



Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2025)

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA

TIPO DE DOCUMENTO

NÚMERO

Maria Gisela Castro Ucros

CC

65.696.870

NOMBRE DE LA INICIATIVA

DEPARTAMENTO

MUNICIPIO

Los Guaduales Alojamiento Rural

Tolima

Suárez

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicados en los términos de referencia de cada convocatoria

Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.

La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA

SECTOR

ACTIVIDAD ECONÓMICA

ECONOMÍA_CAMPESINA

TURISMO

5514 Alojamiento rural

¿Es un proyecto asociativo?

SI

¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?

6

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

SI

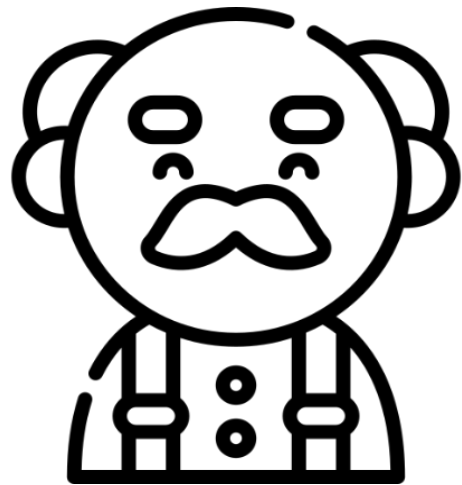
Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

Atención a esta información



Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.



Usted podrá exponer acá su proyecto. iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.
Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.

INSTRUCCIONES GENERALES:

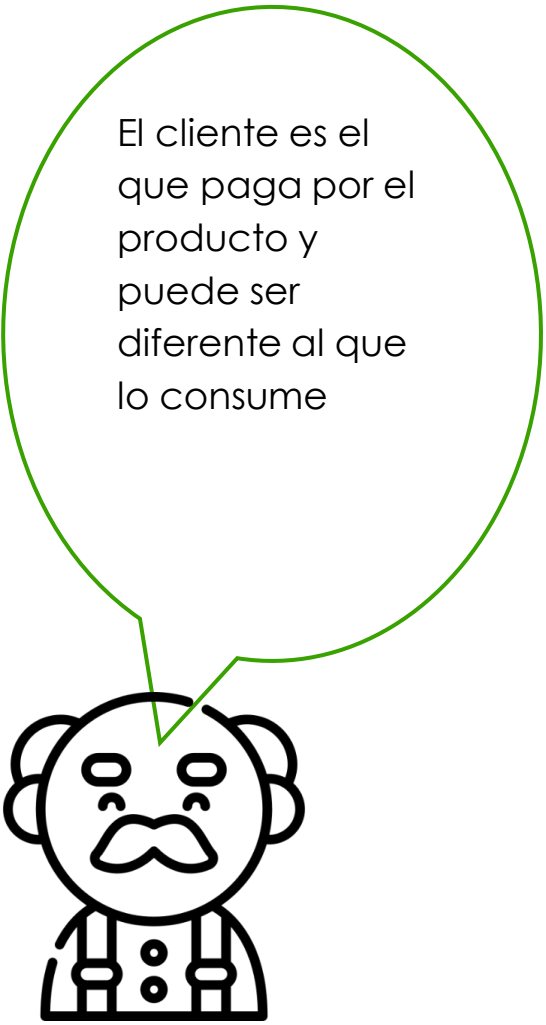
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la**

el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

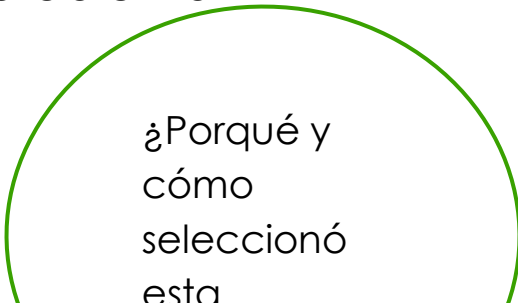
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
El Cliente 1 está conformado por turistas nacionales y extranjeros, hombres y mujeres entre 18 y 60 años, residentes de estrato 3,4, 5 y 6, con nivel educativo medio o alto y capacidad adquisitiva superior a tres salarios mínimos mensuales, lo que les permite destinar parte de sus ingresos a viajes, descanso y experiencias turísticas de calidad. En su mayoría son profesionales, estudiantes universitarios de últimos semestres, empleados del sector público o privado, emprendedores e independientes que valoran la sostenibilidad, la tranquilidad y el contacto directo con la naturaleza. Los turistas nacionales provienen principalmente de los departamentos del Tolima, Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Caldas, Risaralda, Quindío y Huila, desplazándose desde ciudades como Ibagué, Bogotá, Neiva, Manizales, Medellín, Armenia, Pereira y Tunja. Por su parte, los turistas extranjeros llegan principalmente de Estados Unidos, México, Ecuador, Chile y distintos países de Europa, interesados en experiencias rurales auténticas, con bajo impacto ambiental.	El Cliente 1 es una persona que disfruta profundamente del contacto con la naturaleza y de los entornos rurales auténticos. Le gusta viajar, conocer nuevas culturas y vivir experiencias que le permitan desconectarse del estrés urbano, respirar aire puro y reencontrarse con la tranquilidad. Siente afinidad por la gastronomía tradicional, especialmente por los platos caseros preparados con productos locales, y disfruta compartir estos momentos en espacios cálidos, al aire libre o con vista a la montaña. Le encanta participar en actividades de aventura y contemplación, como el senderismo, el montañismo, el avistamiento de aves y las caminatas ecológicas. También valora los espacios que combinan descanso con productividad, por lo que aprecia lugares donde pueda realizar trabajo remoto en medio de la naturaleza. Lo hace feliz sentirse libre, respirar aire fresco, contemplar paisajes y vivir experiencias simples pero auténticas que lo conectan con su esencia.
Este segmento suele viajar durante fines de semana, puentes festivos y periodos vacacionales como Semana Santa, mitad y fin de año, o durante el invierno en sus países de origen. Su motivación principal es alejarse del entorno urbano para descansar, practicar senderismo, turismo de observación o aventura, y en algunos casos realizar trabajo remoto en entornos naturales. Tienen hábitos de consumo digitales: realizan sus compras de turismo y esparcimiento a través de internet y redes sociales, utilizando plataformas y operadores turísticos.	Entre sus valores más importantes están la sostenibilidad, la responsabilidad ambiental, el respeto por la cultura local y el apoyo a las comunidades rurales. Busca experiencias que generen bienestar tanto para él como para el entorno, y se motiva al saber que su elección turística aporta al desarrollo del territorio. Le inspira la tranquilidad y la autenticidad, pero le inquieta el turismo masivo, el ruido, la contaminación y la pérdida de la identidad cultural. Por eso elige destinos que promueven el cuidado ambiental, la armonía con la naturaleza y el turismo consciente. En definitiva, es un viajero que valora la sencillez, la conexión y el propósito detrás de cada experiencia.
CONSUMIDOR	
Cliente 2 - Parejas jóvenes: está conformado por novios y esposos entre 20 y 50 años de los estratos 3, 4 y 5, con nivel educativo técnico o profesional e ingresos superiores a dos salarios mínimos, lo que les permite realizar viajes cortos una o dos veces por trimestre. Residen en municipios y ciudades cercanas de Tolima, Huila, Cundinamarca, Boyacá y Bogotá, viven en vivienda arrendada o propia, y trabajan en el sector comercial, educativo, administrativo o tecnológico. Buscan experiencias románticas, cómodas y exclusivas, con servicios como cenas privadas, decoraciones, entre otros, dentro de entornos naturales y sostenibles que les permitan desconectarse de la rutina. Realizan sus reservas por plataformas digitales y operadores turísticos, eligiendo con base en calidad y reputación. Su gasto promedio por estadía de una o dos noches oscila entre \$300.000 y \$700.000, especialmente en fines de semana o fechas especiales.	Cualidades del Cliente 2 – Parejas jóvenes: Estas parejas buscan experiencias románticas, íntimas y personalizadas que les permitan disfrutar momentos únicos en contacto con la naturaleza. Valoran la tranquilidad, la desconexión y los paisajes, así como actividades como caminatas al amanecer con guías que cuenten historias de la región, observación de estrellas, fogatas, masajes y cenas románticas. Les gusta documentar y compartir sus experiencias en redes sociales, generando publicaciones sobre cada vivencia. Sus valores incluyen el turismo sostenible, la apreciación de la naturaleza, el lujo responsable y la búsqueda de experiencias auténticas que combinen confort con ecología y bajo impacto ambiental.
Cliente 3: Cliente 3 - Operadores turísticos: está conformado por personas jurídicas y naturales como agencias de viajes, operadores de turismo de naturaleza y aventura, plataformas digitales y cajas de compensación, dedicadas a la intermediación y comercialización de servicios turísticos. Se ubican principalmente en ciudades como Ibagué, Bogotá, Medellín, Armenia, Pereira y Neiva, pertenecientes a estratos 3, 4, 5 y 6, con alta capacidad adquisitiva y personal especializado en mercadeo, logística y atención al cliente. Realizan compras planificadas y reservas periódicas, especialmente en temporadas alta, buscando productos sostenibles, auténticos y de calidad. Prefieren trabajar con alojamientos que garanticen seguridad, sostenibilidad y buena reputación, con un gasto promedio por grupo o reserva entre \$500.000 y \$2.000.000.	Cualidades del Cliente 3 – Operadores turísticos: Estos operadores turísticos valoran la sostenibilidad, la autenticidad y el apoyo a las comunidades locales en las experiencias que comercializan. Buscan ofrecer servicios que garanticen seguridad, confort y satisfacción del cliente final, destacando en turismo de aventura, ecoturismo, turismo rural y experiencias culturales. Su motivación está en brindar vivencias de calidad, adaptadas a las necesidades y expectativas de sus clientes, promoviendo prácticas responsables, experiencias educativas y contacto directo con la naturaleza. Además, priorizan la innovación, el marketing digital y la diferenciación de sus productos para captar segmentos de turismo en crecimiento.



