85115 - FINCA ECOTURÍSTICA LA ZORRA

PROYECTO	
Nombre :	FINCA ECOTURÍSTICA LA ZORRA
Institucion :	Centro de Industria y Construcción (SENA - Tolima)
Subsector :	Alojamiento rural
Ciudad :	Suárez(Tolima)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	76
Fecha de Creación :	24/04/2023 9:28:23 a. m.
Sumario :	Servicio de hospedaje rural.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Agencias de viaje	El mercado objetivo, segmento y nicho serán las Agencias de viaje y operadores turísticos ubicados en Bogotá, eje cafetero e Ibagué. Se tiene un mercado potencial conformado por 2.334 Agencias de Viajes ubicadas geográficamente de la siguiente manera: Tolima: 167 Eje Cafetero: 558 Bogotá: 1.60	Las Agencias de Viajes consideradas como mercado potencial para Proyecto Turístico la Zorra se encuentran ubicadas en la ciudad de Ibagué, Efe Cafetero y la ciudad de Bogotá principalmente.	Las Agencias de Viajes son consideradas como clientes potenciales debido a que están buscando permanentemente destinos turísticos para ofrecer a sus clientes (personas naturales y/o jurídicas que buscan actividades de esparcimiento), en este sentido, el Proyecto Turístico la Zorra, se convierte en una opción de Turismo de Naturaleza para esos clientes de las Agencias de Viajes. De igual forma es importante resaltar que las Agencias de Viajes se convierten en ese canal de intermediación clave y fundamental para llegar al turista nacional e internacional, pues normalmente el turista acude a estos establecimientos (Agencias de Viajes) para programar
Clientes Familias pequeñas	Otro mercado objetivo, segmento y nicho son las Familias pequeñas de 3 a 4 integrantes, hogares de Ibagué, Espinal y Suarez con ingresos familiares superiores a $2.500.000, que buscan espacios naturales para compartir en familia y mejorar la comunicación, reducir los niveles de estrés y beneficiar el estado emocional de la familia. Turistas Nacionales: Espinal cuenta con gran número de turistas proveniente de ciudades como Bogota´, Medellin y Cali, que tiene el objetivo de tener espacios de esparcimiento, disfrutando de la riqueza ecológica de la región, el clima y la diversidad agroecológica. Turistas extranjeros: Personas que tienen el deseo de conocer el país por su diversidad de productos naturales, relacionados con el sector agroindustrial. Según datos de ANATO, “Estados Unidos es el principal país tanto receptivo y emisivo, después esta´ Argentina, Brasil, México, Ecuador, Peru´ y España”.	El municipio de espinal y Suarez de acuerdo con el DANE cuenta con 8890 hogares, de los cuales 4971 están en el área urbana. Hogares de Ibagué de estrato 3 en adelante. De acuerdo con el DANE el municipio tiene 10026 hogares, de los cuales de estrato 3, 187 hogares de estrato 4, 9 hogares estrato 5 y 6 hogares de estrato 6; un total de 10.227 hogares de la ciudad de Ibagué. Turistas Nacionales: turista proveniente de Bogotá, Medellin y Cali. Turistas Extranjeros: Cifras de Migración Colombia “Durante el 2019 se registraron 16.719.587 flujos migratorios de colombianos y extranjeros, de estos 8.519.727 corresponden a salidas de colombianos y entradas de extranjeros, lo que evidencia una tendencia positiva de crecimiento asociada a patrones migratorios que responden a cuestiones de proximidad geográfica, incentivos económicos o vínculos familiares y que determinan las decisiones de emigrar, inmigrar o retornar”	El alojamiento campestre en cabañas familiares para Padre, Madre y dos hijos, permitirá un encuentro familiar rodeado de un ambiente natural propicio para compartir un invaluable tiempo que fortalezca la unidad familiar. Uno de los problemas actuales que afectan las familias, es la falta de comunicación entre sus integrantes, que se ha visto interrumpido por el uso de equipos como los celulares, la interacción en redes sociales, entre otros. Proyecto Turístico la Zorra, ofrecerá un espacio rodeado de naturaleza y confort para que padres e hijos, disfruten de un ambiente familiar inolvidable. Así mismo unos paquetes turísticos debidamente concebidos para los diferentes gustos de los turistas que nos visiten. La zona rural del municipio de Suarez, generalmente se ofrece alojamiento en cabañas que prestan el servicio para grupos de 3 a 4 personas.
Clientes Parejas	El mercado objetivo, segmento y nicho numero 1 serán Parejas de Novios o Esposos del municipio de Suarez, Espinal y de la ciudad de Ibagué´, que cuenten con poder adquisitivo y gusten disfrutar del descanso y privacidad en contacto con la naturaleza, con el objetivo de mejorar la comunicación de la pareja, disminuir el estrés, disfrutar de la gastronomía de la región, propendiendo por un mínimo impacto al medio ambiente. El	El servicio está dirigido a parejas de novios o esposos principalmente del municipio de Suarez, Espinal e Ibagué de las comunas 4, 5 y 6; con poder adquisitivo e ingresos mensuales promedio o superiores a $2.500.000, el anuario estadístico de la ciudad de Ibagué para el año 2023 identifica un total de 125.103 personas correspondientes a estás 3 comunas; según DANE el 71 % es población mayor de 18 años, lo equivalente a 88.823 personas. Así mismo el	Para la reactivación del turismo, las tendencias se enfocan hacia el turismo de naturaleza y bienestar, el disfrute con su núcleo familiar pareja e hijos, en sitios de poca conglomeración y que les brinden todas las medidas de bioseguridad. Situaciones que responden a los objetivos establecidos en el Proyecto Turístico la Zorra. En el área rural del municipio de Suarez, existen pocos sitios campestres que

	segundo mercado objetivo, segmento y nicho son Extranjeros: personas con unos ingresos económicos estables, y eso hace que estén dispuestos a viajar para celebrar momentos especiales. Ellos tienen el interés de descansar y hacer variadas actividades como avistamiento de aves, turismo de naturaleza, paisajismo, agroturismo y fotografía.	23.6 % son casados y 22.1 % población en unión libre, equivalente a 40.592 personas, un total de 20.296 parejas. Se tiene un perfil consumidor de 20.296 parejas de las comunas 4, 5 y 6 de Ibagué. Turistas Nacionales principalmente de Medellín, Bogotá y Cali; y turistas extranjeros: cifra presentada por Migración Colombia, durante el 2023, 4’388.815 turistas extranjeros visitaron a Colombia, de acuerdo con el ministerio de comercio, la llegada de extranjeros no residentes al Tolima corresponde en promedio de 0.2%.	ofrezcan el servicio de hospedaje para parejas de novios o esposos que deseen disfrutar un ambiente rodeado de naturaleza y que sea un lugar con mucho confort.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Cliente: Parejas de novios o esposos

Perfil: Proyecto Turístico la Zorra, busca brindar un espacio innovador, tranquilo y cómodo a las parejas, que busquen vivir una experiencia mediante el disfrute de la naturaleza, entrando en contacto con actividades agrícolas, pecuarias, de ocio y entretenimiento disfrutando de la visualización de paisajes de montaña, caminatas, jacuzzi de agua natural, visita a miradores, travesía por el rio magdalena, avistamiento de aves y gastronomía local, permitiendo un descanso placentero, además le permitirá conocer la ruta el limón enmarcado en toda su cadena desde el cultivo hasta su transformación. Este plan de pareja, está diseñado especialmente para celebración de aniversarios, cumpleaños, fechas especiales o simplemente para quienes quieran pasar una noche romántica.

Cliente: Familias pequeñas de 3 o 4 integrantes

Perfil: Proyecto Turístico la Zorra, ofrece una experiencia de naturaleza para las familias pequeñas, brindando un espacio y actividades que conlleven a la unión familiar de calidad, que se ve afectada por falta de tiempo, trabajos y estudios prolongados, generando una comunicación poco efectiva, altos niveles de estrés y desunión familiar. Proyecto Turístico la Zorra, brindará un lugar agradable y confortable en medio de la naturaleza de montaña, donde podrá también interactuar con pobladores de la zona y actividades agrícolas.

Las necesidades que desean satisfacer las parejas y familias corresponden a:

· Tiempo de calidad

· Unión familiar

· Mejoramiento de la comunicación

· Privacidad

· Seguridad: zonas seguras y actividades brinden seguridad.

· Infraestructura: Buscan comodidad, espacios agradables, ambientes tranquilos para el descanso y en este caso la posibilidad de tener contacto directo con la naturaleza en el entendido de que se enfoca el proyecto hacia un perfil Eco Turista.

· Hospedaje: Buscan lugares con capacidad de alojamiento, que cuenten con todos los elementos necesarios y de calidad para poder descansar adecuadamente.

· Posibilidad de desarrollar un tipo de turismo eco sostenible: El perfil del Eco Turista, busca tener contacto con la naturaleza, sin embargo generando y preocupándose por generar el menor impacto posible, en este sentido, el turista busca establecimientos que le permitan tener este contacto con el mundo rural y que además de dentro de sus prácticas propendan por la conservación del medio ambiente.

· Alimentación: alimentos muy caseros, probar platos autóctonos y de calidad.

· Variedad de actividades: la facilidad para realizar diferentes actividades en medio de la naturaleza, algunas especializadas como el avistamiento de aves, senderismo, fogata.

· Documentación legal: Les da confianza encontrar lugares que cumplen con la normatividad y son legales.

· Servicio al cliente: Quieren que el personal que los atiende esté calificado y sea eficiente, además esperan un servicio amigable.

· Información clara y oportuna: Se cercioran de cada detalle de los servicios antes de comprar el producto.

· Precios razonables: Buscan precio v/s calidad.

· Vías de acceso: Preferiblemente que las vías estén en buen estado.

Cliente: Agencias de viaje

Perfil: las Agencias y Operadores Turísticos son aquellos intermediarios importantes a la hora de gestionar un proyecto de Turismo en el departamento. Corresponde a intermediarios ya que el turista establece contacto con estos establecimientos para buscar y planear vacaciones y/o salidas turísticas. Las necesidades que busca satisfacer estas empresas para sus clientes van enfocadas en:

· Seguridad: los turistas deberán contar con todas las medidas de seguridad.

· Infraestructura: adecuada, cómoda y apta para los turistas.

· Hospedaje: capacidad de alojamiento, que cuenten con todos los elementos necesarios y de calidad para poder descansar adecuadamente.

· Alimentación: Requieren que la alimentación sea de calidad y garantice total inocuidad.

· Variedad de actividades: La variedad de actividades es fundamental en el momento de decidirse por un determinado lugar, ya que los encargados de dichas salidas, buscan que las personas a su cargo disfruten al máximo su estadía.

· Legalidad: Al buscar y elegir, se cercioran de que el lugar cuente con la documentación legal y requerida por el gobierno colombiano, para cada uno de las actividades y servicios de los cuales harán uso

· Servicio al cliente: Buscan un servicio óptimo por parte del personal encargado de atender, que garantice satisfacción a sus turistas.

· Información clara y oportuna: Antes de hacer una salida, requieren de información clara, adecuada y oportuna. La Agencia y Operador buscan 100% cumplimiento por parte del prestador de servicios turísticos, pues de esto, depende de alguna manera la imagen que el Cliente se arma sobre la misma Agencia u Operador Turístico.

· Precios razonables: Buscan precios razonables para poder empaquetar y vender los servicios a los turistas y obtener un porcentaje para sus ventas.

· Vías de acceso: Buscan que las vías se encuentran en buen estado.

· Márgenes de utilidad beneficiosos: Las Agencias y Operadores buscan establecer acuerdos comerciales beneficiosos tanto para el prestador de los servicios turísticos, como para ellos por el hecho de realizar el proceso de intermediación.

Para la validación del mercado se aplican las herramientas como son las tarjeta persona, Jobs tobe done y lean Canvas a cliente potenciales, para lo cual se identifica las necesidades y motivos de compra.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

El turismo es un sector clave a nivel mundial para promover el desarrollo socio económico, dado que incentiva la generación de empleo e ingresos y fomenta el desarrollo de infraestructura. Así mismo, en los últimos años ha presentado un crecimiento continuo y se ha especializado en diferentes segmentos, buscando generar sostenibilidad social, económica, ambiental y cultural

Antes de la Pandemia Covid-19:

La dinámica del turismo internacional en 2018 mantuvo una tendencia positiva. Las llegadas de turistas internacionales crecieron un 6%, se destacó el crecimiento en llegadas de las regiones de Oriente Medio, África con tasas de crecimiento por encima del 7 %. Las Américas crecieron 3 % y la Organización Mundial del Turismo destaca los resultados mixtos para los destinos de la región, por su parte América del sur creció 3 por ciento. Según la Organización Mundial del Turismo, 2019.

El turismo a nivel nacional se ha convertido en el principal servicio de exportación y está dentro de los tres productos de exportación más relevantes para la economía del país, según Procolombia, 2018. En 2018 Colombia recibió 4.388.8151 visitantes extranjeros, evidenciando un crecimiento del 10,4 por ciento frente a 2017. Siendo Estados Unidos, Argentina, Brasil, México y Ecuador los principales mercados origen de los extranjeros no residentes que visitan Colombia.

Este crecimiento refleja la apuesta por el sector que se ha realizado desde el gobierno, la cual ha logrado atraer inversión extranjera al sector, lograr la sede de importantes eventos y en términos generales, cambiar la imagen del país, lo cual en un escenario post-conflicto toma aún más fuerza y posiciona a Colombia como un destino en proceso de consolidación.

El proceso de paz y una mayor inversión en el sector son algunas razones del reconocimiento. Para la presidenta de Anato, Paula Cortés Calle. "el cambio en la percepción del país fundamentado en el proceso de paz: mayor inversión extranjera y nuevas aerolíneas que han promovido la entrada en operación de más rutas y frecuencias" han favorecido el desarrollo del turismo en el país. Colombia, crece a un ritmo equivalente al doble del turismo internacional: el aumento del 2018 está en 12%, mientras que en el mundo es del 6 %, según la Organización Mundial del Turismo.

De acuerdo con Gustavo Toro, presidente ejecutivo de Cotelco, "el sector turístico ha crecido por encima del crecimiento total de la economía". Según Cotelco y el Dane, "durante el tercer trimestre del 2018, el PIB del sector creció 3, 3%", mientras que la economía creció en 2.7%.

El comportamiento del segmento de mercado desde el año 2005 al 2018, corresponde a un 3.6% de acuerdo al comportamiento del Producto Interno Bruto del Tolima, se puede establecer un tendencia de consumo creciente en todos los servicios de turismo y alojamiento.

