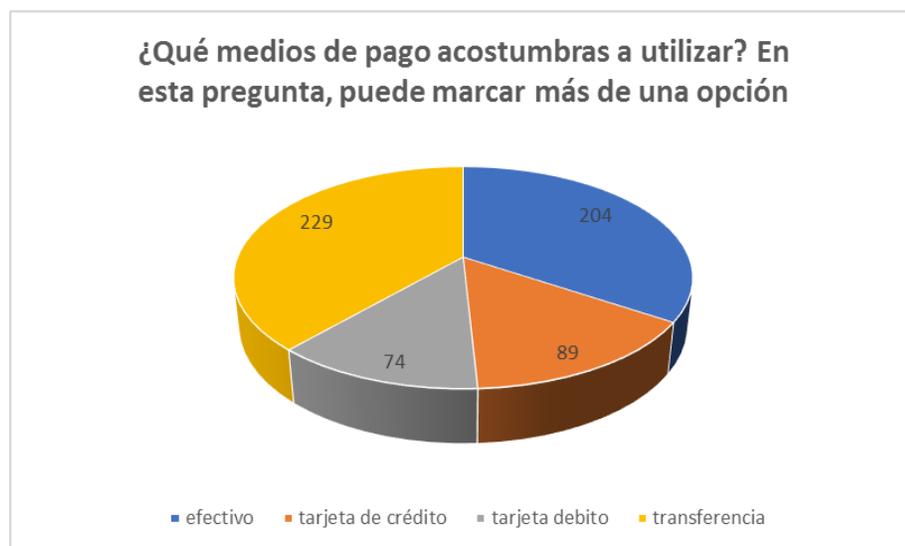
Pagos

item	cantidad respuestas	%
efectivo	204	34,23%
tarjeta de credito	89	14,93%
tarjeta debito	74	12,42%
transferencia	229	38,42%
total	596	100,00%

Tabla de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Figura 10

Pagos



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas realizadas por parte del usuario se puede notar una mayor prevalencia en cuanto al ítem TRANSFERENCIA con un total de 229 respuestas equivalentes a 38,42%, mostrando relevancia frente a los otros medios de pago a las posibles clases realizadas. además de la opción de pago en efectivo con un total de 204 respuestas equivalentes a 34,23%, de los encuestados. Frente al análisis del ítem se puede observar que para el posible pago de las clases de natación no es necesario tener un equipo electrónico para los pagos como datafono o similares, para establecer el pago, dejando en claro que se puede establecer métodos de pagos alternativos que brindarían facilidades para la empresa y para el usuario, dejando de lado la retención o el pago al banco por el servicio prestado que se reflejaría en el aumento en el valor de la clase al usuario.

Dentro de la pregunta “Bajo qué criterios eliges tomar una escuela de natación En esta pregunta puedes marcar más de una opción” se puede observar que; es una pregunta de selección múltiple con múltiples respuestas categorizada en tres ítems. diseñada para analizar el tipo de

interés del entrevistado frente a la selección de una empresa que brinde los servicios de formación en una disciplina deportiva en particular (natación). La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 510 opciones marcadas en tres categorías. se puede identificar los ítems abordados por los encuestados, fueron clasificados de la siguiente manera:

Tabla 10

Criterios

ítem	cantidad respuestas	%
Publicidad	253	11,76%
Sugerencia medica	74	39,22%
recomendación personal	106	49,02%
Total	433	100,00%

Tabla de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Figura 11

Criterios



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de las respuestas a la pregunta podemos observar que los encuestados generaron una relevancia frente a los criterios de elección de la posible escuela de natación dejando claro su influencia a partir de la PUBLICIDAD con (253 respuestas equivalentes a un total de 11,76%), mostrando relevancia frente a los demás ítems presentados, junto con la recomendación personal con (106 respuestas equivalentes a un total de 49,02%), esto quiere decir que la empresa deberá plantear una muy buena publicidad para llegar a captar la atención de los clientes, donde impacte y llegue al consumidor el cual se sienta atraído a adquirir el servicio y este a su vez pueda brindar recomendaciones a terceros, para así ir creciendo dentro del conjunto e ir creando un sentido de pertenencia entre los residentes. otro de los ítems importantes para las personas es la práctica de la natación por sugerencia medica con un total de 74 personas para un equivalente de 39,22% siendo este un servicio indispensable a la hora de implementar la publicidad, haciendo énfasis por ejemplo en terapias físicas en el agua.

Dentro de la pregunta " Al momento de elegir una clase de natación que es lo más importante para ti En esta pregunta puedes marcar más de una opción." se puede observar que; Es una pregunta de selección múltiple con múltiple respuesta categorizada en diferentes ítems, esta ha sido diseñada para analizar el punto de relevancia más alto a la hora de elegir un espacio en el cual tomar las clases lúdico deportivas en el campo de la natación, analizando desde el punto de vista económico hasta el contexto actual de la bioseguridad por el covid-19 pasando por ubicación y metodología de las posibles escuelas. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 1190 opciones marcadas en seis categorías. se pueden identificar los ítems abordados por los encuestados, fueron clasificados de la siguiente manera:

Tabla 11

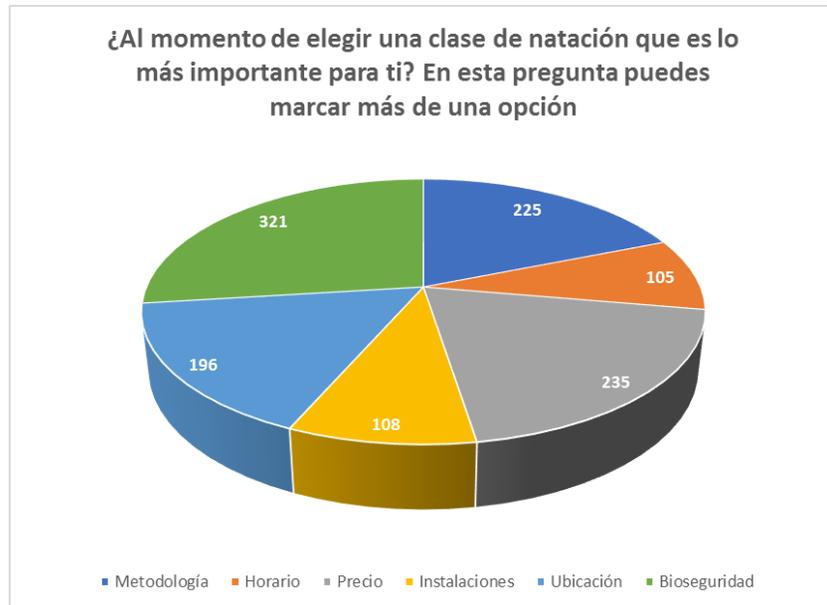
Importancia al elegir

item	cantidad de respuestas	%
metodología	225	18,91%
horario	105	8,82%
precio	235	19,75%
instalaciones	108	9,08%
ubicación	196	16,47%
bioseguridad	321	26,97%
total	1190	100,00%

Tabla de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Figura 12

Importancia al elegir



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro del análisis de las respuestas presentadas por los encuestados podemos observar que dentro de los ítems los que generan mayor cantidad de relevancia son la bioseguridad (321 respuestas equivalentes a un 26,97%), que hacen referencia a la inseguridad que se presenta a nivel mundial frente a la crisis de la pandemia del COVID-19 y las posibles implicaciones que podría sufrir una persona a la hora de acercarse a un lugar que no tenga las condiciones suficientes para brindar la seguridad pertinente al asistente. Frente a este fenómeno podemos notar que la única forma en la cual las personas generarían un reingreso a las actividades normales en este caso las lúdico deportivas, consistiría en mostrar medidas de seguridad claras precisas y concisas, que lleguen a demostrar a los posibles usuarios la certeza que van a disfrutar de una práctica adecuada bajo principios pedagógicos y en un ambiente escéptico y donde generaran una convivencia donde prime la seguridad y el autocuidado.

En segundo lugar un ítem que genera mucha relevancia en este espacio de la encuesta realizada es la metodología (225 respuestas equivalentes a 18,91% del total del ítem), mostrando que no solo las personas están conscientes que deben realizar una clase de natación sino que es primordial para ellas que la persona que brinde la clase sea un profesional calificado que demuestre su conocimiento y su metodología en los espacios lúdicos deportivos, asegurando que su aprendizaje sea el adecuado para cada usuario y que la misma llegue a conducir a feliz término su enseñanza, con conocimiento no solo a corto sino a mediano y largo plazo influyendo positivamente en su vida.

En tercer y cuarto lugar encontramos dos ítems muy parejos ubicación (196 respuestas equivalentes a 16,47%) y precio (235 respuestas equivalentes a 19,75% del total de los ítems), esto nos muestra que para el encuestado y posible usuario de la formación en actividades acuáticas, es bastante importante el determinar un espacio que se encuentre cerca de su lugar de

residencia, haciendo que el mismo invierta menos tiempo en su desplazamiento y posterior toma del curso ya que en estos momentos lo más importante para una persona que se encuentra en su trabajo y hogar es determinar espacios de uso adecuado del tiempo libre con el mayor aprovechamiento del tiempo para sus demás actividades. esto sin dejar de lado la cantidad de dinero que podemos disponer para generar que estos espacios sean adecuados y donde su inversión en desplazamiento y toma del curso se encuentre adecuado a nuestro bolsillo. La posible empresa prestadora de servicios de natación no solo debe abordar estos tres aspectos, sino que deberá potenciarlos para que el cliente llegue a establecer un vínculo entre costo beneficio para crecer con calidad y precio escuchando y retroalimentando con las necesidades de nuestros posibles usuarios.

Dentro de la pregunta "Cuáles serían las mayores dificultades por la cual no tomarías una clase de natación" se puede observar que; es una pregunta diseñada para que el entrevistado tuviera varias opciones de selección que identificaran los puntos de vista del mismo frente a la situación presentados. La pregunta conto con un total de 346 personas propietarias de apartamentos (75% del total del conjunto residencial), que la contestaron en el cuestionario adjunto, con un total de 894 opciones marcadas. se puede identificar que de los ítems abordados por los encuestados se observó una relevancia relacionada de la siguiente manera:

Tabla 12

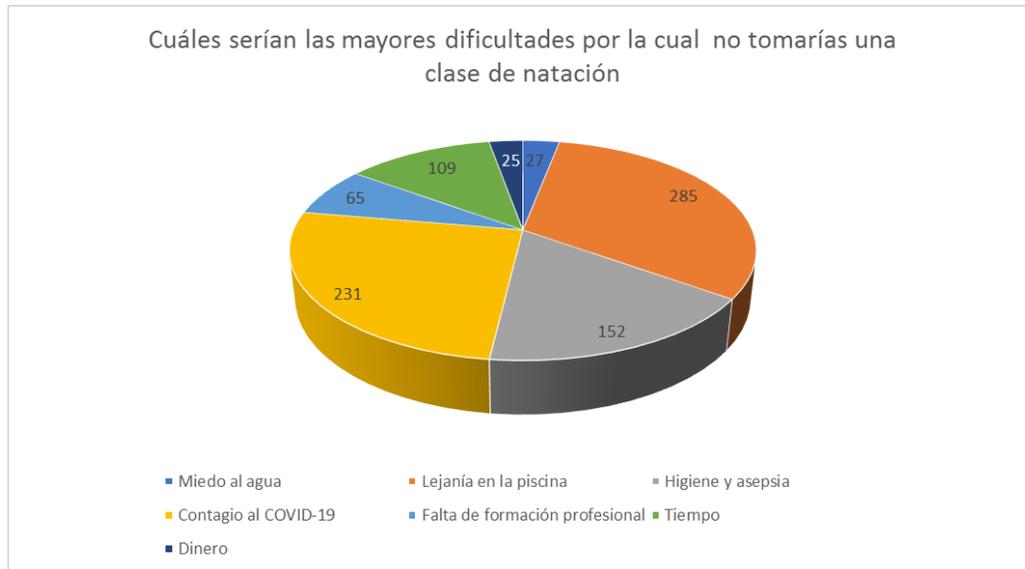
Dificultades

ítem	%	cantidad respuestas
lejanía de la piscina	31,88	285
Contagio al COVID-19	25,84	231
Higiene y asepsia	17	152
Disponibilidad de tiempo	12,19	109
Falta de formación profesional	7,27	65
Miedo al agua	3,02	27
Dinero	2,8	25
Total	100	894

Tabla de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia

Figura 13

Dificultades



Torta de resultado de encuesta realizada a residentes. Fuente: autoría propia.

Dentro de la misma se puede llegar a concluir que: Las mayores dificultades de las personas en el conjunto residencial RESERVA 67 radican especialmente en la lejanía de las piscina o el espacio recreo deportivo a la hora de asumir sus cursos o formacion especifica en el campo acuático (285 personas, equivalentes a un 31,88%), dejando un poco de lado el proceso que puede llevar se a cabo en sus propios espacios de trabajo ya que dicho conjunto cuenta con club house, esto posiblemente radicaría en que no llegan a establecer un comparativo entre la piscina del conjunto y la formacion pedagógica en el agua y lo relacionan más con el carácter lúdico En segundo lugar se puede determinar que la problemática actual por la pandemia del COVID-19 (231 personas, equivalentes a un 25,84%) ha llevado a que muchas personas se hayan alejado de las actividades lúdico pedagógicas en espacios como las piscinas debido a que muchos desconocen la adecuada forma en la cual se puede llevar un clases de forma segura o donde los espacios no les dan la seguridad adecuado ya sea por aglomeración de personas o normas de bioseguridad o control escéptico (152 personas, equivalentes a un 17%), dejando muchas dudas al usuario, que el mismo prefiere no llegar a comprobar a corto plazo. ITEM 2 - ITEM 3, dentro de la misma se puede observar que el ítem con menor cantidad de respuestas fue el relacionado con el valor económico de las clases sociales (25 respuestas equivalentes a 2,8%) lo que indicaría claramente que el dinero en cuanto al valor del pago del curso es el punto que menor cantidad de dificultades ocasiona para un propietario del conjunto residencial, dando cabida a un proceso formativo pago dentro de las mismas instalaciones.

