



Aventura Diversa

EMPRENDEDOR:

DIEGO ALEJANDRO MARTINEZ ROJAS

C.C 11258599

dmartine8599@correo.ean.edu.co



ESPECIALIZACION EN GESTIÓN HUMANA



CONTENIDO

INDRODUCCION

1. MODULO I NATURALEZA DEL PROYECTO

Justificación

Nombre de la empresa.

Tipo de empresa

Ubicación y tamaño.

Visión-misión

Objetivos

Ventajas competitivas

Perfil de los emprendedores.

2. MODULO II MERCADO

Investigación de Mercados

Análisis del mercado

Análisis del sector

Análisis de la competencia

Estudio De Mercados

Objetivo del estudio

Encuesta

Aplicación de encuesta

Resultados obtenidos

Conclusiones del estudio realizado

Estrategias de precios

Estrategias de prestación del servicio

Estrategias de promoción

Estrategias de comunicación

Estrategias de servicio

Plan de ventas

3. MODLO III TECNICO

Descripción del Servicio

Concepto del servicio

Estado de desarrollo

Descripción de la prestación del servicio

Necesidades y requerimientos

Recursos y requerimientos de la prestación del Servicio

Insumos y materiales de prestación de servicio



4. MODULO IV ORGANIZACIÓN

Estructura organizacional

Análisis DOFA

Administración de sueldos y salarios

Marco legal de la organización

5. MODULO V FINANCIERO

Inversiones

Sistema contable

Balance general proyectado

Estado de ganancias o pérdidas proyectado

Flujo de caja presupuestado

Evaluación de proyecto.

6. RESUMEN EJECUTIVO

Concepto del negocio.

Perfil de los emprendedores.

Potencial de Mercados en cifras.

Resumen de las inversiones requeridas.

Proyecciones de Ventas y rentabilidad

Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

BIBLIOGRAFIA



LISTA DE TABLAS Y GRAFICAS

TABLAS

TABLA	NOMBRE	PÁGINA
2.1	ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	18
2.2	PLAN DE VENTAS.....	35
4.1	ANALISIS DOFA.....	43
4.2	SUELDOS Y SALARIOS.....	43
5.1	INVERSION INICIAL.....	44
5.2	BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	45
5.3	ESTADO DE PERDIDAS O GANACIAS MENSUAL.....	46
5.4	ESTADO DE PERDIDAS O GANACIAS ANUAL.....	47
5.5	FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO MENSUAL.....	48
5.6	FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO ANUAL.....	49
6.1	PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES.....	52
6.2	RESUMEN INVERSIONES.....	53
6.3	RESUMEN VENTAS.....	54

GRAFICAS

GRAFICA	NOMBRE	PÁGINA
2.1	PERSONAS CON DISCAPACIDAD POR FUNCION....	13
2.2	DISCAPACIDAD POR ESTRATO.....	13
2.3	DISCAPACIDAD 15-44 AÑOS.....	14



2.4	ACTIVIDAD PRACTICAN DISCAPACITADOS.....	14
2.5	GENERO.....	21
2.6	NIVEL SOCIOECONOMICO.....	22
2.7	EDAD.....	22
2.8	NIVEL DE INGRESOS.....	23
2.9	LOCALIDAD.....	23
2.10	OCUPACION.....	24
2.11	TIPO DE DISCAPACIDAD.....	24
2.12	LE GUSTAN LOS DEPORTES EXTREMOS.....	25
2.13	HA REALIZADO DEPORTE EXTREMO.....	25
2.14	QUE DEPORTE LE GUSTARIA REALIZAR.....	26
2.15	QUE SERVICIOS LE GUSTARIA DE VALOR AGREG... ..	26
2.16	CON QUE FRECUENCIA PRACTICARIA D.E.....	27
2.17	CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR D.E....	27
2.18	PORQUE REALIZARIA ESTE TIPO DE ACTIV.....	28
2.19	QUE ASPECTOS REvisa DE LA EMPRESA OFERT.....	29
3.1	MAPA DE PROCESOS.....	36
3.2	PROCESO PREOPERATIVO.....	37
3.3	PROCESO OPERATIVO.....	37
4.1	ORGANIGRAMA.....	38
5.1	EVALUACION DEL PROYECTO.....	48
6.1	MERCADO POTENCIAL.....	51



ABSTRACT

La generación de nuevas empresas en el mundo actual requiere de un estudio de factibilidad previo de tal manera que se analicen todos los aspectos, áreas y escenarios del proyecto en mente. Dicho estudio denominado Plan de Negocio es el soporte y horizonte del proyecto en ejecución.

El presente plan de negocio inicia con la planificación del marco estratégico que junto a la investigación de mercados va a brindar un norte a los procesos organizacionales, permitiendo definir estrategias y metas a nivel corporativo, táctico y operacional.

Inmediatamente después pueden observar el estudio de mercado aplicado en las localidades de Chapinero, Teusaquillo, Barrios Unidos, Usaquén y Suba de la ciudad de Bogotá. A partir del cual se obtuvieron algunas variables demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales para determinar el segmento y nicho de mercado y en ese sentido generar todas las estrategias de marketing y realizar respectiva planeación de ventas.

Se realiza un estudio técnico detallado con profesionales de la salud e Instructores de actividades extremas certificados para definir de manera precisa los requerimientos operacionales y la factibilidad de adquirirlos.

Finalmente se plasma la proyección financiera de la propuesta empresarial y su respectiva evaluación de acuerdo con la información recogida a los stakeholders para consolidar el plan de negocios y poder dar un concepto de factibilidad sólido.



INTRODUCCION

Se observa con preocupación que a pesar de la extensa normatividad y las actividades desarrolladas, se encuentran aún barreras (actitudinales – ambientales) que impiden a las personas discapacitadas (físicas y sensoriales) participar en la vida familiar, social y comunitaria. No tienen oportunidades para disfrutar plenamente de sus derechos, un mayor desarrollo y mejor autonomía en igualdad de condiciones. Sin mencionar los obstáculos que están presentes en la actitud que hacia ellos manifiestan las demás personas con respecto a su condición de discapacidad, los estereotipos, los prejuicios y las prácticas nocivas afectan en gran manera, apartan, marginan, excluyen.

Por otro lado es evidente el avance significativo en este tipo de actividades a nivel internacional. Los diferentes deportes adaptados para personas con discapacidad motriz se desarrollan desde los años 1950, ejemplo de ello son los Juegos Paralímpicos.

En 2006 se organizan competencias de deportes extremos para personas con discapacidades físicas incluyendo competencias de skateboarding, wakeboarding, ciclismo de montaña, moto-x y Kayaking.

En Colombia, según el Censo Dane 2005, cerca de 2'650.000 personas presentan algún tipo de discapacidad, es decir por cada 100 colombianos 6.3 tienen limitaciones permanentes (6.5 hombres y 6.1 mujeres), lo que representa un incremento notable frente a la prevalencia del 1.8% según el Censo del año 1993.

Teniendo claro esto, los deportes extremos se vuelven un campo nuevo a explorar en Colombia ya que se pueden crear las condiciones de seguridad que permita cumplir sueños sin limitaciones, dando origen a unidades de negocio que dentro de los nuevos paradigmas de la planificación, organización dirección y control permiten el éxito de la gestión organizacional.



AVENTURA DIVERSA

MODULO I: NATURALEZA DEL PROYECTO

JUSTIFICACION

Las personas con discapacidad están expuestas a situaciones de discriminación y exclusión social que les impide ejercitar sus derechos y libertades al igual que el resto, haciéndoles difícil participar plenamente en las actividades ordinarias de las sociedades en que viven.

En atención a lo anterior mi propuesta es proporcionar condiciones seguras y cómodas a personas con discapacidad física que sueñan con hacer recorridos eco-turísticos y practicar deportes extremos y que por su condición no han tenido la oportunidad de disfrutar de estos espacios debido a que requieren una atención y esfuerzo especial del prestador del servicio

Aventura Diversa es la única empresa en Colombia que ofrece un servicio de recorridos eco-turísticos y deporte extremo exclusivamente para personas con discapacidad física y sensorial con proyección para todos los rincones de Colombia y con el respaldo de profesionales médicos idóneos, instructores en deporte extremo certificados y materiales-equipos especializados.

Aventura diversa no solo está enfocada en un nicho de mercado desatendido sino que también tiene como objetivo la generación de empleo, desarrollo empresarial y social a través de la tercerización de algunos de sus procesos en su etapa inicial partiendo de la aplicación de los conocimientos adquiridos en la especialización en Gestión Humana.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

Aventura Diversa

TIPO DE EMPRESA:

De servicios

CLASIFICACION CIU:

9249 Otras Actividades de Esparcimiento

UBICACIÓN:

Sitio Web

**TAMAÑO:**

Microempresa

MISION

Cumplir sueños extremos a personas diversamente capacitadas en condiciones de seguridad y comodidad.

VISION

Aventura Diversa será una empresa líder en la prestación de este tipo de servicios a personas diversamente capacitadas teniendo en cuenta las tendencias, cambios tecnológicos y necesidades de los clientes.

OBJETIVOS.**Corto plazo (1 año)**

Dar a conocer nuestros servicios en el mercado local a través de nuestro portal web y los promotores de ventas cubriendo así el 39% del mercado potencial, determinando los mejores lugares en términos de seguridad y esparcimiento para nuestros clientes y estableciendo convenios con diferentes empresas con el fin de controlar eficientemente los costos operacionales.

Mediano Plazo (3 años)

Ampliar la promoción y oferta de servicios a nivel nacional, incrementando las ventas en un 60% e invirtiendo en equipos, elementos de seguridad y talento humano propio, con el fin de consolidarnos como única empresa proveedora de actividades eco-turísticas y extremas para personas diversamente capacitadas generando así solides económica en el largo plazo.

Largo Plazo (5 años)

Cubrir entre el 75% y el 80% de la población en Bogotá y entre el 20% y el 35% de la población objetivo a nivel nacional, apoyados en eventos deportivos y patrocinados por diferentes organizaciones promoviendo la política de responsabilidad social empresarial.

Iniciar la proyección internacional de nuestros servicios en los países vecinos (Panamá, Venezuela, Ecuador y Perú) haciendo alianzas con otras entidades



extranjeras y desarrollando planes de capacitación en logística manteniendo siempre el estándar de seguridad y comodidad en nuestros clientes.

VENTAJAS COMPETITIVAS.

- Ser la única empresa en Colombia que ofrece actividades de ecoturismo y deporte extremo puerta a puerta a personas diversamente capacitadas, con equipo de transporte adaptado, elementos de seguridad ajustados, profesionales especializados en discapacidades e instructores certificados en deportes extremos.
- Por el tipo de empresa y la tercerización de algunos procesos no se hace imprescindible tener infraestructura propia ni hacer una inversión alta para la puesta en marcha del negocio, lo cual permite generar activos líquidos de manera rápida y consolidar el programa de crecimiento, consolidación y expansión.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR



Diego Alejandro Martínez Rojas

Estudiante de la Especialización en Gestión Humana en la Universidad EAN. Administrador de Empresas de la Universidad de Cundinamarca. Tres años de experiencia como Instructor Sena en las áreas de Mercadeo, Contabilidad e Instructor Virtual. Docente Universitario en la Universidad Minuto de Dios y en la Corporación Universitaria Remington. Dos años como administrador de empresa productora y comercializadora avícola. Experiencia como docente en educación media técnica. Conocimientos en AVA y formación por proyectos. Evaluador de competencias Laborales.



MODULO II: MERCADEO INVESTIGACION DE MERCADOS

ANALISIS DEL MERCADO:

Mercado Objetivo:

- Personas entre 18 y 44 años con discapacidad física o sensorial que deseen participar en actividades eco-turísticas y deportes extremos, que disfruten del aire libre y les guste estar en contacto directo con la naturaleza.
- El programa está dirigido a personas del estrato 3 en adelante, ya que el discapacitado o su familia deben estar en condiciones de asumir los costos totales de la experiencia.
- Personas ubicadas en la ciudad de Bogotá.

Características del segmento de mercado:

- Personas entre los 18 y 44 años con discapacidad física o sensorial. Entendiendo discapacidad como toda limitación grave que va a afectar durante más de un año a la actividad del que la padece y tenga su origen en una deficiencia, a continuación se mostrará los perfiles de discapacitados a los cuales está dirigido el servicio:

Según su discapacidad:

- **Grupo 1 Discapacidades sensoriales y de la comunicación:** Este grupo comprende las discapacidades para ver, oír y hablar.

El grupo se conforma de cuatro subgrupos:

- Discapacidades para ver.
 - Discapacidades para oír
 - Discapacidades para hablar (mudez)
 - Discapacidades de la comunicación y comprensión del lenguaje
- **Grupo 2 Discapacidades motrices:** Comprende a las personas que presentan discapacidades para caminar, manipular objetos y de coordinación de movimientos para realizar actividades de la vida cotidiana.

Este grupo lo conforman dos subgrupos:

- Discapacidades de las extremidades inferiores, tronco, cuello y cabeza
- Discapacidades de las extremidades superiores.