El sector Turismo Post Pandemia Covid-19

Se debe reconocer desde el principio que el turismo, junto con el transporte, es uno de los sectores más afectados por la crisis de la COVID-19. Dado que es un sector de contacto entre las personas, el turismo es particularmente vulnerable a las crisis que atraviesan las fronteras. En un mundo en el que las cadenas de suministro son tan densas e imbricadas, el impacto no solo se sentirá en el propio sector, sino en otros sectores también, como la agricultura, la construcción, o los servicios financieros y tecnológicos.

Según la Organización Mundial del Turismo, el sector tiene una capacidad demostrada para recuperarse e impulsar la recuperación de otros sectores. El turismo es un importante creador de empleo y un elemento vital para muchas economías en todos los estadios de desarrollo. El sector se ha recuperado de otras crisis antes y, dada su reconocida importancia en todos los niveles de la sociedad, debe recibir apoyo para mantener el empleo y crear de nuevo puestos de trabajo.

Dentro de las 11 tendencias que marcarán el futuro del turismo, escrito por Juan Gonzalo Benítez y publicado en la página Turismo a tiempo, encontramos que nuestro Plan de Negocios "PROYECTO ECOTURISTICO FINCA LA ZORRA, responde a dos de ellas, en forma muy puntual:

• Los primeros viajeros no serán los que buscan vacaciones. La gente sentirá la necesidad de salir para contrarrestar la sensación de encierro, buscando fincas o pueblos cercanos, pero no tomará vacaciones de forma inmediata.

• Los viajes por placer van a reaparecer muy tímidamente, pero se programarán en pareja o grupos familiares muy pequeños. Y las personas van a querer estar lo más aisladas posible del resto de los turistas. El turismo doméstico se reactivará primero y tendrán mejor ocupación aquellos alojamientos rurales y destinos que no hayan construido su modelo sobre la base de atractivos concurridos.

En relación del plan de negocios con las bases para el Plan Nacional de Desarrollo "Un Pacto por Colombia, pacto por la equidad" se crean programas para fortalecer el emprendimiento y la legalidad enfocados a generar mecanismos que aporten a la consolidación de la equidad en el país.

El Gobierno Nacional considera que el Turismo de Naturaleza debe ser un sector de alto dinamismo en el país. Por este motivo, el Sector de Turismo de Naturaleza ha sido invitado a formar parte del Programa de Transformación Productiva, el cual tiene como objetivo central contribuir a la transformación de sectores de la economía nacional en sectores de talla mundial. Mediante el Plan de Negocio Sectorial para el Turismo de Naturaleza se desea contribuir con el objetivo de mejorar la competitividad y productividad en las diferentes regiones del País, mediante el mejor uso del territorio, partiendo de la vocación turística propia de cada uno de estos departamentos, con un enfoque en el Turismo de Naturaleza para Colombia.

Si bien es cierto que el Turismo de Naturaleza ha venido creciendo en Colombia, su desarrollo todavía es incipiente. Lo anterior, más que una debilidad, es una oportunidad para el país, porque habiendo decidido apostarle al sector, puede planificar su desarrollo y crecimiento de manera organizada, teniendo en cuenta las buenas prácticas y las lecciones aprendidas de los que ya han trabajado en el tema. Los objetivos principales a fin de lograr que el sector jalone desarrollo en el país son:

- Posicionar a Colombia como un destino de Turismo de Naturaleza altamente competitivo y de nivel mundial

- Contar con una estrategia y plan de acción para Turismo de Naturaleza para lograr dicho posicionamiento

- Generar un sector turístico competitivo internacionalmente, productivo e innovador

- Generar a través del Turismo de Naturaleza efectos positivos en la generación de ingresos de divisas, incremento de pernoctaciones de visitantes internacionales e incremento en la generación de empleos

El Plan Sectorial de Turismo “Turismo: el propósito que nos une”, tiene como objetivo “Mejorar la competitividad de Colombia como destino turístico, a partir de iniciativas de fortalecimiento de la productividad, la generación de valor y la corresponsabilidad entre los actores del sector turismo, así como su posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales”. Para tal fin, plantea seis líneas estratégicas:

- Generación de condiciones institucionales para el impulso al sector.

- Gestión integral de destinos y fortalecimiento de la oferta turística del país.

- Más inversión, mejor infraestructura y conectividad.

- Innovación y desarrollo empresarial.

- Fortalecimiento del capital humano para la competitividad

- Promoción de un turismo transformador, incluyente y con equidad.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
Casa Spa San Angel	Suarez, Tolima	Operan bajo un canal de distribución	La noche tiene un costo de $50.000 por persona, aproximadamente	Es un establecimiento convencional, presta servicio de piscina, alimentación y bebidas	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Finca Eco Turística La Lomita	Agua de Dios Cundinamarca	Solo opera bajo un canal de distribución propio	La noche tiene un costo de $50.000 por persona, aproximadamente	Es una verdadera Finca Ecoturística, con todas las comodidades, piscina y alimentación	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Finca Eco Turística el Refugio	Melgar, Tolima	Solo opera bajo un canal de distribución propio	La noche tiene un costo de $50.000 por persona, aproximadamente	Es una verdadera Finca Ecoturística, con todas las comodidades, piscina y alimentación	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Finca Eco Turística la Dulcinea	Agua de Dios, Cundinamarca	Opera bajo un canal de distribución propio y airbnb	La noche tiene un costo de $75.000 por persona	Es una verdadera Finca Ecoturística, con todas las comodidades, piscina y alimentación	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Finca Eco Turística, San Isidro	Melgar, Tolima.	Solo opera bajo un canal de distribución propio	El pasa día por persona tiene un costo de $95.000 y todo incluido de $140.000	Es una verdadera Finca Ecoturística, con todas las comodidades, piscina y alimentación	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Finca Eco Turística, Tonalli House	Melgar – Icononzo, Tolima.	Solo opera bajo un canal de distribución propio	Tiene un combo para mínimo 12 personas de 4	Es una verdadera Finca Ecoturística,	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el

			días 3 noches por $180.000 por persona	con todas las comodidades, piscina y alimentación	mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Hotel Cabaña, Santa Rosa	Suarez, Tolima	Operan bajo un canal de distribución propio y en algunas plataformas como Booking	La noche tiene un costo de $50.000 por persona, aproximadamente	Es un establecimiento convencional, presta servicio de piscina, alimentación y bebidas	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio
Hotel Sara Real	Suarez, Tolima	Operan bajo un canal de distribución	La noche tiene un costo de $50.000 por persona, aproximadamente	Es un establecimiento convencional, presta servicio de piscina, alimentación y bebidas	Ventajas: Cuenta con posicionamiento en el mercado Desventajas: Baja calidad del servicio

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

PROYECTO ECOTURISTICO- FINCA LA ZORRA, es un hospedaje rural de 21 hectáreas, rodeado de naturaleza, 100% campestre, con visualización de cultivos de frutales, instalaciones turísticas para recibir viajeros locales, regionales e internacionales con seguridad y confort, permitiendo comunicación, bienestar, aire libre, respiración natural, con un nivel acorde a las necesidades del mercado, ubicada en el municipio de Suarez Tolima, buscando posicionar al municipio como destino ecoturístico.

Es un hospedaje rural que ofrece un servicio personalizado de alta calidad, con cómodas instalaciones, donde se encuentra descanso y armonía para compartir, es posible disfrutar de una encantadora noche de estrellas con nula contaminación lumínica. En los alrededores hay cultivos de frutas como mango y limón. Permite disfrutar de un descanso en hamacas admirando las bellezas naturales. Se ofrece una alimentación utilizando los mejores productos de la región, labrados y cosechados por los admirables campesinos, recuperando las recetas ancestrales y transformándolas en platillos únicos y saludables para los clientes.

El servicio de hospedaje para parejas y familias se ofrecerá por medio de cabañas en material amigable con el medio ambiente en armonía con la naturaleza y una casa principal, o por campamentos adecuados, donde los clientes podrán disfrutar de unas instalaciones cómodas y actividades relacionadas con aprendizaje, ocio y entretenimiento, basadas en la agricultura, contacto con animales, sederos ecológicos, avistamiento de aves, juegos tradicionales y disfrute de jacuzzi natural, travesía por el rio magdalena con el fin de vivir una experiencia gratificante.

De acuerdo con lo establecido en el Articulo 84 de la ley 300 de 1996 Ley general del Turismo Solamente los prestadores de servicios turísticos: Operadores, están autorizados para ofertar paquetes turísticos, previo cumplimiento a las exigencias contempladas en la ley general de turismo. Por lo anterior se realizarán acuerdos comerciales con estas empresas, con el fin de ofertar paquetes permitiendo conocer cultura, arte, gastronomía, música, el folclor, agroturismo, naturaleza, avistamiento de aves, entre otras, como son:

1. SERVICIO DE PASADIA: este servicio está dirigido a las personas locales y hogares del municipio de Suarez y Espinal, los cuales quieran pasar un día de diversión.

2. SERVICIO DE HOSPEDAJE COMPLETO: este servicio está dirigido a las personas y hogares nacionales e internacionales, los cuales deseen un periodo vacacional. Se contará con:

a. Casa principal: capacidad de 1 habitación, para 4 personas.

b. Cabañas: se tendrán 2 cabañas construidas en muros tendinosos con techos en palma real, con capacidad de 4 personas máximos y 1 cabaña con capacidad para 4 personas.

3. SERVICIO DE CAMPAMENTO: este servicio consiste en un campamento tradicional, con juego de carpa, colchonetas y accesorios de cama y linterna, donde se cuenta con espacios delimitados y organizados para su instalación.

a. Campamentos: se adecuarán 3 espacios para instalación de carpas, con base en concreto, acceso a agua y energía.

PROYECTO ECOTURISTICO FINCA LA ZORRA, tiene identificadas diferentes actividades que pueden hacer los clientes, se practica y se fomenta un turismo responsable y sostenible, brindándole un lugar estratégicamente ubicado que propicia y contacta con los expertos para realizar variadas actividades como:

1. Ruta del Limón: Recorrido de 60 minutos por los cultivos del limón donde se les explica a los turistas el proceso del limón desde su cultivo hasta su trasformación, es una ruta practica donde el turista va desarrollando los procesos y viviendo la experiencia, terminado con una degustación del resultado final de la trasformación del limón.

2. Travesía Rio Magdalena: Recorrido de 15 minutos por el rio magdalena en lancha lo cual le permitirá tener una experiencia en uno de los ríos más importantes de Colombia permitiendo conocer la diversidad de fauna y flora de la región.

3. Caminata al Nacimiento de agua: Recorrido de unos 30 minutos donde le permitirá hacer una caminata ecológica llegando al nacimiento de agua donde podrá apreciar las bellezas de la naturaleza y tomar fotos.

4. Visita al Mirador: recorrido de 40 minutos por un sendero ecológico, interactuar con animales establecidos en la finca la zorra como el ganado bon orejinegro llegando finalmente a un mirador que le permitirá contemplar la belleza natural de la finca y sus alrededores.

5. Jacuzzi Natural: Se podrá pasar un rato agradable y refrescarse en familia en un Jacuzzi de agua natural con capacidad máxima de 5 personas.

6. Escapada astronómica: se contará con un espacio especial para que los turistas puedan observar las estrellas por medio de telescopios profesionales y hacer actividad de fogata para compartir malvaviscos en familia o pareja.

7. Deportes tradicionales: Finca la Zorra, cuenta con juegos de mesa tradicionales, rana, tejo entre otros, permitiendo compartir en familia y logrando procesos de comunicación.

Registro de entrada para pasadías: 9:00 am a 5:00 pm

Registro de entrada para hospedaje: 2:00 pm con salida 1:00 pm

Igualmente, la empresa tendrá servicio de alimentación correspondiente a:

- Desayunos: Se tiene dos tipos identificados:

o Tradicional: Huevos al gusto acompañado de arepa café o chocolate de mesa

o Típico: Tamal tradicional de la región acompañado de arepa, pan y chocolate de mesa.

- Refrigerios: Postres de limón, helados, limonada, vino de limón, tortas, galletas.

- Almuerzos y cenas:

o Tradicional: Gastronomía típica de la región como sancocho, carne asada (se tiene diseñado un menú día a día).

- Zona de café, agua y aromática

Los servicios de alimentación serán incluidos en el valor del precio tanto del pasadía como las personas que opten por hospedaje.

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, tiene definida su imagen corporativa correspondiente a logo, manual de imagen gráfica, posicionamiento de marca, los cuales serán fortalecidos con el apoyo de un diseño gráfico en la estrategia de mercado.

Las principales fortalezas del FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, es el reconocimiento en el mercado, la validación de la idea de negocio, instalaciones propias y adecuadas, espacio ideal en medio de la naturaleza, experiencia del emprendedor, apoyo del grupo familiar del emprendedor, vías de acceso a la finca.

Las debilidades, bajo reconocimiento en el mercado nacional e internacional, posicionamiento de la empresa y tiempo de acceso.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Hospedaje rural, mediante instalaciones en cabañas grupales e individuales, dirigidos a parejas o familias de 3 o 4 integrantes, que brindan comodidad, confort y que en la zona es un hospedaje innovador por su estructura física, amigable y sostenible con el ambiente.

El concepto innovador que ofrecerá Finca Ecoturística la Zorra, está enfocado en la combinación de servicios turísticos con actividades rurales, donde las personas vivirán una experiencia entrando en contacto con la naturaleza, actividades del agro, juegos tradicionales, aguas naturales y senderos ecológicos.

El concepto de negocio está enfocado en vivir una experiencia natural, disfrutando de todas las actividades que ofrece la zona rural, específicamente en esta región, llevando un turismo natural y sostenible.

Teniendo en cuenta las necesidades planteadas por cada uno de los clientes, a continuación, se plantea de qué manera se les daría respuesta:

- Requerimiento de los clientes

- Buscan comodidad, espacios agradables, ambientes tranquilos para el descanso y en este caso la posibilidad de tener contacto directo con la naturaleza.

- Un lugar para desarrollar actividades de recreación, esparcimiento, que les permita tener contacto con la naturaleza.

- Los turistas nacionales e internacionales buscan zonas seguras, espacios y actividades que brinden comodidad y seguridad.

- Buscan lugares con capacidad de alojamiento, que cuenten con todos los elementos necesarios y de calidad para poder descansar adecuadamente.

- Prefieren alimentos muy caseros, probar platos autóctonos y de buena calidad.

Poder encontrar en el lugar a visitar, la facilidad para realizar diferentes actividades en medio de la naturaleza, algunas especializadas como el avistamiento de aves, senderismo, fogata viviendo siempre una experiencia y aprendizaje. Buscan tener contacto con la naturaleza, preocupándose por generar el menor impacto posible, en este sentido, el turista busca establecimientos que le permitan tener este contacto con el mundo rural y que además dentro de sus prácticas, propendan por la conservación del medio ambiente.