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

El turismo en zonas rurales del centro del país enfrenta múltiples problemáticas asociadas a la falta de infraestructura sostenible, la escasa diversificación de la oferta turística y la pérdida progresiva de identidad cultural. En regiones como Suárez, Tolima, aunque existe un gran potencial paisajístico, ecológico y cultural, la mayoría de los atractivos naturales carecen de servicios organizados, alojamiento adecuado y experiencias que garanticen seguridad, confort y sostenibilidad ambiental para los visitantes. A ello se



alojamiento adecuado y experiencias que garanticen seguridad, confort y sostenibilidad ambiental para los visitantes. Así se suma el impacto del cambio climático y la degradación ambiental, que han generado una creciente conciencia sobre la necesidad de reconectarse con la naturaleza y adoptar prácticas de consumo más responsables. Paralelamente, la vida urbana acelerada, caracterizada por altos niveles de estrés, ruido y desconexión emocional, ha incrementado la demanda de espacios de descanso, bienestar y reconexión con el entorno natural y cultural.

Por otro lado, en el territorio persisten brechas socioeconómicas en las comunidades rurales, con oportunidades limitadas de empleo formal y aprovechamiento del potencial turístico. La falta de proyectos integrales impide articular a la población local como proveedora de bienes y servicios turísticos, desaprovechando saberes tradicionales, gastronomía, artesanía y prácticas culturales que podrían fortalecer el desarrollo local. Así, el problema central que busca atender Los Guaduales Alojamiento Rural es la ausencia de una oferta turística sostenible y estructurada que combine experiencias auténticas, bienestar, confort y conexión con la naturaleza, al tiempo que promueva el empleo local, la conservación ambiental y la valorización cultural del territorio. La iniciativa ofrece una alternativa que integra infraestructura ecológica, atención personalizada y actividades de turismo vivencial y de naturaleza, contribuyendo a diversificar la economía rural, preservar la cultura tolimensa y generar bienestar tanto a los visitantes como a las comunidades del entorno.



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor \$)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
Akasha suites - es un glamping de construccion con elementos naturales piscina aire libre estacionamiento habitaciones con balcon	Doradal , Antioquia. A 2 horas de Medellin a 3 horas y media de Ibague Cerca a varios lugares turisticos y a una vía nacional que permite un gran volumen de clientes.	Alojamiento en suites cabañas, con piscinas al aire libre.	\$ 450.000	Tranquilidad, comodidad y conexión con la naturaleza. Un lugar ideal para el descanso, con piscina al aire libre, jacuzzi, privacidad, exclusividad, restaurante y conexión Wi-Fi.	Medios de pago limitados, carta gastronómica reducida y acceso con pendientes o escaleras. Exclusivo para adultos; no se permiten mascotas ni realización de eventos.
Iguaima Natural hotel - Presta servicios de cabañas para pareja y familiares, tiene restaurante y zonas de eventos.	kilómetro 16 vía Cañón del Combeima, Ibagué, Tolima. Ubicado en una de las zonas turísticas más reconocidas de la ciudad, lo que garantiza un alto flujo de visitantes.	hotel con cabañas pasa dia eventos sociales empresariales senderismo cabalgatas	\$ 322.000	Vista al Cañón del Combeima, rodeado de naturaleza y tranquilidad. Ofrece confort, conexión Wi-Fi, restaurante, senderos ecológicos, jacuzzi, entre otros. Cuenta con una buena reputación en Booking.	Vía de acceso en mal estado durante temporada de lluvias, carta gastronómica limitada y horarios de servicio restringidos. No todas las cabañas cuentan con vista panorámica y pueden presentarse ruidos.
Finca La Zorra: hospedaje en cabaña independiente o en habitación dentro de la casa principal.	Suárez, Tolima, vía El Paso, kilómetro 17, vereda La Salada, zona rural norte.	Ruta limon noche cabaña caminatas avistamiento aves jacuzzi natural area camping	\$ 80.000	Tiene trayectoria localmente y es reconocida dentro de la Ruta del Limón. Dispone de un inventario de aves y un mirador con vista al río Magdalena, lo que fortalece su oferta ecoturística.	Poco confort y lujo, enfoque local, no integra turismo ancestral ni de estrellas, limitada articulación con otros prestadores, servicio limitado de jueves a domingo

Conclusión: Según lo analizado, ¿Cuál considera que son esas ventaja competitivas que tiene la inciativa a postularse frente a la competencia?

