

Propuesta Plan Desarrollo Para Finca Agroturística las Cuchillas

Guillermo Melendez Rojas.

ID 259642.

Facultad de Ciencias Empresariales

Corporación Universitaria Minuto de Dios

NCR 3160: Opción de grado

Rectoría Sede Principal

Sede Bogotá D.C. - Sede Principal

Programa Administración de Empresas

mayo de 2022

Propuesta Plan De Desarrollo para Finca Agroturística Las Cuchillas

Guillermo Melendez Rojas.

ID 259642

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de
Administrador de Empresas

Asesor(a)

Profesor Jairo izquierdo.

Facultad de Ciencias Empresariales

Corporación Universitaria Minuto de Dios

NCR 3160: Opción de grado

Rectoría Sede Principal

Sede Bogotá D.C. - Sede Principal

Programa Administración de Empresas

mayo de 2022



Propuesta para Finca Agroturística las Cuchillas

DEDICATORIA.

Este presente trabajo va dedicado primero a Dios quien me ha dado el entendimiento y la fuerza para lograr realizar cada una de las partes que lo componen y terminar mi carrera profesional, en segundos lugar a mi padre quien en estos momentos no se encuentra con nosotros pero que se, que se siet e muy orgullosos donde se encuentre, en tercer lugar, a mi madre quien unida a mi padre me dieron la vida y siempre me han dado todo lo que he necesitado.

AGRADECIMIENTOS.

Para llevar a cabo este proyecto, quiero agradecerle primeramente a Dios por permitirme llegar hasta donde me encuentro en estos momentos, por el acceso que me ha dado para adquirir los diferentes conocimientos y competencias que le han llevado a pensar en la creación de un proyecto, además de pensar que nunca pararemos de aprender, siempre habrá algo nuevo. Por la experiencia adquirida en la realización y trabajo con quienes hicieron un aporte a esta creación.

A mi mamá y hermanos quienes siempre me han dado fuerza para seguir adelante y no vencerme, aunque sean difíciles las circunstancias.

A mis demás familiares quienes han puesto su granito de arena con sus consejos, para saber afrontar las circunstancias de la vida.

A mis amigos que siempre han estado ahí para escucharme cuando todo esta complicado.

Finalmente, mis profesores quienes han tenido la paciencia de lidiar con una persona no muy convención.

A todos muchas gracias...

CONTENIDO.

Glosario.....	1
Resumen.....	5
Abstract.....	7
Introducción.....	9
I. Idea de negocio.....	11
1.1. Necesidad de negocio.....	11
1.1.1. Antecedentes.....	12
2.1. Propuesta de valor.....	13
2.1.1. Justificación.....	13
Desarrollo del proyecto.....	15
II. Datos generales.....	16
2.1. ¿En dónde se ubicará la empresa exactamente?.....	18
2.1. ¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?.....	19
2.2. Misión.....	19
2.3. Visión.....	19
2.4. Valores corporativos.....	19
2.5. Colores corporativos.....	20
2.6. Objetivos a corto plazo.....	21

2.7. Objetivos a mediano plazo.	21
2.8. Objetivos a largo plazo.	22
2.9. Análisis empresarial (análisis dofa).	22
2.10. Organigrama.	23
III. ¿Quién es el protagonista?	25
3.1. ¿Describa el perfil del cliente, junto a su localización? ¿justifique las razones de su elección?	25
3.1.1. Cliente.	25
3.1.1.1. Perfil.	25
3.1.1.2. Localización.	25
3.1.1.3. Justificación.	26
3.1. ¿cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes? .	27
IV. ¿existe oportunidad en el mercado?	28
4.1. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio:.....	28
4.2. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio:.....	29
4.3. Estrategias de promoción y mercadeo.	29
V. ¿cuál es mi solución?	32
5.1. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer:	32
5.1.1. Concepto del negocio.	32
5.1.2. Componente innovador.	33

5.1.3. Producto o servicio.	33
5.3.4. Procesos general.	34
5.2. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto?.....	41
5.2.1. Análisis cualitativo y cuantitativo.....	42
5.1.2. Resultados y tabulación encuesta.	45
5.1.2.1. Lugar de residencia (ciudad o municipio):.....	45
5.1.2.2. Genero:.....	47
5.1.2.3. Edad:	48
5.1.2.4. De los siguientes modelos de construcción cuales te llaman mas la atención.	49
5.1.2.5. ¿tomarías vacaciones en un lugar con la siguiente panorámica?.....	52
5.1.2.6. Califíque de 0 a 5 que tanto le llaman la atención las siguientes actividades ofrecidas en la finca: donde 0 es el puntaje más bajo y 5 el puntaje más alto.....	53
5.1.2.7. ¿qué actividades adicionales a las mencionadas anteriormente le gustaría hacer si visitara la finca?	56
5.1.2.8. ¿cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen de la finca?.....	57
5.1.2.9. ¿en qué sitios/lugar le gustaría encontrar información y servicios ofrecidos por la finca. Espacio el cual sea amigable con usted?	59
5.1.2.10. ¿a través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio y posibles promociones?	60
5.1.2.11. ¿cuánto estaría dispuesto a gastar en un viaje a la finca?.....	61