Quieren que el personal que los atienda esté calificado y sea eficiente, además esperan un servicio amigable.

Les da confianza encontrar lugares que cumplen con la normatividad y son legales.

- Buscan tener la Información clara y oportuna

- Buscan precios de acuerdo a calidad del servicio o producto.

- Buen estado en las vías de acceso

- Soluciones planeadas para las necesidades y/o Requerimiento de los clientes:

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, ofrece la oportunidad de experimentar un hospedaje en cabañas amigables con el medio ambiente y campamentos tradicionales, además de tener contacto directo con la naturaleza a través de disfrutar de sus cultivos y la zona de jacuzzi natural.

El cliente puede seleccionar la experiencia de recreación y esparcimiento entre las opciones de paquetes turísticos.

La capacidad de FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, permite al cliente tener un alojamiento cómodo, entre cada cabaña hay espacio naturales suficientes para lograr un distanciamiento social. No es un turismo de masas, es un turismo personalizado y que busca ofrecer tranquilidad al turista, conservando el distanciamiento social, que se recomienda en los protocolos de bioseguridad.

Ofrece los espacios (infraestructura) para el desarrollo de las actividades, pero además la posibilidad de encontrar en el mismo establecimiento alimentación de calidad.

El propietario cuenta con más de 10 años de experiencia en la administración de la finca y 1 año en la prestación de servicios turísticos, cumple con los estudios académicos requeridos y cuenta con una base de datos de colaboradores para que, en el momento de la selección, pueda contratar personal idóneo para esta actividad.

La empresa se creará ante Cámara de Comercio del sur y oriente del Tolima, como alojamiento rural y se cumple la normatividad exigida.

Se va a contar con todos los elementos de seguridad industrial exigidos por la norma tales como botiquín dotado, camillas, extintores y la respectiva señalización de las zonas de campamento. Así mismo todos los protocolos de bioseguridad y plan de saneamiento básico.

El portafolio de servicio de FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, será expuesto en la página web y medio de difusión, con el contacto telefónico del Gerente para ampliación de la información de la oferta y precios presentados.

Producto o servicio:

El portafolio de servicios que ofertará FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, es variado y se presentará al turista para que, de acuerdo a sus preferencias y su factor económico, pueda organizar su propio itinerario, este es otro factor de innovación.

Los servicios se han establecido teniendo en cuenta la procedencia de los turistas: locales, nacionales e internacionales y así mismo los planes en cuanto a duración y destino, el portafolio de servicios se crea en función de las necesidades de los clientes, haciendo énfasis en la generación de espacio de relajación y contacto directo con la naturaleza, es un hospedaje rural que ofrece un servicio personalizado de alta calidad, con cómodas instalaciones, donde se disfrutará del descanso y armonía para compartir en pareja o en familia.

A continuación, se describe en qué consisten cada uno de los paquetes proyectados para el desarrollo del presente proyecto:

1. PASADIA RUTA DEL LIMON: Un día (sin hospedaje) con almuerzo incluido, donde se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, jacuzzi natural y deportes tradicionales.

2. PLAN DESCONEXIÓN PAREJA: Dos días y una noche para dos personas, con cena, desayuno y zona de café. Se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.

3. PLAN FAMILIAR: Dos días y una noche para cuatro personas, cena, desayuno y zona de café. Se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.

4. PLAN DESCONEXIÓN CAMPING: Dos días y una noche para dos personas, con cena, desayuno y zona de café. Se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales

La innovación de la empresa en el servicio de hospedaje está basado en cabañas amigables con el medio ambiente, donde los huéspedes tendrán privacidad y confort en espacios bien distribuidos, proporcionando la más íntima conexión del turista con la naturaleza, sin renunciar a las comodidades y atractivos de un buen alojamiento, permitiéndonos aumentar nuestra capacidad de hospedaje.

Proceso:

Así mismo, el manual de Oslo en el numeral 163 hace referencia a la innovación de proceso en donde se resalta que “Es la introducción de un nuevo o significativamente mejorada, proceso de producción o de distribución. Ello implica cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos”.

En cuanto a mercadotecnia y organización, el manual hace referencia “son todas aquellas actividades vinculadas en la elaboración e introducción de nuevos métodos de comercialización que no eran utilizados anteriormente por la empresa. Incluye la elaboración y la planificación de estos nuevos métodos así como las actividades necesarias para su introducción”.

Para la prestación de los servicios que ofertará FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, se ha establecido el siguiente proceso:

1. Adecuación de las instalaciones: Antes de ofertar los servicios, se deben tener todas las instalaciones con la dotación indicada, Protocolos de Bioseguridad y elementos necesarios,

2. Oferta de servicios: Para ello se establecerá un plan de Marketing digital bien fundamentado, que incluirá la publicidad en redes sociales, plataformas digitales en turismo, pagina web.

3. Actualización de portafolios: actividad que se realizará con operadores turísticos de Ibagué y Bogotá.

4. Reserva del servicio: Se requiere hacer la reserva con ocho días de anticipación, con el fin de evaluar y conocer los antecedentes de los clientes. Se hará énfasis en que nos

reservamos el derecho de admisión. Lo anterior con el fin de obtener una clientela seleccionada.

5. Recepción y registro de turistas: Se dará la bienvenida a los turistas y se procederá con el registro adecuado

6. Cumplimiento de normas de bioseguridad: Se cumplirá con lo establecido en los protocolos de bioseguridad

7. Prestación del servicio: Se atenderá y cumplirá con todo lo prometido al turista y que se encuentra establecido en el portafolio de servicios

8. Evaluación del servicio: A través de una entrevista o encuesta se evaluará el servicio prestado, con el fin de tomar correctivos, siempre pensando en mejorar el servicio.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

La metodología de Validación del mercado implementada en el plan de negocio es la siguiente:

1. Definición del problema

El problema principal identificado es la nula oferta de servicios de alojamiento para parejas y familias pequeñas en El municipio de Suarez y su zona rural, sostenibles con el ambiente, la oferta turística del sector está representada por fincas familiares y atractivos naturales; se busca ofertar la oportunidad de contar con hospedaje rural para parejas y familias pequeñas, que permita generar vivencias y experiencias inolvidables a los turistas, además de contribuir con la reactivación económica del turismo en la etapa Post Pandemia.

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA tiene diferentes rutas y paquetes, donde se brindará al cliente la oportunidad de seleccionar el más adecuado, buscando resaltar diferentes aspectos entre cultura, fiestas tradicionales patronales, recorrido de los lugares más representativos y contacto con la naturaleza.

Se realizó validación de mercado con tarjeta persona, jobs tobe done y encuesta. Así mismo, el emprendedor cuenta con experiencia en el sector y conoce las necesidades de los clientes, ya que diariamente atiende las solicitudes de hospedaje para las parejas o las familias pequeñas, a través del teléfono, el wathsapp, redes sociales, correo electrónico, entre otras, y que no son atendidas por este establecimiento.

La idea de FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, es resaltar un turismo sostenible y amigable con el ambiente, donde las experiencias con la cultura agrícola, los animales, sederos ecológicos, nacimiento de agua, travesía en el rio magdalena, juegos tradicionales y hospedaje en cabañas amigables con el medio ambiente, le permitan al cliente vivir una experiencia dando solución a sus necesidades.

2. Tarjeta persona.

Cliente No. 1: Parejas de novios o esposos Colombianos y/o extranjeros según cifra presentada por Migración Colombia, durante el 2019, 4’388.815 turistas extranjeros visitaron a Colombia. De acuerdo con el ministerio de comercio, la llegada de extranjeros no residentes al Tolima corresponde en promedio de 0.2%, un total de 8.778 extranjeros.

De acuerdo con cifras del Anuario Estadistico Municipal de la capital del departamento - Ibagué 2019, el registro de pasajeros que ingresaron a Ibagué vía terrestre desde la ciudad de Bogotá para las festividades del 2021 – 2023, para el 24 de diciembre corresponde a 150 vehículos un equivalente a 2.571 pasajeros; para el 31 de diciembre corresponde a 169 vehículos equivalente a 4.195 pasajeros y el festivo del 06 de enero del 2024 corresponde a 222 vehículos, lo cual corresponde a 4.290 pasajeros. Así mismo nos indican que los pasajeros que ingresaron a Ibagué Vía aérea durante al año 2023 corresponde a 6.592 pasajeros, Según datos procedentes del Aeropuerto Perales.

Cifras de la secretaria de planeación municipal indican que, durante el 2023, la ocupación hotelera en el Tolima presento varios matices, donde el total Año acumulado a diciembre fue del 53,79%, la tendencia positiva se dio en un segundo semestre con 5,3 puntos por encima del resultado Anual. Para el fin de Año y puente de reyes se presentaron ocupaciones superiores al 70 %, donde los establecimientos rurales Fincas, registraron full ocupación; evidenciándose el 30, 31 de diciembre de 2023.

Cliente No.2: Familias pequeñas de 3 o 4 integrantes de acuerdo con cifras estadísticas del DANE, en espinal y suarez 8890 hogares, de los cuales 4971 están en el área urbana. El municipio de Ibagué para el año 2019 cuenta con 106.644 hogares, de cuales 10.227 pertenecen a estrato socioeconómico 3, 4, 5 y 6.

En la metodología tarjeta persona y Job to be done, se evidencia los motivos de compra y las necesidades que buscan solucionar los clientes:

- Tener nuevas experiencias que permitan crecer como pareja y recargar energía

- Disfrutar de espacio agradable en compañía de sus seres más cercanos

- Conocer el contexto cultural del municipio de suarez.

- Disminuir el exceso de estrés, que se vive en las ciudades

- Relacionarse con la naturaleza y superar el estado de ánimo después de las largas jornadas de cuarentena dejadas por la Pandemia del Covid-19

- Disfrutar en pareja o familia, el amor mutuo y las experiencias inolvidables.

- Generar espacios de recreación

- Fortalecer las relaciones familiares

- Generar nuevos lazos de amistad

Cliente 3: Operadores turísticos

Se tiene un mercado potencial conformado por 2.334 Agencias de Viajes ubicadas geográficamente de la siguiente manera: Tolima: 167, Eje Cafetero: 558 y Bogotá: 1.609, los principales motivos para seleccionar un destino y promocionarlo son:

- Itinerario completo

- Paquetes con atractivos naturales

- Seguridad para sus clientes

- Fácil acceso

- Oferta paisajística variada

- Servicios de hospedaje y alimentación adecuados

- Cumplimiento de la normatividad vigente

- Capacidad de alojamiento

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, ofrecerá servicios con altos estándares de calidad y confort, mediante la utilización de cabañas y zonas adecuadas para campamentos, especialmente equipados para parejas o familias pequeñas de 3 o 4 integrantes, además de una infraestructura natural, que contará con una zona de jacuzzi donde sus clientes podrán disfrutar de zona de BBQ, travesía en el rio magdalena, zona meteorológica, aviamiento de aves, senderos ecológicos, zona de hamacas y sobre todo tienen la oportunidad de diseñar sus propios itinerarios.

Con el fin de validar la demanda de hospedaje rural, que ofertará la empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, se realizó un estudio de mercado a 161 personas por medio de plataformas tecnológicas, donde se estructuro una encuesta de viabilidad y fue aplicada tomando la base de datos de los clientes que han visitado la finca, obteniendo los siguientes resultados:

- El 92% de los encuetados son de nacionalidad Colombia, el 8% tiene origen en países como México, Perú y España.

- Del total del 22% que han vivido la experiencia de alojamiento en zona rural, lo han realizado en la costa, eje cafetero y santanderes.

- El 65% manifiesta que tiene interés de hacer turismo rural y el restante manifiesta que prefiera ir a zonas costeras o grandes ciudades.

- El precio promedio a pagar está en el rango de $ 150.000 a $ 350.000 por noche todo incluido. El 20% manifiesta que está dispuesto a pagar hasta $ 500.000 y menos del 8% menciona precios por debajo de los $ 150.000.

- El 35% manifiesta que le gustaría realizar turismo rural hasta 2 veces por año, el 40% una vez al año y el restante 25% cada dos años.

- Los días más atractivos para los clientes en hospedaje rural son fin de semana, debido a sus ocupaciones o estudios, sin embargo, el 22% manifestó que le gusta hacer turismo entre semana y en temporada baja, debido a que los precios son inferiores y evitan la aglomeración de personas.

- De las atracciones naturales, el 20% de las personas manifiesta que les gusta la ruta del limón, el 45% les gusta la camina por senderos ecológicos y baños en agua natural, el 5% el avistamiento de aves y el 30% restante actividades de ocio y entretenimiento.

- Los aspectos más relevantes para seleccionar el hospedaje están relacionados en orden de importancia con, 1. Comodidad, 2. Seguridad, 3, actividades de entretenimiento, 4 gastronomía.

- El 88% de las personas manifestaron interés de adquirir los servicios en LA FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA y el 22% no.

Igualmente, en el proceso de validación de mercados se utilizó la herramienta lean canvas, donde se plasmó el modelo de negocio resaltando la problemática, alternativas existentes, segmento, adaptadores tempranos solución, propuesta de valor, ventaja injusta, canales de comercialización, costo y gastos

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

Se cuenta con el conocimiento del emprendedor, además de su experiencia en la finca la zorra y las formaciones realizadas con el SENA.

El emprendedor cuenta con el predio en comodato, el cual tiene las siguientes características:

La Finca La Zorra, se encuentra ubicada en la vereda La Salada del Municipio de Suarez en el Departamento de Tolima. Esta se compone de 21 Hectáreas, de las cuales se encuentra sembradas en frutales 1 para Mango y 1 para Limón.

A la finca se accede desde la carretera principal que comunica el municipio con la doble calzada que va de Girardot, para Bogotá. A la altura del km 17 casi 2 km al norte de la escuela de La Salada.

Entrando a la finca se encuentra una sección de la carretera pavimentada de aproximadamente 100 metros. De este punto se ingresa a la finca por un camino carreteable aproximadamente 100 metros donde encontramos la casa principal.

Al subir por un sendero de la casa entramos un área de lavado de ropas de 3 X 3 mts, con su respectivo lavadero, y casi enfrente se encuentra un comedor con un asador BBQ en ladrillo y justo al lado una cocina amplia de 4x4 mts con nevera mesón grande y estufa y ventanales.

Por el pasillo central de la casa de 2 mts de ancho, se ubica una habitación de 4 X4 mts, dotada de camas sencillas y ventanales. Un baño de 2 X 2 mts, amplio con inodoro, lavamanos y ducha.

