

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA

DIVER FAMILY S.A.S

ALEJANDRO CARTAGENA CASTRO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

UNIMINUTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

BOGOTÁ, COLOMBIA

I 201

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA

DIVER FAMILY S.A.S

ALEJANDRO CARTAGENA CASTRO

Trabajo de grado para optar por el título de Administrador de empresas

Asesor

CLAUDIA STELLA NARVÁEZ

Master en Innovación para el desarrollo empresarial

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

UNIMINUTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

BOGOTÁ, COLOMBIA

I 2013

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Jurado

DEDICATORIA

Con un corazón agradecido a Isabel Castro Góngora, Rafael Antonio Cartagena y Jhon Cartagena quienes con su ejemplo han inspirado cada uno de mis días en la búsqueda de la realización de mis sueños.

A Camila Herrera quien con su ejemplo de vida cristiana católica y sus oraciones, me inspiro a poner en manos de Dios mi proyecto de vida.

ALEJANDRO CARTAGENA CASTRO

AGRADECIMIENTOS

Sea este el espacio para expresar mis más sentidos agradecimientos a,

Dios, mi padre y amigo quien me ha acompañado y guiado en el camino de mi vida.

A la corporación Emprender quienes depositaron su confianza en mi apoyando la financiación de mi carrera profesional como administrador de empresas.

La profesora Claudia Stella Narváez, quien con su dedicación y gran profesionalismo, me acompañó en el proceso de estructuración del presente proyecto de grado.

La Corporación Universitaria Minuto de Dios, por su permanente apoyo para el desarrollo de mis estudios.

Cada uno de los profesores quienes a lo largo de mi formación como profesional, me inspiraron y transmitieron grandes conocimientos académicos.

A todas y cada una de las personas que colaboraron y animaron para la elaboración y culminación de mi estudio.

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE FIGURAS	8
ÍNDICE DE TABLAS	9
GLOSARIO	10
RESUMEN	11
OBJETIVOS DEL PROYECTO	12
I NATURALEZA DEL PROYECTO	
1. NOMBRE DE LA EMPRESA	13
2. INTRODUCCIÓN A LA EMPRESA	14
3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	17
4. VISIÓN	18
5. OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	18
II DIVISIÓN DIVER FAMILY S.A.S	
1. MISIÓN	20
2. VENTAJAS COMPETITIVAS	20
3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	22
4. SERVICIO	24

5. CALIFICACIONES PARA ENTRAR EN EL ÁREA	31
--	----

III MERCADOTECNIA

1. OBJETIVOS DE MERCADOTECNIA	34
2. OBJETIVOS INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	34
3. MODELO ENCUESTA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	35
4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	39
5. SEGMENTACIÓN DE MERCADOS	46
6. CONSUMIDOR FINAL	49
7. PRECIO FINAL DEL PRODUCTO	49
8. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	49

IV SERVICIO

1. OBJETIVOS DE SERVICIO	52
2. DESCRIPCION DE SERVICIO	52
3. FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	57

V ORGANIZACIÓN

1. OBJETIVOS DE ORGANIZACIÓN	58
2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	59

3. MATRIZ DOFA	60
4. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	62
5. DESCRIPCIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS	66
6. MARCO LEGAL	66
7. SITUACIÓN ACTUAL DE LA ORGANIZACIÓN.	70
VI ESTADOS FINANCIEROS	
1. ESTADO DE RESULTADOS	71
2. BALANCE GENERAL	72
3. FLUJO DE EFECTIVO	73
4. GASTOS DE PERSONAL	74
VII CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76
BIBLIOGRAFIA	78

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Modelo de aventura y formación experiencial Diver Family	24
Figura 2: Pregunta 1 Investigación de mercados	41
Figura 3: Pregunta 2 Investigación de mercados	42
Figura 4: Pregunta 3 Investigación de mercados	42
Figura 5: Pregunta 4 Investigación de mercados	43
Figura 6: Pregunta 5 Investigación de mercados	43
Figura 7: Pregunta 6 Investigación de mercados	44
Figura 8: Pregunta 7 Investigación de mercados	44
Figura 9: Pregunta 8 Investigación de mercados	45
Figura 10: Estructura Organizacional Diver Family	56

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Actividades económicas del Sub sector terciario de la economía	23
Tabla 2. Segmentación de mercados Diver Family	46
Tabla 3. Estado de resultados proyectado	66
Tabla 4. Balance general proyectado	67
Tabla 5. Flujo de caja proyectado	68
Tabla 6. Calculo detallado de nómina	69
Tabla 7. Gastos de personal	70
Tabla 8 Gastos de funcionamiento	70

GLOSARIO

Coaching Ontológico: Anglicismo que procede del verbo inglés to coach, «entrenar») es un método que consiste en dirigir, instruir y entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir alguna meta o de desarrollar habilidades específicas.

En el entorno empresarial y personal se conoce por coaching al proceso interactivo y transparente mediante el cual el coach o entrenador y la persona o grupo implicados en dicho proceso buscan el camino más eficaz para alcanzar los objetivos fijados usando sus propios recursos y habilidades.[cita requerida] Hay muchos métodos y tipos de coaching. Entre sus técnicas puede incluir charlas motivacionales, seminarios, talleres y prácticas supervisadas.

Vivencia Experiencial: Significa en su definición más simple “construcción, adquisición y descubrimiento de nuevos conocimientos, habilidades y valores, a través de vivencias reflexionadas de manera sistémica”

Campo de verano: Lugar al aire libre especialmente dispuesto para acampar y albergar personas con tiendas de campaña, barracas o caravanas, espacios idóneos para el desarrollo de actividades grupales.

RESUMEN

En la actualidad y como consecuencia de la globalización y el desarrollo moderno, los seres humanos nos vemos envueltos en la creciente limitación del tiempo para el desarrollo de las actividades de nuestro día a día, a ello si le sumamos el creciente desarrollo tecnológico y las nuevas olas de la moda del mundo contemporáneo, podemos observar como los núcleos familiares han venido cambiando paulatinamente sus costumbres, su cultura y su forma de hacer frente al mundo, ello ha causado que las personas vivan cada vez mas en sus mundos personales, y que los espacios de compartir en familia se vean limitados o eliminados por la demanda de actividades que necesitan de nosotros.

De allí nace Diver Family proyecto que busca brindar a las familias un espacio de retos y aventuras que lleven a los núcleos familiares a vivir un espacio de unidad y crecimiento, mediante la vivencia experiencial de actividades que demanda la unidad, la creatividad y el disfrute de los participantes.

Diver Family es un proyecto que busca el rescate de los valores de la familia, que busca brindar alternativas creativas e innovadoras para llevar a las familias a vivir un momento de unidad saliendo de su cotidianidad y entrando en un espacio únicamente de compartir familiar.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de negocios para la empresa Diver Family la cual es una organización que se especializara en la creación de un campo de verano exclusivo para núcleos familiares.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Evidenciar los conocimientos adquiridos a lo largo de la formación académica como administrador de empresas de la Corporación universitaria Minuto de Dios Uniminuto.

Evidenciar las aptitudes y actitudes propias de un emprendedor de éxito mediante la planeación y posterior puesta en marcha de un plan de negocios.

I NATURLEZA DEL PROYECTO

1. La empresa.

Nombre de la empresa: Diver Family S.A.S

Domicilio Físico: Colombia, Bogotá. Calle 73 N.44 A 08.

Teléfonos: 7926570 – 3103126980

Email: diverfamily@gmail.com

Fecha de inicio de operaciones: Junio de 2013

Representante Legal: Alejandro Cartagena.

Tamaño de la empresa: Pequeña Empresa

2. Introducción a la empresa

Diver Family es una idea de negocio que surgió en el mes de diciembre del año 2012, cuando su gestor Alejandro Cartagena se encontraba compartiendo un día de campo con una de las familias de mayores ingresos de la ciudad de Bogotá. En medio de las conversaciones del día, y a puertas de tomar un vuelo hacia los estados Unidos, quienes departían en el momento comentaban sobre las emocionantes vacaciones familiares que pasarían llegados al territorio Americano.

Alejandro Cartagena impregnado de aquella emocionante conversación preguntó a estas personas sobre sus vacaciones familiares, ellos felices de compartir sus experiencias en familia, dieron razón de los pocos espacios en Colombia que tienen las familias para pasar tiempo juntos y rescatar valores que con el día a día se van perdiendo.

Las vacaciones en familia de estas personas en los Estados Unidos, consistían en pasar una semana de campo llevando a cabo actividades de competencia y juegos contra otras familias participantes, grandes retos, tales como acampar en la noche en un lugar desconocido, competencia de lanchas en un lago, resistencia física entre otras, hacían parte del compartir en familia que estas personas buscaban.

