



## **NATACIÓN PREVENTIVA**

**TRABAJO DE GRADO**

**CREACIÓN DE EMPRESAS**

**Responsables:**

**CLAUDIA ISABEL PORTELA HURTADO**

**Asesor:**

**JUAN CARLOS CORREDOR HERNÁNDEZ**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

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

**Bogotá D.C.**

**Junio 2016**

## TABLA DE CONTENIDO

|                                           |                               |
|-------------------------------------------|-------------------------------|
| INTRODUCCIÓN .....                        | 3                             |
| MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO .....  | 5                             |
| LOGO .....                                | ¡Error! Marcador no definido. |
| SLOGAN .....                              | ¡Error! Marcador no definido. |
| MISIÓN .....                              | ¡Error! Marcador no definido. |
| VISIÓN .....                              | ¡Error! Marcador no definido. |
| FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA .....            | 7                             |
| MARCO REFERENCIAL .....                   | 9                             |
| CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO .....    | 11                            |
| CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR ..... | 12                            |
| CAPITULO III: CANALES .....               | 15                            |
| CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES .....  | 21                            |
| CAPITULO V: INGRESOS .....                | 23                            |
| CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES .....        | 25                            |
| CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES .....    | 29                            |
| CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES .....  | 31                            |
| CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS .....   | 33                            |
| CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA .....   | 36                            |
| LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO .....        | 37                            |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....          | 38                            |



## **NATACIÓN PREVENTIVA.**

### **INTRODUCCIÓN**

En Colombia, según estudios de cifras de ahogamientos (DANE 2008). El número de accidentes mortales con niños y niñas menores de catorce años de edad, jóvenes y adultos ocurridos en piscinas privadas y públicas sigue en aumento. Esta realidad se hizo evidente en la vida de dos familias que perdieron sus hijos en estas circunstancias y quienes conformaron dos fundaciones, sin ánimo de lucro ambas con el objetivo de informar y educar acerca de los riesgos de lesiones severas y muerte por ahogamiento en niños y niñas menores de catorce años de edad, por el uso inadecuado de piscinas.

La fundación Mariana Novoa y la fundación Santy Rivera, pioneras en América Latina y Colombia con el objetivo principal de evitar accidentes y muertes de más infantes, trabajan Frente a este tema, Hortensia Espitaleta, madre de Mariana, con el lema: Cuídame y edúcame como mi mamá cita; “Prácticamente cada mes 24 menores mueren ahogados en Colombia según estadísticas de Medicina Legal. Pero nadie hace nada, no hay campañas, la ley pasó a ser una más, no con letra muerta sino con letra ahogada”.

Sus objetivos altruistas son la inspiración de este proyecto, y despertaron además del interés en investigar, la conciencia de hacer algo.

Igualmente se pretende a través de la organización e implementación de la empresa la formación y el refuerzo de valores como La confianza, clave para el desarrollo del proyecto ya que internamente en la empresa formará empleados asertivos, seguros, honestos y rectos tanto con su empresa y sus políticas como con sus compañeros, creando a su vez un clima laboral estable que se verá reflejado en la productividad, y en la atención de clientes y usuarios. El manejo profesional de la información y del servicio a prestar generará la confianza que la empresa necesita.

En 2009 Ronald Inglehart, compara la decadencia de una sociedad materialista con la importancia de promover y establecer valores como la confianza, la expone como un componente de la cultura política y social que hace a las sociedades más eficientes. Es así como lo describe Robert Putnam, Making Democracy Work(1993), el capital social, compuesto por



confianza, normas y redes de organización, facilita la cooperación espontánea y esto, a su vez, hace más eficientes las relaciones sociales, económicas y políticas.

La eficiencia es nuestro segundo valor y es clave para el desarrollo del proyecto con el uso eficiente de los recursos como invertirlos y lograr el mayor beneficio, con la mínima inversión sin afectar la calidad nuestra misión realizada todos los días sin desperdiciar tiempo ni recursos. Bien hecha mantendrá la empresa estable y sólida y permitirá que crezca.

Mantener la calidad nuestro tercer valor ligado a la eficiencia y es clave en nuestro proyecto ésta marcado por la satisfacción de nuestros clientes y usuarios, con un programa innovador, que cubra las necesidades de una vida segura y sana para los usuarios de piscinas, con un precio accesible y razonable al servicio que se va a prestar.

Es el cuarto valor y es clave para el desarrollo del proyecto porque es necesario para que los empleados tengan pertenencia con la empresa, sus objetivos y políticas y apoyen la finalidad de salvar vidas y reducir progresivamente las estadísticas de ahogados en el país, deben creer que se hace una labor importante y necesaria e identificarse con esta.

Esta pertenencia mantendrá la empresa, la hará progresar y crecer. Robbins, (1998) define el compromiso organizacional como un estado en el cual un empleado se identifica con una organización en particular, sus metas y deseos.

Todos unidos en la academia para salvar la vida de nuestros niños Colombianos.



## MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

### II. LOGO

El logo: triangulo basado en las señales de prevención y peligro, simboliza, atención y cuidado.

La figura traspasando borde derecho, es el símbolo de salir solo del agua, por sus propios medios auto-salvamento. El triángulo de atención y alerta de los avisos habituales en clínicas, hospitales, artículos peligrosos etc.

La ola encerrada en la palabra natación simboliza la práctica de la natación desde lo académico y catedrático como disciplina deportiva, que sin embargo es la herramienta que fundamenta el método de auto-salvamento, pilar del modelo de negocio.



### III. SLOGAN

Natación preventiva: Alternativa de vida; salva una vida a la vez.

### IV. MISIÓN

Natación Preventiva será un proyecto novedoso especializado en brindar asesoría con un programa de calidad en natación preventiva con el compromiso y la responsabilidad de proteger la vida y la integridad física de los niños en las piscinas, con profesionales capacitados en prevención.

### V. VISIÓN

Para el 2022 Natación Preventiva será una empresa consolidada en todas las universidades Bogotanas con carreras afines C.F.D.R, líder a nivel nacional, en la prestación de servicios mediante la implementación de un programa de certificación y prevención con el compromiso de proteger la vida y la integridad física de los niños en las piscinas.



## FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Garantizar que trabajamos con seres humanos y somos garantes por su bienestar y seguridad. Externamente la responsabilidad social de promover los derechos humanos y el nuestro es salvar, preservar vidas y el respeto a la misma. Es un deber como humanos, ciudadanos y como estudiantes o profesionales de C.F.D.R

Mediante programa de certificación que inicien en la facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás, institución que cuenta primordialmente con aval educativo profesional, que facilitará la certificación adelantando el proceso planeado y organizado, crearemos una herramienta educativa que solucione uno de los problemas que afectan a nuestro País, la muerte accidental por ahogamiento, siguiendo nuestra misión y visión.

Según MD Baquero (2005) afirmó “Nuestra responsabilidad en la tarea de lograr piscinas seguras para nuestros niños”. SCP Sociedad Colombiana de Pediatría (p 1-48). A este respecto (Infant Swimming Resource[ISR],2010) menciona “El auto rescate enseña a los niños a sobrevivir en el agua”. El proyecto en este momento se orienta con la cátedra de natación teniendo en cuenta que lo aprendido nos facilita el trabajo en el medio acuático con diferentes poblaciones.

El proyecto en este momento se orienta con la cátedras de introducción a la administración y administración aplicada, con la facilidad de acceso a una excelente infraestructura del campus deportivo, los estudiantes, el cuerpo docente y la comunidad académica en general, permite desarrollar proyectos como el que se propuso de manera profesional, además de la promoción a otros planteles educativos públicos y privados, clubes sociales y a las comunidades, con el importante aporte para disminuir progresivamente los porcentajes de ahogados de todas las edades en Bogotá proyectado hacia todo el territorio nacional. Dentro de las materias y conocimientos que se le aportan al proyecto se articulan específicamente Natación I y natación II,

Medicina, Psicología, Fisiología y traumatología que permiten entender los factores de riesgo médicos y psicológicos de una inmersión no voluntaria y las secuelas mortales o no sobre el organismo humano de diferentes edades, como afecta además a su círculo familiar y social, para trabajar



consecuentemente en su prevención, también materias que corresponden a las habilidades básicas motoras y como están se vinculan a la formación integral del docente Tomasino como replicador y ejemplo a otros profesionales.

Teniendo en cuenta que ya se realizó un trabajo de investigación de mercado que medía el grado de aceptación de una certificación impartida por la universidad bajo la orientación de metodología de la investigación, resultados 100 % favorables para toda la comunidad Tomasina incluidos docentes, estudiantes, administrativos de la sede Campus.

Se pretende a través de la formación de la empresa como se expuso en la introducción, el fomento de valores, que desarrolle una sociedad respetuosa y defensora de los derechos fundamentales como la vida, la formación integral.

La política de la empresa se mantendrá con los pilares, el compromiso social de salvar vidas, reducir gradualmente muerte por ahogamiento, con la calidad y el profesionalismo de la capacitación constante y actualizada en la técnica de auto- salvamento acuático. La vida y seguridad del niño primero.



## MARCO REFERENCIAL

La Ley 1209 de 2008, o, ley de piscinas se aprobó en el Congreso de la República. El Ministerio de la Protección Social, afirmó la seguridad infantil como un derecho.

Conocer las resoluciones que explican y reglamentan la ley, lo que continúa vigente y las derogatorias de la ley hasta su último estudio en Marzo de 2015. El proyecto en este momento se orienta con la cátedra de marco legal, como leer e interpretar la normativa legal que incluye la implementación de la ley, todos los decretos y resoluciones sobre, diseño arquitectónico, interventoría, accesorios para cuarto de máquinas, kit mínimo, dispositivos electrónicos de seguridad, evacuación, análisis de aguas, certificación de profesores, salvavidas, personal de mantenimiento y mantenimiento del agua en las piscinas.

Ley de Piscina 1209. Anticipa que las actividades, productos, materiales y personal que directa o indirectamente atenten contra seguridad y/o vida de los bañistas deberá responder con sanciones civiles y/o penales de acuerdo a la falta. La investigación nos dará argumentos para entender, justificar y exponer el proyecto y a futuro la implementación de la certificación en profesionales de la Cultura Física contribuya a reducir gradualmente el porcentaje de ahogados en el País.

Tomando como referencia investigaciones que hablan sobre natación preventiva en auto-salvamento y rescate Baquero (2005), y la ley de piscinas (2008), se presentarán varios enfoques, todos aclaran los aspectos de la natación como prevención y el interés de disminuir las estadísticas de discapacidades y mortandad en todas las edades.

Dentro de esta problemática, la organización y la estructuración de los enfoques de salvamento acuático son un eje esencial para la enseñanza de cómo salvar vidas, mostrando que la vida de un niño depende de la prevención en el medio acuático, logrando de esta manera disminuir el número de muertes en Colombia además de utilizar un pilar fundamental en la enseñanza de auto salvamiento como lo son los profesionales en las carreras afines al deporte, siendo ellos la herramienta principal para que la comunidad tenga una seguridad que no sobra en el momento de nadar.



Al respecto de agua y prevención en Colombia aún no existe ningún programa de auto salvamento, solo hay cuatro instructores certificados en todo el País, que realizaron el curso en Estados Unidos, donde el programa lleva 45 años certificando. Pero no pueden certificar como personas naturales y el compromiso que mantienen con su institución formativa.

Hay escuelas de salvamento pero enfocadas a formar salvavidas que rescaten posibles víctimas en diferentes escenarios, incluyendo piscinas y la formación en la enseñanza técnica de los estilos tradicionales de natación. Las facultades de deportes forman hacia este enfoque: enseñanza aprendizaje de los estilos de natación, historia y trabajos de sensibilización acuática, algunas permiten esbozar algo de terapia acuática, pero no se han hecho cargo de la prevención en el manejo del medio acuático, desplazarse y ponerse a salvo por los propios medios y esa es nuestra propuesta de valor, salvar vidas.



## CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

### Parte 1: Segmentación de clientes

- **Geográfica:** En el caso de NATACIÓN PREVENTIVA, la segmentación demográfica se hará en primera instancia, en Universidades en Bogotá con carreras afines a Cultura Física Deporte y Recreación, donde según la página educa, edu-Colombia el resultado para carreras universitarias son nueve, teniendo experiencia y personal ya capacitado y certificado en trabajo con grupos en la piscina del campus USTA.