Atendiendo al tipo de discapacidad física y sensorial:

Discapacidad Física

- Tronco/columna vertebral



- Miembros superiores (M.M.S.S)
- Miembros inferiores (M.M.I.I)
- Enanismo-acondroplasia
- Lesiones dermatológicas (Psoriasis, secuelas de quemaduras...)
- Secuelas de traumatismo craneoencefálico/ de estado de coma
- Trastornos de coordinación y equilibrio (Ataxia, secuelas de tumor cerebeloso...)
- Parkinson

Discapacidad Sensorial

- Ceguera
- Deficiencia visual
- Sordera
- Hipoacusia
- Sordoceguera

Otras Discapacidades

- Tartamudez
- Laringectomía
- Disartria: trastorno del habla
- Problemas de expresión

Atendiendo el grado de dificultad para realizar una actividad:

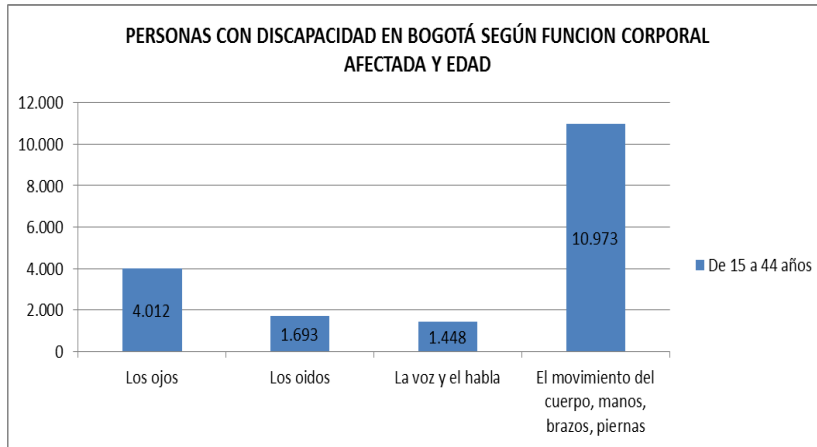
- **Severa:** cuando tiene gran dificultad para realizar la tarea
- **Moderada:** cuando realiza la actividad sin dificultad alguna por recibir ayudas técnicas y/o personales, o con poca dificultad.



Estimación Del Mercado Potencial:

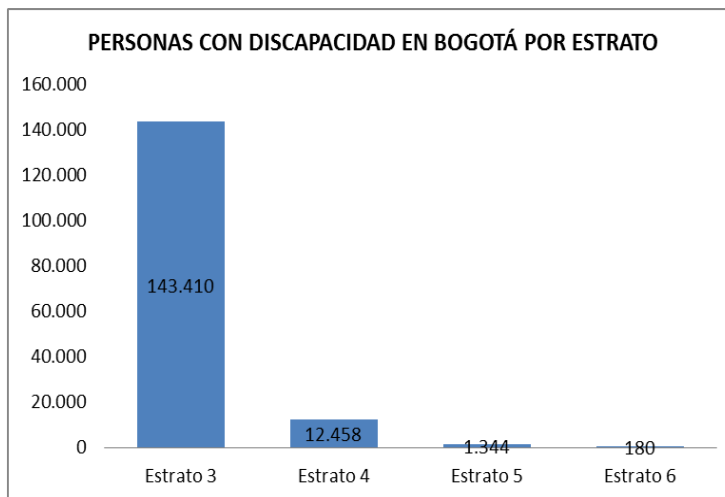
Los clientes potenciales pueden determinarse de acuerdo con las cifras de discapacitados en Bogotá disponibles en el DANE. En adelante se mostrará la información más pertinente respecto a nuestro mercado objetivo.

GRAFICA 2.1



Fuente: DANE Marzo 2010. Dirección de Censos y Demografía

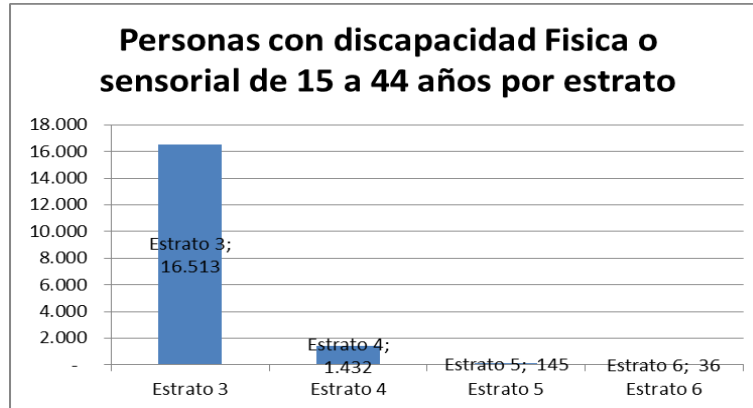
GRAFICA 2.2



Fuente: DANE Marzo 2010. Dirección de Censos y Demografía



GRAFICA 2.3



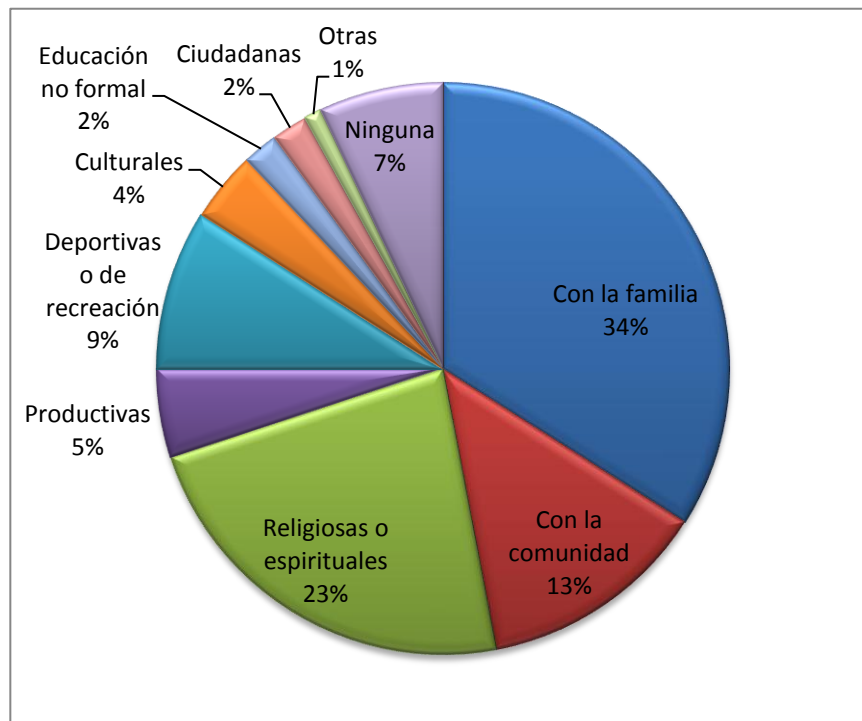
Fuente: DANE Marzo 2010. Dirección de Censos y Demografía

El mercado potencial es estimado en 18,126 personas.

Consumo Aparente

De acuerdo con la información estadística disponible en el DANE se puede observar que el 9% de la población discapacitada en Bogotá participa en actividades deportivas y recreativas.

GRAFICA 2.4
ACTIVIDADES EN LAS QUE PARTICIPAN LOS DISCAPACITADOS





ANALISIS DEL SECTOR:

Los diferentes deportes adaptados para personas con discapacidad motriz se desarrollan desde los años 1950, ejemplo de ello son los Juegos Paralímpicos. En 2006 se organizan competiciones de deportes extremos para personas con discapacidades físicas incluyendo competiciones de skateboarding, wakeboarding, ciclismo de montaña, moto-x y kayaking¹.

Las personas con discapacidad muchas veces son puestas como ejemplo de superación personal, especialmente aquellas que practican algún tipo de actividad físico deportiva, y es que parece que "deporte" y "discapacidad" son términos opuestos.

Pero esto no es así, entre ambos extremos está toda una amalgama de posibilidades que hace que la actividad físico deportiva sea uno de los factores que más benefician a las personas con discapacidad, especialmente en referencia a la mejora de su autonomía personal y por extensión, a su calidad de vida².

La definición de discapacidad de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, según la cual “las personas con discapacidad incluyen a aquellas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales a largo plazo que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás”

En Colombia, según el Censo Dane 2005, cerca de 2'650.000 personas presentan algún tipo de discapacidad, es decir por cada 100 colombianos 6.3 tienen limitaciones permanentes (6.5 hombres y 6.1 mujeres), lo que representa un incremento notable frente a la prevalencia del 1.8% según el Censo del año 1993. Se observa con preocupación que a pesar de la extensa normatividad y las actividades desarrolladas, se encuentran aún barreras (actitudinales – físicas) que les impiden participar en la vida familiar, social y comunitaria, no tienen oportunidades para disfrutar plenamente de sus derechos, un mayor desarrollo, y mejor autonomía en igualdad de condiciones. Se mencionan los obstáculos que están presentes en la actitud que hacia ellos manifiestan las demás personas con

¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Discapacidad>

² http://www.foroganasalud.es/responsable-objetivos.php?area_id=7&menu=7



respecto a su condición de discapacidad, los estereotipos, los prejuicios y las prácticas nocivas afectan en gran manera, apartan, marginan, excluyen.³

En los últimos años el deporte y la actividad física adaptada a personas con discapacidad ha experimentado un importante crecimiento. Eventos de carácter internacional como la los Juegos Paralímpicos o Special Olympics, han contribuido en gran medida a la difusión de un gran número de actividades que facilitan a todas aquellas personas con algún tipo de discapacidad desarrollar todas sus posibilidades como deportistas de élite o aficionados.

Existen así mismo, muchos sectores de la población que necesitan una adaptación de las actividades físicas en función de su patología y situación particular: centros penitenciarios, drogodependientes, tercera edad, personas que han sufrido algún tipo de trasplante, personas con patologías cardiovasculares, etc. Todas ellas necesitan profesionales especializados capaces de personalizar y ajustar las actividades y deportes a realizar en cada caso particular.

Deportes Paralímpicos:⁴

- ✓ Baloncesto
- ✓ Tenis de mesa
- ✓ Natación
- ✓ Fútbol Sala
- ✓ Ajedrez
- ✓ Atletismo
- ✓ Pesas
- ✓ Boccia

En Argentina ⁵existe el Esquí para turistas con discapacidad, gracias a las adaptaciones y equipos necesarios, turistas con discapacidades como Parkinson, lesiones, imposibilidades físicas, entre otras enfermedades, pueden practicar del esquí y realizar un turismo de aventura con velocidad y adrenalina al igual que los demás turistas.

3

<http://www.saldarriagaconcha.org/NewsDetail/635/1/DiagnosticoDiscapacidadenColombiaRetosparalainclusionenCapitalHumano>

⁴ <http://discapacidadcolombia.com/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=17>

⁵ <http://www.trickon.com/articles/blokart>



En España encontramos el deporte extremo Blokart el cual no tiene distinciones de edad, género o condición física, no se trata de un deporte adaptado, en sí mismo es un deporte inclusivo. Igualdad y oportunidad son los valores fundamentales de esta disciplina deportiva.

La mayoría de los deportes a los que tienen acceso las personas que tienen alguna discapacidad física son deportes adaptados, ya que requieren de unas adaptaciones en el material para que la práctica pueda llevarse a cabo. Esto limita en cierto modo su desarrollo en un contexto específico en el que los deportistas con discapacidad compiten entre ellos sin poder hacerlo en igualdad de condiciones con otros deportistas sin discapacidad.

Podemos concluir que la tendencia de las personas que presentan alguna discapacidad es buscar la oportunidad de practicar deportes extremos, logrando sentirse capaces de lograr sus sueños sin anteponer sus limitaciones.

Teniendo claro esto, los deportes extremos se vuelven un campo nuevo a explorar en Colombia ya que se pueden crear las condiciones de seguridad que permita cumplir sueños sin limitaciones. Colombia por ser un país inmensamente rico en diversidad ecológica brinda una oportunidad sólida para que este tipo de servicios tengan una buena penetración y crecimiento en el mercado.

ANALISIS DE LA COMPETENCIA

No se han encontrado empresas en Colombia que sean competencia directa de Aventura Diversa.

Nuestros competidores indirectos son las olimpiadas dirigidas a personas en condición de discapacidad como Fides y las Olimpiadas de la Universidad Manuela Beltrán.

También pueden clasificarse como competencia indirecta las actividades que realizan las instituciones al interior de su plan de educación, como es la natación, baloncesto y otras con el objetivo de incluir a estas personas a la sociedad.