Desde este punto en dirección occidente encontramos un lago en construcción y nuestra cabaña piloto la cual es de 5 x 5 mts de área y con baño privado.

Por un camino que conduce hacia la montaña en dirección oriente, se camina aproximada mente 100 mts hasta llegar a nuestra zona de camping, la cual esta dotada de otro BBQ, escaleras abajo se encuentra un pequeño jacuzzi natural cubierto de un área boscosa que genera mucha sombra.

En una montaña contigua a la casa de 20 metros de alto aproximadamente, se ubican los tanques reservorios de agua y de cosecha de aguas lluvias, desde donde el suministros se hace por gravedad.

La finca también cuenta con una red eléctrica trifásica, postes propios y una súper de alta tensión así como alumbrado público en las noches.

También se cuenta para el baño actual con un pozo séptico artesanal de 100 litros de almacenamiento

Finalmente, por la carretera principal aproximadamente 200 mts hacia Girardot, nos ubicamos en el mirador, este punto es el único mirador natural desde el borde de la carretera, en el cual se divisa todo el valle interandino del Espinal.

A nivel operativo se cuenta con muebles, enseres y menaje de cocina para la prestación de los servicios.

Comercial:

Los avances a nivel comercial han sido gracias a las recomendaciones de huéspedes y visitantes de pasadía hacen a sus amigos y conocidos, los cuales han sido de gran ayuda para comercializar el servicio, en este momento entramos en la etapa de hacer alianzas comerciales directamente con empresas, agencias de viajes y operadores turísticos.

Actualmente se realiza promoción de la finca desde la tienda de venta de productos a base de limón que cuenta el emprendedor en el espinal, allí se promociona la finca a los diferentes turistas que llegan a la región como también venta de paquetes.

Legal:

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA cuanta actualmente con concepto de uso de suelos expedido por la oficina municipal, también se cuenta con registro nacional de turismo actualizado.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Paquete pasadía completo	Pasadía Ruta del Limón	1 día	Un día (sin hospedaje) con almuerzo incluido, donde se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, jacuzzi natural y deportes tradicionales.	Nos reservamos el derecho de admisión y adelantaremos acciones enfocadas a la prevención de la Explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes, en el contexto de los viajes y el turismo.	Alimentación: Almuerzo Disfrute de las instalaciones. Seguro	La reservación se debe efectuar mínimo con 8 días de anticipación, cancelando el 50 por ciento del servicio y el 50 porciento restante, se cancelará una vez se haga el registro correspondiente.
Plan Desconexion pareja Cabaña	Plan Desconexion pareja Cabaña	Dos días y una noche	Dos días y una noche para dos personas. las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.	Nos reservamos el derecho de admisión y adelantaremos acciones enfocadas a la prevención de la Explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes, en el contexto de los viajes y el turismo.	Alimentación: Cena y desayuno Disfrute de las instalaciones. Seguro	La reservación se debe efectuar mínimo con 8 días de anticipación, cancelando el 50 por ciento del servicio y el 50 porciento restante, se cancelará una vez se haga el registro correspondiente.
Paquete plan familiar	Paquete plan familiar	Dos días y una noche	Dos días y una noche para cuatro personas. las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.	Nos reservamos el derecho de admisión y adelantaremos acciones enfocadas a la prevención de la Explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes, en el contexto de los viajes y el turismo.	Alimentación: Cena y desayuno Disfrute de las instalaciones. Seguro	La reservación se debe efectuar mínimo con 8 días de anticipación, cancelando el 50 por ciento del servicio y el 50 porciento restante, se cancelará una vez se haga el registro correspondiente.
Plan desconexión camping	Desconexión Camping	Dos días y una noche	Dos días y una noche para dos personas. las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.	Nos reservamos el derecho de admisión y adelantaremos acciones enfocadas a la prevención de la Explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes, en el contexto de los viajes y el turismo.	Alimentación: Cena y desayuno Disfrute de las instalaciones. Seguro	La reservación se debe efectuar mínimo con 8 días de anticipación, cancelando el 50 por ciento del servicio y el 50 porciento restante, se cancelará una vez se haga el registro correspondiente.

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, tiene identificado el siguiente mercado objetivo como clientes:

1. Clientes Parejas de novios o esposos

2. Clientes Familias pequeñas de 3 o 4 integrantes

3. Operadores turísticos de Ibagué, Bogotá y eje cafetero.

De acuerdo con el estudio de mercado se tiene un grado de aceptación de 88%, la intención de compra es elevada, lo cual nos permite generar proyecciones de ventas.

Estrategias de penetración al Mercado

Se proyecta, la generación de ingresos de la inversión realizada en infraestructura para la adaptación de cabañas y zona de campamento, con recursos fondo emprender, se requiere el apalancamiento por las siguientes estrategias del plan de mercadeo:

1. Estrategia de Comunicación

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA requiere el posicionamiento en el mercado buscando promocionar un servicio innovador de hospedaje rural, incorporando Paquetes turísticos donde se involucren actividades agropecuarias, diversión, ecológicas y deportivas.

Las estrategias de comunicación identificadas son:

- Aviso tipo valla en la entrada de la finca.

- Página web, donde se pueda hacer la reserva y pago en línea.

- Volantes informativos

- Tarjetas de presentación

- Pendones

- Redes sociales (Instagram, Facebook y tictok)

- Promoción de influenciadores

2. Estrategia de Promoción

El propósito es conseguir un buen posicionamiento de marca y atraer mayor número de turistas a este destino; dando a conocer la riqueza natural y el potencial del municipio de Suarez.

Las estrategias de promoción son:

- Kit de Bienvenida: con volante informativo de las actividades a desarrollar y horarios de las diferentes actividades, kit de bioseguridad (alcohol y tapabocas) en bolsa de tela ecológica.

- Participación en Ferias gratuitas y privadas organizadas por la Gobernación departamental a través de sus secretarias de cultura, alcaldía municipal y SENA demás eventos relacionados del sector turismo, con el fin de hacer contactos comerciales que permitan abrir espacios para dar a conocer la oferta turística.

- Vinculación al Clúster de turismo del Tolima, Participación en la feria de Anato.

Impacto Esperado: Con este tipo de estrategia se pretende promover la fidelidad del cliente institucional. Los artículos promocionales, regalos, son herramientas útiles para el posicionamiento de marca en mercados competitivos ya que el cliente se le facilita el recuerdo de la empresa que le obsequio un regalo un regalo útil, bonito y funcional. Los regalos promocionales sirven igualmente para estimular las ventas y mantener una relación positiva con el cliente

3. Estrategia de Distribución

Generar información clara del portafolio de servicios, con el propósito de atraer la atención de los potenciales clientes y así lograr una mayor ocupación.

Estrategias de distribución:

- Visitas Empresariales: Promover alianzas con empresas del sector para realizar eventos, principalmente instituciones que busquen el bienestar psicosocial de las personas. El representante legal de la empresa realizara visitas mensuales a clientes objetivos y potenciales, con el fin de promocionar el portafolio de servicios.

- Alianza con hoteles de la cabecera municipal de Espinal y Suarez, para ofrecer servicios de pasadía a turistas

4. Estrategia de precios

Los precios de los servicios prestados son competitivos y se han determinado en función en la estructura de costos y la competencia. Para la estrategia de precios se tiene en cuenta la competencia y el punto de equilibrio de la empresa, de la siguiente forma:

Los precios de mercado se encuentran por debajo de la competencia con el objetivo de posicionar el portafolio de servicio de FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA y mantener una ocupación permanente.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Agencias de viaje	De acuerdo a las intenciones de compra se plantean entre 1 y 6 paquetes anuales para 10 y 30 personas.	Seguridad para sus clientes Relación precio beneficio Paquetes completos con alimentación incluida Diversidad de actividades a realizar	Fincas agroturísticas, hoteles, centros recreacionales, parques de diversiones	Se realiza reserva con pago del 50% y el 50% restante ingreso a la Finca Ecoturística la Zorra	$ 285,000.00	Se establece contacto con el cliente para verifica nivel de satisfacción de su estadía en Finca Ecoturística la Zorra	Para satisfacer el cliente se cuenta con buena atención al cliente, dentro del paquete se efectúa el pago del seguro que cubre eventualidades	No aplica
Clientes Familias pequeñas	Las familias acostumbran a planear al menos una actividad turística anual, lo que se vende	Cumplimiento de normatividad y documentación exigida al día - Paquetes estructurados con	El sitio de compra la puede realizar directamente con la empresa o a través de intermediarios como	Se realiza reserva con pago del 50% y el 50% restante ingreso a la Finca Ecoturística la Zorra	$ 491,000.00	Se establece contacto con el cliente para verifica nivel de satisfacción de su estadía en Finca	Para satisfacer el cliente se cuenta con buena atención al cliente, dentro del paquete se efectúa el pago	No aplica

	es el paquete para la familia.	experiencias saludables con contacto con la naturaleza - Actividades variadas - Buen servicio al cliente - Minimización impacto medio ambiental	plataformas virtuales, La página web de la empresa, redes sociales, y ferias y eventos de turismo			Ecoturística la Zorra	del seguro que cubre eventualidades	
Clientes Parejas	por lo menos dos veces al año	Cumplimiento de normatividad y documentación exigida al día - Paquetes estructurados con experiencias saludables con contacto con la naturaleza - Actividades variadas - Buen servicio al cliente - Minimización impacto medio ambiental	Página web, redes sociales, whatsapp	Se realiza reserva con pago del 50% y el 50% restante ingreso a la Finca Ecoturística la Zorra	$ 285,000.00	Se establece contacto con el cliente para verifica nivel de satisfacción de su estadía en Finca Ecoturística la Zorra	Para satisfacer el cliente se cuenta con buena atención al cliente, dentro del paquete se efectúa el pago del seguro que cubre eventualidades.	No aplica

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Paquete pasadía completo	1 día	Contado	Proyección Venta	0
Plan Desconexion pareja Cabaña	Dos días y una noche	Contado	Proyeccion de Ventas	0
Paquete plan familiar	Dos días y una noche	Contado	Proyección de Ventas	0
Plan desconexión camping	Dos días y una noche	Contado	Proyeccion de Ventas	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete pasadía completo	$ 135,384,300	$ 171,354,000	$ 220,383,600	$ 270,544,400	$ 335,680,300
Plan Desconexion pareja Cabaña	$ 10,529,890	$ 14,565,090	$ 20,201,830	$ 25,121,980	$ 27,644,260
Paquete plan familiar	$ 15,042,700	$ 23,304,144	$ 27,547,950	$ 30,919,360	$ 32,580,735
Plan desconexión camping	$ 15,042,700	$ 23,304,144	$ 27,547,950	$ 30,919,360	$ 32,580,735
Total	**$ 175,999,590**	**$ 232,527,378**	**$ 295,681,330**	**$ 357,505,100**	**$ 428,486,030**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 175,999,590**	**$ 232,527,378**	**$ 295,681,330**	**$ 357,505,100**	**$ 428,486,030**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

NORMATIVIDAD EMPRESARIAL (CONSTITUCIÓN EMPRESA):

La empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, se costituirá como S.A.S, bajo el siguiente proceso:

1. Constitución: El trámite de constitución de la empresa será 10 días y se tramitará ante la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima. La empresa se constituirá con un capital de $ 9.700.000 pesos como Capital Suscrito y pagado, de acuerdo con aporte social del emprendedor

2. El propietario y representante legal de la empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA S.A.S. será el emprendedor Sergio Enrique Castiblanco Góngora y se ha estimado un costo de setecientos mil pesos para realizar los trámites de constitución.

3. Registro Mercantil: Es una instancia legal que deben efectuar todas las personas naturales, sociedades comerciales y civiles, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, sucursales de sociedades extranjeras y empresas asociativas de trabajo, que ejerzan actividades comerciales.

Para formalizar la empresa se requieren los siguientes documentos: cédula, copia del último pago de servicios públicos, llevar el número de registro catastral, predial, consulta previa de viabilidad verificación nombre del establecimiento, estatutos y diligenciar el formulario.

Posterior a la formalización, la Cámara de Comercio entrega el certificado de existencia y representación legal y el Rut los cuales se deben llevar para solicitar la cuenta bancaria de ahorros de la empresa. Se solicita los libros de actas y accionistas para iniciar el proceso contable.

Se realiza ante DIAN, la solicitud de la resolución de autorización de facturación y firma digital del representante legal y contador para presentación de declaraciones. Este proceso tiene una duración de 2 horas.

Normatividad tributaria:

Las obligaciones formales son cinco básicamente:

1. Inscribirse y actualizar la información contenida en el Registro Único Tributario – RUT

2. Informar la actividad económica desarrollada y la dirección en el RUT, y actualizar la información de los datos cada vez que se produzcan cambios y sea necesario registrarlos en el RUT. Esto tiene por objeto permitir la identificación, ubicación y clasificación del contribuyente.

3. Presentar declaración de renta.

4. Certificar las retenciones en la fuente hechas por concepto del impuesto sobre la renta.

5. Informar y atender los requerimientos de la Administración de Impuestos.

Exigir por la compra de bienes y servicios, las facturas o documentos equivalentes, que soportan las operaciones realizadas, sin perjuicio de expedir el documento soporte de las operaciones cuando se realicen con personas no obligados a expedir facturas

Las obligaciones sustanciales hacen referencia a cumplir con el deber de liquidar y pagar el impuesto que les corresponda, o de efectuar las retenciones en caso de ser agentes de retención.

FINA ECOTURISTICA LA ZORRA, tiene la obligación de liquidar y presentar los siguientes impuestos:

- Impuesto de Renta: Impuesto del orden Nacional que se debe liquidar anual. La Dian establece cada año un calendario tributario para presentar la declaración y realizar los pagos, con fechas que dependen de los dos últimos dígitos de su Número de Identificación Tributaria, sin el digito de verificación, y del tipo de contribuyente que debe declarar. Estas tablas, para Personas Naturales y Sucesiones Ilíquidas, y la de Personas Jurídicas y demás Contribuyentes, aparecen publicadas en la página Web de la entidad: www.dian.gov.co. El impuesto sobre la renta es un tributo directo de carácter nacional, que grava los ingresos ordinarios y extraordinarios obtenidos en el año o periodo gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto en el patrimonio del contribuyente. Con la entrada en vigencia de la reforma tributaria estructural, la tarifa general del impuesto sobre la renta será del 34% para 2017 y del 33% en los años siguientes.