Un segundo segmento son las 100 mejores empresas no financieras, que según el estudio de la revista Semana (2016/05/21) nos ubica sobre las 25 mejores empresas para trabajar en el País así: 1 - Seguros Bolívar. 2 - Seguridad Atlas Ltda. 3 - Seguros Sura. 4 - EPS Sura. 5 - Grupo Telefónica. 6 - Microsoft Colombia. 7 - ARP Sura. 8 - Diageo Colombia S.A. 9 - Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. 10 - Mc Donal's. 11 - DirecTV Colombia Ltda. 12 - Yanbal de Colombia S.A. 13 - Banco de Occidente S.A. 14 - Almacenes Éxito S.A. 15 - Construcciones El Cóndor S.A. 16 - Compensar. 17 - Natura cosméticos S.A. 18 - Colombiana Kimberly Colpapel. 19 - La Santé Vital S.A. 20 - Cl Flores Ipanema. 21 - Belcorp. 22 - Compañía Aseguradora de Fianzas S.A - Confianza - 23 - Mapfre. 24 - Royal & Sun Alliance (RSA). 25 - para este segundo segmento visitas informativas que permitan afianzar el programa desde sus departamentos de Talento Humano ampliando el modelo de negocio.

- **Demográfica:** Para esta segmentación se tendrá en cuenta la edad de las personas que tomarán el certificado (mayores de 21 años), indistintamente del género. Que cuenten con la madurez y responsabilidad de trabajar por la vida y el bienestar de las personas que tendrán a su cargo
- **Psicográfica:** Aquellos que piensan y están de acuerdo con la postura de que salvar vidas es una prioridad, más aún en relación a niños, jóvenes y adultos, en medios acuáticos.
- **Conductual:** Todas aquellas personas que estudian, disfrutan y/o practican algún deporte o actividad en los medios acuáticos, o que desempeñan funciones afines, complementado con los empleados de las empresas escogidas y su núcleo familiar.

**Mercado del Modelo de negocio:** En el caso de NATACIÓN PREVENTIVA, el mercado estará definido por el nicho de mercado. Es decir,



un mercado específico y especializado pues sólo aquellas personas que tengan una formación académica certificada en algunos aspectos como biología humana, medicina del deporte, morfo-fisiología, entre otros, podrán cumplir los requisitos para adquirir nuestra certificación.

## **CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR.**

### **Propuesta de valor:**

- Contestar las preguntas, con el fin de argumentar la propuesta de valor a entregar

Se debe preguntar:

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

Una certificación en Colombia de Auto-salvamento. Actualmente solo se realiza en algunos estados de Estados Unidos y Puerto Rico, si usted habla, escribe y lee en inglés, con este pre-requisito se puede inscribir, debe invertir de ocho a quince semanas según al curso que desee realizar de acuerdo a su presupuesto no incluye, visa, pasaporte, hospedaje y alimentación, pasajes de ida y regreso además del transporte desde y hacia la sede de la certificación. Ofrecemos a través del modelo de negocio la novedad, accesibilidad, conveniencia y usabilidad.

NATACIÓN PREVENTIVA, proporciona además la seguridad que muchas personas no tienen cuando ingresan a la piscina, ya que por medio de personas con una certificación de alta calidad se trabajara en prevención evitando accidentes y que afecten la integridad de los niños.

¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?



Accidentes mortales y no mortales, de niños y niñas menores de catorce años, adolescentes, jóvenes y adultos ocurridos en piscinas privadas y públicas alrededor del país.

En 2008 el DANE confirmó 399 muertes en Colombia por ahogamiento hasta los 14 años, de los cuales 190 fueron menores de 5 años, lamentablemente la cifra va en aumento. En 2008, INMLCF (Instituto Nacional de Medicina Legal y Ciencias Forenses), publicado en boletín Forencis. Muertes y lesiones accidentales.

“Desde 2007 el ahogamiento es en la segunda causa de muerte accidental, pero la primera causa de muerte para menores de edad, con 1.148 casos que representaban 40,8%, de los cuales 445 eran de 0 a 4 años. (38,7%)”.(p.252,278)

¿Qué necesidades satisfacemos?

Una certificación en Colombia, que permita trabajar en disminuir progresivamente el porcentaje de ahogados en el País, al proveer de una herramienta a personas especializadas en el campo de la actividad física, logrando que el auto-salvamento acuático y la prevención sean aprendidos y enseñados con las medidas adecuadas y satisfacer una necesidad la seguridad dentro de la piscinas.

- Escoger cual va a ser la estrategia de valor según los tipos de propuesta que pueden ayudar al cliente a escoger el servicio.

NATACIÓN PREVENTIVA, tiene como estrategia de valor la novedad, porque estamos ofreciendo un servicio que en Colombia se realiza, únicamente de manera privada y particular por cuatro personas certificadas en el extranjero para todo el territorio Nacional o debe realizarlo en Estados Unidos, (ISR) con los altos costos que esto implica. Accesibilidad la facilidad de la planta física y docente, los costos y la calidad permitirán que cada año se certifiquen más instructores. Conveniencia al realizar la certificación en un solo lugar dentro de Bogotá, con todas las facilidades para el aprendizaje y la práctica, con los beneficios adicionales de realizarlo con talento humano profesional de la USTA y usabilidad, le da un plus a las personas interesadas en trabajos afines al medio acuático, entrenadores, monitores, docentes, instructores, entrenadores y especialistas en salvamiento acuático dentro de las piscinas públicas y privadas y puedan tener más recursos para ser contratados en estos lugares



Adicionalmente a la certificación se proponen los siguientes programas que permite ingresos adicionales como: nicho, docentes, directivos y estudiantes natación dirigido a docentes, directivos y estudiantes previamente inscritos para técnica tradicional de libre y espalda. Nicho infantes de 0 a 14 años, dirigido de acuerdo al programa a niños previamente inscritos, de acuerdo al nivel. Nivel 1 (0-4) años. Nivel 2 (4-6) y nivel 3 (7-14) y la venta de implementos deportivos de natación con el logo de la certificación.

