

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN  
LA PRÁCTICA DE DEPORTES EXTREMOS EN LA CIUDAD DE  
BARRANCABERMEJA**

**ARELYS GALVIS VESGA  
MARÍA CRISTINA GONZÁLEZ RUÍZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BARRANCABERMEJA  
2006**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN  
LA PRÁCTICA DE DEPORTES EXTREMOS EN LA CIUDAD DE  
BARRANCABERMEJA**

**ARELYS GALVIS VESGA  
MARÍA CRISTINA GONZÁLEZ RUÍZ**

**Monografía de grado para optar el título de Profesional en Gestión  
Empresarial**

**Asesor  
LUIS FERNANDO PINZÓN LÓPEZ  
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER – INSED  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BARRANCABERMEJA  
2006**

**Nota de Aceptación**

\_\_\_\_\_  
**Firma del Presidente del Jurado**

\_\_\_\_\_  
**Firma del Jurado**

\_\_\_\_\_  
**Firma del Jurado**

Barrancabermeja, 01 de Julio de 2006.

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo a un ser grande, ideal, casi perfecto y bendecido por el Señor, un ser inolvidable mi Madre. Gracias Madre por todo su amor y apoyo incondicional para conmigo.

A mi esposo por estar en los momento difíciles, cada segundo, minuto, apoyándome.

A mis sobrinos por ser unos seres maravillosos e increíbles y a todos mis hermanos.

A mi jefa, por ser casi la base fundamental en mi Proyecto.

Gracias a todas aquellas personas por estar ausentes pero a la vez presentes a mi lado. Los quiero a todos.

Dios, gracias por darme fuerzas y regalarme la vida para culminar una meta más.

## **DEDICATORIA**

Le dedico este logro a Dios que me dio la posibilidad de ver un sueño hecho realidad.

A mi Hijo que tuve que dejarlo solo durante lo que duró la carrera pero le digo que todo tiene una razón de ser y le aseguro en nombre de Dios que no fue en vano esa espera.

A mi madre por todas las noches que me llevó en sus oraciones para que todo me saliera bien.

A mi esposo por todo su amor, colaboración, paciencia y ánimo que me dio en el momento que más lo necesitaba.

## **AGRADECIMIENTOS**

Primero que todo a Dios que me dio la vida y la posibilidad de terminar una meta que me propuse y que pese a muchos inconvenientes pude llegar hasta el final.

A todos mis profesores a lo largo del camino, pero en especial al Economista Luis Fernando Pinzón López que siempre me dio confianza y me mostró el camino. A la Ingeniera Martha Hernández que me orientó en el anteproyecto y a darme cuenta que es un proyecto viable.

A todos mis amigas Cristina, Dollys, Dayana, Patricia y Martiza, que cada una ocupa un lugar en mi corazón porque me acompañaron a lo largo de toda la carrera, fueron mi familia en los últimos 6 años de mi vida, compartiendo preocupaciones, alegrías, tristezas, conocimientos y les deseo éxitos en su vida afectiva y profesional.

A todo el Cuerpo Administrativo y personal de labor que siempre me hicieron sentir valiosa y que me brindaron su amistad sin reparos.

Y a todas esas personas que de una u otra forma aportaron para que esto fuera realidad, especialmente a José Manuel Quintero que me guió en una parte del proyecto.

Por todo esto y más gracias a todos los llevare siempre en mi corazón y en mi recuerdo. Que Dios les bendiga por siempre.....

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios porque me dio la vida y la posibilidad de culminar una meta que me propuse y que a pesar de muchos inconvenientes pude lograr hacerla realidad.

A todos los docentes que a lo largo del camino, pero en especial al Economista Luis Fernando Pinzón López que siempre me dio confianza orientándome con sus conocimientos que cada día me daba más seguridad. A la Ingeniera Marta Hernández por haberme indicado el camino a seguir para que este proyecto se pudiera culminar.

A mi Jefe César Hernández Calderón, por haberme apoyado durante el tiempo que necesité para culminar mi carrera, a todas mis compañeras en especial a Arellys, Dollys, Dayana, Patricia y Martiza, que me estuvieron conmigo y que ocupan un lugar en mi corazón, pues compartí con ellas mis preocupaciones, alegrías, tristezas, conocimientos y les deseo éxitos en su vida profesional.

A todo el Cuerpo Administrativo y personal de labor que siempre me hicieron sentir valiosa y que me brindaron su amistad sin reparos.

Y a todas esas personas que de una u otra forma aportaron para que esto fuera realidad, especialmente a la Ingeniera de Sistemas Aida Luz Motta Pérez, ya que fue el apoyo fundamental para terminar este proyecto.

Por todo esto y más gracias a todos los llevare siempre en mi corazón y en mi recuerdo. Que Dios les bendiga por siempre.....

## CONTENIDO

	Pág
Introducción	20
1. Generalidades	22
1.1 Aspectos históricos y generales de la ciudad de Barrancabermeja	22
1.2 Aspectos Generales de los Deportes Extremos	25
1.2.1 Actividades para la práctica de la diversión extrema	28
1.3 Aspectos Legales	31
1.3.1 Constitución Política de Colombia. Artículo 52	31
1.3.2 Ley 181 de 1995 (Ley del Deporte)	32
1.3.3 Documento Conpes 2759 – Ministerio de Educación Coldeportes	32
1.3.4 Ley 195 de Diciembre de 1999	32
1.3.5 Ley 590 de 2000	32
2. Estudio de Mercados	35
2.1 Objetivos	35
2.1.1 Objetivo General	35
2.1.2 Objetivos Específicos	35
2.2 Descripción del Servicio	35
2.2.1 Usos y especificaciones del servicio	35
2.2.2 Servicios sustitutos	37
2.2.3 Servicios complementarios	37
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	37
2.3 Mercado potencial y objetivo	37
2.3.1 Mercado Potencial	37
2.3.2 Mercado Objetivo	38
2.4 Demanda	38
2.4.1 Investigación de mercados	38
2.4.1.1 Planteamiento del Problema	38
2.4.1.2 Aspectos a tener en cuenta para el desarrollo del proyecto.	40
2.4.1.3 Ficha Técnica	41
2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis del resultado	42
2.4.2 Estimación de la demanda	55
2.4.3. Evolución histórica de la demanda	55
2.4.4 Proyección de la demanda	55
2.5 Oferta	56
2.5.1 Necesidades de Información	56
2.5.2 Tabulación de los resultados de la oferta	56
2.5.3 Análisis de la situación actual de la competencia	56
2.5.4 Proyección de la oferta	57
2.6 Relación entre Demanda y Oferta	58
2.7 Canales de comercialización	59
2.7.1 Estructura de los canales actuales	59
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	59

2.7.3 Selección de los canales de comercialización	59
2.8 Precio	59
2.8.1 Análisis de precio	59
2.8.2 Estrategias de fijación de precios	59
2.9 Publicidad y Promoción	60
2.9.1 Objetivos	60
2.9.2 Logotipo	62
2.9.3 Lema	63
2.9.4 Análisis de medios	63
2.9.5 Selección de medios	63
2.9.6 Estrategias publicitarias	63
2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción	64
2.9.7.1 De Operación y Lanzamiento	64
2.10 Conclusiones del Estudio de Mercado	64
3. Estudio Técnico	67
3.1 Tamaño del Proyecto	67
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	67
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto	67
3.1.2.1 Mercado	67
3.1.2.2 Capacidad financiera	68
3.1.2.3 Disponibilidad de talento humano	68
3.1.2.4 Aspectos Institucionales	68
3.1.2.5 Capacidad Administrativa	68
3.1.2.6 Análisis de la competencia	68
3.1.2.7 Suministro de materiales para una práctica segura	68
3.1.3 Capacidad del Proyecto	68
3.1.3.1 Capacidad Diseñada	69
3.1.3.2 Capacidad Instalada	69
3.1.3.3 Capacidad Utilizada	69
3.2 Localización	70
3.2.1 Macrolocalización	70
3.2.2 Microlocalización	70
3.2.2.1 Método de Puntos	71
3.3 Ingeniería del Proyecto	74
3.3.1.1 Paintball	74
3.3.1.2 Puenting	77
3.3.1.3 Jumping	78
3.3.1.4 Barranquismo	80
3.3.1.5 Trekking	82
3.3.1.6 Rafting	83
3.3.1.7 Ciclomontañismo	86
3.3.1.8 Escalada Muro Artificial	88
3.3.1.9 Excursionismo	91
3.3.1 Ficha técnica del servicio	94
3.3.2 Descripción técnica del proceso de la oferta de los Deportes	94

Extremos	
3.3.2.1 Proceso de solicitud del servicio	95
3.3.2.2 Proceso de prestación del servicio	95
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	96
3.3.3.1 Proceso de solicitud del servicio	96
3.3.3.2 Proceso de presentación del servicio	97
3.3.4 Control de calidad	98
3.3.4.1 Sistema de Gestión de Calidad	99
3.3.4.2 Enfoque al Cliente	99
3.3.4.3 Recursos Humanos	99
3.3.4.4 Ambiente de trabajo	100
3.3.4.5 Procesos relacionados con el cliente	100
3.3.4.6 Comunicación con el cliente	100
3.3.4.7 Producción y presentación del servicio	100
3.3.5 Recursos	101
3.3.5.1 Recurso Humano	101
3.3.5.2 Recurso Físico	101
3.3.5.3 Recurso de Insumos	104
3.3.6 Estudio de Proveedores	104
3.3.7 Distribución de planta	105
3.3.8 Logística de Distribución	105
4. Estudio Administrativo y Legal	106
4.1 Forma de constitución	106
4.1.1 Tipo de Sociedad	106
4.1.2 Procedimiento	106
4.2 Constitución de la empresa	106
4.2.1 Visión	106
4.2.2 Misión	107
4.2.3 Objetivos	107
4.2.4 Políticas	107
4.2.4.1 Políticas de personal	107
4.2.4.2 Políticas de compras	107
4.2.4.3 Políticas de ventas	108
4.3 Estructura Organizacional	108
4.3.1 Organigrama	108
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	109
4.3.3 Asignación Salarial	113
5. Estudio Financiero	114
5.1 Inversiones	114
5.1.1 Inversión Fija	114
5.1.1.1 Máquina y equipo	114
5.1.1.2 Muebles y enseres	115
5.1.1.3 Equipo de Oficina	116
5.1.1.4 Total de inversión fija	116
5.1.2 Inversión diferida	116

5.1.3 Inversión de capital de trabajo	116
5.1.3.1 Costos de producción	116
5.1.3.1.1 Materias Primas	116
5.1.3.1.2 Mano de Obra Directa	120
5.1.3.1.3 Costos Indirectos de Fabricación	123
5.1.3.1.4 Total costos de producción	125
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	126
5.1.3.3 Gastos Financieros	127
5.1.3.4 Total capital de trabajo	128
5.1.4 Inversión Total	129
5.1.5 Fuentes de financiación	129
5.2 Costos	129
5.2.1 Costos Fijos	130
5.2.2 Costos Variables	130
5.2.3 Cotos totales unitarios	130
5.2.4 Precio de venta	131
5.3 Presupuesto de ingresos y egresos	131
5.3.1 Ingresos	131
5.4 Punto de equilibrio	133
5.5 Flujo de caja proyectado	134
5.6 Estado de resultados proyectados	135
5.7 Balance General (Cinco años)	136
6. Evaluación del proyecto	137
6.1 Impacto Social	137
6.2 Impacto Ambiental	137
6.3 Evaluación Financiera	137
6.3.1 Valor presente neto	138
6.3.2 Tasa interna de retorno	138
6.3.3 Periodo de recuperación	139
6.3.4 Análisis de las razones financieras	139
6.3.4.1 Razones de Liquidez	139
6.3.4.2 Razones de Endeudamiento	140
7. Conclusiones	141
8. Recomendaciones	143
9. Bibliografía	144
Anexos	

## LISTA DE CUADROS

	Pág
Cuadro 1. Distribución de población ajustada por rangos de edad a 2005	24
Cuadro 2. Número de clubes por disciplina	25
Cuadro 3. Mercado Objetivo	38
Cuadro 4. Ficha técnica	41
Cuadro 5. Práctica de deportes extremos	42
Cuadro 6. Practica algún deporte extremo en otra ciudad	43
Cuadro 7. Deportes extremos que ha practicado	44
Cuadro 8. Lugares donde ha practicado los deportes extremos	45
Cuadro 9. Frecuencia con que ha practicado los deportes extremos	46
Cuadro 10. Pago de los encuestados por los deportes extremos	47
Cuadro 11. Día de la semana que ha practicado el deporte extremo	48
Cuadro 12. Conocimiento en Barrancabermeja sobre empresas que ofrecen deportes extremos	49
Cuadro 13. Deporte extremo que le gustaría practicar	50
Cuadro 14. Disposición a pagar por cada deporte extremo	51
Cuadro 15. Día de la semana que practicaría el deporte extremo	52
Cuadro 16. Medios de comunicación por los cuales se entera de los deportes extremos	53
Cuadro 17. Servicios adicionales que el usuario le gustaría que ofreciera la empresa especializada en diversión extrema	54
Cuadro 18. Estimación de la demanda para la diversión extrema	55
Cuadro 19. Proyección de la demanda para la empresa de diversión extrema	56
Cuadro 20. Proyección de la oferta de las empresas que prestan el servicio de diversión extrema	58
Cuadro 21. Estimación de la demanda insatisfecha	58
Cuadro 22. Precio del servicio prestado por las empresas dedicadas a la diversión extrema fuera de la ciudad	59
Cuadro 23. Precio de los diferentes deportes que entraría a ofrecer la nueva empresa de diversión extrema en la ciudad	60
Cuadro 24. Presupuesto de publicidad operativo y de lanzamiento	64
Cuadro 25. Capacidad diseñada para la prestación del servicio de diversión extrema	69
Cuadro 26. Capacidad instalada para la prestación del servicio de diversión extrema	69
Cuadro 27. Capacidad utilizada para la prestación del servicio de diversión extrema	70
Cuadro 28. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores	71
Cuadro 29. División y descripción de grados a los factores	71
Cuadro 30. Grados de cada factor	72

Cuadro 31. Total puntos por zonas	73
Cuadro 32. Ficha técnica del servicio	94
Cuadro 33. Resultado del estudio de proveedores	104
Cuadro 34. Descripción y perfil del Gerente	109
Cuadro 35. Descripción y perfil de Secretaria – Vendedora	110
Cuadro 36. Descripción y perfil de Operarios	111
Cuadro 37. Descripción y perfil de Ayudantes	112
Cuadro 38. Relación de maquinaria y equipos y su vida útil	114
Cuadro 39. Relación de muebles y enseres	115
Cuadro 40. Relación de equipos de oficina	116
Cuadro 41. Total de inversiones fijas	116
Cuadro 42. Inversión diferida	116
Cuadro 43. Inversión en compra de insumos paintball	117
Cuadro 44. Inversión en compra de insumos puenting	117
Cuadro 45. Inversión en compra de insumos jumping	117
Cuadro 46. Inversión en compra de insumos trekking	118
Cuadro 47. Inversión en compra de insumos rafting	118
Cuadro 48. Inversión en compra de insumos ciclomontañismo	118
Cuadro 49. Inversión en compra de insumos muro artificial	119
Cuadro 50. Inversión en compra de insumos excursionismo	119
Cuadro 51. Inversión en compra de insumos barranquismo	120
Cuadro 52. Personal mano de obra directa paintball	120
Cuadro 53. Personal mano de obra directa puenting	120
Cuadro 54. Personal mano de obra directa jumping	121
Cuadro 55. Personal mano de obra directa trekking	121
Cuadro 56. Personal mano de obra directa rafting	121
Cuadro 57. Personal mano de obra directa ciclomontañismo	122
Cuadro 58. Personal mano de obra directa muro artificial	122
Cuadro 59. Personal mano de obra directa excursionismo	122
Cuadro 60. Personal mano de obra directa barranquismo	122
Cuadro 61. Costos indirectos paintball	123
Cuadro 62. Costos indirectos puenting	123
Cuadro 63. Costos indirectos jumping	123
Cuadro 64. Costos indirectos trekking	123
Cuadro 65. Costos indirectos rafting	124
Cuadro 66. Costos indirectos ciclomontañismo	124
Cuadro 67. Costos indirectos muro artificial	124
Cuadro 68. Costos indirectos excursionismo	124
Cuadro 69. Costos indirectos barranquismo	125
Cuadro 70. Costos de producción paintball	125
Cuadro 71. Costos de producción puenting	125
Cuadro 72. Costos de producción jumping	125

Cuadro 73. Costos de producción trekking	125
Cuadro 74. Costos de producción rafting	125
Cuadro 75. Costos de producción ciclomontañismo	125
Cuadro 76. Costos de producción muro artificial	125
Cuadro 77. Costos de producción excursionismo	126
Cuadro 78. Costos de producción barranquismo	126
Cuadro 79. Gastos administrativos	126
Cuadro 80. Gastos de ventas	126
Cuadro 81. Amortización	127
Cuadro 82. Capital de trabajo	128
Cuadro 83. Inversión total	129
Cuadro 84. Total costos fijos	130
Cuadro 85. Total costos variables	130
Cuadro 86. Costos totales unitarios deporte extremo	130
Cuadro 87. Margen de contribución	131
Cuadro 88. Asignación precio de venta a los servicios de deportes extremos	131
Cuadro 89. Presupuesto de ingresos	132
Cuadro 90. Costos y gastos consolidados y proyectados	132
Cuadro 91. Punto de equilibrio	133
Cuadro 92. Flujo de caja proyectado	134
Cuadro 93. Estado de resultados	135
Cuadro 94. Balance general	136

## LISTA DE FOTOS

	Pág
Foto 1. Jugador de Paintball	74
Foto 2. Dos jugadores de Paintball	75
Foto 3. Equipo de Paintball	75
Foto 4. Equipo utilizado en Paintball	76
Foto 5. Simulación del juego	76
Foto 6. Práctica de Puenting	77
Foto 7. Lanzamiento de Jumping	79
Foto 8. Salto en Jumping	79
Foto 9. Equipos de seguridad	79
Foto 10. Barranquismo	80
Foto 11. Trekking	83
Foto 12. Rafting	84
Foto 13. Práctica en ríos rápidos	84
Foto 14. Práctica en ríos de aguas planas	84
Foto 15. Equipo utilizado	85
Foto 16. Ciclomontañismo	86
Foto 17. Técnica de ciclomontañismo	87
Foto 18. Equipo para ciclomontañismo	88
Foto 19. Escalada en roca	89
Foto 20. Escalada en muro	89
Foto 21. Escalada tradicional	90
Foto 22. Equipo usado para escalada	90
Foto 23. Excursionismo	91
Foto 24. Equipo usado en excursionismo	92
Foto 25. Beneficios	93
Foto 26. Otras actividades del excursionismo	93

## LISTA DE FIGURAS

	Pág
Figura 1. Práctica de deportes extremos	42
Figura 2. Practica algún deporte extremo en otra ciudad	43
Figura 3. Deportes extremos que ha practicado	44
Figura 4. Lugares donde ha practicado los deportes extremos	45
Figura 5. Frecuencia con que ha practicado los deportes extremos	46
Figura 6. Pago de los encuestados por los deportes extremos	47
Figura 7. Día de la semana que ha practicado el deporte extremo	48
Figura 8. Conocimiento en Barrancabermeja sobre empresas que ofrecen deportes extremos	49
Figura 9. Deporte extremo que le gustaría practicar	50
Figura 10. Disposición a pagar por cada deporte extremo	51
Figura 11. Día de la semana que practicaría el deporte extremo	52
Figura 12. Medios de comunicación por los cuales se entera de los deportes extremos	53
Figura 13. Servicios adicionales que el usuario le gustaría que ofreciera la empresa especializada en diversión extrema	54
Figura 14. Logotipo	63
Figura 15. Proceso de solicitud del servicio	97
Figura 16. Proceso de prestación del servicio	98
Figura 17. Organigrama de la empresa Aventura Sin Límite	108
Figura 18. Punto de equilibrio	133

## **RESÚMEN**

### **TITULO**

CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN LA PRÁCTICA DE DEPORTES EXTREMOS EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA\*

### **AUTORAS:**

MARÍA CRISTINA GONZÁLEZ, ARELYS GAVIS VESGA\*\*

### **PALABRAS CLAVES**

Deportes Extremos, Jumping, Bungee, Escalada en muro artificial, Paint Ball, Barranquismo, Trekking, Ciclomontañismo, Excursionismo, Rafting.

### **RESÚMEN**

La investigación nace por la inquietud de un grupo de personas, que están interesadas en crear una empresa de Deportes Extremos, y poder así ofrecer servicios de recreación para el la ciudadanía de Barrancabermeja y sus alrededores.

El estudio está conformado por seis capítulos, el primero trata sobre las generalidades del municipio de Barrancabermeja, el segundo el estudio de mercado donde se analiza los factores del mercado, el tercero es el técnico relacionado con la planta y los recursos requeridos, el cuarto el administrativo que trata sobre la constitución de la empresa, el quinto el estudio financiero cuantificando las inversiones y los presupuestos de ingresos y gastos y el último la evaluación del proyecto en términos de lo social, lo ambiental y los criterios de evaluación, para finalmente dar el concepto técnico financiero para la creación de la empresa Aventura Sin Límite.

---

\* Trabajo de grado

\*\* Instituto de Educación a Distancia, Gestión Empresarial, Luís Fernando Pinzón López

## SUMMARY

### TITLE

Creation of a Company of Sports Ends \*

### AUTHORS:

MARÍA CRISTINA GONZÁLEZ, ARELYS GAVIS VESGA\*\*

### PASSWORDS

Deport Ends, Jumping, Bungee, Escalade in artificial wall, Paint Ball, Climbing, Trekking, Mountain cycling, Hiking, Rafting.

### SUMMARY

The investigation is born for the restlessness of a group of people that are interested in creating a company of Sports Ends, and this way to be able to offer recreation services for the the citizenship of Barrancabermeja and its surroundings.

The study is conformed by six chapters, the first one tries about the generalities of the municipality of Barrancabermeja, the second the market study where it is analyzed the factors of the market, the third are the technician related with the plant and the required resources, the room the office worker that tries on the constitution of the company, the recruit the financial study quantifying the investments and the budgets of income and expenses and the last one the evaluation of the project in terms of the social thing, the environmental thing and the evaluation approaches, for finally to give the financial technical concept for the creation of the company Risks Without Limit.

---

\* Graduation work

\*\* Education Institute to distance, Business Management, Luis Fernando Pinzon López

## INTRODUCCION

La idea de la ciudadanía plasmada en la desbordancia de emociones y pensamientos propios de la edad da pie para creer sin lugar a dudas de la necesaria creación de una nueva cultura social para criticar a la sociedad en la que vivimos; romper con los esquemas establecidos buscando una igualdad y aceptación por parte de los que no comparten este tipo de concepciones alternativas de expresiones de las personas, el deporte extremo es la mejor vía para hacerlo sin preocuparse de los pensamientos de los demás, sin olvidar que es simplemente una forma de vida atrayente para los ciudadanos de sus criterios de conflicto con la sociedad dominante.

El deporte extremo es una vivencia personal de adrenalina y vértigo unido a una serie de conductas desordenadas y frustraciones que han tenido que ir adquiriendo por la inexperiencia y falta de guías adecuadas.

Es dinámico, pero sin miedo o vergüenza y es también agresivo. Las actividades extremas son el medio con el cual las personas establecen una razón de mostrarse tal y como es al medio en que vive y se desarrolla como una persona enteramente social y compleja.

Estas disciplinas deportivas han causado mucha aceptación y de alguna forma han enriquecido la gran gama de deportes ya existentes, dándoles una mejora sustancial en cuanto al número de aficionados y practicantes, generando la extrapolación de sentimientos y emociones calladas por la sociedad actual que sin darse cuenta a sido muy excluyente de sus necesidades de expresión explosiva donde se pueden sacar y mostrar todas aquellas frustraciones adquiridas con el paso del tiempo.

En los deportes y su practica van intrínsecos una serie de valores que de alguna forma se han caracterizado procurando diversificar la cultura y las sociedades de los practicantes, en donde se entrelazan una gran cantidad de sensaciones y expectativas que se producen dentro de la practicas extremas creando sus propias normas y actitudes frente al mundo que los rodea llevándolos a establecer una cultura alternativa en donde se sientan mas a gusto y cómodos.

Los deportes extremos se han venido enmarcando dentro de un ambiente de descontrol y sexo sin medida, donde en realidad lo que para los jóvenes es una manera de expresarse termina convirtiéndose en solo palabras y frases de cajón, sin lograr alcanzar su objetivo primordial que es la búsqueda de expresiones propias de sí mismos.

Los deportes tradicionales tienen reglamentaciones e indumentarias propias para cada una de sus disciplinas; en el deporte no tradicional prima la inexistencia de tales parámetros de control, es por esto tan llamativo para muchos de sus practicantes y espectadores ya que no existen técnicas preestablecidas ni reglas de participación que los encierren en una encrucijada de sus propios intereses e inquietudes, dándoles gran libertad de expresiones y movimientos con una variedad de características que les deja ser, sin pensar en los demás ni mirar atrás.

La educación física, la recreación y el deporte se ha tomado como una de las maneras más expresivas que utilizan los jóvenes para ir rompiendo con los esquemas propuestos a su alrededor, es así como han llegado a surgir los deportes de alto riesgo o como bien se han querido denominar extremos donde se desborda toda esa adrenalina que tienen dentro de sí, se desarrollaron este tipo de expresiones juveniles y deportivas como medio de escape sobrio e inquietante del mundo que los rodea.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 ASPECTOS HISTÓRICOS Y GENERALES DE LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA

Desde el siglo XVI se tuvo información sobre la existencia de un pequeño caserío situado a orillas del río grande de la Magdalena, cuyo margen era habitado por unos cuantos aborígenes que vivían en rústicos ranchos y llevaban una vida primitiva alrededor de la selva y el río Yuma, nombre con el cual era denominado el Río Magdalena en la época de los indios Yariguíes.<sup>1</sup>

El 12 de Octubre de 1536, la expedición de fluvial de Gonzalo Jiménez de Quezada en los ojos de Diego Hernández de Gallegos divisó a lo lejos unas “Barrancas Bermejas”, LA TORA o LA TOCCA, era el nombre indígena de la hoy Barrancabermeja.

A José Joaquín Bohórquez, más que a ninguna otra persona, se le debe dar el crédito de haber hecho conocer, con fines industriales, las primeras muestras de petróleo de los bosques de la colorada.

Pasada la guerra de los mil días donde alcanzo el grado de coronel y proveniente de la población cundinamarquesa de Guaduas, donde había nacido en 17 de diciembre de 1869, llegó José Joaquín Bohórquez a Barrancabermeja por el mes de febrero de 1903.

A fines de 1904 Bohórquez organizó una expedición laboral hacia las montañas de los ríos Opón y La Colorada con el fin de extraer Tagua, Caucho y Canime; Sin prestar atención al peligro que existía en aquellos bosques don José Joaquín Bohórquez instalo, a la cabeza de una de sus expediciones, un burdo campamento en el lugar de las infantas. Aun kilómetro, poco más o menos, según relató años mas tarde, encontró la primera fuente de petróleo.

En el diario oficial de 07 de Marzo de 1906 (Número 12589) apareció publicado el contrato de concesión para la explotación de petroleros, celebrado entre el gobierno del general Rafael Reyes y don Roberto de Mares el 28 de noviembre de 1905 y aprobado por el consejo de ministros dos días después.

A medida que la fama de la bonanza petrolera que se riega por el país, van llegando a la ciudad toda clase de aventureros y sibaritas que la van desluciendo su buen nombre, mezclados con gente de trabajo que poco a poco comienzan a

---

<sup>1</sup> ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Barrancabermeja en cifras 1999-2000. Gráficas San Gabriel. Barrancabermeja. 2000. p. 20

construir la vida de una joven ciudad. En abril de 1922, una comisión de la cámara de representantes visita a Barrancabermeja y a las petroleras de Infantas. De esta visita y según la Ley 5 de 1922 expedida por el congreso de la república de Colombia por la cual se autorizaba a la asamblea para erigir en municipio el corregimiento de Barrancabermeja.

El municipio de Barrancabermeja se encuentra ubicado al occidente del Departamento de Santander, en la margen derecha del río Magdalena, principal arteria fluvial de Colombia.<sup>2</sup>

Las coordenadas geográficas correspondientes a sus puntos extremos son de latitud norte, 7° 03'48" y longitud este, 73° 51'50" al oeste del meridiano de Greenwich, a 126 metros sobre el nivel del mar y 30°C de temperatura media.

La temperatura media anual es de 28 °C promedio. Esta variación mensual se presenta con valores que oscilan entre 21,2°C como la más mínima presentada en el día, y 35.4 °C como la mas alta. Los valores mas altos se presentan de enero a abril, y los menores en el periodo comprendido entre septiembre y diciembre.

En el municipio de Barrancabermeja, tan solo se posee el piso térmico cálido. Localizado entre los 0 y 1000 msnm, con una zona de transición hasta de 400 metros. La temperatura media anual es superior a 24°C. La temperatura en el municipio siempre ha presentado un comportamiento muy regular. Tiene una extensión territorial, Área (Km<sup>2</sup>) urbana de 35 y rural 1.119 con una superficie de 1.154 Km<sup>2</sup> repartidas en seis corregimientos.

La ciudad de Barrancabermeja limita por el norte con el municipio de Puerto Wilches, por el sur con los municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí, por el oriente con los municipios de San Vicente de Chucurí, Girón y Betulia. Por el occidente con el río Magdalena que separa su territorio del departamento de Antioquia.

La población de Barrancabermeja de acuerdo a las proyecciones de la oficina asesora de planeación, basado en el censo para el año 2005 es de 281.990 habitantes, distribuidos en la siguiente tabla por rangos de edad:

---

<sup>2</sup> UNIVERSIDAD JAVERIANA. Memorias técnicas Consultoría Colombiana. Instituto Universidad Javeriana. Santafé de Bogotá. 2000. p. 132

Cuadro 1. Distribución de población ajustada por rangos de edad a 2005

<b>RANGOS DE EDAD</b>	<b>Habitantes a 2005</b>
0-4	34.259
5-9	32.780
10-14	27.258
15-19	20.159
20-24	30.819
25-29	29.600
30-34	24.809
35-39	20.325
40-44	13.405
45-49	9.569
50-54	8.236
55-59	8.965
60-64	7.505
65-69	6.000
70-74	4.311
75-79	2.010
80 y más	1.980
<b>TOTAL</b>	<b>281.990</b>

Fuente: Oficina Asesora de Planeación Municipal. 2005

La economía en Barrancabermeja ha mejorado a través de los años, gracias a los inversionistas que han creído en la ciudad, y han generado progreso y empleo en la región<sup>3</sup>.