- Retención en la Fuente: la empresa está obligada igualmente a practicar retención sobre aquellas compras cuyos topes superen las respectivas tablas de retención aplicando las tarifas según corresponda. Para esta liquidación y la liquidación de todos los impuestos a los que haya lugar, se contará con la asesoría por parte del contador de la empresa quien será vinculado a través de la modalidad de prestación de servicios.

- Impuesto de Industria y Comercio: Impuesto del orden municipal cuya base gravable corresponde a los ingresos brutos generados en el periodo determinado. El Impuesto de Industria y Comercio debe presentarse de forma anual ante la Alcaldía Municipal de Suarez.

- Impuesto a las Ventas IVA: Corresponde a un impuesto del orden nacional que según la reforma tributaria se deberá declarar de manera bimestral, no están obligados a presentarla los contribuyentes que pertenezcan al régimen no responsable de IVA, así como los del régimen responsable de IVA durante aquellos períodos en que no hayan efectuado operaciones sometidas a IVA, ni operaciones que den lugar a impuestos descontables, ajustes o deducciones. Con relación a este impuesto, es importante resaltar que los servicios ofertados por FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA se encuentran gravados a una tarifa del 19% para el caso de los paquetes todo incluido. Para las proyecciones de venta se tuvieron en cuenta precios de venta antes de IVA con el fin de estimar la viabilidad financiera del proyecto teniendo como base los precios una vez descontado el IVA ya que este rubro corresponde a una obligación que deberá ser declarada ante la DIAN.

- Contribución Parafiscal: La Contribución Parafiscal para la Promoción del Turismo, es un gravamen de carácter obligatorio, creado con el fin de fortalecer la promoción y la competitividad del turismo. La Contribución únicamente afecta al sector económico vinculado con la actividad turística, expresamente señalado en el artículo 3 de la Ley 1101 de 2006 y los recursos obtenidos de dicha contribución, se invierten exclusivamente en beneficio del mismo sector. Los recursos recaudados se destinan a la ejecución de proyectos de infraestructura, competitividad, promoción y mercadeo con el fin de incrementar el turismo interno y receptivo, de acuerdo con la Política de Turismo que establezca el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. De conformidad con el artículo 3 de la Ley 1101 de 2006 son aportantes de la Contribución Parafiscal para la Promoción del Turismo, los siguientes: viviendas turísticas y hospedaje no permanente que superen ventas de 50 smmlv del año anterior. La tarifa es de 2.5*1000. Este impuesto fue contemplado como gasto administrativo dentro de las proyecciones del proyecto.

- El periodo gravable para la declaración y pago del impuesto nacional al consumo será bimestral: Periodos bimestrales: Enero – Febrero, Marzo – Abril, Mayo – Junio, Julio – Agosto, Septiembre – Octubre y Noviembre – Diciembre

- Información exógena: esta deberá ser presentada a la DIAN anualmente. Consiste en informar acerca de las transacciones realizadas por la empresa en el año inmediatamente anterior. Obligaciones Laborales: Afiliación a las empresas promotoras de Salud y al Fondo de Pensiones elegidos por el trabajador y a la ARP elegida por el empleador. Parafiscales: Pago correspondiente de SENA, Bienestar Familiar, Caja de Compensación Familiar al talento humano contratado directamente por la empresa. La empresa está exenta de acuerdo a la ley 1819 de 2016

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Registro Nacional de Turismo

En el Registro Nacional de Turismo RNT deben inscribirse todos los prestadores de servicios turísticos que efectúen sus operaciones en Colombia. La empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, ya cuenta con el registro nacional de turismo dado respuesta a todos los requisitos contemplados en la Norma Técnica Sectorial Norma técnica sectorial 002 Requisitos de

Sostenibilidad para establecimientos de Alojamiento y Hospedaje.

Contribución parafiscal para la promoción del turismo

La Contribución Parafiscal para la Promoción del Turismo, es un gravamen de carácter obligatorio, creado con el fin de fortalecer la promoción y la competitividad del turismo. La Contribución únicamente afecta al sector económico vinculado con la actividad turística, expresamente señalado en el artículo 3 de la Ley 1101 de 2006 y los recursos obtenidos de dicha contribución, se invierten exclusivamente en beneficio del mismo sector. Los recursos recaudados se destinan a la ejecución de proyectos de infraestructura, competitividad, promoción y mercadeo con el fin de incrementar el turismo interno y receptivo, de acuerdo con la Política de Turismo que establezca el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Implementación de los Protocolos de Bioseguridad:

El mayor desafío, sin lugar a dudas, para el sector del turismo, será recuperar la confianza de las personas para que vuelvan a salir tranquilas de sus ciudades. La gente durante mucho tiempo va a sentir miedo de pasar por los aeropuertos o las terminales de transporte, no se va a sentir a salvo en un avión o en un bus... muchos van a querer mantener las medidas de aislamiento de forma voluntaria por el mayor tiempo posible. Y eso por supuesto, FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, implementará los protocolos de Bioseguridad, de acuerdo a la Resolución 666 de 2020, así mismo las Resoluciones 1285 y 1443 de 2020, que básicamente hacen referencia a la señalización, el establecimiento del área de bioseguridad, la adquisición de elementos como son: termómetro para toma de temperatura, dispensadores de gel antibacterial, dotación para los colaboradores, desinfectantes, toallas de papel, entre otros; cumpliendo con lo establecido en las normas y listas de chequeo para el sector.

Para la prevención y control del COVID -19 la secretaria de salud municipal solicita para el funcionamiento de la empresa, la elaboración e implementación del plan de saneamiento básico y protocolos de bioseguridad, en el cual se evidencia el proceso de limpieza y desinfección de espacios, áreas, zonas, puestos de trabajo y de uso público (excluidos los establecimientos de atención de salud) con el fin de minimizar los factores de riesgo que pueden generar la transmisión del COVID-19 en el desarrollo de las actividades laborales. Se deben incluir los siguientes programas:

- Programa de Limpieza y Desinfección

- Programa de Manejo de los Desechos Sólidos y Líquidos

- Programa de Control de Plagas.

- Programa de Agua Potable.

Implementación de la NTS-TS 002 .

Requisitos de sostenibilidad para establecimientos de Alojamiento y Hospedaje

El proceso de implementación de la Norma, se facilita dado que la emprendedora tiene el conocimiento necesario para realizar el proceso, por la experiencia y capacitación recibida para la

implementación de la norma en la empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA.

Implementación de la NTSH 012 del 2014.

Esta norma técnica sectorial es aplicable a todos los establecimientos de alojamiento y hospedaje clasificados como recintos de campamento o camping, por lo que se tendrá en cuenta para la implementación de FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA. Además de algunas recomendaciones especiales que aplican para este tipo de alojamiento descritas en las Normas técnicas NTSH-007-008-013

Política de Privacidad.

En cumplimiento de la ley 1581 de 2012, FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, se hará responsable del tratamiento de datos personales, estableciendo los instrumentos y controles expeditos, para hacer efectiva la garantía constitucional de protección a la intimidad personal y familiar de todos los turistas que reciba, en cuanto al tratamiento adecuado de la información que suministren.

Política de Sostenibilidad.

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, fijará en su política de sostenibilidad, su compromiso en contra de la explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes; adelantará acciones enfocadas a la prevención, en el contexto de los viajes y el turismo; Capacitará periódicamente a sus colaboradores, en la legislación vigente aplicable relacionada con la explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes; demostrará que sus colaboradores declaran su rechazo e informarán a los clientes, huéspedes y proveedores a través de medios visibles acerca de la legislación vigente aplicable relacionada, con

Normatividad laboral:

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, se acoge al Decreto 1828 de 2013

"Que adicionalmente, a partir del 1 de enero de 2014, la ley 1607 de 2012 exonera del pago de las cotizaciones al sistema general de seguridad social en salud a las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios y sujetos pasivos del impuesto sobre la renta para la equidad – cree, y a las personas naturales empleadoras de al menos dos (2) trabajadores, por sus empleados que devenguen, individualmente considerados, menos de diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes."

Para realizar un proceso de reclutamiento de personal idóneo para la empresa, se realizará el siguiente proceso:

1. Consecución: Teniendo en cuenta las necesidades de personal identificadas para la ejecución del proyecto se definen los perfiles de los puestos de trabajo

2. Reclutamiento: Teniendo en cuenta que es un proyecto nuevo a implementar se realizara un proceso de reclutamiento externo a través de instituciones que tengan ofertas de formación en turismo.

3. Selección: El proceso de selección a realizar será:

o Recepción de hojas de vida: Estas serán entregadas por los candidatos postulados a través del proceso de reclutamiento, donde cada uno de estos documentos debe venir acompañada por el certificado emitido por el SENA.

o Preselección: Teniendo en cuenta el perfil de cada puesto de trabajo se realizara una comparación de lo solicitado contra lo ofertado por los candidatos, con el fin de seleccionar las hojas de vida que más se ajusten al perfil solicitado.

o Entrevista: conjuntamente con el equipo de gestores de la Unidad de Emprendimiento y el emprendedor se realizará la entrevista a las personas seleccionadas.

o Selección: Se escogerá el candidato que cumplan con las expectativas de acuerdo al perfil de los puestos de trabajo.

o Este proceso será aplicado para todo el personal que requiere la empresa excepto la emprendedora, por su participación como gestora del proyecto.

4. Contratación: La contratación del personal se realizará así:

o Contrato a término fijo por nomina: el cual tiene fecha de terminación establecida. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y tiene beneficios adicionales como la opción de vinculación a cooperativas empresariales y ayudas especiales de acuerdo con cada empresa; con posibilidad de optar por créditos y préstamos entre otros. Las personas contratadas bajo esta modalidad será el gerente y guía turística.

o Para el Contador, maneja un contrato civil por prestación de servicios profesionales -honorarios, este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona natural o jurídica, especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar.

5. Inducción: La persona encargada de realizar el proceso de inducción será la Representante legal de la empresa. Esta inducción será general y especifica.

Decreto Ley 2663 de 1950: Por el cual se adopta el Código Sustantivo del Trabajo. Norma las relaciones que deben darse entre empleadores y trabajadores en Colombia, cualquier empresa que trabaje desde la formalidad, debe dar cumplimiento a lo consignado en el Código.

Decreto Ley 2663 de 1950: Por el cual se adopta el Código Sustantivo del Trabajo. Norma las relaciones que deben darse entre empleadores y trabajadores en Colombia, cualquier empresa que trabaje desde la formalidad, debe dar cumplimiento a lo consignado en el Código. El Código Sustantivo del Trabajo, plantea derechos para el trabajador tales como:

o Salario: El cuál debe ser acorde al perfil y las funciones a desempeñar por parte del empleado, no puede ser inferior a un salario mínimo mensual legal vigente, para el presente año del 2022 está fijado en $1.000.000 pesos colombianos

o Auxilio de Transporte: Es una figura creada por la ley 15 de 1959, y reglamentado por el decreto 1258 de 1959, con el objetivo de subsidiar el costo de movilización de los empleados desde su casa al lugar de trabajo, el cual para el 2020 fue fijado en $117.172 pesos colombianos y que se paga a los trabajadores que devengan hasta dos salarios mínimos mensuales. Se puede determinar que en caso de que el empleado viva a menos de 1 kilómetro del sitio de trabajo no tiene derecho al auxilio de transporte.

o Prestaciones Sociales: Las prestaciones sociales son beneficios legales que el empleador paga a sus trabajadores adicionalmente al salario ordinario, para atender necesidades o cubrir riesgos originados durante el desarrollo de su actividad laboral.

o Cesantías 8,33 %mes

o Vacaciones 4,20 % mes

o Intereses a las Cesantías 12 % Anual sobre las cesantías Prima de Servicios 8,33 %en Junio y Diciembre

6. Dotaciones: es una prestación social a cargo del empleador que se debe suministrar a los trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos mensuales legales vigentes. Se ha de entregar al trabajador una dotación cada 4 meses para un total de tres dotaciones al año. Cada dotación debe constar de un vestido: pantalón y camisa y un par de zapatos. La dotación se debe entregar al trabajador a más tardar en las siguientes fechas: 30 de abril, 31 de agosto y 20 de diciembre.

DECRETO 1072 DE 2015

La empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA SAS, realizara el manual de seguridad industrial de acuerdo al decreto 1072 de 2015, el cual manifiesta que a partir de 1 de junio de 2017 las empresas deben cumplir con este requisito. En las proyecciones financieras en el año 1 en gastos administrativos se realiza el cálculo por valor de 1.500.000 pesos y en los años posteriores se realiza el cálculo de la actualización.

Normatividad ambiental:

Como empresa de turismo, especialmente en Alojamiento Rural, se cumplirá con la Implementación de la Norma técnica sectorial 002 Requisitos de sostenibilidad para establecimientos de Alojamiento y Hospedaje.

Con el fin de atender una demanda turística cada vez más exigente y mejor informada y atender las necesidades de mejoramiento de la calidad de la oferta turística, bajo un enfoque de turismo sostenible, se ha detectado la necesidad de promover instrumentos que fomenten el uso de prácticas que permitan lograr el equilibrio entre el uso eficaz de las potencialidades estéticas, recreativas, científicas, culturales y naturales y la garantía de que se puedan proporcionar iguales o superiores beneficios a las generaciones futuras. En este orden de ideas, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en conjunto con la Facultad de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras de la Universidad Externado de Colombia, han unido esfuerzos para conformar la Unidad Sectorial de Normalización en turismo sostenible, tanto para destinos como para prestadores de servicios turísticos, con el fin de proponer normas que promuevan prácticas amigables para con el ambiente y las comunidades.

La misión primordial de esta Unidad Sectorial de Normalización es la adopción y difusión de las normas técnicas en el ámbito de la sostenibilidad para la gestión de destinos turísticos de Colombia y para prestadores de servicios turísticos.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

La empresa FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, realizará el registro de su marca en el tercer año de funcionamiento, ante las entidades competentes, aprovechando los descuentos realizados por la superintendencia y la Cámara de Comercio.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

REGISTRO NACIONAL DE TURISMO.

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA actualmente cuenta con el registro nacional de turismo lo que le permite tener un avance importante en la documentación de funcionamiento del negocio.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Si, se requiere un lugar físico descrito a continuación: El proyecto FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA se encuentra ubicada en la vereda la Salada del Municipio de Suarez en el Departamento de Tolima, Fina la zorra, el cual se encuentra en comodato.

La finca donde se desarrolla el proyecto FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA cuenta con 10 hectáreas, así:

- 21 hectáreas de las cuales 2 cultivadas entre limón y mango café, 3 en área boscosa nativa primario, 80 mts en instalaciones y el resto en potreros.