Para el aval solo especifico el primer nicho los interesados en la certificación.

#### PROCESO QUE EL CLIENTE DEBE SEGUIR PARA CERTIFICARSE.

1. Inscribirse, asistir y aprobar la certificación.
2. Aprobar cada módulo teórico-práctico de cada especialidad del programa, médicos en fisiología, psicología, prevención, pedagogía y de técnica de auto-salvamento.
3. Saber nadar (todos los posibles certificables presentaran prueba de natación).
4. Certificado previo en salvamento y rescate, es parte de la certificación, (Se dictará en la sede).
5. Certificado básico en primeros auxilios básicos, es parte de la certificación (Se dictara en la sede).
6. 60 horas teórico-prácticas en aprendizaje del programa y sus componentes médicos en fisiología, psicología, prevención, pedagogía y de técnica de auto-salvamento.



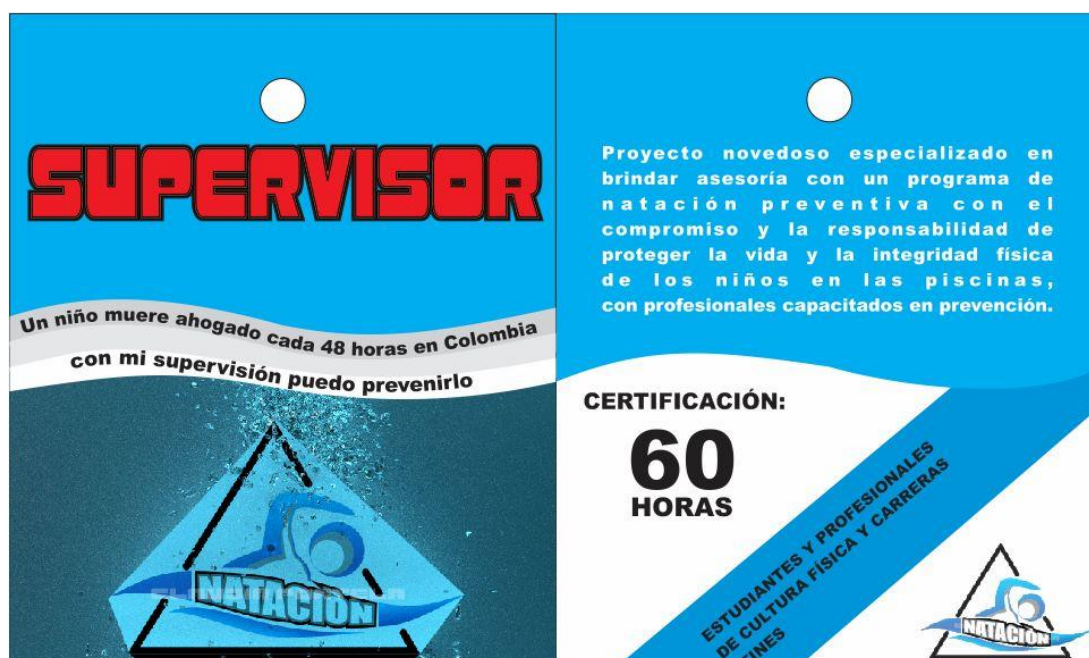
### CAPITULO III: CANALES

Se define el enlace y la relación de nuestro modelo de negocio con los posibles clientes.

#### CANAL DE INFORMACIÓN

Cómo se va a realizar cada fase: comunicar con claridad y orden, dentro de la comunidad universitaria donde desarrollaremos plan piloto. Buscar posicionar el programa a través del logo y eslogan como marca de la empresa que la comunidad sepa de qué se trata. Servicios automáticos en línea para promocionar el programa con un link de preguntas frecuentes, este tipo de relación integra una forma más completa de servicio al cliente con procesos automáticos que facilitan la información y capta clientes.

#### FLAYER PROMOCIONAL



## PENDON

Busca posicionar la marca en la comunidad universitaria y que asocien logo- eslogan con empresa de auto-salvamento y certificación, encadenados.

¿Cuál canal?

El empleo de encuestas informativas cara a cara, mediante preguntas y respuestas cerradas nos permita conocer que quiere el cliente, que necesita y si le atrae la propuesta de negocio. Permite separar los segmentos poblacionales según sus intereses y necesidades particulares.

Página web con la información del modelo de negocio.  
[portelamt.wixsite.com/nataciónpreventiva](http://portelamt.wixsite.com/nataciónpreventiva).

Creación colectiva: Los usuarios que terminen su ciclo de servicio pertenecerán a la red de información, evaluación y discusión sobre el programa, captando futuros clientes teniendo así la colaboración de los clientes para crear valor.

## UNIDAD DE ANÁLISIS. MUESTRA

Población escogida de manera aleatoria que se obtuvo de un listado general de la población universitaria general del campus USTA, a la que se sacó una muestra representativa estratificada por cada sección de funcionamiento o prestación de servicio dentro de la comunidad Tomasina.

Criterios de inclusión, para plan piloto.



Sujetos empleados y empleadas en las diferentes áreas de funcionamiento, personal académico de tiempo completo y medio tiempo, estudiantes de sexto, séptimo y octavo semestre, de la USTA, personal administrativo, personal de servicio y mantenimiento del campus universitario San Alberto Magno en la facultad de cultura física deporte y recreación. Bogotá.

Criterios de exclusión.

Profesores de cátedra de facultad de cultura física deporte y recreación de la USTA sede campus.

Estudiantes de la USTA Bogotá, sede campus, de Cultura Física Deporte y Recreación de los semestres académicos: primero, segundo, tercero, noveno y décimo.

#### DISCRIMINACIÓN

Docentes tiempo completo, 44. Estudiantes de cultura física deporte y recreación, semestres sexto, séptimo y octavo.169. Personal administrativo y mantenimiento, 26. N = 239(datos obtenidos en la administración USTA).

| CUADRO ENCUESTAS |                                | RESUMEN              |                 |
|------------------|--------------------------------|----------------------|-----------------|
| Estrato          | Población                      | Campus Universitario | Total Población |
| <b>Nh</b>        | Muestra                        |                      |                 |
| <b>1</b>         | Administración y mantenimiento | 26                   | 3               |
| <b>2</b>         | Cuerpo docente                 | 44                   | 6               |
| <b>3</b>         | Estudiantes                    | 169                  | 22              |
| <b>TOTAL</b>     |                                | 239                  | 31              |



Información recolectada en encuestas, 31 encuestados totales. Evaluando favorabilidad e interés en el MODELO DE NEGOCIO, de acuerdo a las necesidades de cada segmento.