Análisis de viabilidad

Desde el presente análisis se ha abordado los diferentes ítems tanto en forma individual como en forma colectiva con el fin de llevar un análisis claro preciso y conciso de las actividades a desarrollar con el proceso de análisis específico de la estadística a realizarse el respectivo análisis investigativo.

Un ejemplo claro es la pregunta número uno donde se ingería al encuestado acerca de su interés frente la práctica de la natación en el conjunto residencial, esté más del 96.24% asumir una respuesta de si, lo que nos daría muy buen avance en el desarrollo de los diferentes aspectos y expectativas como futura empresa prestadora del servicio de natación, al abordar los espacios como el Club House para comenzar a desarrollar actividades lúdico recreativas deportivas por parte de profesionales altamente capacitados.

Cuántas personas hacen parte su núcleo Familiar o de su hogar observar una cantidad de más de 1115 personas de la totalidad de los encuestados en este caso 346 apartamentos lo que nos daría una muy buena base población para comenzar hacer el proceso de abordaje de la prestación de los servicios de natación con énfasis en diferentes tipos de poblaciones, edades, sexo y procedimiento de la práctica deportiva.

Podemos analizar que a la pregunta acerca de la posibilidad de brindar servicios de natación bajo un costo ese se encontraba prácticamente en un 94.80% entre 180.000 y \$230.000 lo que brindaría una excelente posibilidad para que la empresa pudiera asumir los requerimientos tanto económicos como pedagógicos frente a las clases de natación y al personal involucrado, dentro de las mismas brindado servicios de calidad, a un bajo costo, cómodo y exequible a cada uno de

los propietarios los apartamentos conjunto Residencial RESERVA 67 brindando un margen de ganancias bastante grande a la empresa.

En la pregunta sobre la estratificación podemos asumir que la proyección del conjunto Residencial es un estrato 4 de acuerdo con los beneficios esta se encuentra con una población con un título universitario, con conocimientos superiores, como maestrías o doctorados, con escalafón de un nivel adquisitivo bastante bueno con posibilidades de ampliar aún más la cobertura a los diferentes espacios recreo deportivos en diferentes instalaciones y espacios como conjuntos residenciales cercanos.

Basando otros elementos como la práctica deportiva realizada por algunos de ellos, en algunos espacios la formación pedagógica como la natación genera bastante importancia, este conocimiento y está autorregulación y ética del cuidado, generar posibilidades de proyecciones en espacios como el mismo Club House, aumentando los beneficios a la práctica deportiva actividad física, salud corporal y espiritual y mucho más aún en el beneficio a corto, mediano y largo plazo para su núcleo familiar en cuanto al uso adecuado del tiempo libre.

dentro de los análisis sobre donde tomar las clases de natación, es el hecho de Resaltar que las personas buscan un espacio seguro de acuerdo con la pandemia covid-19 con bioseguridad adecuada con una metodología propia y profesionales altamente capacitados que brinden estructuras de conocimiento dentro de estándares de seguridad y bioseguridad que brindarían mucha más cobertura y seguridad a la hora de prestar una clase de natación y asumir el reto de establecer un nuevo elemento de formación en el medio como lo es el agua.

Es por ello que la viabilidad al análisis de la encuesta de los criterios que hemos tenido en cuenta para dictaminar y detectar en cada uno de los encuestados, es su posible vinculación

frente a los estándares en los cuales nos hemos tratado de centrar para detectar cuáles son sus necesidades perspectivas, establece una fiabilidad bastante buena y confiable frente a criterios que pueden ser abordados a corto mediano y largo plazo para crear elementos seguros de calidad pedagógicas y metodológicas óptimas que establezcan la participación continua y permanente de los miembros de este conjunto Residencial propietarios de los apartamentos dentro del mismo Club House del cual hacen parte para establecer no solamente una clase sino muchas otras, tocando en una cultura del autocuidado, estableciendo una empresa que no sólo brinde servicios de natación sino que nos pueda brindar una verdadera calidad de vida.

Conclusiones

Desde la investigación realizada se construye un instrumento validado por expertos que determina la viabilidad de realzar una empresa que preste los servicios de natación en un conjunto residencial en la ciudad de Bogotá, RESERVA 67, que cuenta con los espacios propios recreos deportivos específicos en un club house (piscina).

Se presenta un estadístico abordado en el instrumento de medición (encuesta), abordado desde diferentes ítems tanto en forma individual como en forma colectiva con el fin de llevar un análisis claro preciso y conciso de las actividades a desarrollar con el proceso de análisis específico de la estadística a realizarse el respectivo análisis investigativo.

Dentro del instrumento y las respuestas presentadas por los habitantes del conjunto RESERVA 67 se resalta el interés de los mismos frente la práctica de la natación en el conjunto residencial, esté más del 96.24% asumir una respuesta de si, lo que nos daría muy buen avance en el desarrollo de los diferentes aspectos y expectativas como futura empresa prestadora del servicio de natación, al abordar los espacios como el Club House para comenzar a desarrollar actividades lúdico recreativas deportivas por parte de profesionales altamente capacitados.

Dentro del análisis del instrumento se analiza la cantidad de población total a la cual pueda llegar a interesar el servicio presentado, al indagar a los habitantes acerca de cuántas personas hacen parte su núcleo Familiar o de su hogar observar una cantidad de más de 1115 personas de la totalidad de los encuestados en este caso 346 apartamentos lo que nos daría una muy buena base población para comenzar hacer el proceso de abordaje de la prestación de los servicios de natación con énfasis en diferentes tipos de poblaciones, edades, sexo y procedimiento de la práctica deportiva.

Frente a la parte de inversión por parte de los habitantes frente a los posibles servicios a prestar por parte de la empresa de natación se puede analizar un promedio de 94.80% entre el rango de precios de \$180.000 y \$230.000 lo que brindaría una excelente posibilidad para que la empresa pudiera asumir los requerimientos tanto económicos como pedagógicos frente a las clases de natación y al personal involucrado.

Dentro de los análisis sobre donde tomar las clases de natación, es el hecho de resaltar que las personas buscan un espacio seguro de acuerdo con la pandemia covid-19 con bioseguridad adecuada con una metodología propia y profesionales altamente capacitados que brinden estructuras de conocimiento dentro de estándares de seguridad y bioseguridad que brindarían mucha más cobertura y seguridad a la hora de prestar una clase de natación y asumir el reto de establecer un nuevo elemento de formación en el medio como lo es el agua.

Los habitantes del conjunto residencial RESERVA 67 reconocen la importancia de la práctica deportiva (análisis del ítem en la encuesta), resaltando la importancia de su práctica, así como de la disciplina de su práctica en el medio acuático, generando bastante importancia, este conocimiento y está autorregulación y ética del cuidado, generar posibilidades de proyecciones en espacios como el mismo Club House, aumentando los beneficios a la práctica deportiva actividad física, salud corporal y espiritual y mucho más aún en el beneficio a corto, mediano y largo plazo para su núcleo familiar en cuanto al uso adecuado del tiempo libre.

Como análisis finales del proceso investigativo se puede observar que una empresa que preste los servicios de natación en el conjunto residencial RESERVA 67 genera una adecuada viabilidad teniendo en cuenta los análisis de los encuestados y el espacio. Se establece entonces una fiabilidad bastante buena y confiable frente a criterios que pueden ser abordados a corto mediano y largo plazo para crear elementos seguros de calidad pedagógicas y metodológicas

óptimas que establezcan la participación continua y permanente de los miembros de este conjunto Residencial propietarios de los apartamentos dentro del mismo Club House del cual hacen parte para establecer no solamente una clase sino muchas otras, tocando en una cultura del autocuidado, estableciendo una empresa que no sólo brinde servicios de natación sino que nos pueda brindar una verdadera calidad de vida.

Propuesta Plan Estratégico Para La Creación De La Empresa

Introducción

El siguiente proyecto busca que la futura empresa de natación **KING SHARK SW**, procure generar alternativas en precio, calidad y servicio que sea adecuada a las administraciones y usuarios de estos espacios enfocados dentro de las normatividades y lineamientos correspondientes a la legislación nacional. La utilidad de este proyecto es crear una empresa con que pueda llegar a suplir esta necesidad estableciendo diferencias entre el mercado, competencia y entre los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático.

En la ciudad de Bogotá existen conjuntos residenciales, con servicio de piscina, algunos de ellos no cuentan con manejos adecuados de dichos espacios para recibir clases de natación, dentro de este nicho de mercado se encuentra el conjunto residencial RESERVA 67, el cual cuenta con un club house con piscina, posterior a la aplicación de un instrumento encuesta a los residentes del conjunto, dio como resultado la viabilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios de natación, la presente propuesta quiere dar a conocer la elementos para la construcción de la posible empresa “KING SHARK SW”.

Descripción de la idea

En la ciudad de Bogotá existen conjuntos residenciales, con servicio de piscina, algunos de ellos no cuentan con manejos adecuados de dichos espacios para recibir clases de natación, es necesario establecer empresas proyectadas al mercado con alternativas al servicio de la natación, que sean competitivas en calidad y precio por medio de metodologías innovadoras y procesos semi personalizados y personalizados acordes con cada uno de los usuarios, dentro de las reglamentaciones legales vigentes, cada uno de estos procesos desembocara en la creación de una escuela de natación que brinde posibilidades de empleabilidad a futuros egresados de profesionales de diversas carreras enfocadas en deporte.

KING SHARK SW será una empresa cuyo propósito principal será brindarle a los usuarios, servicios de clases de natación por medio de metodologías y didácticas orientadas por profesionales altamente capacitados en el proceso de enseñanza y aprendizaje acorde con la edad y el desarrollo motriz de la persona, cuyo propósito será el de ofrecer servicios de clases de natación para diversos usuarios en diversas modalidades tales como; natación para bebés, niños, adultos, adulto mayor, acondicionamiento físico y terapias acuáticas, el grupo de trabajo estará conformado por profesionales altamente capacitados en carreras enfocadas al deporte con énfasis en actividades acuáticas; brindando a cada uno de nuestros usuarios de los conjuntos residenciales, el correcto aprovechamiento de los espacios dispuestos para el uso y aprovechamiento del tiempo libre y generando un valor agregado, llevando nuestros servicios lo mas cercado a las puertas de su hogar.

Proceso declarativo de la empresa

Misión

KING SHARK es una empresa prestadora del servicio de natación enfocada a enseñar con calidad y profesionalismo a las personas interesadas en aprender el deporte, por medio de una apropiada línea pedagógica desarrollando competencias o capacidades que lo lleven a desenvolverse de una manera adecuada a través de los 4 estilos para así formar nadadores integrales.

Visión

KING SHARK SW será en el 2027 la mejor escuela de formación en el área de natación, dispuesta a aportar a la sociedad estudiantes capaces de desempeñarse en esta disciplina, en sus 4 estilos y en el mejoramiento físico de las personas, teniendo en cuenta al residente como un ser integral cuerpo mente y espíritu.

Valores

Conducta ética: Constituye un principio, no anteponer los criterios propios sobre lo correcto

Responsabilidad Social: Con nuestros colaboradores, la comunidad y el medio ambiente.

Excelencia en la calidad del servicio con altos estándares de calidad.

Ambiente laboral respetuoso y grato

Respeto: Actuamos de una manera correcta y atenta.

Políticas

Clases personalizadas exclusivamente en el conjunto donde se reside

Buen servicio a los usuarios

Ética profesional de nuestros entrenadores

Contribuir con la formación adecuada de nuestros entrenados

Brindar las mejores condiciones para el proceso metodológico del usuario

Generar metodologías acordes con la edad y el desempeño de cada uno de nuestros usuarios

Mantener en óptimas condiciones en higiene calidad las instalaciones y materiales

Desarrollar actividades innovadoras que involucren dinámicamente a las familias y a nuestros usuarios

Nuestros entrenadores serán actualizados cada 6 meses para brindar un mejor servicio

Identificación Visual De La Empresa

Isologo

Figura 14

Logo de la empresa



Una empresa para ti, para mí, para todos

Isologo que representara la empresa. Fuente: autoría propia.

Objetivo De La Propuesta

Objetivo General

Diseñar un plan estratégico para la creación de una empresa prestadora de natación cuyo propósito sea brindar un servicio de alta calidad, competitividad y opciones metodológicas novedosas

Objetivos Específicos

Crear un plan estratégico que permita identificar la viabilidad de la propuesta generando todas las pautas legales que lleven a realizar todo el proceso declarativo ante un ente de formalización.

Ser reconocidos como una empresa prestadora en el servicio de natación por su calidad, competitividad y precio en los conjuntos residenciales de Bogotá.