De allí surgió entonces toda una investigación informal, basada en preguntas personales, la cual pretendía tener como resultado, el encontrar en Colombia empresas, fundaciones, corporaciones e incluso personas naturales, que organizaran encuentros de familia donde estas, como núcleo, se vieran envueltas en retos y competencias de alto impacto para sus relaciones interpersonales como familia; los resultados fueron asombrosos, dado que se encontraron un sinnúmero de organizaciones que diseñan y venden campos de verano para niños, jóvenes y parejas, pero tan solo se encontró una organización que tiene un campo de verano para la familia, y su modelo es realmente diferente al modelo que pretende implementar Diver Family, dado que ellos solo hacen énfasis en actividades de deportes extremos.

Diver Family surge entonces como una organización que llevará a las familias Colombianas, a vivir una experiencia de alto impacto mediante la vivencia experiencial de un campo de verano, el cual tiene como objetivo que cada familia participante logre como equipo sobrepasar obstáculos y cumplir con las metas de las actividades competitivas propuestas en el desarrollo del campo; anexo a lo anterior durante el desarrollo del campo se pretende llevar a cabo una formación en temas de actualidad para los padres en temas relacionados con TICS, bullying entre otros. El campo de verano pretende ser un espacio de recreación, competencia, integración y formación humana para los participantes.

Diver Family, además de ofrecer un servicio para familias, busca rescatar aquellos valores de la familia que con el consumismo y la dinámica global han limitado el tiempo de las personas, quienes han tenido que sacrificar sus espacios de familia, con tal de dar respuesta a las demandas de su entorno.

De acuerdo a lo anterior, Diver Family, para la puesta en marcha de sus operaciones, contará con un grupo de profesionales que aportan a los contenidos del campo de verano y a su modelo de vivencia experiencial, sus aportes en cada área del proceso aseguran la calidad y la formación en el servicio ofrecido por la organización.

Para la puesta en marcha de las operaciones del proyecto, este contará con la participación financiera de una persona natural quien hará las veces de inversor y será miembro de la junta directiva de la organización, esta inversión inicial, pretende ser destinada a cubrir los gastos que surjan en la elaboración del plan de negocios del proyecto y a la respectiva puesta en marcha de la organización Diver Family.

3. Descripción de la empresa

Diver Family es una organización que comercializa en el mercado Colombiano un servicio de campos de verano para núcleos familiares compuestos por padres e hijos, mediante un modelo de vivencia experiencial de alto impacto, en el cual las familias participantes se retan unas a otras, en actividades de competencia, actividades físicas y actividades de juegos de roles. Anexo a ello, las familias participantes serán partícipes de todo un componente de formación en temas de actualidad y que brinden herramientas para la construcción de un mejor entorno para la familia.

Diver Family maneja un modelo de vivencia experiencial de alto impacto para sus actividades, guiadas estas, por un grupo interdisciplinario de profesionales de diferentes áreas del conocimiento, que contribuyen al desarrollo del modelo que se experimenta en los campos de verano comercializados. Entre quienes guían y acompañan el proceso, se cuenta con, un administrador de empresas, una trabajadora social, una psicóloga, una profesional en temas corporales de manejo del cuerpo en actividades guiadas y de Yoga, cinco coachings antológicos certificados, 3 guías recreativos y 2 especialistas en temas médicos y primeros auxilios.

4. Visión

Seremos reconocidos en el 2016 como una organización comprometida en la creación y búsqueda de espacios, que posibiliten el desarrollo integral de las familias Colombianas mediante la participación activa en actividades recreativas y de formación para la familia.

4. Objetivos Organizacionales

Objetivo General

Crear espacios de integración familiar mediante la vivencia experiencial de un campo de verano creativo, innovador, de formación y retador para los participantes.

Objetivos específicos

- Diseñar un campo de verano para familias bajo un componente creativo, innovador y que trascienda en el tiempo.
- Llevar a las familias participantes del campo de verano a vivir una experiencia de aventura, retos y formación en familia.

- Posibilitar espacios de formación a padres en temas de cuidado en prevención para niños jóvenes y adolescentes en temas referentes a las TICS, los medios, y el bullying.
- Diseñar actividades de juegos de roles, donde padres e hijos experimenten lo que sería el día a día de cada uno de ellos.

II DIVISIÓN DIVER FAMILY S.A.S

1. Misión

Diver Family crea espacios de formación y recreación, inspira momentos de felicidad, comercializa el rescate de los valores de la familia mediante campos de verano y posibilita el desarrollo de familias integras y unidas

2. Ventajas Competitivas

De acuerdo a un análisis llevado a cabo y mediante una respectiva investigación realizada a la principal competencia de la organización, se detallaron los siguientes ítems como ventajas competitivas:

- Diver Family es la primera y única organización en Colombia que ofrece a núcleos familiares, la experiencia de vivir un campo de verano, de aventura, de retos, y de formación en temas de familia como paquete de campo de verano.
- La organización cuenta con un grupo de profesionales altamente capacitados de diferentes áreas, que acompañan y guían el proceso: Un administrador de empresas, una trabajadora social de la universidad Nacional de Colombia, un Psicólogo de la

Universidad Nacional de Colombia, cinco coachings Ontológicos certificados en temas de liderazgo y familia, un profesional capacitado en temas de expresión corporal y Yoga, 3 guías recreativos y un equipo logístico y médico, cada campo de verano cuenta con la participación de los profesionales enunciados anteriormente quienes serán responsables del desarrollo de las actividades propuestas en el campo.

- Diver Family ofrece un acompañamiento pre y pos a las familias participantes de cada uno de los campos de verano, de manera que cada familia al iniciar el campo de verano, cuenta con un registro ficha de debilidades, fortalezas y objetivos, estos temas se trabajan durante el desarrollo del campo de verano, de manera personalizada con los coachings, los psicólogos y la trabajadora social que acompañan el proceso, de tal manera que los resultados de haber participado en el campo de verano puedan ser evaluados cualitativamente.
- Diver Family no se limita a un campo de aventura y viaje, su componente principal es la familia y la creación de espacios que posibiliten la formación de familias integras.

3. Análisis de la industria

Diver Family es una organización que actualmente se clasifica en el sector terciario o de servicios, el cual según el gobierno nacional, incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía.

De igual manera y visto desde el subsector donde se categorizan los servicios de la organización, Diver Family hace parte del subsector de entretenimiento y otros servicios.

De acuerdo a lo anterior y a la clasificación de Diver Family en el sector terciario de la economía Colombiana, fuentes del DANE, dan razón que para el último semestre del año 2012 y en general para lo corrido de dicho año el sector terciario ha tenido un fuerte crecimiento, lo que significó que para el año 2012 el sector creciera en un 7,9 % en comparación con el crecimiento del año anterior.

Ahora bien, según el DANE, el subsector de entretenimiento y otros servicios en el que se categorizan las operaciones de la organización Diver Family, creció en un 11,4 % en el último trimestre del año 2012, lo que según dicha entidad representa que este subsector de la economía fue el que presentó mayores incrementos en los ingresos nominales del sector.

La siguiente gráfica, expone el crecimiento de las actividades económicas del Sub sector terciario de la economía, el recuadro Rojo, enuncia los resultados específicos del sub sector de entretenimiento y otros servicios.

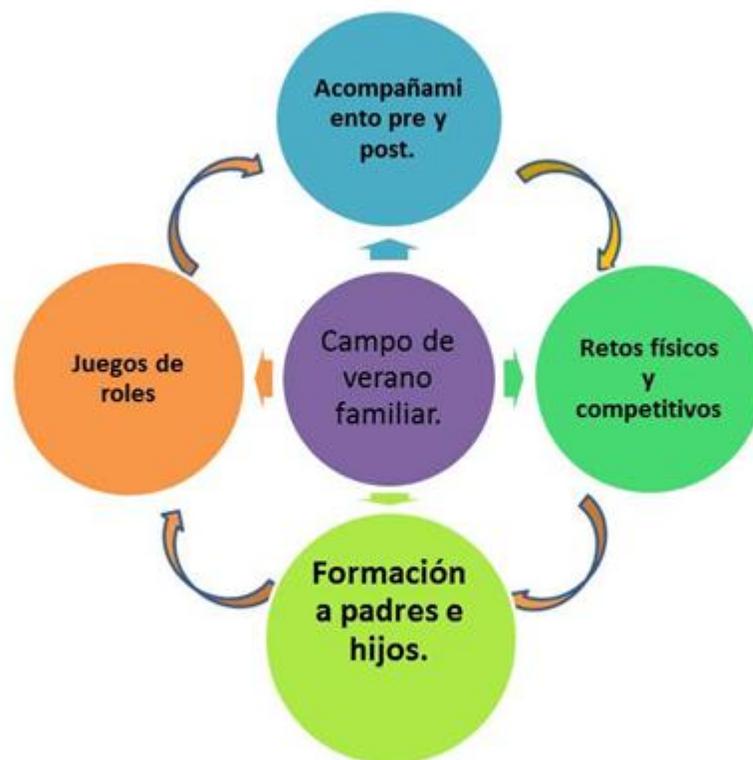
Sección	Subsector de servicios	Variación %		Contribución	
		Anual	Doce meses	Anual	Doce meses
	Total	6,4	7,9	6,4	7,9
<i>H¹</i>	<i>Expendio de alimentos, bares y similares</i>	8,1	10,1	0,3	0,4
<i>I</i>	<i>Almacenamiento y comunicaciones</i>	5,6	7,2	1,8	2,4
	Auxiliares al transporte	3,3	6,1	0,2	0,3
	Postales y de Correo	8,2	8,3	0,1	0,1
	Telecomunicaciones	5,9	7,4	1,5	1,9
<i>K</i>	<i>Inmobiliarias, empresariales y de alquiler</i>	4,2	7,2	1,7	2,6
	Inmobiliarias y de alquiler de maquinaria y equipo	4,1	10,8	0,1	0,1
	Informática	8,9	12,3	0,4	0,5
	Otros empresariales ²	1,3	6,0	0,2	0,7
	Publicidad	10,3	11,1	0,2	0,1
	Obtención y suministro de personal, seguridad y aseo	4,6	6,4	0,9	1,2
<i>M</i>	<i>Educación superior privada</i>	9,5	8,9	0,6	0,6
<i>N</i>	<i>Salud humana privada</i>	11,9	10,8	1,8	1,8
<i>O</i>	<i>Entretenimiento y otros servicios</i>	7,6	4,5	0,3	0,2
	Actividades de radio y televisión	5,8	2,6	0,2	0,1
	Entretenimiento y otros servicios	11,4	8,2	0,1	0,1