En la actualidad Barrancabermeja posee diversidad económica, contando con amplias zonas bancarias, industriales, comerciales y educativas que hacen de la ciudad un centro de convergencia mercantil en la cual se puede conseguir todo tipo de productos de primera necesidad además de los servicios técnicos y profesionales que requiere el área del Magdalena Medio.

En lo concerniente a la población, Barrancabermeja no posee una identidad cultural propia, la mayoría de los habitantes provienen de diversas ciudades del país, que por la fiebre del petróleo surgida en los años 20 vinieron a esta ciudad a buscar suerte, un mejor porvenir para sus familias. De ahí se deduce entonces, que la población porteña tiene un sinnúmero de costumbres culturales, mezclas de folklore, dialecto, vestimenta, gastronomía y deportivamente activa. Muchas de estas familias provenientes de Bogotá, Medellín, Cali, La costa caribe, se han quedado en la ciudad, no solamente por la estabilidad laboral que lograron obtener a través de ECOPETROL, sino además por las virtudes propias que se han creado para mostrar una mejor imagen ante el país y el mundo después del conflicto armado vivido en la década de los 90's: amable, respetuoso, de gran talento, trabajador, carismático y muy interactivo con la sociedad. Permite, entonces

<sup>3</sup> Disponible en Internet: <[www.ccbarranca.org.co](http://www.ccbarranca.org.co)>

mostrar con estos hechos que Barrancabermeja es una de las ciudades intermedias en donde con características socioeconómicas, de clima y de exhuberancia natural propende al buen desarrollo en el área de los deportes extremos.

De igual manera, Barrancabermeja se ha caracterizado por poseer gran talento en esta área, con una participación activa de deportistas en las áreas de patinaje, ciclismo, fútbol, sóftbol, entre otras disciplinas, en donde se han obtenido medallas preciadas y reconocimientos a nivel nacional e internacional.

A continuación se mostrarán las diferentes disciplinas que se practican en la ciudad, con sus respectivos números de clubes y número de integrantes.

Cuadro 2. Número de clubes por disciplina

<b><i>Disciplinas</i></b>	<b><i>Número de clubes</i></b>	<b><i>Número de integrantes</i></b>
Ajedrez	2	37
Atletismo	1	19
Baloncesto	6	257
Balonmano	4	80
Fútbol	37	1.222
Ciclismo	5	130
Microfútbol	4	86
Natación	1	19
Patinaje	4	149
Softbol	22	643
Tenis de mesa	1	34
Voleibol	1	21

Fuente: INDERBA

## **1.2 ASPECTOS GENERALES DE LOS DEPORTES EXTREMOS**

La idea del aficionado en algún deporte plasmado en la desbordancia de emociones y pensamientos propios de su edad dan pie para crear sin lugar a dudas de la necesaria creación de una nueva cultura social para criticar a la sociedad en la que se vive; romper con los esquemas establecidos buscando una igualdad y aceptación por parte de los que no comparten este tipo de concepciones alternativas de expresiones de los jóvenes, el deporte extremo es la mejor vía para hacerlo sin preocuparse de los pensamientos de los demás, sin olvidar que es simplemente una forma de vida atrayente para el actor de sus criterios de conflicto con la sociedad dominante<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Microsoft Encarta 2006. 1993-2005 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos

El deporte extremo es una vivencia personal de adrenalina y vértigo unido a una serie de conductas desordenadas y frustraciones que han tenido que ir adquiriendo por la inexperiencia y falta de guías adecuadas; Slusher asegura, que el deporte es diferente de todo lo que compone la vida.

Es dinámico, pero sin miedo o vergüenza y es también agresivo. Las actividades extremas son el medio con el cual el joven establece una razón de mostrarse tal y como es al medio en que vive y se desarrolla como una persona enteramente social y compleja.

Los jóvenes y aficionados en el tema se ven en la necesidad de buscar nuevas alternativas más acordes con su pensamiento y sensibilizaciones. Claramente se ve reflejado en las acciones que toman frente a las situaciones que se les presentan "Situados en la modernidad, es cada vez más obvio que las viejas formas de producción y de consumo son abandonadas por un nuevo universo de comunicación que potencia el aspecto físico, lo superficial, lo externo, y la uniformización y comodificación de uno mismo" (McLaren: 1997:80).

Hoy en día se han creado disciplinas deportivas para llenar espacios que a los jóvenes se les quieren quitar, obligándolos a realizar actividades que van en contra de sus expectativas y principios; buscando salir del aburrimiento existencial en el que se encuentran enfrascados, estableciendo nuevas alternativas para el disfrute de sus habilidades y capacidades. "Desde las diferentes corrientes científicas y sociales el deporte se ha explicado, interpretado y utilizado como un importante elemento cultural. Sin embargo, con los deportes radicales, de riesgo y evasión se ha creado un nuevo modelo social claramente marginal y contracultural". Mata Verdejo.

El aficionado se hace cada vez más elocuente a la hora de determinar cuales son las propuestas semejantes con sus necesidades de encontrar las doctrinas que les demuestren que tan confiables pueden ser para sí mismos y le den una mejor perspectiva, los jóvenes buscan para desenmarañarse del mundo actual su propia cultura abierta no excluyente, el saber es también cultura es complejidad, dinamismo, discusión, y relación con la realidad. Es allí donde entran en juego la imagen de vértigo y sensaciones extremas implícitas en ellos.

Los significados del disfrute y desarrollo de la personalidad de cada uno los hace irreverentes frente a las situaciones que no comparten, al buscar por todos los medios de escape, aunque solo sea por unos instantes del mundo que los rodea, todo esto se ve reflejado ante una sociedad cerrada a los cambios constantes que se van dando en la cultura actual, con la creación de nuevas ideologías de pensamientos libres y espontáneos del joven, la practica deportiva no tradicional es una muy buena manera de llamar la atención; gritando con el cuerpo y sus movimientos el hecho de no aceptar ni seguir las reglas sino más bien de crearlas.

Se debe tener una posición bien argumentada y razonablemente constituida donde se den posiciones de rescate de tradiciones y pensamientos de personas que de una u otra forma han significado en gran medida un símbolo atrayente para los jóvenes, desarrollando una nueva identidad propia de sus pensamientos, frente a la propuesta preestablecida de una sociedad armónica y abstracta formada por concepciones bastante contradictorias y más bien enfocadas hacia el deterioro de su contexto, Mata Verdejo, "Actividades Físicas de Aventura en la Naturaleza (AFAN)"; actividades que implican el culto al riesgo y la trasgresión de reglas previamente institucionalizadas.

Para este autor, "el concepto clásico de deporte al que se han asociado los estudios provenientes de diversas tradiciones científicas hasta nuestros días, resulta en la actualidad inadecuado por ser incompleto y no abarcar las distintas realidades deportivas". Esto los lleva a aceptar en recopilar estas doctrinas absurdas en algunos casos y darles una verdadera crítica de sí en verdad tienen validades o no.

El aficionado sin darse cuenta trata de crear su propia concepción de la vida con un deseo de bienestar propio; naciendo una serie de "inadaptados" que buscan un lugar dentro de este mundo tan cambiante y a veces absurdo que no atiende a sus necesidades e interrogantes frente a sus deseos de explorar todas y cada una de sus capacidades vivenciando los cambios que le quieren dar al mundo que los rodea creando su propia cultura social acorde con su realidad y concepciones explotándola con el máximo disfrute de sus ideologías extremas o alternativas.

Estas disciplinas deportivas han causado mucha aceptación y de alguna forma han enriquecido la gran gama de deportes ya existentes, dándoles una mejora sustancial en cuanto al número de aficionados y practicantes, generando la extrapolación de sentimientos y emociones calladas por la sociedad actual que sin darse cuenta a sido muy excluyente de sus necesidades de expresión explosiva donde se pueden sacar y mostrar todas aquellas frustraciones adquiridas con el paso del tiempo.

En los deportes y su práctica van intrínsecos una serie de valores que de alguna forma se han caracterizado procurando diversificar la cultura y las sociedades actuales, en donde se entrelazan una gran cantidad de sensaciones y expectativas que se producen dentro de la prácticas extremas creando sus propias normas y actitudes frente al mundo que los rodea llevándolos a establecer una cultura alternativa en donde se sientan más a gusto y cómodos.

Las necesidades de la persona por enmarcarse en un ambiente donde sea aceptado por lo que es y representa para una sociedad excluyente se ven truncado por adultos inconformes con estos deportes.

Los deportes extremos se han venido enmarcando dentro de un ambiente de descontrol y sexo sin medida, donde en realidad lo que para los jóvenes es una

manera de expresarse termina convirtiéndose en solo palabras y frases de cajón, sin lograr alcanzar su objetivo primordial que es la búsqueda de expresiones propias de sí mismos.

Los deportes tradicionales tienen reglamentaciones e indumentarias propias para cada una de sus disciplinas; en el deporte no tradicional prima la inexistencia de tales parámetros de control, es por esto tan llamativo para muchos de sus practicantes y espectadores ya que no existen técnicas preestablecidas ni reglas de participación que los encierren en una encrucijada de sus propios intereses e inquietudes, dándoles gran libertad de expresiones y movimientos con una variedad de características que les deja ser, sin pensar en los demás ni mirar atrás.

La educación física, la recreación y el deporte se ha tomado como una de las maneras más expresivas que utilizan los jóvenes para ir rompiendo con los esquemas propuestos a su alrededor, es así como han llegado a surgir los deportes de alto riesgo o como bien se han querido denominar extremos donde se desborda toda esa adrenalina y rabia que tienen dentro de sí, se desarrollaron este tipo de expresiones juveniles y deportivas como medio de escape sobrio e inquietante del mundo que los rodea.

La teoría de la búsqueda de sensaciones de Zuckerman (1994) (Cf. Breen & Zuckerman, 1999; Brown, 1986; Wolfgang, 1988). Este paradigma de la personalidad afirma que los individuos difieren en términos de su necesidad de estimulación, y que un nivel superior de este rasgo puede influir sobre las personas para que busquen actividades de riesgo, el joven tiene la necesidad de satisfacer esos impulsos que lo llevan a realizar estas actividades deportivas no tradicionales en donde se ven reflejadas todas esas expresiones de emociones interiores presentes en cada uno.

### **1.2.1 Actividades para la práctica de la diversión extrema**

La idea del aficionado en algún deporte plasmado en la desbordancia de emociones y pensamientos propios de su edad dan pie para crear sin lugar a dudas de la necesaria creación de una nueva cultura social para criticar a la sociedad en la que se vive; romper con los esquemas establecidos buscando una igualdad y aceptación por parte de los que no comparten este tipo de concepciones alternativas de expresiones de los jóvenes, el deporte extremo es la mejor vía para hacerlo sin preocuparse de los pensamientos de los demás, sin olvidar que es simplemente una forma de vida atrayente para el actor de sus criterios de conflicto con la sociedad dominante<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Microsoft Encarta 2006. 1993-2005 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos

El deporte extremo es una vivencia personal de adrenalina y vértigo unido a una serie de conductas desordenadas y frustraciones que han tenido que ir adquiriendo por la inexperiencia y falta de guías adecuadas; Slusher asegura, que el deporte es diferente de todo lo que compone la vida.

Es dinámico, pero sin miedo o vergüenza y es también agresivo. Las actividades extremas son el medio con el cual el joven establece una razón de mostrarse tal y como es al medio en que vive y se desarrolla como una persona enteramente social y compleja.

Los jóvenes y aficionados en el tema se ven en la necesidad de buscar nuevas alternativas más acordes con su pensamiento y sensibilizaciones. Claramente se ve reflejado en las acciones que toman frente a las situaciones que se les presentan "Situados en la modernidad, es cada vez más obvio que las viejas formas de producción y de consumo son abandonadas por un nuevo universo de comunicación que potencia el aspecto físico, lo superficial, lo externo, y la uniformización y comodificación de uno mismo" (McLaren: 1997:80).

Hoy en día se han creado disciplinas deportivas para llenar espacios que a los jóvenes se les quieren quitar, obligándolos a realizar actividades que van en contra de sus expectativas y principios; buscando salir del aburrimiento existencial en el que se encuentran enfrascados, estableciendo nuevas alternativas para el disfrute de sus habilidades y capacidades. "Desde las diferentes corrientes científicas y sociales el deporte se ha explicado, interpretado y utilizado como un importante elemento cultural. Sin embargo, con los deportes radicales, de riesgo y evasión se ha creado un nuevo modelo social claramente marginal y contracultural". Mata Verdejo.

El aficionado se hace cada vez más elocuente a la hora de determinar cuales son las propuestas semejantes con sus necesidades de encontrar las doctrinas que les demuestren que tan confiables pueden ser para sí mismos y le den una mejor perspectiva, los jóvenes buscan para desenmarañarse del mundo actual su propia cultura abierta no excluyente, el saber es también cultura es complejidad, dinamismo, discusión, y relación con la realidad. Es allí donde entran en juego la imagen de vértigo y sensaciones extremas implícitas en ellos.

Los significados del disfrute y desarrollo de la personalidad de cada uno los hace irreverentes frente a las situaciones que no comparten, al buscar por todos los medios de escape, aunque solo sea por unos instantes del mundo que los rodea, todo esto se ve reflejado ante una sociedad cerrada a los cambios constantes que se van dando en la cultura actual, con la creación de nuevas ideologías de pensamientos libres y espontáneos del joven, la practica deportiva no tradicional es una muy buena manera de llamar la atención; gritando con el cuerpo y sus movimientos el hecho de no aceptar ni seguir las reglas sino más bien de crearlas.

Se debe tener una posición bien argumentada y razonablemente constituida donde se den posiciones de rescate de tradiciones y pensamientos de personas que de una u otra forma han significado en gran medida un símbolo atrayente para los jóvenes, desarrollando una nueva identidad propia de sus pensamientos, frente a la propuesta preestablecida de una sociedad armónica y abstracta formada por concepciones bastante contradictorias y más bien enfocadas hacia el deterioro de su contexto, Mata Verdejo, "Actividades Físicas de Aventura en la Naturaleza (AFAN)"; actividades que implican el culto al riesgo y la trasgresión de reglas previamente institucionalizadas.

Para este autor, "el concepto clásico de deporte al que se han asociado los estudios provenientes de diversas tradiciones científicas hasta nuestros días, resulta en la actualidad inadecuado por ser incompleto y no abarcar las distintas realidades deportivas". Esto los lleva a aceptar en recopilar estas doctrinas absurdas en algunos casos y darles una verdadera crítica de sí en verdad tienen validades o no.

El aficionado sin darse cuenta trata de crear su propia concepción de la vida con un deseo de bienestar propio; naciendo una serie de "inadaptados" que buscan un lugar dentro de este mundo tan cambiante y a veces absurdo que no atiende a sus necesidades e interrogantes frente a sus deseos de explorar todas y cada una de sus capacidades vivenciando los cambios que le quieren dar al mundo que los rodea creando su propia cultura social acorde con su realidad y concepciones explotándola con el máximo disfrute de sus ideologías extremas o alternativas.

Estas disciplinas deportivas han causado mucha aceptación y de alguna forma han enriquecido la gran gama de deportes ya existentes, dándoles una mejora sustancial en cuanto al número de aficionados y practicantes, generando la extrapolación de sentimientos y emociones calladas por la sociedad actual que sin darse cuenta a sido muy excluyente de sus necesidades de expresión explosiva donde se pueden sacar y mostrar todas aquellas frustraciones adquiridas con el paso del tiempo.

En los deportes y su práctica van intrínsecos una serie de valores que de alguna forma se han caracterizado procurando diversificar la cultura y las sociedades actuales, en donde se entrelazan una gran cantidad de sensaciones y expectativas que se producen dentro de la prácticas extremas creando sus propias normas y actitudes frente al mundo que los rodea llevándolos a establecer una cultura alternativa en donde se sientan más a gusto y cómodos.

Las necesidades de la persona por enmarcarse en un ambiente donde sea aceptado por lo que es y representa para una sociedad excluyente se ven truncado por adultos inconformes con estos deportes.

Los deportes extremos se han venido enmarcando dentro de un ambiente de descontrol y sexo sin medida, donde en realidad lo que para los jóvenes es una manera de expresarse termina convirtiéndose en solo palabras y frases de cajón, sin lograr alcanzar su objetivo primordial que es la búsqueda de expresiones propias de sí mismos.

Los deportes tradicionales tienen reglamentaciones e indumentarias propias para cada una de sus disciplinas; en el deporte no tradicional prima la inexistencia de tales parámetros de control, es por esto tan llamativo para muchos de sus practicantes y espectadores ya que no existen técnicas preestablecidas ni reglas de participación que los encierren en una encrucijada de sus propios intereses e inquietudes, dándoles gran libertad de expresiones y movimientos con una variedad de características que les deja ser, sin pensar en los demás ni mirar atrás.

La educación física, la recreación y el deporte se a tomado como una de las maneras más expresivas que utilizan los jóvenes para ir rompiendo con los esquemas propuestos a su alrededor, es así como han llegado a surgir los deportes de alto riesgo o como bien se han querido denominar extremos donde se desborda toda esa adrenalina y rabia que tienen dentro de sí, se desarrollaron este tipo de expresiones juveniles y deportivas como medio de escape sobrio e inquietante del mundo que los rodea.

La teoría de la búsqueda de sensaciones de Zuckerman (1994) (Cf. Breen & Zuckerman, 1999; Brown, 1986; Wolfgang, 1988). Este paradigma de la personalidad afirma que los individuos difieren en términos de su necesidad de estimulación, y que un nivel superior de este rasgo puede influir sobre las personas para que busquen actividades de riesgo, el joven tiene la necesidad de satisfacer esos impulsos que lo llevan a realizar estas actividades deportivas no tradicionales en donde se ven reflejadas todas esas expresiones de emociones interiores presentes en cada uno.

### **1.3 ASPECTOS LEGALES**

**1.3.1 Constitución Política de Colombia. Artículo 52.** El ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano.

El deporte y la recreación, forman parte de la educación y constituyen gasto público social.

Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre.

El Estado fomentará estas actividades e inspeccionará, vigilará y controlará las organizaciones deportivas y recreativas cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas<sup>6</sup>.

**1.3.2 Ley 181 de 1.995 (Ley del deporte).** Los objetivos generales de la presente Ley son el patrocinio, el fomento, la masificación, la divulgación, la planificación, la coordinación, la ejecución y el asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del país, en desarrollo del derecho de todas las personas a ejercitar el libre acceso a una formación física y espiritual adecuadas. Así mismo, la implantación y fomento de la educación física para contribuir a la formación integral de la persona en todas sus edades y facilitarle el cumplimiento eficaz de sus obligaciones como miembro de la sociedad<sup>7</sup>.

**1.3.3 Documento CONPES 2759 – MINISTERIO DE EDUCACION-COLDEPORTES- DNP.** Las actividades recreativas y deportivas hacen parte del desarrollo integral de las personas y se constituyen en elementos fundamentales de la educación y de la calidad de vida de la población en general.

La adecuada y provechosa utilización del tiempo libre encuentra sus espacios de desarrollo en el ejercicio de este tipo de manifestaciones de la cultura contemporánea que nutren y enriquecen las relaciones sociales y permiten una sana afirmación de la identidad del individuo.

La práctica de la recreación y del deporte propicia el desarrollo físico y creativo de las personas y las colectividades y se constituye en un factor fundamental de la promoción de la salud.

**1.3.4 Ley 195 de Diciembre de 1999.** Promueve el desarrollo del micro, pequeñas y medianas empresas (MYPIMES), con el fin de brindar ventajas económicas y generar mejores condiciones para su creación y operación.

**1.3.5 Ley 590 de 2000.** Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo del micro, pequeñas y medianas empresas. Tiene como objetivos:

a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo

---

<sup>6</sup> Modificado por Acto Legislativo Número 2 de 2000

<sup>7</sup> Disponible en Internet: [www.secretariasenado.gov.co/leyes](http://www.secretariasenado.gov.co/leyes)

de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

b) Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;

d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;

e) Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;

f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;

g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;

h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,

i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;

j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.

**Procedimiento para la solicitud de permiso del funcionamiento legal de la actividad.**

a) Presentar ante la Secretaría de Gobierno Municipal los soportes que sustenten la legalidad de la organización, tales como los registros de Cámara de Comercio y la DIAN.

b) Llenar el formulario que especifique el lugar donde se realizará el evento, el tiempo y los materiales que serán utilizados para su posterior estudio, que tiene una duración de 48 horas.

c) Una vez viabilizado el permiso por parte de la Secretaría de Gobierno, el representante legal se presenta a obtener el permiso y de esta forma poder realizar el evento sin ningún contratiempo o inconveniente.

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS**

### **2.1 OBJETIVOS**

#### **2.1.1 Objetivo general**

Realizar un estudio de mercados que permita identificar, analizar y determinar la demanda y la oferta de los servicios de deportes extremos, para viabilizar la creación de una empresa especializada en esta práctica en la ciudad de Barrancabermeja, desarrollando estrategias de comercialización que introduzca estos servicios y a su paso el aprovechamiento de los sitios turísticos de la región en el plan de turismo implementado por el plan de gobierno municipal.

#### **2.1.2 Objetivos específicos**

- Realizar un estudio de demanda de los servicios de deportes extremos ofrecidos, para evaluar el comportamiento y las características de los individuos aficionados (expertos y novatos) a ésta práctica en la ciudad de Barrancabermeja.
- Realizar un estudio de la oferta sobre el desarrollo de deportes extremos en la ciudad de Barrancabermeja, para conocer el nivel de competencia existente y ofrecido por las diferentes instituciones.
- Establecer un sistema de comercialización que permita a la empresa ser líder en cuanto a calidad, cumplimiento y precios en la modalidad de deportes extremos.
- Realizar el análisis de precios para los servicios ofrecidos
- Establecer estrategias de publicidad, promoción y comercialización para los servicios que ofrecerá la empresa.

### **2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO**

**2.2.1 Usos y especificaciones del servicio.** La empresa especializada en diversión extrema mostrará a sus clientes la manera adecuada en que se puede aprovechar el entorno natural que posee Barrancabermeja, en pequeñas o medianas áreas (estos deportes se pueden practicar a campo abierto y en infraestructuras sencillas cerradas).

Los deportes extremos que se ofrecerán son los siguientes:

- Escalada en muro artificial, se instalan paredes con diferentes grados de dificultad y la seguridad reglamentaria en áreas abiertas como parques o sedes campestres de la ciudad, o cerradas como centros comerciales, coliseos y sedes deportivas. La esencia de este deporte es lograr llegar a la cima con la fuerza de brazos y piernas.
- Puenting, esta modalidad se aplicaría en el nuevo puente Barrancabermeja – Yondó; por supuesto bajo previo permiso y seguridad estipulada con las organizaciones competentes de la construcción, mantenimiento y propiedad de esta obra. Los practicantes realizan el lanzamiento sujetos de arneses y cuerdas especiales ancladas al puente con cadenas.
- Jumping, también se practicaría en el mismo lugar de la modalidad anterior con arneses y cuerdas elásticas ancladas al puente con cadenas.
- Paint Ball, práctica en la que podrán participar grupos familiares o de amigos en donde la estrategia y la adrenalina permitirán un momento de esparcimiento y recreación muy desestresante y divertido. Este deporte se puede practicar en campo abierto o cerrado. El instinto de supervivencia, la inteligencia, la paciencia y la cautela son algunas de las cualidades que los individuos deben desarrollar en este deporte para evitar ser liquidado por su adversario mediante balas de pintura de colores que indican los puntos, las veces y cual enemigo lo atacó.
- Barranquismo, en la que los jugadores mientras caminan por laderas, cerros o montañas aprovecharán al máximo los escenarios naturales propios de la zona, preservando y protegiendo el medio ambiente.
- Trekking, a diferencia de lo anterior en este deporte se utiliza un bastón que sirve de soporte para el peso, en la que las personas mientras caminan aprovecharán al máximo los escenarios naturales propios de la zona, preservando y protegiendo el medio ambiente.
- Ciclomontañismo, es uno más de los muy diversos deportes extremos con el que conjuntamente se puede practicar el ecoturismo, turismo rural y el de aventura.
- Excursionismo, consiste en realizar caminatas por determinados medios naturales.
- Rafting, este logra que el participante se divierta sin límite mediante su desplazamiento por el agua, haciendo maniobras, posiciones y saltos en botes inflables para evitar caer al agua. Se requiere de fuerza, rapidez y destreza.

**2.2.2 Servicios sustitutos.** Como sustitutos de los servicios ofrecidos por la empresa se cuentan el fútbol, baloncesto, voleibol, balonmano, softboll, entre otros ya que los escenarios urbanos que en la actualidad hay en la ciudad están diseñados para estas modalidades y aprovechados por los aficionados barramejos.

**2.2.3 Servicios complementarios.** La empresa ofrecerá los siguientes servicios complementarios:

Cursos prácticos sobre técnicas, cuidados y seguridad en cada uno de los deportes, desarrollados por personal experto.

El personal operativo se encuentra en la capacidad de ofrecer los primeros auxilios en caso de alguna emergencia, se contará con un servicio de transporte para ser trasladados a los centros médicos a los cuales el aficionado se encuentra vinculado.

Oferta de paquetes adicionales a la práctica de cada deporte como alimentación, transporte ida y vuelta, recreación dirigida y la opción de campismo.

Deportes alternativos como caminata y ciclomontañismo.

Para aquellos deportistas expertos en todas estas modalidades, se ofrecerá un intercambio con otras regiones y empresas que desarrollan estas mismas actividades (San Gil, el eje Cafetero, etc).

**2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.**

El principal atributo diferenciador de la empresa será el ofrecer el servicio en escenarios aptos para que los aficionados barramejos puedan practicar en condiciones de seguridad los deportes extremos de su preferencia. Otros de los atributos diferenciadores: independencia, atención al cliente, manejo eficiente de los recursos, conservación de los escenarios, y el más importante, ser los pioneros en esta actividad en la ciudad.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** El mercado potencial está constituido por la población que se encuentra ubicada en el Magdalena Medio que cobija los municipios de Puerto Wilches, Yondó, San Pablo, Cantagallo, San Vicente de Chucurí, Puerto Parra, Cimitarra, con sus corregimientos y veredas.

**2.3.2 Mercado objetivo.** El mercado objetivo está constituido por los aficionados habitantes del municipio de Barrancabermeja (300.000) con un 0.5% de población que practican actualmente en esta ciudad deportes extremos, un 35% de individuos que les gustaría practicarlos pero no pueden por no tener las condiciones económicas para hacerlo, puesto que en esta ciudad no existen estas actividades y deben trasladarse a otras regiones, implicando gastos elevados en la práctica; y visitantes de otras ciudades dentro y fuera del país. Este dato está basado en el siguiente rango de edades para la práctica de cada deporte extremo, con nivel socioeconómico y capacidad económica media-baja a media- alta, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5:

Cuadro 3. Mercado Objetivo

DEPORTE	EDAD 15 – 26			EDAD 27 – 35			EDAD 36 – 40		
	EST3	EST4	EST5	EST3	EST4	EST5	EST3	EST4	EST5
Escalada en pared	6	11	10	8	12	10	3	3	4
Puenting	5	8	7	3	3	2	1	2	2
Jumping	9	11	13	9	15	12	1	3	3
Barranquismo	10	11	9	11	9	4	9	8	6
Paint ball	4	6	4	2	2	1	0	0	1
Ciclomontañismo	2	2	3	1	2	4	0	0	0
Trekking	1	1	2	0	0	1	0	1	1

En promedio, la edad del mercado objetivo que compone el presente proyecto se encuentran entre 15 a 40 años.

## 2.4 LA DEMANDA

### 2.4.1 Investigación de mercados.

#### 2.4.1.1 Planteamiento del Problema.

¿De qué manera una empresa de Deportes Extremos logra su desarrollo como una opción disciplinaria y recreativa en los habitantes del Municipio de Barrancabermeja si en la actualidad no existen escenarios explorados por estos habitantes?

En la ciudad de Barrancabermeja se practican una gran cantidad de deportes a nivel profesional y aficionados. La población, por medio de INDERBA tiene espacio para deportes como el fútbol, patinaje, baloncesto, voleibol, softboll, natación, taekwondo, entre otros. Para los deportes extremos solo se ve un grupo organizado desde hace dos años aproximadamente (desde 2005) que los practica de forma personalizada, pues son individuos que han desarrollado y adquirido el conocimiento en deportes extremos en otra región, han comprado sus implementos y regresado a su ciudad a practicarlos; quienes además compiten en

ecodesafíos reconocidos a nivel mundial organizados y realizados en Colombia como lo son la competencia Aventura Bosi y el Ecodesafío de San Gil.

Este equipo ha transmitido el gusto y la energía de estas modalidades deportivas a un grupo muy selecto de personas en la ciudad, más no aplican como escuela para hacer de ello una oferta potencial y exitosa.

Por todo lo relacionado anteriormente, se presenta el proyecto para la creación de una empresa que ofrezca los servicios del Deporte Extremo que tendrá como ventaja realizar estas prácticas, que tanto desean los barranqueños aficionados, pero que no lo podían hacer por no existir sedes o espacios especializados y se veían obligados a trasladarse a otras ciudades incrementando de esta manera los costos.

Los deportes que más practican los habitantes en la ciudad y sus diferentes corregimientos en orden se encuentran: fútbol, microfútbol, patinaje, softbol, voleibol, baloncesto, balonmano y ciclismo. Teniendo en cuenta que la mayoría de los practicantes son personas que oscilan entre los 20 y 35 años por razones de estudio. Estos deportes los practican de acuerdo a sus capacidades de contar con sus implementos y en condiciones favorables para el mismo. De igual forma existen campeonatos bimestrales y trimestrales que buscan una interacción entre el campo laboral y profesional de los deportistas.

Entre las ventajas que se aprecian de estos deportes es el mantenimiento físico de los practicantes, una excelente salubridad, un mejor rendimiento en sus áreas del saber y una alta autoestima, por cuanto el reto de estos deportes es día a día superarse más y vencer el tiempo para establecer récord en las diferentes pruebas a que deben someterse y la concentración para llegar ser el primero, el mejor, el campeón.

De igual forma, hay un número significativo de habitantes que cuentan con el deseo de practicar actividades como la escalada artificial, el barranquismo, paint ball, jumping, puenting, entre otros; que en algunos casos de forma empírica lo realizan en escenarios foráneos o también en áreas de la zona rural de la ciudad que no cumplen con los requisitos mínimos para su práctica y en donde no tienen una asesoría y seguridad exigida y estipulada. Lo anterior origina que muchos aficionados no puedan practicar dichos deportes, aunque se encuentren animados para su práctica.