Brindar alternativas laborales y de formación a los egresados en carreras de educación física entrenamiento deportivo ciencias del deporte y a fines en natación.

Análisis Del Entorno

Tabla 13

PESTEL

Análisis	Tendencias favorables
Político	<p>Ley 181 de <u>Enero</u> 18 de 1995: por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. Artículo 16. Deporte formativo: Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las Escuelas de Formación Deportiva y semejantes. Ley 1209 de 2008 por medio de la cual se establecen normas de seguridad en piscinas artículo 1º. Objeto. La presente ley tiene por objeto establecer las normas tendientes a brindar seguridad y adecuar las instalaciones de piscinas con el fin de evitar accidentes, problemas de salud y proteger la vida de los usuarios de estas, sin perjuicio de lo que dispongan otras normas que, con carácter concurrente, puedan serles de aplicación. Artículo 4º. Piscina. Para los efectos de la presente ley se entenderá como piscina la estructura artificial destinada a almacenar agua con fines recreativos, deportivos, terapéuticos o simple baño. Incluye además del estanque, las instalaciones anexas, como: vestuarios, sanitarios, lavamanos, duchas, trampolines, plataformas de salto, casa de máquinas, accesorios en general y áreas complementarias. Atendiendo el número de posibles usuarios se distinguen: a) Piscinas particulares. Son exclusivamente las unifamiliares. b.2) Piscinas de uso restringido: Son las piscinas destinadas para el uso de un grupo determinado de personas, quienes para su ingreso a ellas requieren cumplir con ciertas condiciones. Entre estas se encuentran las piscinas de clubes, centros vacacionales y recreacionales, condominios, escuelas, Entidades, asociaciones, hoteles, moteles y similares. Ley 715 / 01 (Competencias y Recursos Salud y Educación) por la cual se dictan normas orgánicas en materia de recursos y competencias de conformidad con los artículos 151,</p>
	<p>DE LOS ESTATUTOS: organismos deportivos deberán contener Nombre, objeto, domicilio, jurisdicción, sigla, colores deportivos y enumeración de las actividades del organismo; Derechos y deberes de sus afiliados y condiciones para su admisión, retiro y suspensión de derechos; Estructura y funciones de sus órganos de dirección, administración, control, disciplina y juzgamiento deportivo; Clases de asamblea, su convocatoria y quórum; (sic) Representación legal, funciones y responsabilidades; Procedimiento para fijación o cambio de domicilio; Procedimiento para modificar los estatutos y reglamentos internos; Sistema para determinar la forma y cuantía de las contribuciones económicas a cargo de los afiliados; Disposiciones para la administración y manejo de fondos; Forma de elección de los órganos de administración, control y disciplina. Normas sobre disolución y liquidación. (Decreto 380 de 1985, art. 1)</p>
Económico	<p>SAS características Impuestos en sas que debo cancelar Las S.A.S o Sociedades por Acciones Simplificadas fueron introducidas en la legislación colombiana con la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, con el fin de simplificar y crear nuevas estructuras jurídicas que se adapten a las necesidades y diferentes escenarios empresariales. Por su versatilidad, facilitan la creación de empresas que requieran un amplio campo de maniobra para su viabilidad financiera y operativa, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico del país. Tipo societario autónomo</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Naturaleza comercial ▪ Sociedad de capitales ▪ Accionistas responden hasta el monto de sus aportes ▪ Estructura de gobierno flexible ▪ Estructura de capitalización flexible ▪ Simplificación de los trámites de constitución ▪ Prohibición de acceder al mercado público de valore
Social	<p>La empresa trabaja con todas las edades Y estamos en todos los estratos, <u>asi</u> mismo la empresa se encarga de cobrar a sus clientes. Teniendo <u>encuenta</u> la estratificación que <u>esta</u> en <u>bogota</u>, ubicando algunas partes como estrato 3,4,5 y 6 las cuales son las poblaciones a las cuales se quiere intervenir</p>
Tecnológico	<p>La compra de material se realiza por internet donde se cancela en dólares y el proceso puede demorar hasta 3 meses La Ley de TIC constituye el reconocimiento por parte del Estado de que la promoción del acceso, uso y apropiación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, el despliegue y uso eficiente de la infraestructura, el desarrollo de contenidos y aplicaciones, la protección a los usuarios, la formación de talento humano en estas tecnologías y su carácter transversal son pilares para la consolidación de las sociedades de la información y del conocimiento e impactan en el mejoramiento de la inclusión social y de la competitividad del país.</p>
Ecológico	<p>responsabilidad social ética empresarial Constitución Nacional Derecho a la Salubridad y Ambiente Sano</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipo societario autónomo ▪ Naturaleza comercial ▪ Sociedad de capitales ▪ Accionistas responden hasta el monto de sus aportes ▪ Estructura de gobierno flexible ▪ Estructura de capitalización flexible ▪ Simplificación de los trámites de constitución ▪ Prohibición de acceder al mercado público de valores

<p>Legal</p>	<p>Impuestos en En la capital colombiana, con la Ley 1429 o de Primer Empleo y Formalización, se crearon 52.000 SAS durante el año pasado. Para el director de la DIAN, hay empresas que dicen generar puestos de trabajo y activos como algo novedoso para no pagar impuestos, como renta.</p> <p>Impuesto de renta y complementarios.</p> <p>Impuesto sobre las ventas, IVA.</p> <p>Declaraciones de Retención en la Fuente.</p> <p>Ante la Secretaría de Hacienda de deben declarar:</p> <p>Impuesto de Industria y Comercio.</p> <p>Retenciones a título de ICA, <u>Reteica</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Consultar nombre en el RUES 2. Preparar la papelería 3. Inscripción en la cámara de comercio 4. Crear cuenta de ahorros 5. Tramitar el RUT definitivo 6. Tramitar el registro mercantil definitivo. 7. Resolución de facturación y firma digital. <p>Luego hay que ir a la cámara de comercio con toda la papelería y realizar el registro. Si todo <u>esta</u> en orden le cobrarán los derechos de inscripción junto con los demás costos de constitución. Le dirán que el proceso tarda aproximadamente un día y le indicarán cuando debe volver. Algunas cámaras notifican el radicado por medio de mensaje de texto o por correo electrónico.</p> <p>Cuando se haya completado, le entregarán una versión preliminar de la matrícula mercantil la cual servirá para crear la cuenta de ahorros. También le darán una segunda versión del PRE-RUT.</p> <p>Con la papelería debe ir a una entidad financiera para crear una cuenta de ahorros a nombre de la empresa.</p>
	<p>Dependiendo de las políticas del Banco, deberá presentar diferentes documentos. La mayoría pedirá el balance inicial, así que tengan cerca el teléfono de su contador.</p> <p>Le entregarán una carta dirigida a la DIAN, donde certifican y detallan la existencia de la cuenta.</p> <p>Ahora es necesario ir a la DIAN para diligenciar el RUT definitivo. Necesitará: la cédula del representante legal con su respectiva copia, la versión previa del registro mercantil y la constancia de titularidad de la cuenta de ahorros (suministrada por el banco en el paso 4).</p> <p>En este punto, todavía NO es posible expedir la resolución de facturación, pues necesita tener la matrícula definitiva.</p> <p>Con el RUT podrá terminar el registro en la cámara de comercio. El proceso es simple, y al completarlo ya podrá solicitar copias de la matrícula mercantil.</p> <p>¡Felicitaciones! La empresa ya <u>esta</u> totalmente constituida, solo falta realizar el paso 7 para poder facturar.</p> <p>Para solicitar la resolución de facturación se necesita llenar un formulario que puede ser descargado en la página de la DIAN, llevar la cédula del representante legal (original y copia), y el registro mercantil definitivo.</p> <p>Es conveniente aprovechar para solicitar la firma digital y así dejar todo listo</p>

Tabla PESTEL, identifica oportunidades y amenazas. Beltrán 2019.

DOFA

Tabla 14

DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none">1. Nuestros Profesionales son formados en las mejores universidades a nivel nacional, con estudios profesionales en el campo de la natación que fortalecen su desempeño curricular, pedagógico y metodológico.2. KING SHARK SW brinda un clima laboral adecuado al desempeño de la actividad de cada uno de nuestros empleamos, creando momentos de socialización que fortalezcan los ideales de la empresa instaurando lazos a corto mediano y largo plazo tanto dentro como fuera de la institución.3. Dentro del desarrollo metodológico del entrenador, se pretende generar lazos de confianza entre el entrenado y el entrenador que fortalezcan la confianza a la hora de personalizar una rutina de entrenamiento.4. la empresa establece criterios adecuados al estrato social del entrenado y de la zona a la cual se aplicara el trabajo personalizado.	<ol style="list-style-type: none">1. la empresa se encuentra en proceso de expansión la cual cuenta con pocos espacios y se encuentran vinculados con cada persona nueva que se establece como entrenados.2. La empresa no usa el marketing y publicidad eficientemente3. No se encuentra preparada para un desastre natural, pandemia, cuarentena, paros etc... (covid-19); o una emergencia sanitaria en la piscina y mantenimiento de esta.4. No se ha realizado legalización de la empresa
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none">1. Posibilidad de generar alternativas laborales a los futuros egresados de las carreras como lic. en educación física, entrenamiento deportivo, ciencias de deporte entre otros.2. Generar alternativas para nuestros usuarios desarrollándoles actividades personalizadas en su lugar de vivienda que le permita el menor desplazamiento posible optimizando su tiempo.3. Establecer dinámicas personalizadas acordes con la edad desarrollo motor, deportivo físico actitudinal y aptitud, de cada uno de nuestros usuarios.4. Contar con personal idóneo brindándole a nuestros usuarios la posibilidad de clases personalizadas orientadas a su condición patológica específica.	<ol style="list-style-type: none">1. Crisis nacionales o mundiales que afecten los espacio la movilidad los precios el acceso de nuestros usuarios afectaría notablemente la realización habitual de nuestra empresa (COVID-19, CUARENTENA, PAROS, TOQUES DE QUEDA, ETC...)2. Que la inflación en el país afecte notablemente el poder adquisitivo de los usuarios priorizando actividades de primera índole por encima de las recreativas3. Deficiencias estructurales o que presente emergencia sanitaria (piscina) el cual no permitiría la realización de las actividades planeadas dentro de la empresa.4. Que las políticas públicas emanadas posteriores a la crisis del covid-19 restrinjan el trabajo formativo como las clases de natación.

DOFA orienta puntos fuertes, débiles, amenazas y oportunidades del emprendedor. Fuente:

Beltrán 2019.

FODA

Tabla 15

FODA



		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
		<p>1 Posibilidad de generar alternativas laborales a los futuros egresados de las carreras como lic. en educación física, entrenamiento deportivo, ciencias de deporte entre otros</p> <p>2 generar alternativas para nuestros usuarios desarrollándoles actividades personalizadas en su lugar de vivienda que le permita el menor desplazamiento posible optimizando su tiempo</p> <p>3 establecer dinámicas personalizadas acordes con la edad desarrollo motor, deportivo físico actitudinal y aptitud, de cada uno de nuestros usuarios.</p> <p>4 Contar, con personal idóneo brindándole a nuestros usuarios la posibilidad de clases personalizadas orientadas a su condición patológica específicas.</p>	<p>1 Crisis nacionales o mundiales que afecten los espacio la movilidad los precios el acceso de nuestros usuarios afectaría notablemente la realización habitual de nuestra empresa (COVID-19, CUARENTENA, PAROS, TOQUES DE QUEDA, ETC.,...)</p> <p>2 Que, la inflación en el país afecte notablemente el poder adquisitivo de los usuarios priorizando actividades de primera índole por encima de las recreativas</p> <p>3 Deficiencias estructurales o que presente emergencia sanitaria (piscina) el cual no permitiría la realización de las actividades planeadas dentro de la empresa.</p> <p>4 Que, las políticas públicas emanadas posteriores a la crisis del covid-19 restrinjan el trabajo formativo como las clases de natación.</p>
FORTALEZAS		FO: Ofensivo	FA: Ajuste
<p>1 Nuestros Profesionales son formados en las mejores universidades a nivel nacional, con estudios profesionales en el campo de la natación que fortalecen su desempeño curricular, pedagógico y metodológico.</p> <p>2 KING SHARK SW brinda un clima laboral adecuado al desempeño de la actividad de cada uno de nuestros empleamos, creando momentos de socialización que fortalezcan los ideales de la empresa instaurando lazos a corto mediano y largo plazo tanto dentro como fuera de la institución.</p> <p>3 Dentro del desarrollo metodológico del entrenador, se pretende generar lazos de confianza entre el entrenado y el entrenador que fortalezcan la confianza a la hora de personalizar una rutina de entrenamiento.</p> <p>4 La empresa establece criterios adecuados al estrato social del entrenado y de la zona a la cual se aplicará el trabajo personalizado.</p>		<p>F1 - O1 KING SHARK SW es una empresa en crecimiento por tal motivo quiere brindar la posibilidad a egresados en carreras de deporte y deportistas en natación el poder crear experiencia para sus hojas de vida.</p> <p>F2 - O4 el docente que está compartiendo su conocimiento con KING SHARK SW debe sentirse cómodo y en un ambiente laboral ameno para poder brindar el mejor servicio</p> <p>F3 - O2, O3 la empresa busca crear lazos de confianza y pertenencia entre los residentes y los docentes este con el fin de generar una clase mas amena y agradable para ambos</p>	<p>F1 – A1 Uno de los objetivos de la empresa es tener en su planta docente egresados de carreras en deportes, pero al existir crisis nacional o mundial, podríamos encontrarlos con falencias en nuestros docentes al no a ver podido tomar de la mejor manera sus clases y tener alguna falencia al momento de prestar su servicio como docente de natación</p> <p>F3– A1, A3 Una crisis como la que se presentado durante el año 2020 ha generado que todos tengamos que alejamos las medidas por emergencia sanitaria se han vuelto más estrictas y también se debe tomar distanciamiento unos con otros, esto hace que nuestros usuarios pierdan el sentido de pertenencia</p> <p>F4- A1, A4 la presente pandemia COVID-19 nos ha cambiado la manera de enseñar, la cual también nos a generado crear nuevas estrategias y protocolos de bioseguridad para que nuestros usuarios se sientan</p>
DEBILIDADES		DO: Defensivo	DA: Sobreviva
<p>1 La empresa se encuentra en proceso de expansión la cual cuenta con pocos espacios y se encuentran vinculados con cada persona nueva que se establece como entrenados</p> <p>2 La empresa no usa el marketing y publicidad eficientemente.</p> <p>3 No se encuentra preparada para un desastre natural, pandemia, cuarentena, paros etc...(covid-19); o una emergencia sanitaria en la piscina y mantenimiento de esta.</p> <p>4 No se ha realizado legalización de la empresa</p>		<p>D1 - O2 cada paso que da la empresa es en pro al crecimiento de la misma, por tal motivo entre mas entrenados se tengan dentro del conjunto residencial más docentes profesionales recién egresados podremos tener en nuestra planta docente</p> <p>D3 - O2 un desastre natural o una pandemia como la presente nos impide funcionar como empresa, pero al nosotros ser una empresa de natación personalizado, podemos motivar a nuestros usuarios para trabajo en tierra y ejercicios que ayudan a mejorar su rendimiento para el momento en que podamos de nuevo estar compartiendo en el agua</p>	<p>D3- A1, A2, A3, A4 Una de las mayores amenazas que se tiene como empresa es no poder prestar el servicio esto debido a muchos agentes externos presentados, como efectos adversos o masivos como una pandemia, una inflación como tan pequeño que a la piscina se le daño una bomba y el agua está muy fría, asepsia en el área de la piscina, todo esto hace que la empresa tenga perdidas.</p>