### **NICHOS DE MERCADO POTENCIAL.**

Para el programa de NATACIÓN PREVENTIVA, el mercado estará definido por el nicho de mercado. Es decir, un mercado específico y especializado pues sólo aquellas personas que tengan una formación académica con carreras afines y certificada en algunos aspectos como biología humana, medicina del deporte, morfo-fisiología, entre otros, podrán cumplir los requisitos para adquirir nuestra certificación

1. Estudiantes y docentes de la Universidad USTA, en primera instancia con proyección a las demás universidades con carreras afines en Bogotá, interesados en certificación en auto-salvamento.
2. Padres de infantes los cuales recibirán capacitación en supervisión y sensibilización. Requisito, que laboren en la sede Campus como: docentes, empleados administrativos, empleados generales y/o estudiantes. Con proyección al público en general
3. Niños los cuales recibirán las clases del programa, natación preventiva en la piscina del Campus enfocado en seguridad acuática en piscina, se busca que continúen el proceso en un programa en técnicas tradicionales de natación.

El mayor interés se manifestó de acuerdo a la interpretación de datos presentados en el modelo, trabajado en el EIS, que el 100% del segmento estudiantes está interesado y dispuesto a realizar la certificación, de igual modo el 100% del segmento docentes, encuestados desean hacer la certificación y/o aprender a nadar. El nicho de niños menores de 14 años para escuela de natación con sus padres ´para el programa de talleres en prevención se estimó según encuesta en 20 usuarios semanales por nicho.

### **CANALES DE VENTA**

#### **INSCRIPCIONES COMPRA**

El canal de compra será a través de una consignación del valor total del curso al que deseen pertenecer o la certificación a una cuenta corriente. A continuación se presentan las modalidades según el nicho.



## INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES.

Es la carta de presentación de la empresa totalmente democrático genera confianza por su trato al otro, considera la opinión de toda la empresa para una excelente atención al usuario, su poder es pericial ya que domina la información del programa y resuelve o consulta las inquietudes que presenta el usuario.

Canal directo, del servicio al cliente se inscribe de acuerdo a su necesidad, virtuales con aprobación de sindicatura USTA, se recibirá todo medio de pago efectivo recibirá 5% de descuento o tarjeta crédito y/o débito con envío de comprobantes de consignación por correo y pagos virtuales.

## NICHO ESTUDIANTES Y DOCENTES PARA CERTIFICACIÓN.

A este segmento se le explica en que consiste y de que consta la certificación, que temas y docentes apoyaran el aprendizaje y la importancia de complementar la carrera profesional con capacitaciones que enriquezcan el desarrollo de la profesión y mejorar los ingresos, con el valor agregado de salvar una vida a la vez.

Dirigido a estudiantes y docentes de la USTA, previamente inscritos en primera instancia, multiplicando la propuesta a las nueve universidades de carreras profesionales afines de Bogotá, que desean complementar su formación profesional en el campo del auto-salvamento acuático en piscinas.

Con el apoyo de una entidad La ECSA (escuela colombiana de salvamento acuático) La entidad será socio comercial que realizara los cursos pre-requisitos de venta al por menor ya que venderán un curso a cada cliente para certificación, otorgando un descuento cada doce clientes, en el campus USTA como canal propio de venta con sus instalaciones físicas de la propuesta de valor, los costos se especificarán dentro del paquete de certificación para que el cliente realice un solo pago, el cupo gratis facilitará recursos extras.

## ENTREGA

La certificación en NATACIÓN PREVENTIVA, se realizará en el programa piloto completamente presencial teórico-práctico dentro de las instalaciones del Campus USTA, espacio: instalaciones de la piscina y salones aledaños de talleres. Se busca implementar el programa en las nueve instituciones de educación superior con carreras afines e intereses comunes a la USTA,



atraer estudiantes y profesionales de otras universidades o llevando el programa a sus sedes.

#### POST-VENTA

De acuerdo al nicho de mercado y las necesidades de cada uno.

Realizarán actualización anual con descuento del 50% después de terminado y aprobado su ciclo de talleres de prevención y auto-salvamento para mantener altos estándares.

El cliente que refiera un nuevo cliente que se inscriba a la certificación tendrá un 25% en la siguiente actualización.

El niño que termine su curso de auto-salvamento. Se fidelizará integrándolo con un descuento del 25% en el programa de aprendizaje de técnicas de nado.

Todos los nichos, tendrán una reducción del 25 % en sus clases dirigidas por instructores, estudiantes universitarios en el aprendizaje de las técnicas de nado libre y espalda. Fidelizando los padres como clientes potenciales del programa de natación, lo cual captara más clientes.



## **CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

Ayudar a los clientes a cumplir con los requisitos y procedimientos para la certificación, como se especifica en la propuesta de valor.

### **ASISTENCIA PERSONAL EXCLUSIVA**

Esta relación se basa en la interacción humana. El cliente puede comunicarse directa y personalmente, con un representante real del servicio de atención al usuario para que le ayude durante el proceso de venta le explicara el programa de certificación sus alcances y facilitando la inscripción al servicio (venta) posteriormente le enviará resultados del usuario seguimiento post venta.

La relación estará basada en la captación de clientes que ya diligenciaron la encuesta de aceptabilidad a través de sus respuestas y datos con una fuerte campaña promocional.

La relación con los iguales, interacción humana con los estudiantes de CFDR de la USTA en semestres según criterio de inclusión, informándolos del modelo de negocio lo que permite separar el segmento por necesidad de cada estudiante, en esta momento es importante el uso de la encuesta, su interpretación y recolección de datos para la base de clientes potenciales.