Por último están las empresas con ánimo de lucro que ofrecen planes en deporte extremo a personas sin discapacidad y que aun así son competencia para Aventura Diversa, las cuales presentamos en el siguiente cuadro:



**TABLA 2.1
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

COMPETENCIA	FORTALEZAS	DEBILIDADES	ACCIONES
Colombia Extrema ⁶	Años de experiencia en el mercado. Amplio portafolio de servicios deportivos. Cuenta con equipos deportivos propios. Tienen el recurso humano adecuado para deportes extremos. Iconos nacionales en deportes extremos.	Sus servicios no están enfocados a personas discapacitadas. No tienen el recurso humano adecuado para trabajar con discapacitados. No tienen equipos adaptados.	*Diseñar un amplio portafolio de planes en diferentes escenarios nacionales. *Disponer de profesionales especializados en personas discapacitadas e instructores certificados en deportes extremos. *Adquirir equipos adaptados para personas discapacitadas. *Tener el valor agregado de prestar el servicio puerta a puerta con vehículos adaptados.
Aventureros Colombia ⁷	Experiencia en el mercado. Prestan servicios en deporte extremo y recorridos ecológicos a lugares inusuales. Cuenta con equipos deportivos propios. Tienen el recurso humano adecuado para deportes extremos. Los precios de los servicios no son altos. Tienen convenios con Hoteles y Restaurantes.	Sus servicios no están enfocados a personas discapacitadas. No tienen el recurso humano adecuado para trabajar con discapacitados. No tienen equipos adaptados.	
Dosis Verde ⁸	Ofrecen una gran variedad de planes. Cuenta con equipos deportivos propios. Tienen el recurso humano adecuado para deportes extremos.	Sus servicios no están enfocados a personas discapacitadas. No tienen el recurso humano adecuado para trabajar con discapacitados. No tienen equipos adaptados.	
Aventura Total ⁹	Ofrecen paquetes relaciones con eventos o fechas especiales. Tienen el recurso humano adecuado y los equipos deportivos.	No tiene cobertura nacional. No ofrece servicios a personas discapacitadas. No tienen equipos adaptados.	
Villa de Leyva Extrema ¹⁰	Ofrecen varios deportes extremos, recorridos ecológicos y sitios turísticos. Tienen convenios con restaurantes y hoteles.	No tiene cobertura nacional. No ofrece servicios a personas discapacitadas. No tienen equipos adaptados.	

Fuente: Elaboración propia.

⁶ <http://www.colombiaextrema.com/>

⁷ <http://www.somosaventureros.com/>

⁸ <http://dosisverde.com/>

⁹ <http://www.aventuratotal.com.co/>

¹⁰ <http://www.villadeleyvaextrema.com/>



ESTUDIO DE MERCADO

ENCUESTA

La presente investigación tiene como objetivo conocer las preferencias personales respecto a los deportes extremos. Diligenciarla le tomará 5 minutos de su tiempo. Cualquier inquietud posterior acerca de esta encuesta, será solucionada a través del correo electrónico aventuradiversa@gmail.com o el teléfono 8677041.

Género:

- Masculino_____
- Femenino_____

Edad:

- 18-28_____
- 29-39_____
- 40-50_____

Nivel Socio económico:

- 3__
- 4__
- 5__
- 6__

Nivel de Ingresos

- Entre de 2 a 3 smmlv__
- Entre 3 a 4 smmlv__
- Más de 4 smmlv__

Localidad - Barrio: _____

Ocupación: _____

¿Qué tipo de discapacidad posee?

- Visual_____
- Auditiva_____
- Mudez_____
- Motriz –extre. Inferiores _____
- Motriz –extre. Superiores _____

¿Le gustan los deportes extremos y actividades ecológicas?

- Si__
- No__

¿Ha realizado alguna vez algún deporte extremo?

- Si__
- No__

¿Qué deporte (s) le gustaría realizar?

- Canopy_____
- Parapente_____
- Rafting_____
- Kayaking_____
- Para-cycling_____
- Paracaidismo_____
- Ultraliviano_____
- Esquí acuático_____
- Buceo_____



¿Qué tipo de servicios le gustaría recibir como complemento para este tipo de actividades?

- Transporte__
- Hospedaje__
- Alimentación__
- Todos los anteriores__
- Otro_____

¿Con que frecuencia le gustaría hacer actividades extremas?

- 1 vez al mes__
- Cada dos meses__
- Cada tres meses__
- Semestralmente__

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este tipo de actividades extremas?

- Entre 300 a 400 mil pesos __
- Entre 400 a 500 mil pesos __
- Entre 500 a 600 mil pesos __
- Más de 600 mil pesos__

¿Por qué realizaría este tipo de actividades?

- La adrenalina __
- Conocer zonas ecológicas __
- Realizar actividades diferentes__
- Cumplir un sueño __

¿Qué aspecto revisa de la empresa ofertante para este tipo de actividades?

- Seguridad técnica__
- Brinden Auto Confianza__
- Calor Humano__
- Todas las anteriores_

APLICACIÓN ENCUESTA

El instrumento de investigación se aplicó en la ciudad de Bogotá en las localidades de:

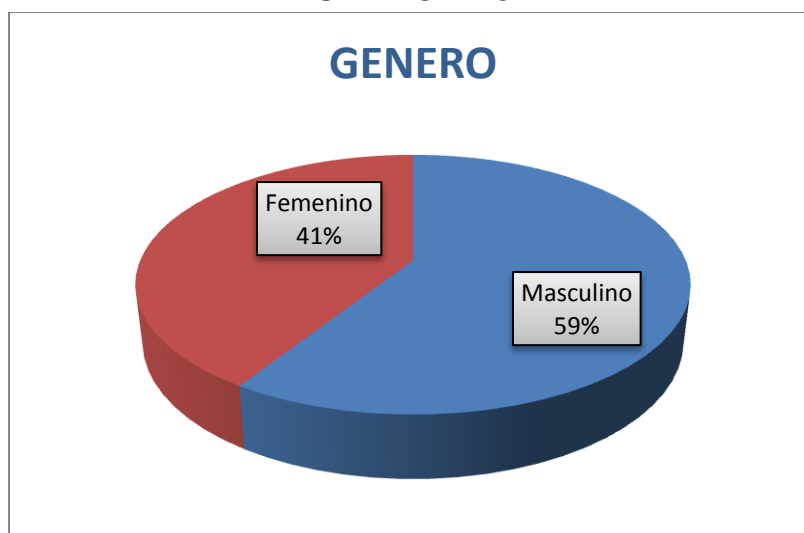
- Chapinero
- Teusaquillo
- Barrios Unidos
- Usaquén
- Suba

El instrumento se aplicó entre los meses de Julio y Agosto a personas con discapacidad física y sensorial, residentes en dichas localidades entre los 18 y 45 años de edad. Tamaño de la muestra 100.

RESULTADOS OBTENIDOS

El instrumento aplicado se tabulo en Excel en su totalidad arrojando los siguientes resultados:

GRAFICA 2.5

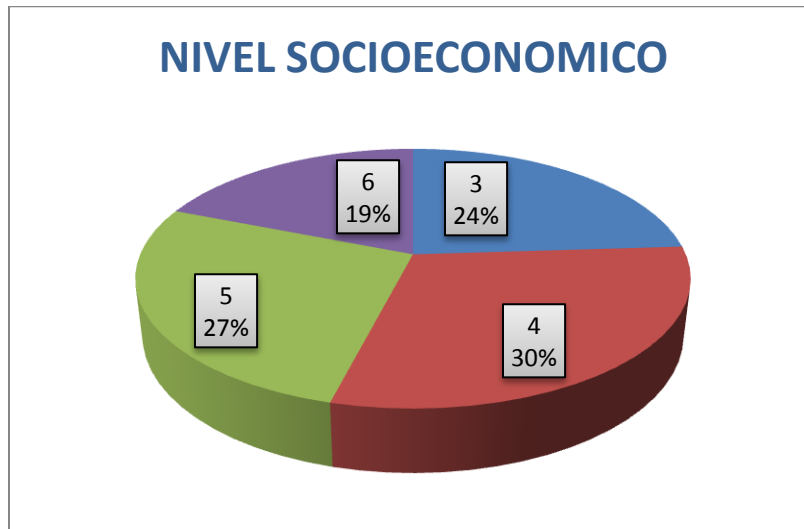


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 59% de los encuestados en las localidades mencionadas anteriormente eran Hombres y el 41% mujeres.

GRAFICA 2.6

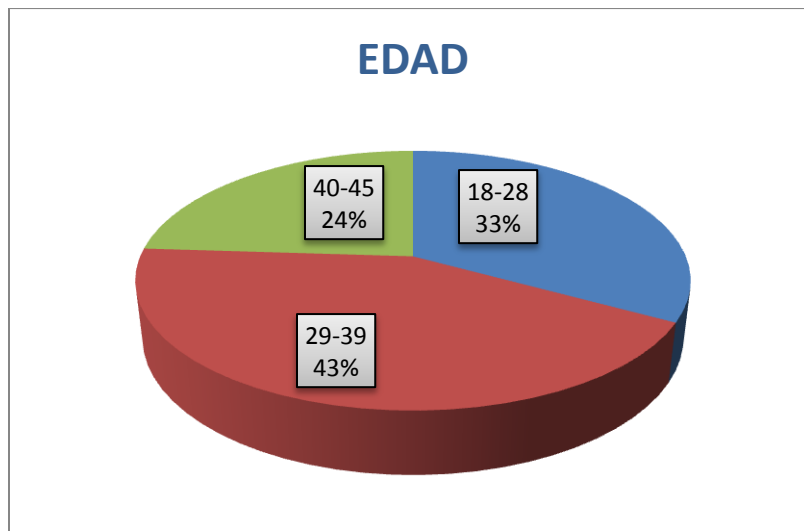


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

La investigación arrojó que el 30% de la muestra era de estrato 4, el 27% de estrato 5 y 24% de estrato 3.

GRAFICA 2.7

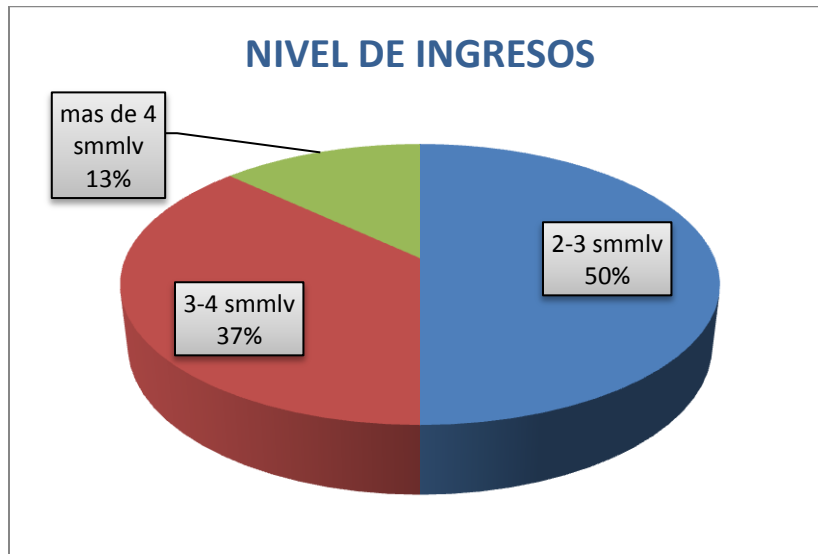


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

La investigación arrojó que el 43% de las personas encuestadas estaban entre 29-39 años de edad, el 33% entre 18-28 y el 24% entre 40-45. Evidenciando que existe un gran porcentaje de personas jóvenes con discapacidad física o sensorial.

GRAFICA 2.8

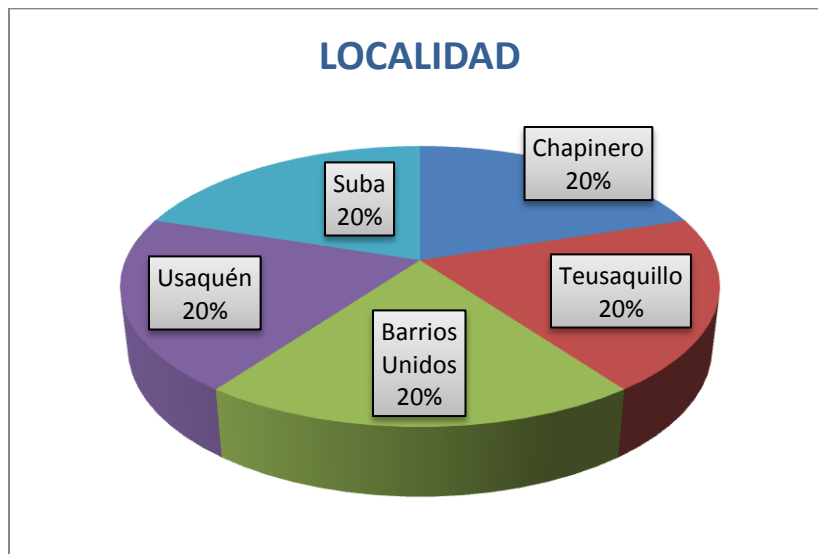


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

Según la investigación el 50% de las personas tienen ingresos entre 2-3 smmlv, el 37% entre 3-4 smmlv y el 13% más de 4 smmlv. Observando que hay un porcentaje de personas con la capacidad adquisitiva para adquirir nuestros servicios.

GRAFICA 2.9

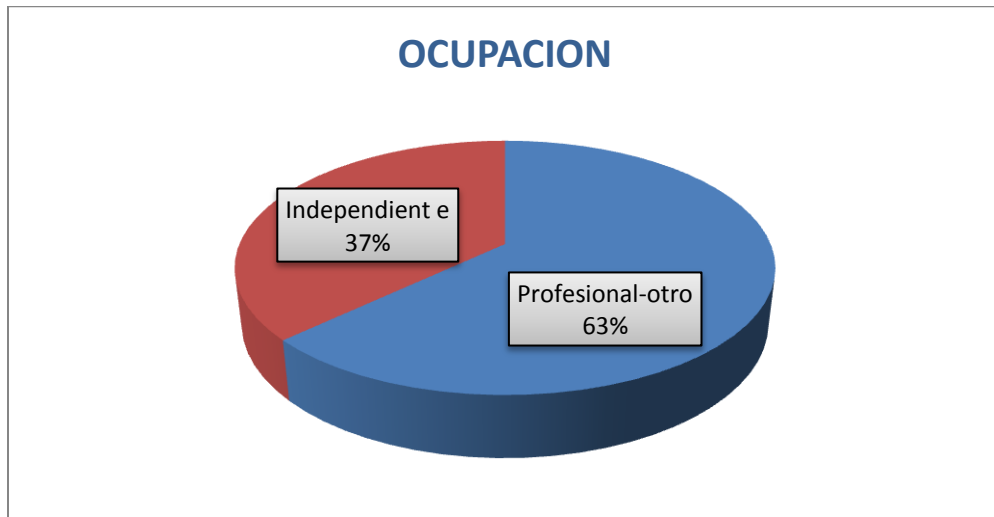


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

La investigación se hizo con el mismo número de instrumentos en cada localidad.