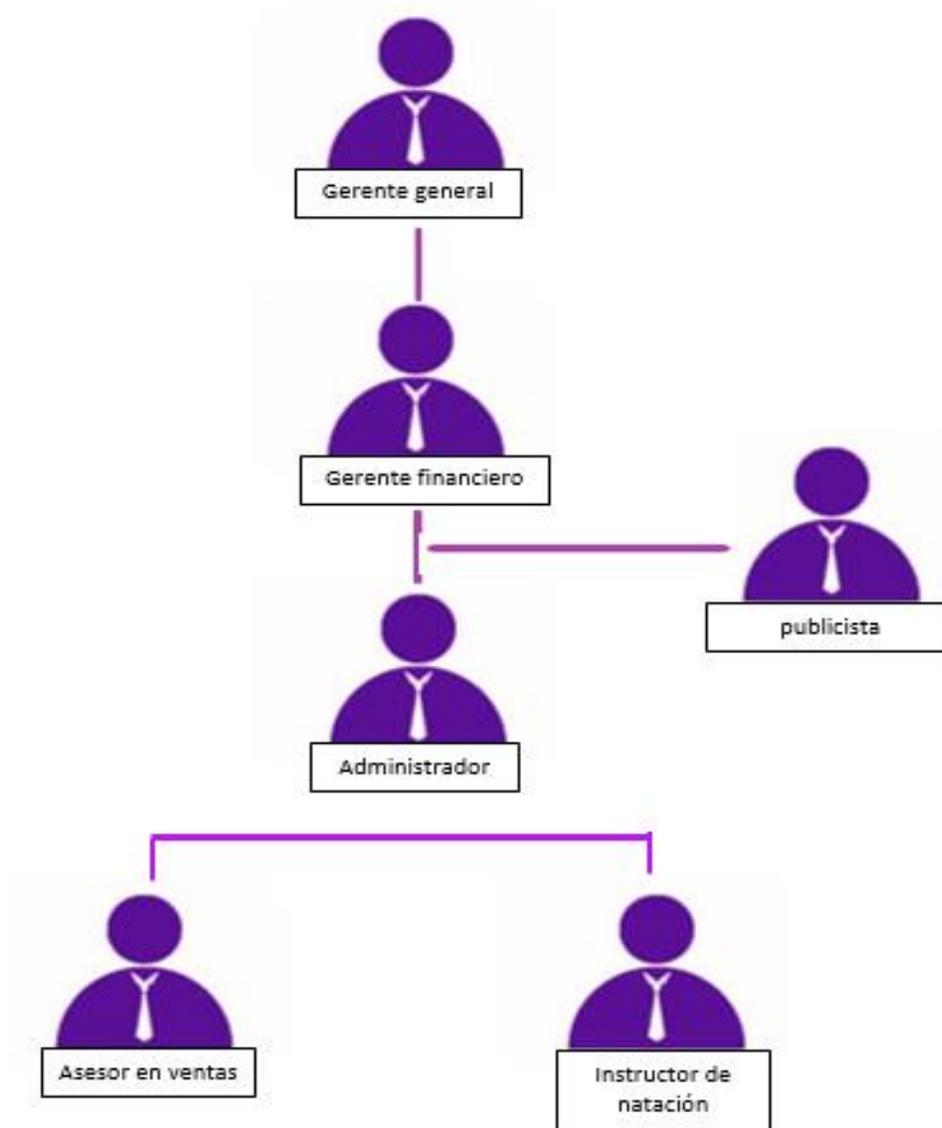
FODA identifica y analiza las fuerzas y debilidades de la institución u organización, así como también las oportunidades y amenazas, que presenta la información que se ha recolectado.

Fuente: Beltrán 2019.

Estructura Organizacional

Figura 15

Estructura organizacional



Establece un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar juntos de forma óptima y que se alcancen las metas fijadas en la planificación. Fuente: autoría propia.

Análisis Del Mercado

Este es el proceso de evaluar e identificar factores internos y externos del servicio dentro de un nicho específico, en este caso empresas que también se desempeñen prestando su servicio de clases de natación en conjuntos residenciales en la ciudad de Bogotá, es por esto que la siguiente tabla nos va abarcar las ventas realizadas en el año 2019 de algunas empresas. Tomamos como referencia del año 2019 debido a que en 2020 desde el mes de marzo, el mundo presenta una pandemia (COVID-19) la cual obliga al cierre de este tipo de servicios.

Tabla 16

Análisis del mercado

Empresas	Cantidad de	
	usuarios al año	Porcentaje
Pool security solutions (Promedio por conjunto)	286	39,83
aqua kids	72	10,03
Atlantic center (Promedio por conjunto)	303	42,20
mundo Flipper	24	3,34
baby dolphins	33	4,60
total	718	100

Tabla donde se puede encontrar el análisis de varias empresas promedio. Fuente: autoría propia.

Cientes

Reserva 67 conjunto residencial ubicado en la ciudad de Bogotá, calidad Engativá, por encontrarse esta legalmente constituida por parte de catastro distrital se encuentra una cantidad de 100% en la respuesta que corresponde al estrato 4 de la ciudad de Bogotá.

La respuesta también nos ubica en las características propias de esta estratificación de acuerdo con el DANE y la revista Dinero a nivel Bogotá y estas son: Más allá de las teorías y definiciones que dan los organismos internacionales, como el Banco Mundial (BM), la clase media se identifica, básicamente, por las siguientes características: hombre o mujer con capacidad para suplir sus necesidades básica de alimentación, transporte, salud, vivienda y diversión. Parte de los bienes de que dispone una familia de clase media son financiados, tales como vivienda, vehículo, muebles y, en muchas ocasiones, los estudios de los hijos.

La educación, es decir, acceder a un título universitario y otros conocimientos superiores, tales como maestrías o doctorados, abren la posibilidad de salir no sólo de la pobreza o la clase media, sino que ayuda a entrar en un escalafón de mayor nivel adquisitivo. Tener dinero suficiente para comprar comida y pagar los principales servicios (salud, educación, telecomunicaciones, transporte) no significa que se está en la clase media. Esto sería dimensionar o circunscribirse sólo a la parte económica.

Competidores

Pool Security Solution

Los servicios que esta presta son personalizados enfocados a:

Niños 3 a 6 años

Adultos

Población de la tercera edad

El horario de atención es martes a sábado en las horas de la mañana

La escuela cuenta con cursos de enseñanza de estilos

Los profesores con los que cuenta son estudiantes universitarios y técnicos con una leve profundización en natación.

Atlantic Center

Los servicios que esta presta son personalizados enfocados a:

- niños 3 a 6 años
- adultos población de la tercera edad
- El horario de atención es martes a viernes en las horas de la noche, en fines de semana no se presta este servicio porque la piscina está en práctica libre para los usuarios en general

La escuela cuenta con cursos de enseñanza de estilos

Aqua Kids

Los servicios que esta presta son enfocados a:

Bebes desde los 4 meses hasta los 2 años (matronatacion)

Niños 3 a 6 años

Adolescentes hasta los 18 años

El horario de atención es martes a viernes en las horas de la tarde, y fines de semana

La escuela cuenta con cursos de enseñanza de estilos

Mundo Flipper

Los servicios que esta presta enfocados a:

Aguafiestas

Bebes desde los 4 meses hasta los 12 meses (matronatacion)

Edades entre 1 a 5 años

6 a 8 años

En los horarios Lun - Jue: 8:00 - 17:00 Vie – Dom 8:00 - 15:00

Baby Dolphins

Los servicios que esta presta son enfocados a:

Tienda deportiva

Hidroterapias Terapias para niños como parte de sus procesos de recuperación

Agua viva y watu Terapias de relajación y sanción en agua

Buceo Clases de buceos para todos los niveles, niños y adultos

Nado con monoaleta

Natación mamás gestantes

Curso de vacaciones

Pool Party temáticos

El horario de atención es domingo a domingo de 7:00 am a 7:00 pm

Matriz De Perfil Competitivo MPC

Tabla 17

Matriz del Perfil Competitivo MPC

MPC											
LOGO		COMPETIDOR 1		COMPETIDOR 2		COMPETIDOR 3		COMPETIDOR 4		COMPETIDOR 5	
											
FACTORES CLAVE DE EXITO	PESO	CLASIFICACION	PESO PONDERADO	CLASIFICACION	PESO PONDERADO	CLASIFICACION	PESO PONDERADO	CLASIFICACION	PESO PONDERADO	CLASIFICACION	PESO PONDERADO
Costo de los cursos	0,19	3	0,57	4	0,76	2	0,38	1	0,19	1	0,19
Nombre a nivel Bogotá (posición en el mercado)	0,16	3	0,48	4	0,64	2	0,32	4	0,64	3	0,48
Calidad del docente	0,24	3	0,72	2	0,48	3	0,72	4	0,96	4	0,96
Innovación de currículo	0,16	1	0,16	1	0,16	3	0,48	4	0,64	3	0,48
Fácil acceso a los cursos	0,25	1	0,25	2	0,5	1	0,25	2	0,5	1	0,25
TOTAL	1		2,18		2,54		2,15		2,93		2,36

identifica a los competidores principales de la entidad, así como de sus fuerzas y debilidades particulares, siempre guardando relación con la posición estratégica de la entidad. Fuente: Beltrán 2019.

Análisis Matriz De Perfil Competitivo

Costo de los cursos: En este análisis encontramos las fortalezas en la empresa ATLANTIC CENTER (clasificación 3 y peso ponderado 0,57) y de PSS (clasificación 4 y peso ponderado 0,76) esto debió a los siguientes aspectos:

Presenta un costo de mayor acceso y cómodo por parte de los usuarios.

En la población objeto a la cual hace parte estas escuelas ha desarrollado un mejor estudio de mercado, para mejorar costo y beneficio.

Al ser la piscina del usuario el costo del curso es más económico y asequible para el usuario beneficiándolo en la reducción de gastos como el desplazamiento al sitio parqueadero comida adicional etc.

La debilidad más grande en este aspecto se observa en la empresa BABY DOLPHINS Y MUNDO FLIPLER con un puntaje de 1 y un peso ponderado de 0,38 Y 0,19 debido a:

El costo de BABY DOLPHINS Y MUNDO FLIPLER es bastante elevado ya que tienen preferencia con los usuarios de más antigüedad. Las actividades se realizan en espacios propios, exigiendo mantenimiento constante, así como inversión en cuanto a criterios y normas establecidas por la ley.

El reconocimiento de esta empresa no hace que cualquiera pueda adquirir sus cursos debido al costo de cada uno de ellos.

Las oportunidades de aprovechamiento y mejora de KING SHARK SW, frente a los aspectos anteriores estaría orientada hacia a los siguientes puntos:

El costo de los cursos se adapta al usuario dependiendo de su lugar de residencia.

El usuario cuenta con piscina lo que permite que los permisos por la administración del conjunto generen menos gastos a nuestra empresa repercutiendo en que el costo del usuario sea mucho más cómodo para el mismo.

Presenta un costo de mayor acceso y cómodo por parte de los usuarios.