Cabe resaltar que el Instituto de Recreación y Deporte de Barrancabermeja, INDERBA ha elaborado y ejecutado planes estratégicos que contribuyan a una mayor frecuencia por parte de la población en la práctica de deportes y así estimular un nuevo estilo de vida, que de acuerdo a estudios anteriores tendían a una vida sedentaria en la ciudad. Muestra de ello son los aeróbicos que se han realizado en los polideportivos de las diferentes comunas, caminatas ecológicas,

ciclopaseos dominicales, recreovías, gimnasia y aprendizaje en las áreas de fútbol, baloncesto, voleibol y balonmano para así formar los futuros deportistas que nos representarán en los diferentes torneos a nivel nacional e internacional.

Aunque la solución anterior ha sido de gran avance para esta área que durante un tiempo se vio abandonada por la falta de apoyo por parte de la administración municipal, aún falta implementar otros tipos de deportes para llamar la atención no solo de la población residente en la ciudad sino además de aquellos que vienen a pasar una estadía de trabajo, de eventos o de otra índole, en la cual vean no solo a la ciudad como un complejo petrolífero sino además un escenario turístico y novedoso y que será de gran provecho en su esparcimiento y aprovechamiento del tiempo libre. Esto argumenta una vez más que Barrancabermeja no está al tanto de las nuevas tendencias y ritmos de las prácticas deportivas que a nivel mundial irrumpen en todas las regiones y ciudades, imponiendo nuevas concepciones dentro del entorno social y cultural a la sociedad.

**2.4.1.2 Aspectos a tener en cuenta para el desarrollo del proyecto. Para esta investigación es importante recopilar información sobre los siguientes aspectos:**

- ✓ Los deportes extremos de mayor interés.
- ✓ Describir la cantidad de compra o de uso de los deportes extremos
- ✓ Los precios de compra existentes de los diferentes servicios de deportes extremos
- ✓ Los lugares donde ofrecen los servicios de deportes extremos
- ✓ Conocer los medios utilizados y las políticas de venta de los proveedores que suministran equipos y herramientas para la práctica de estos deportes.
- ✓ Conocer las estrategias comerciales para atención de clientes utilizadas por los que ofrecen estos servicios de deportes extremos
- ✓ Medir el nivel de satisfacción de las personas que han utilizado estos servicios de deportes extremos.
- ✓ Distinguir los criterios de calidad, servicio y precio, utilizados por los que ofrecen estos servicios.
- ✓ Determinar la cantidad de clientes interesados en utilizar o practicar esta clase de servicios
- ✓ Reconocer una imagen prestigiosa en este campo para presentar la imagen de la empresa y así proporcionar confianza y respeto

### 2.4.1.3 Ficha Técnica

Cuadro 4. Ficha técnica

Tipo de investigación	Descriptiva para delimitar las variables a investigar y establecer los nexos de relación entre ellas.
Método de investigación	Deductivo, porque de los conocimientos generales de diferentes tipos de deportes extremos, se identificarán y extraerá lo pertinente para establecer los posibles deportes a aplicar en la ciudad de Barrancabermeja.
Fuentes de información	Habitantes de la ciudad de Barrancabermeja, de estratos 3,4 y 5, en edades que oscilan entre los 15 y 40 años
Técnicas de recolección de información	Para la recolección de información primaria: Encuestas a personas interesadas en el tema Entrevistas a personas aficionadas a los deportes extremos y radicadas en la ciudad de Barrancabermeja  Para la recolección de información secundaria: Visitas a la biblioteca Alejandro Galvis donde se consultarán textos y manuales relacionados con los deportes extremos. Herramientas informáticas como Internet para ampliar la información sobre deportes extremos.
Instrumento	Cuestionario con preguntas abiertas y cerradas (Ver Anexo A)
Modo de aplicación	Directa
Definición de población (Elemento, unidad de muestreo)	28.220 personas comprendidas entre los 15 y los 40 años, de estratos 3,4 y 5, habitantes de la ciudad de Barrancabermeja
Proceso de Muestreo	Muestreo aleatorio simple $n = \frac{28.220 * (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}{(28.220 - 1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)} = 379 \text{ encuestas}$
Alcance	La ciudad de Barrancabermeja
Tiempo de Aplicación	Dos meses.

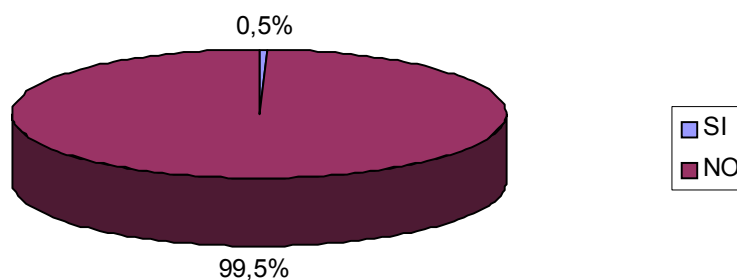
#### 2.4.1.4 Tabulación, presentación y análisis de resultados

- Práctica de deportes extremos

Cuadro 5. Práctica de deportes extremos

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	0.5%
NO	372	99.5%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Figura 1. Práctica de deportes extremos



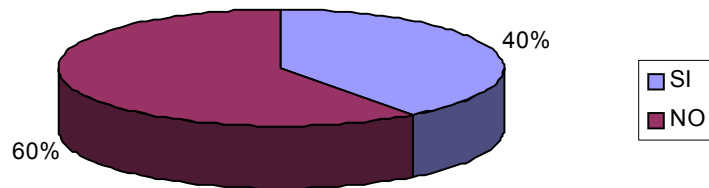
El argumento de la población entrevistada que no practica ningún tipo de Deporte Extremo es la inexistencia de oferta conocida sobre estas actividades realizadas en la ciudad y debido a ello se ve el resultado de tan solo el 0.5% de personas que aplican en estas modalidades.

- Práctica algún deporte extremo en otra ciudad

Cuadro 6. Practica algún deporte extremo en otra ciudad.

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	140	40%
NO	260	60%
TOTAL	400	100%

Figura 2. Practica algún deporte extremo en otra ciudad



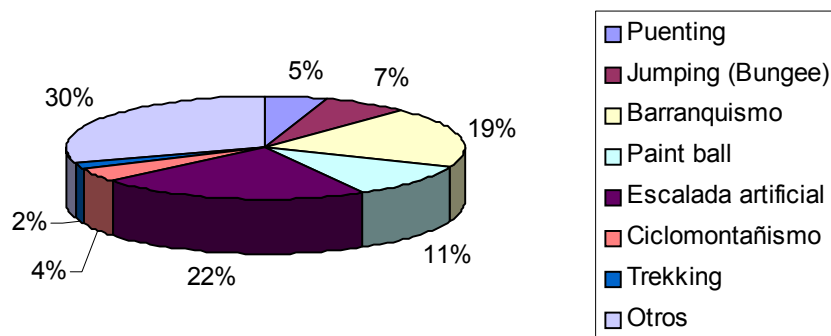
Lo anterior demuestra la cantidad de la población Barranqueña que no ha practicado nunca alguna modalidad deportiva extrema, mientras otra parte de la población ha practicado al menos una modalidad de deporte extremo en San Gil, Bucaramanga, Eje Cafetero, Bogotá, Medellín, Tolemaida, y en las mismas proporciones Cartagena y Lebrija etc.

- Deportes extremos que ha practicado

Cuadro 7. Deportes extremos que ha practicado

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Puenting	8	5%
Jumping (Bungee)	11	7%
Barranquismo	3	19%
Paint ball	18	11%
Escalada en muro artificial	32	22%
Ciclomontañismo	32	4%
Trekking	3	2%
Otros	45	30%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>

Figura 3. Deportes extremos que ha practicado



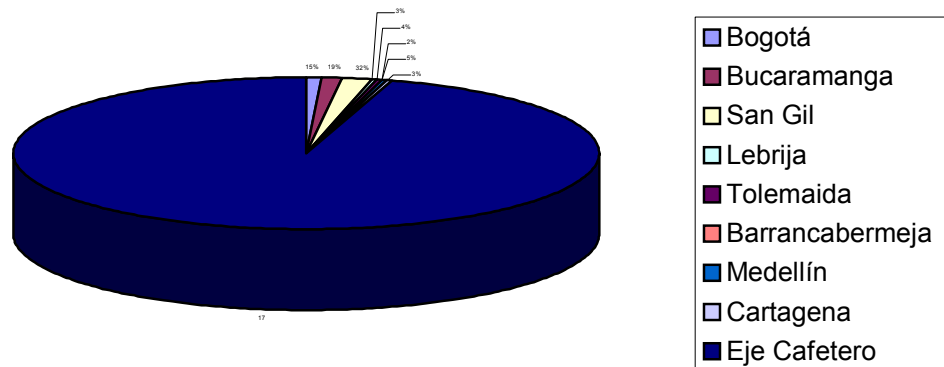
Los porcentajes son variados, lo cual significa que los deportes más practicados son: la escalada artificial, el barranquismo, el paint ball y en mínimo porcentaje el puenting, jumping, ciclomontañismo, trekking. El resto de los encuestados han practicado otros deportes como el skate, motocross, bicicross parapente y rapell.

- Lugares donde ha practicado los deportes extremos

Cuadro 8. Lugares donde ha practicado los deportes extremos

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Bogotá	22	15%
Bucaramanga	27	19%
San Gil	46	32%
Lebrija	5	3%
Tolemaida	6	4%
Barrancabermeja	3	2%
Medellín	8	5%
Cartagena	5	3%
Eje Cafetero	24	17%
<b>TOTAL</b>	<b>146</b>	<b>100%</b>

Figura 4. Lugares donde ha practicado los deportes extremos



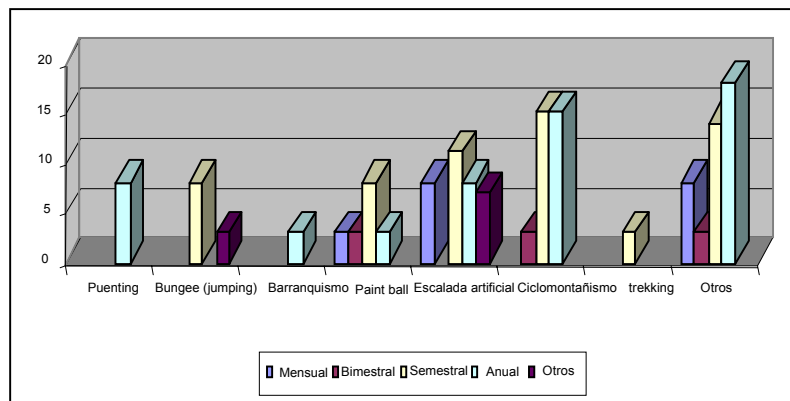
El lugar predilecto por los encuestados para practicar deportes extremos es San Gil, por cuanto allí se encuentran la mayoría de escenarios naturales y empresas que ofrecen estos paquetes. Se nota además, que Barrancabermeja ocupa el último por no existir los escenarios adecuados y las empresas ofertantes. Posteriormente se encuentran ciudades como, Bucaramanga, el Eje Cafetero, Bogotá, Medellín, Tolemaida, y en las mismas proporcione Cartagena y Lebrija.

- Frecuencia con que ha practicado los deportes extremos

Cuadro 9. Frecuencia con que ha practicado los deportes extremos

<i>Deporte</i>	Mensual	Bimestral	Semestral	Anual	Otros	Promedio (días)
Puenting				8		360
Bungee (jumping)			8		3	204
Barranquismo				3		360
Paint ball	3	3	8	3		164
Escalada artificial	8		11	8	7	205
Ciclomontañismo		3	15	15		250
Trekking			3			180
Otros	8	3	14	18		219
<b>TOTAL</b>	19	9	59	55	10	242

Figura 5. Frecuencia con que ha practicado los deportes extremos



En promedio, la población practica los deportes extremos cada 242 días, teniendo en cuenta las oportunidades de salir a pasear a otras ciudades, de vacaciones o eventos de orden social o de negocios. Esto demuestra una vez más que la población se encuentra interesada en conocer más de las ventajas de practicar

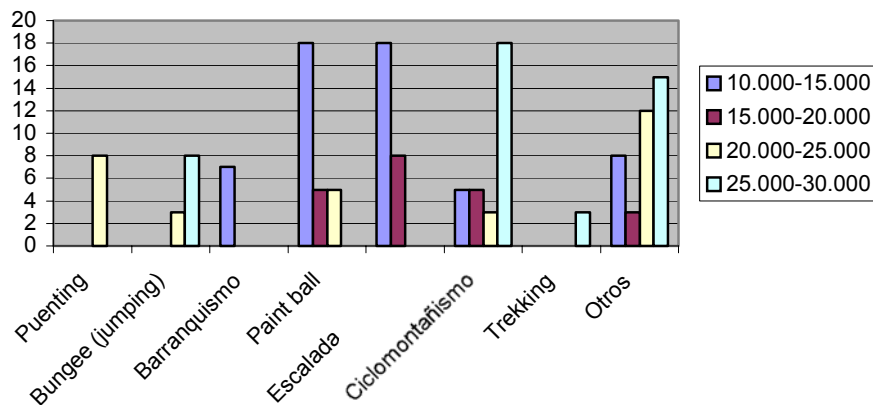
deportes extremos y que exista en la ciudad una empresa en la que puedan participar con mayor frecuencia.

- Pago de los encuestados por los deportes extremos

Cuadro 10. Pago de los encuestados por los deportes extremos

Deporte	10.000-15.000	15.000-20.000	20.000-25.000	25.000-30.000	Promedio (\$)
Puenting			8		22.500
Bungee (jumping)			3	8	26.100
Barranquismo	7				12.500
Paint ball	18	5	5		15.200
Escalada artificial	18	8			14.000
Ciclomontañismo	5	5	3	18	23.000
Trekking				3	27.500
Otros	8	3	12	15	22.000
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>21</b>	<b>31</b>	<b>44</b>	<b>20.350</b>

Figura 6. Pago de los encuestados por los deportes extremos



Como se puede apreciar en el gráfico, los precios pagados por cada uno de los deportes extremos son variados, sin embargo se observa que en promedio han cancelado por la práctica de todos los deportes \$20.350, siendo el más económico el barranquismo, y el más costoso el bote acuático, de ahí que existe una segmentación en los estratos sociales por las personas que tienen la oportunidad de practicarlos. Finalmente se observa que los encuestados han cancelado en

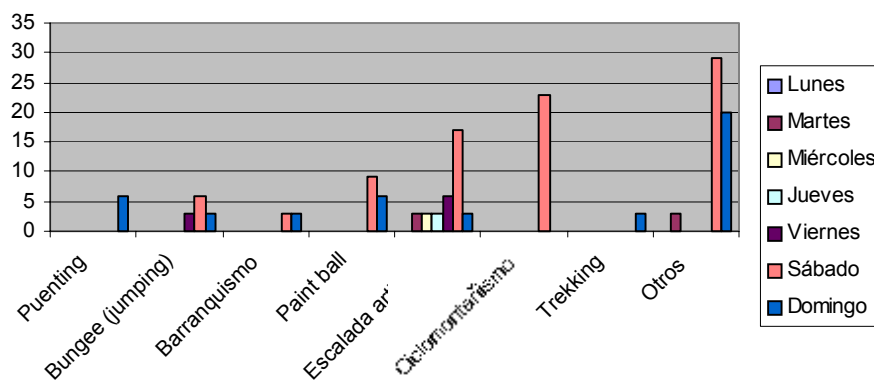
promedio \$22.000 para deportes como parapente, paracaidismo, rapel o motocross que se encuentran agrupados dentro de otros deportes.

- Día de la semana que ha practicado el deporte extremo

Cuadro 11. Día de la semana que ha practicado el deporte extremo

<b>Deporte</b>	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miércoles</b>	<b>Jueves</b>	<b>Viernes</b>	<b>Sábado</b>	<b>Domingo</b>	<b>Promedio</b>
Puenting							6	Domingo
Bungee (jumping)					3	6	3	Viernes
Barranquismo						3	3	Sábado
Paint ball						9	6	Sábado
Escalada artificial		3	3	3	6	17	3	Viernes
Ciclomontañismo						23		Sábado
Trekking							3	Domingo
Otros		3				29	20	Sábado
<b>TOTAL</b>		6	3	3	9	87	44	

Figura 7. Día de la semana que ha practicado el deporte extremo



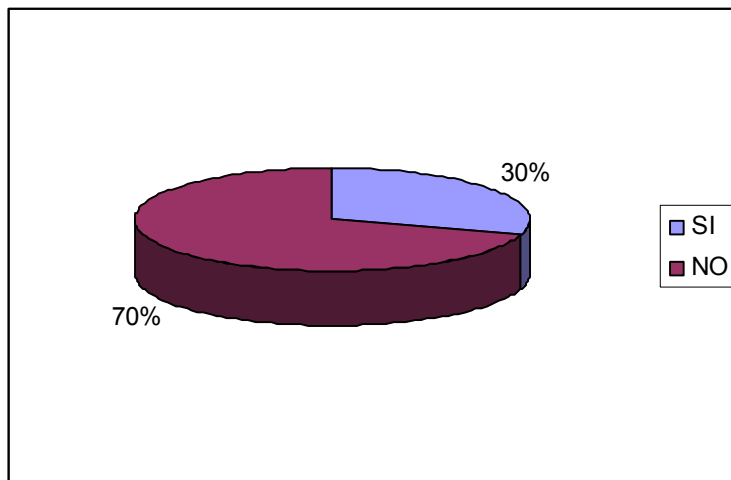
En promedio, los encuestados han practicado los deportes extremos los días sábados, teniendo en cuenta que aprovechan el descanso dentro de su esparcimiento personal, familiar y de amistad.

- Conocimiento sobre la existencia en la ciudad de empresas que ofrezcan diversión extrema

Cuadro 12. Conocimiento en Barrancabermeja sobre empresas que ofrecen deportes extremos

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
SI	114	30%
NO	265	70%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Figura 8. Conocimiento en Barrancabermeja sobre empresas que ofrecen deportes extremos



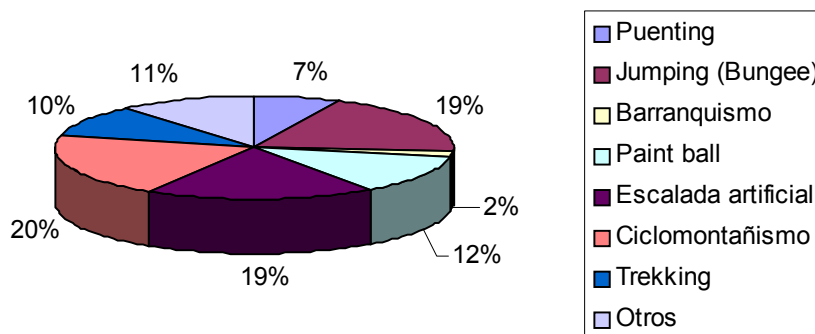
El mayor porcentaje de los encuestados no tienen conocimiento sobre empresas que ofrezcan diversión extrema indicando que la oferta existente en la ciudad es mínima.

- Deporte extremo que le gustaría practicar

Cuadro 13. Deporte extremo que le gustaría practicar

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Puenting	27	7%
Jumping (Bungee)	72	19%
Barranquismo	8	2%
Paint ball	45	12%
Escalada artificial	72	19%
Ciclomontañismo	76	20%
Trekking	37	10%
Otros	42	11%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Figura 9. Deporte extremo que le gustaría practicar



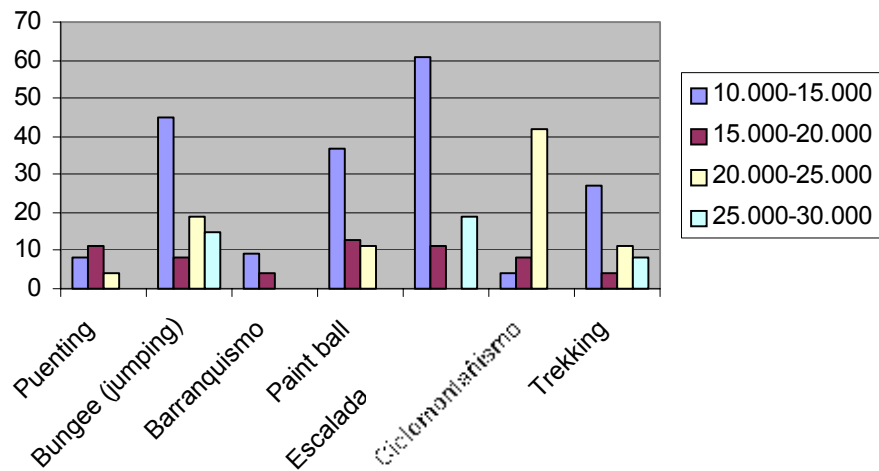
Los datos aquí mostrados reflejan una proporción equitativa sobre los tipos de deportes que la población les gustaría practicar, donde encontramos los deportes que más sobresalen para su posterior práctica, considerando así otros deportes que los encuestados les llamaría la atención practicar.

- Disposición a pagar por cada deporte extremo

Cuadro 14. Disposición a pagar por cada deporte extremo

<b>Deporte</b>	<b>10.000-15.000</b>	<b>15.000-20.000</b>	<b>20.000-25.000</b>	<b>25.000-30.000</b>	<b>Promedio (\$)</b>
Puenting	8	11	4		16.600
Bungee (jumping)	45	8	19	15	17.700
Barranquismo	9	4			14.000
Paint ball	37	13	11		15.000
Escalada artificial	61	11		19	13.300
Ciclomontañismo	4	8	42		21.000
Trekking	27	4	11	8	17.500
<b>TOTAL</b>	<b>191</b>	<b>59</b>	<b>87</b>	<b>42</b>	<b>16.450</b>

Figura 10. Disposición a pagar por cada deporte extremo



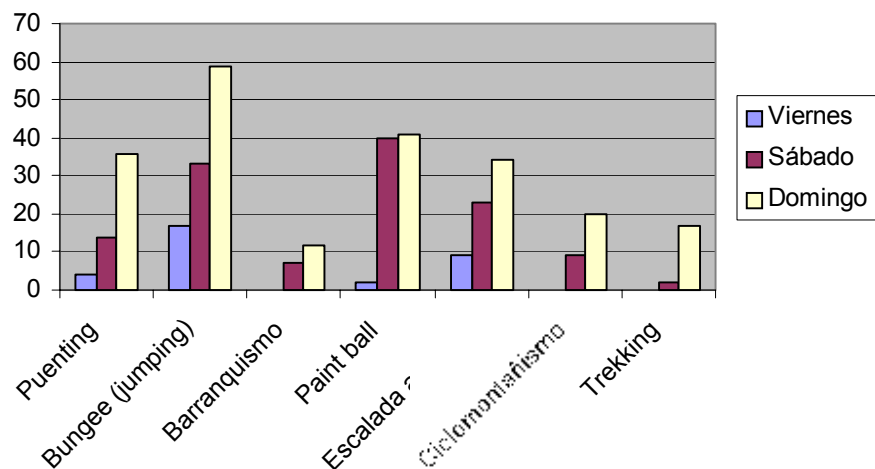
Como se aprecia en la gráfica, la mayoría de la población de acuerdo a su condición económica estaría dispuesta a pagar por los deportes extremos en promedio \$16.400 según encuestas, siendo el más económico la escalada artificial y el de mayor costo el jumping. Además se muestra que las personas con los precios que considerarían viables para pagar están al alcance de sus ingresos económicos y contribuir al progreso y desarrollo de esta nueva empresa que incursionaría en la ciudad con la prestación de estos servicios.

- Día de la semana que practicaría el deporte extremo

Cuadro 15. Día de la semana que practicaría el deporte extremo

Deporte	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Promedio
Puenting					4	14	36	Domingo
Bungee (jumping)					17	33	59	Sábado
Barranquismo						7	12	Domingo
Paint ball					2	40	41	Sábado
Escalada artificial					9	23	34	Domingo
Ciclomontañismo						9	20	Domingo
Trekking						2	17	Domingo
<b>TOTAL</b>					32	128	219	

Figura 11. Día de la semana que practicaría el deporte extremo



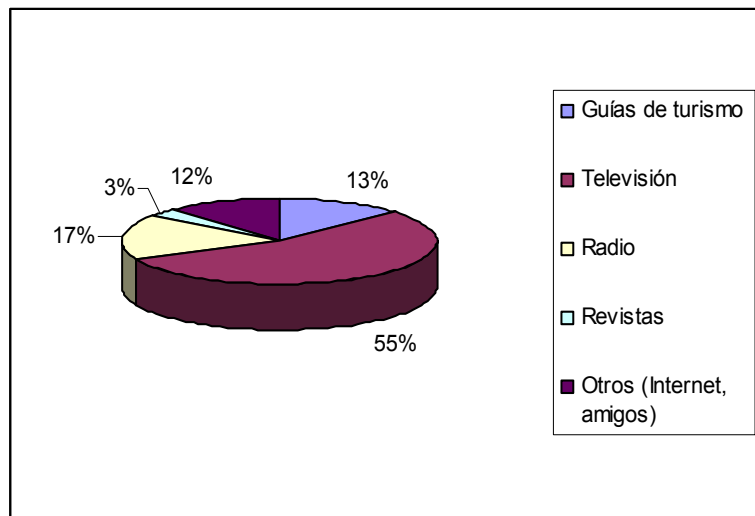
La mayoría de los entrevistados estarían dispuestos a practicar los deportes extremos los fines de semana, especialmente los domingos, que es el día de descanso y que aprovecharían al máximo para compartir con familiares, amigos y cercanos practicar esta nueva aventura.

- Medios de comunicación por los cuales se informa acerca de los deportes extremos

Cuadro 16. Medios de comunicación por los cuales se entera de los deportes extremos

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Guías de turismo	49	13%
Televisión	208	55%
Radio	64	17%
Revistas	12	3%
Otros (Internet, amigos)	46	12%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Figura 12. Medios de comunicación por los cuales se entera de los deportes extremos



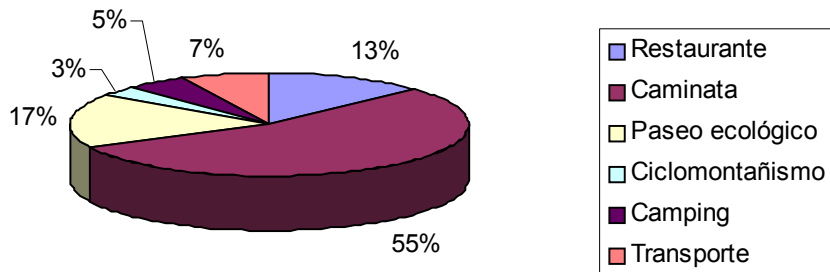
La mayor de la población encuestada se enteran de los deportes extremos a través de la televisión, por cuanto la mayoría de ellos tienen esta herramienta y mediante programas informativos y recreativos están al tanto de las últimas innovaciones que se han hecho a nivel mundial, nacional y regional.

- Servicios adicionales que el encuestado considera importante que la nueva empresa pudiese ofrecer a sus clientes.

Cuadro 17. Servicios adicionales que el usuario le gustaría que ofreciera la empresa especializada en diversión extrema

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
Restaurante	49	13%
Caminata	208	55%
Paseo ecológico	64	17%
Ciclomontañismo	12	3%
Camping	19	5%
Transporte	27	7%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Figura 13. Servicios adicionales que el usuario le gustaría que ofreciera la empresa especializada en diversión extrema



Uno de los servicios adicionales que sobresale para que la empresa especializada en diversión extrema ofrezca a la comunidad es la caminata, con el mayor porcentaje del total de la muestra, pues consideran que es una manera de mantener el estado físico en óptimas condiciones y un contacto más directo con la naturaleza. Seguido se encuentran el paseo ecológico, el restaurante, y en mínimas proporciones el ciclomontañismo, camping y el transporte.

**2.4.2 Estimación de la demanda.** La demanda para el servicio de diversión extrema asciende anualmente a 168.000 servicios, donde los eventos más representativos son el paint ball y escalada artificial, con una frecuencia promedio en el año de 1 y 2 veces respectivamente.

Cuadro 18. Estimación de la demanda para la diversión extrema

	<b>% Practica</b>	<b>Demanda</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Demanda total servicio</b>
Paint ball	11	13.200	2	26.400
Puenting	5	6.000	1	6.000
Jumping	7	8.400	2	16.800
Trekking	2	2.400	2	4.800
Rafting	4	4.800	1	4.800
Ciclomontañismo	4	4.800	1	4.800
Muro artificial	22	26.400	2	52.800
Excursionismo	5	6.000	1	6.000
Barranquismo	19	22.800	2	45.600
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>94.800</b>		<b>168.000</b>

Fuente: Autoras

**2.4.3 Evolución histórica de la demanda.** En Barrancabermeja, como se explicó en el estudio de campo, clubes como Miramar, Club Náutico, Infantas y centro recreacional de CAFABA han realizado eventos anuales relacionados con deportes como el bote acuático, y simulaciones de paint ball. La participación de los deportistas provienen de otras ciudades puesto que son campeonatos a nivel nacional en donde se aprovechan los escenarios naturales, más la población no tiene acceso a interactuar con los mismos, sino como espectador. En lo referente a la escalada artificial, en parques como La Vida y Camilo Torres, se han montado este tipo de juegos para que el habitante pueda ser partícipe de él y patrocinado por entes gubernamentales como el INDERBA, tienen un costo muy bajo (\$2000 la escalada) y cuenta con los implementos para practicarlo de una forma segura.

Teniendo en cuenta que se han aprovechado escenarios naturales y parques para dar a conocer esta nueva alternativa recreativa y deportiva, no existen estadísticas que permitan estudiar en detalle el comportamiento de la prestación del servicio de diversión extrema en los últimos años. Por tales razones, no se presentan las cifras respectivas.

**2.4.4 Proyección de la demanda.** Para la proyección de la demanda se tendrá en cuenta el índice técnico del crecimiento de la población, estimada por el Departamento Nacional de Estadística DANE en un 1.2%, basado en las necesidades de la comunidad en invertir parte de su capital en recreación y esparcimiento.