Fuente: DANE – Muestra Trimestral de Servicios MTS

Tabla 1

4. Servicio

Diver Family cuenta con modelo de aventura y formación experiencial para sus campos de verano, el servicio ofertado es un campo de verano para núcleos familiares, el cual está compuesto por cuatro áreas específicas que se vivencian a lo largo del campamento.



Modelo de aventura y formación experiencial.

Figura 1

Fuente propia del grupo de asesores del plan de aventura Diver Family.

Retos físicos y competitivos

Área en la cual, los participantes del campo de verano, tiene que llevar a cabo actividades físicas tales como, maratones, pruebas de resistencia náutica, pruebas de supervivencia en el campo y actividades de competencia tales como, rapel canotaje, paintball, espeleología y rafting.

Dichas actividades deben ser desarrolladas por cada núcleo familiar y el objetivo del área, es generar competencia entre las familias participantes, de tal manera que en cada actividad debe haber un equipo ganador y otros que tiene que mejorar para ser los próximos ganadores.

Es este el espacio donde se mide la integración y la capacidad del equipo, para adaptarse a un entorno donde se ponen a prueba las capacidades y habilidades de todos los integrantes de la familia; es en este espacio donde se pretende, salgan a flote aquellos conflictos que generan pugnas familiares de tal manera que puedan ser afrontados y puestos en la mesa para ser trabajados con el equipo asesor de estos temas.

Esta área del campo de verano pretende brindar a los participantes, espacios para descubrir nuevas habilidades y fortalezas de cada miembro del equipo, es además el momento donde se pretende que la familia se adentre en un momento de confianza y de dialogo familiar guiados por unas preguntas y reflexiones por parte del equipo asesor de los temas de formación.

Formación a padres e hijos

Durante el desarrollo del campo de verano y a lo largo de la estadía en el lugar seleccionado, se ofrecerán a los padres participantes, tres conferencias en temas de cuidado y prevención para niños jóvenes y adolescentes.

Se pretende que estas conferencias, brinden a los padres herramientas idóneas para afrontar aquellos temas de los cuales se poseen pocos conocimientos.

Estas conferencias serán dictadas por uno de los consultores de la organización, RedPapaz, red de padres y madres colombianos, quienes tienen como misión llevar mensajes y herramientas para el cuidado y acompañamiento de los hijos en diferentes temas de actualidad.

Los temas de las tres conferencias que se dictaran durante el campo de verano son:

- Padres educadores de la generación Interactiva.
- Acompañando la iniciación de la adolescencia de nuestros hijos
- Por una relación sana con la T.V

A su vez, en esta área del campamento, para los niños y jóvenes participantes del campamento se llevarán a cabo dos charlas en temas de actualidad y tecnología, estas serán guiadas por un psicólogo especialista en temas de infancia y familia.

Las charlas a ser desarrolladas son:

- Mis comportamientos como ser digital
- Lo que mis padres esperan de mí y lo que realmente yo les puedo brindar.

El desarrollo de esta parte del campo de verano pretende brindar a los niños y jóvenes participantes, herramientas que provean conocimiento y guías para enfrentar el desarrollo tecnológico y cultural de la sociedad globalizada.

Juego de Roles

En esta área del campo de verano familiar, se llevarán a cabo actividades recreativas de juego de roles, donde los padres de familia participantes, deberán vivenciar lo que es un día de sus hijos, para ello se recrearan los espacios donde los hijos de aquellos padres participantes pasan la mayor cantidad de su tiempo.

Los padres deberán vivenciar lo que son actividades de amigos y actividades que en la actualidad ocupan el diario de vivir de niños y jóvenes en el país, ejemplo de ello, será la vivencia de un día, de escuela, colegio o universidad, un juego tecnológico en competencia con otros y una actividad de integración con los amigos tal como una fiesta, una pijamada o una simple reunión de onces.

Este ítem depende de una evaluación promedio de aquellas actividades que más llevan a cabo los niños y jóvenes participantes del campo de verano en curso. En esta área del campo, se recrearan los espacios de dichas actividades de la manera más real posible.

A su vez, los niños y jóvenes participantes del campo, tendrán que vivenciar lo que es un día de sus padres y madres, lo que puede ser por ejemplo, un día laboral, ruedas de negocios, un día de tramites entre otros. Para lo anterior se llevara cabo una investigación pre, con el fin de establecer cuáles son las principales actividades de los padres participantes del campo y así poder recrear aquellos espacios de la manera más real posible.

El objetivo de esta área del campo de verano es crear una consciencia de la importancia que tienen las actividades que cada miembro de la familia lleva cabo en su día a día, de tal manera que se puedan evidenciar aquellos aspectos de gran importancia y que merecen apoyo y compromiso de todos los miembros de la familia, se pretende este espacio, genere un diálogo en la familia que sintonice a todos los miembros en una sola frecuencia de unidad.

Acompañamiento pre y pos del campo de verano

El campo de verano estará acompañado por un grupo de profesionales que tiene como objetivo guiar y garantizar el buen desarrollo de todas las actividades propuestas durante el campo.

Desde el momento en el cual se inscriba el núcleo familiar al campo de verano, un Coaching Ontológico acompañará un proceso de evaluación y planeación que debe llevar a cabo la familia antes del campo, este proceso de evaluación tiene como objetivo definir en familia, cuales son las grandes habilidades que poseen los miembros y cuales son aquellas acciones que deberían ser mejoradas, a su vez, el núcleo familiar se propone un objetivo a ser desarrollado en el campo y un reto a ser superado.

Durante el desarrollo del campo de verano, el coaching será responsable de tener al tanto dicha evaluación e ir guiando al núcleo familiar a su objetivo y a la superación del reto propuesto; finalizado el campo de verano y por el lapso de dos encuentros pos con el coaching asignado por familia, se realizará nuevamente una evaluación con el fin de determinar hasta donde se cumplió con el objetivo propuesto para el campo y hasta donde fue superado el reto propuesto.

De los resultados de la anterior evaluación de familia se determinará si aquellos participantes deben seguir con una asesoría familiar o por el contrario se puede dar por terminado el acompañamiento pos del campo. Si se necesitara un acompañamiento posterior al que cubre la participación de la familia en el campo de verano, este será negociado con el coaching asignado o directamente con Diver Family.

5. Calificaciones para entrar al área

Diver Family S.A.S con el fin de cumplir satisfactoriamente sus objetivos organizacionales, presenta a continuación, las calificaciones para entrar al área de trabajo, los conocimientos y experiencia de dichas calificaciones, han de asegurar la calidad de los servicios ofertados:

- Conocimiento y experiencia en el desarrollo de campos de verano y actividades de deportes extremos.
- Conocimiento y experiencia en el liderazgo de grupos superiores a 30 personas.
- Conocimiento y experiencia en atención de emergencias médicas de primer grado.

- Conocimiento y experiencia en pedagogía infantil.
- Conocimiento y experiencia en el manejo de interacciones familiares.
- Conocimiento y experiencia en el manejo de actividades recreativas.

Anexo a lo anterior, Diver family cuenta con el apoyo de las siguientes personas y organizaciones:

Claudia Stella Narváez

Asesora Plan de Negocios

Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Nabor Erazo

Asesor Plan de Negocios Modulo Financiero.

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Sonia Roció Rojas

Asesora en trabajo social

Universidad Nacional de Colombia

José Alirio Carillo Pinzón

Asesor en Psicología familiar

Universidad Nacional der Colombia

Rosita Manrique SantaMaría

Asesora en Coaching

Fish Consultoría Organizacional

Asesora en el desarrollo de experiencias vivenciales de alto impacto

Origen Escuela de Liderazgo

Organización asesora y que provee líderes para el desarrollo de las actividades del campamento.