El funcionamiento de la finca tendrá las siguientes áreas fundamentales:

1. Área de Parqueadero: sobre zona verde y demarcado, con capacidad para 10 automóviles

2. Cabaña principal: Tiene 80 metros cuadrados con las áreas de:

- 1 habitaciones de 16 metros cuadrados con baño propio

- 1 sala comedor de 16 metros cuadrados, donde los clientes podrán compartir

- 1 cocina de 16 metros cuadrados

- 1 baño de uso general

- 1 zona de lavandería.

3. Zona de Camping – campamento: 48 metros para la instalación de 3 módulos de campamentos, donde se tendrán construidos 3 bases en cemento de 3,5 metros cuadrados.

4. Área de nacimiento de agua y cascada

5. Zona de Hamacas

6. Zona BBQ con parrillas

Se cuenta con permiso de uso de suelo, plano topográfico y actualmente se desarrollan adecuaciones para posterior inversión de equipos con recursos Fondo Emprender.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones	Adecuaciones al lugar de operaciones	Fondo Emprender	1	$ 14,000,000.00
Construcciones	Construccion de cabañas	Aporte Emprendedores	1	$ 11,000,000.00
Total:				**$ 25,000,000.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Televisor 60 pulgadas	Televisor Hyundai 60 Pulgadas HYLED5020G4KM UHD 4K	Fondo Emprender	2	$ 2,100,000.00
Lavadora	Lavadora Carga Superior 16 Kg Turbodrum Smart Inverter Wt16mvtb	Fondo Emprender	1	$ 3,000,000.00
Cafetera Electrica	Cafetera Oster para Espresso Perfect Brew Bvstem7400	Fondo Emprender	1	$ 4,000,000.00
Bafle profecional	Amplificador Profesional 120Wrms Trípode + Micrófono	Fondo Emprender	2	$ 750,000.00
Telescopio	Telescopio Galaxy Tracker Nova 175 de 60 mm	Fondo Emprender	1	$ 600,000.00
Ventilador de piso	Ventilador de Pedestal 3 Velocidades Turbo Power Negro Samurai	Fondo Emprender	4	$ 250,000.00
Minibar	Minibar Coca Cola 90 Lts CRF32 Negro	Fondo Emprender	4	$ 800,000.00
Antena Repetidora wifi	Amplificador Potente Señal Celular Claro Movistar Finca	Fondo Emprender	1	$ 450,000.00
aire acodicionado	Aire Acondicionado M/Split - Olimpo - Inverter 12000 BTU 110V Clase D	Fondo Emprender	3	$ 2,000,000.00
Piscina Redonda	Piscina Estructural Redonda 305 x 76 cm Bomba/Filtro	Fondo Emprender	1	$ 1,500,000.00
Jacuzzi	Jacuzzi Spa Inflable Redondo Miami 4 Personas 180 x 66 cm	Fondo Emprender	2	$ 5,000,000.00
Laparas de techo	Lampara Colgante Rusi E27 1l Negro	Fondo Emprender	12	$ 90,000.00
Mesa Ping Pong	Mesa De Ping Pong 18Mm Plegable	Fondo Emprender	1	$ 1,500,000.00
Estanteria	Estantería Metal/Madera 176x120x50 cm 5 Niveles	Fondo Emprender	2	$ 300,000.00
Lampara de mesa	Lámpara De Mesa Niza X2 Unidades Con 1 Luz Rosca E27 Blanca - Nique	Fondo Emprender	4	$ 130,000.00
Cama doble con nido	Combo Cama Doble 81.2X151X201.6cm + Mesas de Noche Neus Wengue	Fondo Emprender	2	$ 1,500,000.00
Sillas plasticas playeras	Asoleadora con Brazos Plástico Rimax Blanco	Fondo Emprender	2	$ 350,000.00
Carpa 3mts*3mts	Carpa Toldo Plegable Reforzado Impermeable 3x3	Fondo Emprender	3	$ 350,000.00
sillas camping	Silla Para Camping Plegable Con Brazos Colores Surtidos	Fondo Emprender	8	$ 60,000.00
Colchon cama doble	Colchón Doble Classic 140x190 cm	Fondo Emprender	3	$ 800,000.00
Colchon nido	Cama Nido para Colchon Sencillo 109 x 200	Fondo Emprender	2	$ 700,000.00
Total:				**$ 48,180,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario

Computador Portatil	Computador Hp 14 pulgadas	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Impresora Epson	Impresora multiusos	Fondo Emprender	1	$ 900,000.00
Total:				**$ 2,100,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Hamacas	Hamaca Tipica Algodón Herajes 135x225 cm	Fondo Emprender	5	$ 100,000.00
Colchoneta Modular Camping Grande	Colchoneta Camping Impermeable Polietileno Multicolor 60x180 cm	Fondo Emprender	6	$ 100,000.00
Almohadas	Almohadas en Fibra Siliconada x 2 Unidades	Fondo Emprender	12	$ 80,000.00
Toallas cuerpo	Toalla Cuerpo 78x160 Cm 550g Hotelera Cck Blanca	Fondo Emprender	15	$ 50,000.00
Toallas de mano	Toalla Manos 40x65 380 Gr Francis Blanco Gris	Fondo Emprender	15	$ 15,000.00
juego de sabanas	Juego de Sábanas Doble Microfibra Surtido	Fondo Emprender	8	$ 60,000.00
juego de sabanas sensillas	Juego de Sábanas Sencillo Microfibra Surtido	Fondo Emprender	5	$ 45,000.00
Potector almohadas	Forro Protector Almohada Impermeable 50 X 70 - X6 Unidades	Fondo Emprender	12	$ 50,000.00
Protector colchon doble	Protector de Colchón Doble 140x190cm	Fondo Emprender	8	$ 50,000.00
Protector colchon sencillo	Protector de Colchón Antifluido Tipo Toalla Doble 140x190cm	Fondo Emprender	6	$ 60,000.00
Total:				**$ 5,100,000.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Gastos Notariales	Formalización de la empresa	Aporte Emprendedores	1	$ 50,000.00
Gastos de Constitución	Formalización de la Empresa	Aporte Emprendedores	1	$ 650,000.00
Nomina Guia Turistica	Nómina de 5 meses del guia	Fondo Emprender	5	$ 2,082,000.00
Nomina Gerente	Nómina del Emprendedor	Fondo Emprender	5	$ 2,082,000.00
Honorarios Contador	Honorarios del contador	Fondo Emprender	5	$ 600,000.00
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	Implementacion de SSST	Fondo Emprender	1	$ 1,500,000.00
Seguro Todo Riesgo	Seguro de la empresa	Fondo Emprender	1	$ 800,000.00
Publicidad y Mercadeo	Publicidad para la empresa	Fondo Emprender	1	$ 3,000,000.00
Dotaciones	Dotacion para el pesonal	Fondo Emprender	2	$ 150,000.00
Total:				**$ 30,120,000.00**

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

La finca donde se desarrolla el proyecto FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA cuenta con 21 hectáreas, así:

- 21 hectáreas de las cuales 2 cultivadas entre limón y mango café, 3 en área boscosa nativa primario, 80 mts en instalaciones y el resto en potreros.

El funcionamiento de la finca tendrá las siguientes áreas fundamentales:

1. Área de Parqueadero: sobre zona verde y demarcado, con capacidad para 10 automóviles, espacio de 20 metros por 6 metros.

2. Cabaña principal: Tiene 80 metros cuadrados con las áreas de:

- 1 habitación de 16 metros cuadrados con baño propio, con espacio para dos camarotes, armario, silla, mesa y televisor

- 1 sala comedor de 16 metros cuadrados, donde los clientes podrán compartir, se ubicarán muebles cómodos y comedores para zona de alimentación

- 1 cocina de 16 metros cuadrados

- 1 baño de uso general de 2 metros cuadrados

- 1 zona de lavandería de 1,50 metros cuadrados

3. Zona de camping – campamento: 48 metros para la instalación de 3 módulos de campamentos, donde se tendrán construidos 3 bases en cemento de 3,5 metros cuadrados.

5. Área de nacimiento de agua y cascada

6. Zona de Hamacas

7. Zona BBQ con parrillas

8. Cabañas en cultivos, cada cabaña será construida con medidas de 5x5 metros cuadrado con baño propio, con espacio para cama doble, silla, mesa y mini nevera.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

No importaremos ningún equipo; todos los activos que se tienen contemplados comprar; son adquiridos con proveedores locales en la ciudad de Ibagué y Bogotá.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No importaremos ningún equipo; todos los activos que se tienen contemplados comprar; son adquiridos con proveedores locales en la ciudad de Ibagué y Bogotá.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

El emprendedor actualmente se encuentra activo desde el año (2023), actividad que le ha permitido solventar sus gastos y provisionar ahorros.

De acuerdo a lo anterior, es importante resaltar que el emprendedor producto de sus ingresos actuales tiene la posibilidad de establecer un ahorro que le permita financiar algún incremento que se presente en el valor de los activos a adquirir con recursos del Fondo Emprender. El emprendedor puede asumir estos incrementos sin ningún inconveniente.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Paquete pasadía completo - 1 día

Pasadía Ruta del Limón

Actividad 1 Comercialización: dar a conocer al mercado objetivo el portafolio de servicios, actividad permanente, persona encargada Gerente, Elementos Requeridos Computador, internet, teléfono, Portafolio de servicios, Tiempo: 10 minutos.

Actividad 2: Reserva, persona encargada Gerente, elementos requeridos Computador, internet, teléfono. 10 minutos.

Actividad 3 Recepción y Registro de los turistas, personas encargadas Gerente y guía turística, equipos requeridos: Computador, libro de registro. 8 minutos.

Actividad 4 Cumplimiento con las normas de Bioseguridad, personal encargado todo el equipo de trabajo de cumplir los protocolos, Elementos utilizados: elementos de desinfección, hoja de registro. 3 minutos.

Actividad 5 Prestación del servicio, personal encargado: guía turística, Operador turístico (cuando aplique). Elementos utilizados: electrodomésticos, elementos deportivos.

Actividad 6 Disfrute de actividades, responsable guías, actividad: recorridos turísticos por senderos ecológicos guiados.

Actividad 7 Evaluación del Servicio, persona encargada: Gerente, elementos utilizados, Libro de registro PQRS. 5 minutos.

Duración del servicio 8 horas o 23 horas dependiendo el paquete.

2. Paquete plan familiar - Dos días y una noche

Plan Familiar

Actividad 1 Comercialización: dar a conocer al mercado objetivo el portafolio de servicios, actividad permanente, persona encargada Gerente, Elementos Requeridos Computador, internet, teléfono, Portafolio de servicios, Tiempo: 10 minutos.

Actividad 2: Reserva, persona encargada Gerente, elementos requeridos Computador, internet, teléfono. 10 minutos.

Actividad 3: Alistamiento de la cabaña (campamento en cabañas o zona de camping con carpas), responsable: guia turístico, elementos requeridos: Elementos de aseo, menaje para las habitaciones. 15 minutos

Actividad 4 Recepción y Registro de los turistas, personas encargadas Gerente y guía turístico, equipos requeridos: Computador, libro de registro. 8 minutos

Actividad 5 Cumplimiento con las normas de Bioseguridad, personal encargado todo el equipo de trabajo de cumplir los protocolos, Elementos utilizados: elementos de desinfección, hoja de registro. 3 minutos

Actividad 6 Prestación del servicio, personal encargado: guía turismo, Operador turístico (cuando aplique), Elementos utilizados: cabañas, equipos de campamento, electrodomésticos.

Actividad 7 Disfrute de actividades, responsable guías, actividad: recorridos turísticos por senderos ecológicos guiados.

Actividad 8 Evaluación del Servicio, persona encargada: Gerente, elementos utilizados, Libro de registro PQRS. 3 minutos

Duración del servicio 24 horas.

3. Plan desconexión camping - Dos días y una noche

Paquete Desconexión Pareja Cabaña o Camping

Actividad 1 Comercialización: dar a conocer al mercado objetivo el portafolio de servicios, actividad permanente, persona encargada Gerente, Elementos Requeridos Computador, internet, teléfono, Portafolio de servicios, Tiempo: 10 minutos.

Actividad 2: Reserva, persona encargada Gerente, elementos requeridos Computador, internet, teléfono. 10 minutos.

Actividad 3: Alistamiento de la cabaña o camping (campamento en cabañas o zona de camping con carpas), responsable: guía turístico, elementos requeridos: Elementos de aseo, menaje para las habitaciones. 15 minutos

Actividad 4 Recepción y Registro de los turistas, personas encargadas Gerente y guía turístico, equipos requeridos: Computador, libro de registro. 8 minutos

Actividad 5 Cumplimiento con las normas de Bioseguridad, personal encargado todo el equipo de trabajo de cumplir los protocolos, Elementos utilizados: elementos de desinfección, hoja de registro. 3 minutos

Actividad 6 Prestación del servicio, personal encargado: guía turística, Operador turístico (cuando aplique), y cocineros, Elementos utilizados: cabañas, equipos de campamento, electrodomésticos.

Actividad 7 Disfrute de actividades, responsable guías, actividad: recorridos turísticos por senderos ecológicos guiados.

Actividad 8 Evaluación del Servicio, persona encargada: Gerente, elementos utilizados, Libro de registro PQRS. 3 minutos

Duración del servicio 24 horas.

4. Plan Desconexion pareja Cabaña - Dos días y una noche

Paquete Desconexión Pareja Cabaña o Camping

Actividad 1 Comercialización: dar a conocer al mercado objetivo el portafolio de servicios, actividad permanente, persona encargada Gerente, Elementos Requeridos Computador, internet, teléfono, Portafolio de servicios, Tiempo: 10 minutos.

Actividad 2: Reserva, persona encargada Gerente, elementos requeridos Computador, internet, teléfono. 10 minutos.

Actividad 3: Alistamiento de la cabaña o camping (campamento en cabañas o zona de camping con carpas), responsable: guía turístico, elementos requeridos: Elementos de aseo, menaje para las habitaciones. 15 minutos

Actividad 4 Recepción y Registro de los turistas, personas encargadas Gerente y guía turístico, equipos requeridos: Computador, libro de registro. 8 minutos

Actividad 5 Cumplimiento con las normas de Bioseguridad, personal encargado todo el equipo de trabajo de cumplir los protocolos, Elementos utilizados: elementos de desinfección, hoja de registro. 3 minutos

Actividad 6 Prestación del servicio, personal encargado: guía turística, Operador turístico (cuando aplique), y cocineros, Elementos utilizados: cabañas, equipos de campamento, electrodomésticos.

Actividad 7 Disfrute de actividades, responsable guías, actividad: recorridos turísticos por senderos ecológicos guiados.