### **RELACION DE ASISTENCIA PERSONAL**

- Se les facilitará una red de apoyo en línea con la página web de la empresa, con preguntas frecuentes que será atendido por los responsables del taller de padres, que refuerce el conocimiento adquirido en el taller.
- Se les facilitará una red de práctica en las instalaciones de la USTA para reforzar conocimientos.
- Tendrán una reducción del 25 % en sus clases dirigidas por instructores, estudiantes universitarios en el aprendizaje de las técnicas de nado libre y espalda. Fidelizando los padres como clientes potenciales del programa de natación, lo cual captara más clientes.



## **SISTEMATIZADA Y COMUNIDADES.**

Acceso al link de la página web [portelamt.wixsite.com/nataciónpreventiva](http://portelamt.wixsite.com/nataciónpreventiva), del proyecto para proceso de información y facilidad de inscripción, así como resolución de preguntas. Trabajando como una comunidad Atención especializada de preguntas y respuestas sobre el proyecto antes, durante y después de la certificación, buscando comunicación y actualización constante, se incluirá link para acceso docente a cargo de conocimiento específico.

Teniendo en cuenta la interpretación de los datos de los encuestados, y la base de datos de los mismos están en espera por vía telefónica o e-mail de:

- + Precio establecido para certificación.
- + Temario de la certificación.
- + Requisitos
- + Horarios establecidos para certificación
- + Fecha de inicio

Contamos con total apoyo y viabilidad de la comunidad USTA.

## **CO-CREACIÓN**

Motivar la participación de estudiantes y profesionales que realicen y aprueben la certificación, con beneficios por referidos nuevos inscritos.



## **CAPITULO V: INGRESOS**

Gastos operativos no incluyentes ya que se cuenta con el recurso físico y de infraestructura en el campus USTA.

### **MECANISMO DE PRECIOS**

#### **Precios Fijos**

Los precios fijos que se manejarán serán según el programa y los segmentos de mercado, para el proyecto de certificación el costo estimado es de 650.000 pesos colombianos por persona, teniendo en cuenta que la empresa generará ganancias adicionales con los demás nichos y la venta de implementos deportivos.

Estructura de costos, “beneficio percibido”: buen servicio, la atención, la calidad, la excelencia y la personalización.

#### **INSCRIPCIÓN EN CERTIFICACIÓN**

USO DE SERVICIOS. Vienen de acuerdo a la segmentación de clientes, por cada inscrito según su necesidad adicional a la certificación.

#### **INSCRIPCIÓN EN CLASES: INGRESOS RECURRENTE**

VENTAS DE IMPLEMENTOS DEPORTIVOS: Se posicionara la marca con la difusión del logo y slogan.

Venta de activos: Dentro de la venta de productos, se ofrecerán:



| PRODUCTOS                |       | VALOR UNITARIO      | PRECIO DE VENTA |
|--------------------------|-------|---------------------|-----------------|
| Certificación salvamento | Auto- | 650.000             | 650.000         |
|                          | Año   |                     |                 |
| Prevención Niños         |       | 125.000             | 125.000         |
| Taller Adulto            |       | 50.000              | 50.000          |
| Natación Estudiantes     |       | 80.000 / 8 Sesiones |                 |
| Natación Directivos      |       | 80.000 / 8 Sesiones |                 |
| Natación Padres          |       | 80.000 / 8 Sesiones |                 |
| Camiseta con logo.       |       | 8.000 / c/u         | 10.000          |
| Gorra                    |       | 10.000 c/u          | 15.000          |
| Gorro de baño            |       | 5.000 c/u           | 8.000           |
| Tabla Flotador           |       | 12.000 c/u          | 15.000          |
| Tubo Flotador            |       | 7.000 c/u           | 10.000          |
| Toalla                   |       | 12.000 c/u          | 15.000          |
| Gafas Natación           |       | 8.000 c/u           | 8.000           |



## CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

Para el desarrollo del proyecto se requiere:

### RECURSOS INTELECTUALES.

1. Realizar un programa completo por área de conocimiento específico con el apoyo de un Docente por especialidad que en el proyecto. Dirigirá su cátedra en tema, desarrollo y evaluación, discriminando las horas que requiere para el desarrollo de su programa. durante las sesenta y cuatro horas de certificación en:

- + Fisiología.
- + Psicología.
- + Pedagogía.
- + Natación
- + Primeros auxilios básicos.
- + Prevención
- + Salvamento

| DOCENTES                                                                                                   | POR                                                                                                               | ÁREA                                                                                                             | ESPECIALIZADA                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Programa de medicina</b>                                                                                | <b>Programa de psicología</b>                                                                                     | <b>Programa de prevención</b>                                                                                    | <b>Programa de natación</b>                                                                           |
| <b>Específico en fisiología de Semi-ahogamiento y ahogamiento Antes, durante y después. Fisiopatología</b> | Aprender a crear un estímulo inconsciente y mecánico reforzando habilidades físicas Para auto-salvamento          | Planificar y promover taller de prevención en supervisión, cuidado y respuesta de posibles accidentes.           | Método de enseñanza en natación que facilite el manejo de auto-salvamento como un estímulo controlado |
| <b>Funcionamiento de los aparatos. Respiratorio o Circulatorio y corazón.</b>                              | Plan de acción que modele el comportamiento sin crear traumas en el sujeto. Control de conducta, ante el peligro, | Realizar como pre-requisito por convenio curso de salvamento básico y RCP. Lo dictará en la sede Campus la ECSA. | Programa de continuidad de refuerzo de estímulo, para aprender las técnicas de nado tradicionales     |



|                          |                                                                                                                                                                                               |                            |                            |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b>Sistema nervioso.</b> | conocimiento TOTE (Test-Operar-Test-Exit). Test corresponde a la comparación entre el estado actual y el ideal, si no son iguales el individuo actuará las veces necesarias hasta que lo sea. |                            |                            |
| <b>10 horas teóricas</b> | 15 horas teórico-prácticas talleres                                                                                                                                                           | 15 horas teóricas talleres | 30 horas teórico-prácticas |

## RECURSOS HUMANOS.

### DOCENTES DIRECTORES PARA CERTIFICACIÓN.

1. Tramitar con la dirección de la USTA la disponibilidad docente y su costo por hora de certificación para el manejo y desarrollo del proyecto (125.000 hora docente) según su especialidad. Los docentes necesarios para certificación son tres, especificados en el cuadro

### ESTUDIANTES MONITORES DE LOGISTICA INSCRIPCIONES.

Los estudiantes requeridos serán tres que difundan el programa e inscriban en el área de piscina con turnos rotativos de 1 hora cada uno, teniendo la base de datos del estudio de mercadeo el estudiante está dispuesto a canjear 15 horas por curso de natación nivel 1, hay 22 estudiantes aspirantes.