III MERCADOTECNIA

1. OBJETIVO DE MERCADOTECNIA

Desarrollar el plan de mercado para la Organización Empresarial Diver Family.

2. OBJETIVOS INVESTIGACION DE MERCADOS

Objetivo general Investigación de mercados.

Realizar una investigación de mercados mediante la aplicación de una encuesta, con el fin de evaluar la aceptación de Diver Family en el mercado Colombiano.

Objetivos Específicos

- Determinar el porcentaje de aceptación de un campo de verano familiar en los estratos socioeconómicos cinco y seis de la ciudad de Bogotá.
- Determinar el valor comercial que un núcleo familiar estaría dispuesto a pagar por su participación en un campo de verano exclusivo y formativo.

- Determinar las principales características por las cuales, un grupo familiar, aceptaría participar de un campo de verano.
- Determinar cuáles son las principales actividades que un grupo familiar quisiera llevar a cabo en un campo de verano.

3. Modelo encuesta investigación de Mercados

ENCUESTA-PROYECTO DE GRADO

Nº ENCUESTA-CUESTIONARIO _____

FECHA ENCUESTA _____

Datos del encuestado

Nombre _____

Correo electrónico: _____

F____ M____ edad_____

1. ¿De cuantas personas está compuesto su núcleo familiar?

a. 1 o 2

b. 3 o 4

c. Más de 5

2. ¿En promedio, cuanto suman los ingresos mensuales de su familia?

a. Entre 1.000.000 y 2.000.000

b. Entre 3.000.000 y 4.000.000

c. Entre 5.000.000 y 7.000.000

d. Más de 8.000.000

3. ¿Ha participado usted y su núcleo familiar, en un campo de verano exclusivo para familias?

a. SI

b. NO

4. ¿Le gustaría existiera un campo de verano exclusivo para familias, en el cual, usted tuviera la oportunidad de compartir con su familia, espacios de competencia física y espacios de formación integral?

a. SI

b. NO

5. ¿Si existiera un campo de verano exclusivo para núcleos familiares, con las siguientes características (5 días fuera de la ciudad, hospedaje, alimentación, actividades de deportes extremos y conferencias formativas) cuanto estaría usted dispuesto pagar por la participación de su familia en este campo de verano?

- a. Entre 3.000.000 y 4.000.000 millones de pesos
- b. Entre 5.000.000 y 6.000.000 millones de pesos
- c. Entre 7.000.000 y 9.000.000 millones de pesos

6. ¿Cuáles de las siguientes actividades le gustaría experimentar si participara con toda su familia en un campo de verano?

- a. Deportes extremos
- b. Actividades de juegos de roles
- c. Actividades de competencia con otras familias
- d. Formación en temas de familia

7. ¿Por cuáles de las siguientes razones, participaría usted en un campo de verano familiar?

- a. Por pasar unas buenas vacaciones fuera de la ciudad
- b. Por pasar más tiempo con su familia
- c. Para reforzar vínculos familiares
- d. Para acercarse y conocer más a los miembros de su familia.

8. ¿Cada cuánto le gustaría poder asistir a un campo de verano con toda su familia?

- a. Una vez al año
- b. Dos veces al año
- c. Más de tres veces al año
- d. Cada dos años

4. Investigación de mercados

Introducción

Diver Family presenta a continuación los resultados obtenidos en la investigación de mercados y las generalidades propias del proceso ejecutado.

Según dice Sampieri en su módulo de metodología de la investigación y en el cual se basó el proceder de la presente investigación, las características que se tuvieron en cuenta fueron las siguientes:

1. Determinar el tipo de investigación a realizar.

Por medio del cual Prismaempaques llevara a cabo una investigación de mercados basada en una encuesta de 10 preguntas de selección múltiple.

2. Determinar las fuentes de datos a recolectar

Fuente de información alcaldía de Bogotá, DANE departamento administrativo nacional de estadística.

3. Recolección de datos

Por lo que la encuesta se llevó a cabo en el estrato socioeconómico número cinco y seis en la ciudad de Bogotá, Colombia.

4. Interpretación de la información recabada:

Por lo que en las conclusiones y en el módulo de mercadeo, Diver Family presentara los resultados de la encuesta y expondrá las decisiones y estrategias a implementar en desarrollo del presente plan de negocios.

Muestra

Sampieri en el capítulo 3 del libro metodología de la investigación, cita en referencia la siguiente definición de lo que se considera la muestra de estudio:

“Es importante definir primero, que una población es el conjunto de todos los elementos que comparten un grupo común de características y forman el universo para el propósito del problema (Malhotra 1997, p 359)

Por lo cual el tamaño de la muestra de la investigación de mercados de Diver Family es de 50

Resultados investigación de mercados

A continuación Diver Family presenta los resultados de la investigación de mercados realizada con el fin de conocer la aceptación de un campo de veranos exclusivo para familias.