GRAFICA 2.10

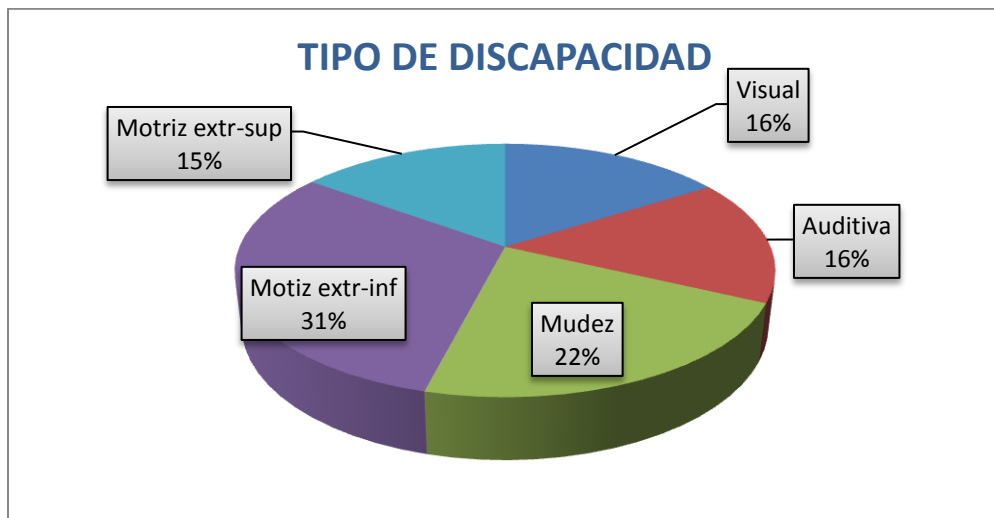


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 63% de los encuestados se desempeñaba como profesional u otro cargo de mayor o menor jerarquía en una empresa y el 37% trabaja de manera independiente.

GRAFICA 2.11



Fuente: Investigación propia.

Análisis:

Según la investigación el 31% de los encuestados tienen discapacidad motriz en extremidades inferiores, el 22% mudez y el 16% auditiva y visual. Observando un mayor porcentaje en las discapacidades físicas.

GRAFICA 2.12

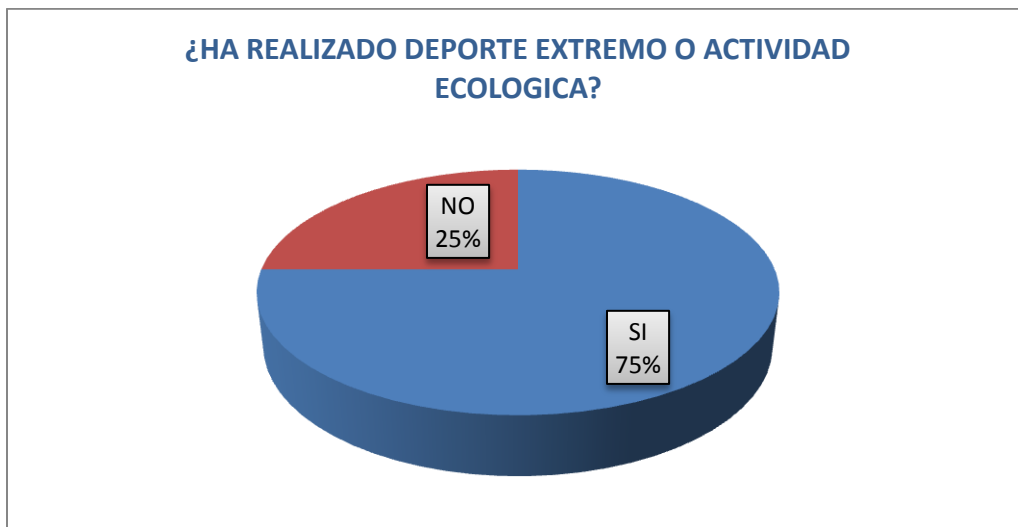


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 92% de los encuestados le gusta este tipo de actividades extremas y ecológicas. Tan solo un 8% no le agradan estas actividades.

GRAFICA 2.13

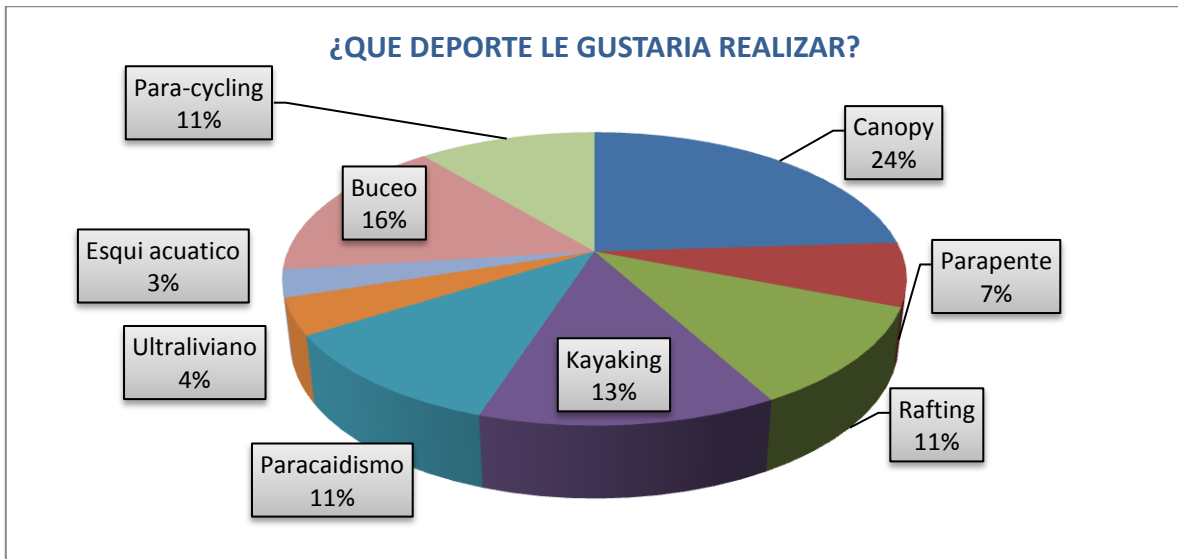


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 75% de los encuestados ha practicado alguna vez un deporte extremo o actividad ecológica, mientras que el 25% no lo ha hecho.

GRAFICA 2.14

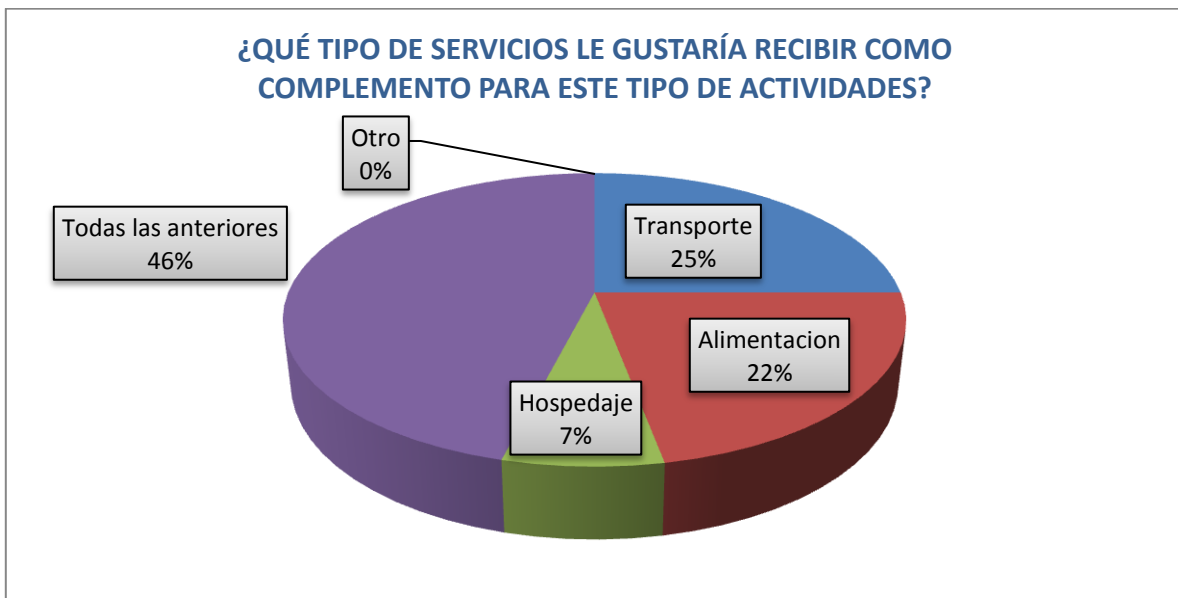


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

Según la investigación el 24% de los encuestados le gustaría practicar Canopy, el 16% buceo, el 13% Kayaking, el 11% rafting, paracaidismo y para-cycling. Las preferencias coinciden en su mayoría con la discapacidad del encuestado.

GRAFICA 2.15

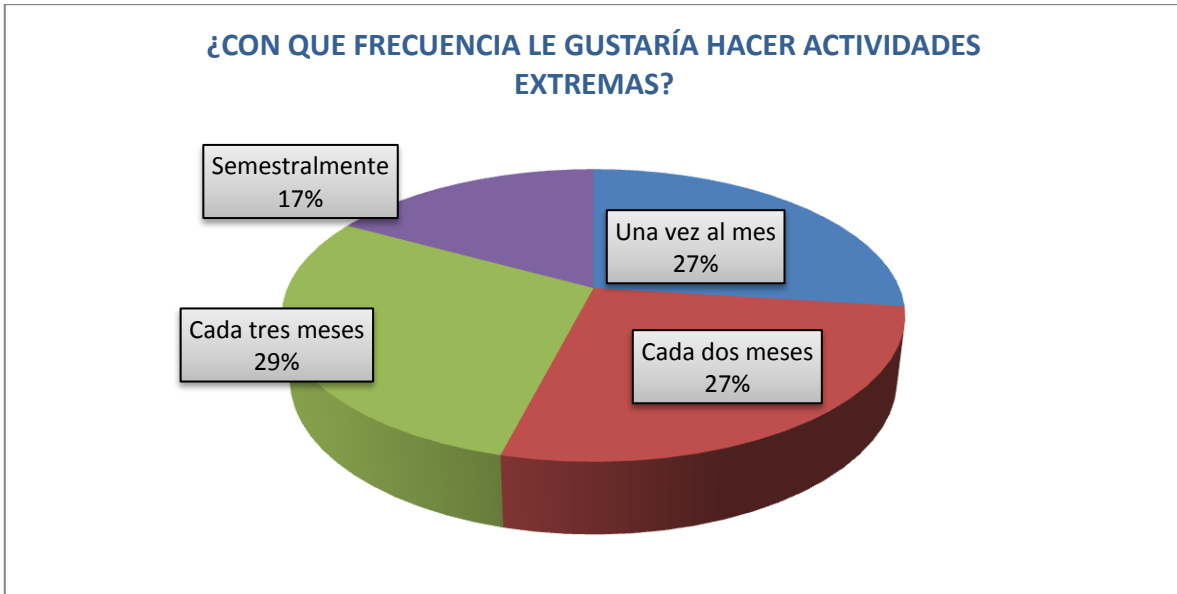


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 46% de los encuestados le gustaría que le prestaran el servicio completo (transporte, alimentación y hospedaje), mientras que el 25% solo con transporte y el 22% solo con alimentación.