Nombre a nivel Bogotá; en este análisis encontramos las fortalezas en la empresa PSS (clasificación 4 y peso ponderado 0,76) y de ATLANTIC CENTER (clasificación 3 y peso ponderado 0,48) esto debió a los siguientes aspectos:

PSS es una empresa con más de 10 años de experiencia. Comenzando con la construcción e ingeniería de las piscinas, más adelante se observa que existe gran potencial en adquirir el negocio completo. Posterior a la construcción de las mismas, se realiza apoyo en el mantenimiento de ellas y como valor agregado las clases personalizadas; a su vez ATLANTIC CENTER es una empresa que a lo largo de sus 12 años ha venido creciendo e imponiéndose ente los conjuntos residenciales prestando más que solo el servicio de clases de natación sino de todo el mantenimiento y organización del club house (piscina).

PSS y ATLANTIC CENTER son empresas de innovación y reingeniería que a lo largo de los años se ha posicionado como una de las mejores empresas con atención al usuario personalizado en la administración de sus club house; repartidas por Bogotá y sus alrededores,

PSS y ATLANTIC CENTER cuentan con una amplia cobertura a nivel Bogotá y Cundinamarca, llegando a diversas partes de la ciudad que tienen un club house.

La debilidad más grande en este aspecto se observa en la empresa AQUA KIDS con un puntaje de 2 y un peso ponderado de 0,32 debido a:

Esta empresa funciona como una escuela en Carvajal Kennedy, haciendo que sus usuarios deban desplazarse hasta ella, así mismo el usuario debe contar con suerte para poder adquirir un curso en el horario que él requiera y no el que la empresa le ofrezca.

DOLPHINS BABY centra su atención en la primera infancia, cerrando aún más el círculo de atención al usuario, ya que está enfocada a la enseñanza de niños únicamente.

Esta empresa cuenta con una piscina de 15 metros, la cual está diseñada para una sola población.

Las oportunidades de aprovechamiento y mejora de KING SHARK SW, frente a los aspectos anteriores estaría orientada hacia a los siguientes puntos: lograr ser reconocidos entre los clubes house de Bogotá, ya que en este momento la empresa lleva en funcionamiento apenas un año siendo reconocida por una pequeña población al norte de Bogotá.

La idea es lograr expandirnos por todo Bogotá, brindando los mejores cursos a un buen costo personalizando y haciendo sentir al usuario único.

Que nuestras clases personalizadas lleguen a ser tan asequibles a los usuarios, para que poco a poco ellos mismos nos puedan hacer la publicidad para lograr expandirnos por Bogotá y sus alrededores.

Calidad del docente; En este análisis encontramos las fortalezas en la empresa MUNDO FLIPLER (clasificación 4 y peso ponderado 0,96) y BABY DOLPHINS (clasificación 4 y peso ponderado 0,96) esto debió a los siguientes aspectos: MUNDO FLIPLER) y BABY DOLPHINS cuenta con este puntaje debido a la excelente calidad de sus docentes, ya que para el ingreso de estos deben cumplir algunos requerimientos, entre ellos, ser profesional en ciencias del deporte, licenciatura en educación física, cultura física y carreras afines.

Para ambas empresas Se debe contar con cursos de salvamento acuático certificados y también del Sena, los cuales toman tiempo y el costo de estos es elevado.

Se exige experiencia de 5 años como docente de natación, para así mismo garantizar a los usuarios que los docentes son profesionales capacitados en tanto en la manera de enseñar como en la pedagogía que usan; así mismo también reciben personas con experiencia en primera infancia y curso de salvamento, para así poder tener la confianza como empresa que sus pequeños usuarios estarán con un profesional capacitado que cubre sus necesidades.

PSS y ATLANTIC CENTER son empresas de innovación y reingeniería que a lo largo de los años se ha posicionado como una de las mejores empresas con atención al usuario personalizado en la administración de sus club house; repartidas por Bogotá y sus alrededores,

PSS y ATLANTIC CENTER cuentan con una amplia cobertura a nivel Bogotá y Cundinamarca, llegando a diversas partes de la ciudad que tienen un club house.

La debilidad más grande en este aspecto se observa en la empresa AQUA KIDS con un puntaje de 2 y un peso ponderado de 0,32 debido a:

Esta empresa funciona como una escuela en Carvajal Kennedy, haciendo que sus usuarios deban desplazarse hasta ella, así mismo el usuario debe contar con suerte para poder adquirir un curso en el horario que él requiera y no el que la empresa le ofrezca.

DOLPHINS BABY centra su atención en la primera infancia, cerrando aún más el círculo de atención al usuario, ya que está enfocada a la enseñanza de niños únicamente.

Esta empresa cuenta con una piscina de 15 metros, la cual está diseñada para una sola población.

Las oportunidades de aprovechamiento y mejora de KING SHARK SW, frente a los aspectos anteriores estaría orientada hacia a los siguientes puntos: lograr ser reconocidos entre los clubes

house de Bogotá, ya que en este momento la empresa lleva en funcionamiento apenas un año siendo reconocida por una pequeña población al norte de Bogotá.

e observa en la empresa PSS con un puntaje de 2 y un precio ponderado de 0,28 debido a:

Esta empresa recibe personas sin conocimiento alguno sobre docencia la cual es una falencia porque promueven el empirismo.

PSS contrata personal sin certificados, los cuales repercuten en que su hora labor sea muy barata.

La empresa PSS no piensa en sus usuarios ni en la reputación que deja para quien toma sus clases, ya que ellos venden un paquete a las administraciones en las que las clases son un valor agregado a su función principal que es mantenimiento y cuidado de la piscina, (salvavidas y psicineros).

Las oportunidades de aprovechamiento y mejora de KING SHARK SW, frente a los aspectos anteriores estarían dadas frente a los siguientes puntos:

Trabajamos con docentes calificados con experiencia en la docencia con todo tipo de población

Recibimos estudiantes recién egresados en carreras afines en ciencias del deporte, licenciatura en educación física, enteramiento deportivo y carreras afines ya que cuentan con un conocimiento fresco y actualizado.

Ayudaremos a nuestros docentes a que se certifiquen, financiando el pago exigido por las empresas que brindan por cursos de salvamento acuático.

Innovación de currículo: En este análisis encontramos las fortalezas en la empresa BABY DOLPHINS (clasificación 4 y peso ponderado 0,96) esto debió a los siguientes aspectos: esta empresa tiene varios servicios que traen constantemente en actualización, por eso mismo brindan más servicios a los usuarios, es por esto que tienen una gran empresa enfocada a la enseñanza en niños y bebés.

Las debilidades de las demás empresas se deben a que las mismas no generan un cambio, ni personalizan al usuario, enseñando a todos por igual, sin pensar que cada uno es un ser humano que aprende a su ritmo.

La innovación de KING SHARK SW está basada específicamente en un solo usuario. Aunque contamos con niveles teóricos, lo hacemos para que el usuario sepa cómo va su proceso, pero en realidad nuestra empresa tiene un solo fin, la clase personalizada, enfocándonos en que cada persona tiene una prioridad y ahí es donde esta KING SHARK SW cumpliendo cada una de las exigencias y requerimientos de los usuarios.

Fácil acceso a los cursos; en este análisis no encontramos fortalezas, ya que las tres empresas les representan dificultades a los usuarios para poder acceder a los cursos, entre ellas observamos:

Atlantic center: esta cuenta con una única sede haciendo muy difícil conseguir un cupo y mucho menos un horario adecuado.

Pss: limita la prestación de sus servicios únicamente a los usuarios que viven en los conjuntos donde se tiene un contrato establecido.

Dolphin baby, aqua kids y mundo fliper: tiene los cupos muy limitados, debido a que muchas personas quieren acceder a estos cursos

las debilidades de estas empresas se deben a:

Atlantic center: cuentan con una única sede por la capital y el acceso más fácil para llegar es Transmilenio, o rutas externas que tienen costo adicional.

Dolphins baby: cuentan con una única sede por la capital y el acceso más fácil para llegar es Transmilenio, o rutas externas que tienen costo adicional.

Pss: si el usuario no vive en el conjunto donde la empresa tiene el convenio, no le es posible acceder al curso y solo podría tomarlo, pagando un costo más elevado.

King shark sw es una empresa que constantemente se adapta al cambio, y quiere brindar la mejor calidad y precio a sus usuarios, facilitando tanto la manera de tomar sus clases como el traslado de los usuarios, siendo el docente quien se desplaza al lugar de residencia del mismo para así impartir una clase.

Oportunidad

Según el análisis realizado es posible observar diversos aspectos a mejorar en KING SHARK SW, empresa que esta presta al constante cambio y se prepara para afrontar cualquier adversidad. En primer lugar, se puede ver como su mayor competidor a la empresa PSS, ya que esta se encuentra enfocada en espacios de practica como lo son los clubs house con los cuales tiene contratos en la ciudad de Bogotá, además que posee una amplia trayectoria en el mercado; aun así, KING SHARK SW, es una empresa nueva con personas altamente capacitadas que pueden brindar un mejor servicio, enfocándose en prestar el servicio de clases de natación personalizada y tomando como prioridad al usuario. KING SHARK SW, también podría ser una muy buena alternativa para los usuarios de estas empresas, enfocándose en un servicio como lo es la clase personalizada; la facilidad que KING SHARK SW, brinda la alternativa al usuario, de no desplazarse por la ciudad para tomar la clase, por el contrario puede realizar la misma desde la comodidad de su casa, una gran ventaja que tenemos sobre la empresa ATLANTIC CENTER DOLPHINSN BABY, AQUA KIDS Y MUNDO FLIPER , debido a que esta solo tiene una sede y los más pequeños son los que tienen que sufrir las consecuencias de este desplazamiento.

Plan De Marketing

Estrategia de Producto

King shark sw	Es una empresa cuyo propósito principal será brindarle a los usuarios, servicios de clases de natación por medio de metodologías y didácticas orientadas por profesionales altamente capacitados en el proceso de enseñanza y aprendizaje acorde con la edad y el desarrollo motriz de la persona, cuyo propósito será el de ofrecer servicios de clases de natación para diversos usuarios en diversas modalidades tales como; natación para bebés, niños, adultos, adulto mayor, acondicionamiento físico y terapias acuáticas, el grupo de trabajo estará conformado por profesionales altamente capacitados en carreras enfocadas al deporte con énfasis en actividades acuáticas; brindando a cada uno de nuestros usuarios del conjunto residencial RESERVA 67 El correcto aprovechamiento de los espacios dispuestos para el uso y aprovechamiento del tiempo libre y generando un valor agregado, llevando nuestros servicios lo más cercano a las puertas de su hogar.
Entrenador	Docente altamente capacitado especializado en el control y seguimiento en actividades lúdico deportivo en el agua
Duración	Duración: 4 u 8 sesiones dependiendo la necesidad el entrenado
Intensidad	60 minutos
Sesión	Adaptación al medio acuático, seguridad y confianza en el agua, enseñanza específica de acuerdo con la edad habilidad motriz y especialidad propia de cada uno de nuestros usuarios (personalizado)
	Seguimiento constante por parte del especialista generando corrección continúa enfocada al mejoramiento
	Procesos altamente personalizados por medio de periodización y seguimientos propios y cada uno de nuestros usuarios

Acciones realizadas desde el marketing con el fin de diseñar y producir servicio. Fuente: autoría propia

Sesiones especializadas en:

Tabla 18

Sesiones

Matro-natacion
Adaptación al medio acuático
Habilidades motrices dentro del medio acuático
Desarrollo motor
Pre estilos
Estilo espalda general
Estilo espalda especifico
Estilo Libre general
Estilo libre especifico
Estilo braza o pecho general
Estilo braza o pecho especifico
Estilo mariposa general
Estilo mariposa especifico
terapia ocupacional
Mantenimiento físico
Pulmón libre

Muestra de los servicios los cuales la empresa va a dictar. Fuente: autoría propia

Estrategia de servicio

La principal estrategia que tiene la empresa **KING SHAR SW** para sus clientes es el poder brindar sus clases dentro de su propio conjunto residencial

Para incentivar más al usuario cuando este es ya un cliente potencial se le otorgan unos beneficios; una clase gratis al inicio de cada mes pagado.

Cada usuario nuevo que ingresa a la escuela se le otorga un gorro de baño con el logo de la empresa

Si se inscriben dos usuarios y un tercero puede tomar dos clases completamente gratis

Si el usuario cancela 4 meses seguidos una semana de clase corre por cuenta de la empresa.

Estrategia de Precio

(Bolívar, 2009) Las decisiones que se tomen sobre los precios, se deben basar en aquellas que contribuyan alcanzar los objetivos que se persiguen.

Los costos básicos sobre las cuales funcionaria la empresa son los siguientes

El costo de 4 clases equivale a \$ 140.000

El costo de 8 clases equivale a \$210.000

Una estrategia que encontró KING SHARK SW es poder brindarle al usuario la posibilidad de tomar una clase en el momento que el usuario lo solicite por \$ 37.000

Las clases de matronatacion se pueden realizar grupales si se reúnen 5 personas el costo de las 4 clases que equivale a \$180.000 a cada usuario, al ser grupal tendría un costo de las 4 clases a \$170.000 por estudiante.