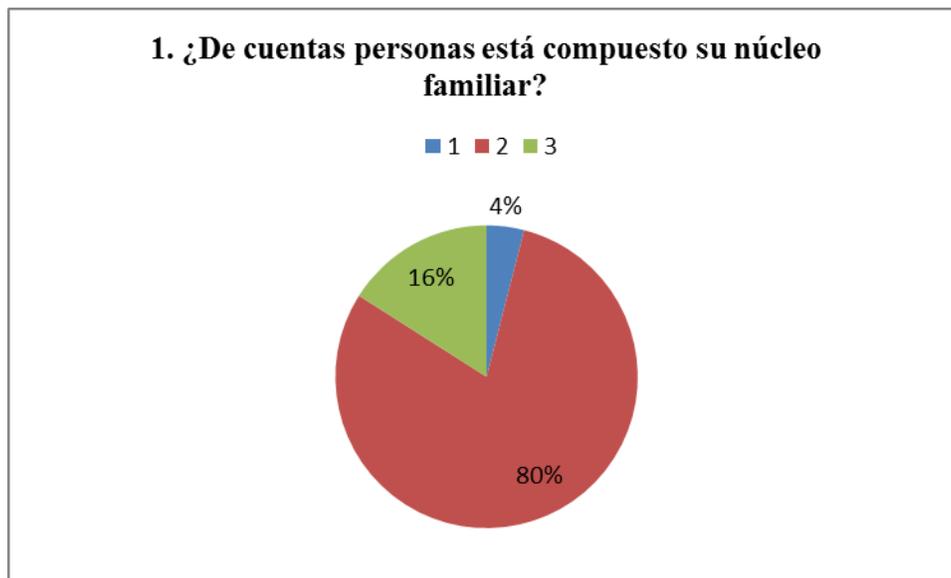


Figura: 2

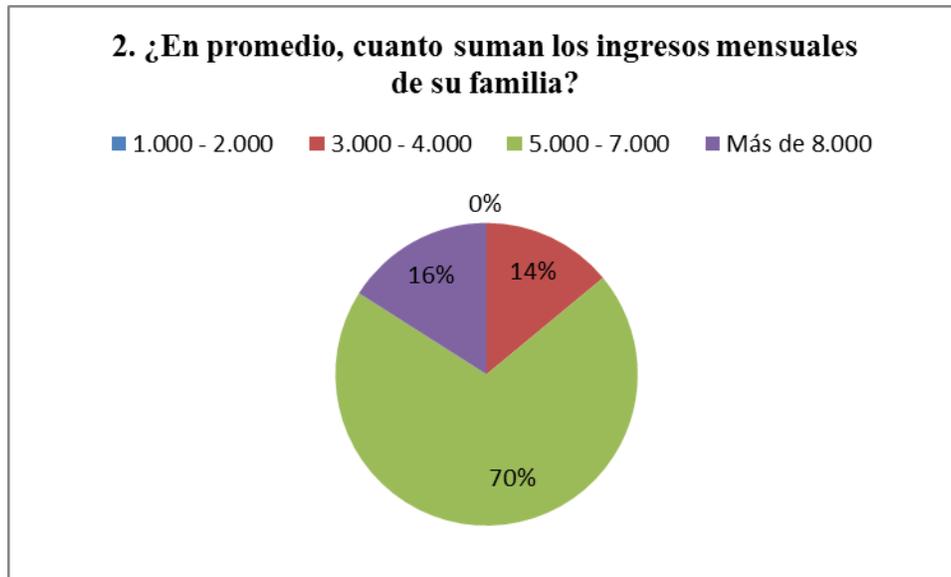


Figura: 3



Figura: 4



Figura: 5

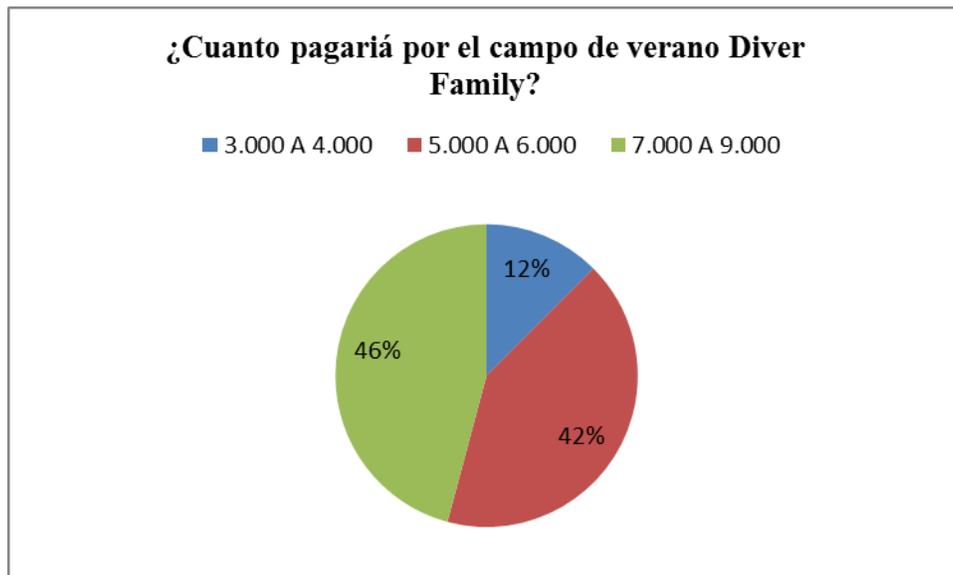


Figura: 6

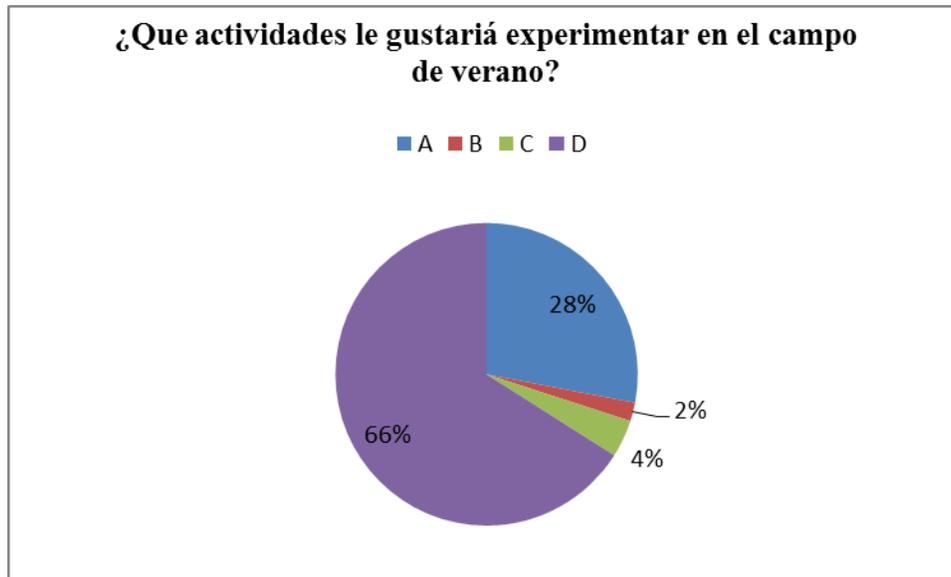


Figura: 7

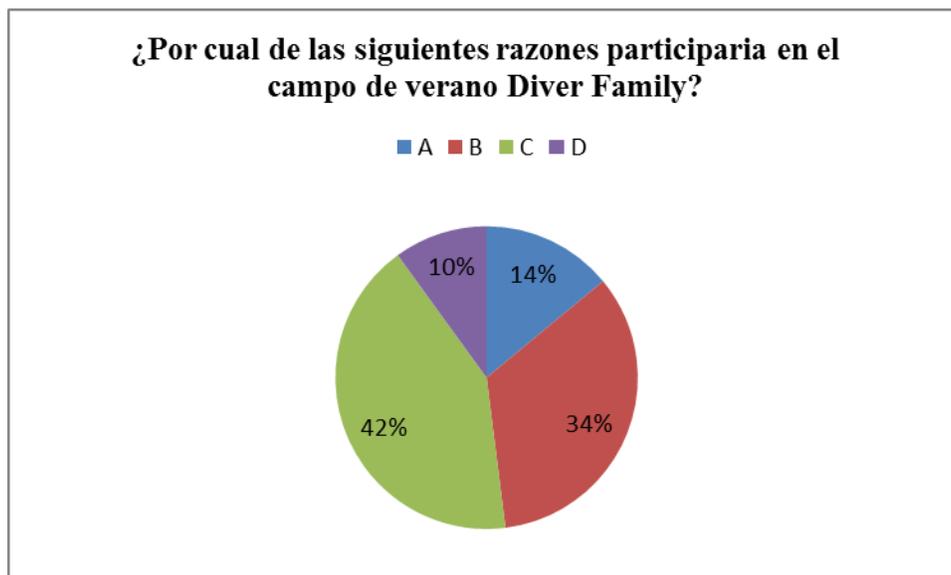


Figura: 8

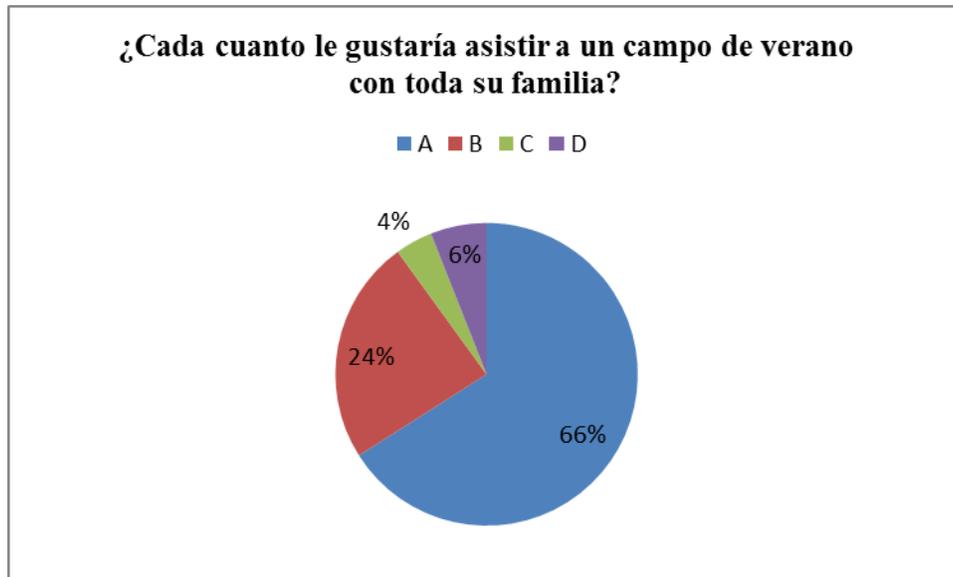


Figura: 9

5. Segmentación de mercados

Segmentación de mercado consumidor final.

SEGMENTACION	VARIABLES	EJEMPLOS
Conductual	<p>Beneficios buscados, en el servicio</p> <p>Sensibilidad del precio.</p>	<p>Recreación, diversión, espacios para compartir tiempo en familia, retos físicos, capacitación en temas de familia.</p> <p>Buena acogida por parte de las personas que adquieran el servicio dado que cuentan con la capacidad adquisitiva necesaria para la compra del servicio.</p>
	Edad	<p>Núcleos familiares con padres de edades entre los 20 y 50 años de edad hijos de edades entre los 7 y 25 años de edad.</p>

Demográfica	Género	Dadas las condiciones del proyecto nos es indiferente.
	Ingresos	Ingresos económicos mayores o iguales a 4 o 5 salarios mínimo legal vigente.
	Ocupación	Trabajadores de los altos niveles de las estructuras organizacionales dependientes e independientes y pensionados.
	Educación	Profesionales con altos estudios académicos.
	Ciclo de vida familiar	Padre, madre e hijos
	Religión	Indiferente

	Clase social	Estratos cuatro, cinco y seis.
Geográfica	País Ciudad	Colombia Bogotá y sus alrededores.

Tabla 2.

6. Consumidor final

Trabajadores de los altos niveles de las estructuras organizacionales del país, dependientes, independientes y pensionados; con núcleos familiares compuestos por padres e hijos, con ingresos económicos iguales o superiores a cuatro salarios mínimo legal vigente, personas de carácter y poder para decidir, de gustos marcados, atracción por lo atrevido, aventureros, arriesgados. Que vivan en los estratos socioeconómicos número 5 y 6.

7. Precio final del producto

De acuerdo a los costos generados por y para la prestación del servicio, las utilidades requeridas para el adecuado funcionamiento de la organización y para la consecución del punto de equilibrio de la operación, el costo de venta es de: Seis millones de pesos.

8. Análisis de la competencia

Diver Family de acuerdo a las investigaciones realizadas en el mercado Colombiano, no cuenta con una competencia directa que comercialice campos de verano para familias de los estratos socioeconomicos 5 y 6 de la ciudad de Bogotá.