GRAFICA 2.16

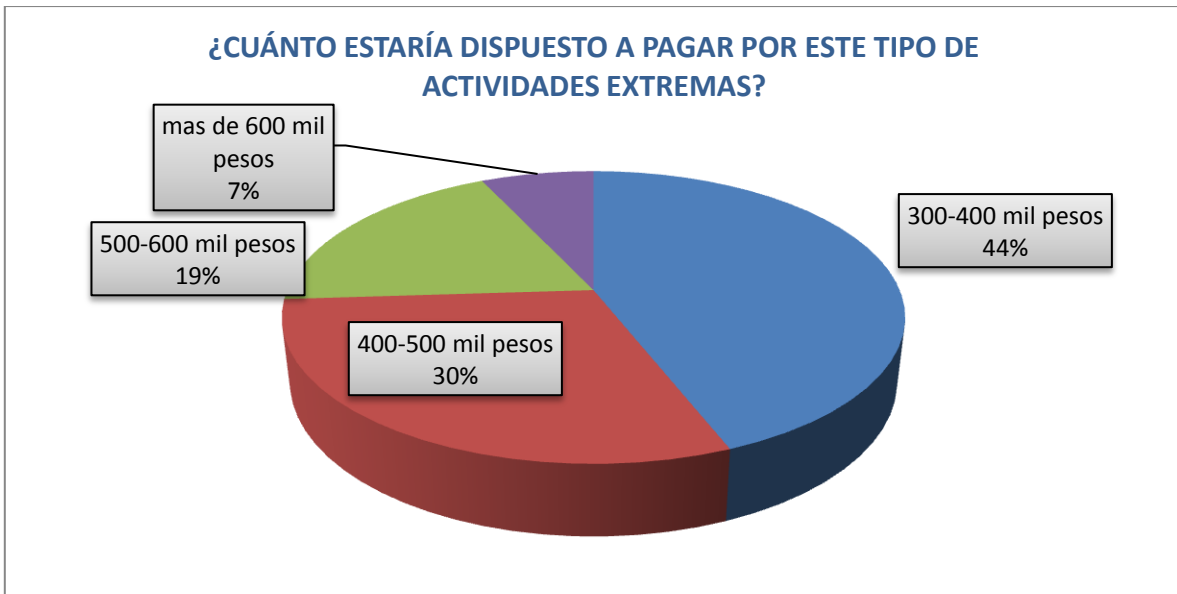


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

La frecuencia con la que les gustaría practicar este tipo de actividades es: 29% cada tres meses, 27% una vez al mes y cada dos meses y el 17% semestralmente. Resultado que se cruza con el nivel de ingresos y estilo de vida.

GRAFICA 2.17

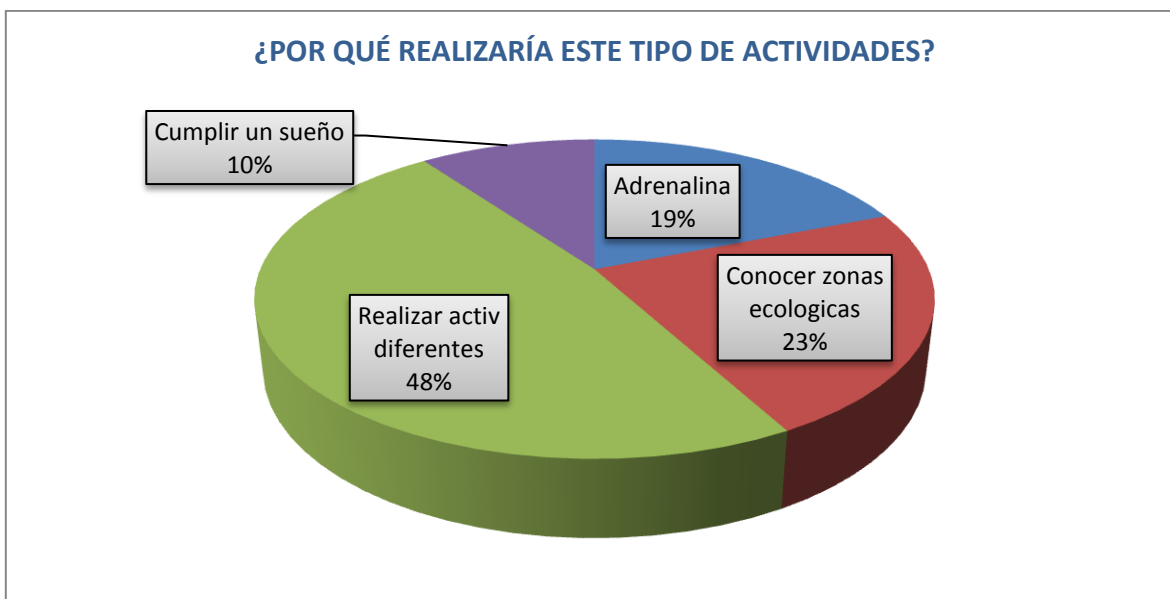


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 44% de los encuestados estaría dispuesto a pagar entre 300-400 mil pesos por este tipo de servicios, el 30% entre 400-500 mil pesos, el 19% entre 500-600 mil pesos y el 7% más de 600 mil pesos. Información que se cruza con los servicios adicionales, el lugar y días de la actividad.

GRAFICA 2.18

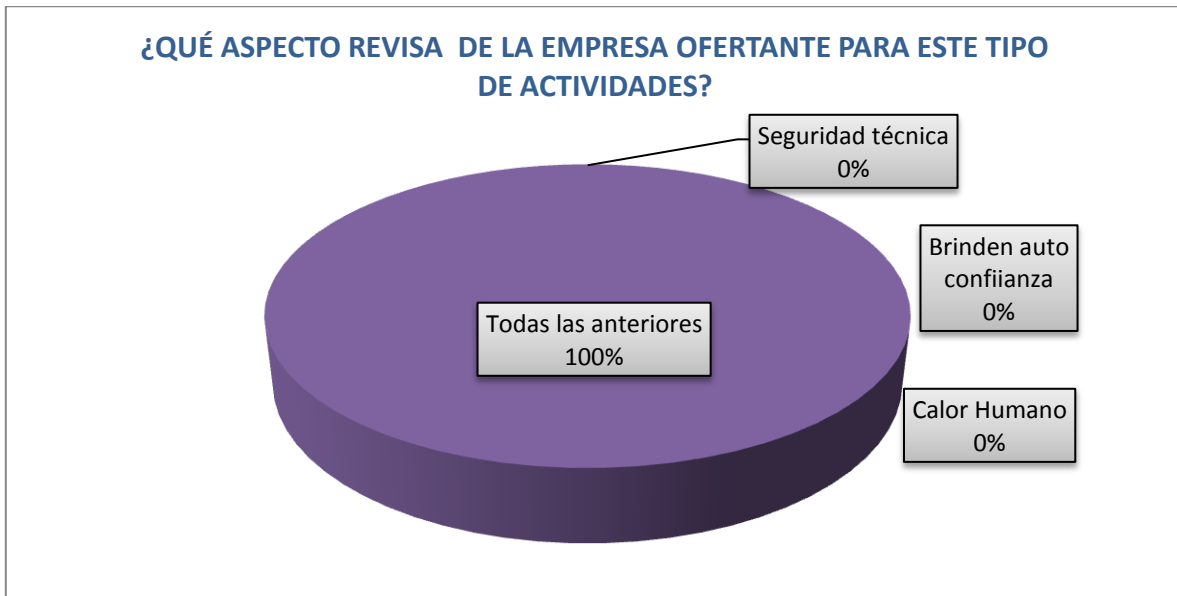


Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 48% de los encuestados practicaría deportes extremos para realizar actividades diferentes, el 23% para conocer zonas ecológicas, el 19% por sentir adrenalina y el 10% por cumplir un sueño.

GRAFICA 2.19



Fuente: Investigación propia.

Análisis:

El 100% de los encuestados revisan a la hora de tomar este tipo de servicios la seguridad técnica, la autoconfianza que le brinden y el calor humano. Razones de motivación para hacer este tipo de actividades.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO

Según la investigación aplicada de manera equitativa en las localidades de Chapinero, Teusaquillo, Barrios unidos, Usaquén y Suba, hay una mayor preferencia entre los estratos 3, 4 y 5 sobre este tipo de actividades con relevancia entre los 18 a 39 años de edad. El 50% percibe ingresos entre 2-3 smmlv y el 37% entre 3-4 smmlv. La mayoría de los encuestados tienen una carrera profesional o tecnológica. Hay una gran relevancia en las discapacidades físicas en extremidades inferiores. Existe un gran necesidad de sentir inclusión dentro de las actividades deportivas extremas, en especial Canopy, Buceo, Kayaking, paracycling, paracaidismo y rafting. El 46% preferiría un servicio con todo completo debido a las incomodidades e imposibilidades del transporte y demás. El 29% preferiría practicar este tipo de actividades cada tres meses, mientras que el 27% una vez al mes o cada dos meses. Hay una gran proporción de encuestados dispuestos a pagar entre 300 a 500 mil pesos movidos por la necesidad de practicar actividades diferentes a la cotidianidad y conocer zonas ecológicas. Existe una gran condicionante como la seguridad técnica, autoconfianza y calor humano que la empresa especializada en este tipo de servicios les transmita.

ESTRATEGIAS DE PRESTACION DEL SERVICIO

- El proceso de venta inicia a través de la pagina web, debido a que en el corto plazo no se van a tener puntos de venta físicos.
- Se va utilizar una canal directo con el consumidor: el servicio inicia desde el lugar de residencia de la persona en condición de discapacidad, la empresa se encargara de transportarla, acomodarla y ofrecerle el servicio de deporte extremo en los lugares de Colombia que se adapten para dicha práctica.
- Se van a utilizar las fundaciones que trabajan con personas discapacitadas de la ciudad de Bogotá como plataforma para la estrategia de penetración de mercado.

ESTRATEGIAS DE PROMOCION

La estrategia está dirigida principalmente a las instituciones o fundaciones que trabajan con personas discapacitadas, con el objeto de captar una mayor cantidad de clientes. Los instrumentos promocionales a utilizar son:

- Se plantea la propuesta de bonos prepago.
- Descuento por grupos.
- Bonos para eventos especiales
- Premios en competencias.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

- La estrategia para que el servicio sea conocido será la visita a fundaciones especializadas en la educación y desarrollo para estas personas con el objeto de dar a conocer el portafolio de servicios de la empresa.
- También se promocionara los servicios ofrecidos a través de la pagina Web de la empresa y las redes sociales.
- Se buscara el apoyo de medios de comunicación como televisión (por medio de programas de tv con enfoque social inicialmente) y radio para la divulgación de los servicios que presta la empresa.

- El voz a voz

ESTRATEGIAS DE SERVICIO

- Se entregará material multimedia como recordatorio después de cada paquete de servicio utilizado.
- Se enviarán ofertas especiales a clientes, vía web o correo certificado, en fechas especiales tales como cumpleaños u otros, como mecanismo de atención y fidelización.
- Al finalizar cada viaje, el usuario deberá diligenciar un formato que evaluará el nivel de satisfacción obtenido al usar los servicios de la empresa. Esta información obtenida será utilizada como materia prima para realizar planes de mejora o nuevos servicios.

PLAN DE VENTAS¹¹

El sistema de ventas será mixto; virtual y real.

- La parte virtual estará a cargo de una persona que maneje la página web, la base de datos, telemarketing, redes sociales y se encargue de la estrategia de servicio.
- El sistema real de ventas estará liderado por un asesor comercial y los profesionales de la salud, quienes se encargaran de visitar las fundaciones con personas en condición de discapacidad para dar a conocer los productos en las siguientes zonas:
 - Chapinero
 - Teusaquillo
 - Barrios Unidos
 - Usaquén
 - Suba.

En el siguiente listado se relacionan algunas fundaciones e instituciones que conforman la base de datos y que trabajan con el perfil de discapacitados a los cuales se les puede ofrecer los servicios a través de campañas de sensibilización y motivación.

¹¹ <http://discapacidadcolombia.com/>

- ADI-Semillas: Servicios individuales y especializados para niños y jóvenes con discapacidad sensorial : Limitación Visual (ceguera y baja visión), sordoceguera y multipleimpedimento. Programa de padres
Dirección: Calle 70ª No 18-12
Teléfono: 3491526
E-mail: adisemillas@gmail.com
- ANUNNAKI: Servicios especializados para personas sordas
Dirección: Calle 146 No. 13-21
Teléfono: 3012294108
E-mail: juancamilo.giorgi@yahoo.es
- Asociación Colombiana de Sordociegos SURCOE: Organización sin ánimo de lucro con presencia nacional, pionera en el trabajo y desarrollo de las personas jóvenes, adultos y personas mayores sordociegas y/o con multidéficit y sus familias.
Dirección: Calle 61 No 3ª-62
Teléfono: 4800807
E-mail: sordociegoscolumbia@gmail.co
- Asociación de discapacitados físicos del Sur: Dedicada a impulsar el deporte en silla de ruedas
Dirección: Diagonal 32B sur No 1-20
Teléfono: 3673500
E-mail: rauldiscapacidad@latinmail.com
- Asociación pequeños Gigantes de Colombia: trabaja para y por las personas con enanismo.
Dirección: Cr 15 No 147-25
Teléfono: 2740520
E-mail: asociacionpgc@yahoo.com
- Asociación Proactiva: Trabaja proyectos sociales con población con discapacidad cognitiva, sensorial y física.
Dirección: Cr 64 No 67D-58
Teléfono: 6310899
E-mail: presidencia@asociacionproactiva.org
- AZNAD: Formación en danzas para personas con discapacidad.
Dirección: Cr 5 No 21-96 Oficina 1702
Teléfono: 2832113
E-mail: www.fundacionaznad.org
- ALEM: Asociación sin Animo de lucro, nace del interés de profesionales de la psicología que a través de la vivencia personal y la experiencia profesional encontraron que dentro del proceso de adaptación de la

persona en condición de discapacidad existen falencias que no le permiten incorporarse a la sociedad de manera óptima y como un ser productivo

Dirección: Cr 28 No 71ª-36 INT 1

Teléfono: 3118146

E-mail: calem@colombia.com

- Centro Integral de rehabilitación de Colombia: brinda una rehabilitación integral a las personas en situación de discapacidad física. Énfasis en la atención a víctimas de minas anti personales.