El enfoque diferencial de Los Guaduales Turismo Rural radica en su ubicación privilegiada a orillas del río de la Magdalena, con excelentes vías de acceso al alojamiento. Ofrece una experiencia tradicional a través de construcciones en bareque que conservan la esencia ancestral sin sacrificar el confort y la comodidad. Gracias a su estrategia de Turismo Comunitario, integra servicios locales como recorridos en lancha, senderismo, entre otros. Además, ofrece gastronomía típica de la región, fortaleciendo así un turismo que promueve la identidad local, apoya a los productores regionales y se orienta hacia la sostenibilidad ambiental y cultural, al implementar sistemas de energia solar.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en: Ofrece alojamiento en glamping y en habitaciones construidas con técnicas ancestrales en bareque, con el propósito de brindar entornos auténticos que permitan vivir y disfrutar experiencias rurales. Se integra turismo de naturaleza, aventura, ecoturismo y comunitario, ofreciendo servicios gestionados por campesinos locales para fortalecer la identidad cultural y fomentar un desarrollo regional.

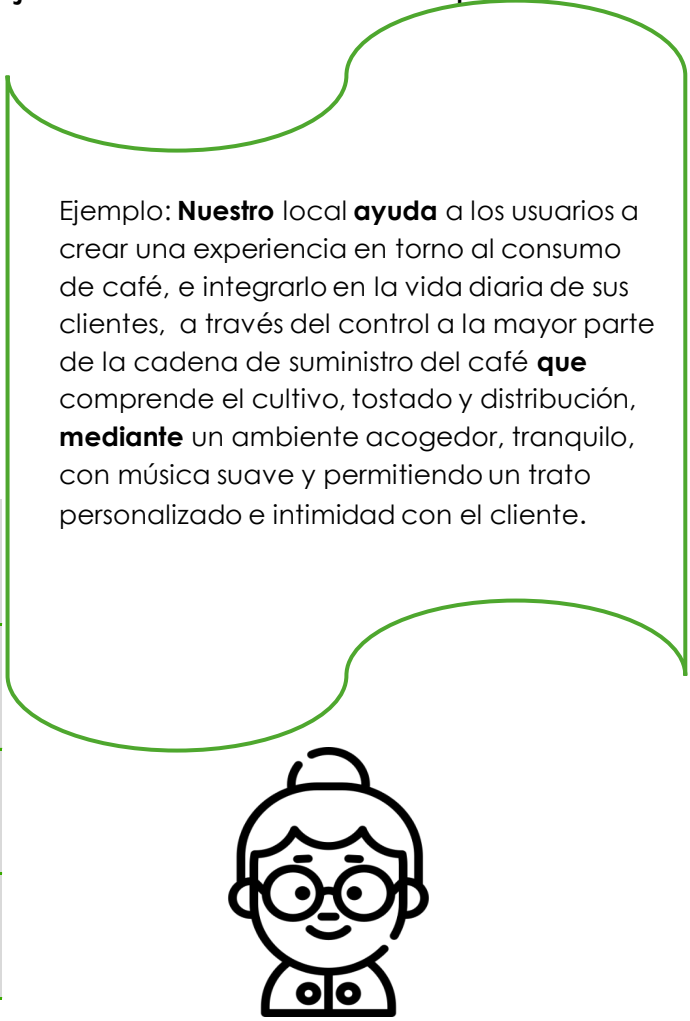
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: servicio de alojamiento rural, con construcciones elaboradas con técnicas ancestrales en bareque,

Ayuda: a los clientes a vivir experiencias auténticas en contacto con la naturaleza, el río Magdalena y la cultura regional, disfrutando de actividades como senderismo, montañismo y avistamiento de aves,

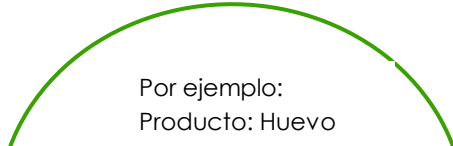
Que: permiten combinar comodidad, lujo, conectividad y vivencias personalizadas con enfoque en el turismo rural comunitario

Mediante: la protección y conservación del medio ambiente, la participación activa de la comunidad local y la promoción de un turismo sostenible y responsable que integra cultura, aventura y ecología.

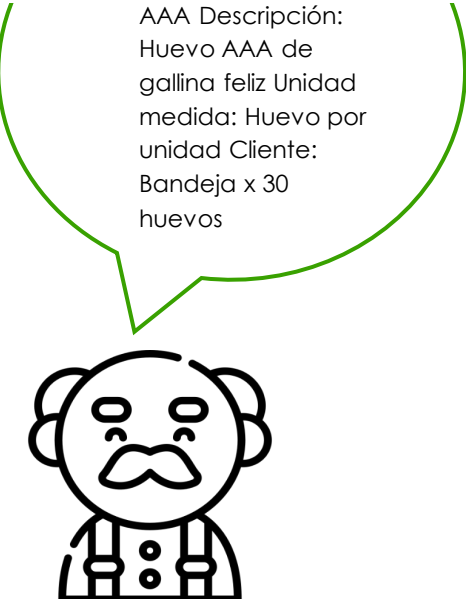


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.



Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Habitaciones o Cabaña familiares	Kiosko con dos habitaciones y dos baños, zona social, servicio de hamacas y cocina totalmente dotada. Construido en bareque, ofreciendo un servicio de estilo tradicional con mucha comodidad.	Noche	Noche
Cabaña sencilla - Pareja	Habitación con cama doble, baño privado y jacuzzi, vista a la piscina, en un espacio confortable de 20 m², completamente dotado.	Noche	Noche
Salon para eventos	Acceso a zonas sociales como piscina y kiosko, con servicio de catering y salón social. Con decoración personalizada si se requiere, con capacidad para hasta 60 personas.	Día	Día



6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

Habitaciones o Cabaña familiares			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Ofertar servicio por medios digitales, redes sociales, principalmente comunicación por WhatsApp y pagina web. Identificando horario, tarifas y ubicación.	10 minutos por reserva	Redes soiales pagina web a tareves de celular y computador	Gerente, auxiliar administrativo y mercadeo
Realizar reservas (motor de reservas, whatsapp), enviar instrucciones (cómo llegar, reglas).	10 minutos por reserva	Redes soiales pagina web a tareves de celular y computador	Administrador y Gerente
Confirmación de seguro y menú: Validación del seguro de viaje para los huéspedes y alimentación (desayuno/cena) según lo contratado.	10 minutos por reserva	Celular y computador	Persona de servicios generales
Check-in y atención al cliente: Recepción de huéspedes en el punto de encuentro. Registro, bienvenida y orientación de las instalaciones.	15 minutos	Computador y celular	Adminitrador y Auxiliar de servicios generales
Acompañamiento y entrega de la cabaña: Se guía al huésped hacia la cabaña asignada, se explica el uso de las instalaciones y se entrega la llave.	15 minutos	Teléfono/Whatsapp, vehículo	Auxiliar de servicios generales
Alojamiento y atención durante la estancia: Se garantiza limpieza, servicio de restaurante, atención de requerimientos, información turística y apoyo logístico.	20 horas	Botiquín, equipos de seguridad, guías , embarcaciones	Auxiliar de servicios generales y gerente de mercadeo
Prestación servicios complementarios: Se coordinan actividades como senderismo, avistamiento de aves, noche estrellas paseos en lancha y rutas turísticas.	2 a 4 horas por actividad	telefono computador camaras fotografia binoculares telescopio radiotelefonos	Guía turístico / Operador local
Aseo y desinfección: Limpiar polvo, desinfectar baños, probar grifería y electricidad, montar kit de bienvenida, revisar iluminación y persianas, entre otros.	1 hora por cabaña	Productos ecologicos herramientas de aseo, trapeadores y guantes	Auxiliar de servicios generales
Despedida y evaluación del servicio: Se verifica inventario, se diligencia encuesta de satisfacción y se despide cordialmente al huésped	15 minutos	Formato de encuesta, computador y celular.	Administrador / Auxiliar de servicios generales
mantenimiento zonas verdes jardines piscina vias de acceso y senderos	20 dias	guadaña motocierra moto radiotelefono motobomba aspiradora piscina	Auxiliar de mantenimiento