Sin embargo y de acuerdo a la información recopilada, las siguientes organizaciones a nivel nacional representan una competencia indirecta para la organización.

- **Grupo Kajuyaly**

Según su historia, variadas experiencias en campamentos de verano en los Estados Unidos y Canadá dio la idea a un grupo de jóvenes a principios de los 90's de lanzarse a crear el primer proyecto formal de campamentos en Colombia. En 1992, sus fundadores creyeron en el sueño de crear un laboratorio de valores positivos en la tierra colombiana. La principal herramienta de trabajo fue desde el principio el carisma y una voluntad permanente de triunfar.

El grupo Kajuyalí inició con el Camp Kajuyalí, que opera campamentos enfocados hacia la aventura, los deportes y el desarrollo cultural. Comenzó con labores en los Llanos Orientales de Colombia. Desde ahí se planeó la presencia en otras regiones del país y eventualmente en otros países de Latinoamérica. Kajuyalí Camp ha dejado huella en más de 11.000 campistas, 800 miembros de staff y en al menos 28 comunidades vecinas de sus sedes.

La experiencia ganada a través de la operación de los campamentos le ha permitido a nuestra compañía no solo operar en simultánea 7 sedes, sino también diversificar sus actividades hacia otros servicios y clientes. Hoy Kajuyalí realiza actividades variadas que

incluyen educación, turismo, producción de eventos e incluye a jóvenes, familias, empresas y turistas extranjeros.

Los costos de los campos de verano ofertados por la organización, dependen de los lugares donde estos se desarrollen, y del formato contratado, campo para niños, para jóvenes y para parejas, los costos oscilan entre los 2.000.000 millones de pesos y los 5.000.000 millones de pesos.

- **Eko campos de verano, asociación santa cruz.**

Existe desde el año 1995, comienza con un solo campo de verano dirigido a jóvenes llamado Solnok, a través del tiempo se ha generado una importante necesidad por abarcar a niños y jóvenes más grandes y por eso se crean nuevos campos de verano.

En el último año se han consolidado como la organización # 1 en Colombia en Campos de verano residenciales con:

- 467 Participantes.

- 275 Dirigentes.

- 9 Campos de verano.

- 18 años de experiencia.

- Medición de impacto por medio de la American Camp Association.

Los valores de los campos de verano de esta organización oscilan entre los 2.000.000 millones de pesos y los 8.000.000 millones de pesos, el valor varia según el formato de campo de verano contratado, el lugar donde este se lleve a cabo y la temporada del año en la cual se viva la experiencia.

IV SERVICIO

1. OBJETIVOS DE SERVICIO

Desarrollar la descripción del servicio de campos de verano comercializados por la empresa
Diver Family.

2. Descripción del servicio

Retos físicos y competitivos

Área en la cual, los participantes del campo de verano, tiene que llevar a cabo actividades físicas tales como, maratones, pruebas de resistencia náutica, pruebas de supervivencia en el campo y actividades de competencia tales como, rapel canotaje, paintball, espeleología y rafting.

Dichas actividades deben ser desarrolladas por cada núcleo familiar y el objetivo del área, es generar competencia entre las familias participantes, de tal manera que en cada actividad debe haber un equipo ganador y otros que tiene que mejorar para ser los próximos ganadores.

Es este el espacio donde se mide la integración y la capacidad del equipo, para adaptarse a un entorno donde se ponen a prueba las capacidades y habilidades de todos los integrantes de la familia; es en este espacio donde se pretende, salgan a flote aquellos conflictos que generan pugnas familiares de tal manera que puedan ser afrontados y puestos en la mesa para ser trabajados con el equipo asesor de estos temas.

Esta área del campo de verano pretende brindar a los participantes, espacios para descubrir nuevas habilidades y fortalezas de cada miembro del equipo, es además el momento donde se pretende que la familia se adentre en un momento de confianza y de dialogo familiar guiados por unas preguntas y reflexiones por parte del equipo asesor de los temas de formación.

Formación a padre e hijos

Durante el desarrollo del campo de verano y a lo largo de la estadía en el lugar seleccionado, se ofrecerán a los padres participantes, tres conferencias en temas de cuidado y prevención para niños jóvenes y adolescentes.

Se pretende que estas conferencias, brinden a los padres herramientas idóneas para afrontar aquellos temas de los cuales se poseen pocos conocimientos.

Estas conferencias serán dictadas por uno de los consultores de la organización, RedPapaz, red de padres y madres colombianos, quienes tienen como misión llevar mensajes y herramientas para el cuidado y acompañamiento de los hijos en diferentes temas de actualidad.

Juego de Roles

En esta área del campo de verano familiar, se llevarán a cabo actividades recreativas de juego de roles, donde los padres de familia participantes, deberán vivenciar lo que es un día de sus hijos, para ello se recrearan los espacios donde los hijos de aquellos padres participantes pasan la mayor cantidad de su tiempo.

Los padres deberán vivenciar lo que son actividades de amigos y actividades que en la actualidad ocupan el diario de vivir de niños y jóvenes en el país, ejemplo de ello, será la vivencia de un día, de escuela, colegio o universidad, un juego tecnológico en competencia

con otros y una actividad de integración con los amigos tal como una fiesta, una pijamada o una simple reunión de onces.

Este ítem depende de una evaluación promedio de aquellas actividades que más llevan a cabo los niños y jóvenes participantes del campo de verano en curso. En esta área del campo, se recrearan los espacios de dichas actividades de la manera más real posible.

A su vez, los niños y jóvenes participantes del campo, tendrán que vivenciar lo que es un día de sus padres y madres, lo que puede ser por ejemplo, un día laboral, ruedas de negocios, un día de tramites entre otros. Para lo anterior se llevara cabo una investigación pre, con el fin de establecer cuáles son las principales actividades de los padres participantes del campo y así poder recrear aquellos espacios de la manera más real posible.

El objetivo de esta área del campo de verano es crear una consciencia de la importancia que tienen las actividades que cada miembro de la familia lleva cabo en su día a día, de tal manera que se puedan evidenciar aquellos aspectos de gran importancia y que merecen apoyo y compromiso de todos los miembros de la familia, se pretende este espacio, genere un diálogo en la familia que sintonice a todos los miembros en una sola frecuencia de unidad.

Acompañamiento pre y pos del campo de verano

El campo de verano estará acompañado por un grupo de profesionales que tiene como objetivo guiar y garantizar el buen desarrollo de todas las actividades propuestas durante el campo.

Desde el momento en el cual se inscriba el núcleo familiar al campo de verano, un Coaching Ontológico acompañará un proceso de evaluación y planeación que debe llevar a cabo la familia antes del campo, este proceso de evaluación tiene como objetivo definir en familia, cuales son las grandes habilidades que poseen los miembros y cuales son aquellas acciones que deberían ser mejoradas, a su vez, el núcleo familiar se propone un objetivo a ser desarrollado en el campo y un reto a ser superado.

Durante el desarrollo del campo de verano, el coaching será responsable de tener al tanto dicha evaluación e ir guiando al núcleo familiar a su objetivo y a la superación del reto propuesto; finalizado el campo de verano y por el lapso de dos encuentros pos con el coaching asignado por familia, se realizará nuevamente una evaluación con el fin de determinar hasta donde se cumplió con el objetivo propuesto para el campo y hasta donde fue superado el reto propuesto.

De los resultados de la anterior evaluación de familia se determinará si aquellos participantes deben seguir con una asesoría familiar o por el contrario se puede dar por terminado el acompañamiento pos del campo. Si se necesitara un acompañamiento posterior al que cubre la participación de la familia en el campo de verano, este será negociado con el coaching asignado o directamente con Diver Family.

3. Ficha técnica del servicio

Cada una de las actividades que se llevan a cabo en el campo de verano, cuentan con un seguro de accidentes que cubre los siguientes aspectos: gastos de curación, invalidez y muerte. Por actividad contratada por Diver Family a la organización especialista que opera las actividades del campo de verano, cada persona tiene este seguro contra accidentes.

Nombre del servicio:

Campo de verano Diver Family.

• **Intensidad Horaria del servicio:**

4 días, 50 horas activos de actividades de campo.

• **Lugar donde se desarrolla el servicio:**

Opción 1: Villa de Leiva

Opción 2: Villeta Cundinamarca

Opción 3: Tobia Cundinamarca.

- **Costo total del servicio**

\$ 6.000.000 Millones de pesos

V ORGANIZACIÓN

1. OBJETIVOS DE ORGANIZACIÓN

Desarrollar el modelo administrativo para la organización Diver Family por medio del cual, se describan aquellos aspectos propios para la estructura organizacional y la contratación y desarrollo del personal.

2. Estructura Organizacional



Figura: 10

La estructura organizacional de Diver Family, está constituida de manera vertical, con lo que se pretende lograr un ambiente laboral más ameno para los colaboradores, la estructura cuenta con una junta directiva y tres áreas encargadas de los procesos, quienes son responsables de llevar a cabo las operaciones de la organización.