Dirección: Cr 64 No 65-25

Teléfono: 3114808

E-mail: www.cireg.org

- Club Deportivo Ruedas Mágicas: Organización sin ánimo de lucro que promueve las actividades deportivas (tenis, atletismo, levantamiento de pesas, baloncesto) y recreativas de las personas con discapacidad física.

Dirección:

Teléfono: 6305042 - 2749056

E-mail: ruedasmagicas@hormail.com

- Colombiana de Rehabilitación: Clínica de Rehabilitación Integral Físico-Cognitivo, es una institución prestadora de Salud dedicada a las áreas de rehabilitación Física (Fisioterapia, Terapia Ocupacional, Terapia Respiratoria, Fonoaudiología, Psicopedagogía e Hidroterapia) con énfasis en alteraciones osteomusculares, neurológicas y de aprendizaje, tanto en población Adulta como Pediátrica.

Dirección: Cra 49b No 91-95

Teléfono: 2182943

E-mail: colombianaderehabilitacion@hotmail.com /

<http://www.colombianaderehabilitacion.com>

- Concejo Local de Discapacidad “Teusaquillo”: Reuniones de Personas en condiciones de Discapacidad con entidades estatales y privadas para elaborar planes con el objetivo de mejoramiento laboral de comunidad en condiciones de DISCAPACIDAD.

Dirección: Calle 49 No 15-88 apto 201

Teléfono: 3202301116

E-mail: hemiquini@yahoo.es

- Corpoalegria: rehabilitación integral de la persona en situación de discapacidad.

Dirección: Cra. 16 a N. 80-25

Teléfono: 5267960

E-mail: corpoalegria@gmail.com

- Corporación Ombudsman: prestación de servicios profesionales de rehabilitación, cuidado, ayuda, protección y desarrollo a las personas en condición de discapacidad.
Dirección: Calle 73 No 70B-32
Teléfono: 4370428
E-mail: corporacionombudsman@gmail.com
- Corporación Solidaria para el desarrollo de la educación, la cultura y el arte con personas excepcionales: Educación artística a personas discapacitadas
Dirección: Cra 115 16-70
Teléfono: 4 18 88 94
E-mail: conquistandomundo@yahoo.com
- Fundación Ángeles: Programas de rehabilitación para personas con espina bífida.
Dirección: Trv 40 No 45-21
Teléfono: 2211006
E-mail: arubio@hotmail.com
- Fundación Arcángeles: rehabilitación integral de personas con Lesión Medular.
Dirección: Calle 106 No 17^a-43
Teléfono: 6297077
E-mail: fac.alexanderosorio@fundacionarcangeles.com
- Fundación Cero Limitaciones: promueve la integración y la incorporación plena a la sociedad de toda persona con limitaciones (físicas, sensoriales y/o cognitivas), niños, jóvenes, ancianos y población vulnerable.
Dirección: Diagonal 61B No 22-31
Teléfono: 6951084
E-mail: cerolimitaciones@gmail.com
- Fundación misioneros de la divina redención San Felipe Neri – FUMDIR: Rehabilitación de personas en condición de discapacidad física, cognitiva, sensorial y todas las patologías asociadas.
Dirección: carrera 90 # 149 -73
Teléfono: 5366355
E-mail: coperacionfumdir@gmail.com
- Fundación Senderos: atención a discapacitados física o mentalmente.
Dirección: CLL 131A No 96A-05
Teléfono: 3112144808
E-mail: myleimn@hotmail.com

- Fundación Teletón: promueve la unidad y solidaridad nacional, en torno a valores que desarrollen una cultura de integración para las personas en estado de discapacidad.

Dirección: Calle 73 n° 7 - 31

Teléfono: 3132070 ext 109

E-mail: ayudatecnicas@teleton.org.co

**TABLA 2.2
PLAN DE VENTAS**

ESCENARIO	AÑO 1												INGRESOS
	optimista	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
No. De servicios al mes	20	22	29	39	39	49	65	75	80	95	95	95	
Plan Basico Tobia	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000
Plan Full Chicamocha	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Plan San Gil de Lujo	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333	783.333
Días del mes													
% de administración	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Ventas	21.933.333	24.126.667	31.803.333	42.770.000	42.770.000	53.736.667	71.283.333	82.250.000	87.733.333	104.183.333	104.183.333	104.183.333	770.956.667
Ingresos para terceros	15.666.667	17.233.333	22.716.667	30.550.000	30.550.000	38.383.333	50.916.667	58.750.000	62.666.667	74.416.667	74.416.667	74.416.667	
Ingresos propios	6.266.667	6.893.333	9.086.667	12.220.000	12.220.000	15.353.333	20.366.667	23.500.000	25.066.667	29.766.667	29.766.667	29.766.667	

Fuente: Elaboración propia

MODULO III: TECNICO

DESCRIPCION DEL SERVICIO

El objeto de nuestro servicio es hacer una intermediación entre las entidades dedicadas a prestar servicios de práctica de deportes extremos en los diferentes parques nacionales y las personas que sufren alguna discapacidad física o sensorial que tienen el sueño de vivir una aventura extrema pero que por sus necesidades especiales no han podido realizarlo.

En atención a las necesidades especiales de nuestros clientes todos nuestro paquetes incluyen:

- ✓ Equipos certificados para la práctica de cada uno de los deportes: casco, arnés, cuerdas, sistemas de seguridad, chalecos salvavidas, remos.
- ✓ Guías operativos profesionales y certificados con experiencia en deportes extremos, rescates, primeros auxilios, manejo organizado de grupos, debidamente equipados, uniformados y comunicados.
- ✓ Profesionales de la Salud: Fisioterapeutas expertos en el manejo de personas con discapacidad que brindarán apoyo y seguridad, debidamente capacitados y entrenados
- ✓ Organización y logística Profesional para la práctica de cada una de las actividades y el desarrollo del programa el cual opera dentro de los estándares más altos de seguridad, calidad y servicio que hay en Colombia.

El deporte a realizar será de acuerdo con la instrucción del fisiatra teniendo en cuenta la discapacidad del usuario.

A continuación encontrará la descripción de algunas de las actividades extremas ofrecidas por Aventura Diversa:

- Canopy: Cruce entre árboles por medio de cables y poleas a diferentes alturas del piso y distancia entre árboles, realizando un recorrido aéreo dentro de una ruta estipulada.
- Torrentismo: Ascenso y descenso con cuerdas a través de una caída de agua, a diferentes alturas y grados de dificultad y riesgo.
- Rafting: Recorrido en balsas por rápidos acuáticos, con diferentes grados de dificultad, dependiendo de las corrientes y el trazado de la ruta a seguir (rocas, corrientes, curvas, etc.)

- Kayak: Similar al rafting pero al contrario de utilizar balsas, se utilizan botes especiales, llamados Kayak, con una capacidad máxima de una o dos personas por bote.
- Rapell: Descenso con cuerdas de una montaña, roca o pared.
- Espeleología: Recorrido a través de cavernas secas, acuáticas o mixtas, con diversos grados de dificultad, longitud y profundidad

EXPEDICIÓN A TOBIA

Incluye:

- ✓ Transporte Bogotá – Tobia – Bogotá (opcional)
- ✓ Plan con transporte: Hora de salida: 07:00 a.m. Regreso: 18:00 horas aprox.
Transporte puesta a puerta
- ✓ Plan sin transporte: Hora de encuentro: 09:30 a.m. - Tobia- Cundinamarca
- ✓ Traslados internos a todas y cada una de las actividades
- ✓ Almuerzo (menú corriente del día)
- ✓ Seguro contra accidentes

Deportes extremos incluidos en este plan los cuales se operan de manera segura, organizada y muy profesional en rutas exclusivas:

- Rafting: Navegación guiada, controlada, organizada y segura de una hora aprox. Por los rápidos del río Negro, el tiempo de navegación depende del nivel del río.
- Canopy: De montaña a montaña, colgados como monos, con más de 200 metros de altura, y 600 metros de recorrido los más osados, en posición vertical, horizontal o como murciélagos cruzaran por encima de nuestra población admirando el canon del río negro y los paisajes que enmarcan nuestra población.

Costo de la Experiencia \$450,000

AVENTURA EXTREMA EN SAN GIL DE LUJO

Incluye:

- ✓ Transporte Bogotá – San Gil – Bogotá (opcional)

- ✓ Plan con transporte: Hora de salida: 07:00 a.m. Regreso: 10:00 am aprox.
Transporte puerta a puerta
- ✓ Traslados internos a todas y cada una de las actividades
- ✓ Comidas día 1: almuerzo y cena
- ✓ Comidas día 2: desayuno, almuerzo y cena
- ✓ Comidas día 3. desayuno y almuerzo
- ✓ Seguro contra accidentes

2 noches de alojamiento en hotel campestre

Deportes extremos incluidos en este plan los cuales se operan de manera segura, organizada y muy profesional en rutas exclusivas:

- Rafting Río Fonce: Navegación guiada, controlada, organizada y segura de una hora aprox. Por los rápidos del río Negro, el tiempo de navegación depende del nivel del río.
- Parapente Curití
- Rappel 80Mts
- Espeleología
- Kayaking

Costo de la Experiencia \$1.100,000

MAPA DE PROCESOS

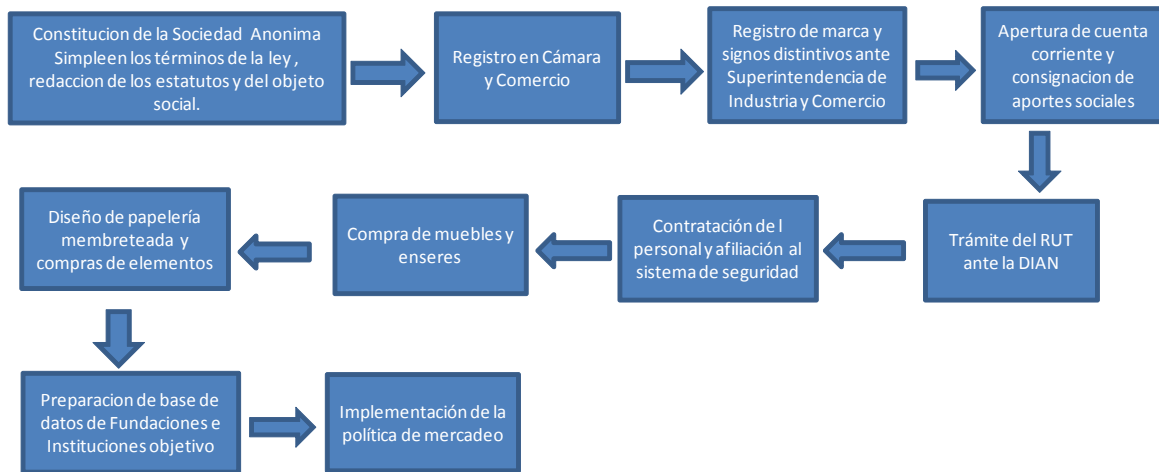
GRAFICA 3.1



Fuente: Elaboración propia

PROCESO PREOPERATIVO

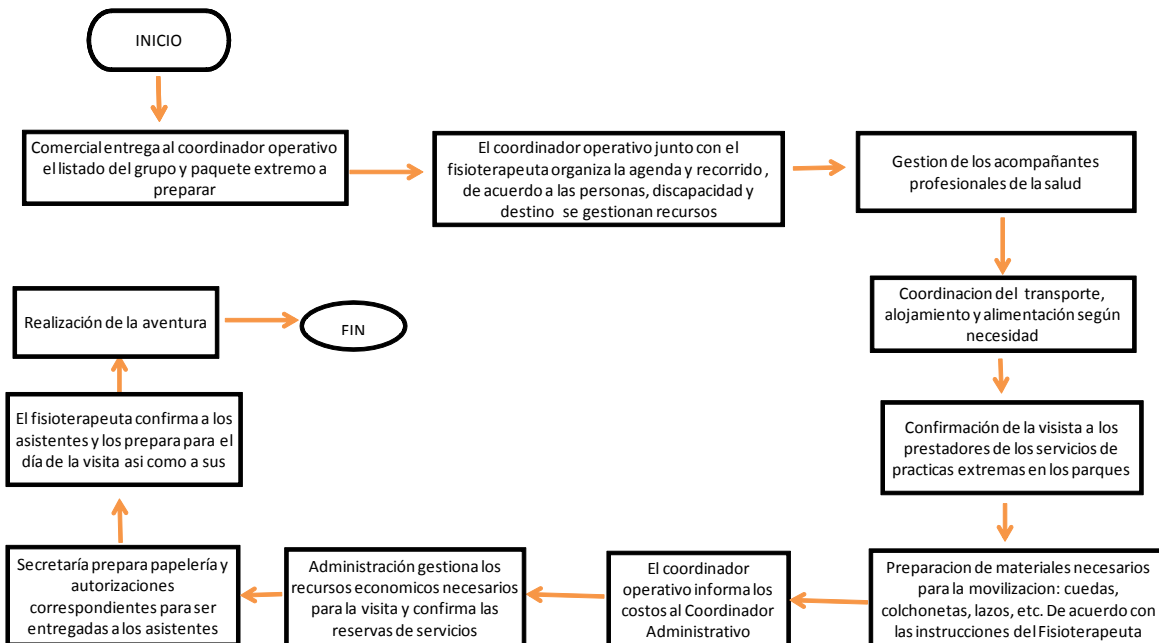
GRAFICA 3.2



Fuente: Elaboración propia

PROCESO OPERATIVO

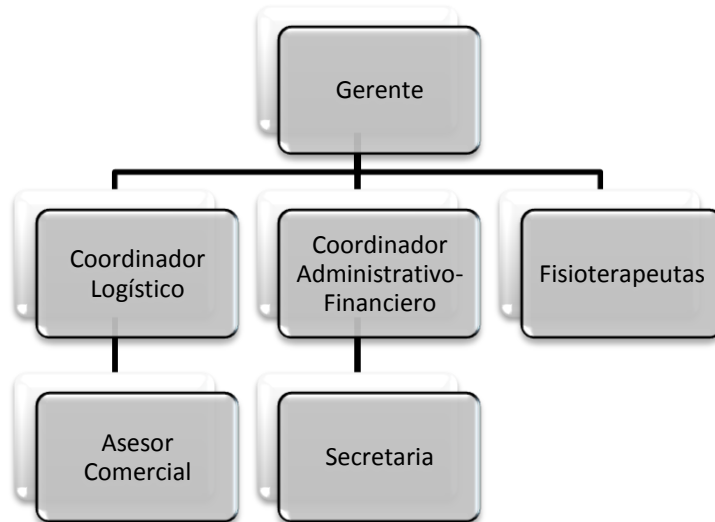
GRAFICA 3.3



Fuente: Elaboración propia

MODULO IV: ORGANIZACION ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

GRAFICA 4.1



Fuente: Elaboración propia

FUNCIONES BASICAS

Gerente

El Gerente actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad.

