

**Tabla 1: Análisis de recursos del proyecto**

<b>TIPO DE RUBRO</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
RECURSOS HUMANOS	Auxiliar de Oficina	Tiempo completo
RECURSOS HUMANOS	Guía Turístico	Dedicación fines de semana
RECURSOS HUMANOS	Diseñador web	Dedicación por horas
PROVEEDORES DE SERVICIOS	Alianza Restaurante	Alianza fines de semana de acuerdo con necesidad
PROVEEDORES DE SERVICIOS	Póliza Medica	Alianza fines de semana de acuerdo con necesidad
PROVEEDORES DE SERVICIOS	Alianza Transporte	Alianza fines de semana de acuerdo con necesidad / pago de planilla de ley
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Arriendo de Oficina	Pago mensual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Servicio de Agua	Pago mensual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Servicio de Luz	Pago mensual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Servicio de Telefonía e Internet	Pago mensual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Registro Nacional de Turismo	Pago anual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Cámara de Comercio	Pago anual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Impuesto al Turismo	Pago anual
GASTOS FIJOS OPERACIONALES	Impuesto al Valor Agregado IVA	16 % de la venta
EQUIPOS Y OTROS	Escritorio	Única vez (generar depreciación)
EQUIPOS Y OTROS	Teléfono	Única vez (generar depreciación)
EQUIPOS Y OTROS	Computador	Única vez (generar depreciación)

Fuente: propia

**Tabla 2: lluvia de ideas**

<b>ÍTEM</b>	<b>IDEA</b>
1	Deficiencia en la generación de políticas para la generación y conversación de producto en el sector
2	No generar proceso de planeación estratégica y del respectivo despliegue administrativo
3	Costos elevados con relación a la adquisición de instalaciones
4	Costos elevados en la adquisición de servicios de transporte
5	Deficientes estrategias de publicidad del producto
6	Personas de la zona no dominan técnicas de manejo de grupos
7	Poco conocimiento en las necesidades de los potenciales clientes
8	Deficiencia en la infraestructura para cubrir las demandas de los clientes
9	Potencial para la expansión del negocio en época del posconflicto
10	Desarrollo del contenido para las visitas guiadas en los lugares escogidos para el desarrollo del proyecto
11	Posibilidades de crecimiento del negocio a través de nuevas ofertas de servicios
12	Potencial de crecimiento del negocio, debido a la cercanía al casco urbano de Bogotá D.C
13	Estrategias para el manejo ambiental en potenciales zonas a visitar
14	Posibilidad de alianzas estratégicas para la entrega de productos o servicios
15	Deficiencia en el conocimiento de las zonas en donde se ofrecerá el servicio
16	Posibilidades de ofrecer un servicio diferenciado en la zona (memoria histórica)
17	Apoyo gubernamental para impulsar el desarrollo del proyecto ligado aspectos de planeación nacional
18	Barreras de entrada para el desarrollo de proyecto
19	Deficiencia en el nivel de reconocimiento de nuestros servicios
20	Plan de manejo de emergencias para zonas de alto riesgo

Fuente: propia

**Tabla 3: Cronograma de actividades**

ÍTEM	HORA INICIO	ACTIVIDAD	HORA FIN
1	6:00	Encuentro en el barrio Marichuela (localidad de Usme)	6:20
2	6:20	Desplazamiento de la Marichuela (Usme) al corregimiento de San Juan de Sumapaz	9:20
3	09:20	Desayuno	10:00
4	10:00	Desplazamiento al Mirador Buenos Aires o Loma chata	13:00
5	13:00	Almuerzo	14:00
6	14:00	Charla de memoria histórica sobre principales aspectos de la región del Sumapaz	14:30
7	14:30	Desplazamiento al corregimiento de San Juan de Sumapaz	17:30
8	17:30	Desplazamiento de la Marichuela (Usme) - Fin del recorrido	20:30

Fuente: propia

**Tabla 4: Matriz marco lógico**

RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<p><b>FIN</b>  Emprender un estudio de pre factibilidad del destino turístico "Parque Nacional Natural del Sumapaz" relacionado con el establecimiento de caminatas ecológicas, en época del posconflicto, con énfasis en el conocimiento de la memoria histórica de las poblaciones a las</p>	<p>1. Número de turistas reales que visitan los lugares promovidos / número de turistas planeados para ofertar el servicio</p>	<p>Registro de usuarios tomadores del servicio</p>	<p>Demanda escasa al inicio del proyecto / fortalecimiento paulatino del servicio con el paso del tiempo (experiencias aprendidas)</p>