Las actividades directivas serán llevadas a cabo por el consejo de la junta directiva y el proceso administrativo y operativo será llevado a cabo por cada uno de los directores de área. Se crea junta directiva para el presente proyecto, dado que quienes le conforman son los inversores del proyecto y esta es una de sus exigencias.

3. Matriz DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>1. Diver Family cuenta con un modelo de formación basado en la experiencia, único en el mercado Colombiano.</p>	<p>1. El modelo de formación basado en la experiencia que comercializa Diver Family es nuevo e inexplorado en el mercado Colombiano.</p>
<p>2. Diver family es el único campo de verano exclusivo para núcleos familiares primarios que existe en Colombia.</p>	<p>2. La organización no cuenta con el soporte tecnológico para la comercialización virtual de los servicios ofertados.</p>
<p>3. Diver Family no tiene una competencia directa en el mercado Colombiano.</p>	<p>3. La organización trabaja para un nicho de mercado particular y complejo.</p>
<p>4. La organización comercializa un paquete completo y estructurado de actividades diversas para llevar a cabo en familia.</p>	<p>4. La organización no cuenta con una gran trayectoria en el mercado Colombiano en el desarrollo del servicio que comercializan.</p>
<p>5. La organización cuenta con un grupo de profesionales con amplia experiencia en el manejo de grupos y en el manejo de actividades formativas de alto impacto.</p>	<p>5. La organización no cuenta con niveles de seguridad propios para el trabajo con su nicho de mercado.</p>
<p>6. La organización cumple con todas las normas de seguridad para las actividades de alto riesgo, por cada actividad, existe un seguro de vida.</p>	<p>6. La organización no cuenta con estrategias de ventas propias para su nicho de mercado.</p>
<p>7. Los costos de operación del servicio son bajos por lo cual el servicio ofertado es de costo medio para el consumidor.</p>	<p>7. LA organización no cuenta con el soporte legal y jurídico para dar inicio a sus operaciones.</p>

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Un mercado inexplorado en cuanto a campos de verano exclusivos para familias. 2. La organización cuenta con un servicio creativo e innovador no visto en el mercado Colombiano. 3. La organización puede llevar a cabo sus operaciones en diferentes partes del territorio nacional. 4. La organización opera desde los medios virtuales, por lo cual sus operaciones no se limitan a espacios físicos. 5. La organización cuenta con un potencial de profesionales altamente capacitados y formados para hacer frente a los retos y objetivos propuestos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El nicho de mercado de la organización es complejo y necesita de mucha información y seguridad para acceder a los servicios ofertados por Diver Family. 2. Paquetes de turismo familiares comercializados por entidades internacionales. 3. Ofertas de viajes al exterior en familia y variedad de actividades 4. La seguridad de las carreteras y algunos espacios del territorio nacional afectados por la delincuencia y organizaciones armadas. 5. El porcentaje de seguridad de las actividades de deportes extremos que se practican durante el desarrollo del campo de verano.

4. Descripción de puestos

Departamento comercial

Cargo: Director comercial

Encargado de área, Alejandro Cartagena estudiante de decimó semestre de Administración de empresas de la Universidad Minuto de Dios, con experiencia en negociaciones con personas y organizaciones, sus tareas radican en la desarrollo, promoción y comunicación de la organización en los diferentes medios de publicidad.

Funciones a ser desarrolladas en esta área de trabajo:

- Creación y mantenimiento de bases de datos de la organización
- Ejecución del contenido publicitario de la organización por internet, redes sociales y otros medios de comunicación.
- Contacto y relaciones con los clientes de la organización.

- Relaciones protocolarias con terceros y financiadores.

- Búsqueda de nuevos clientes y prospectos

El salario a ser pagado asignado al director comercial de la organización es de: dos millones quinientos mil pesos \$ 2.500.000 Mct anexo se pagaran los rubros legales de ley.

Departamento financiero y administrativo

Cargo: Director administrativo y financiero

Encargado área, Diana Fresneda estudiante de decimo semestre de la carrera profesional contabilidad y finanzas de la Universidad Piloto de Colombia, sus tareas radican en los procesos administrativos, financieros y legales de la organización.

Funciones a ser desarrolladas en esta área de trabajo:

- Legalización de la organización, ante los entes comerciales del país, (cámara de comercio, DIAN)

- Implantación y desarrollo de los libros contables de la organización.
- Pagos legales y fiscales mensuales de la organización.
- Selección de personal para la organización.
- Encargado financiero de la organización (recaudación de pagos, pagos por tercerización de operaciones, manejo de chequeras)
- Relaciones económicas con clientes y proveedores.
- Encargado de patentar y administrar los bienes de la organización.

El salario a ser pagado asignado al director administrativo y financiero de la organización es de: dos millones quinientos mil pesos \$ 2.500.000 Mct anexo se pagaran los rubros legales de ley.

Departamento Logístico

Cargo: Director Logístico

Encargado de área, José Alirio Carrillo Psicólogo de la Universidad Nacional de Colombia.

Funciones a ser desarrolladas en esta área de trabajo:

- Contactos y convenios con proveedores de espacios, actividades y todo requerimiento logístico para un campo de verano.
- Coordinar todas las actividades recreativas y de competencia a ser desarrolladas en el campo de verano.
- Liderar y convocar el equipo de trabajo de campo para el evento a ser desarrollado
- Informar, evaluar y coordinar los pagos y viáticos logísticos del equipo de trabajo del campo de verano

El salario a ser pagado asignado al director logístico de la organización es de: un millon quinientos mil pesos \$ 1.500.000 Mct anexo se pagaran los rubros legales de ley.

5. Descripción de sueldos y salarios

La organización dará a sus empleados, la garantía total en cuanto a la puntualidad en los pagos por sus servicios, estos pagos serán superiores a los establecidos por la Ley y por cada evento que se lleve a cabo por parte de la Organización y en el cual se hayan vendido la totalidad de cupos pronosticados se repartirá semestralmente a los empleados el 1% del total de las ganancias obtenidas en uno de los eventos llevados a cabo en el primer y segundo semestre del año.

6. Marco legal

Diver Family será una microempresa de sociedad por acciones simplificada, ya que al ser una idea de negocio de un grupo de emprendimiento y al salir al mercado en un ciclo de vida de iniciación, será constituida como una pequeña empresa.

Según las leyes 590 de 2000, 905 de 2004 y el artículo 75 de la ley 1151 de 2007, sobre mi-pymes se entiende por microempresa, incluidas las fami-empresas, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades

empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos de los siguientes parámetros:

- 1) Planta de personal no superior a 10 trabajadores.

- 2) Activos totales, excluida la vivienda, por valor inferior a 500 salarios mínimos legales vigentes.

La ley 1258 de Diciembre 5 de 2008 dispone en su artículo 1o “La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes”

Así mismo la ley dispone:

ARTÍCULO 2o. PERSONALIDAD JURÍDICA. La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;

3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

4. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se

expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

Aspectos tributarios, de registro y protección intelectual

- Inscripción en el RUT y Secretaría Distrital
- Responsabilidad régimen común.
- Expedición de resultados
- Obligaciones parafiscales, Sena, ICBF y Cajas.

7. Situación actual de la organización

Actualmente Diver Family es una idea que se encuentra en el proceso final de estructuración de su plan de negocio, a su vez, el encargo del proceso Alejandro Cartagena, se encuentra realizando negociaciones con los inversores del proyecto con el fin de determinar los montos de los aportes y las respectivas ganancias de cada uno de ellos.

A su vez, se están realizando todas las investigaciones pertinentes para establecer la documentación necesaria que se requiere para la conformación legal de la Organización, la cual se pretende entre en operaciones legalmente constituida en el mes de septiembre del año 2013.