Actividad 8 Evaluación del Servicio, persona encargada: Gerente, elementos utilizados, Libro de registro PQRS. 3 minutos

Duración del servicio 24 horas.

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

De acuerdo, con la naturaleza del alojamiento rural, la capacidad productiva de la empresa está determinada por la infraestructura instalada de esta y la disponibilidad de los medios de producción necesarios para poder operar o prestar un servicio sin contratiempos. FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA está determinada por 1 habitaciones en la cabaña principal y 3 cabañas adicionales. Igualmente se cuenta con la zona de campamentos en carpa.

Es así, que la capacidad de la empresa es:

Capacidad de cabañas

· 4 habitaciones (1 en cabaña principal y 3 en cabañas adicionales), 3 cabañas con capacidad de 4 personas cada una y 1 cabaña con capacidad para 2 personas para un total de hospedaje de 14 personas:

o Paquete Pajeras: capacidad de 4 habitaciones con 8 personas

o Paquete familiar: capacidad de 4 habitaciones con 16 personas

Capacidad en campamentos camping

· 3 zonas de campamentos en carpas con instalación de luz:

o 3 carpas para dos personas. Total 6 personas

Capacidad del comedor

· 2 juegos de silla y mesa con capacidad de 6 personas, para un total 12 personas con rotaciones de 40 minutos

Es así, que la capacidad instalada de la empresa corresponde a:

Primer año de funcionamiento (9 meses):

· Paquete Desconexión Pareja Cabaña: 1 cabaña diaria con rotación cada 24 horas, lo cual corresponde a 30 servicios mensuales de habitación con hospedaje de 60 personas mensuales y 270 servicios anuales correspondientes a 540 personas.

· Paquete Familiar: 3 cabañas diarias con rotación cada 24 horas, lo cual corresponde a 90 servicios mensuales de habitación con hospedaje de 360 personas mensuales y 810 servicios anuales correspondientes a 3240 personas.

· Paquete Desconexión Pareja Camping: 3 camping diarios con rotación cada 24 horas, lo cual corresponde a 90 servicios de hospedaje de 180 personas mensuales y 810 servicios anuales correspondientes a 1620 personas.

Del año 2 al año 5 la capacidad cada año será de:

· Paquete Desconexión Pareja Cabaña: 1 cabaña diaria con rotación cada 24 horas, lo cual corresponde a 30 servicios mensuales de habitación con hospedaje de 60 personas mensuales y 360 servicios anuales correspondientes a 720 personas

· Paquete Familiar: 3 cabañas diarias con rotación cada 24 horas, lo cual corresponde a 90 servicios mensuales de habitación con hospedaje de 360 personas mensuales y 1.080 servicios anuales correspondientes a 4.320 personas

· Paquete Desconexión Pareja Camping: 3 camping diarios con rotación cada 24 horas, lo cual corresponde a 90 servicios de hospedaje de 180 personas mensuales y 1.080 servicios anuales correspondientes a 2.160 personas.

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Sergio Enrique Castiblanco Gongora	Egresado del programa Sena Emprende Rural de la formación Emprendedor en Desarrollo de Actividades Turísticas en Espacios Naturales, Ingeniero agrónomo de la universidad Udca, con especialización en administración de empresas agropecuarias de la universidad La Salle. Cuenta con fortaleza es la producción de frutales de clima cálido, con aplicación de las buenas prácticas agrícolas, curso en Panaca acerca del turismo rural y comunitario. Ha escrito 3 artículos científicos de los cultivos de cítricos.	Gerente
Sergio Enrique Castiblanco Gongora	Egresado del programa Sena Emprende Rural de la formación Emprendedor en Desarrollo de Actividades Turísticas en Espacios Naturales, Ingeniero agrónomo de la universidad Udca, con especialización en administración de empresas agropecuarias de la universidad La Salle. Cuenta con fortaleza es la producción de frutales de clima cálido, con aplicación de las buenas prácticas agrícolas, curso en Panaca acerca del turismo rural y comunitario. Ha escrito 3 artículos científicos de los cultivos de cítricos.	Gerente

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Gerente	$ 1,500,000.00	$ 582,000.00	$ 2,082,000.00	Mes	9
guia Tusristica	$ 1,500,000.00	$ 582,000.00	$ 2,082,000.00	Mes	9
Contador	$ 600,000.00	$ 00.00	$ 600,000.00	Mes	12

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Gerente	$ 18,738,000.00	$ 10,410,000.00	$ 00.00	$ 8,328,000.00
guia Tusristica	$ 18,738,000.00	$ 10,410,000.00	$ 00.00	$ 8,328,000.00
Contador	$ 7,200,000.00	$ 3,000,000.00	$ 00.00	$ 4,200,000.00
Total Solicitado:		**$ 23,820,000.00**	**$ 00.00**	**$ 20,856,000.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Estrategias de Promoción Finca la Zorra
Propósito: Aumentar las ventas de la empresa, lograr reconocimiento en el mercado, fidelización de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Pagina Web	Recurso Humano y Financiero	5	$ 800,000.00	Gerente
Redes Sociales	Recurso Humano y Financiero	4	$ 500,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 1,300,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Estrategia de Comunicación Finca la Zorra
Propósito: Aumentar las ventas de la empresa, lograr reconocimiento en el mercado, fidelización de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Aviso Comercial	Recursos Financieros	5	$ 800,000.00	Gerente
Volantes, Pendon y tarjetas de Presentacion	Recurso Financiero	5	$ 900,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 1,700,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Estrategias de Distribución Finca la Zorra
Propósito: Aumentar las ventas de la empresa, lograr reconocimiento en el mercado, fidelización de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Participación en ferias	Recurso Humano	7	$ 00.00	Gerente

Costo Total:			**$ 00.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Arranque: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

El periodo de arranque del proyecto es de un mes, teniendo en cuenta que FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, ya cuenta con un lote, que se encuentra en comodato del emprendedor, ubicada en la vereda La Salada del Municipio de Suarez Tolima. Para la primera visita de interventoría y acta de inicio, ya se encuentra con la documentación respectiva, de acuerdo con el nuevo instructivo de pago, no se requieren avales, lo cual hace más fácil el proceso.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Periodo Improductivo: este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios. Se contempla un periodo improductivo de 3 meses, de acuerdo con términos de referencia de la convocatoria.

3 meses para invertir y lograr que sistema productivo esté listo para iniciar producción: la realización de cotizaciones de adecuaciones compra de equipos y compra de material, con lo cual se pueda realizar el montaje necesario completo para iniciar las operaciones de acuerdo con la proyección de la empresa. De esta forma, se proyecta un periodo improductivo de 3 meses para el inicio de ventas. No se requieren tiempos extensos de producción para poder ofertar los productos.

Durante el primer mes, se proyecta realizar las adecuaciones, pago del primer desembolso de maquinaria, contratación del Gerente y Contador, compra de muebles y enseres.

Durante el segundo mes, se proyecta culminar las adecuaciones, segundo desembolso e instalación de maquinaria, pago de primeros desembolsos de plan de mercadeo y marketing, compra de equipos de oficina y muebles.

Durante el tercer mes, se adquieren maquinaria, equipos y herramientas restantes, implementación de los protocolos de bioseguridad y plan de saneamiento básico, se inicia la contratación de personal del área de producción y ventas, compra de materias primas, implementación de plan de mercadeo y el sistema de seguridad y salud en el trabajo.

Durante el cuarto mes se realiza el proceso de apertura de los puntos de venta, se compra el seguro de la empresa, se radica el registro de marca de la empresa en Cámara de Comercio del sur y oriente del Tolima, en la oficina de la superintendencia.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Actor Sectorial

ANATO: Visibilidad y promoción por parte de Agencias y Operadores Turísticos en la vitrina de Anato.

FONTUR COLOMBIA: Ejecución de proyectos de infraestructura, competitividad, promoción y mercadeo con el fin de incrementar el turismo interno y receptivo, de acuerdo con la Política de Turismo que establezca el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO: Formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas en materia de Comercio, Industria y Turismo del país.

PROCOLOMBIA: Promover las exportaciones no tradicionales de Colombia, la Inversión Extranjera directa y el Turismo.

Actores Gubernamentales.

SENA: Brinda una asesoría integral, para la consolidación del plan de negocio, desde su etapa ideológica y acompaña la puesta en marcha a través de un proceso de acompañamiento que permite operar a la empresa de acuerdo con el planteamiento inicialmente planteado en el plan de negocio, además de brindar asesoría técnica en los aspectos relevantes para la ejecución de la empresa. Así mismo, a través de esta institución se apoya la selección del personal capacitado y certificado para la realización de los servicios ofertados.

FONDO EMPRENDER: Analiza y evalúa la viabilidad de los proyectos para una idónea administración y asignación de recursos. Así mismo, establece el operador que se encarga de realizar el desembolso de los recursos y la interventoría de estos.

CÁMARA DE COMERCIO: Esta entidad, ofrece la participación de diferentes eventos según el sector que permiten generar un reconocimiento en el mercado tales como Ferias, capacitaciones y demás que permitan el desarrollo empresarial.

ALCALDÍA MUNICIPAL DE SUAREZ: Apoyo para la participación en ferias y eventos, que permiten difundir los productos de la empresa. Así mismo participar en el fortalecimiento de la Cadena productiva de turismo de Ibagué

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA: Apoyo para fortalecimiento empresarial, a través de programas que buscan fortalecer el sector de Turístico – Cultural.

DIAN: Asesorías al contribuyente y legalización de trámites correspondientes.

CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS: esta entidad apoyara la empresa en una visita anual donde se mira el cumplimiento de los elementos mínimos de seguridad industrial.

Actores del Mercado

CONSUMIDORES: Cumplir con las expectativas de nuestro mercado objetivo con el fin de proporcionar servicios de calidad en cada una de nuestro portafolio de servicios

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

RIESGOS DE MERCADOS

1. Apertura de nuevas Empresas que ofrezcan productos y servicios similares, VIGILANCIA Y CONTROL: 1. Permanentemente se enviaran el portafolio de servicios de Finca Ecoturistica la Zorra 2. Fidelizar a los clientes a través de estrategias de imagen corporativa y publicitaria en todos los paquetes turísticos, 3. Realizar estudio de mercado periódicamente para estar a nivel competitivo frente a la competencia. MITIGACIÓN 1. La empresa innovará en nuevos productos y servicios. 2. Indagar constantemente a los clientes sobre la satisfacción obtenida con nuestros productos y servicios. 3. Elaborar servicios según las necesidades y requerimientos de cada cliente. 4. Estrategias de fidelización de clientes manifestando los beneficios por adquirir nuestro portafolio de servicios. 5. Capacitar constantemente a nuestro equipo de trabajo para ser más competitivo frente al mercado.

2. Creación y constitución de marca por parte de la competencia. VIGILANCIA Y CONTROL 1. Analizar la competencia, con el fin de conocer si hay nuevas marcas posicionadas en el mercado. 2. Implementar un plan de marketing frente a la competencia. MITIGACIÓN 1. Implementar estrategias de posicionamiento de marca, para lograr un alto nivel de recordación dentro del público objetivo. 2. Implementar estrategias de fidelización de clientes, relacionadas con fortalecer la relación marca - consumidor.

TÉCNICOS OPERACIONALES

3. Aumento de los costos por aumento en el valor de los insumos. VIGILANCIA Y CONTROL: 1. La gerencia revisara constantemente los mejores precios de los proveedores teniendo en cuenta la calidad del producto, especialmente los paquetes turisticos, 2. el Gerente revisara constantemente las facturas de compra para identificar alguna alza y baja en las materias primas. MITIGACIÓN 1. Mantener un margen de rentabilidad alto, para sostener el precio al consumidor.

4. No Conseguir personal calificado. VIGILANCIA Y CONTROL: 1. La gerencia realizará constante contacto con agencias de empleo o entidades de formación, afines con los cargos y los perfiles que utilizará la empresa. 2. Monitoreo constante de satisfacción de los empleados para prevenir y reducir la rotación laboral. MITIGACIÓN: 1. Capacitación constante a los empleados para que crezcan profesionalmente. 2. Realizar alianzas con institutos de formación y universidades, para tener practicantes en la empresa.

5. Daño de la maquinaria o equipos. VIGILANCIA Y CONTROL: 1. se realizará mantenimiento a la maquinaria y a los equipos. 2. Semestralmente se revisará los equipos de las zonas húmedas y las conexiones de los equipos. 3. Se actualizará los programas cada vez que el software lo requiera. MITIGACIÓN 1. Realizar una programación de mantenimiento de equipos semestralmente. 2. tener contacto con técnicos conocedores del tema de zonas húmedas.

ORGANIZACIONALES

6. Alta rotación del personal de la empresa VIGILANCIA Y CONTROL: 1. Capacitaciones con personal altamente capacitado para el personal de la empresa. 2. Reuniones motivacionales para el personal de la empresa. 3. Mantener el ambiente del trabajo con la herramienta de las 5 s (Clasificación y descarte, Organización, limpieza, Higiene y visualización, Disciplina y compromiso). MITIGACIÓN: 1. Control en el momento de admisión de los nuevos empleados. 2. Establecer buen clima laboral y contrataciones sostenibles en el tiempo. 3. Realizar reuniones motivacionales semanalmente.

7. Accidentes laborales VIGILANCIA Y CONTROL: 1. Una vez sucede el accidente el empleado informará a la gerencia en el menor tiempo posible este lo reportará a la ARL. 2. Implementar el Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST). 3. Monitorear el uso de los implementos de seguridad y salud en el trabajo. MITIGACIÓN 1. Proteger a los empleados conforme a la seguridad en el trabajo y ARL. 2. Mantener el botiquín, camilla y todo lo necesario para prestar los primeros auxilios. 3. Entregar oportunamente la dotación y elementos de seguridad. 4. Implementar todo lo solicitado en el SGSST.

8. Proceso de selección inadecuado del personal VIGILANCIA Y CONTROL: 1. Operarios con bajos niveles de productividad. 2. Personas con un mal clima laboral MITIGACIÓN 1. Tener una base de datos ampliamente calificada y realizar previamente entrevistas y test con su respectivo análisis de Hoja de Vida. 2. Dar prioridad al talento humano con experiencia.

8. Demandas laborales en la oficina de trabajo VIGILANCIA Y CONTROL: 1. Tener información actualizada en temas laborales. MITIGACIÓN 1. Todo personal de la empresa contara con el respectivo contrato, afiliación al sistema de seguridad social, ARL prestaciones y liquidaciones conforme a la ley.