que se circunscribe			
<b>PROPÓSITO</b> Distinguirnos por la excelencia de nuestro servicio y el enfoque en la memoria histórica como valor agregado	En el primer año de servicio, lograremos una importante cuota de mercado, de personas con interés por la naturaleza y la participación social en escenarios de posconflicto	Aplicación de encuestas de satisfacción y de percepción del servicio	Guías de trayecto formándose en temas de memoria y manejo de grupos
<b>COMPONENTES</b> 1. Atención dentro de parámetros de cordialidad 2. Servicio de transporte cómodo y seguro 3. Póliza médica 4. Servicio de almuerzo 5. Guía turísticos especializado 6. Charlas de memoria histórica sobre aspectos de la región 7. Visita a lugares de gran atractivo natural	Actividades planeadas del proyecto / actividades ejecutadas (informes de seguimiento)	Informes de seguimiento / Aplicación de encuestas de satisfacción y de percepción del servicio	Mayor interés gubernamental en nuestros servicios
<b>ACTIVIDADES</b> 1. Generación de alianzas estratégicas con transportadores de la región 2. Generación de alianzas estratégicas con restaurantes de la región 3. Suscripción con aseguradoras para servicios en salud para clientes 4. contratación de guías de la región 5. Capacitación para guías con énfasis en memoria histórica y manejo de grupos	Actividades planeadas del proyecto / actividades ejecutadas (informes de seguimiento)	Informes de seguimiento / Aplicación de encuestas de satisfacción y de percepción del servicio	Ampliación de servicio a zonas lejanas de la localidad de Sumapaz

Fuente: propia

**Tabla 5: Plan de acción**

ÍTEM	ACTIVIDAD	MES INICIO	MES FIN
1	Ubicación del punto de oficina	01/18	02/18
2	Adecuación física (obras) del punto de oficina	02/18	03/18
3	Compra de elementos para adecuación de oficina	03/18	03/18
4	Estudio de mercado para alianzas con restaurantes sector del Sumapaz	03/18	03/18
5	Estudio de mercado para alianzas con transportadores sector del Sumapaz	03/18	03/18
6	Estudio de mercado con aseguradoras (protección en caminatas clientes)	03/18	03/18
7	Registro del negocio ante instancias pertinentes	03/18	03/18
8	Generación de alianza estratégica con restaurante escogido	04/18	04/18
9	Generación de alianza estratégica con empresa de transporte escogida	04/18	04/18
10	Contratación de personal administrativo (contrato a término fijo)	04/18	04/18
11	Contratación de guías turísticos de la región	04/18	04/18
12	Diseño web con servicios ofrecidos de caminatas ecológicas al Parque Nacional Natural Sumapaz	04/18	05/18
13	Capacitación a guías turísticos (Manejo de grupos y temas de memoria histórica de la región)	05/18	05/18
14	Eventos de promoción del producto en sector poblacional de la localidad del Sumapaz (Comercialización inicial de producto)	06/18	08/18
15	Despliegue operativo definitivo	08/18	12/18

Fuente: propia

**Tabla 6: Costos fijos netos por venta de los proveedores por cada pasadía.**

COSTOS FIJOS DE VENTA UNITARIO POR DÍA MÁS COSTOS INDIRECTOS POR 15 PERSONAS	Guía turístico	\$	100.000
	Poliza medica con col-asistencia	\$	150.000
	Transporte	\$	200.000
	Almuerzos	\$	150.000
	<b>TOTAL DÍA</b>	<b>\$</b>	<b>600.000</b>

Fuente: propia año 2018

**Tabla 7: Costos ingresos totales por venta a los clientes valor \$110.000 c/u, por 04 salidas al mes.**

Base de valoración del estudio pasadía a 15 personas, siendo un viaje semanal, con destino al Parque Nacional Sumapaz	<b>COSTOS FIJOS: TOTAL INGRESOS DE VENTA POR CUATRO (04) SALIDAS AL MES, COSTO PRECIO COMERCIAL PLAN SEMANAL \$1.650.000 DÍA, EN EL MES:</b>	<b>\$ 6.600.000</b>
---	--	---------------------

*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 8: Ingresos y VPN año 01**

<b>VPN INGRESOS</b>		\$ 6.448.313	\$ 6.294.250	\$ 6.146.729	\$ 6.002.665	\$ 5.861.978	\$ 5.724.587	\$ 5.590.417	\$ 5.459.392	\$ 5.331.438	\$ 5.206.482	\$ 5.084.455	\$ 4.965.288
<b>TOTAL INGRESOS AÑO</b>		\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000	\$ 6.600.000
<b>PERIODOS MENSUALES</b>	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 9: Total Ingresos y VPN año 01**

<b>TOTAL VPN ANUAL AÑO 01</b>	<b>\$ 68.112.994</b>
<b>TOTAL INGRESOS AÑO 01</b>	<b>\$ 79.200.000</b>

*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 10: Conceptos de Egresos mensuales**