VI ESTADOS FINANCIEROS

1. Estado de resultados

Diver Family S.A.S.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
En Años
EN MILES (\$000)

Concepto	1	2	3	4	5
Ventas estimadas					
Ingresos por ventas	384,000	428,400	476,280	527,877	583,443
TOTAL VENTAS	384,000	428,400	476,280	527,877	583,443
Costo de ventas	11,520	12,852	14,288	15,836	17,503
Utilidad Bruta	372,480	415,548	461,992	512,041	565,940
Gastos administrativos					
Nomina	86,000	90,300	94,815	99,556	104,534
Aportes sociales	42,296	44,410	46,631	48,963	51,411
Total gasto de personal	128,296	134,711	141,446	148,519	155,945
Gastos de funcionamiento	168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
Impuesto de ICO	19,200	21,420	23,814	26,394	29,172
Depreciación	823	823	823	690	690
Amortización	1,060	1,060	1,060	1,060	1,060
Gasto de intereses	0	0	0	0	0
Total gastos administrativos	317,379	334,414	352,364	371,144	391,072
Gastos de ventas					
Nomina	0	0	0	0	0
Aportes sociales	0	0	0	0	0
Total gasto de personal	0	0	0	0	0
Gastos de ventas	0	0	0	0	0
Total gastos de ventas	0	0	0	0	0
Total gastos	317,379	334,414	352,364	371,144	391,072
	83%	78%	74%	70%	67%
Utilidad operacional	55,101	81,134	109,628	140,897	174,868
Utilidad después de ajustes por inflación	55,101	81,134	109,628	140,897	174,868
Impuesto de Renta	18,183	26,774	36,177	46,496	57,706
Utilidad después de impuestos	36,917	54,360	73,451	94,401	117,161
Reserva legal	3,692	5,436	7,345	9,440	11,716
Inversiones futuras	0	0	0	0	0
Utilidad por distribuir	33,226	48,924	66,106	84,961	105,445
IMPUESTO RENTA	33%				
RESERVA LEGAL	10%				
OTRAS RESERVAS	0%				

2. Balance general

Diver Family S.A.S.
BALANCE GENERAL PROYECTADO
En Años
EN MILES (\$000)

CUENTA CONTABLE	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Corriente						
Caja y Bancos	-13,900	62,284	129,338	216,469	325,519	458,419
Inventario	0	0	0	0	0	0
Clientes		0	0	0	0	0
Total Activo Corriente	-13,900	62,284	129,338	216,469	325,519	458,419
Propiedad Planta y equipo	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600	8,600
Depreciación Acumulada		823	1,647	2,470	3,160	3,850
Total Propiedad, Planta y Equ	8,600	7,777	6,953	6,130	5,440	4,750
Otros Activos						
Diferidos ajustados	5,300	4,240	3,180	2,120	1,060	0
Amortización acumulada		0	0	0	0	0
Total Otros Activos	5,300	4,240	3,180	2,120	1,060	0
TOTAL ACTIVO	0	74,301	139,471	224,719	332,019	463,169
PASIVOS						
Cuentas por Pagar por Flujo caja		0	0	0	0	0
Cuentas por pagar	0	0	0	0	0	0
Impuestos por Pagar		37,383	48,194	59,991	72,890	86,879
Cuentas por Pagar proveedores		0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	0	37,383	48,194	59,991	72,890	86,879
PATRIMONIO						
Aportes de Capital	0	26,582	26,582	26,582	26,582	26,582
Reserva Legal		3,692	9,128	16,473	25,913	37,629
Utilidades del periodo		33,226	48,924	66,106	84,961	105,445
Utilidades Acumuladas		0	33,226	82,149	148,255	233,216
TOTAL PATRIMONIO	0	63,499	117,859	191,310	285,711	402,872
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	0	100,882	166,053	251,301	358,600	489,751
DIFERENCIA	0	-26,582	-26,582	-26,582	-26,582	-26,582

Tabla 4

3. Flujo de efectivo

Diver Family S.A.S.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
 En Años
 EN MILES (\$000)

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ingresos por Ventas de Contado en el periodo	0	384,000	428,400	476,280	527,877	583,443
Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
Caja inicial	0	-13,900	62,284	129,338	216,469	325,519
Préstamo	0	0	0	0	0	0
Aporte de capital	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	0	370,100	490,684	605,618	744,346	908,962
EGRESOS						
Pago Compras de mercancías Contado en el periodo		11,520	12,852	14,288	15,836	17,503
Pago Compras de mercancías Crédito al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
costo de Personal Producción		0	0	0	0	0
Costos Indirectos De Fabricación		0	0	0	0	0
Gastos de funcionamiento		168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
Gastos de personal		128,296	134,711	141,446	148,519	155,945
Amortización préstamo		0	0	0	0	0
Compra de activos fijos	8,600	0	0	0	0	0
Gastos de iniciación y montaje	5,300	0	0	0	0	0
Pago de intereses		0	0	0	0	0
Pagos de impuestos	0	0	37,383	48,194	59,991	72,890
TOTAL EGRESOS	13,900	307,816	361,346	389,149	418,827	450,543
SALDO FINAL EN CAJA	-13,900	62,284	129,338	216,469	325,519	458,419

Tabla 5

4. Gastos de personal y funcionamiento

Diver Family S.A.S. CALCULO DETALLADO DE NOMINA En Años EN MILES (\$000)					
AÑO 1	Cant	Sueldo	Aux. Trans.	TOTAL	AÑO 1
ADMINISTRATIVOS					
Director Comercial	1	2,500	0	2,500	30,000
Director Administrativo y financiero	1	2,200	0	2,200	26,400
Director Logistico	1	1,500	0	1,500	18,000
Secretaria	1	900	67	967	11,600
0	0	0	0	0	0
TOTAL		7,100	67	7,167	86,000
Aportes patronales					
		9.00%		639	7,668
Aportes sociales					
		19.40%		1,390	16,684
Prestaciones de ley					
Vacaciones					
		4.16%		295	3,544
Cesantías					
		8.33%		597	7,164
Prima					
		8.33%		597	7,164
Intereses cesantías					
		1.00%		6	72
TOTAL APORTES					42,296

Tabla 6

Diver Family S.A.S.
GASTOS DE PERSONAL
En Años
EN MILES (\$000)

ADMINISTRATIVOS	1	2	3	4	5
Sueldos	86,000	90,300	94,815	99,556	104,534
Prestaciones sociales	17,944	18,841	19,783	20,772	21,811
Aportes fiscales	24,352	25,570	26,848	28,191	29,600
TOTAL	128,296	134,711	141,446	148,519	155,945
VENTAS	1	2	3	4	5
Sueldos	0	0	0	0	0
Prestaciones sociales	0	0	0	0	0
Aportes fiscales	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0
PRODUCCIÓN	1	2	3	4	5
Sueldos	0	0	0	0	0
Prestaciones sociales	0	0	0	0	0
Aportes fiscales	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	1	2	3	4	5
	128,296	134,711	141,446	148,519	155,945

Tabla 7

Diver Family S.A.S.
RELACIÓN DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO
En Años
EN MILES (\$000)

Gastos Administrativos	1	2	3	4	5
Honorarios	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
Seguros	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	9,600	10,080	10,584	11,113	11,669
Servicios Transporte y Acarreos	0	0	0	0	0
Gastos Legales	0	0	0	0	0
Mantenimiento Reparaciones	3,600	3,780	3,969	4,167	4,376
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
Elementos de Aseo y Cafetería	2,400	2,520	2,646	2,778	2,917
Útiles y Papelería	3,600	3,780	3,969	4,167	4,376
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
% Comisiones sob/ vtas contado	0.00%	crédito	0.00%		
Incremento % gastos	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	

Tabla 8

VII CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo a los objetivos planteados para el desarrollo del presente plan de negocios para la puesta en marcha de la organización Diver Family, se ha podido constatar la gran necesidad de crear espacios que posibiliten el compartir en familia, mediante el desarrollo de actividades creativas, innovadoras y de contenido formativo para cada uno de los miembros de la familia.

De la misma manera se pudo observar en el desarrollo del presente proyecto, que dadas las condiciones del desarrollo tecnológico que enfrenta la sociedad actual, las innumerables ocupaciones y las actividades del día a día de las familias pertenecientes al estrato socioeconómico cinco y seis de la ciudad de Bogotá, se ha visto limitado en gran medida los tiempos y espacios de compartir en familia, esto representa una oportunidad de negocio, en la cual Diver Family pretende abrir un mercado en el cual comercialice el rescate de los valores y espacios de esparcimiento en familia, mediante la oferta de un campo de verano exclusivo para núcleos familiares, bajo un modelo de vivencia experiencial que consta de cuatro módulos, un módulo de formación a padres e hijos, un módulo de aventura, un módulo de juego de roles y un módulo de acompañamiento profesional de coaching.

Diver Family mediante el desarrollo y puesta en marcha del presente proyecto, será el referente en el rescate creativo de valores familiares y la formación a padres e hijos en temas de cuidado y prevención, será el instrumento por medio del cual, núcleos familiares buscarán actividades de retos, formación y diversión en familia. Será esta organización un modelo para la innovación y la responsabilidad social.

Se recomienda profundizar con más detalle y estructura en cada uno de los módulos del campo de verano, se recomienda desarrollar un módulo tecnológico programático para la divulgación y comercialización de los servicios del campo de verano, de igual manera se recomienda diversificar el portafolio de servicios, buscando una mayor rentabilidad periódica. Se recomienda ampliar el área de formación ofertado a padres e hijos guiados por estudios nacionales e internacionales que daten sobre las tendencias familiares del mundo contemporáneo.

BIBLIOGRAFIA

1. Rafael Alcaraz Rodríguez 4^a Edi. (2001) El emprendedor de Éxito, Mexico, ediciones Mc Graw Hill, 2, 5, 80, 122,154, 190
2. Prieto Jorge E, 1^aed. (2009). Investigación de mercados. Bogotá: Ecoe ediciones. 100, 101.
3. Eyssautier de la Mora, Maurice (2006) *Investigación de mercados*, México Trillas. 70, 71

Fuentes de Internet

Datos estadísticos población Colombiana

DANE, Departamento administrativo nacional de estadística

Recuperado de:

Fuente: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/mts/bol_mts_IVtrim_12.pdf