Sé si inscriben dos usuarios para tomar las clases en el mismo horario el costo de 4 clases tendrá un costo para cada uno de \$130.000

Sé si inscriben dos usuarios para tomar las clases en el mismo horario el costo de 8 clases tendrá un costo para cada uno de \$200.000

Estrategia de distribución

King Shark Sw Es una empresa centrada con el trabajo personalizado con el cliente entre nuestros servicios tenemos la gran ventaja sobre otras empresas de brindarles a nuestros futuros clientes, los paquetes de servicios en el lugar de su residencia recalcándoles la importancia del uso de los espacios propios de los conjuntos residenciales tales como el club house.

El día de entregar su servicio 20 minutos antes, para preparar su clase, mirar la temperatura de la piscina y el estado en que se encuentre, ya que es indispensable que este en un estado óptimo para que el cliente se sienta a gusto, también si se requiere alguna pregunta acerca del proceso que se va a realizar ese día, cada clase se va a realizar antes de ingresar al agua un calentamiento previo en tierra para evitar calambres, en bebés la adaptación será junto con su acudiente entrando siempre muy lentamente al agua

Al finalizar la clase se hará una retroalimentación de lo trabajado, se le mostrarán las cosas a mejorar y los logros logrados por parte del cliente.

Estrategia de publicidad

La escuela de natación KING SHARK SW se quiere dar a conocer va a dar a conocer brindando y resaltando sus características y beneficios a los consumidores, para estimular el uso del mismo.

Se brindará difusión a los clientes potenciales tales como información visual que informen de los servicios que la escuela de natación va a brindar, para que se familiaricen y apersonen con la escuela y conozcan los beneficios de aprender el arte de la natación.

Es importante la creación de una página web y sitios de promoción en las redes sociales como Facebook, Instagram, tiktok, etc... para que las personas interesadas puedan obtener más rápido la información de la escuela en las cuales se pueden llegar a ofertar las promociones.

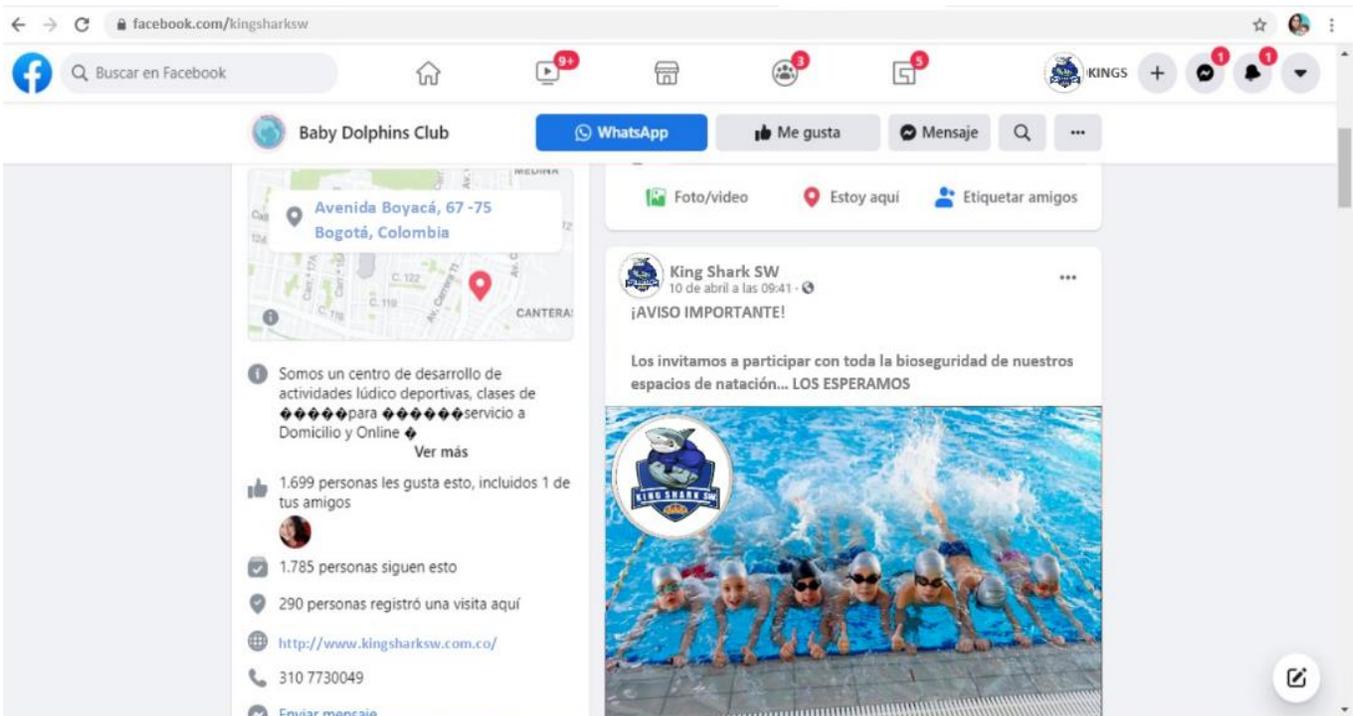
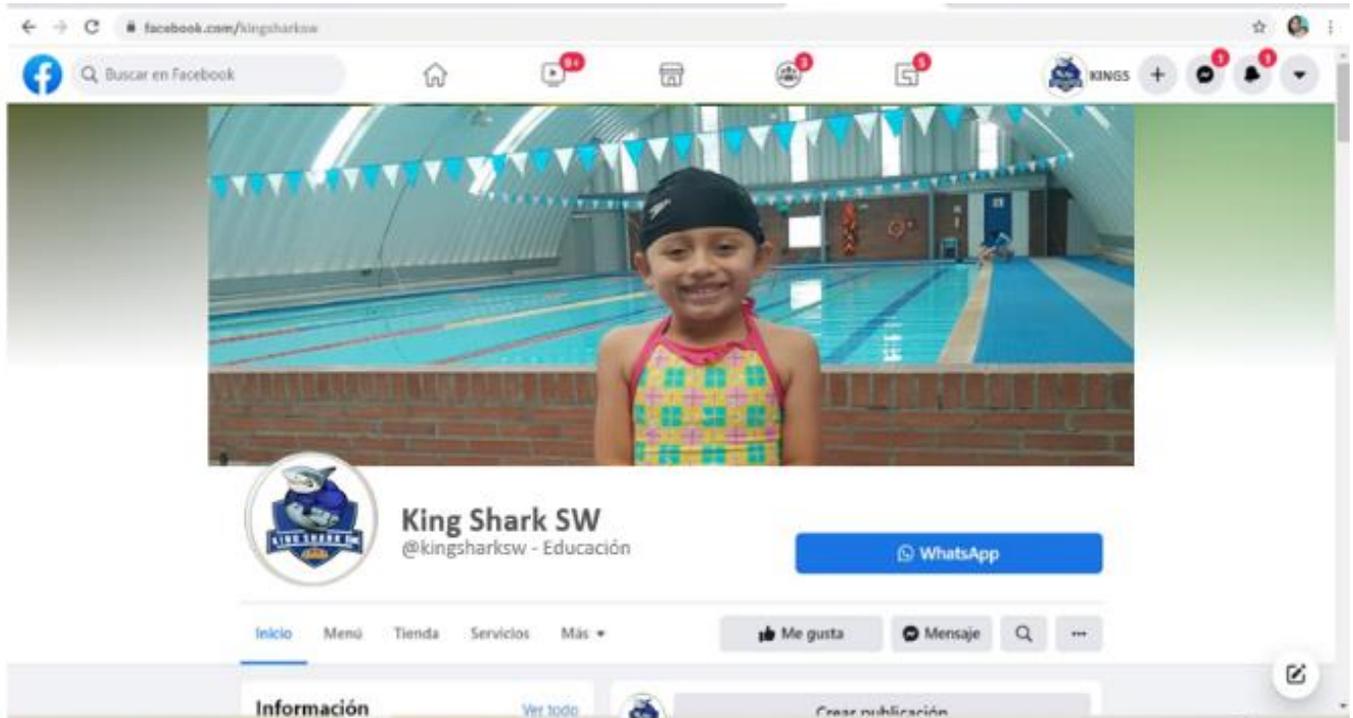
En los conjuntos residenciales se dispondrá un día específico donde los posibles clientes puedan conocerlos directamente y así crear la venta, esperando en un futuro contratar a una persona que este capacitada para realizar esta labor.

En temporada de vacaciones escolares KING SHARK SW tendrá listos paquetes que los padres tengan opciones para que sus hijos tengan un momento de distracción y aprendizaje.

La principal promoción que la escuela de natación brindaría sería que por apertura y para conocimiento en las clases con niños de 6 a 10 años en las cuales el acudiente, aunque no ingrese a la piscina debe estar presente, se le brinda a el adulto responsable, dos clases junto a su familiar de 6 a 10 años para lograr incentivar al adulto responsable a tomar las clases también.

Figura 16

Página de Facebook



Creación de la página de Facebook. Fuente: autoría propia

Brochure

Figura 272

Brochure

KING SHARK SW.

KING SHARK SW
UNA EMPRESA PARA TI, PARA MÍ,
PARA TODOS

**CLASES DE NATACION
PERSONALIZADA**

 quieres Aprende a nadar, a solo unos pasos de tu casa

KING SHARK es la solucion, te entrenaremos con actividades altamente personalizadas focadas en tus habilidades 

 Somos un grupo de profesionales altamente capacitados dispuestos a enfocarnos en ti

**AHORA EN TU CONJUNTO
RESIDENCIAL**

**escuela de
natacion**

sabias que no todos aprendemos a nadar de la misma manera
por eso traemos para ti cursos:

**Matro-
natacion** 

**¿miedo al agua?
no te preocupes
tenemos para ti**

Adaptación al medio acuático
Habilidades matricas dentro del medio acuático
Desarrollo motor
Pre estilos
terapias ocupacional

 **para aquellos que
ya saben nadar**

Estilo espalda general
Estilo espalda específico
Estilo Libre general
Estilo libre específico
Estilo braza o pecho general
Estilo braza o pecho específico
Estilo mariposa general
Estilo mariposa específico



**Recuerda los
beneficios de
nadar**

Produce bajo Impacto sobre los huesos y articulaciones.

Mayor Flexibilidad y elasticidad.

Quema grasas.

Mejora del sistema respiratorio y aumento de la capacidad pulmonar
que la natacion vaya hacia ti
no tu a ella

**recuerda clases
personalizadas**

 encontramos en
telefonos 307006647
facebook.com/kingsharksw.com.co

Folleto dirigido al público, con información sobre la empresa. Fuente: autoría propia

Estrategia De Temporada

Temporada baja

En el siguiente cuadro se mostrará una proyección anual, donde el usuario podrá tomar 4 clases al mes. A continuación, encontraremos la temporada alta con el color y la temporada baja con el color

Tabla 1115

Estrategia Temporada baja

PRODUCTOS	TEMPORADA ALTA	TEMPORADA BAJA
4 CLASES DE NATACION	\$ 160.000	\$ 140.000

CLASES	ENERO 4 CLASES	FEBRERO 4 CLASES	MARZO 4 CLASES	ABRIL 4 CLASES	MAYO 4 CLASES	JUNIO 4 CLASES	JULIO 4 CLASES	AGOSTO 4 CLASES	SEPTIEMBRE 4 CLASES	OCTUBRE 4 CLASES	NOVIEMBRE 4 CLASES	DICIEMBRE 4 CLASES
Matro-natacion	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Adaptación al medio acuático	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Habilidades motrices dentro del medio acuático	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Desarrollo motor	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Pre estilos	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo espalda general	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo espalda específico	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo Libre general	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo libre específico	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo braza o pecho general	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo braza o pecho específico	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo mariposa general	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo mariposa específico	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
terapia ocupacional	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Mantenimiento físico	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Pulmón libre	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 140.000

Tabla de estrategias de temporadas en temporada baja. Fuente: Pinto 2020

Proyección de cantidad de usuarios mes a mes

Durante la siguiente proyección la empresa KING SHARK SW espera que, durante un año, se pueda contar con la siguiente cantidad de usuarios por mes en diferentes servicios prestados por la empresa para que esta pueda ser sostenible y generar ganancias desde el primer momento de su apertura, contando con un mínimo de 18 personas en cualquier curso. Para un total de 341 personas en el año.