Cuadro 19. Proyección de la demanda para la empresa de diversión extrema

Servicio	Proyección Año 1	Proyección Año 2	Proyección Año 3	Proyección Año 4	Proyección Año 5
Paint ball	26.904	27.418	27.942	28.475	29.019
Puenting	6.115	6.231	6.350	6.472	6.595
Jumping	17.121	17.448	17.781	18.121	18.467
Trekking	4.892	4.985	5.080	5.177	5.276
Rafting	4.892	4.985	5.080	5.177	5.276
Ciclomontañismo	4.892	4.985	5.080	5.177	5.276
Muro artificial	53.808	54.836	55.884	56.951	58.039
Excursionismo	6.115	6.231	6.350	6.472	6.595
Barranquismo	46.471	47.359	48.263	49.185	50.124
<b>TOTAL</b>	<b>171.209</b>	<b>174.479</b>	<b>177.811</b>	<b>181.208</b>	<b>184.669</b>

Fuente: Autoras

## 2.5 LA OFERTA

**2.5.1 Necesidades de información.** Se requiere establecer el número de establecimientos que en la ciudad o en su defecto fuera de ella se encuentran operando para la oferta de diversión extrema, sus precios, forma de organización y los medios publicitarios que utilizan para darse a conocer en el entorno.

**2.5.2 Tabulación de los resultados de la oferta.** Se utilizará el mismo formato que el aplicado a la demanda.

**2.5.3 Análisis de la situación actual de la competencia.** De acuerdo al trabajo de campo realizado, en Barrancabermeja existen dos clubes y un centro de recreación que en algunas eventualidades realizan prácticas de algunos deportes extremos aquí mencionados, como bote acuático y escalada artificial. A continuación se presenta cada una de las empresas y los servicios que ofrece:

- Club Miramar
  - Recreación (Piscinas)
  - Cine
  - Restaurante
  - Golf
  - Gimnasio
  - Tenis
  - Sede recreacional (Bote acuático, ski náutico y paracaídas)
  
- Club Infantas
  - Piscinas
  - Fútbol
  - Patinaje
  - Softbol
  - Tennis
  - Sede social

Para el ingreso a estos dos clubes, la persona debe ser trabajador de ECOPETROL o familiar en primera consanguinidad. Para el público en general debe cancelar un valor de \$2.500 para el ingreso y cancelar en taquilla el valor correspondiente a cualquiera de los servicios que ofrece, oscilando entre \$3.000 a \$15.000.

- Sede recreacional CAFABA
  - Piscinas
  - Restaurante
  - Bote acuático
  - Bicicleta acuática

En esta sede recreacional se explora sólo uno de los tantos deportes de aventura extrema, con precios entre \$10.000 a \$30.000 para cada persona. En este lugar para el ingreso también se debe cancelar \$2.000, si es afiliado a la Caja de Compensación y \$3500 si es particular, más el servicio que desea practicar.

En otras ciudades, como San Gil, en donde el estudio de campo arrojó el mayor resultado, se realizó una observación directa sobre las actividades realizadas en cada una de las empresas.

La mayoría de las personas residentes y foráneas que vienen a disfrutar un fin de semana en esta municipalidad, aprovechan los paquetes promocionales que las empresas legalmente constituidas les ofrecen; este paquete incluye transporte, charla de seguridad, dotación de implementos y un pequeño paseo por el Parque Gallineral. Esto para el caso del canotaje y escalada en montaña. Para la práctica de puenting y el jumping se ofrece el servicio de transporte ida y vuelta al puente o lugar destinado a tales prácticas. Finalmente, para el paint ball, existen dos fincas que operan como hoteles en donde ofrecen como paquete adicional la práctica de este deporte, ya sea individual o grupal, en donde resulta más económico la práctica en grupo. Los precios ofrecidos por estas empresas oscilan entre \$15.000 y \$30.000.

Este análisis permite reconocer que el mercado de los deportes extremos en Barrancabermeja es demandante más no oferente, dando grandes posibilidades para el desarrollo y éxito de una empresa especializada en estas actividades, es decir, sería la empresa PIONERA EN LOS DEPORTES EXTREMOS.

**2.5.4 Proyección de la oferta.** Teniendo en cuenta que parte de la población residente en la ciudad de Barrancabermeja debe acudir a otras partes del país para practicar los deportes extremos, se muestran a continuación datos relacionados con la participación de la competencia en este medio y su proyección del 1.2% de acuerdo al índice de crecimiento poblacional por parte del DANE.

Cuadro 20. Proyección de la oferta de las empresas que prestan el servicio de diversión extrema.

SERVICIOS	OFERTA AÑO 1
Paint ball	-
Puenting	120
Jumping	168
Trekking	48
Rafting	96
Ciclomontañismo	96
Muro artificial	528
Excursionismo	120
Barranquismo	456
<b>TOTAL</b>	<b>1632</b>

Fuente: Autoras

## 2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA

De acuerdo a la investigación de mercados para la determinación de la proyección de oferta y demanda, existe en la actualidad una demanda insatisfecha por servicio. Esta proporción se sustenta a partir del hecho que en el departamento de Santander son pocos los Municipios que están incursionando dentro de los deportes la diversión extrema y aún más en Barrancabermeja en donde no existe una empresa especializada en este sector. De ahí la importancia de los resultados obtenidos en el trabajo de campo, en donde un alto porcentaje de la población está interesada en practicar estos deportes y ser partícipes los fines de semana para contribuir al desarrollo económico, cultural y turístico, mostrando una nueva cara al país en donde sí se puede dejar la violencia y aprovechar, mientras se disfruta, de los escenarios naturales y artificiales para la práctica segura y confiable.

Cuadro 21. Estimación de la demanda insatisfecha

SERVICIOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
Paint ball	1.140	-	1.140
Puenting	900	120	780
Jumping	780	168	612
Trekking	840	48	792
Rafting	600	96	504
Ciclomontañismo	720	96	624
Muro artificial	1.020	528	492
Excursionismo	780	120	660
Barranquismo	780	456	324
<b>TOTAL</b>	<b>7.560</b>		<b>5.928</b>

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** La estructura actual de comercialización es indirecto: empresa de diversión extrema (otras ciudades) – intermediario (persona que adquirió el conocimiento en otra ciudad y lo aplica en Barrancabermeja) – cliente.

**2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.** Las ventajas presentadas en este canal de comercialización son:

- Eficacia y eficiencia en la prestación del servicio
- Respuesta al cliente de forma rápida, óptima y confiable
- Satisfacción al cliente en lo que requiere.

Las desventajas que se aprecian son:

- Tiempo
- Precios elevados y no competitivos
- Capacitación y personas dedicadas a esta área.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** Se utilizará el canal directo empresa - cliente, por cuanto permite una mayor interacción y seguimiento con la prestación del servicio a través de la estrategia post venta. Inicialmente se ubicará la información de la empresa y sus servicios en agencias de viajes y entes municipales (oficina de desarrollo económico y social – turismo, INDERBA, etc), luego colegios y universidades, cajas de compensación y demás empresas privadas.

## 2.8 PRECIO

**2.8.1 Análisis de precios.** Analizando los precios de los servicios ofrecidos por la competencia, se puede concluir que los precios de venta están acordes con los implementos, de menor o mayor dificultad para practicarlos dadas las condiciones existentes en el medio.

Cuadro 22. Precio del servicio prestado por las empresas dedicadas a la diversión extrema fuera de la ciudad

Servicio	Precio	Precio promedio
Puenting	15.000	17.000
Bungee (jumping)	25.000	27.000
Barranquismo	20.000	22.000
Paint Ball	10.000	15.000
Ciclomontañismo	25.000	27.000
Escalada artificial	15.000	17.000
Trekking	25.000	30.000
Rafting	25.000	28.000
Excursionismo	25.000	29.000

Fuente: Autoras

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Estas estrategias están en función de la calidad, eficiencia, garantía; además de los precios de la competencia y los gastos que genera para la empresa de diversión extrema la prestación de un excelente servicio a sus clientes.

Cuadro 23. Precio de los diferentes deportes que entraría a ofrecer la nueva empresa de diversión extrema en la ciudad

Deporte	Precio
Puenting	16.000
Bungee (jumping)	25.000
Barranquismo	14.000
Paint Ball	14.000
Ciclomontañismo	15.000
Escalada artificial	10.000
Trekking	15.000
Rafting	25.000
Excursionismo	25.000

Fuente: Autoras

## 2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

**2.9.1 Objetivos.** Diseñar un programa que permita dar a conocer los servicios ofrecidos por una empresa dedicada a la diversión extrema ubicada en la ciudad de Barrancabermeja, definiendo qué estrategias publicitarias se pueden aplicar con el fin de mantener su imagen en el entorno local, regional y nacional para incentivar el turismo en esta región.

### GRUPO OBJETIVO

Edad: 15 – 40 años

Sexo: masculino y femenino

Nivel socioeconómico: estratos 3, 4 y 5

Ubicación geográfica: inicialmente en Barrancabermeja y el Magdalena Medio, luego se expande a todo el país.

Ocupación: público en general

### OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN

- Dar a conocer la empresa pionera en servicios de práctica de deportes extremos.
- Crear y posicionar la imagen o marca.
- Mostrar y destacar los servicios de esta empresa.
- Identificar ante el público en general el valor deportivo y turístico de la empresa.

## **ANÁLISIS DOFA**

### **DEBILIDADES.**

- Poco apoyo económico del municipio para expandir estas prácticas deportivas.
- Ausencia actual de escenarios adecuados para los deportes extremos. Gran inversión para ubicarlos y crearlos.
- Poco conocimiento en el tema de deportes extremos para poder generar empleo en la creación de la empresa. Primero hay que invertir en capacitación.

### **OPORTUNIDADES.**

- Ser la primera empresa con ese objeto social.
- La demanda en la ciudad para la práctica de estos deportes.
- El plan de gobierno del actual Alcalde dirigido al turismo.

### **FORTALEZAS.**

- La generación de empleo
- Nuevas y novedosas alternativas para recrearse.
- Nuevos contactos con otras culturas de nuestro propio país y el mundo.
- La capacitación que recibirá el personal que labore en la empresa para incrementar sus conocimientos.
- La imagen que están dando los deportistas barranqueños constantes en esta práctica con su participación en competencias internacionales realizadas en nuestro país.
- Gran variedad de escenarios naturales aptos para realizar la práctica de estos deportes.

### **AMENAZAS.**

- Los cambios climáticos que afectan la seguridad de los practicantes, pues la mayoría de estos deportes se practican a campo abierto.
- Costos elevados en la adquisición de implementos deportivos que encarecen los precios para practicar dichos deportes.

## **POSICIONAMIENTO**

AVENTURA SIN LIMITE es la primera y única empresa en Barrancabermeja que ofrece servicios para practicar deportes extremos. No hay ninguna otra opción.

### **RACIONAL.**

El sentido de la campaña es netamente racional porque además de la belleza de la naturaleza que rodea los escenarios en donde se practican estos deportes, ejerce y obliga a manejar las emociones negativas que afectan el diario vivir y el éxito deportivo. Estos deportes llevan a la concentración y trabajo ciento por ciento racional dejando a un lado las emociones que nos debilitan física y psicológicamente.

## **PROMESA BASICA.**

Atención con servicios integrales y especializados en la práctica de deportes extremos con la novedad de ser pioneros y novedosos en nuestra ciudad.

## **PROMESAS SECUNDARIAS**

- Un mayor conocimiento de la belleza y exhuberancia de nuestra región.
- Nuevas alternativas para vacacionar.

## **GUIAS EJECUCIONALES.**

- Utilizar una imagen gráfica moderna y versátil que destaque la fuerza de estos deportes.
- Manejar un lenguaje sencillo y claro para que pueda ser captado por el público en general.
- Manejar medios gráficos como vallas, afiches, brochures y correo directo.

## **IMAGEN CORPORATIVA**

### **SÍMBOLO.**

El símbolo o elemento gráfico de la empresa intenta generar una rápida identificación y fácil recordación por medio de íconos que identifican la esencia de los deportes extremos. Este diseño tiene como objeto central mostrar la interacción del usuario con la naturaleza (el cielo, el color verde que identifica los colores de la naturaleza al igual que el arcoiris, elemento mágico, grande e ilimitado).

Estos íconos van enmarcados en un cuadrado, forma geométrica que significa unión (entre la naturaleza y el individuo) y estabilidad (consigo mismo y el medio ambiente) y que proyecta una sensación de seguridad y confianza.

### **TIPOGRAFÍA.**

Se escoge un tipo de letra fuerte y enérgica, al igual que la actitud y aptitud que debe poseer el deportista en esta práctica.

## **2.9.2 LOGOTIPO**

Al combinar los símbolos y las letras en un solo elemento, se forma un logotipo impactante y preciso. El arco iris que indica que no hay límites para practicar algún

deporte extremo y que la creatividad, habilidad, destreza y actitud para practicarlo se puede gozar con total libertad.

Figura 14. Logotipo



### 2.9.3 Lema.

***“UN ESPACIO PARA COMPARTIR CONTIGO MISMO Y LA NATURALEZA”.***

La diversión extrema es un espacio que el usuario tiene en sus manos para vivir nuevas experiencias con el medio que lo rodea, no solamente con las personas con quienes puede asistir a practicarlos sino además consigo mismo y la naturaleza; un momento en el que puede meditar y explorar nuevas aventuras mediante lo que siente, lo que expresa y lo que vive.

**2.9.4 Análisis de medios.** En la ciudad de Barrancabermeja se disponen de medios radiales, impresos y televisivos. Se resalta que ante la ausencia o nulos hábitos de lectura por parte de la población, priman los medios televisivos y radiales como los preferidos para obtener la información que requieren para toma de decisiones que pueden afectar ya sea de forma personal o familiar.<sup>8</sup>

**2.9.5 Selección de medios.** La empresa seleccionará como estrategias para la promoción y publicidad aquellos que tienen alto rating en el entorno, en este caso, de acuerdo a las últimas estadísticas de la fundación Magdalena Medios de Teleaudiencia, se ubica en primer lugar Enlace Televisión.

**2.9.6 Estrategias publicitarias.** Estas estrategias conducen a destacar las ventajas que el usuario puede tener al utilizar los servicios de una empresa especializada en diversión extrema:

---

<sup>8</sup> MELO, Jorge Armando. Medios masivos de comunicación. Bogotá. Editorial Norma. 1986. p. 74

La principal consiste en que el cliente pueda tener la seguridad que cada deporte extremo cuenta con los implementos y herramientas en la que se va sentir totalmente tranquilo, hecho que se considera muy importante, debido a la desconfianza que tienen los usuarios en participar en los deportes ofrecidos por una empresa nueva en este sector.

Otro segundo argumento publicitario, será la capacitación permanente de los operarios y ayudantes en la práctica correcta de los deportes extremos, asociado con un excelente servicio al cliente. Esto le garantiza que va a recibir los servicios de personas con experiencia en el área que se van a comportar a la altura del cliente.

Y una última estrategia consiste en el ahorro que va a tener el cliente, si opta como decisión tomar un paquete promocional en la que consistiría en practicar algunos deportes extremos, o si prefiere solamente un deporte que le llame más la atención.

## 2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción

### 2.9.7.1 De operación y lanzamiento.

Cuadro 24. Presupuesto de publicidad operativo y de lanzamiento.

NOMBRE DEL MEDIO	MEDIDA	FRECUENCIA COMERCIAL	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL
Enlace T.V		Dos veces al día	\$120.000	\$240.000
Correo Directo		Mensual	\$ 80.000	\$ 80.000
Cóctel de bienvenida	Global			\$380.000
Tarjetas de presentación	Global			\$300.000
Pendón	Global			\$250.000
Alquiler salón	4 horas			\$480.000
<b>TOTAL PRESUPUESTO PREOPERATIVO Y LANZAMIENTO</b>				<b>\$1.730.000</b>

Fuente: Autoras

## 2.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADOS

De acuerdo a los datos arrojados en la aplicación del formato de la encuesta, el 99.5% de la muestra no practica ningún tipo de deporte extremo teniendo en cuenta que no existe en la ciudad una empresa especializada en la oferta de diversión extrema.

El 35% de la muestra entrevistada ha practicado estos deportes en ciudades como Bucaramanga, San Gil, Bogotá, entre otros, siendo la escalada artificial, canoping,

skate, motocross, parapente, montañismo y rapel los de mayor preferencia, y únicamente el 0.5% de la población entrevistada practica deportes extremos en Barrancabermeja, siendo aprendices en otras ciudades y expertos en esta ciudad.

La frecuencia con que los pobladores han practicado los deportes extremos en promedio es de 7 a 8 meses, teniendo en cuenta las oportunidades de tipo laboral, estudiantil o de paso en visitar otras ciudades y tener el espacio para poder interactuar con ellos.

De igual manera se les indagó los precios que han cancelado y el día de la semana en la que tuvieron oportunidad de practicarlos. Han cancelado en promedio \$20.350 y el día de semana en la que han asistido, el sábado, propicio para divertirse junto a familiares y amigos.

El 70% de la muestra argumentó la inexistencia en la ciudad de empresas que ofrezcan diversión extrema, el 30% restante ha tenido la oportunidad de ser espectador en eventos que se han realizado en clubes privados de la ciudad y centros de recreación como CAFABA.

Si se llegase a crear en Barrancabermeja una empresa especializada en diversión extrema, los deportes que los encuestados les gustaría practicar serían el canoping, la escalada artificial, el jumping y el paint ball; el día de la semana que tendrían la oportunidad de practicarlos sería en promedio el domingo y en cuanto a precios estarían dispuestos a cancelar en promedio \$18.700.

Dos aspectos que sobresalen en este análisis del estudio de campo es que se mantienen informados sobre nuevas incursiones de deportes extremos a través de medios de comunicación como es la televisión, ocupando un 55% del total de la muestra, además que quisieran que la empresa ofreciera servicios adicionales tales como la caminata, paseo ecológico, camping y restaurante pues agregarían un mayor valor al paquete que ofrecería la empresa AVENTURA SIN LÍMITE, además de captar nuevos usuarios provenientes de otras ciudades del país en tiempo de vacaciones.

Se realizó una proyección de la oferta teniendo en cuenta el índice de crecimiento poblacional emitido por el DANE al igual que la oferta, para este último, se realizó un análisis del sector mediante observación directa a través de la visita a empresas ubicadas en otras ciudades en donde se analizaron sus fortalezas y debilidades dentro de aspectos tales como: organización, calidad, atención al cliente y precios.

Se resalta la importancia de cambiar el canal de comercialización existente para introducir un nuevo elemento como es el servicio post venta, el cual permitirá mantenerse en contacto con los clientes indagándoles cómo les ha parecido el servicio, si encontraron alguna no conformidad o si por el contrario les llamó la atención esta nueva estrategia para mantener el nivel de clientes ideal.

Para la promoción y publicidad de la creación de la empresa especializada en diversión extrema llamada AVENTURA SIN LÍMITE, se explicó en detalle su logo y lema, los cuales serán vitales para la incursión en el medio utilizando medios televisivos, radiales y gráficos como estrategia para alcanzar ingresos óptimos para su crecimiento, sostenimiento y permanencia en la ciudad. Para esta última estrategia se muestran las respectivas cifras para su lanzamiento y operación en el entorno.

Por las razones anteriormente mencionadas, se considera que el proyecto tiene viabilidad en el área de mercados.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

La eficacia con que las personas enfrentan los retos y oportunidades depende de su capacidad para adaptarse a los cambios constantes.

Los avances tecnológicos suceden con gran rapidez pero ninguno se logra en un vacío y sin ningún costo, prácticamente todas las empresas de bienes y servicios han ido cobrando un carácter cada vez más internacional, por lo que si uno quiere sobrevivir (mejor aún si el futuro Gestor Empresarial quiere prosperar), en el mundo de los negocios es preciso tener un conocimiento muy actualizado de un mundo tan dinámico.

En el presente tema del “Estudio Técnico” se aporta la información que será de utilidad para la valoración de los presupuestos de inversión y funcionamiento del proyecto de inversión. Con esta información se conocerá posteriormente la bondad económica y financiera del proyecto.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** En el tamaño se define la capacidad de prestación de cada uno de los servicios individual o conjuntamente en un mes, el cual debe estar condicionado al comportamiento de la demanda y su capacidad de atenderla, de acuerdo a los recursos disponibles<sup>9</sup>.

El tamaño de AVENTURA SIN LÍMITE se determinó por los resultados del estudio de campo, y se tiene como punto de partida la diferencia existente entre la proyección de la oferta y la demanda que se encuentra en el orden del 55% para la población objeto de estudio del presente proyecto.

#### 3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.

**3.1.2.1 Mercado.** Este es uno de los factores condicionantes, puesto que existe, de acuerdo a los resultados del estudio de campo, una fuerte demanda potencial que desean la existencia en la ciudad de una empresa especializada en diversión extrema. Esto permite ver, además, el auge que ha tenido en los últimos años la práctica de estos deportes y las ventajas en la salud de los deportistas al interactuar con ellas y su entorno. Por esta razón se les indagó acerca de los lugares en donde han tenido la oportunidad de practicarlos, los precios que han cancelado y la frecuencia con que han podido realizarlo.

---

<sup>9</sup> SAPAG, Reinaldo. Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos. Bogotá. Mc Graw Hill. 1985. p. 125

**3.1.2.2 Capacidad financiera.** La disponibilidad de recursos con los cuales debe comenzar a operar el proyecto, dependerá en su mayoría por los aportes de cada uno de los socios que conformarán la organización (Ver estudio administrativo y legal) más los ingresos percibidos por concepto de la prestación del servicio en los escenarios que la empresa consideran viable para tal fin.

**3.1.2.3 Disponibilidad de talento humano.** Este factor se considera fundamental para el tamaño del proyecto, a pesar que en Barrancabermeja se están capacitando los futuros guías turísticos a través del SENA, existen personas que han tenido la oportunidad de laborar con empresas a nivel nacional y participar en eventos internacionales en donde pueden aportar su conocimiento y construir una empresa más ajustada a los condicionamientos de la zona como la topografía, clima y una excelente atención al cliente.

**3.1.2.4 Aspectos institucionales.** Define las normas y reglamentaciones vigentes para la correcta operación de este tipo de empresa AVENTURA SIN LÍMITE.

**3.1.2.5 Capacidad administrativa.** Define la forma en que se deberán organizar las diferentes actividades en los lugares destinados para una mayor seguridad para los practicantes de estos deportes; esto conllevará a que la empresa logre un posicionamiento a través del tiempo y así capturar nuevos clientes a nivel regional, nacional, y en largo plazo internacional.

**3.1.2.6 Análisis de la competencia.** Dentro del desarrollo organizacional, la empresa AVENTURA SIN LÍMITE deberá estar a la vanguardia de las últimas innovaciones en la práctica de los deportes extremos, analizando su competencia, actividades que realizan de forma leal, y proyectar a futuro la posibilidad de agremiarse con otras empresas en el departamento para así ofrecer al turista, deportista o aquella persona interesada en el tema un paquete en la que se sienta totalmente satisfecho y así ganarán todos los miembros que llegasen a conformar esta alianza estratégica de mercadeo.

**3.1.2.7 Suministro de materiales para una práctica segura.** Este suministro estará sujeto a las condiciones y posibles restricciones por parte de los proveedores de materiales para la práctica de los deportes extremos. De igual forma se tendrá en cuenta los lugares donde se podrán adquirir estos elementos y la garantía por parte del fabricante para su uso.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de servicio elaboradas por ciclo de operación; puede plantearse por indicadores indirectos, como el monto de inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o la generación de ventas o de valor agregado.

**3.1.3.1 Capacidad diseñada.** Corresponde al máximo nivel posible de prestación de servicio. Es el 100% de la cobertura en el medio.

Cuadro 25. Capacidad diseñada para la prestación del servicio de diversión extrema (Número de servicios)

SERVICIOS	SERVICIO SEMANA	SERVICIO MES	SERVICIO AÑO 1	SERVICIOS AÑO 2	SERVICIO AÑO 3	SERVICIO AÑO 4	SERVICIO AÑO 5
Paint ball	119	475	5.700	6.000	6.300	6.600	6.960
Puenting	94	375	4.500	4.740	4.980	5.220	5.460
Jumping	81	325	3.900	4.080	4.260	4.500	4.740
Trekking	88	350	4.200	4.440	4.680	4.920	5.160
Rafting	63	250	3.000	3.180	3.360	3.540	3.720
Ciclomontañismo	75	300	3.600	3.780	3.960	4.140	4.320
Muro artificial	106	425	5.100	5.340	5.580	5.880	6.180
Excursionismo	81	325	3.900	4.080	4.260	4.500	4.740
Barranquismo	81	325	3.900	4.080	4.260	4.500	4.740
<b>TOTAL</b>	<b>788</b>	<b>3.150</b>	<b>37.800</b>	<b>39.720</b>	<b>41.640</b>	<b>43.800</b>	<b>46.020</b>

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** Se establecerá para la capacidad instalada el 50% de la capacidad total diseñada.

Cuadro 26. Capacidad instalada para la prestación del servicio de diversión extrema (Número de servicios)

SERVICIOS	SERVICIO SEMANA	SERVICIO MES	SERVICIO AÑO 1	SERVICIOS AÑO 2	SERVICIO AÑO 3	SERVICIO AÑO 4	SERVICIO AÑO 5
Paint ball	59	238	2.850	3.000	3.150	3.300	34.800
Puenting	47	188	2.250	2.370	2.490	2.610	27.300
Jumping	41	163	1.950	2.040	2.130	2.250	23.700
Trekking	44	175	2.100	2.220	2.340	2.460	25.800
Rafting	31	125	1.500	1.590	1.680	1.770	18.600
Ciclomontañismo	38	150	1.800	1.890	1.980	2.070	21.600
Muro artificial	53	213	2.550	2.670	2.790	2.940	30.900
Excursionismo	41	163	1.950	2.040	2.130	2.250	23.700
Barranquismo	41	163	1.950	2.040	2.130	2.250	23.700
<b>TOTAL</b>	<b>394</b>	<b>1.575</b>	<b>18.900</b>	<b>19.860</b>	<b>20.820</b>	<b>21.900</b>	<b>230.100</b>

**3.1.3.3 Capacidad utilizada.** Es la fracción de la capacidad instalada que se está empleando.

Esto significa que la empresa tendrá una capacidad utilizada del 30% de la capacidad instalada.

Cuadro 27. Capacidad utilizada para la prestación del servicio de diversión extrema (Número de servicios)

SERVICIOS	SERVICIO SEMANA	SERVICIO MES	SERVICIO AÑO 1	SERVICIOS AÑO 2	SERVICIO AÑO 3	SERVICIO AÑO 4	SERVICIO AÑO 5
Paint ball	24	95	1.140	1.200	1.260	1.320	1.392
Puenting	19	75	900	948	996	1.044	1.092
Jumping	16	65	780	816	852	900	948
Trekking	18	70	840	888	936	984	1.032
Rafting	13	50	600	636	672	708	744
Ciclomontañismo	15	60	720	756	792	828	864
Muro artificial	21	85	1.020	1.068	1.116	1.176	1.236
Excursionismo	16	65	780	816	852	900	948
Barranquismo	16	65	780	816	852	900	948
<b>TOTAL</b>	<b>158</b>	<b>630</b>	<b>7.560</b>	<b>7.944</b>	<b>8.328</b>	<b>8.760</b>	<b>9.204</b>

### 3.2 LOCALIZACIÓN

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.

El objetivo que persigue es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa posible cambiar de domicilio

**3.2.1 Macrolocalización.** La empresa tendrá un radio de acción que comprende las poblaciones ubicadas en la región del Magdalena Medio, correspondientes a los departamentos de Bolívar, Santander, y Antioquia. La empresa AVENTURA SIN LÍMITE tendrá su contexto geográfico la ciudad de Barrancabermeja.

**3.2.2 Microlocalización.** Para determinar el sitio de ubicación de la oficina en donde operará la empresa, se seguirán los criterios establecidos en el Plan de Ordenamiento Territorial y la obtención del permiso de uso de suelo otorgado por Planeación Municipal.

Para el caso de la práctica de los deportes se tendrán en cuenta tres lugares estratégicos y en las cuales se seguirá el conducto regular de Ley para el trámite de los permisos correspondientes, los cuales son: Puente Barrancabermeja-Yondó, Río Sogamoso, Vía el Llanito. Para este último se establecerá una alianza de negocio para llevar a cabo la oferta de deporte extremo como el barranquismo.

**3.2.2.1 Método de puntos.** Para seleccionar el sitio o localización de la oficina de AVENTURA SIN LÍMITE se hará un análisis de cada factor y dándole un puntaje relativo a cada uno de ellos, se integrará en un todo el valor de cada zona analizada.

**Ponderación de factores.** La ponderación de cada factor se asigna teniendo en cuenta la importancia con que influye en el proceso de valoración.

El puntaje total fue de 100 y la asignación de puntos a cada factor se hizo teniendo en cuenta la ponderación dada.

Cuadro 28. Ponderación y asignación de puntos a cada uno de los factores

Factor	Ponderación Conceptual	Asignación de puntos
Costos de arrendamiento	30%	30
Medios de transporte	20%	20
Disponibilidad de servicios públicos	25%	25
Vías de acceso	25%	25
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

Fuente: Autoras

### División y descripción de grados a los factores.

Cuadro 29. División y descripción de grados a los factores.

Grado	Descripción
1	Comprende la alternativa menos beneficiosa para AVENTURA SIN LÍMITE.
2	Lo constituye la alternativa aceptable para AVENTURA SIN LÍMITE.
3	Es la opción que mayor beneficio ofrece para el desarrollo de AVENTURA SIN LÍMITE

**Repartición de los puntos de los grados a cada factor.** Para realizar esta repartición se escogió la siguiente expresión aritmética:

$$R = \frac{P.\text{Max} - P.\text{Min}}{N - 1}$$

Donde:

**P.Max**= Puntuación máxima de cada factor.

**P.Min** = Puntuación mínima de cada factor.

**N** = Número de grados de cada factor.

**a. Costos de arrendamiento**

$$R = \frac{30 - 0}{3 - 1} = 15$$

**b. Medios de transporte**

$$R = \frac{20 - 0}{3 - 1} = 10$$

**c. Disponibilidad de servicios públicos**

$$R = \frac{25 - 0}{3 - 1} = 12.5$$

**d. Vías de acceso**

$$R = \frac{25 - 0}{3 - 1} = 12.5$$

Cuadro 30. Grados de cada factor.

<b>Factor</b>	<b>G – 1</b>	<b>G – 2</b>	<b>G – 3</b>
f-a	0	15	30
f-b	0	10	20
f-c	0	12.5	25
f-d	0	12.5	25

Fuente: Autoras

Para la microlocalización de la empresa AVENTURA SIN LÍMITE se tuvieron en cuenta diferentes zonas de la ciudad de Barrancabermeja, que se consideran aptas para el establecimiento de su oficina, bajo las condiciones planteadas y establecidas por el Plan de Ordenamiento Territorial de la ciudad:

- Calle 52 con Carrera 21 (Zona 1)
- Calle 49 Carrera 22 (Zona 2)
- Sector Palmira Calle 48 Carrera 29 (Zona 3)
- Sector Comercio Centro Comercial Puerto Real (Zona 4)

Cuadro 31. Total puntos por zonas.