RIESGO FINANCIEROS

10. Bajos ingresos operacionales de la empresa, VIGILANCIA Y CONTROL: El Gerente estará pendiente de las contrataciones que se efectúen diariamente. 2. La Gerencia monitoreara el crecimiento de las ventas del mes frente al mes anterior para generar nuevas estrategias de ventas. MITIGACIÓN 1- Se fortalecerá las comunicaciones estratégicas de la empresa. 2. Se efectuarán campañas de marketing y promoción On line 3. Se realizarán campañas de marketing mix y fidelización de los clientes. 4. Se innovara constantemente las estrategias de ventas y posicionamiento en el mercado. 5. Contacto permanente con clientes potenciales.

RIESGOS SISTEMATICOS DEL PAÍS

11. Crisis económica del país Y Desastres naturales, VIGILANCIA Y CONTROL: La Gerente estará actualizada local, nacional e internacionalmente sobre los cambios y problemática económica, política y social. MITIGACIÓN: 1. Se innova y se crea de acuerdo a las capacidades de compra de cada consumidor. 2. Se realizaran estrategias de venta. 3. Se implementaran estrategias de precio y calidad para aumentar las ventas. 4. Se realizaran alianzas internacionales para atraer nuevos clientes. 5. Suscribir una póliza contra todo riesgo. 6. Mantener un Stock de materia prima en periodos de crisis. 2. Realizar estrategias de compra que beneficien las partes.

12. PANDEMIAS (COVID-19), VIGILANCIA Y CONTROL: Realizar periódicamente revisión de indicadores y cifras frente una eventual alza de contagios. MITIGACIÓN: 1. Implementación del

plan de saneamiento básico. 2. Implementación de protocolos de bioseguridad. 3. Controles sobre los protocolos de bioseguridad y plan de saneamiento básico.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Sergio Enrique Castiblanco Gongora	chelgio@hotmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, será un lugar rodeado de naturaleza, que se proyecta para brindar a turistas locales, regionales e internacionales, un espacio donde la meditación, la comunicación, el bienestar físico y mental, lo podrán disfrutar al aire libre, en un sitio campestre de alto nivel y excelente confort. Contará con servicio de hospedaje en cabañas en material amigable con el medio ambiente y carpas en campamentos cómodos, paquetes eco-turísticos por el municipio de Suarez Tolima, además podrán disfrutar una gastronomía típica de la región.

Se proyecta como una alternativa de conexión y sinergia, para parejas que desean reencontrarse consigo mismas, en un espacio rodeado de naturaleza y bienestar, que les permita disfrutar un ambiente alejado de la contaminación auditiva, vehicular y comunicativa: redes sociales, internet, entre otros. Se proyecta iniciar con una cabaña principal, 3 cabañas y 3 zonas de campamento.

Otro servicio muy especial que ofertará FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA consiste en la instalación de cabañas y campamentos para familias pequeñas: Padres y dos hijos, hogares constituidos por padres generalmente jóvenes, que trabajan y no tienen tiempo para compartir con sus pequeños. Así mismo podrán disfrutar del amplio portafolio de servicios que se ofrecerán para realizar diferentes tures en las instalaciones de la finca.

Uno de los propósitos fundamentales del proyecto FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, es contribuir con el posicionamiento de Suarez, como destino turístico reconocido a nivel nacional e internacional, de igual manera aportar al turismo de bienestar y salud mental teniendo un contacto con la naturaleza que tanto requieren las personas en los actuales momentos de confinamiento y en el tiempo de post pandemia.

De acuerdo con lo establecido en el Artículo 84 de la ley 300 de 1996- Ley general del Turismo- Solamente los prestadores de servicios turísticos: Operadores, están autorizados para ofertar paquetes turísticos, previo cumplimiento a las exigencias contempladas en la ley general de turismo.

Los planes que inicialmente ofertará, el FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA son:

1. PASADIA RUTA DEL LIMÓN: este servicio está dirigido a las personas locales y hogares del municipio de Espinal y Suarez, los cuales quieran pasar un día de diversión.

2. SERVICIO DE HOSPEDAJE COMPLETO: este servicio está dirigido a las personas y hogares nacionales e internacionales, los cuales deseen un periodo vacacional. Se contará con:

a. Casa principal: capacidad de 1 habitaciones, para 2 personas.

b. Cabañas: se tendrán 3 cabañas, con capacidad de 4 personas máximos

3. SERVICIO DE CAMPAMENTO: este servicio consiste en un campamento tradicional, con juego de carpa, colchonetas y accesorios de cama, donde se cuenta con espacios delimitados y organizados para su instalación.

a. Campamentos: se adecuarán 3 espacios para instalación de carpas, con base en concreto.

FINCA ECOTURISTICA LA ZORRA, tiene identificadas diferentes actividades que pueden hacer los clientes, se practica y se fomenta un turismo responsable y sostenible, brindándole un lugar estratégicamente ubicado que propicia y contacta con los expertos para realizar variadas actividades como:

1. Ruta del Limón: Recorrido de 60 minutos por los cultivos del limón donde se les explica a los turistas el proceso del limón desde su cultivo hasta su trasformación, es una ruta practica donde el turista va desarrollando los procesos y viviendo la experiencia, terminado con una degustación del resultado final de la trasformación del limón.

2. Travesía Rio Magdalena: Recorrido de 15 minutos por el rio magdalena en lancha lo cual le permitirá tener una experiencia en uno de los ríos más importantes de Colombia permitiendo conocer la diversidad de fauna y flora de la región.

3. Caminata al Nacimiento de agua: Recorrido de unos 30 minutos donde le permitirá hacer una caminata ecológica llegando al nacimiento de agua donde podrá apreciar las bellezas de la naturaleza y tomar fotos.

4. Visita al Mirador: recorrido de 40 minutos por un sendero ecológico, interactuar con animales establecidos en la finca la zorra como el ganado bon orejinegro llegando finalmente a un mirador que le permitirá contemplar la belleza natural de la finca y sus alrededores.

5. Jacuzzi Natural: Se podrá pasar un rato agradable y refrescarse en familia en un Jacuzzi de agua natural con capacidad máxima de 5 personas.

6. Escapada astronómica: se contará con un espacio especial para que los turistas puedan observar las estrellas por medio de telescopios profesionales y hacer actividad de fogata para compartir malvaviscos en familia o pareja.

7. Deportes tradicionales: Finca la Zorra, cuenta con juegos de mesa tradicionales, rana, tejo entre otros, permitiendo compartir en familia y logrando procesos de comunicación.

Registro de entrada para pasadías: 9:00 am a 5:00 pm

Registro de entrada para hospedaje: 2:00 pm con salida 1:00 pm

Igualmente, la empresa tendrá servicio de alimentación correspondiente a:

- Desayunos: Se tiene dos tipos identificados:

o Tradicional: Huevos al gusto acompañado de arepa café o chocolate de mesa

o Típico: Tamal tradicional de la región acompañado de arepa, pan y chocolate de mesa.

- Refrigerios: Postres de limón, helados, limonada, vino de limón, tortas, galletas.

- Almuerzos y cenas:

o Tradicional: Gastronomía típica de la región como sancocho, carne asada (se tiene diseñado un menú día a día)

- Zona de café, agua y aromática

A continuación, se describe en qué consisten cada uno de los paquetes proyectados para el desarrollo del presente proyecto:

1. PASADIA RUTA DEL LIMON: Un día (sin hospedaje) con almuerzo incluido, donde se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, jacuzzi natural y deportes tradicionales.

2. PLAN DESCONEXIÓN PAREJA: Dos días y una noche para dos personas, con cena, desayuno y zona de café. Se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.

3. PLAN FAMILIAR: Dos días y una noche para cuatro personas, cena, desayuno y zona de café. Se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales.

4. PLAN DESCONEXIÓN CAMPING: Dos días y una noche para dos personas, con cena, desayuno y zona de café. Se tiene itinerario para realizar las siguientes actividades: ruta del limón, travesía rio magdalena, caminata nacimiento de agua, visita al mirador, jacuzzi natural, escapada astronómica y deportes tradicionales

Se manejarán todos los servicios ofertados bajo conceptos eco-ambientales que buscan causar los menores impactos posibles o en su defecto mitigarse acertadamente contribuyendo al mejoramiento de nuestro planeta tierra, sobre todo lo que tiene que ver con la utilización del agua.

Con la implementación de todos los protocolos de bioseguridad, enmarcados en la Resolución 666, la 1285 y la 1443 del 2020, se garantizará seguridad y confianza a los turistas que nos visiten.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Paquete pasadía completo - 1 día				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Pasadia	Unidad	1	servicio	0
Paquete plan familiar - Dos días y una noche				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Plan Familia	Unidad	1	servicio	0
Plan desconexión camping - Dos días y una noche				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Plan pareja Camping	Unidad	1	servicio	0
Plan Desconexion pareja Cabaña - Dos días y una noche				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Plan Pareja Cabaña	Unidad	1	servicio	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**

Mano de Obra Directa	$ 114,000,000.00	$ 153,144,000.00	$ 191,872,800.00	$ 231,787,580.00	$ 274,377,065.00
Totales	**$ 114,000,000.00**	**$ 153,144,000.00**	**$ 191,872,800.00**	**$ 231,787,580.00**	**$ 274,377,065.00**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Mano de Obra Directa					
Pasadia	$ 900.00	$ 1,000.00	$ 1,200.00	$ 1,400.00	$ 1,700.00
Plan Familia	$ 100.00	$ 136.00	$ 150.00	$ 160.00	$ 165.00
Plan Pareja Cabaña	$ 70.00	$ 85.00	$ 110.00	$ 130.00	$ 140.00
Plan pareja Camping	$ 100.00	$ 136.00	$ 150.00	$ 160.00	$ 165.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Mano de Obra Directa					
Pasadia	$ 45,000,000.00	$ 54,000,000.00	$ 69,984,000.00	$ 88,180,400.00	$ 115,640,800.00
Plan Familia	$ 30,000,000.00	$ 44,064,000.00	$ 52,488,000.00	$ 60,466,240.00	$ 67,344,255.00
Plan Pareja Cabaña	$ 14,000,000.00	$ 18,360,000.00	$ 25,660,800.00	$ 32,752,460.00	$ 35,271,880.00
Plan pareja Camping	$ 25,000,000.00	$ 36,720,000.00	$ 43,740,000.00	$ 50,388,480.00	$ 56,120,130.00
Total	**$ 114,000,000.00**	**$ 153,144,000.00**	**$ 191,872,800.00**	**$ 231,787,580.00**	**$ 274,377,065.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 114,000,000.00**	**$ 153,144,000.00**	**$ 191,872,800.00**	**$ 231,787,580.00**	**$ 274,377,065.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	50,000.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	650,000.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Total:	**$ 700,000.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	480,000.00
Facturación Electronica	600,000.00
Pagos por arrendamientos	00.00
Publicidad	3,000,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	800,000.00
Servicios Públicos	259,200.00
SG - SST y elementos de seguridad industrial	1,500,000.00
Suministros de Oficina	250,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	600,000.00
Total:	**$ 7,489,200.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 76

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Dinero		
Dinero	$ 11,000,000.00	construcciones y adecuaciones
Gastos de Constitución	$ 700,000.00	Formalización de la empresa

Total:	**$ 11,700,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
No hay registros para mostrar					

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete pasadía completo	$ 135,384,300.00	$ 171,354,000.00	$ 220,383,600.00	$ 270,544,400.00	$ 335,680,300.00
Plan Desconexion pareja Cabaña	$ 10,529,890.00	$ 14,565,090.00	$ 20,201,830.00	$ 25,121,980.00	$ 27,644,260.00
Paquete plan familiar	$ 15,042,700.00	$ 23,304,144.00	$ 27,547,950.00	$ 30,919,360.00	$ 32,580,735.00
Plan desconexión camping	$ 15,042,700.00	$ 23,304,144.00	$ 27,547,950.00	$ 30,919,360.00	$ 32,580,735.00
Total	**$ 175,999,590.00**	**$ 232,527,378.00**	**$ 295,681,330.00**	**$ 357,505,100.00**	**$ 428,486,030.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 175,999,590.00**	**$ 232,527,378.00**	**$ 295,681,330.00**	**$ 357,505,100.00**	**$ 428,486,030.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.08

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 14000000,00	0	Fondo Emprender
Infraestructura - Adecuaciones	$ 11000000,00	0	Aporte Emprendedores
Maquinaria y Equipo	$ 48180000,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 2100000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 5100000,00	0	Fondo Emprender
Gasto Preoperativos	$ 700000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	$ 29420000,00	0	Fondo Emprender
Total:	**$ 110,500,000.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 50,000.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 650,000.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Total	$ 700,000.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	$ 480,000.00	$ 518,400.00	$ 559,872.00	$ 604,661.76	$ 653,034.70
Facturación Electronica	$ 600,000.00	$ 648,000.00	$ 699,840.00	$ 755,827.20	$ 816,293.38
Pagos por arrendamientos	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Publicidad	$ 3,000,000.00	$ 3,240,000.00	$ 3,499,200.00	$ 3,779,136.00	$ 4,081,466.88
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 800,000.00	$ 864,000.00	$ 933,120.00	$ 1,007,769.60	$ 1,088,391.17
Servicios Públicos	$ 259,200.00	$ 279,936.00	$ 302,330.88	$ 326,517.35	$ 352,638.74
SG - SST y elementos de seguridad industrial	$ 1,500,000.00	$ 1,620,000.00	$ 1,749,600.00	$ 1,889,568.00	$ 2,040,733.44
Suministros de Oficina	$ 250,000.00	$ 270,000.00	$ 291,600.00	$ 314,928.00	$ 340,122.24
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 600,000.00	$ 648,000.00	$ 699,840.00	$ 755,827.20	$ 816,293.38
Total	$ 7,489,200.00	$ 8,088,336.00	$ 8,735,402.88	$ 9,434,235.11	$ 10,188,973.92

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contador	$ 7,200,000.00	$ 7,776,000.00	$ 8,398,080.00	$ 9,069,926.40	$ 9,795,520.51
Gerente	$ 18,000,000.00	$ 19,440,000.00	$ 20,995,200.00	$ 22,674,816.00	$ 24,488,801.28

guia Tusristica	$ 18,000,000.00	$ 19,440,000.00	$ 20,995,200.00	$ 22,674,816.00	$ 24,488,801.28
Total	$ 43,200,000.00	$ 46,656,000.00	$ 50,388,480.00	$ 54,419,558.40	$ 58,773,123.07

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Gastos diferidos	$ 29,420,000.00	Fondo Emprender	Nómina del gerente, guía turística, honorarios contadores, seguro todo riesgo, SSST, dotaciones y publicidad
Gastos diferidos aporte del emprendedor	$ 700,000.00	Aporte Emprendedores	Formalizacion de la empresa
Total:	**$ 30,120,000.00**		