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 2 descrito anteriormente

Cabaña sencilla - Pareja			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Ofertar el servicio por medios digitales, como redes sociales, principalmente comunicación por WhatsApp y pagina web. Identificando horario, tarifas y ubicación.	10 minutos por reserva	Redes soiales pagina web a tareves de celular y computador	Persona encargada de mercadeo y comunicaciones
Realizar reservas (motor de reservas, whatsapp), enviar instrucciones (cómo llegar, reglas).	10 minutos por reserva	Redes soiales pagina web a tareves de celular y computador	Administrador Gerente
Confirmación de seguro y menú: Validación del seguro de viaje para los huéspedes y alimentación (desayuno/cena) según lo contratado.	10 minutos por reserva	Celular y computador	Persona de servicios generales

Check-in y atención al cliente: Recepción de huéspedes en el punto de encuentro. Registro, bienvenida y orientación de las instalaciones.	15 minutos	Computador y celular	Adminitrador y Auxiliar de servicios generales
Acompañamiento y entrega de la cabaña: Se guía al huésped hacia la cabaña asignada, se explica el uso de las instalaciones y se entrega la llave.	15 minutos	Teléfono/Whatsapp, vehículo	Auxiliar de servicios generales
Alojamiento y atención durante la estancia: Se garantiza limpieza, servicio de restaurante, atención de requerimientos, información turística y apoyo logístico.	20 horas	Botiquín, equipos de seguridad, guías, embarcaciones	Auxiliar de servicios generales
Prestación de servicios complementarios: Se coordinan actividades como senderismo, avistamiento de aves, paseos en lancha y rutas turísticas locales.	2 a 4 horas por actividad	telefono computador camaras fotografia binoculares telescopio radiotelefonos	Guía turístico / Operador local
Aseo y desinfección: Limpiar polvo, desinfectar baños, probar grifería y electricidad, montar kit de bienvenida, revisar iluminación y persianas, entre otros.	1 hora por cabaña	Productos ecologicos herramientas de aseo, trapeadores y guantes	Auxiliar de servicios generales
Despedida y evaluación del servicio: Se verifica inventario, se diligencia encuesta de satisfacción y se despide cordialmente al huésped	15 minutos	Formato de encuesta, computador y celular.	Administrador / Auxiliar de servicios generales
Mantenimiento zonas verdes jardines piscina vias de acceso y senderos	20 días	guadaña motocierra moto radiotelefono motobomba aspiradora piscina	auxiliar de mantenimiento

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 3 descrito anteriormente

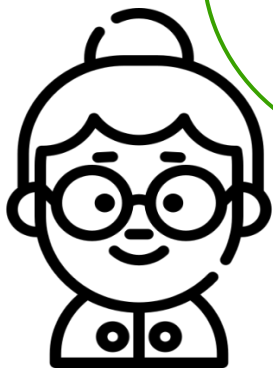
Salon para eventos			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción : Se realiza la atención inicial al cliente para conocer el tipo de evento, número de asistentes, requerimientos logísticos, entre otros.	2 horas	Computador o celular.	Administrador/ gerente
Montaje: Se organizan mesas, sillas y mobiliario de acuerdo con el tipo de evento. Se verifican condiciones de limpieza, ventilación y decoración.	6 horas	Menaje, Mesas, sillas, carpas , elementos decorativos, sonido iluminacion equipo de limpieza	mercadeo/Auxiliar de servicios generales
Montaje técnico y logístico: Se instalan equipos de sonido, proyección o iluminación si el evento lo requiere.	4 horas	Equipo de sonido, video beam, extensión eléctrica, micrófonos	Auxiliar de servicios generales
Atención durante el evento: Se brinda acompañamiento a los asistentes, control de acceso, orientación general, entre otros servicios.	4 a 8 horas	Uniforme, microfono, utensilios de servicio, radiotelefonos	Administrador / Auxiliar administrativo/servicios generales
Servicio de alimentación típica (opcional): Servicio de catering durante el evento dependiendo del hoaraio de atención.	6 a 8 horas	Cocina, utensilios, estufa, vajilla, refrigerador	Auxiliar administrativo / Apoyo cocinera regional (Se contrata por evento).
Cierre y desmontaje del evento: Al finalizar, se realiza el retiro de mobiliario, limpieza general del salón, verificación de inventario, entre otras acciones.	4 horas	Productos de aseo ecologico , Escoba, trapeador, bolsas de residuos, guantes	Auxiliar de servicios generales
Evaluación de satisfacción: Se aplica una breve encuesta para conocer la percepción del cliente y oportunidades de mejora.	15 minutos	Celular y computador.	Administrador y gerente
mantenimiento zonas verdes jardines piscina vias de acceso y senderos	20 días	guadaña motocierra moto radiotelefono motobomba aspiradora piscina	auxiliar mantenimiento

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Asociación	X
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
Otro	

¿Cuál?



Es importante conocer las obligaciones que se adquieren con cada forma de legalización

¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas detalladamente.** Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	La Asociación Los Guaduales Turismo Rural, integrada por seis miembros de una misma familia, se constituye legalmente mediante la elaboración de estatutos y acta de constitución, su registro en la Cámara de Comercio para obtener personería jurídica y la posterior inscripción del NIT ante la DIAN, lo que le permite operar formalmente como alojamiento rural.	\$ 516.700	30
Registro Nacional de Turismo	La inscripción se realiza ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Es requisito obligatorio prestadores de servicios de turismo (hospedaje) tambien inscripcion en Cámara de Comercio uso de suelo aprobado permitido, así ppoder realizar la promoción en portales oficiales plataformasa y redes sociales , tambien poder acceder acceso a beneficios del sector turístico legales tributarios y beneficios economicos.	\$ 500.000	15
RUT	El RUT se tramita en la DIAN e inscribe la empresa en la base de datos tributaria nacional. Permite obtener el NIT, requisito para facturación electrónica, declaración de impuestos y cumplimiento de obligaciones fiscales. Es el documento que acredita a la empresa como contribuyente formal. participación en licitaciones, acceso a financiamiento y formalización de la actividad económica.	\$ 0	0
Uso suelos	El trámite se gestiona ante la Secretaría de Planeación municipal, para certificar que el predio cuenta con autorización para actividades de turismo y hospedaje. Requiere validación con el EOT y la normatividad territorial vigente. Es fundamental para evitar sanciones urbanísticas, garantizar legalidad del proyecto y asegurar que la operación no afecte la planeación ni el desarrollo urbano de la zona tanto rual como urbana.	\$ 0	15
Certificación de Bomberos	Este trámite ante el Cuerpo de Bomberos del municipio e implica inspección de las instalaciones para verificar normas de seguridad y prevención de incendios. Evalúa señalización, extintores, instalaciones eléctricas, accesibilidad y planes de contingencia. Una vez aprobado, emite concepto favorable que certifica seguridad de huéspedes y trabajadores, requisito legal para operar con estándares de seguridad.	\$ 0	15
Conseción de agua	Trámite ante la Junta de Usuarios del Acueducto de la vereda El Limón para obtener varios puntos adicionales de agua para el alojamiento rural. Se presenta información del predio, número de habitaciones y uso previsto del agua. Garantiza suministro continuo para baños, cocina y zonas sociales, permite operar legalmente y evita sanciones por uso indebido.	\$ 0	30
TOTAL		\$ 1.016.700	