ÍTEMS	Zona 1		Zona 2		Zona 3		Zona 4	
	Grado	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
Costos de arrendamiento	3	30	2	15	2	15	1	0
Medios de transporte	3	20	3	20	3	20	3	20
Disponibilidad de servicios públicos	3	25	2	12.5	2	12.5	2	12.5
Vías de acceso	3	25	3	25	3	25	3	25
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>		<b>72.5</b>		<b>72.5</b>		<b>57.5</b>

Fuente: Autoras

De las cuatro zonas analizadas obtuvo mayor puntaje la zona 1 (Calle 52 con Carrera 21, lo cual la constituye en la zona seleccionada para la ubicación de empresa AVENTURA SIN LÍMITE.

El local donde se encuentra ubicado cuenta con inmuebles aptos y disponibles para la puesta en marcha de la empresa, además de la congregación de panaderías, restaurantes y posibles competidores en la oferta de paquetes promocionales en el sector turístico.

**Justificación de la localización.** La localización de AVENTURA SIN LÍMITE está condicionada por las siguientes razones:

a. La localización en la zona central de la ciudad permitirá que más clientes ubiquen de forma rápida el local, donde además cuenta con óptimas condiciones de vías y transporte para la oferta de los diferentes deportes extremos.

b. Presencia de actividades empresariales. Existen diferentes actividades tales como floristerías, restaurantes, juegos de azar, bares, tabernas, panaderías, etc, donde los habitantes visualizan rápidamente el establecimiento de esta nueva empresa y así pueden acercarse sin ningún inconveniente en donde podrán obtener información relacionada con cada deporte, su costo, servicios adicionales, entre otros aspectos.

Finalmente, la empresa quedará ubicada en la Calle 52 No. 21-36 de la ciudad.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

**3.3.1.1 Paintball.** Paintball es el nombre que reciben pequeñas bolas de pintura, formadas por una cáscara de gelatina endurecida, y un contenido aceitoso basado en agua, almidón y colorantes alimenticios. Estos materiales son 100% biodegradables. Es un deporte que se conforma de dos equipos de 5 participantes cada uno con una duración de juego de media hora y se realizará en la Vía al Puente Barrancabermeja – Yondó.

#### ¿Qué se usa en el paintball?

Cada jugador posee:

- Marcadora (la herramienta que utilizaremos para disparar los proyectiles, las bolas de pintura)

Foto 1. Jugador de Paintball



- Máscara de paintball (obligatoria para evitar lesiones oculares y faciales)
- Demás protecciones (rodilleras, coderas, guantes...)

El Paintball consiste en que dos equipos se enfrentan para conseguir un objetivo. Por ejemplo, tomar una bandera situada en el centro del campo para devolverla a su base, eliminar a un jugador determinado del equipo contrario, mantener un territorio durante un tiempo establecido, etc.

Para eliminar al adversario se usan marcadoras, elementos parecidos a pistolas (por su función, no por intención de parecer réplicas ni semejantes) capaces de disparar bolas con pintura. Un jugador es eliminado si una de estas bolas impacta sobre su cuerpo o equipamiento y explota, dejando mancha de pintura. En ese caso, el jugador debe abandonar el terreno de juego durante un tiempo determinado o hasta la siguiente partida, según las reglas puestas en práctica.

En bosque se encuentra un ambiente muy diferente al de competición: Lo que normalmente se bautiza como "pachangas" partidas entre amigos. En este estilo de paintball se utilizan estrategias parecidas a las militares, ya que el terreno y las ventajas que éste nos pueda ofrecer son un punto decisivo para conseguir la victoria (estilo denominado "recball"). El punto culminante del paintball de bosque es el Big Game: Partidas donde juegan dos equipos de 50 personas cada uno. Algunos de estos Big Games han conseguido reunir a más de 1700 jugadores durante los 2 días que duraban los diferentes juegos.

Según Juan Carlos Aguirre, propietario de Paintball Authority, "este es un deporte que estimula la mente, el cuerpo y la comunicación estratégica, no por nada es considerado el tercer deporte más practicado en Estados Unidos", asegura<sup>10</sup>.

Foto 2. Dos jugadores de Paint ball



Foto 3. Equipo de paintball



El equipo necesario para practicar el paintball es:

**Marcadoras:** Son pistolas que funcionan con válvulas de Presión y mangueras que hacen que las cápsulas de pintura salgan disparadas.

**Cápsulas de pintura o paintball:** En este caso son las municiones o balas que disparan las marcadoras, las cuales están hechas de queratina y pintura (no es toxica, es biodegradable y se quita con agua) por dentro, que cuando se disparan y se impactan con el contrincante explotan.

**Refacciones de marcadoras.**

---

<sup>10</sup> Disponible en Internet: <[www.paintballscape.com](http://www.paintballscape.com)>

Foto 4. Equipo utilizado en Paintball



Foto 5. Simulación del Juego



Fuente: [www.zonaextrema.com.mx](http://www.zonaextrema.com.mx)

**Arnés y tubo:** Se utilizan para almacenar y sujetar las balas.

**Caretas, casco, micas chaleco y guantes (opcionales):** Se usan para protección y seguridad del jugador.

Es importante además llevar:

Zapato cómodo como tenis que permita correr libremente.

Ropa que ya se use muy poco.

La práctica de este deporte se hace en espacios amplios y naturales, tales como: bosques, campos, montañas, etc.

Cualquier persona puede realizarlo, mujeres y hombres, grandes o pequeños; se recomienda para los jugadores pequeños una edad mínima de 9 años.

Como todos los deportes y sobre todo extremos, el conocimiento y el cumplimiento de las reglas es imprescindible para la seguridad y el disfrute del jugador y aunque en el paintball los accidentes no son muy comunes, es importante atender las indicaciones de los árbitros e instructores; algunas de ellas como:

1. No se deben quitar caretas ni chalecos, durante el juego ni mientras se esté en el campo.
2. Eliminar el máximo de jugadores del equipo contrario.
3. Si te disparan de la cintura para arriba, estás fuera del juego.
4. Si se te agotan las balas en el campo de juego, estás acabado.
5. Si te disparan a la careta, estás derrotado.
6. Si te disparan en los brazos, aún sigues vivo, corre, escóndete y posíciónate en un mejor lugar.

## **Seguridad en el Paintball**

El Paintball está considerado como uno de los deportes de riesgo con menor tasa de accidentes. De hecho es completamente seguro siempre que se respeten las dos normas básicas de seguridad: Llevar siempre la máscara puesta y colocar el chupete de seguridad en la marcadora al abandonar el terreno de juego. Además toda la actividad está monitorizada por nuestros compañeros árbitros y guías del juego.

## **Ventajas que ofrece el Paintball y Ecología**

El Paintball potencia muchos factores entre sus jugadores: Desestrés y descarga de adrenalina, potenciación del trabajo en equipo, estrecha vínculos entre sus participantes, potencia el trabajo bajo presión, desarrolla la multitarea y es en suma tremendamente divertido. Además es 100 % ecológico ya que las bolas no contaminan y son totalmente biodegradables.

**3.3.1.2 Puenting.** El puenting proporciona una sensación única, la de lanzarse al vacío sin que nada, tan solo una cuerda, nos sujete al mundo. Se trata sin duda de una actividad que nos acerca como ninguna otra a un aparente peligro, que sin embargo no es tal, pues, a pesar de lo que pueda parecer, es extraordinariamente segura. Está conformado por un grupo de 10 personas con una duración de media jornada con un salto de 10 mt provocando una velocidad de 5 mt y se realizará en el Puente Barrancabermeja – Yondó.

El puenting permite vivir las máximas emociones dentro del ambiente urbano. El puenting solo requiere un momento de decisión, el anterior al salto, lo demás es pura adrenalina. No precisaremos de una buena forma física, tan solo no padecer ciertos problemas de salud que puedan verse afectados por la tensión del salto.

Foto 6. Práctica de Puenting



## **Equipo necesario**

El Equipo necesario para la práctica del Puenting se compone de los siguientes elementos:

- Dos cuerdas dinámicas de escalada, de 10,5 mm a 12 mm de diámetro y con una resistencia aproximada de 2500 kg. La longitud se establecerá en función del lugar donde se vaya a realizar el salto.
- Dos "Ochos" descensores, cada uno con su mosquetón de seguridad.
- Arnés.
- Un rollo de cordino, que deberá ser algo más largo que la altura total del puente, con un mosquetón para recuperar los cabos de cuerda.
- En cuanto a la ropa, bastará con que sea cómoda, una camiseta y un pantalón, el cual es recomendable que no sea muy corto, para que el arnés resulte más comfortable.
- Cadenas de acero (4 ó 5), que sean del mayor grosor posible y que dispongan de sus correspondientes grilletas para cerrarlas.
- Guantes, para evitar rozamientos y fricciones con las cuerdas.

#### **En el salto:**

Saltar estando sentado o en cuclillas encima del borde del puente.

Tomar impulso hacia delante al iniciar el salto.

Estar perfectamente seguros, no vacilar antes de realizar el salto.

#### **El Material:**

- Revisar concienzudamente cada elemento del material antes de realizar el salto.
- Hacerlo también durante los saltos, teniendo en cuenta que una mala utilización de las cuerdas podría provocar un excesivo desgaste de las mismas.
- Comprobar que la altura de la cuerda así como la sujeción son las correctas tirando cualquier elemento.

**3.3.1.3 Jumping (bungee).** El Bungee se trata igualmente de un salto al vacío, que se puede realizar desde un puente, una grúa, o incluso un globo o un helicóptero. En primer lugar nuestra unión con el puente se efectuará mediante una goma elástica en lugar de una cuerda y el anclaje estará en el mismo lado del puente, o de la estructura, en la que nos encontremos. Por lo tanto obtendremos una caída, totalmente vertical, que será amortiguada por la goma poco a poco. El movimiento, al contrario del puenting, que continua con un balanceo, seguirá como un rebote decreciente por efecto de la goma. Está conformado por un grupo de 10 personas con una duración de media jornada con un salto de 10 mt provocando una velocidad de 5 mt y se realizará en el Puente Barrancabermeja – Yondó.

Foto 7. Lanzamiento de jumping (bungee)



Foto 8. Salto en Bungee



Fuente: <http://www.costoricamap.com/esp/avjbungee.html>

El equipo necesario para la práctica de estos deportes es el mismo que se emplea en escalada, con la diferencia del bungee, que además incluye la goma elástica y unas sujeciones para los pies. Este material se encuentra en tiendas especializadas y solo debe adquirirse en estos lugares, ya que garantizan que el material cumple las normas de seguridad pertinentes. El material consta de: El arnés, Cuerdas, Cordinos, Mosquetones, Ocho<sup>11</sup>.

### **Equipo y medidas de seguridad**

El equipo que se necesita para realizar el salto es: un arnés especial, un bumper acolchado para impedir entrelanzamientos y un conjunto de fijaciones para que la caída sea controlada y el frenado progresivo. La cuerda elástica que se usa, resiste hasta una tonelada de peso y está formada por bastantes tiritas entrelazadas de látex natural y otros materiales que la hacen muy segura, incluso al roce y acrobacias en las caídas.

Las practica del salto en bungge, se ha modificado tanto que ya no sólo basta con lanzarse, sino además elegir con especial cuidado, los lugares en donde se pueda establecer una íntima relación con la naturaleza; por otro lado las medidas de seguridad que se utilizan son tan rigurosas que aunque sigue siendo un deporte ahora es menos peligroso.

Foto 9. Equipos de seguridad



<sup>11</sup> Disponible en Internet: <<http://www.fmm.es/fmm.htm> >

**3.3.1.4 Barranquismo o Descenso de Cañones.** Esta práctica se inscribe dentro de la espeleología, si bien, su realización precisa el desarrollo de todo tipo de técnicas: desde la escalada al buceo, pasando por la natación. Está conformado por un grupo de 10 personas con una duración de cuatro a seis horas y se realizará en la vía al corregimiento del Llanito.

El canyoning consiste en descender este tipo de barrancos, creados por la erosión y deslizarse asimismo por las lagunas y agrestes parajes circundantes.

### **Equipamiento para el Barranquismo o Descenso de Cañones**

Durante un descenso se recurre al empleo de una serie de materiales que nos ayudarán en la progresión, al paso que nos protegerán de un medio tan agresivo, como suele ser donde se desarrolla nuestra disciplina deportiva.

Foto 10. Barranquismo



Estas ciertas garantías de seguridad y confort, están ligadas en primera instancia al uso correcto del material, pero también a un profundo conocimiento de sus características y limitaciones.

Todo ello nos llevará a elegir el material adecuado y necesario a las necesidades del cauce que vamos a descender, según sean los condicionantes que en él concurren. Es decir, debemos elegir el material idóneo, que se ajuste a nuestras necesidades físicas y técnicas del descenso, llevando justamente el necesario, no olvidando ninguno que pueda suponernos un riesgo, un bloqueo o limitar nuestra autonomía y de paso, evitar cargar con un peso innecesario.

### **Traje de Neopren:**

Las características principales:

- Aislamiento térmico.
- Flotabilidad.

Compuesto de:

- Chaqueta de manga larga y dotada de capucha. Un grosor de 5 mm. y biforrada. Si la elegimos con cremallera, nos dará más versatilidad en su uso.
- Peto de pernera larga. Biforrado. Grosor de 5 mm. Cuando más alto sea en pecho, axilas y espalda, mejor.
- Escarpines biforrados y con un grosor de 3 mm.

#### **Calzado:**

Las características más importantes:

- Suela adherente
- Sujeción del tobillo
- Flexibilidad

**Casco:** De escalada y homologado por la UIAA/CE. Para protegernos de golpes y del impacto de la caída de piedras. Así como la repercusión de estos, sobre las cervicales.

**Guantes:** Para protegernos del frío, quemaduras del descensor o la cuerda al rapelar, así como para evitar pequeños cortes y erosiones.

#### **Arnés:**

Características que debe poseer:

- Punto de anclaje alto, para que no nos desequilibre el peso de la mochila o el chorro de una cascada.
- Resistencia al uso y confeccionado con materiales poco absorbentes.
- Cómodo al andar.
- Con anillas portamaterial.

En caso de que el arnés tenga dos puntos de anclaje, deberemos unirlos con un maillón semicircular de 10 mm. Recordar que los arneses de barrancos y espeleología, no están diseñados para afrontar una escalada.

**Descensor:** Tipo Ocho, modelo clásico. Algunos se fabrican modificados (forma rectangular, cuernos...) con el fin de reducir el riesgo de la presilla de alondra. Independientemente de esto, siempre lo elegiremos con el diámetro interior del orificio pequeño amplio.

#### **Cabos de Anclaje**

- Uno corto y otro largo, el cual debe permitirnos tener siempre el mosquetón a nuestro alcance.

Los cabos de anclaje, irán dotados de mosquetones asimétricos de cierre recto. La elección de que lleven seguro o no es algo personal. En este caso una opción como otra, tiene sus ventajas e inconvenientes.

### **Mosquetones**

Se utiliza siempre, mosquetones homologados y con una alta resistencia de carga. Para un equipo básico, necesitaremos un mínimo de tres unidades:

- Uno de gran capacidad y con seguro (tipo HMS), para la unión del descensor al arnés.
- Otro asimétrico y sin seguro, para el sistema de frenado suplementario.
- Un último con seguro, para usos varios.

Hay que tener en cuenta que los mosquetones de seguro automático, son más difíciles de maniobrar con guantes, manos frías, mojadas etc. Los de seguro de rosca, deberemos de tener la precaución de no apretarlos demasiado. Esto sobre todo, si se hayan bajo carga.

Recordar que su utilización correcta, es en su sentido longitudinal.

### **Mochila:**

Características que debe poseer:

- Agujereada de manera que evacue eficazmente el agua.
- Sencilla, sin muchas cintas que puedan trabarla.
- Confeccionada con materiales poco absorbentes.
- Resistente a rozos y desgarrones.
- De respaldo cómodo.
- De volumen ajustado, para no desequilibrarnos.

**3.3.1.5 Trekking.** Caminar o realizar el trekking es sumamente importante para llevar una vida totalmente plena y de una mejor calidad de vida este ejercicio se realiza en cualquier terreno y no tiene restricciones de edad, sexo o condición física. Está conformado por un grupo de 10 personas con una duración de cuatro horas y se realizará en la vía del Puente Barrancabermeja – Yondó.

Los grados de dificultad que existen en el trekking como en cualquier deporte van variando de dificultad a medida que se va teniendo experiencia, estos grados van desde un nivel leve hasta difícil pasando por media y moderada.

Si bien el trekking es un deporte sumamente suave por denominarlo de alguna manera también existe el trekking en ascensión, que requiere de un entrenamiento físico previo y de conocer ciertas reglas básicas de seguridad.

## Ropa Trekking

Son pocas los accesorios que se necesitan para realizar este deporte solo con unas zapatillas deportivas cómodas para realizar trekking y otro de las cosas que se debe tener en cuenta es un bastón, ya que éste soporta el 8% del peso corporal.

El equipamiento para realizar una expedición de trekking, cada persona debe de contar con un sobre peso de un 20%. Por lo tanto, para evitar dolores de espalda y cintura, se aconseja llevar lo justo y necesario.

Foto 11. Trekking



**3.3.1.6 Rafting.** Si hablamos de un deporte extremo y de equipo hablamos del rafting se basa en tomar bajadas rápidas de agua con una balsa y por medio del pedo de los tripulantes mantener el equilibrio.

Estará conformado de la siguiente manera: individual, o en grupos de 4 o 6 personas esto siempre que la balsa lo permita claro está. Tiene una duración de todo el día y se realizará en el Río Sogamoso.

Para los equipos que quieran comenzar en este deporte unos consejos: primero que las personas más novatas deben estar en el centro de la balsa y sobre los laterales de la misma las personas con mas experiencia ya que son los que deben remar y mantener la velocidad del rafting

Algunas de los instrumentos o accesorios para el rafting son: los remos, el casco, el chaleco salvavidas, y la chaqueta seca e incluso traje húmedo de neopreno que aísla del frío forman parte del kit..

## El descenso de ríos o rafting

El rafting un deporte extremo donde se conjugan la destreza y el espíritu de aventura.

El descenso de ríos es una actividad deportiva y recreativa que consiste en recorrer el cauce de los ríos en dirección de la corriente (río abajo) y que por lo general se hace sobre algún tipo de embarcación.

Foto 12. Rafting



Las embarcaciones que más se utilizan son la balsa, la canoa o el kayak, que puede ser rígido o inflable.

### **Tipos de ríos**

Generalmente los ríos que se navegan y que también se les llama ríos de "aguas blancas" o "rápidos" tienen algún grado de turbulencia y de dificultad, en base a esto se dividen en:

Ríos de aguas planas. Se refiere a donde el río tiene una superficie prácticamente plana, sus remolinos, huecos y olas no son peligrosos.

Foto 13. Práctica en ríos rápidos



Foto 14. Práctica en ríos de aguas planas



Ríos Rápidos. Un río rápido no tiene una misma clase en toda su extensión, en varios tramos puede tener distintos grados de dificultad para navegarlo.

### **El equipo que se necesita**

Para practicar el rafting o descenso de ríos, es necesario contar con el equipo adecuado y el conocimiento de las técnicas básicas de remado y de rescate, aún cuando se cuente con un guía experto o con alguien que no tiene tanta experiencia.

Por lo tanto el equipo que se necesita para navegar un río es:

- Embarcación y remos especializados para descenso de ríos.
- Un guía al que también se le llama timonel, que tenga experiencia y conocimientos de los rápidos y sus clases.
- El timonel debe llevar un silbato.
- El equipo que cada persona de la embarcación debe llevar es: Chaleco, casco, ropa, calzado adecuados y en casos necesarios un traje de neopreno. En cuanto a equipo adicional para seguridad y rescate, cada miembro debe contar con: cuchillo para río, cinta extensible o cola de vaca y arnés.
- En conjunto deben llevar un equipo adicional que consta de: cuerdas de rescate, bolsas secas, alimentos y bebidas, bomba de aire, anillas y botiquín.

### **La técnica**

Toda persona que realiza esta actividad debe conocer como mínimo las siguientes técnicas:

- Instrucciones básicas de remado y su ejecución: "adelante", "atrás", "derecha", "izquierda" y "alto".
- Debe usar correctamente el equipo básico personal: casco, chaleco y remo.
- Debe saber que hacer en caso de caer al agua o cómo auxiliar a un compañero que ha caído para que se incorpore a la embarcación.

Por su parte el guía de una embarcación para descenso de ríos debe dominar los siguientes aspectos técnicos:

- Conocer muy bien todo el manejo del equipo de descenso de ríos.
- Saber "leer el río", es decir interpretar adecuadamente sus turbulencias: olas, hoyos, remolinos, etc., para así poder dirigir la embarcación por los lugares adecuados.
- Conocer las señales básicas de comunicación.
- Saber las técnicas de rescate, tanto de personas como de embarcaciones.
- Debe saber moverse dentro del rápido en caso de caer y autoreincorporarse a la embarcación.

Existen también algunos señalamientos visuales que son imprescindibles para mantener la comunicación y seguridad entre las embarcaciones a la hora de navegar en los rápidos:

Foto 15. Equipo utilizado



- Hombre al agua.
- Alto.
- Adelante.
- Reunión. Se utiliza para dos o más embarcaciones.
- Peligro, se requiere orillarse o extremar precauciones.
- Otra medida de seguridad, es no navegar solo, lo recomendable es descender un río en grupos de dos o más embarcaciones.

### 3.3.1.7 Ciclomontañismo.

Foto 16. Ciclomontañismo



El ciclismo de montaña es uno más de los muy diversos deportes extremos que con el paso del tiempo va teniendo más seguidores y con el que conjuntamente se puede practicar el ecoturismo, turismo rural y el de aventura. Inicialmente estará conformado por un grupo de 10 personas cada uno con su respectiva bicicleta y la actividad tendrá una duración de tres horas y se realizará en la vía al Corregimiento del Llanito.

En esta actividad una persona montada en una bicicleta puede recorrer grandes distancias en terrenos muy difíciles y peligrosos a velocidades inimaginables.

El practicarla proporciona grandes beneficios físicos y mentales, ya que se requiere hacer ejercicio para fortalecer el cuerpo, concentración y control mental para actuar adecuadamente en las situaciones críticas, además de que puede ser desestresante, porque se viven experiencias totalmente nuevas y diferentes.

## Técnica y equipo

Foto 17. Técnica de ciclomontañismo.



Esta disciplina se divide en dos categorías: La cross country y la down hill.

**La categoría cross country:** Se refiere a completar un recorrido compuesto de subidas y bajadas muy prolongadas en cualquier tipo de terreno, por lo que es necesario que la persona cuente con una magnífica condición física.

Para hacer este tipo de recorrido las bicicletas a utilizar son las más comunes; que tengan sistema de cambios, frenos, suspensión delantera y cuadro ligero, todos estos componentes deben ser de buena calidad, tanto para el fácil manejo del vehículo como para garantizar en parte la seguridad del conductor.

**La categoría down hill:** Consiste en bajar de una montaña en bicicleta lo más rápido posible, por lo que es más riesgosa y da lugar a aparatosas caídas. Las velocidades alcanzadas van hasta de 60km/h esquivando todo lo que se presente al paso como rocas, riaces, troncos, lugares pedregosos, etc.

Quienes practican esta excitante actividad tienen que tener la capacidad de evadir los obstáculos que se presenten, tener el control de la bicicleta y no perder el equilibrio, controlar los nervios, estar bien preparado para cuando se tengan que hacer saltos y tener la posición correcta para las bajadas muy prolongadas.

Para iniciarse en esta actividad lo recomendable primero es practicar en las pistas de ciclismo, así se aprenderá a evitar todos los obstáculos más difíciles, después poco a poco aumentar la velocidad hasta sentirse seguro de realizar las maniobras necesarias, es muy importante también atender el manejo técnico y perfeccionarlo.

El equipo necesario para el ciclismo de montaña es:

- Rodilleras.
- Espinilleras.
- Coderas.
- Esqueleto.
- Traje de motocross.
- Pantalón y jersey.
- Guantes.
- Casco.
- Goggles.

Foto 18. Equipo para ciclomontañismo



Es importante mencionar que en esta actividad como en cualquier otra que se practique, capacitarse, contar con el equipo adecuado y elegir cuidadosamente los lugares para practicarla es imprescindible; pero también es muy importante hacer caso a los consejos de los que tienen experiencia, así se logra un mejor desarrollo y mayor seguridad.

**3.3.1.8 Escalada Muro Artificial.** Consiste en ascender una pared con el uso de cuerdas y otro tipo de material. En la escalada, al ir ascendiendo, se van colocando los seguros con estribos, clavijas, empotradores, expansivos, espit, al objeto de asegurarse en caso de caída. Una vez que ha llegado el primero a la reunión, se autoasegura para que los demás comiencen a la ascensión. Está conformado por un grupo de 25 personas con una duración de 6 minutos por participante y se realizará en el Parque Camilo Torres.

**Riesgos:** Fatiga, avalanchas de piedras, insolaciones, congelaciones, caídas.

Este deporte extremo consiste en descender paredes naturales o artificiales muy altas, con pendientes muy prolongadas; valiéndose para ello solamente de la fuerza física y de un equipo especial.

Foto 19. Escalada en roca.

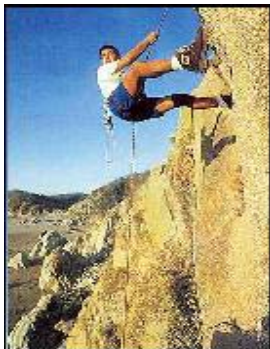


Foto 20. Escalada en muro



Existen varios tipos de escalada que se derivan del lugar y del equipo. Por ejemplo por el lugar esta la escalada en roca, que a su vez puede ser ascendida por el interior cuando tiene grietas, el exterior o ambas.

Cabe destacar que de acuerdo al medio a escalar se define el tipo de equipo y técnica.

Este deporte extremo puede ser practicado por cualquier persona a menos que le tema a las alturas.

Por otro lado el practicar el rapel o escalada trae grandes beneficios para la salud tanto física como mental, ya que por un lado se requiere de suficiente preparación física para facilitar los ascensos; mentalmente porque se tiene que estar bien concentrados y relajados para poder llegar a la cima y poder disfrutar de los bellos paisajes que se observan desde las alturas.

### **Tipos de escalada**

Dentro de la escalada en roca que es una de las más conocidas y practicadas en nuestro país, se encuentran varios tipos como:

**Escalada tradicional:** Esta disciplina consiste en ascender de manera tradicional, es decir se ponen primero los seguros o fisureros de los cuales la persona se va a afianzar para subir, enseguida quita los seguros los vuelve a colocar más arriba y vuelve a ascender; esta práctica se hace sin haber hecho algún estudio previo del lugar.

**Escalada artificial:** En esta modalidad se usan todo tipo de material como fisureros y pitones para ayudar a subir y no tan solo como protección.

### Equipo Utilizado:

Foto 21. Escalada tradicional.



Foto 22. Equipo usado para escalada



El equipo que se utiliza para escalar es: arnés, cintas express, mosquetón de seguridad, cuerda de escalada, zapatos especiales, etc. Este equipo está diseñado principalmente para la protección del deportista.

- **Cuerdas.** Las modernas se fabrican en nylon y con una gran gama de tonalidades, además de los clásicos rojo y blanco del alpinismo. Una cuerda de calidad debe de contar con la homologación con las normas UIAA, ser flexible, con poco retorcimiento, con revestimiento resistente a la abrasión y con comportamiento dinámico a la rotura, pero con escaso alargamiento, pro debajo de los 80 kgr. Existe una gran variedad de diámetros. Para la escalada deportiva, deben de tener entre 11 y 10 mm. y con un largo de 50 a 60 metros.
- **Arnés.** Se ha de elegir uno cómodo, que permita libertad de movimientos al tronco y extremidades superiores. Es recomendable que la marca sea conocida y fiable, con cinturón ancho y acolchado (90 mm.), de amplias anillas y bien distribuidas por el cinturón y con cierre de seguridad.
- **Mosquetones y cintas.** El mosquetón ha de estar garantizado por la UIAA, lo que ha de estar grabado en el mismo, haciendo mención a la resistencia a la rotura (que debe de ser inferior a 2000 kgr.) y la palabra "tested". Ha de ser suave de apertura y preciso en el cierre, sin mecanismo de apertura en el que pueda quedar la cuerda atrapada, con curva de atornillado en la palanca de apertura para favorecer la inserción de la cuerda. Una buena cinta express tiene presillas pequeñas, en las que el mosquetón presenta muy poco juego.
- **Zapatilla.** Un modelo polivalente, cómoda y flexible, es el ideal. Es preferible optar por una marca fiable. Debe de quedar bien ajustada, bien adherida al pie

para proporcionar mayor sensibilidad, recomendándose número y medio por debajo de lo normal.

- **Casco.** De nylon ligero o policarbonato con la parte interior acolchada, de formas sencillas y colores poco vistosos (blanco y rojo).
- **Descensores y frenos.**

**3.3.1.9 Excursionismo.** Es una actividad considerada dentro de los deportes extremos por tener varias disciplinas en donde el peligro esta presente. Consiste en realizar caminatas por determinados medios naturales, en un tiempo límite y siguiendo ciertas reglas y técnicas. Se puede practicar por grandes y chicos, individual o en grupos. Está conformado por un grupo de 30 personas con una duración de dos días y se realizará en la vía del Puente Sogamoso.

Foto 23. Excursionismo



Así como en toda actividad deportiva que se realice debe haber ciertas reglas, el excursionismo no es la excepción, por lo que se debe tomar muy en cuenta lo siguiente:

- Toda excursión debe ser planeada para minimizar problemas o accidentes.
- Se debe considerar la cantidad de personas que asistirán y su condición física.
- Conocer el clima del lugar a visitar.
- Contar con el equipo necesario tanto personal como colectivo.
- Llevar un guía para que oriente y organice.
- Fomentar y respetar la seguridad tanto personal como de equipo.
- Se debe respetar todo el medio ambiente en donde se transite o acampe.
- Si es un medio rural donde se va a realizar el excursionismo, no destruir sembradíos o alguna otra construcción humana.
- Si se requiere de algún vehículo para llegar al lugar, dejarlo lo más retirado posible y en donde no dañe al ecosistema.