2. Capacitación de estudiantes monitores que trabajaran en la logística del proyecto, 3 estudiantes que trabajan con la modalidad anterior.

### SUPERVISORES DE ADMINISTRACIÓN

Que autoricen, coordinen y faciliten áreas de desarrollo de la certificación. 1 supervisor



## RECURSOS FÍSICOS

1. La piscina con la disponibilidad de: vestier, playa y graderías en los talleres prácticos de natación, dos carriles por sesión.
2. Memorias USB que contengan toda la información de la certificación.
3. Diplomas de Certificación.
4. Autorización de la administración, por escrito para ingreso de usuarios externos con vehículo, moto o bicicleta para el uso del parqueadero, que deben figurar en minuta de portería la semana anterior a su inicio de certificación.
5. Salón en edificio OP, primer piso, que permita rápido, fácil desplazamiento y acceso los talleres teóricos, con acceso a tecnología y comunicaciones.
6. Escarapela de identificación para estudiantes y docentes de la certificación.
7. Autorización para uso del material didáctico dentro y alrededor de la piscina previo acuerdo del cuidado del mismo por parte del responsable de material en el desarrollo del proyecto.



## **RECURSOS FINANCIEROS.**

### **RECURSOS PROPIOS**

1. 30 escarapelas informativas, de aplicabilidad y uso del programa específico para supervisión.
1. Un millón de pesos en efectivo de la cuenta personal, cuenta de ahorros Colpatria número 43820042XX para publicidad y mercadeo.

### **RECURSOS AJENOS.**

1. Al desarrollarse el proyecto como plan piloto de la facilita costos de infraestructura.

## **RECURSOS TECNOLÓGICOS.**

### **Tangible.**

Video y sonido en el salón dispuesto para talleres teóricos con acceso a internet.

Televisor.

Mantener una constante capacitación y desarrollo del personal involucrado con la certificación en métodos y programas.



## **CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES.**

### **ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN**

1. Planear y desarrollar los programas específicos de cada docente según su especialización, para conformar el programa final de certificación.
2. Contactar certificación en salvamento con entidad especializada, La ECSA (escuela colombiana de salvamento acuático) La entidad será socio comercial que realizara los cursos pre-requisitos de venta al por menor ya que venderán un curso a cada cliente para certificación, otorgando un descuento cada doce clientes, en el campus USTA como canal propio de venta con sus instalaciones físicas de la propuesta de valor, los costos se especificarán dentro del paquete de certificación para que el cliente realice un solo pago, el cupo gratis facilitará recursos extras.
3. Autorización por escrito de la administración para el uso de la piscina con la disponibilidad total en los talleres prácticos de natación.
4. Autorización por escrito de la administración para realizar campaña, informativa a través de flyer, redes sociales, página web, red de comunicación voz a voz.
5. Tramitar con administración, el arte, la impresión y entrega de 100 flayers publicitarios del proyecto.
6. Tramitar con administración, impresión y exhibición del pendón publicitario.
7. Autorización por escrito de la administración para acceso a la piscina, con un cronograma para que planteé el trabajo del proyecto, con fácil ingreso de usuarios previa autorización por escrito de la administración, sin interferir con las clases programadas por la carga académica reglamentaria de la USTA.
8. Autorización de la administración para ingreso de usuarios externos que deben figurar en minuta de portería la semana anterior a su inicio de certificación.

### **ACTIVIDADES DE SOLUCION DE PROBLEMAS.**

Las soluciones hechas a la medida de las necesidades de cada nicho según el modelo de negocio. Se requiere planear la administración del conocimiento de los docentes a cargo de su área específica, de los



estudiantes de apoyo logístico y de los monitores que desarrollaran los diferentes programas del modelo, de manera que estos estén entrenados y actualizados.



## **CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES.**

Entre empresas no competidoras, El apoyo de la Universidad Santo Tomás sede Campus, Bogotá D.C, para uso de su infraestructura en todo el proceso de certificación.

Relaciones de comprador-suplidor distribuidores especializados en productos deportivos de acuerdo a la necesidad del modelo de negocio, para asegurar disponibilidad de materiales, que facilitaran el ingreso por venta.

### **1. ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?**

#### **CONTACTOS CLAVES.**

Las autorizaciones para el uso de las áreas con cronograma pre-establecido, con la administración a través de su representante Rafael Andrés Díaz Moya.

Las autorizaciones para campaña informativa con la administración a través de su representante Rafael Andrés Díaz Moya.

Envío arte para aprobación. Vía correo electrónico.

Entrevista personal para sugerencias de flyer, pendón y arte.

Aprobación campaña informativa como ejercicio académico hasta que las directivas conozcan el proyecto, y aprueben implementación.

Docente Patricia Casallas,

01/09/2015. Primera asesoría para viabilidad de la empresa, entrevista personal y entrega del modelo de negocio.

03/09/2015. Segunda asesoría, contacto vía telefónico primer acercamiento con docente Luis Jaime Córdoba apoya el proyecto desde el área de prevención, sugiere en asesoría comunicación con el profesor Córdoba, presentar el proyecto.

Luis Jaime Córdoba, facilitó el formato de educación continuada como puede desarrollarse el proyecto.

ECSA.

Escuela Colombiana de Salvamento Acuático Prestará su servicio profesional para curso de pre-requisito en salvamento.



## SWIMMER.

Fábrica de productos y materiales deportivos por medio de un estudio de mercadeo se concluyó: que ofrecen los productos más económicos del mercado para natación, sin descuidar la calidad y con la facilidad de una fábrica para los modelos, tallas y la colocación del logo como proveedor.

En conclusión los contactos con los socios clave y los contactos permitieron establecer el total apoyo administrativo para el desarrollo de la certificación en la sede Campus USTA en espera de aval por parte del Decano y la Facultad de Cultura Física Deporte y Recreación descuentos por número de inscritos en certificación.