Tabla 22

Proyección de cantidad de usuarios mes a mes

CANTIDADES												
PROYECCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Matro-natación	3	3	5	5	5	9	9	9	9	9	3	3
Adaptación al medio acuático	2	2	5	5	5	7	7	7	7	7	2	2
Habilidades motrices dentro del medio acuático	2	2	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2
Desarrollo motor	1	1	1	1	2	0	0	0	0	0	1	1
Pre estilos	1	1	1	1	2	0	0	0	0	0	1	1
Estilo espalda general	1	1	3	3	0	3	3	3	3	3	1	1
Estilo espalda específico	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0
Estilo Libre general	2	2	2	2	0	3	3	3	3	3	2	2
Estilo libre específico	0	0	0	0	2	3	3	3	3	3	0	0
Estilo braza o pecho general	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0
Estilo braza o pecho específico	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4
Estilo mariposa general	0	0	4	4	4	0	0	0	0	0	0	0
Estilo mariposa específico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
terapia ocupacional	0	0	0	0	0	3	3	5	5	5	0	0
Mantenimiento físico	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	2	2
Pulmón libre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL AL MES	18	18	27	27	29	36	36	38	38	38	18	18

341

Cálculo estimado de cuánto venderá la empresa. Fuente: Pinto 2020

Proyección De Costos Mensuales Por Acá Mes

En los meses de enero, febrero, marzo, noviembre y diciembre, tenemos una temporada baja donde se presentan unos costos inferiores a los que el mes de abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre y octubre presentan dentro de la proyección anual de la empresa lo que intentamos analizar es que, por 4 clases al mes, con una cantidad mínima de 18 personas por mes y máximo 38 personas podríamos obtener a \$51.620.000

Tabla 23

Proyección de Costos mensuales por acá mes

VENTAS TOTALES PROYECCION 4 CLASES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Matro-natacion	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 700.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 420.000	\$ 420.000
Adaptación al medio acuático	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 700.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 1.120.000	\$ 1.120.000	\$ 1.120.000	\$ 1.120.000	\$ 1.120.000	\$ 280.000	\$ 280.000
Habilidades motrices dentro del medio acuático	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 560.000	\$ 640.000	\$ 640.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 280.000	\$ 280.000
Desarrollo motor	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 320.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 140.000	\$ 140.000
Pre estilos	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 160.000	\$ 320.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo espalda general	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 420.000	\$ 480.000	\$ -	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 140.000	\$ 140.000
Estilo espalda específico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 480.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Estilo Libre general	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 320.000	\$ -	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 280.000	\$ 280.000
Estilo libre específico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 320.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ -	\$ -
Estilo braza o pecho general	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ -	\$ -
Estilo braza o pecho específico	\$ 560.000	\$ 560.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 560.000	\$ 560.000
Estilo mariposa general	\$ -	\$ -	\$ 560.000	\$ 640.000	640.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Estilo mariposa específico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
terapia ocupacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ -	\$ -
Mantenimiento físico	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 640.000	\$ 640.000	\$ 640.000	\$ 640.000	\$ 640.000	\$ 280.000	\$ 280.000
Pulmón libre	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 2.520.000	\$ 2.520.000	\$ 3.780.000	\$ 4.320.000	\$ 4.640.000	\$ 5.760.000	\$ 2.520.000	\$ 2.520.000				

Cálculo estimado de cuánto venderá la empresa. Fuente: Pinto 2020

\$ 51.620.000

Estrategia De Temporada Alta

En el siguiente cuadro se mostrará una proyección anual, donde el usuario podrá tomar 4 clases al mes. A continuación, encontraremos la temporada alta con el color y la temporada baja con el color

Tabla 24

Estrategia de temporada alta

PRODUCTOS	ALTA	BAJA
8 CLASES DE NATACION	\$ 230.000	\$ 210.000

CLASES	ENERO 8 CLASES	FEBRERO 8 CLASES	MARZO 8 CLASES	ABRIL 8 CLASES	MAYO 8 CLASES	JUNIO 8 CLASES	JULIO 8 CLASES	AGOSTO 8 CLASES	SEPTIEMBRE 8 CLASES	OCTUBRE 8 CLASES	NOVIEMBRE 8 CLASES	DICIEMBRE 8 CLASES
Matro-natacion	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Adaptación al medio acuático	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Habilidades motrices dentro del medio acuático	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Desarrollo motor	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Pre estilos	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo espalda general	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo espalda específico	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo Libre general	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo libre específico	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo braza o pecho general	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo braza o pecho específico	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo mariposa general	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo mariposa específico	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
terapia ocupacional	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Mantenimiento físico	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Pulmón libre	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 210.000	\$ 210.000

Cálculo estimado de cuánto venderá la empresa. Fuente: Pinto 2020

Proyección De Cantidad De Usuarios Mes A Mes

Durante la siguiente proyección la empresa KING SHARK SW espera que, durante un año, se pueda contar con la siguiente cantidad de usuarios por mes en diferentes servicios prestados por la empresa para que esta pueda ser sostenible y generar ganancias desde el primer momento de su apertura, contando con un mínimo de 18 personas en cualquier curso.

Tabla 25

Proyección de cantidad de usuarios mes a mes

CANTIDADES												
PROYECCION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Matro-natacion	3	3	5	5	5	9	9	9	9	9	3	3
Adaptación al medio acuático	2	2	5	5	5	7	7	7	7	7	2	2
Habilidades motrices dentro del medio acuático	2	2	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2
Desarrollo motor	1	1	1	1	2	0	0	0	0	0	1	1
Pre estilos	1	1	1	1	2	0	0	0	0	0	1	1
Estilo espalda general	1	1	3	3	0	3	3	3	3	3	1	1
Estilo espalda específico	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0
Estilo Libre general	2	2	2	2	0	3	3	3	3	3	2	2
Estilo libre específico	0	0	0	0	2	3	3	3	3	3	0	0
Estilo braza o pecho general	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0
Estilo braza o pecho específico	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4
Estilo mariposa general	0	0	4	4	4	0	0	0	0	0	0	0
Estilo mariposa específico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
terapia ocupacional	0	0	0	0	0	3	3	5	5	5	0	0
Mantenimiento físico	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	2	2
Pulmón libre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL AL MES	18	18	27	27	29	36	36	38	38	38	18	18

Cálculo estimado de cuánto venderá la empresa. Fuente: Pinto 2020

Proyección de Costos mensuales por acá mes

En los meses de enero, febrero, marzo, noviembre y diciembre, tenemos una temporada baja donde se presentan unos costos inferiores a los que el mes de abril, mayo, junio, julio, agosto, septiembre y octubre presentan dentro de la proyección anual de la empresa lo que intentamos analizar es que, por 8 clases al mes, con una cantidad mínima de 18 personas por mes y máximo 38 personas podríamos obtener \$ 76.450.000

Tabla 26

Proyección de Costos mensuales por acá mes

VENTAS TOTALES PROYECCION 4 CLASES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Matro-natacion	\$ 630.000	\$ 630.000	\$ 1.050.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 2.070.000	\$ 2.070.000	\$ 2.070.000	\$ 2.070.000	\$ 2.070.000	\$ 630.000	\$ 630.000
Adaptación al medio acuático	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 1.050.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.610.000	\$ 1.610.000	\$ 1.610.000	\$ 1.610.000	\$ 1.610.000	\$ 420.000	\$ 420.000
Habilidades motrices dentro del medio acuático	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 840.000	\$ 920.000	\$ 920.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 420.000	\$ 420.000
Desarrollo motor	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 460.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 210.000	\$ 210.000
Pre estilos	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 230.000	\$ 460.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo espalda general	\$ 210.000	\$ 210.000	\$ 630.000	\$ -	\$ -	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 210.000	\$ 210.000
Estilo espalda especifico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Estilo Libre general	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ -	\$ -	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 420.000	\$ 420.000
Estilo libre especifico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 460.000	\$ 460.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ -	\$ -
Estilo braza o pecho general	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ 230.000	\$ -	\$ -
Estilo braza o pecho especifico	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 840.000	\$ 840.000
Estilo mariposa general	\$ -	\$ -	\$ 840.000	\$ 920.000	920.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Estilo mariposa especifico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
terapia ocupacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 690.000	\$ 690.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ 1.150.000	\$ -	\$ -
Mantenimiento físico	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 460.000	\$ 460.000	\$ 920.000	\$ 920.000	\$ 920.000	\$ 920.000	\$ 920.000	\$ 420.000	\$ 420.000
Pulmón libre	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 3.780.000	\$ 3.780.000	\$ 5.670.000	\$ 6.210.000	\$ 6.670.000	\$ 8.280.000	\$ 8.280.000	\$ 8.740.000	\$ 8.740.000	\$ 8.740.000	\$ 3.780.000	\$ 3.780.000

Cálculo estimado de cuánto venderá la empresa. Fuente: Pinto 2020

Pre Inversión

Tabla 27

Pre inversiono

RUBRO		CANTIDAD	UNIDAD TECNICA DE MEDIDAD	COSTO / UNIDAD	TOTAL	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN	COMPUTADOR PORTATIL	1	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	
	TELEFONÍA MÓVIL	1	1	\$ 750.000	\$ 750.000	
SUBTOTAL					\$ 2.250.000	
PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y PROMOCIÓN	CREACIÓN PAGINA WEB	1	1	\$ 50.000	\$ 50.000	
	PAPELERÍA	1	1	\$ 20.000	\$ 20.000	
SUBTOTAL					\$ 70.000	
G A S T O S I N V E R S I Ó N	ÚTILES Y PAPELERÍA	CLIPS MARIPOSA	1	caja X100	\$ 4.000	\$ 4.000
		CLIPS PEQUEÑOS	1	caja X100	\$ 4.000	\$ 4.000
		FOLDER ARCHIVADOR AZ OFICIO	1	1	\$ 2.000	\$ 2.000
		FOLDER ARCHIVADOR AZ CARTA	1	1	\$ 2.000	\$ 2.000
		GANCHOS PARA COSEDORA	1	1	\$ 2.000	\$ 2.000
		RESALTADORES	3	1	\$ 4.000	\$ 12.000
		TIJERAS	1	1	\$ 500	\$ 500
		PERFORADORA 3 HUECOS	1	1	\$ 2.500	\$ 2.500
		CUADERNO ARGOLLADO 100 HOJAS	1	1	\$ 2.000	\$ 2.000
		ESFEROS DIFERENTES COLORES	5	unidades	\$ 2.000	\$ 10.000
		LAPIZ NEGRO	5	unidades	\$ 500	\$ 2.500
		MEMORIA USB	1	1	\$ 30.000	\$ 30.000
		BISTURI	1	1	\$ 1.000	\$ 1.000
		TAJALAPIZ	1	1	\$ 500	\$ 500
SUBTOTAL					\$ 75.000	
SERVICIOS	ARRIENDO OFICINA ADMINISTRATIVA	1	1	\$ 300.000	\$ 300.000	
	LUZ	1	1	\$ 45.000	\$ 45.000	
	TELEFONO	1	1	\$ 45.000	\$ 45.000	
	INTERNET	1	1	\$ 35.000	\$ 35.000	
SUBTOTAL					\$ 425.000	
GASTOS DE PERSONAL	SUELDO (GERENTE)	1	1	1.000.000	1.000.000	
	SUELDO DOCENTES	1	1	\$ 870.000	\$ 870.000	
	PARAFISCALES (PENSIONES)	0	0	\$ 0	\$ 0	
	PARAFISCALES (RIESGOS LABORALES RIESGO IV)	1	1	61,095	\$ 61.095	
SUBTOTAL					\$ 1.931.095	
SUBTOTAL					\$ 1.931.095	
GASTOS LEGALES	GASTOS LEGALES	1	1		\$ 414.250	
OTROS	IMPREVISTOS	1	0	\$ 0	\$ 0	
SUBTOTAL					\$ 414.250	
TOTAL GASTOS INVERSIÓN					\$ 5.165.345	

preparación y la evaluación de un proyecto. Fuente: Pinto 2020

La inversión inicial será de \$6.000.000 representados en efectivo por el propietario, con la cual arrancara la empresa KING SHARK SW, el capital inicial será invertido de la siguiente forma: con la compra de un dispositivo móvil, celular con datos para poder estar en comunicación directa con el usuario en cualquier momento, también será necesario contar con un computador portátil para poder llevar todos los datos completos de los usuarios con patologías y necesidades, también para poder llevar un balance mes a mes claro de los costos y gastos que la empresa recibe y debe; en papelería la cual se comprara cada 6 meses, con el fin de llevar documentos requeridos por la empresa, al usuario como afiliación a la eps y recibo pago de administración mes a mes entre otros, dentro de los gastos proyectados para la empresa están los servicios públicos representado un gasto mes a mes aproximadamente de \$425.000, además de esto tenemos los gastos de personal los cuales representan aproximadamente \$1.931.095. para el docente se cuenta proyectado con un sueldo base de \$870.000, debido a que el mismo presta sus servicios por hora laborada, generando un total de inversión mensual de 2.356.995 por parte de KING SHARK SW

Conclusión

Dentro de la presentación de la propuesta se establecen elementos de juicio frente a la creación de la futura empresa de natación **KING SHARK SW**, procurando generar alternativas en precio, calidad y servicio que sea adecuada a las administraciones y usuarios de estos espacios enfocados dentro de las normatividades y lineamientos correspondientes a la legislación nacional.

Se orienta la propuesta en un conjunto residencial que posea espacios recreo deportivos como “club house” que brinden la posibilidad de generar clases personalizadas con la mayor cercanía de nuestros clientes a sus hogares. Es por ello que la propuesta presentada se enfocará en el conjunto residencial Reserva 67 conjunto residencial ubicado en la ciudad de Bogotá, localidad Engativá, correspondiendo al estrato 4 de la ciudad de Bogotá, con características como: hombre o mujer con capacidad para suplir sus necesidades básica de alimentación, transporte, salud, vivienda y diversión. Parte de los bienes de que dispone una familia de clase media son financiados, tales como vivienda, vehículo, muebles y, en muchas ocasiones, los estudios de los hijos. Lo cual brinda una adecuada proyección en cuanto a los costos e inversión de los servicios ofrecidos por la empresa en la presente propuesta.

Dentro del análisis de los competidores potenciales se observan diferentes escuelas en el medio existen puntos a favor que logran resaltar y nos vuelven líderes en propuestas novedosas para la población abordada, entre ellas tenemos:

KING SHARK SW, es una empresa nueva, con personas altamente capacitadas que pueden brindar un mejor servicio, enfocándose en prestar el servicio de clases de natación personalizada y tomando como prioridad al usuario.