8. CANALES (¿Cómo van a conocer mi negocio?)

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Estategia de marketing digital por medio de redes sociales, como Instagram y Facebook y plataformas . Con respuesta inmedita y registro para base de datos	\$ 1.500.000
Desarrollo de la pagina web con aplicación de reservación.	\$ 2.000.000
Publicidad POP: Valla publicitaria en vías pricipales de acceso al municipio, broshure, tarjetas de presentación y pendon. Codigo QR	\$ 3.000.000
TOTAL	\$ 6.500.000

Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Se entregaran kits de bienvenida con productos tipicos de la región, incluye productos de aseo y publicidad de la empresa.	\$ 2.000.000
Otra	X	Partipación en ferias gratuitas tanto Nacionales Departamentales Municipales, Camaras de comercio	\$ 0
Ninguna			
Total			\$ 2.000.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Prestación de servicios en el lugar de operaciones de la emrpesa.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	Se apoyara en operadores logistico para la confirmación de clientes, acceso a aplicaciones plataformas como booking, entre otros.	\$ 500.000
Total			\$ 500.000

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Indice de precios al consumidor) y el IPP (Indice de precios al productor)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
10,0%	10,0%	10,0%	10,0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Habitaciones o Cabaña familiares	\$ 350.000	\$ 385.000	\$ 423.500	\$ 465.850	\$ 512.435
Cabaña sencilla - Pareja	\$ 450.000	\$ 495.000	\$ 544.500	\$ 598.950	\$ 658.845
Salon para eventos	\$ 4.450.000	\$ 4.895.000	\$ 5.384.500	\$ 5.922.950	\$ 6.515.245

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 3 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1	Habitaciones o Cabaña familiares
------------	----------------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 2	0	\$ 0	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 3	0	\$ 0	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 4	0	\$ 0	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 5	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 6	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 7	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 8	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 9	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 10	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 11	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
Mes 12	22	\$ 7.700.000	26	\$ 10.010.000	29	\$ 12.281.500	30	\$ 13.920.000
TOTAL	176	\$ 61.600.000	312	\$ 120.120.000	348	\$ 147.378.000	360	\$ 167.760.000

PRODUCTO 2	Cabaña sencilla - Pareja
------------	--------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos

Mes 1	0	\$ 0	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 2	0	\$ 0	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 3	0	\$ 0	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 4	0	\$ 0	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 5	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 6	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 7	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 8	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 9	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 10	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 11	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
Mes 12	22	\$ 9.900.000	26	\$ 12.870.000	29	\$ 15.790.500	30	\$ 17.965.000
TOTAL	176	\$ 79.200.000	312	\$ 154.440.000	348	\$ 189.486.000	360	\$ 215.640.000

PRODUCTO 3		Salon para eventos						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	3	\$ 17.762.500
Mes 2	0	\$ 0	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	3	\$ 17.762.500
Mes 3	0	\$ 0	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	3	\$ 17.762.500
Mes 4	0	\$ 0	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	3	\$ 17.762.500
Mes 5	1	\$ 4.450.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	3	\$ 17.762.500
Mes 6	1	\$ 4.450.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	3	\$ 17.762.500
Mes 7	1	\$ 4.450.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	4	\$ 23.657.500
Mes 8	1	\$ 4.450.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	4	\$ 23.657.500
Mes 9	1	\$ 4.450.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	4	\$ 23.657.500
Mes 10	2	\$ 8.900.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	4	\$ 23.657.500
Mes 11	2	\$ 8.900.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	4	\$ 23.657.500
Mes 12	2	\$ 8.900.000	2	\$ 9.790.000	3	\$ 16.153.500	4	\$ 23.657.500
TOTAL	11	\$ 48.950.000	24	\$ 117.480.000	36	\$ 193.842.000	42	\$ 248.742.500

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio.(Diligenciar solamente las celdas en gris)

Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Servicios publicos (Energia y Agua)	\$ 125.000	12	\$ 1.500.000
Mantenimientos estructuras y equipos	\$ 500.000	3	\$ 1.500.000
Cilindros de gas	\$ 125.000	12	\$ 1.500.000
Internet	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000

Facturacion electronica y contabilidad sofwar (siigo)	\$ 35.000	12	\$ 420.000
Mantenimiento áreas comunes	\$ 250.000	12	\$ 3.000.000
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 1.235.000		\$ 10.320.000

Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Habitaciones o Cabaña familiares	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Alimentación (Desayuno y almuerzo)	1	\$ 18.000	1	\$ 18.000
Kit de bienvenida	1	\$ 5.000	1	\$ 5.000
Seguro	1	\$ 12.000	1	\$ 12.000
Aseo general habitación, sabanas y toalla	1	\$ 12.000	1	\$ 12.000
Refrigerio (Bebidas calientes o frias, entre c	1	\$ 1.500	1	\$ 1.500
TOTAL				\$ 48.500

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Cabaña sencilla - Pareja	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Alimentación (Desayuno y almuerzo)	1	\$ 18.000	1	\$ 18.000
Kit de bienvenida	1	\$ 5.000	1	\$ 5.000
Seguro	1	\$ 12.000	1	\$ 12.000
Aseo general habitación, sabanas y toalla	1	\$ 12.000	1	\$ 12.000
Refrigerio (Bebidas calientes o frias, entre c	1	\$ 1.500	1	\$ 1.500
TOTAL				\$ 48.500

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Salon para eventos	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Alimentación y bebidas (Desayuno y almu	1	\$ 900.000	1	\$ 900.000
Insumos de aseo y limpieza	1	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Costos logísticos (Videobeam, sonido, tecn	1	\$ 250.000	1	\$ 250.000
Montaje y Decoracion luces	1	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Transporte y Logistica	1	\$ 300.000	1	\$ 300.000
TOTAL				\$ 1.850.000

Diligencie únicamente el porcentaje de participación que tiene cada uno de los productos en las ventas totales (Celdas sombreadas en gris)

PRODUCTOS O SERVICIOS	abitaciones o Cabaña familiare	Cabaña sencilla - Pareja	Salon para eventos
Precio de Venta	\$ 350.000	\$ 450.000	\$ 4.450.000

Costo Variable	\$ 48.500	\$ 48.500	\$ 1.850.000
Margen de contribución	\$ 301.500	\$ 401.500	\$ 2.600.000
% Participación	32%	42%	26%
Margen de contribución ponderado	\$ 97.878	\$ 167.583	\$ 670.725
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	1,319182994		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	0	1	0

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.

Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.

En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Publicidad	Anual	Anual	\$ 9.000.000	\$ 9.900.000	\$ 10.890.000	\$ 11.979.000	\$ 1
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.650.000	\$ 1.815.000	\$ 1.996.500	\$ 2
Papeleria y cargos bancarios	\$ 50.000	12	\$ 600.000	\$ 660.000	\$ 726.000	\$ 798.600	\$
Internet	\$ 60.000	12	\$ 720.000	\$ 792.000	\$ 871.200	\$ 958.320	\$ 1
Seguro todo riesgo	\$ 1.100.000	1	\$ 1.100.000	\$ 1.210.000	\$ 1.331.000	\$ 1.464.100	\$ 1
Dotación personal	\$ 220.000	21	\$ 4.620.000	\$ 5.082.000	\$ 5.590.200	\$ 6.149.220	\$ 6
Facturación electrónica	\$ 70.000	12	\$ 840.000	\$ 924.000	\$ 1.016.400	\$ 1.118.040	\$ 1
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
TOTAL			\$ 18.380.000	\$ 20.218.000	\$ 22.239.800	\$ 24.463.780	\$ 26

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.

Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.



Dependiendo el tipo de vinculación del cargo seleccione **Si ó No** en el factor prestacional

*Nota: Para el caso de jornales calcule el número de días requeridos en el mes y colóquelo en la casilla Asignación Mensual.

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Gerente	Contrato Laboral a término indefinido	Coordina la operación general del proyecto, supervisa el cumplimiento de objetivos estratégicos y financieros, y toma decisiones sobre inversión, contratación y marketing. Asegura que el proyecto cumpla con las normas legales y de sostenibilidad.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	6
Administrador y o anfitrión	Contrato Laboral a término indefinido	Gestiona los recursos humanos y logísticos del alojamiento, coordina reservas, facturación electronica y atención al cliente. Pedidos de alimentacion y catering, Supervisa inventarios y mantenimiento de instalaciones, y apoya al gerente en la planificación de actividades y eventos.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	6
Contador	Prestación de servicios	Lleva la contabilidad y control financiero del proyecto, y de la operación de la empresa, prepara informes financieros, declaraciones de impuestos y pagos retenciones . Registra ingresos y egresos, asegurando el cumplimiento de obligaciones tributarias y laborales.	\$ 700.000	NO	\$ 700.000	6

Auxiliar administrativo y comercial	Contrato Laboral a término indefinido	Apoya en la atención a clientes y gestión de reservas, coordina la agenda de eventos y actividades de turismo. Elabora reportes, controla documentos administrativos y gestiona comunicaciones internas, nomina y compras	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	6
Auxiliar de servicios generales	Contrato Laboral a término indefinido	Mantiene limpieza y orden en habitaciones, zonas sociales y áreas exteriores. Apoya en el montaje y desmontaje de eventos, supervisa mantenimiento básico y gestiona el uso adecuado de recursos y suministros.aplica campaña de disposicion de residuos	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	6
Coordinador (a) de Redes Sociales y Comunicación	Prestación de servicios	Diseña y publica contenido en redes sociales y plataformas digitales, gestiona la comunicación con clientes y la promoción de experiencias turísticas. Monitorea reseñas y feedback, y crea campañas de marketing y promoción de paquetes turísticos.	\$ 800.000	NO	\$ 800.000	6
Senderista montañista o guía turística	Prestación de servicios	Acompaña a los clientes en senderismo, montañismo, guianza en rutas bicicletas motos y a caballo y avistamiento de aves miradores de estrellas , explicando la flora, fauna y cultura local. Velar por la seguridad y bienestar de los participantes, coordinando rutas, horarios y logística de las actividades.	\$ 800.000	NO	\$ 800.000	6
Auxiliar de operaciones y mantenimiento	Contrato Laboral a término indefinido	Jardinería y limpieza de zonas comunes.Reparación básica de cabañas kiosko , techos, baños.Mantenimiento de jacuzzis, piscina, vías de acceso, senderos, zona de parqueaderos y camping. Acciones de reciclaje reutilizacion disposicion de aguas lluvias.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	6
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 13.243.868	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	20
--	----

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

- Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAM
1. Pago de salarios u honorarios.
 2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
 3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
 4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
 5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
 6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
 7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir

Infraestructura, Terrenos y Construcciones

Maquinaria y Equipo

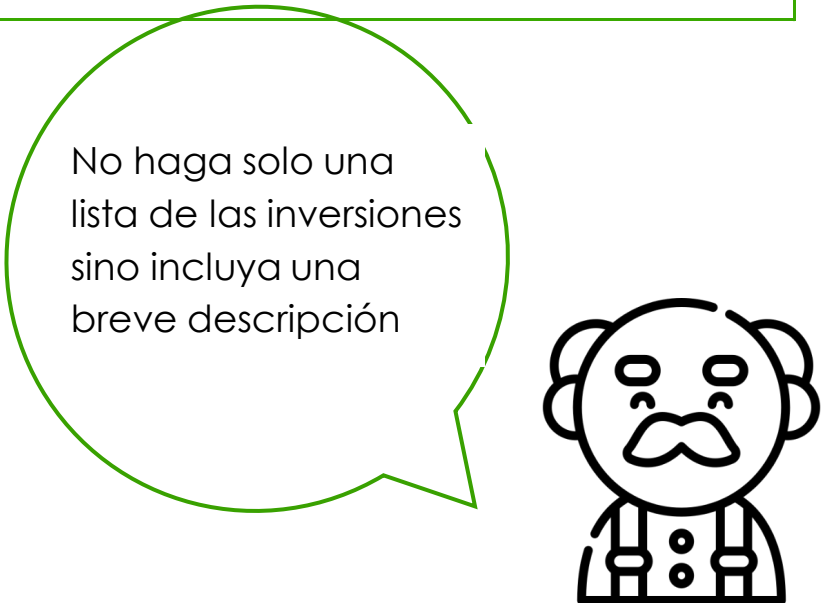
Muebles y Enseres

Equipo de transporte y carga

Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas

Semovientes

Cultivos permanentes



No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adecuación tecnica requerida de la vía de acceso 500MLxAncho 4Mts.	\$ 80.000	500	\$ 40.000.000
Adecuación cubierta kiosco 260 m2. Es requerida tecnicamente.	\$ 89.061	260	\$ 23.155.934
Adecuaciones dos Glamping (Área interior: 25 metros cuadrados cada uno). Es requerida tecnicamente.	\$ 750.000	50	\$ 37.500.000
Adecuación 2 Glamping (Terraza-jacuzzi+malla+ redes hidrosanitaria) con un área de 30 m2 cada uno.	\$ 633.333	60	\$ 38.000.000
Adecuación piscina natural con carril de nado (Incluido Playa). Es requerida tecnicamente.	\$ 1.500.000	30	\$ 45.000.000
Adecuación Kiosko estadero BBQ (Madera+paja)	\$ 750.000	20	\$ 15.000.000
Compra de equipos paneles solares Cabañas y zona comunes	\$ 21.700.000	1	\$ 21.700.000
Cama doble con colchon y protector	\$ 2.150.000	4	\$ 8.600.000
Cama sencilla con colchon y protector	\$ 1.400.000	4	\$ 5.600.000
Juago de sabanas cama dobles	\$ 220.000	12	\$ 2.640.000
Juago de sabanas cama Sencilla	\$ 180.000	12	\$ 2.160.000
Juego de almohadas y cojines de decoración	\$ 210.000	12	\$ 2.520.000
Cubrelecho cama doble y toallas (15)	\$ 475.000	8	\$ 3.800.000
Cubrelecho cama sencilla y toallas (15)	\$ 425.000	8	\$ 3.400.000
Sosten y toldillo coma doble	\$ 350.000	8	\$ 2.800.000
Sosten y toldillo coma sencilla	\$ 250.000	8	\$ 2.000.000
Mesa de noche (2) y mueble closet (1)	\$ 2.000.000	4	\$ 8.000.000
Dotación cocina completa (Global)	\$ 45.000.000	1	\$ 45.000.000
Dotación salas comunes y zonas sociales área humeda (Global)	\$ 25.700.000	1	\$ 25.700.000
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 332.575.934

En este punto puede describir

Adecuaciones

Permisos y Licencias

Materia prima

Mano de obra

Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)

Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	\$ 9.000.000	1	\$ 9.000.000
Gerente	\$ 2.188.774	6	\$ 13.132.642
Administrador y o anfitrión	\$ 2.188.774	6	\$ 13.132.642
Contador	\$ 700.000	6	\$ 4.200.000
Auxiliar administrativo y comercial	\$ 2.188.774	6	\$ 13.132.642
Auxiliar de servicios generales	\$ 2.188.774	6	\$ 13.132.642
Coordinador (a) de Redes Sociales y Comunicación	\$ 800.000	6	\$ 4.800.000
Senderista montañista o guía turística	\$ 800.000	6	\$ 4.800.000
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000
Registro de marca	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000

Dotaciones	\$ 220.000	21	\$ 4.620.000
Insumos de aseo	\$ 300.000	8	\$ 2.400.000
Insumos de cocina	\$ 300.000	8	\$ 2.400.000
Insumos aseo personal	\$ 50.000	100	\$ 5.000.000
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 93.050.566

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 425.626.500	299,00	SMMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	6		

Individual		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9.	7	600	20	7
56	3	399	10-14.	8	900	21-26.	8
70	5	500	15 en adelante	10	1100	27 en adelante	10

14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa y qué recursos están disponibles?