<b>COSTOS FIJOS DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, RECURSOS MENSUALES</b>		
Arriendo:	De establecimiento u oficina	\$ 300.000
Servicios	Agua, Luz, Teléfono e internet	\$ 200.000
<b>Proveedores</b>		
Marketing	Diseñador Web promoción mensual	\$ 100.000
Guía turístico	Persona guía de la Región	\$ 400.000
Restaurante	Alianza con restaurantes (Almuerzo únicamente)	\$ 600.000
Póliza medica nacional con Col asistencia el día	Se toma por grupo, con descuento preferencial a la empresa	\$ 150.000
Transporte	Alianza con Van y registro de planilla de pasajeros	\$ 800.000
Salario SMLV mas subsidio de transporte	02 personas, una que está en oficina y otro haciendo cotizaciones y domicilios	\$ 1.738.906
Primas y parafiscales	Prima mitad y fin de año, más pago de pensión, salud y ARL mensual	\$ 92.796
DEPRECIACIONES MES	De Muebles o equipos de oficina: 02 escritorios, 01 teléfono, 02 PC.	\$ 30.000
IMPUESTOS MES	Registro nacional de turismo y Cámara y Comercio: \$57.000 anual por mes \$4.750, impuesto al Turismo 2.5 *1000 vendidos: mensual por 15 personas \$165.000, más el IVA del 16% de la venta mes: \$1.056.000	\$ 1.225.750
GASTOS FINANCIEROS	Prestamos, factibilidad del proyecto de acuerdo a lo estados financieros, para nuestro proyecto no se tomara este valor, por dar inicio con recursos propios	\$ -

*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 11: Egresos año 01**

PERIODOS MENSUALES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
VPN EGRESOS		\$ 5.505.324	\$ 5.376.293	\$ 5.250.286	\$ 5.127.233	\$ 5.007.063	\$ 4.889.710	\$ 4.775.108	\$ 4.663.191	\$ 4.553.897	\$ 4.447.165	\$ 4.342.935	\$ 4.241.148
TOTAL EGRESOS ANUAL		\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452	\$ 5.637.452

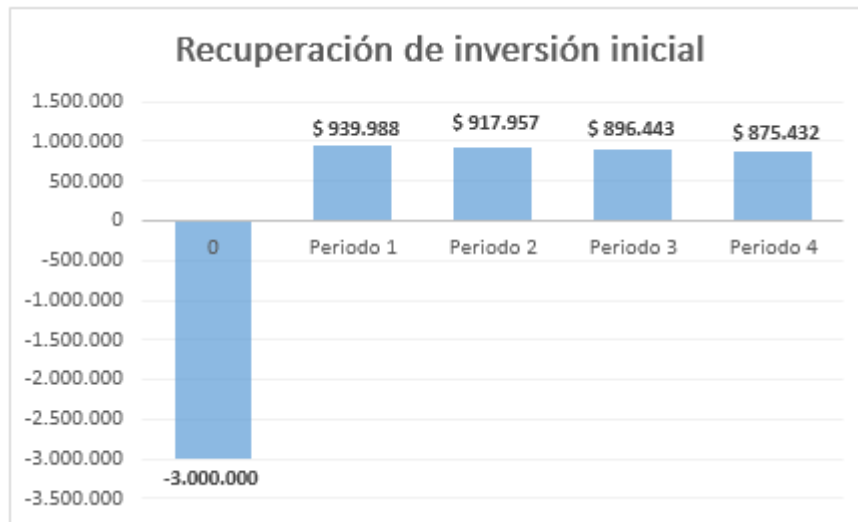
*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 12: Total Egresos año 01**

TOTAL VPN EGRESOS AÑO 01	\$ 58.179.354
TOTAL EGRESOS AÑO 01	\$ 67.649.424

*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 13: Periodos para obtener la recuperación inicial (04 meses)**



*Fuente: propia año 2018*

**Tabla 14: Total Ingresos VPN en 05 años**

	AÑOS O PERIODOS					TOTAL
	1	2	3	4	5	
TOTAL VPN INGRESOS	\$ 68.112.994	\$ 75.531.006	\$ 73.760.748	\$ 72.031.980	\$ 70.343.731	\$ 359.780.459
TOTAL INGRESOS	\$ 79.200.000	\$ 79.200.000	\$ 79.200.000	\$ 79.200.000	\$ 79.200.000	\$ 396.000.000

*Fuente: propia año 2018*



**Tabla 15: Total Egresos VPN en 05 años**

	AÑOS O PERIODOS					TOTAL
	1	2	3	4	5	
<b>TOTAL VPN EGRESOS</b>	\$ 58.179.354	\$ 68.292.068	\$ 66.691.473	\$ 65.128.392	\$ 63.601.945	\$ 321.893.232
<b>TOTAL EGRESOS</b>	\$ 67.649.424	\$ 71.609.424	\$ 71.609.424	\$ 71.609.424	\$ 71.609.424	\$ 354.087.120

*Fuente: propia año 2018*