La ECSA garantiza un 35% descuento por usuario por plan.

SWIMMER garantiza un 15% de descuento por unidad de precio de compra por cada producto, teniendo en cuenta además que ya es socio comercial de la universidad, con su uniforme para equipo de natación.

Los docentes están dispuestos a cobrar 125.000 por ponencia hora.

Los trámites se anexaran de ser requerido o indispensable para su operación.



## CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Es la suma de valores que hay que sacrificar para producir algo, desde un punto de vista económico, se considerara como:

La suma de bienes y servicios que se utilizan para llevar a cabo un determinado modelo de negocio. El consumo, valorado en dinero, de bienes y servicios utilizados en la producción que constituye el objeto de la empresa.(Basado en: Tu modelo de negocio de Tim Clark,2012).

Nuestros costos son primordialmente fijos, por el año de la certificación

---

### **CERTIFICADO INCLUYE**

**Diploma**

**Memorias**

**Certificado RCP y Salvamento**

**Almuerzo**

**Coffee Break**

**Camiseta**

---

### DISCRIMINACIÓN

#### DIPLOMA

Requisitos para avalar el diploma, se necesita la ponencia de un profesor por conocimiento específico en: Fisiología, Psicología, Pedagogía, Natación, primeros auxilios básicos, Prevención y Salvamento, de acuerdo las horas que solicite cada docente para sustentar su tema.

Por profesional en ponencia de la materia por hora a cargo para certificación 125.000. Debe entregar memoria de su presentación y un cuestionario para resolver de 10 puntos, que permita valorar al final de la certificación el conocimiento del usuario.



## COSTOS FIJOS DISCRIMINACIÓN

| <i>REQUISITO</i>                    | <i>PRECIO UNITARIO</i> | <i>CANTIDAD</i> | <i>PRECIO PARCIAL x día</i> | <i>PRECIO TOTAL</i> |
|-------------------------------------|------------------------|-----------------|-----------------------------|---------------------|
| PONENCIA                            | HORA<br>125.000        | 3               | 500.000                     | 1.500.000           |
| MEMORIAS                            | 5.000                  | 50              |                             | 250.000             |
| Certificados<br>RCP y<br>Salvamento | 310.000                | 50              |                             | 15.500.000          |
| Almuerzos                           | 9.000                  | 50              | 450.000                     | 4.500.000           |
| Coffee break                        | 2.500.                 | 50              | 125.000                     | 1.250.000           |
| Camiseta                            | 8.000                  | 50              |                             | 400.000             |
| Papelería                           |                        |                 |                             | 150.000             |
| Costo total                         |                        |                 |                             | 22.025.000          |

Nuestra estructura de costos está adecuada a nuestra propuesta de valor?

La estructura se diseñó de acuerdo a las necesidades de un encuentro de calidad con todos los requerimientos para el desarrollo con la excelencia que exige la USTA en sus procesos.

¿Estamos gastando lo estrictamente necesario para ofrecer nuestra propuesta de valor?

Sí. No hay sobre costos y en los convenios originales por cupos máximos se obtuvo descuentos significativos en certificados de salvamento acuático y primeros auxilios, que permiten ahorrar un profesor y su ponencia ya que la ECSA facilita sus docentes profesionales los costos más significativos.



Teniendo en cuenta las certificaciones anuales específicas en natación los precios del congreso de instructores y entrenadores con certificado por tres días tiene un costo de entre 1600.000 y 1.800.000. Sin incluir pasajes ya que siempre son fuera de Bogotá.



## CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

PRECIO PROMEDIO: Precio promedio de la certificación individual es de 650.000 por persona

VENTAS PROMEDIO: 50 Certificaciones estimadas.

COSTO VARIABLE UNITARIO 126.000.

TOTAL COSTOS FIJOS :17'250.000

TOTAL COSTOS VARIABLES: 6'300.000

PUNTO DE EQUILIBRIO VENTAS DE CERTIFICACIONES

$VAN = BENEFICIO NETO ACTUAL - INVERSIÓN$

$VAN = 54'118.163$  a 5 AÑOS.

PUNTO DE EQUILIBRIO 33 CERTIFICACIONES.

Valor Presente Neto  $VPN = GANANCIA DEL AÑO 5 - INVERSIÓN INICIAL$   
 $= 42'769.499$

VALOR PRESENTE NETO I-E en cinco años

TIR Tasa interna de retorno,

276.42 % crecimiento en 5 años

RI TOTAL. Sumatoria de las ganancias de cada año durante 5 años /  
 ganancia primer año

$RI = LA SUMA DE LAS GANANCIAS DEL AÑO 1 + AÑO 2$

$RI = 23'598.827 / 24(\text{meses de los dos años}). = 983.284.4583$

$RI = 6'181.000 / 983.284.4583$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN INICIAL PRI 4.2 MESES

Permite medir el plazo de tiempo para que los flujos de neto de efectivo de una inversión recupere la inversión inicial.



## XI LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baquero, O. (2014). Medicina para ahogamiento. *Medicina para ahogamiento*. Bogotá D.C: Sociedad Colombiana de Pediatría.

MARTINEZ, C. (2012). ADMINISTRACION. En *DISEÑO Y GESTION* (pág. 10). BOGOTA.

Recuperado de [http://www.cop.es/colegiados/M-00451/Control.html#\\_Toc427384756](http://www.cop.es/colegiados/M-00451/Control.html#_Toc427384756)

Recuperado de <http://www.mariananovoa.org/2010/08/>

Recuperado de <http://tratado.uninet.edu/c090601.html#1.1/2016/06>

Recuperado de <http://www.fundacionsantirivera.org/datosencolombia/2015/10>

ACOLTEN XXXIV CONGRESO INTERNACIONAL DE TÉCNICOS Y EDUCADORES DE NATACIÓN (2016) Ponencia ASALVO, Asociación Nacional contra el Ahogamiento.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.DANE.(2011) Dirección de Regulación, Planeación, Estandarización y Normalización.Caracterización Temática Cultura Recreación y Deporte.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. (2009). Guía Técnica Colombiana - Formalización de Empresa GTC 184. Bogotá D.C.: ICONTEC.