Legal	Actualmente, los servicios turísticos son prestados por la líder del proyecto como persona natural, registrada ante el Registro Nacional de Turismo (RNT) No. 237569 y con RUT 65696870-4. El predio cuenta con uso de suelo aprobado para el desarrollo de actividades agro-eco turismo. Como siguiente paso, se proyecta conformar una asociación familiar que fortalezca la gestión y operación del negocio, así como adelantar los trámites de formalización ante la Cámara de Comercio.
Comercial	Se promociona a través de redes sociales (Instagram, Facebook y WhatsApp), campañas voz a voz y participación en ferias como ANATO y eventos de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima. La operación se realizará en la finca Los Guaduales, vereda El Limonal (Suárez, Tolima), donde ya existe una casa de bareque restaurada y dotada, un kiosko familiar en proceso de adecuación y diseños aprobados para nuevas estructuras y areas sociales.
Técnico	El servicio se presta actualmente en una casa de bareque antigua, completamente restaurada y dotada, que cuenta con dos habitaciones. Se ha avanzado en la construcción de la cabaña principal familiar , la cual se encuentra en proceso de intervención estructural y requiere completar la dotación de esta, con equipos y mobiliario complementarios. Los diseños de los glampings bareque y de la zona social ya están definidos y aprobados.
Ambiental	El proyecto promueve un enfoque sostenible basado en la conservación ambiental y el uso eficiente de los recursos naturales.Ya Se implementan accionesde reciclaje y reutilizacion de productos, de aprovechamiento y optimización de aguas lluvias, el uso de pozos sépticos para el manejo adecuado de aguas residuales y la preservación de la vegetación nativa. Asimismo, se busca reducir el consumo de energia mediante la instalación de un sistema de energía solar.
Ventas	Entre 2023 y 2025 se han prestado aproximadamente 200 servicios turísticos en la casa de bareque y la zona de camping, con ingresos promedio mensuales de \$1.500.000 en 2023, \$2.000.000 en 2024 y una proyección ventas mes de \$2.500.000 para cierre del 2025. hoy Se atienden entre 10 y 20 turistas nacionales e internacionales cada mes. Este crecimiento refleja la consolidación de la oferta y una mayor visibilidad gracias a la participación en ferias, estrategias de promoción y la articulación con entidades del sector turístico regional.



15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos (\$) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos solicitados al Fondo Emprender** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 9 de ejecución del proyecto.

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Adecuación vía	\$ 28.000.000	\$ 12.000.000							
Adecuaciones glamping		\$ 52.850.000		\$ 22.650.000					
Adecuación zonas comunales		\$ 58.209.154		\$ 24.946.780					
Paneles solares				\$ 21.700.000					
Dotaciones cabñas			\$ 29.064.000	\$ 12.456.000					
Dotación cocina			\$ 31.500.000	\$ 13.500.000					
Dotación zonas comunales				\$ 25.700.000					
Salarios y honorarios empleados	\$ 5.077.547	\$ 5.077.547	\$ 5.077.547	\$ 11.055.094	\$ 11.055.094	\$ 11.055.094	\$ 5.977.547	\$ 5.977.547	\$ 5.977.547

Insumos					\$ 9.800.000				
rca y sistema de seg							\$ 16.920.000		
TOTAL	\$ 33.077.547	\$ 128.136.701	\$ 65.641.547	\$ 132.007.874	\$ 20.855.094	\$ 11.055.094	\$ 22.897.547	\$ 5.977.547	\$ 5.977.547

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 425.626.500	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	----------------	---

16. IMPACTO

Cuéntenos cómo su iniciativa aporta al crecimiento económico de su región, cuidado del medio ambiente, a su comunidad y en el uso de tecnologías.

Económico	Los Guaduales Alojamiento Rural Impulsa la economía local al generar empleo directo para seis miembros de la asociación y empleos indirectos para campesinos que prestan servicios en el turismo rural, como guías, cocineros y artesanos. Promueve la compra de insumos y productos de la región, fortaleciendo microempresas locales y dinamizando la actividad económica del Tolima. Desarrollo de estrategias que potencian acciones dirigidas en el municipio al fortalecimiento del turismo como creacion de la Asociacion Suarez Tour Tolima NIT. 901984574-6 la cual busca articular oferta de los operadores turísticos incluyendo el proyecto Los Guaduales turismo de naturaleza alojamiento Rural.
Ambiental	La Unidad Productiva implementa prácticas sostenibles desde su construccion en bahareque otorgando ventajas como manejo bioclimatico control de temperatura resistencia sísmica y uso de materiales trdicionales del sitio con bajo impacto ambiental al ser renovables y en su desarrollo y prestacion del servicio como manejo responsable del agua lluvias , tratamiento de residuos , conservación de la flora y fauna del entorno y en la delimitacion de los senderos que minimizan el impacto ambiental. La instalación de paneles solares reduce el consumo de energía convencional y promueve la eficiencia energética.tarea de educacuion ambiental al visitante y huespe.
Social	Se fortalece la identidad cultura permitiendo conocer y transmitir los conociminetos ancestrales, el desarrollo comunitario de los prestadores del servicios de turismo en el municipio en la region y en el Tolima tambien de los operadores turísticos , involucrando a los habitantes locales en la prestación de todos los servicios , promoción del folclore. Además, fomentar la educación en la comunidad, con enfacis ambiental de conservacion y proteccion al desarrollar el turismo de naturaleza y así así los visitantes nacionales y extranjeros , generando conciencia sobre la importancia de preservar los recursos naturales y el desarrollo de un turismo no invasivo ni destructivo y si con vision regenerativa.
Tecnológico	El proyecto integra tecnologías de energía renovable (paneles solares energia fotovoltaica) y sistemas de conectividad para visitantes y operación administrativa. También utiliza plataformas digitales para la capacitacion de los actores locales campesionos, guías, trabajadores y en la promoción, reservas y comercialización, aumentando la eficacia y eficiencia operativa y el alcance del servicio.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	8	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	5	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	17	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 425.626.500	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	363	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 189.750.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Alcaldía Municipal Suarez	Publico	Suarez Tolima	certificdo uso de suelos apoyo gubernamental politicas de turismo plan de desarrollo y eot
Cortolima	Publico	Ibague Tolima	Permisos declaratorias de negocio verde, inventario de aves.
Fondo Emprnder	Publico	Nivel Nacional Zona Tolim	asesoria tecnica capacitacion y capital semilla para generar empresa
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Camara de comercio Sur y oriente del Tolima	Privada	Espinal Tolima	Registro mercantil, apoyo y desarrollo empresarial, capacitacion.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo	Publico	Bogota Colombia	Acceder a los programas de promocion naconal e intrnacional.
--	---------	-----------------	--