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.
- Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución.

Coordinador logístico:

El coordinador logístico tiene a su cargo el diseño de los planes de ventas con la respectiva presupuestación de insumos, equipos y talento humano necesario para cada plan.

- Realiza la supervisión de cada paquete de servicios.
- Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo y la contratación de personal temporal para determinados servicios.
- Adicionalmente tiene autoridad total en el manejo de las ventas dentro de la razonabilidad del negocio.
- Es el responsable de establecer el contacto cuando se realiza una venta, con el objetivo de detectar las necesidades del cliente.
- Es el responsable de elaborar la lista de insumos, equipos y talento humano que se va a utilizar en un determinado servicio así como también el presupuesto del mismo.

Coordinador administrativo-financiero:

El Coordinador administrativo-financiero se ocupa de la optimización del proceso administrativo y financiero.

- Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones.
- Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas.
- Ayudar a elaborar las decisiones específicas que se deban tomar y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar dichas inversiones.
- Análisis de los flujos de efectivo producidos en la operación del negocio.
- Proyectar, obtener y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y maximizar el valor de la misma.

Fisioterapeuta:

Brindar asistencia fisioterapeuta a los clientes de Aventura Diversa en el desarrollo de la prestación del servicio, como apoyo al personal técnico de deporte extremo con el objetivo de garantizar condiciones seguras para los clientes.

- Instruye al cliente y a sus familiares en los diferentes aspectos para garantizar la seguridad del mismo.
- Hacer el requerimiento de los equipos y materiales necesarios para la prestación de los servicios en términos de seguridad física.
- Brinda asistencia terapéutica y primeros auxilios a los deportistas diversamente capacitados.
- Informa a los instructores sobre la condición de los deportistas diversamente capacitados.
- Sensibiliza a las personas diversamente capacitadas en el área de su competencia.
- Registra las estadísticas de los casos presentados.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.

Asesor comercial:

Lograr metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.

- Conocer acertadamente los servicios de la organización.
- Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades.
- Mantener un continuo contacto con los clientes.
- Administrar coherentemente su agenda de trabajo.
- Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados.
- Realizar investigaciones constantes acerca del mercado y sus precios.
- Ofrecer un excelente servicio post venta.

Secretaria:

Las principales funciones son:

- Tener al día la agenda del jefe inmediato, hacer cartas e informes a tiempo y tener siempre presente las citas para las juntas de la empresa.
- Atender al teléfono, trato con los clientes y proveedores, redacción de documentos, llevar el control de los documentos en un archivo.
- Tener al día todos los contratos e informes y revisar todo lo concerniente.

ANALISIS DOFA

TABLA 4.1

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> * Haber hecho un plan de negocios previo a la ejecución del mismo. *Disponer del personal idóneo para los cargos claves. *Conocer el mercado objetivo. *Prestar servicios en deporte extremo y recorridos ecológicos a lugares inusuales para este tipo de personas. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> *Ingresar a un mercado que no ha sido penetrado aun (deporte extremos con personas diversamente capacitadas). *Aprovechar los TLC recientes para adquirir equipos y materiales fuera del país.
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> *No poseer algunos recursos como equipos de transporte para disminuir costos. *Los precios altos, debido al tipo de servicio que se está ofreciendo. *El ser una empresa nueva en el mercado, dificulta los convenios con hoteles y restaurantes y la credibilidad en el mercado objetivo 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> *La inseguridad pública. *La inestabilidad económica del país.

Fuente: Elaboración propia

ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS

TABLA 4.2

Costo	No. personas	Turnos	Total Personal	Basico	Carga Prestacional	Total
Fisioterapeutas	1	1	1	1.200.000	61,3%	1.935.600
Gastos admon						
Secretaria	1	1	1	700.000	61,3%	1.129.100
Coordinador Operativo	1	1	1	1.000.000	61,3%	1.613.000
						2.742.100
Gastos vtas						
Asesor comercial	1	1	1	800.000	61,3%	1.290.400
						5.968.100

Fuente: Elaboración propia

**MODULO V: FINANCIERO
INVERSIONES**

SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA:

La información y registro contable es responsabilidad del Coordinador Administrativo-Financiero.

La inversión inicial y el origen de la misma se presentan a continuación:

TABLA 5.1

Inversión Inicial			
Espacio Físico	propio	-	
Adecuaciones		450.000	
Muebles y enseres		3.900.000	
Escritorios	2.000.000		
Sillas	1.000.000		
Archivador	900.000		
Equipo de computo y comunicaciones		1.940.000	
Telefax	350.000		
Equipo de computo	1.000.000		
Multifuncional	240.000		
Teléfono celular	350.000		
Gastos preoperativos		8.404.000	
Gestiones ante la DIAN	100.000		
Trámites notariales y legales	300.000		
Camara y comercio	500.000		
Registro de marca y reseña	504.000		
Asesoría Jurídica	1.000.000		
Gastos de viaje parques y áreas	4.000.000		
Gastos de mercadeo	2.000.000		
Caja Inicial		20.000.000	
		34.694.000	
	Equity	70%	24.285.800
	Financiación	30%	10.408.200

Fuente: Elaboración propia

BALANCE GENERAL INICIAL PROYECTADO

TABLA 5.2

BALANCE GENERAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activos	294.694.601	383.102.982	498.033.876
Disponible	290.022.601	377.029.382	490.138.196
Cuentas por cobrar clientes	104.183.333	135.438.333	176.069.833
Propiedad planta y equipo	4.672.000	6.073.600	7.895.680
-Muebles y enseres	3.900.000	5.070.000	6.591.000
-Equipo de computo y comunicación	1.940.000	2.522.000	3.278.600
-Depreciacion acumulada	(1.168.000)	(1.518.400)	(1.973.920)
Diferidos	-	-	-
-Mejoras en propiedades ajenas	-	-	-
-Gastos preoperativos	-	-	-
	-	-	-
Pasivos	156.621.100	203.607.430	264.689.659
Obligaciones financieras	5.204.100	6.765.330	8.794.929
Impuestos	-	-	-
Impuesto de Renta por pagar	-	-	-
Cuentas por pagar	151.417.000	196.842.100	255.894.730
Patrimonio	138.073.501	179.495.552	233.344.217
Capital social	24.285.800	31.571.540	41.043.002
Resultado del ejercicio	113.787.701	147.924.012	192.301.215
Utilidades acumuladas		-	

Fuente: Elaboración propia

ESTADO DE GANANCIAS O PÉRDIDAS PROYECTADO

TABLA 5.3

ESTADO DE RESULTADOS	MENSUAL												AÑO 1
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Ventas	21.933.333	24.126.667	31.803.333	42.770.000	42.770.000	53.736.667	71.283.333	82.250.000	87.733.333	104.183.333	104.183.333	104.183.333	770.956.667
Costos	17.602.267	19.168.933	24.652.267	32.485.600	32.485.600	40.318.933	52.852.267	60.685.600	64.602.267	76.352.267	76.352.267	76.352.267	573.910.533
Pagos a terceros	15.666.667	17.233.333	22.716.667	30.550.000	30.550.000	38.383.333	50.916.667	58.750.000	62.666.667	74.416.667	74.416.667	74.416.667	550.683.333
Salarios	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	1.935.600	23.227.200
Utilidad bruta	4.331.067	4.957.733	7.151.067	10.284.400	10.284.400	13.417.733	18.431.067	21.564.400	23.131.067	27.831.067	27.831.067	27.831.067	197.046.133
Margen bruto	0,19746505	21%	22%	24%	24%	25%	26%	26%	26%	27%	27%	27%	26%
Gastos	6.304.000	6.449.567	6.564.717	6.729.217	6.729.217	6.893.717	7.156.917	7.321.417	7.403.667	7.650.417	7.650.417	7.650.417	84.503.683
Administrativos	4.603.933	4.738.533	4.815.300	4.924.967	4.924.967	5.034.633	5.210.100	5.319.767	5.374.600	5.539.100	5.539.100	5.539.100	61.564.100
Gastos de personal	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	2.742.100	32.905.200
Honorarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios públicos	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	8.640.000
- Agua	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
- Luz	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000
- Telefono fijo, movil e internet	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	5.040.000
Elementos de aseo y cafeteria	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
Utiles, papeleria y fotocopias	50.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.150.000
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto de ICA	156.667	241.267	318.033	427.700	427.700	537.367	712.833	822.500	877.333	1.041.833	1.041.833	1.041.833	7.646.900
Depreciaciones	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	97.333	1.168.000
Amortizaciones	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	737.833	8.854.000
De ventas	1.700.067	1.711.033	1.749.417	1.804.250	1.804.250	1.859.083	1.946.817	2.001.650	2.029.067	2.111.317	2.111.317	2.111.317	22.939.583
Gastos de personal	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	1.290.400	15.484.800
Publicidad	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	3.600.000
Comisiones	109.667	120.633	159.017	213.850	213.850	268.683	356.417	411.250	438.667	520.917	520.917	520.917	3.854.783
Utilidad Operacional	(1.972.933)	(1.491.833)	586.350	3.555.183	3.555.183	6.524.017	11.274.150	14.242.983	15.727.400	20.180.650	20.180.650	20.180.650	112.542.450
Margen operacional	-9%	-6%	2%	8%	8%	12%	16%	17%	18%	19%	19%	19%	15%
Ingresos no operacionales	63.972	70.369	92.760	124.746	124.746	156.732	207.910	239.896	255.889	303.868	303.868	303.868	2.248.624
Rendimientos financieros	63.972	70.369	92.760	124.746	124.746	156.732	207.910	239.896	255.889	303.868	303.868	303.868	2.248.624
Gastos no operacionales	108.473	103.953	99.433	94.914	90.394	85.874	81.355	76.835	72.315	67.795	63.276	58.756	1.003.372
Intereses	108.473	103.953	99.433	94.914	90.394	85.874	81.355	76.835	72.315	67.795	63.276	58.756	1.003.372
Utilidad antes de impuestos	(2.017.434)	(1.525.417)	579.676	3.585.016	3.589.535	6.594.874	11.400.705	14.406.044	15.910.974	20.416.723	20.421.242	20.425.762	113.787.701
Impuesto de Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad despues de impuestos	(2.017.434)	(1.525.417)	579.676	3.585.016	3.589.535	6.594.874	11.400.705	14.406.044	15.910.974	20.416.723	20.421.242	20.425.762	113.787.701

TABLA 5.4

ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ventas	770.956.667	1.002.243.667	1.302.916.767
Costos	573.910.533	746.083.693	969.908.801
Pagos a terceros	550.683.333	715.888.333	930.654.833
Salarios	23.227.200	30.195.360	39.253.968
Utilidad bruta	197.046.133	256.159.973	333.007.965
Margen bruto	26%	26%	26%
Gastos	84.503.683	109.854.788	142.811.225
Administrativos	61.564.100	80.033.330	104.043.329
Gastos de personal	32.905.200	42.776.760	55.609.788
Honorarios	-	-	-
Servicios públicos	8.640.000	11.232.000	14.601.600
- Agua	1.200.000	1.560.000	2.028.000
- Luz	2.400.000	3.120.000	4.056.000
- Telefono fijo, movil e internet	5.040.000	6.552.000	8.517.600
Elementos de aseo y cafeteria	1.200.000	1.560.000	2.028.000
Utiles, papeleria y fotocopias	1.150.000	1.495.000	1.943.500
Seguros	-	-	-
Impuesto de ICA	7.646.900	9.940.970	12.923.261
Depreciaciones	1.168.000	1.518.400	1.973.920
Amortizaciones	8.854.000	11.510.200	14.963.260
		-	-
De ventas	22.939.583	29.821.458	38.767.896
Gastos de personal	15.484.800	20.130.240	26.169.312
Publicidad	3.600.000	4.680.000	6.084.000
Comisiones	3.854.783	5.011.218	6.514.584
		-	-
Utilidad Operacional	112.542.450	146.305.185	190.196.741
Margen operacional	15%	15%	15%
		-	-
Ingresos no operacionales	2.248.624	2.923.211	3.800.174
Rendimientos financieros	2.248.624	2.923.211	3.800.174
		-	-
Gastos no operacionales	1.003.372	1.304.384	1.695.699
Intereses	1.003.372	1.304.384	1.695.699
		-	-
Utilidad antes de impuestos	113.787.701	147.924.012	192.301.215
Impuesto de Renta	-	-	-
Utilidad despues de impuestos	113.787.701	147.924.012	192.301.215

FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO

TABLA 5.5

FLUJO DE EFECTIVO	MENSUAL												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Caja Inicial													
Caja del periodo	20.000.000	14.657.391	16.400.675	7.951.268	17.730.874	11.506.327	15.367.066	31.916.630	35.996.703	27.404.465	37.526.714	31.695.401	21.869.087
Utilidad del ejercicio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Más depreciaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Más amortizaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago imporenta													
Equity	24.285.800												
Prestamo Bancario	10.408.200												
Gastos preoperativos	(8.404.000)												
Compra muebles y enseres	(3.900.000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equipo de computo y comunicaci	(1.940.000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Adecuaciones	(450.000)												
Aumento o disminucion de													
Obligaciones financieras		(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)	(433.675)
Pago nomina del mes		(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)	(5.968.100)
Pago servicios públicos		(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)	(720.000)
Intereses prestamo		(108.473)	(103.953)	(99.433)	(94.914)	(90.394)	(85.874)	(81.355)	(76.835)	(72.315)	(67.795)	(63.276)	(58.756)
Aumento o disminucion de cuentas por pagar		-	(450.000)	(16.166.667)	(17.733.333)	(23.216.667)	(31.050.000)	(31.050.000)	(38.883.333)	(51.416.667)	(59.250.000)	(63.166.667)	(74.916.667)
Pago comisiones		(109.667)	(120.633)	(159.017)	(213.850)	(213.850)	(268.683)	(356.417)	(411.250)	(438.667)	(520.917)	(520.917)	(520.917)
ingresos financieros		63.972	70.369	92.760	124.746	124.746	156.732	207.910	239.896	255.889	303.868	303.868	303.868
Ingresos Operacionales Ventas		21.933.333	24.126.667	31.803.333	42.770.000	42.770.000	53.736.667	71.283.333	82.250.000	87.733.333	104.183.333	104.183.333	104.183.333
Pago impuesto de ICA				(397.933)		(745.733)		(965.067)		(1.535.333)		(1.919.167)	
Pago de impuesto de renta													
Inversion en activos fijos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caja final	20.000.000	34.657.391	51.058.066	59.009.334	76.740.208	88.246.535	103.613.601	135.530.231	171.526.934	198.931.399	236.458.114	268.153.514	290.022.601

Fuente: Elaboración propia

TABLA 5.6

FLUJO DE EFECTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Caja Inicial	\$ 268.153.514	\$ 348.599.569	\$ 453.179.439
Caja del periodo	\$ 21.869.087	\$ 28.429.813	\$ 36.958.757
Utilidad del ejercicio	-	-	-
Más depreciaciones	-	-	-
Más amortizaciones	-	-	-
Pago imporenta	-	-	-
0	-	-	-
Prestamo Bancario	-	-	-
Gastos preoperativos	-	-	-
Compra muebles y enseres	-	-	-
Equipo de computo y comunicación	-	-	-
Adecuaciones	-	-	-
Aumento o disminucion de Obligacion	\$ (433.675)	\$ (563.778)	\$ (732.911)
Pago nomina del mes	\$ (5.968.100)	\$ (7.758.530)	\$ (10.086.089)
Pago servicios públicos	\$ (720.000)	\$ (936.000)	\$ (1.216.800)
Intereses prestamo	\$ (58.756)	\$ (76.383)	\$ (99.298)
Aumento o disminucion de cuentas po	\$ (74.916.667)	\$ (97.391.667)	\$ (126.609.167)
Pago comisiones	\$ (520.917)	\$ (677.192)	\$ (880.349)
ingresos financieros	\$ 303.868	\$ 395.028	\$ 513.537
Ingresos Operacionales Ventas	\$ 104.183.333	\$ 135.438.333	\$ 176.069.833
Pago impuesto de ICA	-	-	-
Pago de impuesto de renta	-	-	-
Inversion en activos fijos	-	-	-
Caja final	\$ 290.022.601	\$ 377.029.382	\$ 490.138.196

EVALUACION DEL PROYECTO

A continuación se presenta el flujo de caja libre con las respectivas variables de evaluación del proyecto, tales como, valor presente neto, costo beneficio y tasa de retorno entre otros.

GRAFICA 5.1

	AÑO 0	AÑO1
UTILIDAD OPERACIONAL		112.542.450
Mas depreciaciones		1.168.000
Mas mortizaciones		8.854.000
EBITDA		122.564.450
CAPITAL DE TRABAJO		47.233.667
Clientes		(104.183.333)
Cuentas por pagar		151.417.000
CAPEX		-
Impuestos		-
FLC	(34.694.000)	169.798.117
FLC + PERPETUIDAD	(34.694.000)	169.798.117
TIR	389,42%	
Equity	70%	15,70%
Financiacion	30%	8,88%
WACC	13,65%	
		770.956.667
PVN INGRESOS		\$ 678.342.776,80
		658.414.217
PVN EGRESOS		\$ 579.319.885,71
COSTO BENEFICIO		\$ 1,17
Rentabilidad Esperada	$RF+B*(RM - RF)+RP$	15,70%
Tasa libre de riesgo	RF	5%
BETA	B	1,74
S&P	RM	10%
RP		2%

Fuente: Elaboración propia

RESUMEN EJECUTIVO

CONCEPTO DEL NEGOCIO

- **NOMBRE DE LA EMPRESA:** Aventura Diversa
- **TIPO DE EMPRESA:** De servicios (Actividades ecológicas y extremas)
- **CLASIFICACION CIU:** 9249 Otras Actividades de Esparcimiento
- **UBICACIÓN:** Sitio Web
- **TAMAÑO:** Microempresa

OBJETIVOS.

- Dar a conocer nuestros servicios en el mercado local a través de nuestro portal web y lo promotores de ventas cubriendo así el 39% del mercado potencial, determinando los mejores lugares en términos de seguridad y esparcimiento para nuestros clientes y estableciendo convenios con diferentes empresas con el fin de controlar eficientemente los costos operacionales.
- Ampliar la promoción y oferta de servicios a nivel nacional, incrementando las ventas en un 60% e invirtiendo en equipos, elementos de seguridad y talento humano propio, con el fin de consolidarnos como única empresa proveedora de actividades eco-turísticas y extremas para personas diversamente capacitadas generando así solides económica en el largo plazo.
- Cubrir entre el 75% y el 80% de la población en Bogotá y entre el 20% y el 35% de la población objetivo a nivel nacional, apoyados en eventos deportivos y patrocinados por diferentes organizaciones promoviendo la política de responsabilidad social empresarial. Iniciar la proyección internacional de nuestros servicios en los países vecinos (Panamá, Venezuela, Ecuador y Perú) haciendo alianzas con otras entidades extranjeras y desarrollando planes de capacitación en logística manteniendo siempre el estándar de seguridad y comodidad en nuestros clientes.

PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES

TABLA 6.1

Área De Especialidad	Profesión	Nivel de formación				Dominio de Idiomas	Experiencia profesional (empresas, consultorías, universidades, otros)
		Pregrado	Posg.	PhD.	Otros		
Diego Martínez. Gestión Humana	Administrador de empresas	X	Pendiente de Grado		Normas de Competencia Laboral como: - Evaluador de Competencias laborales Contables y Selección de Personal. - Instructor Formación Profesional Integral. - Seminario Innovación e iniciativa empresarial. - Certificado en AVA	Basico	Instructor Sena. - Docente Universidad Minuto de Dios. - Docente Corporacion Universitaria Remington. - Administrador de Productora y Comercilizadora de aves "MegaCriollo".

Fuente: Elaboración propia

POTENCIAL DE MERCADOS EN CIFRAS

A partir de la investigación de mercados realizada se pudo estimar que el mercado potencial es de 18126 personas, de los cuales el 9% correspondiente a 1631 personas diversamente capacitadas participan en actividades deportivas y recreativas.

GRAFICA 6.1



Fuente: Elaboración Propia

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Ser la única empresa en Colombia que ofrece actividades de ecoturismo y deporte extremo puerta a puerta a personas diversamente capacitadas, con equipo de transporte adaptado, elementos de seguridad ajustados, profesionales especializados en discapacidades e instructores certificados en deportes extremos.
- Por el tipo de empresa y la tercerización de algunos procesos no se hace imprescindible tener infraestructura propia ni hacer una inversión alta para la puesta en marcha del negocio, lo cual permite generar activos líquidos de manera rápida y consolidar el programa de crecimiento, consolidación y expansión.

RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS

TABLA 6.2

Inversión Inicial			
Espacio Físico	propio	-	
Adecuaciones		450.000	
Muebles y enseres		3.900.000	
Escritorios	2.000.000		
Sillas	1.000.000		
Archivador	900.000		
Equipo de computo y comunicaciones		1.940.000	
Telefax	350.000		
Equipo de computo	1.000.000		
Multifuncional	240.000		
Teléfono celular	350.000		
Gastos preoperativos		8.404.000	
Gestiones ante la DIAN	100.000		
Trámites notariales y legales	300.000		
Camara y comercio	500.000		
Registro de marca y reseña	504.000		
Asesoría Jurídica	1.000.000		
Gastos de viaje parques y áreas	4.000.000		
Gastos de mercadeo	2.000.000		
Caja Inicial		20.000.000	
		34.694.000	
	Equity	70%	24.285.800
	Financiación	30%	10.408.200

PROYECCIONES DE VENTAS Y RENTABILIDAD

TABLA 6.3

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Paquetes anuales	703	914	1188
Ventas	\$ 770.956.667	\$ 1.002.243.667	\$ 1.302.916.767
Ingresos para terceros	\$ 550.683.333	\$ 715.888.333	\$ 930.654.833
Ingresos propios	\$ 220.273.333	\$ 286.355.333	\$ 372.261.933

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACION DE VIABILIDAD:

Aventura Diversa es un proyecto que tiene un segmento y nicho de mercado desatendido hasta el momento, lo cual propicia una oportunidad y una ventaja competitiva al ofrecer un servicio que ninguna empresa presta a nivel nacional.

Los aspectos técnicos y operativos son una gran fortaleza para el objeto social de Aventura Diversa, debido a la gran riqueza natural que tiene Colombia y Suramérica, a la gran oferta nacional de talento humano certificado en el área de deportes extremos y salud, y a la facilidad de compra de equipos adaptados en el exterior gracias a los tratados de libre comercio firmados.

El tamaño del mercado potencial y la proyección internacional de Aventura Diversa permite la viabilidad financiera del plan de negocio, solidificando y maximizando el plan de ventas y las tasas de retorno establecidas, alineando todo los procesos y resultados operacionales con la visión de la organización.

BIBLIOGRAFIA

- ADAMS R. C. Daniels A. N. y Rullman L. (1978), Juegos, deportes y ejercicios para personas en desventaja física”, Paidós.
- BIASCA, Rodolfo Eduardo. Gestión de cambio: el "Modelo Biasca" para lograr empresas más competitivas. Argentina: El Cid Editor, 2005
- CARRIÓN MAROTO, J. (2007), Estrategia de la visión a la acción, Madrid, Esic.
- EL PLAN EMPRESARIAL: LA GUÍA DE ERNST & YOUNG. / Eric S. Siegel y otros. Madrid : Díaz de Santos, 1994. 171p. (HD30.28.S5E).
- GALINDO RUIZ, C. (2009) Manual para la creación de Empresas, Bogotá, Ecoe.
- KOTTER, J. (1996). *Leading Change*. Harvard Bus. School Press.
- KOTLER, Philip. *Dirección de la Mercadotecnia*. México: Prentice Hall. 1996.
- LEBOYER, L. (1997). *La Gestión de las Competencias*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Revista de Discapacidad, Integración y Diversidad en el campo de la Educación Física, N° 7 - Mes de Junio de 2005
- SPENCER, L. y. (1993). *Competence and Work*. New York: Wiley and Sons.
- ULRICH, DAVE (1997). *Recursos Humanos Champions*. Ediciones Granica S.A.
- VALLE CABRERA, R. (2003). *La Gestión Estratégica De Recursos Humanos*. Madrid: Pearson Educación.
- ZUCCHI, D. Deporte y discapacidad. De la integración a la competencia.

SITIOS WEB

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Discapacidad>
- <http://www.foroganasalud.es/>
- <http://www.saldarriagaconcha.org>
- <http://discapacidadcolombia.com>
- <http://www.trickon.com/articles/blokart>
- <http://www.dane.gov.co/>
- <http://www.saludcapital.gov.co/>
- <http://www.innovadeporte.com/>
- <http://www.plannetia.com/es/eldeporteparadiscapacitados/>
- <http://www.foros-discapacitados.ortosoluciones.com>

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo DIEGO ALEJANDRO MARTINEZ ROJAS

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 11'258.599

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

AVENTURA DIVERSA

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>DIEGO MEJANO MARTINEZ</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>11'258.599</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>POSGRADOS</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>ESP. GESTION HOMANA</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 26 - 09 - 2012