KING SHARK SW, también podría ser una muy buena alternativa para los usuarios de estas empresas, enfocándose en un servicio como lo es la clase personalizada; la facilidad que **KING SHARK SW**, brinda la alternativa al usuario, de no desplazarse por la ciudad para tomar la clase, por el contrario, puede realizar la misma desde la comodidad de su casa, una gran ventaja que tenemos sobre las empresas competidoras.

Dentro del precio ofrecido por parte de la empresa **KING SHARK SW** se encuentra en un promedio adecuado para la población objetivo en un promedio de \$140.000 a \$230.000 analizado por medio de encuestas a los habitantes y por medio de un análisis del mercado y competencia.

Dentro de las estrategias de temporada realizadas por la empresa encontramos que en En temporada baja de 4 clases podemos encontrar opciones como la disminución del costo de las clases para el cliente como alternativa para la fidelización del mismo, la empresa no se verá afectada debido a que mensualmente se deben invertir en gastos de personal y servicios que son de 2.356.995 y según las proyecciones realizadas el monto mínimo que se podría generar en temporada baja es de 2.520.000 generando así 163.000 de ahorro para el capital invertido.

En temporada alta podemos encontrar que los costos se pueden elevar, según las encuestas realizadas a los residentes estos estarían dispuestos a pagar un máximo de \$230.000 así mismo se realiza la proyección donde encontramos que si se cumple la misma realizada por 4 clases al mes (paquete de servicio más económico), se generaría una ganancia de \$5.760.000. en la proyección realizada **KING SHARK SW** no se vería visiblemente afectada debido a que mensualmente la misma deben invertir en gastos de personal y servicios un total de \$2.356.995, dejando un margen de ganancias de \$3.403.005 que se invertirían con el fin de recuperar el capital invertido para la creación de la empresa.

Para las opciones de publicidad en la empresa se plantea la creación de una página web y sitios de promoción en las redes sociales como Facebook, Instagram, tiktok, etc... con el fin de que los futuros usuarios puedan obtener con mayor eficacia y eficiencia la información de la empresa **KING SHARK SW**, así como precios y promociones que puedan llegar a interesarle potenciando un espíritu de pertenencia a nuestros clientes y de fidelización a los potenciales usuarios. También es importante resaltar que los elementos publicitarios empleados generan un bajo costo lo cual es beneficioso para la empresa.

Recomendaciones

Se recomienda legalizar o formalizar ante los entes pertinente el desarrollo de la actividad económica de la empresa

Se recomienda establecer un adecuado control de los datos obtenidos con el fin de proteger la confidencialidad de los datos de los residentes del club house y haciendo un uso adecuado de las TIC.

Se recomienda que se implemente esta misma prestación del servicio en otros clubs house de la ciudad

Se recomienda que a largo plazo se realicen actualizaciones del plan de marketing para se mantenga la competitividad frente al mercado.

Formación constante acorde con la pedagogía y metodología que brinde al usuario un plan personalizado, con estándares de calidad acorde a la normatividad.

Se recomienda realizar actualizaciones constantes frente a los protocolos de bioseguridad con el uso de espacio y recursos que tiendan a la protección de nuestros usuarios.

Discusión

La presente investigación tuvo como propósito el identificar la viabilidad de la creación de una escuela de natación que brinde posibilidades de empleabilidad a futuros egresados de profesionales de diversas carreras enfocadas en deporte.

Se analizo también la utilidad del mismo en la creación de una empresa que supla las necesidades propias del mercado estableciendo diferencias entre la competencia y entre los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático.

Se visualizaron diferentes tipos de servicios para la población del conjunto residencial reserva 67, que cuenta con los servicios de CLUB HOUSE que incluyen espacio de piscina.

La investigación partió desde el diseño de un instrumento (encuesta) que cuenta con diversos ítems que abordaron la identificación de la población, así como sus necesidades propias, mostrándoles alternativas en espacios propios de su conjunto residencial, así como de la cercanía con sus hogares.

De los resultados de la investigación se pudo analizar la viabilidad de generar la empresa KING SHARK, con servicios personalizados a cada usuario, en espacios dentro del conjunto residencial con servicios de clases de natación para diversos usuarios en diversas modalidades tales como; natación para bebés, niños, adultos, adulto mayor, acondicionamiento físico y terapias acuáticas, y con un grupo de profesionales altamente capacitados en carreras enfocadas al deporte con énfasis en actividades acuáticas.

Dentro de la investigación realizada se logra crear un análisis estratégico que involucra aspectos importantes entorno a la idea de negocio en el cual se determinan algunos factores de éxito, de competitividad dentro y fueran del sector de servicio, se crea un plan de mercadeo que incluye un DOFA para a la empresa y el servicio. Para que Finalmente se diseñe una propuesta de servicio que satisfaga identificar las necesidades de los clientes potenciales que permita a la empresa de natación ser sostenible con el tiempo.

Como referente para futuras investigaciones se plantea generar instrumentos que caractericen poblaciones con diversas características que lleven a un análisis adecuado del entorno, población y características del mismo, previo a implementar empresas o actividades con perspectivas a corto mediano y largo plazo.

Se recomienda establecer un adecuado control de los datos obtenidos con el fin de llevar a cabo un análisis adecuado del instrumento y la implementación de las TIC ha servido para establecer control y oportuna entrega de los entregables.

Conclusiones Finales

La utilidad de este proyecto es crear una empresa con que pueda llegar a suplir esta necesidad estableciendo diferencias entre el mercado, competencia y entre los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático, haciendo uso del servicio sin tener que movilizarse por la ciudad, a la vez que se aprovecha las áreas comunes como el “club house”.

Desde la investigación realizada se construye un instrumento “ENCUESTA” validado por expertos que determina la viabilidad de realzar una empresa que preste los servicios de natación en un conjunto residencial en la ciudad de Bogotá, RESERVA 67, que cuenta con los espacios propios recreos deportivos específicos en un club house (piscina).

Se presenta un estadístico abordado en el instrumento de medición, abordado desde diferentes ítems tanto en forma individual como en forma colectiva con el fin de llevar un análisis claro preciso y conciso de las actividades a desarrollar con el proceso de análisis específico de la estadística a realizarse el respectivo análisis investigativo.

La utilidad de la creación de la empresa KING SHARK SW, radica principalmente en establecer diferencias en la prestación del servicio, en la forma en la que llega al segmento de mercado y estrategias competidoras, para que los usuarios que deseen tener contacto con el conocimiento, movimiento y desplazamiento en el medio acuático reciban una clase con calidad desde la individualidad de cada usuario.

Desde la investigación realizada se construye un instrumento validado por expertos que determina la viabilidad de realzar una empresa que preste los servicios de natación en un

conjunto residencial en la ciudad de Bogotá, RESERVA 67, que cuenta con los espacios propios recreos deportivos específicos en un club house (piscina).

Se presenta un estadístico abordado en el instrumento de medición, abordado desde diferentes ítems tanto en forma individual como en forma colectiva con el fin de llevar un análisis claro preciso y conciso de las actividades a desarrollar con el proceso de análisis específico de la estadística a realizarse el respectivo análisis investigativo.

La empresa **KING SHARK SW**, es una muy buena alternativa para los usuarios de estas empresas, enfocándose en un servicio como lo es la clase personalizada; brindando la alternativa al usuario, de no desplazarse por la ciudad para tomar la clase, por el contrario, puede realizar la misma desde la comodidad de su casa, una gran ventaja que tenemos sobre las empresas competidoras.

La empresa **KING SHARK SW**, promotora de los servicios de natación brindara todo personalizado en su lugar de vivienda a los futuros usuarios en los servicios como; Matro-natación, Adaptación al medio acuático, Habilidades motrices dentro del medio acuático, Desarrollo motor, Pre estilos, Estilo espalda general, Estilo espalda específico, Estilo Libre general, Estilo libre específico, Estilo braza o pecho general, Estilo braza o pecho específico, Estilo mariposa general, Estilo mariposa específico, terapia ocupacional, Mantenimiento físico, Pulmón libre

Dentro del análisis del instrumento se analiza la cantidad de población total a la cual pueda llegar a interesar el servicio presentado, al indagar a los habitantes acerca de cuántas personas hacen parte su núcleo Familiar o de su hogar observar una cantidad de más de 1115 personas de la totalidad de los encuestados en este caso 346 apartamentos lo que nos daría una muy buena

base población para comenzar hacer el proceso de abordaje de la prestación de los servicios de natación con énfasis en diferentes tipos de poblaciones, edades, sexo y procedimiento de la práctica deportiva.

Luego del estudio correspondiente y análisis del precio de la competencia, y de otros factores que influyen para la determinación del mismo, hemos concluido que el precio para cada uno de los servicios que ofreceremos, estarán fijados de acuerdo a los precios con los que actualmente se está manejando la competencia ya que estos precios son reales en el mercado. Estableciendo un promedio entre \$140.000 y \$230.000.

Dentro de las estrategias de temporada realizadas por la empresa encontramos que en temporada baja de 4 clases podemos encontrar opciones como la disminución del costo de las clases para el cliente como alternativa para la fidelización del mismo, la empresa no se verá afectada debido a que mensualmente se deben invertir en gastos de personal y servicios que son de 2.356.995 y según las proyecciones realizadas el monto mínimo que se podría generar en temporada baja es de 2.520.000 generando así 163.000 de ahorro para el capital invertido.

En temporada alta podemos encontrar que los costos se pueden elevar, según las encuestas realizadas a los residentes estos estarían dispuestos a pagar un máximo de \$230.000 así mismo se realiza la proyección donde encontramos que si se cumple la misma realizada por 4 clases al mes (paquete de servicio más económico), se generaría una ganancia de \$5.760.000. en la proyección realizada KING SHARK SW no se vería visiblemente afectada debido a que mensualmente la misma deben invertir en gastos de personal y servicios un total de \$2.356.995, dejando un margen de ganancias de \$3.403.005 que se invertirían con el fin de recuperar el capital invertido para la creación de la empresa.

Para las opciones de publicidad en la empresa se plantea la creación de una página web y sitios de promoción en las redes sociales como Facebook, Instagram, tiktok, etc... con el fin de que los futuros usuarios puedan obtener con mayor eficacia y eficiencia la información, así como precios y promociones que puedan llegar a interesarle potenciando un espíritu de pertenencia a nuestros clientes y de fidelización a los potenciales usuarios.

Como análisis finales del proceso investigativo se puede observar que una empresa que preste los servicios de natación en el conjunto residencial RESERVA 67 genera una adecuada viabilidad teniendo en cuenta los análisis de los encuestados y el espacio. Se establece entonces una fiabilidad bastante buena y confiable frente a criterios que pueden ser abordados a corto mediano y largo plazo para crear elementos seguros de calidad, óptimas que establezcan la participación continua y permanente de los miembros de este conjunto Residencial propietarios de los apartamentos dentro del mismo Club House del cual hacen parte para establecer no solamente una clase sino muchas otras, tocando en una cultura del autocuidado, estableciendo una empresa que no sólo brinde servicios de natación sino que nos pueda brindar una verdadera calidad de vida.

Bibliografía

Barragan. (2003). *Guia para la formulacion y la ejecucion de proyectos de investigacion.*

<http://www.pieb.com.bo/BPIEB/Guia%20para%20la%20formulacion%203ra%20ed.pdf>

Barvesco. (2006). capitulo III marco metodologico .

<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094671/cap03.pdf>

Beltran. (30 de octubre de 2019). *momo sports club*. <https://momosportsclub.com/nadar-al-estilo-crol/>

Efemerides. (23 de julio de 2020). *momento deportivo*.

<https://momentodeportivord.com/?p=103446>

Hernández, (2006) <http://www.i-natacion.com/articulos/historia/historia1.html>

Hernandez.(2003) *historia de la natacion*.

<http://www.inatacion.com/articulos/historia/historia1.html>

Camara de comercio (2016).ley del emprendimiento juvenil *ley 1780*.

<https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Normativa-Registros-Publicos/Ley-de-Emprendimiento-Juvenil>

Alvarez. *natacion-natacion*. Obtenido de <https://natacion-igeri-natacio-natacion.es.tl/>

Perez (2011). *historia de la natación ii: desde el renacimiento*. valencia: becarios de colaboración del Departamento de Educación Física.

http://cdeporte.rediris.es/revcaf/Numeros%20de%20revista/Vol%205%20n1/Vol5_n1_Llana_P%C3%A9rez.pdf

Congreso de la republica de colombia (1995). *ley 181 de 1995*.

<https://www.mindeporte.gov.co/index.php?idcategoria=96122>

Congreso de la republica republica (2008). normas para piscinas *ley 1209 de 2008*.

http://www.villadelroble.co/TX/descargas/LEGISLACION/Ley%201209%20de%202008%20NORMAS_PARA_PISCINAS.pdf

Congreso de la república (2020). *resolucion 1547* . bogota: ministerio de salud y porteccion social

https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%20No.%201547%20de%202020.pdf

Sanchez. (2016). *Economipedia* . <https://economipedia.com/definiciones/plan-estrategico.html>

Tamayo. (2006). marco metodologico. En tamayo, *el proceso de la investigacion cientifica*

<http://evirtual.uaslp.mx/ENF/220/Biblioteca/Tamayo%20Tamayo-El%20proceso%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica2002.pdf>

Severino, J.. (2019). Características que indican que usted es parte de la clase media. 4 abril de 2021, del dinero Sitio web: <https://eldinero.com.do/55921/como-saber-si-usted-pertenece-a-la-clase-media/>