## Equipo

El excursionismo a pie es uno de los más comunes dentro de la variada gama de modalidades que tiene este deporte, por lo que es muy importante elegir objetos útiles, portátiles y de menor peso; además es necesario contar con:

Foto 24. Equipo usado en excursionismo.



- Calzado: botas cortas, cómodas y con suela antiderrapante.
- Ropa adecuada al clima y al lugar que se visitará.
- Un sombrero o gorra para el sol o lluvia.
- Si es necesario, ropa adicional como chamarras, poncho o manga (para lluvias), etc.
- Mochila impermeable con correas para sujetarse a la espalda, con ajuste a la cintura y pecho; el tamaño de acuerdo a la duración de la excursión y al equipo que se llevará.
- Anfora o cantimplora.
- Comida.
- Navaja multiusos.
- Lámpara, baterías y foco de repuesto.
- Botiquín de primeros auxilios.
- Mapa.
- Brújula.
- Números telefónicos de emergencia del lugar a visitar.

En excursiones de más de un día en que se requiere acampar, debe considerarse además de alimentos extras y una lámpara:

- Tienda de campaña.
- Saco o bolsa de dormir.
- Plancha aislante o bajo alfombra. Es una plancha flexible de material aislante que se utiliza para evitar la rugosidad, la temperatura, humedad o incluso suciedad que pueda tener el suelo donde se descansa.

## Beneficios de practicar el excursionismo

Practicar el excursionismo trae grandes beneficios para la salud mental, física y social del ser humano:

Foto 25. Beneficios.



- Invita al reto y al esfuerzo para lograrlo.
- Incita a conocer y respetar a la naturaleza.
- Permite la sana convivencia entre seres humanos.
- Promueve el compañerismo.
- Conlleva a un excelente ejercicio cardiovascular.
- Se realiza alejado de todo tipo de contaminación urbana.
- Permite conocer mejor las regiones, las poblaciones y los sitios naturales así como su flora y fauna.

Foto 26. Otras actividades del excursionismo.



Dentro del excursionismo además de caminar y conocer otros lugares, también se pueden realizar otras actividades, algunas de ellas son:

- Montañismo: Consiste en ascender montañas hasta llegar a la cumbre.
- Media montaña: Son excursiones a pie que se realizan a cerros, montes, sierras, etc., que no poseen la altitud y condiciones climatológicas de las altas montañas.

- Escalada.
- Espeleo: Son recorridos en cavernas sin fines científicos.
- Ciclismo de montaña.
- Barranquismo o descenso de barrancos: Consiste en descender al fondo de barrancos y realizar recorridos a través de ellos.
- Kayak.
- Buceo deportivo.
- Carrera: Son recorridos que se realizan corriendo por rutas naturales apropiadas.
- Campestre. Son recorridos empleando los caminos realizados por los agricultores para llegar a sus campos de cultivo.
- Campismo o campamento. Se refiere a pasar la noche en el medio natural.
- Recorridos por la ciudad o zonas arqueológicas con fines turísticos o culturales.
- Paracaidismo.
- Vuelo con alas delta o parapente.

### 3.3.1 Ficha técnica del servicio

Cuadro 32. Ficha técnica del servicio

<b>Servicio Principal</b>	Oferta a la población de Barrancabermeja y zonas aledañas de deportes extremos tales como Paintball, Puenting, Jumping (Bungee), Barranquismo, Trekking, Rafting, Ciclomontañismo, Muro Artificial, y Excursionismo.
<b>Diseño</b>	Se refiere básicamente a las tareas asignadas a cada uno de los deportes involucrados con sus respectivas funciones operacionales.
<b>Especificaciones técnicas</b>	Se establecen de acuerdo a las condiciones del lugar, y los implementos a utilizarse para una práctica segura.
<b>Vida útil</b>	De acuerdo al uso del servicio prestado.

Fuente: Autoras

### 3.3.2 Descripción técnica del proceso de la oferta de los deportes extremos.

El sistema de producción de servicios de una empresa en la que se produce y distribuye servicios en las condiciones requeridas se deberán en cuenta los siguientes aspectos: cómo se van a prestar los servicios, cómo se van a producir esos servicios y en dónde se van a prestar.

**3.3.2.1 Proceso de solicitud del servicio.** La secretaria recibe al cliente, ya sea personal o vía telefónica, el cual le informa el portafolio de servicios, los precios, horarios y la calidad del personal disponible para cada uno de los deportes a prestar. Se pretende que una vez el cliente reciba la información, se encuentre plenamente convencido de elegir, ya sea un deporte o un paquete promocional; posteriormente deberá suministrar sus datos personales sus datos tales como: nombres completos del cliente, teléfono, dirección de residencia o empresa, con el fin de tener una base de datos y llevar un seguimiento post-venta. Con esta información la secretaria procede a comunicarle al gerente la cantidad de usuarios para los deportes a practicar y en sus manos está la responsabilidad de organizar los eventos.

**3.3.2.2 Proceso de prestación del servicio.** En el diagrama de proceso se encuentra paso a paso las labores a llevar a cabo.

- La secretaria ubicará a los operarios de cada deporte y les comunicará la hora en que se deberán encontrar en la oficina para recoger los implementos y/o materiales de cada deporte. Para ello la secretaria mantendrá un directorio telefónico actualizado de cada uno de los integrantes que conforma la empresa.
- Una vez destinada las labores a cada operario, se procederá a entregarles los implementos con la responsabilidad de devolverlos una vez haya finalizado la práctica de los deportes.
- La empresa contratará externamente un vehículo para el transporte de los operarios y de los practicantes.
- El cliente no puede solicitar al operario pagos a crédito sin un convenio previo entre el cliente y la empresa, por efectos de respaldo para el operario del servicio. Por ello el cliente cancelará a la secretaria el respectivo precio por cada deporte practicado o paquete elegido.
- El operario debe realizar la labor contratada de forma eficiente, con disposición amable, agradable y en su totalidad.
- Finalmente el operario al finalizar la jornada de labores debe acercarse a la secretaría de AVENTURA SIN LÍMITE para el pago respectivo de sus honorarios.








### 3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento

#### 3.3.3.1 Proceso de solicitud del servicio

Mediante los diagramas de flujo podremos comprender rápidamente el proceso en su totalidad, facilitando así su análisis para modificarlo y mejorarlo.

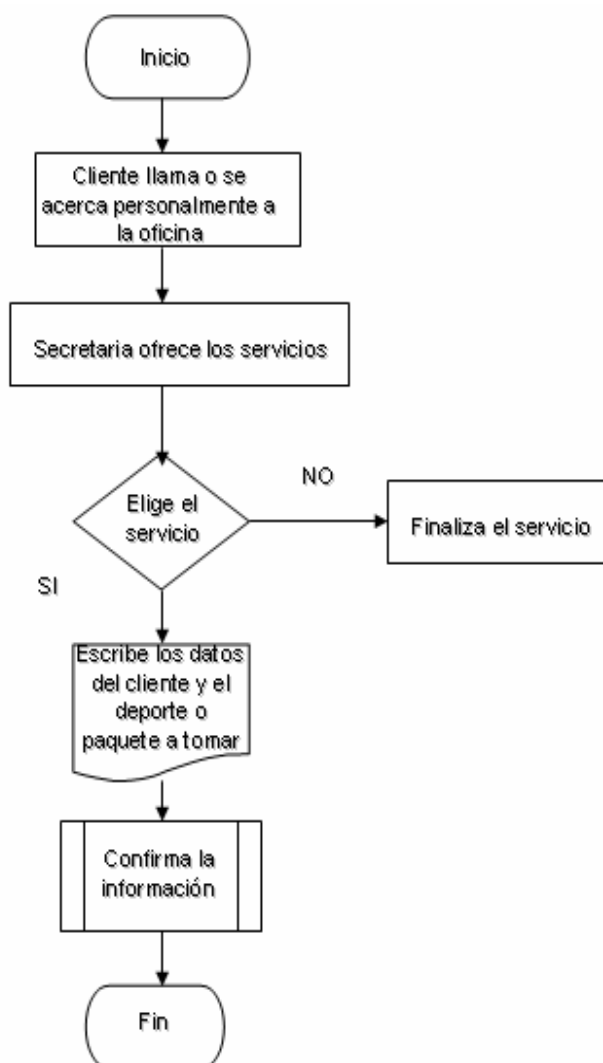
Un diagrama de flujo es una representación gráfica de los pasos que seguimos para realizar un proceso; partiendo de una entrada, y después de realizar una serie de acciones, llegamos a una salida.

Cada paso se apoya en el anterior y sirve de sustento al siguiente

Símbolo	Significado
	<b>Comienzo o final de proceso:</b> en su interior situamos materiales, información o acciones para comenzar el proceso o para mostrar el resultado en el final del mismo.
	<b>Conexión con otros procesos:</b> Nombramos un proceso independiente que en algún momento aparece relacionado con el proceso principal.
	<b>Actividad:</b> Tarea o actividad llevada a cabo durante el proceso. Puede tener muchas entradas, pero solo una salida
	<b>Información de apoyo:</b> Situamos en su interior la información necesaria para alimentar una actividad ( datos para realizarla )
	<b>Decisión/ Bifurcación:</b> Indicamos puntos en que se toman decisiones: sí o no, abierto o cerrado...
	<b>Conexiones de pasos o flechas:</b> Muestran dirección y sentido del flujo del proceso, conectando los símbolos.
	<b>Documento:</b> Se utiliza este símbolo para hacer referencia a la generación o consulta de un documento específico en un punto del proceso.

El procedimiento que efectúa el cliente que desea practicar los Deportes Extremos llama o se acerca personalmente a la oficina para poder obtener información, en donde la Secretaria explica y ofrece los servicios de la empresa, si después el cliente decide no obtener el servicio se finaliza dicho proceso, pero si su respuesta es positiva se sigue con el siguiente paso de tomar los datos del cliente y el deporte a practicar o paquete que desee adquirir.

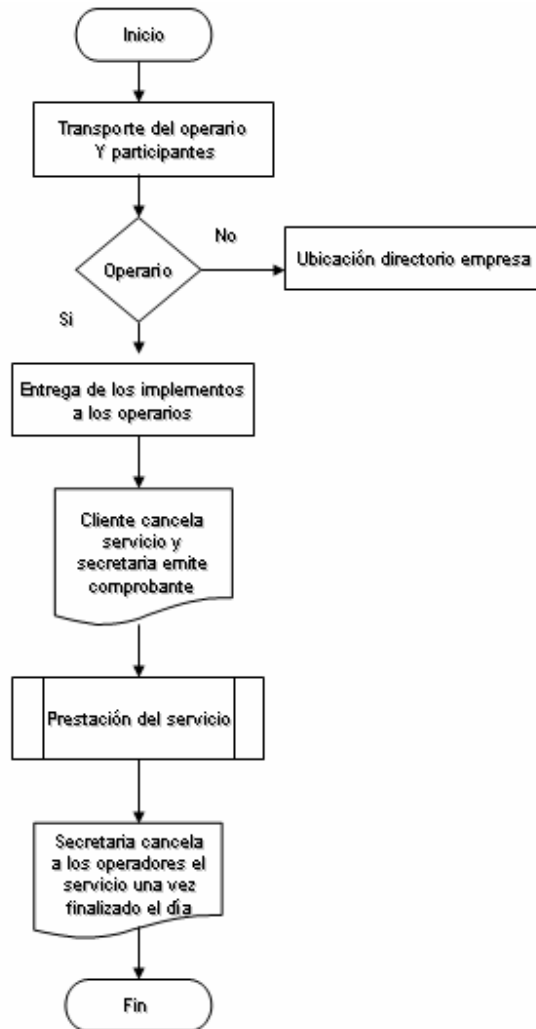
**Figura 15. Proceso de solicitud del servicio**



### **3.3.3.2 Proceso de prestación del servicio.**

Este proceso se realiza antes de empezar la práctica de cualquier deporte con el transporte del operario y participantes a la zona donde se vaya a realizar la actividad, si el operario decide no ir con los integrantes sino llegar al sitio acordado lo podrá pero de lo contrario se le hará entrega en la oficina de los implementos a utilizar, luego el cliente cancela el valor del servicio escogido a la secretaria la cual le entregará un comprobante de pago, después se hace efectiva la prestación la realización del deporte acordado y al finalizar la jornada la secretaria cancela a los operadores el valor del servicio prestado.

**Figura 16. Proceso de prestación del servicio.**



**3.3.4 Control de calidad.** Los factores determinantes que permiten un estricto control de calidad al proceso dentro del servicio en AVENTURA EXTREMA son: la rapidez de respuesta a las necesidades del cliente, el tiempo empleado en dar cumplimiento a la solicitud del cliente y la calidad del servicio; para el control de estos factores, es necesario contar con la participación del cliente, quien debe reportar a la empresa cuando exista una no conformidad en el tiempo requerido y con la calidad óptima para su necesidad.

De acuerdo a la Norma ISO 9001 - 2000, una organización ya sea de bienes o servicios debe contar con unos requisitos documentales que le permitan una mayor credibilidad y confianza por parte del cliente para la satisfacción de sus mismas necesidades e incremento en la participación dentro de la empresa.

**3.3.4.1 Sistema de gestión de calidad.** La organización debe establecer, documentar, implementar y mantener un sistema de gestión de la calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos de esta Norma Internacional.

La organización debe:

- a) Identificar los procesos necesarios para el sistema de gestión de la calidad y su aplicación a través de la organización,
- b) Determinar la secuencia e interacción de estos procesos,
- c) Determinar los criterios y métodos necesarios para asegurarse de que tanto la operación como el control de estos procesos sean eficaces,
- d) Asegurarse de la disponibilidad de recursos e información necesarios para apoyar la operación y el seguimiento de estos procesos,
- e) Realizar el seguimiento, la medición y el análisis de estos procesos, e
- f) Implementar las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados y la mejora continua de estos procesos.

En los casos en que la organización opte por contratar externamente cualquier proceso que afecte la conformidad del servicio con los requisitos, la organización debe asegurarse de controlar tales procesos. El control sobre dichos procesos contratados externamente debe estar identificado dentro del sistema de gestión de la calidad.

**3.3.4.2 Enfoque al cliente.** La alta dirección debe asegurarse de que los requisitos del cliente se determinen y se cumplen con el propósito de aumentar la satisfacción del mismo. Elementos ISO relacionados: 7.2.1 y 8.2.1.

**3.3.4.3 Recursos humanos.** El personal que realice trabajos que afecten a la calidad del servicio debe ser competente con base en la educación, formación, habilidades y experiencia apropiadas.

La organización debe:

- a) Determinar la competencia necesaria para el personal que realiza trabajos que afectan a la calidad del servicio.
- b) Proporcionar formación o tomar otras acciones para satisfacer dichas necesidades.

- c) Evaluar la eficacia de las acciones tomadas.
- d) Asegurarse de que su personal es consciente de la pertinencia e importancia de sus actividades y de cómo contribuyen al logro de los objetivos de la calidad.
- e) Mantener los registros apropiados de la educación, formación, habilidades y experiencia. Elemento ISO relacionado: 4.2.4.

**3.3.4.4 Ambiente de trabajo.** La organización debe determinar y gestionar el ambiente de trabajo necesario para lograr la conformidad con los requisitos del servicio prestado.

**3.3.4.5 Procesos relacionados con el cliente.** La organización debe determinar:

- a) Los requisitos especificados por el cliente, incluyendo los requisitos para las actividades de entrega y las posteriores a la misma.
- b) Los requisitos no establecidos por el cliente pero necesarios para el uso especificado o para el uso previsto, cuando sea conocido.
- c) Los requisitos legales y reglamentarios relacionados con el servicio.
- d) Cualquier requisito adicional determinado por la organización.

**3.3.4.6 Comunicación con el cliente.** La organización debe determinar e implementar disposiciones eficaces para la comunicación con los clientes, relativas a:

- a) La información sobre el servicio.
- b) Las consultas, contratos o atención de pedidos, incluyendo las modificaciones.
- c) La retroalimentación del cliente, incluyendo sus quejas.

**3.3.4.7 Producción y prestación del servicio.** La organización debe validar aquellos procesos de producción y de prestación del servicio donde los productos resultantes no puedan verificarse mediante actividades de seguimiento o medición posteriores. Esto incluye a cualquier proceso en el que las deficiencias se hagan aparentes únicamente después de que el producto esté siendo utilizado o se haya prestado el servicio.

La validación debe demostrar la capacidad de estos procesos para alcanzar los resultados planificados.

La organización debe establecer las disposiciones para estos procesos, incluyendo, cuando sea aplicable:

- a) Los criterios definidos para la revisión y aprobación de los procesos.
- b) La aprobación de equipos y calificación del personal.
- c) El uso de métodos y procedimientos específicos.
- d) Los requisitos de los registros. Elemento ISO relacionado: 4.2.4.
- e) La revalidación.

### **3.3.5 Recursos.**

**3.3.5.1 Recurso humano.** La empresa debe contar con personas especializadas en su labor para el normal desarrollo de la misma, requiriendo de:

Área administrativa

- Gerente
- Secretaria

Área de servicios

- Operarios para cada uno de los deportes (7).
- Ayudantes (4)

**3.3.5.2 Recurso físico.** Comprende los implementos necesarios para prestar el servicio de manera óptima y eficiente:

- Equipo de cómputo

1 Sistema de cómputo. Computador Centrino INTEL IV, Monitor 17" Pantalla Plana, disco duro 100 Gb, memoria RAM 512 Mb, teclado ergonómico, mouse tres botones, impresora HP con escáner y copiadora incluido, tarjeta fax MODEM 56 kbps, software actualizado.

- Muebles y enseres

Escritorio y silla Gerencia  
Escritorio y silla Secretaria  
Mesa y sillas para reuniones.

- Equipos de oficina

Papeleras escritorio  
Papeleras basura  
Archivador  
Varios (cosedora, perforadora, sacaganchos)  
Carpetas legajadoras  
Lapiceros, lápices, facturas

- Implementos para la práctica de los deportes

*Paintball:*

Marcadoras.  
Máscaras.  
Rodilleras.  
Coderas.  
Guantes.  
Cápsula de pintura.  
Arnés.  
Casco.

*Puenting:*

Cuerdas.  
Descensores.  
Mosquetón de seguridad.  
Arnés.  
Guantes.

Rollo de cordino.

*Jumping (bungee):*

Arnés.  
Bumper acolchado.  
Cuerda.

*Barranquismo:*

Trajes de Neopreno.  
Botas de barranco.  
Casco.  
Guantes.

Arnés.  
Descensor.  
Mosquetones.

*Trekking:*  
Zapatillas deportivas.  
Bastón.

*Rafting:*  
Botes.  
Remos.  
Silbato.  
Chalecos.  
Casco.  
Calzado.  
Ropa de Neopreno.  
Arnés.

*Ciclomontañismo:*  
Rodilleras.  
Espinilleras.  
Coderas.  
Esqueleto.  
Traje de motocross.  
Guantes.  
Casco.  
Goggles.

*Muro Artificial:*  
Cuerdas.  
Arnés.  
Mosquetones y cintas.  
Zapatillas.  
Casco.  
Descensores.  
Frenos.

*Excursionismo:*  
Botas cortas.  
Gorra.  
Mochila impermeable.  
Cantimplora.  
Brújula.

### 3.3.5.3 Recurso de insumos

- Equipo de cómputo  
Nombre del proveedor: MAIN SYSTEM  
Equipos suministrados: Todos los tipos comercializados en la ciudad  
  
Nombre del proveedor: ATX COMPUTADORES  
Equipos suministrados: Todos los tipos comercializados de la ciudad  
  
Nombre del proveedor: CLÍNICA DEL COMPUTADOR  
Equipos suministrados: Todos los tipos comercializados de la ciudad
- Insumos  
Nombre del proveedor: COPICOPIAS LTDA  
Material suministrado: Tinta de impresión  
  
Nombre del proveedor: Distrilibros  
Material suministrado: Papel de impresión  
  
Nombre del proveedor: Bodegón Papelero  
Material suministrado: Equipos de oficina  
  
Nombre del proveedor: Compumuebles  
Material suministrado: Muebles para oficina  
  
Nombre del proveedor: Surtimuebles  
Material suministrado: Muebles para oficina

**3.3.6 Estudio de proveedores.** Para el sistema de cómputo, muebles y enseres, e insumos se realizó un estudio de proveedores a partir del Directorio Empresarial de Barrancabermeja. Para los implementos en cada uno de los deportes extremos se realizó un análisis dentro del directorio industrial Colombiano e Internet. A continuación se muestran los resultados del estudio de proveedores realizados y el nombre de la razón social de los mismos.

Cuadro 33. Resultado del estudio de proveedores

NOMBRE DEL PROVEEDOR	MATERIAL SUMINISTRADO	EXPERIENCIA	GARANTÍA	CALIDAD	CAPACIDAD ECONÓMICA
MAIN SYSTEM	Computadores	5 años	3 Años	Total	Suficiente
COPICOPIAS LTDA	Tinta para impresora	8 años	De acuerdo a la vida útil del producto	Total	Suficiente
Bodegón papelero	Insumos para oficina	5 años	Total	Total	Suficiente
Compumuebles	Muebles para oficina	4 años	1 año	Total	Suficiente
IMPLEMENTOS DE DEPORTES EXTREMOS	Industrias El Sol	10 años	Total	Total	Suficiente

Fuente: Autora

**3.3.7 Distribución de planta.** La distribución para la oficina en donde se ubicará la empresa AVENTURA EXTREMA se podrá visualizar en el anexo \_\_\_.

**3.3.8 Logística de distribución.** De acuerdo a las dimensiones del lugar donde se ubicará la empresa, se tendrá en cuenta la correcta disposición de las áreas que la conforman (Gerencia, secretaria, servicio al cliente) en aras de lograr un mejor desplazamiento por parte de los miembros internos y externos de la organización, considerando los pasos sustentados en el diagrama de operación.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN.

**4.1.1 Tipo de Sociedad.** Se constituirá una sociedad limitada, integrada por cinco socios. Los requisitos para su creación son los siguientes:

- Nombre de la empresa.
- Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del representante legal.
- Dirección de la empresa.
- Término de la duración de la sociedad.
- Enunciación clara y completa de las actividades comerciales.
- El monto del capital, estipulado el aporte de cada socio.

#### 4.1.2 Procedimiento

- Se elaborará una minuta de acuerdo al modelo establecido por la Cámara de Comercio la cual contiene la siguiente información básica: nombre de la empresa, objeto social, monto de capital, acta de elección de cargos, duración, inhabilidades, competencias y formas de liquidación de la sociedad comercial.
- Aceptada el nombre de la empresa y registrada la minuta en la cámara de comercio, ésta expedirá la matrícula mercantil y el certificado de constitución y gerencia y certificación de la representación legal. Luego se procede al registro de los libros de contabilidad. Posteriormente el certificado de matrícula mercantil se presenta al Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, donde se solicita la inscripción en el Registro Único Tributario RUT y se solicita el número de talonarios de facturas de venta.

### 4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.

**4.2.1 Visión.** AVENTURA SIN LÍMITE dentro de 5 años será líder en la prestación del servicio de diversión extrema, aprovechando totalmente escenarios naturales y artificiales de la ciudad de Barrancabermeja y su entorno con miras a ser competitivo y eje de desarrollo para la economía de la ciudad mediante la captura de nuevos mercados en áreas como el turismo, negocios y clientes adeptos a estos deportes.

**4.2.2 Misión.** La empresa AVENTURA SIN LÍMITE es una organización legalmente constituida que busca mediante la prestación de servicios de deportes extremos mejorar las condiciones de vida de los residentes de la ciudad de Barrancabermeja y su área de influencia, mediante la eficiencia, eficacia y un servicio al cliente enmarcado dentro de los principios de calidad, mejoramiento continuo, servicio postventa, garantizando confiabilidad, credibilidad y una mejor imagen para otras organizaciones dedicadas a este sector.

**4.2.3 Objetivos.** Los objetivos enmarcados dentro de las operaciones de la empresa AVENTURA SIN LÍMITE son:

- **El cliente:** es el eje central para el crecimiento de la organización, de él dependerá en su totalidad la incursión y progreso de la misma cumpliendo con sus expectativas y necesidades.
- **El entorno:** se buscará siempre una relación de cuidado y preservación de los recursos naturales para la práctica de los deportes extremos, cumpliendo con los requisitos de ley y concientizando a la población sobre la importancia de amar el medio en que se está desarrollando.
- **Seguridad:** la empresa propenderá por el cuidado de la salud de los participantes, suministrando los implementos y herramientas adecuadas para una práctica segura evitando cualquier tipo de inconveniente generado en el momento de realizar cualquier maniobra que pueda afectar la vida misma del usuario.
- **Servicio eficiente:** AVENTURA SIN LÍMITE tiene presente que con un servicio eficiente, a tiempo y desarrollando estrategias que estimulen a nuevos clientes practicar nuevos deportes diferentes a las comunes, logrará en un mediano plazo un crecimiento y por ende, un seguimiento y control sobre la evaluación que los mismos clientes tengan sobre la atención prestada por los empleados de la organización.

#### **4.2.4 Políticas**

**4.2.4.1 Políticas de personal.** La empresa tendrá como política, seleccionar personal con suficientes conocimientos y experiencia, en el manejo del servicio al cliente en la oferta de servicios como es la diversión extrema y como guía turístico promocional. Por dicha razón, preferentemente su personal será egresado del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Centro Multisectorial Barrancabermeja.

**4.2.4.2 Políticas de compras.** En lo posible, y dependiendo de la competitividad de los precios, la empresa adquirirá las herramientas y equipos que permitan ofrecer una diversión extrema segura, teniendo en cuenta los criterios esbozados

dentro del resultado del estudio de proveedores desarrollado en el estudio técnico del proyecto.

**4.2.4.3 Políticas de ventas.** Estarán soportadas por una óptima calidad del servicio a prestar y un seguimiento post venta frente a la satisfacción de las necesidades del usuario. Esto traerá consigo un crecimiento paulatino y con utilidades al presente proyecto. Se establecerá una condición de pago por parte del cliente el cual es de contado.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 4.3.1 Organigrama

Figura 17. Organigrama de la empresa AVENTURA SIN LÍMITE



### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos

Cuadro 34. Descripción y Perfil del Gerente.

NOMBRE DEL CARGO: Gerente		
CARGO JEFE INMEDIATO: Ninguno	NUMERO DE CARGOS IGUALES: Ninguno	
SUPERVISA A: Secretaria, operarios y ayudantes		
FUNCIÓN PRINCIPAL: Gerenciar y supervisar la eficiente prestación del servicio de diversión extrema		
DETALLE DE FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer los pedidos de herramientas necesarias para los servicios a prestar por la empresa.</li> <li>• Revisar que los insumos cumplan con los requisitos de seguridad exigidos.</li> <li>• Verificar los procesos de la prestación del servicio para garantizar la calidad del mismo.</li> <li>• Velar por el mantenimiento del equipo para la práctica de los deportes extremos.</li> <li>• Verificar el cumplimiento del reglamento de seguridad para la diversión extrema.</li> <li>• Revisar la calidad del servicio prestado.</li> <li>• Elaborar y cumplir presupuestos de ventas, costos y gastos.</li> <li>• Crear y mantener la imagen exterior de la empresa con bancos y clientes.</li> <li>• Realizar las transacciones con clientes importantes.</li> <li>• Crear un buen clima de trabajo.</li> <li>• Mantener una comunicación fluida con todo el personal de la empresa.</li> <li>• Trabajar en equipo con el contador.</li> <li>• Analizar con el contador el balance y los estados de resultados.</li> <li>• Vigilar la cancelación oportuna de las obligaciones tributarias.</li> <li>• Elaborar un plan de mercadeo de la empresa a corto, mediano y largo plazo.</li> <li>• Establecer y mantener contactos con los proveedores de materiales para la práctica de los deportes extremos en las condiciones más favorables para la empresa de acuerdo a las especificaciones técnicas.</li> </ul>		
HABILIDAD:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Profesional en Gestión Empresarial o ramas afines</li> <li>• Experiencia: 2 años</li> <li>• Habilidad mental: Alto</li> <li>• Habilidad manual: Medio</li> </ul>		
CONDICIONES DE TRABAJO:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medio ambiente: Medio por las condiciones para la práctica de los deportes extremos.</li> <li>• Riesgo: Ninguno</li> </ul>		
_____ Vo. Bo. Empleado	_____ Vo. Bo. Jefe Inmediato	_____ Analista

Cuadro 35. Descripción y Perfil de la Secretaria - Vendedora.

NOMBRE DEL CARGO: Secretaria-Vendedora		
CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	NUMERO DE CARGOS IGUALES: Ninguno	
SUPERVISA A: Ninguno		
FUNCIÓN PRINCIPAL: Transcribir diariamente cartas, informes y toda clase de documentos emitidos por la administración de la empresa.		
DETALLE DE FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir y radicar la correspondencia que llegue a la empresa y darla a conocer a la gerencia.</li> <li>• Hacer y recibir llamadas pertinentes a la empresa.</li> <li>• Elaborar facturas, órdenes de pedido, cotizaciones y cuentas de cobro.</li> <li>• Manejar inventarios de insumos.</li> <li>• Reportar afiliaciones y autoliquidaciones a la E.P.S al cual está inscrita la empresa.</li> <li>• Elaborar toda la documentación necesaria para la contratación.</li> <li>• Controlar la existencia de útiles y papelería en general.</li> <li>• Elaborar la nómina de empleados para su revisión y aprobación por la gerencia.</li> <li>• Registrar las transacciones comerciales a los libros de contabilidad.</li> <li>• Atender las solicitudes del servicio prestado a los clientes.</li> <li>• Ofrecer un óptimo servicio de atención al cliente.</li> <li>• Atender debidamente los reclamos de los clientes.</li> <li>• Comunicar al gerente sobre futuras necesidades de herramientas a fin de incluirlos en el comprobante de requerimiento.</li> <li>• Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato, asumiendo las respectivas responsabilidades, bien sea relacionadas directamente con su cargo o con otros que guarden analogía y compatibilidad a su jerarquía y necesidades presentes.</li> </ul>		
HABILIDAD:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: CAP SENA en Secretariado Ejecutivo</li> <li>• Experiencia: 1 año</li> <li>• Habilidad mental: Alto</li> <li>• Habilidad manual: Alto</li> </ul>		
CONDICIONES DE TRABAJO:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medio ambiente: Normal</li> <li>• Riesgo: Ninguno</li> </ul>		
_____ Vo. Bo. Empleado	_____ Vo. Bo. Jefe Inmediato	_____ Analista

Cuadro 36. Descripción y Perfil del Operario.