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

El grupo asociativo está conformado por siete miembros de una misma familia, de estraccion campesian con arraigos en la cultura y foclor del tolima grande de ancestros huilenses y tolimenses. Propietarios y herederos de la tierra de una finca ubicada en una zona privilegiada, en Suarez Tolima, municipio catalagodaa remnaso de paz, cerca al río de la Magdalena. Esta herencia no solo representa un legado familiar, sino también una oportunidad para preservar, transformar y proyectar este territorio hacia nuevas formas de desarrollo sostenible. Los integrantes cuentan con perfiles profesionales complementarios: abogados, administradores, arquitectos, psicólogos y odontólogos. Cada uno aporta fortalezas únicas: la abogada brinda el marco normativo y legal; la administradora aporta visión y manejo de negocios; los arquitectos se encargan del diseño de la infraestructura y la planificación de los espacios; la psicóloga fomenta la conexión con las personas y el bienestar integra y desaorllo con impacto social l; la odontóloga aporta en salud y servicio. Además, el adulto mayor de la familia representa el vínculo con la cultura ancestral y las tradiciones locales, transmitiendo la memoria histórica y el sentido de pertenencia al territorio y la responsabilidad con la tierra . Este grupo se complementa mediante una colaboración interdisciplinaria, en la que cada miembro pone sus conocimientos y experiencias al servicio del objetivo común. Trabajar en conjunto permite integrar más ideas, generar diferentes perspectivas y abordar un proyecto complejo que sería imposible desarrollar de manera individual. El objetivo común es construir una iniciativa de turismo rural, sostenible que impulse una nueva visión de turismo regenerativo y de conservacion y proteccion del medio ambiente , comprometido con la comunidad, la cultura y el territorio. Se busca generar un impacto positivo mediante el uso de energías renovables, prácticas responsables y un fuerte compromiso social y ambiental. Así, se promueve la cultura, el turismo de naturaleza, el folclore, las costrumbres de nuestros campesionos , el concimiento y transmicion de la ancentraliadd , la naturaleza y el bienestar de los visitantes, al tiempo que se fortalece el desarrollo económico y social de la comunidad local y de las nuevas generaciones locales y deparatamentales, con vision de un turismo receptivo nacional e internacional.

¿Cuál es el impacto que tendrá el grupo asociativo en la comunidad donde estará ubicada la iniciativa? (Aquí deben contar qué beneficios concretos traerá el grupo para la comunidad. Pueden pensar en cosas que se puedan medir (cuántos empleos, cuántas familias ganan ingresos, cuánto producen o venden) y también en lo social: cómo el grupo une a la gente, fortalece la confianza, la solidaridad y ayuda a resolver necesidades del lugar)

El proyecto generará 7 empleos directos para los miembros de la asociación y más de 10 indirectos para campesinos y familias del municipio de Suarez, quienes participarán en actividades de turismo, servicios culturales y conservación ambiental. Además, dinamizará la economía regional mediante la compra de insumos y contratación de servicios locales, al tiempo que atraerá turistas nacionales e internacionales. En el aspecto social y cultural, fortalecerá la confianza y la integración comunitaria, rescatará tradiciones ancestrales y fomentará la educación ambiental, contribuyendo a un modelo de turismo rural sostenible que protege tanto la identidad cultural como los recursos naturales del territorio

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

La líder de la iniciativa es una mujer abogada, con sólida formación en derecho y un profundo amor por la tierra y la cultura ancestral. Conoce la finca desde su infancia, pues ha vivido y trabajado en ella durante gran parte de su vida, lo que le ha permitido mantener un vínculo estrecho con as costumbres locales y el cuidado del territorio. Su trayectoria no se limita al ámbito familiar: actualmente hace parte de la Asociación de Turismo del municipio de Suárez y representa al sector privado como miembro del Consejo Consultivo de Turismo, lo que le ha permitido fortalecer redes, gestionar alianzas y participar activamente en la construcción de la visión turística del municipio.

A lo largo de los años, ha liderado el cuidado y mejoramiento de la finca, impulsando actividades agrícolas, ganaderas y de integración comunitaria. Es reconocida por su capacidad de comunicación, organización y motivación, cualidades que inspiran a su familia y a la comunidad a trabajar de manera conjunta en proyectos colectivos. Fue elegida como representante del grupo no solo por su conocimiento normativo y su experiencia, sino también por su visión clara de futuro: sueña con consolidar un modelo de turismo sostenible y regenerativo, basado en energías renovables, que conserve la cultura ancestral y fortalezca la identidad local, al tiempo que genere desarrollo económico y social para la comunidad.

Este proyecto nace de su idea y de su sueño de transformar la finca en un espacio que conecte tradición y futuro, combinando bienestar, cultura y sostenibilidad para beneficio tanto de la familia como miembros de la asociacion como de toda la región. Progreso para Suarez remanso de paz , brindadon alternativas para los jovenes, con otra vsion de la tierra de la region y evitando así la migrarción en busca de rumbos en las ciudades sin mayores oportunidaes .

Cómo se tomarán las decisiones y se realizará la gestión de los recursos

Las decisiones se tomarán de manera democrática en reuniones periódicas de la asociación, donde cada miembro tendrá voz y voto. Los temas estratégicos y de inversión se aprobarán por mayoría simple, mientras que las decisiones de mayor impacto se tomarán por consenso. Además, cada tres meses se realizará una planeación estratégica conjunta, en la cual todos los miembros participan activamente para proponer, evaluar y ajustar las acciones del proyecto.

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1. Plantear y cumplir la misión y los objetivos, garantizando la excelencia en la prestación del servicio de alojamiento rural y turismo de naturaleza, en viviendas de bareque que ofrecen confort, comodidades y conectividad.
2. Desarrollar estrategias para fortalecer el turismo de naturaleza, implementando acciones de protección ambiental y promoviendo un turismo sostenible, sustentable y regenerativo.
3. Representar a los asociados ante entidades públicas, privadas y comunitarias de nivel local, nacional e internacional.

- | |
|--|
| 4. Administrar los bienes y recursos de manera idónea, eficaz, eficiente y transparente. |
| 5. Gestionar y establecer convenios y alianzas con otros prestadores de servicios y operadores turísticos, con el fin de promover y fortalecer la atracción de turismo nacional e internacional. |
| 6.Articular las acciones de la asociación con planes y programas de las administraciones municipales, departamentales y nacionales, contribuyendo al desarrollo social y turístico. |
| 7. Integrar principios de economía circular en todas las actividades, generando impacto social en Suárez y sus alrededores, y promoviendo la colaboración con prestadores y operadores turísticos regionales y nacionales. |
| 8. Capacitar y fortalecer a los miembros de la asociación, trabajadores y comunidad en temas de turismo de naturaleza, ecoturismo y protección ambiental, fomentando conciencia y buenas prácticas. |
| 9. Realizar seguimiento y rendición de cuentas sobre el desarrollo del proyecto, la gestión de recursos, la sensibilización comunitaria, el impacto regional y el desarrollo turístico y urbanístico. |
| 10. Promover la innovación constante en los servicios ofrecidos, asegurando la competitividad y sostenibilidad de la asociación en el tiempo. |