NOMBRE DEL CARGO: Operarios		
CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	NUMERO DE CARGOS IGUALES: Siete	
SUPERVISA A: Ayudantes		
FUNCIÓN PRINCIPAL: Realizar las actividades dentro de la prestación de cada uno de los deportes extremos ofrecidos por la empresa.		
DETALLE DE FUNCIONES:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspeccionar que las herramientas se encuentren en óptimas condiciones antes de ser utilizados en cada uno de los deportes extremos.</li> <li>• Determinar el tiempo estimado para la práctica en cada uno de los deportes extremos.</li> <li>• Leer a los clientes sobre las condiciones de seguridad para la realización de cualquier diversión extrema.</li> <li>• Operar de forma eficiente las herramientas para llevar a cabo una eficiente prestación del servicio.</li> <li>• Mantener en excelentes condiciones las herramientas e implementos en cada uno de los deportes extremos y el lugar de la práctica antes y después de la prestación del servicio.</li> <li>• Usar la dotación entregada por la empresa.</li> <li>• Entregar al gerente un reporte detallado de cada uno de los deportes practicados.</li> <li>• Trabajar en equipo con la gerencia para la toma de decisiones en el proceso del servicio.</li> </ul>		
HABILIDAD:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Bachiller con énfasis en Deportes y Guía Turístico por el SENA.</li> <li>• Experiencia: 1 año</li> <li>• Habilidad mental: Alta</li> <li>• Habilidad manual: Alta</li> </ul>		
CONDICIONES DE TRABAJO:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medio ambiente: Alto por las condiciones expuestas.</li> <li>• Riesgo: Alto por manipulación de implementos y herramientas para la práctica de los deportes extremos.</li> </ul>		
_____ Vo. Bo. Empleado	_____ Vo. Bo. Jefe Inmediato	_____ Analista

Cuadro 37. Descripción y Perfil del Ayudante.

NOMBRE DEL CARGO: Ayudantes	
CARGO JEFE INMEDIATO Operario	NUMERO DE CARGOS IGUALES: Cuatro
SUPERVISA A: Ninguno	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Cumplir las órdenes expresadas por el operario durante el proceso de prestación de servicio de diversión extrema.	
DETALLE DE FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transportar de la empresa al sitio de práctica las herramientas e implementos necesarios para el adecuado servicio de diversión extrema.</li> <li>• Ayudar al operario a recibir y acondicionar las herramientas en el sitio adecuado.</li> <li>• Mantener en buenas condiciones el equipo de trabajo antes y después de la prestación del servicio.</li> <li>• Usar la dotación entregada por la empresa.</li> <li>• Trabajar de forma alterna en otras actividades del proceso de prestación del servicio de la empresa.</li> <li>• Guardar las normas y procedimientos de seguridad establecidos por la empresa.</li> <li>• Cumplir con las demás funciones que sean asignadas.</li> <li>• Mantener un ambiente agradable en el trato con los clientes y compañeros de trabajo.</li> </ul>	
HABILIDAD:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Bachiller académico</li> <li>• Experiencia: 1 año</li> <li>• Habilidad mental: Alta</li> <li>• Habilidad manual: Alta</li> </ul>	
CONDICIONES DE TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medio ambiente: Medio por las condiciones del lugar en donde se practicarán los deportes extremos.</li> <li>• Riesgo: Medio.</li> </ul>	
_____ Vo. Bo. Empleado	_____ Vo. Bo. Jefe Inmediato
_____ Analista	

**4.3.3 Asignación salarial.** El contrato para el siguiente personal se hará a término fijo con duración a un año, basado en el siguiente rango:

El salario para el	
Gerente	\$650.000
Secretaria	\$408.000

El gerente y la secretaria tendrán derecho, de acuerdo con prestaciones de ley a dotación, pago de seguridad social (salud, pensión, riesgos profesionales) al igual que el pago de parafiscales.

Los operarios y ayudantes se liquidarán por prestación de servicio en el momento de ofrecer el servicio en cada uno de los deportes. El valor por día para los operarios estará en \$22.000 y el de los ayudantes \$20.000.

Para el manejo de la contabilidad, la empresa contratará a un contador público especializado en revisión fiscal el cual cancelará los honorarios respectivos para tal fin.

Contador Público	\$300.000
------------------	-----------

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

Las inversiones requeridas para la creación de la empresa de Deportes Extremos, se encuentran clasificadas en inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo, que se detallan a continuación.

**5.1.1 Inversión fija.** Son inversiones fijas, los activos tangibles, de propiedad de la empresa, tales como terreno, construcción y adecuación, maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipo de oficina y herramientas, que la empresa requiere para su actividad productiva, que a continuación se relacionan, según las necesidades de la empresa.

**5.1.1.1 Maquinaria y Equipo.** Esta empresa requiere los siguientes equipos para la práctica de los deportes extremos

Cuadro 38. Relación de Maquinaria y Equipos y su vida útil

INVERSIÓN	VALOR UNIT.	CANTIDAD	VALOR	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Marcadoras (pistolas)	265.000	11	2.915.000	1	2.915.000
Máscaras	290.000	10	2.900.000	2	1.450.000
Rodilleras	150.000	10	1.500.000	1	1.500.000
Coderas	26.500	10	265.000	1	265.000
Guantes	10.000	10	100.000	1	100.000
Arnés	160.000	10	1.600.000	1	1.600.000
Casco	130.000	36	4.732.000	1	4.732.000
Cuerdas de 10.5 a 12m	485.000	5	2.425.000	2	1.212.500
Descensores tipo 8	55.000	5	275.000	1	275.000
Mosquetón de seguridad con cinta	18.000	5	90.000	1	90.000
Colchonetas	18.000	70	1.260.000	3	420.000
Traje de neopreno	50.000	10	500.000	2	250.000
Botas de barranco	150.000	10	1.500.000	2	750.000
Botas de trekking	110.000	10	1.100.000	2	550.000
Descensor	500.000	3	1.500.000	2	750.000
Cabos de anclaje	86.000	1	86.000	2	43.000
Zapatillas deportivas	150.000	10	1.500.000	2	750.000
Bastón	90.000	6	540.000	2	270.000
Remos	150.000	6	900.000	3	300.000
Silbato	54.000	4	216.000	3	72.000
Cuchillo para río	11.500	4	46.000	3	15.333
Espinilleras	23.000	5	115.000	1	115.000

Traje para ciclomontañismo	10.000	5	50.000	1	50.000
Traje de motocross	80.000	5	400.000	2	200.000
Googles (binoculares nocturnos)	86.000	5	430.000	3	143.333
Frenos	28.000	5	140.000	1	140.000
Botas cortas	60.000	8	480.000	2	240.000
Gorra	21.000	8	168.000	2	84.000
Mochila impermeable	32.000	8	256.000	2	128.000
Cantimplora	6.000	8	48.000	2	24.000
Lámpara	19.000	8	152.000	2	76.000
Brújula	25.000	8	200.000	5	40.000
Carpa trekking	79.000	3	237.000	3	79.000
Sleeping	55.000	5	275.000	3	91.667
Botes de 4 personas	2.800.000	2	5.600.000	5	1.120.000
Botes de 6 personas	3.500.000	2	7.000.000	5	1.400.000
Cayas	1.200.000	2	2.400.000	5	480.000
Chaleco salvavidas	48.000	10	480.000	2	240.000
Chalecos para el guía	50.000	2	100.000	3	33.333
Chaquetas rompavientos	19.000	10	190.000	3	63.333
Sudaderas	38.000	10	380.000	2	190.000
<b>TOTAL</b>		<b>0</b>	<b>45.051.000</b>		<b>23.247.500</b>
<b>IVA 16%</b>		<b>0</b>	<b>7.208.160</b>		
<b>TOTAL</b>		<b>-</b>	<b>52.259.160</b>		

**5.1.1.2 Muebles y enseres.** La inversión en muebles y enseres es de \$878.000.

Cuadro 39. Relación de muebles y enseres

Descripción	Cant	Valor	Años de Vida útil	Depreciación anual
Mueble para computador	2	240.000	10	12.000
Sillas giratorias	2	240.000	10	12.000
Archivador	1	80.000	10	8.000
Sillas auxiliares	4	68.000	10	6.800
Teléfono - fax	1	250.000	10	25.000
<b>TOTAL</b>		<b>878.000</b>		<b>87.800</b>

Fuente: Cotizaciones

**5.1.1.3 Equipo de oficina.** La inversión en equipos de oficina es de \$1.930.000.

Cuadro 40. Relación de equipos de oficina.

Descripción	Cantidad	Valor	Años V.U	Depreciación anual
Computador Pentium IV	1	1.500.000	5	300.000
UPS de dos horas	1	250.000	5	50.000
Estabilizador	1	180.000	5	36.000
<b>TOTAL</b>		<b>1.930.000</b>		<b>386.000</b>

**5.1.1.4 Total de inversión fija.** A continuación se detalla el total de las inversiones fijas:

Cuadro 41. Total de inversiones fijas

Ítem	Descripción	Valor
1	Maquinaria y equipos	55.067.160
2	Muebles y enseres	878.000
3	Equipos de oficina	1.930.000
<b>TOTAL</b>		<b>57.875.160</b>

**5.1.2 Inversión diferida:** Corresponde a los gastos preoperativos, de instalación, puesta en marcha, estudios económicos y técnicos para el montaje de la empresa, que a continuación se especifican:

Cuadro 42. Inversión diferida

Descripción	Valor
Estudio	2.000.000
Gastos constitución	400.000
Evento de lanzamiento	1.730.000
Permisos	300.000
Intereses antes de operación.	-
<b>TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>4.430.000</b>

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** El capital que requiere la empresa para comenzar operaciones esta constituido por:

**5.1.3.1 Costos de producción.** La empresa estima los siguientes costos de producción.

**5.1.3.1.1 Materias primas.** Para el primer mes de operaciones se requiere la compra de los siguientes productos:

Cuadro 43. Inversión en compra de insumos Paintball

PAINTBALL						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Cápsulas de pintura	Und	200	10	2000	190.000	2.280.000
Depreciación marcadoras	Und	1	245	245	23.310	279.722
Depreciación máscaras	Und	1	134	134	12.755	153.056
Depreciación rodilleras y coderas	Und	1	163	163	15.525	186.306
Depreciación guantes	Und	1	9	9	880	10.556
Depreciación ames	Und	1	148	148	14.074	168.889
Depreciación casco	Und	1	120	120	11.435	137.222
<b>SUB TOTAL INSUMOS</b>				<b>2.821</b>	<b>267.979</b>	<b>3.215.750</b>
<b>COSTO UNITARIO PAINTBALL</b>					<b>2.821</b>	

Cuadro 44. Inversión en compra de insumos Puenting

PUENTING						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación cuerda	Und	1	289	289	21.652	259.821
Depreciación descensores	Und	1	65	65	4.911	58.929
Depreciación mosquetón de seguridad	Und	1	21	21	1.607	19.286
Depreciación del arnés	Und	1	148	148	11.111	133.333
Depreciación guantes	Und	1	9	9	880	10.556
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>533</b>	<b>40.160</b>	<b>481.925</b>
<b>COSTO UNITARIO PUENTING</b>					<b>536</b>	

Cuadro 45. Inversión en compra de insumos Jumping

JUMPING						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación arnés	Und	1	148	148	9.630	115.556
Depreciación de colchoneta	Und	1	8	8	542	6.500
Depreciación de cuerda	Und	1	289	289	18.765	225.179
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>445</b>	<b>28.936</b>	<b>347.234</b>
<b>COSTO UNITARIO JUMPING</b>					<b>445</b>	

Cuadro 46. Inversión en compra de insumos Trekking

TREKKING						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación zapatilla	Und	1	114	114	7.955	95.455
Depreciación de bastón	Und	1	68	68	4.773	57.273
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>182</b>	<b>12.727</b>	<b>152.727</b>
<b>COSTO UNITARIO TREKKING</b>					<b>182</b>	

Cuadro 47. Inversión en compra de insumos Rafting

RAFTING						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación botes	Und	1	1.037	1.037	51.852	622.222
Depreciación remos	Und	1	93	93	4.630	55.556
Depreciación silbato	Und	1	33	33	1.667	20.000
Depreciación chalecos	Und	1	44	44	2.222	26.667
Depreciación cascos	Und	1	120	120	6.019	72.222
Depreciación traje neopreno	Und	1	35	35	1.736	20.833
Depreciación arnés	Und	1	148	148	7.407	88.889
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>1.511</b>	<b>75.532</b>	<b>906.389</b>
<b>COSTO UNITARIO RAFTING</b>					<b>1.511</b>	

Cuadro 48. Inversión en compra de insumos Ciclomontañismo.

CICLOMONTAÑISMO						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación rodilleras	Und	1	139	139	8.333	100.000
Depreciación espinilleras	Und	1	35	35	2.091	25.091
Depreciación coderas	Und	1	25	25	1.472	17.667
Depreciación esqueleto	Und	1	15	15	909	10.909
Depreciación traje motocross	Und	1	61	61	3.636	43.636
Depreciación guantes	Und	1	9	9	556	6.667
Depreciación casco	Und	1	120	120	7.222	86.667
Depreciación goggles	Und	1,0	43	43	2.606	31.273
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>447</b>	<b>26.826</b>	<b>321.909</b>
<b>COSTO UNITARIO CICLOMONTAÑISMO</b>					<b>447</b>	

Cuadro 49. Inversión en compra de insumos Muro Artificial

MURO ARTIFICIAL						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación cuerdas	Und	1	289	289	24.539	294.464
Depreciación arnés	Und	1	148	148	12.593	151.111
Depreciación mosquetones	Und	1	21	21	1.821	21.857
Depreciación zapatillas	Und	1	114	114	9.659	115.909
Depreciación cascos	Und	1	120	120	10.231	122.778
Depreciación descensores	Und	1	347	347	29.514	354.167
Depreciación frenos	Und	1	29	29	2.479	29.750
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>1.069</b>	<b>90.836</b>	<b>1.090.036</b>
<b>COSTO UNITARIO MURO ARTIFICIAL</b>					<b>1.069</b>	

Cuadro 50. Inversión en compra de insumos Excursionismo.

EXCURSIONISMO						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación botas cortas	Und	1	42	42	2.708	32.500
Depreciación de gorras	Und	1	15	15	948	11.375
Depreciación mochila	Und	1	22	22	1.444	17.333
Depreciación cantimplora	Und	1	4	4	271	3.250
Depreciación brújula	Und	1	7	7	451	5.417
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>90</b>	<b>5.823</b>	<b>69.875</b>
<b>COSTO UNITARIO EXCURSIONISMO</b>					<b>90</b>	

Cuadro 51. Inversión en compra de insumos Barranquismo

BARRANQUISMO						
INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Depreciación traje neopreno	Und	1	35	35	2.257	27.083
Depreciación bota de barranco	Und	1	104	104	6.771	81.250
Depreciación casco	Und	1	120	120	7.824	93.889
Depreciación guantes	Und	1	9	9	602	7.222
Depreciación arnés	Und	1	148	148	9.630	115.556
Depreciación Descensor	Und	1	347	347	22.569	270.833
Depreciación mosquetones	Und	1	21	21	1.393	16.714
<b>SUBTOTAL INSUMOS</b>				<b>785</b>	<b>51.046</b>	<b>612.548</b>
<b>COSTO UNITARIO BARRANQUISMO</b>					<b>785</b>	

**5.1.3.1.2 Mano de obra directa.** Están constituidos por el personal para la guía de los deportes extremos.

Cuadro 52. Personal mano de obra directa Paintball

PAINTBALL						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de Paint Ball	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante I	1	20000	9	180.000	45.000	540.000
Riesgos profesionales	2,05%	243.000	4982	<b>378.000</b>	448	5.380
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>243.000</b>	<b>2.916.000</b>
<b>COSTO UNITARIO PAINT BALL</b>					<b>2.558</b>	

Cuadro 53. Personal mano de obra directa Puenting

PUENTING						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de puenting	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante I	1	20000	9	180.000	45.000	540.000
Riesgos profesionales	2,05%	243.000	4982		648	7.771
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>378.000</b>	<b>2.916.000</b>
<b>COSTO UNITARIO PUENTING</b>					<b>3.240</b>	

Cuadro 54. Personal mano de obra directa Jumping

JUMPING						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de jumping	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante I	1	20000	9	180.000	45.000	540.000
Riesgos profesionales	2,05%	243.000		4.982	996	11.956
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>				<b>382.982</b>	<b>243.000</b>	<b>2.916.000</b>
<b>COSTO UNITARIO JUMPING</b>					<b>3.738</b>	

Cuadro 55. Personal mano de obra directa Trekking

TREKKING						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de trekking	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante I	1	20000	9	180.000	45.000	540.000
Riesgos profesionales	2,05%	243.000		4.982	399	4.782
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>				<b>382.982</b>	<b>243.000</b>	<b>2.916.000</b>
<b>COSTO UNITARIO TREKKING</b>					<b>3.471</b>	

Cuadro 56. Personal mano de obra directa Rafting

RAFTING						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de Rafting	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante II	1	20000	9	180.000	36.000	432.000
Riesgos profesionales	2,05%	234.000		4.797	576	6.908
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>234.000</b>	<b>2.808.000</b>
<b>COSTO UNITARIO RAFTING</b>					<b>4.680</b>	

Cuadro 57. Personal mano de obra directa Ciclomontañismo

CICLOMONTAÑISMO						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de ciclomontañismo	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Riesgos profesionales	2,05%	198.000		4.059	406	4.871
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>198.000</b>	<b>2.376.000</b>
<b>COSTO UNITARIO CICLOMONTAÑISMO</b>					<b>3.300</b>	

Cuadro 58. Personal mano de obra directa Muro Artificial

MURO ARTIFICIAL						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de muro artificial	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante II	1	20000	9	180.000	36.000	432.000
Riesgos profesionales	2,05%	234.000		4.797	336	4.029
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>234.000</b>	<b>2.808.000</b>
<b>COSTO UNITARIO MURO ARTIFICIAL</b>					<b>2.753</b>	

Cuadro 59. Personal mano de obra directa Excursionismo

EXCURSIONISMO						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de excursionismo	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante II	1	20000	9	180.000	36.000	432.000
Riesgos profesionales	2,05%	234.000		4.797	624	7.483
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>234.000</b>	<b>2.808.000</b>
<b>COSTO UNITARIO EXCURSIONISMO</b>					<b>3.600</b>	

Cuadro 60. Personal mano de obra directa Barranquismo

BARRANQUISMO						
MANO DE OBRA DIRECTA	No.	COSTO UNITARIO (JORNAL)	DIAS MES	VR. MES	MENSUAL	ANUAL
Guía de Barranquismo	1	22000	9	198.000	198.000	2.376.000
Ayudante Barranquismo	1	20000	9	180.000	36.000	432.000
Riesgos profesionales	2,05%	234.000		4.797	384	4.605
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					<b>234.000</b>	<b>2.808.000</b>
<b>COSTO UNITARIO BARRANQUISMO</b>					<b>3.600</b>	

**5.1.3.1.3 Costos indirectos de fabricación.** Conformado por materiales indirectos, mantenimiento, depreciación, seguros y otros CIF.

Cuadro 61. Costos Indirectos Paintball

PAINT BALL						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	Viajes	18	5.000	90.000	90.000	1.080.000
Botiquín	Unidad	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>1.200.000</b>
<b>COSTO UNITARIO PAINTBALL</b>					<b>1.053</b>	

Cuadro 62. Costos Indirectos Puenting

PUENTING						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	Viajes	18	5.000	90.000	90.000	1.080.000
Botiquín	Unidad	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>1.200.000</b>
<b>COSTO UNITARIO PUENTING</b>					<b>1.333</b>	

Cuadro 63. Costos Indirectos Jumping

JUMPING						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	Viajes	18	5.000	90.000	90.000	1.080.000
Botiquín	Unidad	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>1.200.000</b>
<b>COSTO UNITARIO JUMPING</b>					<b>1.538</b>	

Cuadro 64. Costos Indirectos Trekking

TREKKING						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	Viajes	18	5.000	90.000	90.000	1.080.000
Botiquín	Und	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>100.000</b>	<b>100.000</b>	<b>1.200.000</b>
<b>COSTO UNITARIO TREKKING</b>					<b>1.429</b>	

Cuadro 65. Costos Indirectos Rafting

RAFTING						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Arriendo local botes	Und	1	100.000	100.000	100.000	1.200.000
Botiquín	Und	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>110.000</b>	<b>110.000</b>	<b>1.320.000</b>
<b>COSTO UNITARIO RAFTING</b>					<b>2.200</b>	

Cuadro 66. Costos Indirectos Ciclomontañismo.

CICLOMONTAÑISMO						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	Und	18	3.000	54.000	54.000	648.000
Botiquín	und	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>64.000</b>	<b>64.000</b>	<b>768.000</b>
<b>COSTO UNITARIO CICLOMONTAÑISMO</b>					<b>1.067</b>	

Cuadro 67. Costos Indirectos Muro Artificial.

MURO ARTIFICIAL						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	Und	18	2.500	45.000	45.000	540.000
Botiquín	und	1	5000	5.000	5.000	60.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>50.000</b>	<b>50.000</b>	<b>600.000</b>
<b>COSTO UNITARIO MURO ARTIFICIAL</b>					<b>588</b>	

Cuadro 68. Costos Indirectos Excursionismo.

EXCURSIONISMO						
GASTOS DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	UNIDADES A USAR	PRECIO UNI.	COSTO	MES	AÑO
Transporte	viajes	18	25.000	450.000	450.000	5.400.000
Botiquín	und	1	10000	10.000	10.000	120.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>460.000</b>	<b>460.000</b>	<b>5.520.000</b>
<b>COSTO UNITARIO EXCURSIONISMO</b>					<b>7.077</b>	

Cuadro 69. Costos Indirectos Barranquismo.

<b>BARRANQUISMO</b>						
<b>GASTOS DEL SERVICIO</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>UNIDADES A USAR</b>	<b>PRECIO UNI.</b>	<b>COSTO</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
Transporte	Viajes	18	5.000	90.000	90.000	1.080.000
<b>SUBTOTAL GASTOS DE PROD.</b>				<b>90.000</b>	<b>90.000</b>	<b>1.080.000</b>
<b>COSTO UNITARIO BARRANQUISMO</b>					<b>1.385</b>	

### 5.1.3.1.4 Total costos de producción

Cuadro 70. Costos de Producción Paintball.

<b>PAINTBALL</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>610.979</b>	<b>7.331.750</b>
<b>COSTO PRODUCCIÓN PAINT BALL</b>	<b>6.431.4</b>	

Cuadro 71. Costos de Producción Puenting.

<b>PUENTING</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>383.160</b>	<b>4.597.925</b>
<b>COSTOS PRODUCCIÓN PUENTING</b>	<b>5.108.8</b>	

Cuadro 72. Costos de Producción Jumping.

<b>JUMPING</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>371.936</b>	<b>4.463.234</b>
<b>COSTO PRODUCCIÓN JUMPING</b>	<b>5.722.1</b>	

Cuadro 73. Costos de Producción Trekking.

<b>TREKKING</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>355.727</b>	<b>4.268.727</b>
<b>COSTO PRODUCCIÓN TREKKING</b>	<b>5.081.8</b>	

Cuadro 74. Costos de Producción Rafting.

<b>RAFTING</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>419.532</b>	<b>5.034.389</b>
<b>COSTO PRODUCCIÓN RAFTING</b>	<b>8.390.6</b>	

Cuadro 75. Costos de Producción Ciclomontañismo.

<b>CICLOMONTAÑISMO</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>288.826</b>	<b>3.465.909</b>
<b>COSTO PRODUCCION CICLOMONTAÑISMO</b>	<b>4.813.8</b>	

Cuadro 76. Costos de Producción Muro Artificial.

<b>MURO ARTIFICIAL</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCC.</b>	<b>374.836</b>	<b>4.498.036</b>
<b>COSTO PRODUCCION MURO ARTIFICIAL</b>	<b>4.409.8</b>	

Cuadro 77. Costos de Producción Excursionismo.

EXCURSIONISMO	MES	AÑO
TOTAL COSTOS DE PRODUCC.	699.823	8.397.875
COSTO PRODUCCION EXCURSIONISMO	10.766.5	

Cuadro 78. Costos de Producción Barranquismo.

BARRANQUISMO	MES	AÑO
TOTAL COSTOS DE PRODUCC.	375.046	4.500.548
COSTO PRODUCCIÓN BARRANQUISMO	5.769,9	

### 5.1.3.2. Gastos de administración y ventas

Cuadro 79. Gastos administrativos

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	CANT.	COSTO UNI.	MENSUAL	ANUAL
GERENTE	1	650.000	650.000	7.800.000
SECRETARIA DE ADMINISTRAC.	1	408.000	408.000	4.896.000
AUXILIO DE TRANSPORTE	0	2	47.000	564.000
PRESTACIONES SOCIALES		0	243.100	2.917.200
APORTES EPS, AFP		0	240.338	2.884.050
APORTES CAFABA, SENA, ICBF			99.450	1.193.400
DOTACION DE PERSONAL ( 1 )	1	0	17.500	210.000
<b>SUBTOTAL GASTOS PERSONAL</b>			<b>1.705.388</b>	<b>20.464.650</b>
CONTADOR PUBLICO	1		300.000	3.600.000
<b>SUBTOTAL ASESORIAS PROFESION.</b>			<b>300.000</b>	<b>3.600.000</b>
PAPELERIA		0	30.000	360.000
IMPLEMENTOS DE ASEO		0	40.000	480.000
ARRIENDO			150.000	3.000.000
<b>SUBTOTAL GENERALES</b>			<b>320.000</b>	<b>840.000</b>
<b>SUBTOTAL LEGALES Y GENERALES</b>			<b>620.000</b>	<b>4.440.000</b>
SERVICIOS DE ENERGIA	1		40.000	480.000
SERVICIOS DE TELEFONOS		0	60.000	720.000
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO		0	20.000	240.000
<b>PÓLIZA GLOBAL</b>	<b>1</b>		<b>100.000</b>	<b>100.000</b>
<b>SUBTOTAL SERV. PUBLICOS</b>			<b>120.000</b>	<b>1.440.000</b>
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRAC.</b>			<b>2.445.388</b>	<b>26.344.650</b>

Cuadro 80. Gastos de Ventas

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS		
DESCRIPCIÓN	MES	AÑO
PUBLICIDAD	80.000	960.000
TRANSPORTE	100.000	1.200.000
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS.</b>	<b>180.000</b>	<b>2.160.000</b>

**5.1.3.3. Gastos financieros (intereses)** Son los intereses que se deben pagar con relación a capitales obtenidos mediante préstamos. Se solicita un préstamo por valor de \$46.002.414 en una entidad bancaria, en un término de cinco años, con cuotas fijas. A continuación se relaciona la tabla de amortización del préstamo.

Cuadro 81. Amortización

AMORTIZACIÓN					
VALOR PRESENTE		46.002.413,56			
TASA		0,01388843			
PLAZO		57			
PERIODO					
MUERTO		3,			
VALOR FINANCIADO		<b>\$-47.945.860,70</b>			
CUOTA MENSUAL		\$1.223.113,35			
DEUDOR		CRISTINA			
CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO	INT	PRINT
0			-47.945.860,70		
1	665.892,73	557.220,62	-47.388.640,08		
2	658.153,81	564.959,54	-46.823.680,54		
3	650.307,41	572.805,94	-46.250.874,59		
4	642.352,03	580.761,32	-45.670.113,28		
5	634.286,17	588.827,18	-45.081.286,09		
6	626.108,29	597.005,07	-44.484.281,03		
7	617.816,82	605.296,53	-43.878.984,50		
8	609.410,20	613.703,15	-43.265.281,35		
9	600.886,83	622.226,52	-42.643.054,83		
10	592.245,08	630.868,27	-42.012.186,56		
11	583.483,31	639.630,04	-41.372.556,52		
12	574.599,86	648.513,50	-40.724.043,02	7.455.542,55	7.221.817,68
13	565.593,02	657.520,33	-40.066.522,69		
14	556.461,10	666.652,26	-39.399.870,43		
15	547.202,34	675.911,01	-38.723.959,42		
16	537.815,00	685.298,35	-38.038.661,07		
17	528.297,28	694.816,07	-37.343.845,00		
18	518.647,38	704.465,98	-36.639.379,02		
19	508.863,45	714.249,90	-35.925.129,12		
20	498.943,64	724.169,71	-35.200.959,41		
21	488.886,06	734.227,29	-34.466.732,11		
22	478.688,80	744.424,56	-33.722.307,56		
23	468.349,91	754.763,44	-32.967.544,11		
24	457.867,43	765.245,92	-32.202.298,19	6.155.615,40	8.521.744,83
25	447.239,36	775.873,99	-31.426.424,20		
26	436.463,69	786.649,66	-30.639.774,54		
27	425.538,36	797.574,99	-29.842.199,55		

28	414.461,30	808.652,05	-29.033.547,50		
29	403.230,39	819.882,96	-28.213.664,54		
30	391.843,50	831.269,85	-27.382.394,69		
31	380.298,47	842.814,88	-26.539.579,81		
32	368.593,10	854.520,26	-25.685.059,55		
33	356.725,15	866.388,20	-24.818.671,35		
34	344.692,38	878.420,97	-23.940.250,38		
35	332.492,49	890.620,86	-23.049.629,52		
36	320.123,17	902.990,19	-22.146.639,33	4.621.701,37	10.055.658,86
37	307.582,05	915.531,30	-21.231.108,03		
38	294.866,76	928.246,60	-20.302.861,43		
39	281.974,87	941.138,48	-19.361.722,95		
40	268.903,93	954.209,42	-18.407.513,53		
41	255.651,46	967.461,89	-17.440.051,64		
42	242.214,94	980.898,42	-16.459.153,22		
43	228.591,80	994.521,56	-15.464.631,67		
44	214.779,45	1.008.333,90	-14.456.297,77		
45	200.775,28	1.022.338,07	-13.433.959,70		
46	186.576,61	1.036.536,74	-12.397.422,95		
47	172.180,74	1.050.932,61	-11.346.490,34		
48	157.584,94	1.065.528,42	-10.280.961,92	2.811.682,83	11.865.677,40
49	142.786,42	1.080.326,93	-9.200.634,99		
50	127.782,38	1.095.330,98	-8.105.304,01		
51	112.569,95	1.110.543,41	-6.994.760,61		
52	97.146,24	1.125.967,11	-5.868.793,50		
53	81.508,33	1.141.605,03	-4.727.188,47		
54	65.653,23	1.157.460,13	-3.569.728,35		
55	49.577,92	1.173.535,43	-2.396.192,92		
56	33.279,36	1.189.834,00	-1.206.358,92		
57	16.754,43	1.206.358,92	0,00		
60				727.058,25	10.280.961,92
60				21.771.600,41	47.945.860,70

**5.1.3.4 Total capital de trabajo.** Para comenzar operaciones la empresa de Deportes Extremos requiere el siguiente capital de trabajo:

Cuadro 82. Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	DIAS	VALOR
MANO OBRA DIRECTA	30	2.106.000
INSUMOS	30	599.866
CIF	30	1.174.000
ADMINISTRATIVO	30	2.445.388
VENTAS	30	180.000
<b>TOTAL</b>		<b>6.505.254</b>

Fuente: Proyecciones del estudio

**5.1.4 Inversión total** Para comenzar operaciones la empresa de deportes extremos requiere la siguiente inversión total, en inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo:

Cuadro 83. Inversión total

<b>INVERSIONES DEL PROYECTO</b>								
<b>PRODUCTOS</b>	<b>REC PROPIOS</b>	<b>REC CREDITO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Maquinaria y equipos	20.000.000	32.259.160	52.259.160	11.782.000	26.197.000	15.436.000	26.197.000	11.782.000
Muebles y enseres		878.000	878.000					
Equipo Computo		1.930.000	1.930.000					
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>20.000.000</b>	<b>35.067.160</b>	<b>55.067.160</b>	<b>11.782.000</b>	<b>26.197.000</b>	<b>15.436.000</b>	<b>26.197.000</b>	<b>11.782.000</b>
Estudio		2.000.000	2.000.000					
Gastos constitución		400.000	400.000					
Evento de lanzamiento		1.730.000	1.730.000					
Permisos		300.000	300.000					
<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>-</b>	<b>4.430.000</b>	<b>4.430.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO.</b>	<b>-</b>	<b>6.505.254</b>	<b>6.505.254</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Efectivo		6.505.254	6.505.254					
<b>TOTAL</b>	<b>20.000.000</b>	<b>46.002.414</b>	<b>66.002.414</b>		<b>26.197.000</b>	<b>15.436.000</b>	<b>26.197.000</b>	<b>11.782.000</b>
<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>20.000.000</b>		<b>20.000.000</b>					
<b>NECESIDADES DE CREDITO</b>		<b>46.002.414</b>	<b>66.002.414</b>					

**5.1.5 Fuentes de financiación:** El total del Proyecto es de \$66.002.414, de los cuales los socios aportan \$20.000.000 y para el valor restante del proyecto se requiere una inversión inicial por valor de \$46.002.414, el cual es necesario gestionar un préstamo ante una entidad bancaria.

## 5.2 COSTOS

Los costos para la prestación de los servicios de deportes extremos, se encuentran dividido en costos fijos y variables, que a continuación se detallan.

**5.2.1 Costos fijos:** Son aquellos costos que se ocasionan independiente de la cantidad de servicios de deportes extremos que se comercialicen y están compuestos por arriendos, servicios públicos, gastos financieros y gastos de administración.

Cuadro 84. Total costos fijos

<b>PROYECTO DEPORTES EXTREMOS</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>
Gastos administrativos	<b>26.344.650</b>
Gastos financieros	14.677.360
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>41.022.010</b>

**5.2.2 Costos variables:** Son aquellos costos variables que se pueden discriminar como comisiones de ventas, gastos de transporte entre otros. Estos costos se difieren de la cantidad de servicios de deportes extremos

Cuadro 85. Total costos variables

<b>PROYECTO DEPORTES EXTREMOS</b>	
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>
Gastos de ventas	2.160.000
Insumos	7.198.393
Mano de obra directa	25.272.000
Impuesto	5.430.000
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>40.060.393</b>

Fuente: Proyecciones del estudio

**5.2.3 Costos totales unitarios.** Los costos totales del producto están representados por el valor 84, costo fijo y costo variables, que determina el precio de venta.

Cuadro 86. Costos totales unitarios Deporte Extremo

<b>Servicios</b>	<b>Costos Fijos</b>	<b>Costos Variables</b>	<b>Costos Totales</b>
Paint ball	3.765	6.431	10.196
Puenting	6.888	5.109	11.997
Jumping	12.228	5.722	17.950
Trekking	4.542	5.082	9.623
Rafting	9.538	8.391	17.928
Ciclomontañismo	6.623	4.814	11.437
Muro artificial	3.273	4.410	7.683
Excursionismo	7.948	10.767	18.714
Barranquismo	4.891	5.770	10.661

Cuadro 87. Margen de contribución

<b>Servicios</b>	<b>Precio Venta</b>	<b>Costo Totales</b>	<b>Margen Contribución</b>
Paint ball	14.000	10.196	3.804
Puenting	16.000	11.997	4.003
Jumping	25.000	17.950	7.050
Trekking	15.000	9.623	5.377
Rafting	25.000	17.928	7.072
Ciclomontañismo	15.000	11.437	3.563
Muro artificial	10.000	7.683	2.317
Excursionismo	25.000	18.714	6.286
Barranquismo	14.000	10.661	3.339

**5.2.4 Precio de venta.** Teniendo en cuenta el costo total del producto y proyectando utilidades del 20% sobre los costos, se podrá calcular el valor del precio de venta, por servicio así:

Cuadro 88. Asignación precio de venta a los servicios de deportes extremos

<b>SERVICIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>MARGEN UTILIDAD</b>	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>PRECIO SUGERIDO</b>
Paint ball	10.196	2.039	12.235	14.000
Puenting	11.997	2.399	14.396	16.000
Jumping	17.950	3.590	21.540	25.000
Trekking	9.623	1.925	11.548	15.000
Rafting	17.928	3.586	21.514	25.000
Ciclomontañismo	11.437	2.287	13.724	15.000
Muro artificial	7.683	1.537	9.219	10.000
Excursionismo	18.714	3.743	22.457	25.000
Barranquismo	10.661	2.132	12.793	14.000

### **5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS**

El estudio financiero se proyecta a cinco años, a continuación se detalla los egresos e ingresos proyectados.

**5.3.1 Ingresos.** Los ingresos de la empresa de DEPORTES EXTREMOS, se calcularán teniendo como proyección las ventas de los próximos cinco años, se tomo como referencia un incremento del 5% de las unidades a vender, estabilizándose en el tercer año y un incremento por inflación de gastos del 5%.

Cuadro 89. Presupuesto de ingresos

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>					
<b>PRODUCTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Paint ball	15.960.000	16.800.000	17.640.000	18.480.000	19.488.000
Puenting	14.400.000	15.168.000	15.936.000	16.704.000	17.472.000
Jumping	19.500.000	20.400.000	21.300.000	22.500.000	23.700.000
Trekking	12.600.000	13.320.000	14.040.000	14.760.000	15.480.000
Rafting	15.000.000	15.900.000	16.800.000	17.700.000	18.600.000
Ciclomontañismo	10.800.000	11.340.000	11.880.000	12.420.000	12.960.000
Muro artificial	10.200.000	10.680.000	11.160.000	11.760.000	12.360.000
Excursionismo	19.500.000	20.400.000	21.300.000	22.500.000	23.700.000
Barranquismo	10.920.000	11.424.000	11.928.000	12.600.000	13.272.000
<b>TOTAL</b>	<b>128.880.000</b>	<b>135.432.000</b>	<b>141.984.000</b>	<b>149.424.000</b>	<b>157.032.000</b>

Cuadro 90. Costos y gastos consolidados y proyectados.

<b>COSTOS PROYECTADOS</b>					
<b>AÑOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>1. COSTOS DE PRODUCCIÓN.</b>	<b>32.470.393</b>	<b>34.743.320</b>	<b>37.175.353</b>	<b>39.777.627</b>	<b>42.562.061</b>
1.1 Insumos	7.198.393	7.702.280	8.241.440	8.818.341	9.435.624
1.2.Mano de Obra Directa	25.272.000	27.041.040	28.933.913	30.959.287	33.126.437
<b>1.3.Gastos de producción</b>	<b>14.088.000</b>	<b>15.074.160</b>	<b>16.129.351</b>	<b>17.258.406</b>	<b>18.466.494</b>
1.3.1. Arrendamiento y servicios públicos	14.088.000	15.074.160	16.129.351	17.258.406	18.466.494
<b>2. GASTOS DE ADMINISTRACION.</b>	<b>26.344.650</b>	<b>27.661.883</b>	<b>29.044.977</b>	<b>30.497.225</b>	<b>32.022.087</b>
2.1.Salarios.	20.464.650	21.487.883	22.562.277	23.690.390	24.874.910
2.2.Gastos legales de administración	3.600.000	3.780.000	3.969.000	4.167.450	4.375.823
2.3.Papelería y gastos generales	840.000	882.000	926.100	972.405	1.021.025
2.4.Servicios públicos	1.440.000	1.512.000	1.587.600	1.666.980	1.750.329
<b>3. GASTOS DE VENTA.</b>	<b>2.160.000</b>	<b>2.376.000</b>	<b>2.589.840</b>	<b>2.797.027</b>	<b>2.992.819</b>
3.3.Publicidad y transporte	2.160.000	2.376.000	2.589.840	2.797.027	2.992.819
<b>4. SERVICIOS DE LA DEUDA</b>	<b>14.677.360</b>	<b>14.677.360</b>	<b>14.677.360</b>	<b>14.677.360</b>	<b>14.677.360</b>
4.1.Intereses.	14.677.360	14.677.360	14.677.360	14.677.360	14.677.360
<b>TOTAL</b>	<b>89.740.403</b>	<b>94.532.723</b>	<b>99.616.881</b>	<b>105.007.646</b>	<b>110.720.821</b>

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

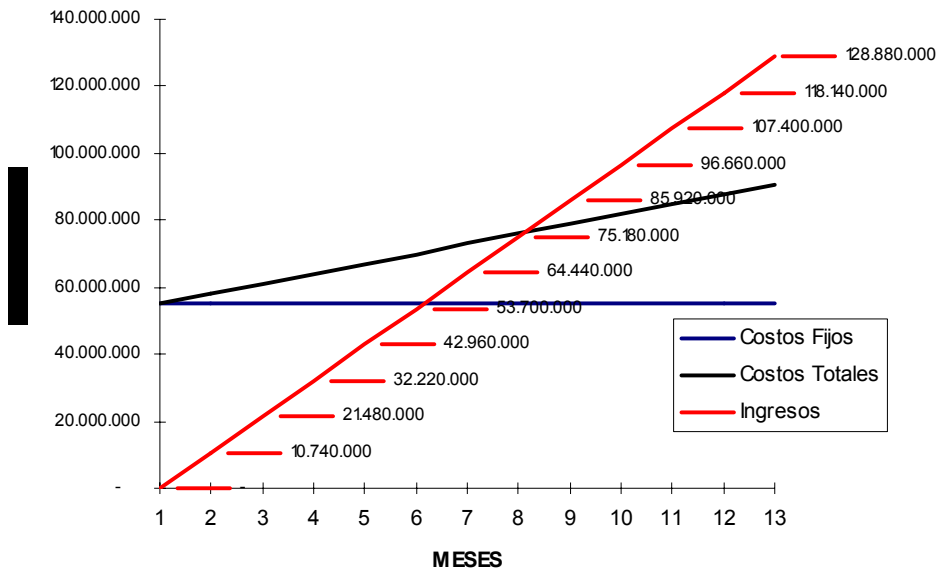
El punto de equilibrio lo alcanza cuando se logren las ventas acumuladas por valor de \$76.192.741 equivalentes al 59% de las presupuestadas en el primer año.

A continuación se detalla el punto de equilibrio gráfico.

Cuadro 91. Punto de equilibrio.

PROYECTO: DEPORTE EXTREMO				
ITEM	ANUAL	MENSUAL		
INGRESO TOTAL	128.880.000	10.740.000	TIR	44%
COSTO FIJO	55.110.010	4.592.501	VPN M\$	44
COSTO VARIABLE	35.661.433	2.971.786		
TOTAL COSTOS	90.771.443	7.564.287		
PE %	59%	59%		
PE \$	76.192.741	6.349.395		
MARGEN DE SEGURIDAD	40,88%	40,88%		

Figura 18. Punto de Equilibrio



## 5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Esta evaluación financiera se realiza en forma anual en un horizonte a cinco años, se construye con los presupuestos consignados en este capítulo y se calculan otros datos importantes como son los impuestos de renta y complementarios, que sólo pueden determinarse al realizar el estado de resultados. Los flujos de caja y el estado de resultados se trabajan simultáneamente.

Cuadro 92. Flujo de caja proyectado

<b>FLUJOS DE CAJA:</b>							
<b>En millones de pesos corrientes</b>							
<b>CUENTA</b>	<b>n</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>SALDO ANTERIOR</b>			<b>0</b>				
<b>INGRESOS</b>			128,88	135,43	141,98	149,42	157,03
MENOS COSTOS DE OPERACIÓN			-32,47	-32,47	-32,47	-32,47	-32,47
GASTOS DE SERVICIOS			-14,09	-14,09	-14,09	-14,09	-14,09
MENOS DEPRECIACION			-23,25	-23,25	-23,25	-23,25	-23,25
AMORTIZACIONES			-0,77	-0,77	0,77	0,00	0,00
GASTOS DE ADMINISTRACION			-26,34	-26,34	-26,34	-26,34	-26,34
GASTOS DE VENTAS			-2,16	-2,16	-2,16	-2,16	-2,16
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			<b>29,80</b>	<b>36,35</b>	<b>44,44</b>	<b>51,11</b>	<b>58,72</b>
MENOS GASTOS FINANCIEROS			-14,68	-14,68	-14,68	-14,68	-14,68
MENOS IMPUESTOS IND Y CIO.		<b>0,008</b>	-1,03	-1,08	-1,14	-1,20	-1,26
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>14,09</b>	<b>20,59</b>	<b>28,63</b>	<b>35,24</b>	<b>42,79</b>
<b>BASE GRAVABLE MENOS DEDUCCIONES</b>			<b>14,09</b>	<b>20,59</b>	<b>28,63</b>	<b>35,24</b>	<b>42,79</b>
<b>IMPUESTOS</b>		<b>37,5%</b>	<b>-5,29</b>	<b>-7,72</b>	<b>-10,74</b>	<b>-13,22</b>	<b>-16,05</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>8,81</b>	<b>12,87</b>	<b>17,89</b>	<b>22,03</b>	<b>26,74</b>
MAS DEPRECIACION			23,25	23,25	23,25	23,25	23,25
MAS AMORTIZACION			0,77	0,77	0,77	0,00	0,00
INVERSIONES		-35,07	-11,78	-26,20	-15,44	-26,20	-11,78
CAPITAL DE TRABAJO		-6,51					
<b>FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONIST</b>		<b>-46,00</b>	<b>21,04</b>	<b>10,69</b>	<b>26,48</b>	<b>19,08</b>	<b>38,21</b>

Los siguientes son los resultados del flujo de caja para la empresa Deportes Extremos \$21.04, \$10.69 \$26.48, \$19.08 y \$38.21, millones de pesos para los primeros cinco años.

## 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El Estado de Resultados, muestra las utilidades producidas por la EMPRESA DE DEPORTES EXTREMOS AVENTURA SIN LÍMITES en el período de análisis. Básicamente compara ingresos causados con costos y gastos causados en un período de operación. Adicionalmente produce como resultado el valor de los impuestos de renta.

Cuadro 93. Estado de resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>							
<b>En millones de pesos constantes</b>							
<b>CUENTA</b>	<b>n</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INGRESOS</b>			128,88	135,43	141,98	149,42	157,03
MENOS COSTOS DE OPERACIÓN			-32,47	-32,47	-32,47	-32,47	-32,47
GASTOS DE FABRICACION			-14,09	-14,09	-14,09	-14,09	-14,09
MENOS DEPRECIACION			-23,25	-23,25	-23,25	-23,25	-23,25
AMORTIZACIONES			-0,77	-0,77	0,77	0,00	0,00
GASTOS DE ADMINISTRACION			-26,34	-26,34	-26,34	-26,34	-26,34
GASTOS DE VENTAS			-2,16	-2,16	-2,16	-2,16	-2,16
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			<b>29,80</b>	<b>36,35</b>	<b>44,44</b>	<b>51,11</b>	<b>58,72</b>
MENOS GASTOS FINANCIEROS			-14,68	-14,68	-14,68	-14,68	-14,68
MENOS IMPUESTOS			-1,0	-1,08	-1,14	-1,20	-1,26
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>14,09</b>	<b>20,59</b>	<b>28,63</b>	<b>35,24</b>	<b>42,79</b>
<b>IMPUESTOS</b>			<b>-5,29</b>	<b>-7,72</b>	<b>-10,74</b>	<b>-13,22</b>	<b>-16,05</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>			<b>8,81</b>	<b>12,87</b>	<b>17,89</b>	<b>22,03</b>	<b>26,74</b>

A continuación se detalla la utilidad neta para los primeros cinco años en millones de pesos así \$8.81 \$12.87, \$17.89, \$22.03 y \$26.74 respectivamente.



## 5.7. BALANCE GENERAL (CINCO AÑOS)

Con la información de las inversiones, se realiza el balance general para los primeros cinco años de operaciones de la EMPRESA DE DEPORTES EXTREMOS AVENTURA SIN LÍMITES representado por el Activo, Pasivo y Patrimonio

Cuadro 94. Balance General

<b>BALANCE PROFORMA PROYECTADO</b>							
En millones de pesos corrientes							
<b>CUENTA</b>	<b>n</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>CAJA Y BANCOS</b>		6.505.254	26.319.992,97	20.165.159,48	35.892.151,97	25.901.407,75	97.382.342,83
INVENTARIOS							
CUENTAS POR COBRAR							
<b>SUBTOTAL ACTIVO CTE.</b>		<b>6.505.254</b>	<b>26.319.993</b>	<b>20.165.159</b>	<b>35.892.152</b>	<b>25.901.408</b>	<b>97.382.343</b>
MUEBLES Y EQUIPO		878.000	878.000	878.000	878.000	878.000	878.000
EQUIPO COMPUTO		1.930.000	1.930.000	1.930.000	1.930.000	1.930.000	1.930.000
MAQUINARIA Y EQUIPO		52.259.160	52.259.160	52.259.160	52.259.160	52.259.160	52.259.160
INVERSIONES EN OTROS AÑOS			11.782.000	26.197.000	15.436.000	26.197.000	11.782.000
DEPRECIACION ACUMULADA			-23.247.500	-35.029.500	-42.237.000	-35.247.500	-66.849.160
<b>SUBTOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>55.067.160</b>	<b>43.601.660</b>	<b>46.234.660</b>	<b>28.266.160</b>	<b>46.016.660</b>	<b>-</b>
	<b>1476666,667</b>						
Estudio		2.000.000					
Gastos constitución		400.000					
Evento de lanzamiento		1.730.000					
Permisos		300.000					
Amortizacion diferido		-					
<b>SUBTOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>4.430.000</b>	<b>2.953.333</b>	<b>1.476.667</b>	<b>-</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>66.002.414</b>	<b>72.874.986</b>	<b>67.876.486</b>	<b>64.158.312</b>	<b>71.918.068</b>	<b>97.382.343</b>
PASIVO CORRIENTE							
PRESTAMOS BANCOS		46.002.414	38.780.596	30.258.851	20.203.192	8.337.515	
IMPUESTO POR PAGAR			5.285.396	3.303.240	3.615.272	8.715.264	9.811.628
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>46.002.414</b>	<b>44.065.992</b>	<b>33.562.091</b>	<b>23.818.464</b>	<b>17.052.779</b>	<b>9.811.628</b>
RESERVA LEGAL							
FONDOS							
UTILIDAD DEL EJERCICIO			8.808.994	5.505.401	6.025.453	14.525.441	16.352.713
CAPITAL		20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
UTILIDADES POR DISTRIBUIR				8.808.994	14.314.395	20.339.848	51.218.002
<b>PATRIMONIO</b>		<b>20.000.000</b>	<b>28.808.994</b>	<b>34.314.395</b>	<b>40.339.848</b>	<b>54.865.289</b>	<b>87.570.715</b>
<b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>		<b>66.002.414</b>	<b>72.874.986</b>	<b>67.876.486</b>	<b>64.158.312</b>	<b>71.918.068</b>	<b>97.382.343</b>

Fuente: Proyecciones del estudio

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

La evaluación de un proyecto está relacionada con su impacto social, impacto ambiental y evaluación financiera, que a continuación se detallan:

### **6.1 IMPACTO SOCIAL**

Generación de empleo directo e indirecto, por cada empleo directo se genera dos empleos indirectos.

Genera ingresos para el municipio por los impuestos.

Disminución de los niveles de violencia entre jóvenes liberando energías negativas

La empresa Aventura Sin Límite en el Municipio de Barrancabermeja, representa una oportunidad para la comunidad en la que ofrecen la práctica de los diferentes Deportes Extremos que se pueden realizar en la ciudad.

La ciudadanía podrá aprovechar la oportunidad de la creación de la Aventura sin Límite para poder incursionar en el mercado local con sus servicios ofrecidos, de esta forma continuara siendo apoyo en el proceso de recreación en una unidad productiva, manteniendo y fortaleciendo las diferentes prácticas de éstos deportes.

### **6.2 IMPACTO AMBIENTAL**

El proyecto de la Aventura Sin Límite tiene impacto directo con el ambiente, genera emisiones que contaminen la tierra, el agua o el aire. Énfasis en la gente, hay un proceso sensibilización para aprovechar el campo sin deteriorarlo, no se permite quemar contra el medio ambiente.

Se van utilizar bolsas plásticas para la disposición final de los residuos.

El servicio ofrecido por la Aventura Sin Límite, es personalizado y va dirigido a la ciudadanía en general que deseen salir de su vida cotidiana.

Con relación a los residuos de papelería, se hará un plan para el manejo de estos residuos, con el propósito de ser reciclados y tratados adecuadamente.

### **6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

El presente estudio financiero se fundamenta en los datos arrojados por el estudio de mercado, técnico y administrativo el cual hace parte integral del presente documento.

Para la formulación financiera se aplicaron las normas de la legislación laboral y tributarias vigentes para el caso donde aplique. El porcentaje utilizado para las proyecciones del año dos mil seis (2006) y posteriores fue del 5% anual.

**6.3.1 Valor presente neto:** Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Los flujos netos de efectivo sirven para realizar la evaluación económica de la empresa DEPORTES EXTREMOS que se encuentran en el cuadro 183 Flujo de caja proyectado.

Cuando se hace el cálculo en forma equivalente, para este caso, de pasar las cantidades futuras al presente, se usa una "Tasa de Descuento", llamada así porque descuenta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el presente, y a los flujos traídos al tiempo cero se les llama "Flujos descontados"

Se define como el valor presente del flujo de ingresos futuros menos el valor presente del flujo de costos mediante la siguiente ecuación:

$$VPN = VPI - VPE$$

Donde:

$$VP = VF(1+i)^{-1} + VF(1+i)^{-2} + VF(1+i)^{-n}$$

VP = Valor Presente.

VF = Valor Futuro.

i = Tasa de Descuento

n = Periodo.

Criterio de decisión	Sí	VPN > 1 = Viable
		VPN = 1 = Indiferente
		VPN < 1 = Se Rechaza

El valor presente neto es de \$44.000.000. Ver cuadro 91.

**6.3.2 Tasa Interna de Retorno TIR:** es la tasa de descuento que hace el VPN sea igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Es la Tasa de Interés que iguala el Valor Presente de los Ingresos VPI con el Valor Presente de los Egresos VPE y se expresa con la siguiente ecuación:

$$(VPN = 0) = (VPI - VPE)$$

Esto indica que la Tasa Interna de Retorno es la Tasa de Interés que permite obtener un VPN = 0.

La Tasa de Oportunidad (TO) del mercado, es el DTF, más una tasa de compensación por el riesgo de la inversión. Para el caso es del 12% anual.

Criterio de decisión:        SI TO > TIR = No Viable  
                                      SI TO = TIR = Indiferente  
                                      SI TO < TIR = Viable

La tasa interna de retorno "TIR" es de 44%.

**6.3.3 Periodo de recuperación:** Al realizar el análisis, se logra una tasa de retorno para el proyecto del 44%, es decir, los flujos generados por el proyecto son capaces de recuperar la inversión de los \$46.002.414 y de cada año sobre capital no amortizado el 20% de rentabilidad, en un período de tres años.

**6.3.4 Análisis de las razones financieras:** para esta investigación se aplicará las siguientes razones financieras.

**6.3.4.1 Razones de Liquidez:** Miden la habilidad de la empresa para afrontar sus obligaciones en el corto plazo o inmediato.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{66.002.414}{46.002.414} = 1.43$$

Con lo anterior se muestra que por \$1 que Aventura Sin Límite debe en el corto plazo posee \$1.43 representado en sus activos corrientes.

**Rotación de activos totales:** Es la tasa que mide la actividad final de la rotación de todos los activos de la empresa.

$$\text{Rotación de activos totales: } \frac{\text{Ventas anual es}}{\text{Activos totales}} = \frac{128.880.000}{66.002.414} = 1.95$$

**R.A.T. : 1,95**

**Razón del Capital de Trabajo:** Es el exceso monetario de los Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes.

Razón Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente.

$$\text{Razón Capital de trabajo} = 66.002.414 - 46.002.414 = 20.000.000$$

Aventura Sin Límite posee un capital de trabajo para operar.

**Razón Ácida:** Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que éste es el activo con menor liquidez.

$$\text{Razón Ácida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}} = \frac{66.002.414 - 0}{46.002.414} = 1.43$$

**6.3.4.2 Razones de Endeudamiento:** Indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, éstas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

**Razón de Endeudamiento (RE):** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$\text{RE} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{46.002.414}{66.002.414} = 70\%$$

Con lo anterior se muestra que por \$1 que Aventura Sin Límite tiene invertidos en activos, \$0.70 han sido financiados por los acreedores.

**Razón Pasivo – Capital (RPC):** Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan las dueñas de la empresa.

$$\text{RPC} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{46.002.414}{20.000.000} = 2.3$$

Por cada \$1 en el patrimonio se tienen deudas de \$2.3

## 7. CONCLUSIONES

Crear las condiciones y medios apropiados para la practica de este tipo de actividades extremas dándoles un espacio lúdico y de esparcimiento dentro de la infraestructura de las ciudades actuales.

Propiciar mecanismos de control e información adecuados para el desarrollo de su masificación como medio de alejar al joven de la violencia y la drogadicción con una practica deportiva que los incentive a estar al máximo de sus capacidades cognitivas y físicas al realizar cualquiera de sus actividades deportivas no tradicionales sea cual sea su especialidad extrema a la hora de practicarlas.

Conocer mas a fondo el mundo que nos rodea para crear los espacios necesarios para los jóvenes desarrollar mas apropiadamente su nueva cultura social.

Contribuir en el desarrollo y mejoramiento de equipamiento y técnicas deportivas en cada una de las especialidades extremas que hoy en día están en constante crecimiento y aceptación por parte de una nueva sociedad cultural llamada Deporte Extremo.

De la presente investigación se puede concluir lo siguiente:

La creación de Aventura Sin Límite, traerá dinamismo para la ciudadanía de Barrancabermeja, al contar con una entidad de recreación que realice la práctica de los diferentes Deportes Extremos existente el cual generará los ingresos permanentes para el desarrollo de dichas actividades.

Existe una demanda insatisfecha de servicios de Deporte Extremos en el municipio de Barrancabermeja que no es suplida por las entidades de recreación de la ciudad, de esta forma, la empresa Aventura Sin Límite no entraría a competir si no a suplir una necesidad insatisfecha.

No existe una empresa como AVENTURA SIN LÍMITE, que esté constituida legalmente y preste los servicios de Deportes Extremos en la ciudad.

La estrategia publicitaria de lanzamiento y operación, son las más convenientes para fortalecer la empresa, sin embargo los asesores comerciales prestarán los servicios personalizados.

El tamaño de la empresa es óptimo. Con relación al estudio administrativo, en el se detalla la forma de constitución, las políticas, organigrama y los perfiles de los cargos, para que la empresa pueda operar sin ningún tipo de inconvenientes.

Los criterios de evaluación económica dieron como resultado un VPN de M\$44 y TIR del 44%, siendo positivos y atractivos<sup>142</sup> para los inversionistas.

Por lo anteriormente expuesto, el proyecto de la creación de una empresa especializada en la práctica de Deportes Extremos, que apoye el proceso de recreación de la ciudadanía de Barrancabermeja es económico y financieramente viable.

## **8. RECOMENDACIONES**

Los autores del presente trabajo de grado recomiendan lo siguiente:

La Recreación está apoyado por la Alcaldía Municipal y la Gobernación de Santander, a través de campañas promoviendo la práctica de los Deportes Extremos, realizar gestión con estas entidades podría hacia el futuro conformar una alianza estratégica para la comercialización a nivel nacional.

Se recomienda a Barrancabermeja como una ciudad de oportunidad para los Deportes Extremos pues cuenta con escenarios aptos para fomentar este tipo de deporte y con un alto recurso humano que está a disposición para su práctica.

Aventura sin Límite es una empresa, la cual ofrece diversidad de deportes que ayudan a ejercitar nuestro cuerpo y nuestra mente expulsando adrenalina y vértigo unido a una serie de conductas y frustraciones que van de acuerdo a los aficionados mostrándose tal como son.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Análisis y Administración de Riesgos. Editorial Mc Graw Hill.

CORDOVA S., Carlos Eduardo. Metodología de la Investigación. Universidad Industrial de Santander. Año 1985

JUAN JOSE MIRANDA MIRANDA. Gestión de Proyectos- Identificación, Formulación y Evaluación Financiera, Económica, Social y Ambiental – Quinta Edición.

JUAN JOSE MIRANDA MIRANDA. El Desafío de la Gerencia de Proyectos Alcance- Tiempo-Presupuesto - Calidad.

LOPEZ, Arnulfo. Generalidades de Barrancabermeja. Historia de Barrancabermeja. Editorial Barreto. Barrancabermeja. 2.002.

MALHOTRA K. Narres. Investigación de mercados un enfoque práctico. Prentice Hall

MOSQUERA ROBBYN, Francisco Javier. Producción I. parte. Universidad Industrial de Santander

Recursos en Internet:

[www.gobernaciondesantander.gov.co](http://www.gobernaciondesantander.gov.co)

[www.google.com.co](http://www.google.com.co)

[www.monografias.com/deportesextremos](http://www.monografias.com/deportesextremos)

[www.ociojoven.com](http://www.ociojoven.com)

[www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)