5.1.2.12. ¿de las siguientes actividades cuales realizas o realizarías en soatá?	63
5.1.2.13. ¿qué actividades adicionales a las de la pregunta anterior le gustaría realizar en el municipio de soatá?.....	64
5.1.2.14. Análisis general.....	65
5.3. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.	66
5.4. Descripción y elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) queo ponen su portafolio:	67
5.3.1. Ingreso a finca agroturística las cuchillas.	69
5.4.2. Servicio de visita e interacción producción granjera.	72
5.4.3. Servicio recorrido ecológico (recorrido biodiversidad nativa).....	75
Servicio de visita a miradores.	77
5.4.4. Vista e interacción vivero ornamental.	80
5.4.5. Servicio de alquiler cabañas	83
5.4.6. Ingreso al observatorio.....	85
VI. ¿como desarrollo mi solución?.....	87
6.1. ¿cómo se obtendrán los recursos de operación e inversiones iniciales?	87
6.1.1. Recursos de invasión inicial y puesta en marcha.....	87
6.1.2. Recursos/ingresos de operación.....	87
6.2. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:.....	88

6.3. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual y anual).....	89
6.3.1. Proyección precio de venta y costos de producción bienes/servicios.....	89
6.3.2. Proyección de ventas y sus totales respectivos por mes y año 1.....	90
6.3.2.1. Proyección cantidades:.....	91
6.3.2.2. Forma de pago (contado / crédito):.....	92
6.3.2.3. Justificación:.....	92
6.4. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido:.....	93
6.4.1. Normatividad empresarial.....	93
6.4.2. Normatividad tributaria.....	93
6.3.3. Normatividad laboral.....	94
6.3.4. Normatividad ambiental.....	94
6.3.5. Registro de marca.....	94
6.5. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio... 94	
6.6. Defina los requerimientos en: infraestructura - adecuaciones, maquinaria etc.....	95
6.7. ¿para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?.....	95
6.8. Identificación de los requerimientos de inversión:.....	95
6.9. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios.....	96
6.9.1. ¿para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? 97	
6.9.2. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:.....	98

6.9.3. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores externos. ¿cómo financiará este mayor valor?.....	98
6.9.4. ¿cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?	98
VII. Capacidad productiva de la empresa.....	100
7.1. ¿cuál es el costo de los diferentes bienes/servicios que ofrece la empresa?	100
7.2. Proyección de costos en cada uno de los bienes y servicios por 5 años.	101
7.3. ¿cuál es la capacidad productiva de la empresa?	101
7.4. ¿cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?.....	106
7.5. ¿qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?.....	107
7.5.1. Cargos.....	107
7.4.2. Costo prestaciones sociales correspondientes a la empresa.	107
7.4.3. Liquidación nomina para el primer año.	108
VIII. ¿cuál es el futuro de mi negocio?	109
8.1. ¿qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?	109
8.1.1. Estrategias de promoción:.....	109
8.2. ¿cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?.....	110
8.2.1. Búsqueda de financiación.	110
8.2.2. Construcciones y adecuaciones.....	110
8.2.3. Promoción y inauguración.....	110
8.2.4. Análisis.	110
8.3. ¿cuál es el período improductivo que exige el primer ciclo de producción?	111

8.4. Variables económicas.....	111
8.5. Proyección de ingresos.....	112
8.6. Proyección de costos.....	113
8.7. Proyección de gastos.....	113
8.8. Inversiones.....	114
8.8.1. Inversión inicial.....	115
8.9. Capital de trabajo.....	118
8.10. Punto de equilibrio del proyecto.....	119
8.11. Cálculo de tasa interna de retorno (tir) y del valor actual neto (van).....	120
8.11.1. Análisis tasa interna de retorno (tir) y del valor actual neto (van).....	121
8.12. Resumen fuentes de financiación.....	122
IX. Resumen fuentes de financiamiento.....	125
X. ¿riesgos que enfrente?.....	127
10.1. Riesgos.....	127
10.1.1. ¿qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.....	127
10.2. ¿qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?.....	127
10.2.1. Matriz de riesgo.....	127
XI. Resumen ejecutivo.....	129
11.1. Emprendedor.....	129

11.2. Perfil del emprendedor.	129
11.3. Concepto del negocio.	129
11.4. Metas.	131
XII. Referencias bibliográficas.	133

LISTA DE TABLAS.

Tabla 1 Datos caracterización geográfica.	16
Tabla 2 Proyección de clientes.....	16
Tabla 3 Patos caracterización demográfica.....	17
Tabla 4 Datos caracterización psicográfica.	17
Tabla 5 Datos competencia directa.....	29
Tabla 6 Datos estrategias de promoción y publicidad.....	30
Tabla 7 Resultados pregunta 1, ciudad de residencia.....	46
Tabla 8 Resultados pregunta 2, genero.....	47
Tabla 9 Resultados pregunta 3, edad.....	48
Tabla 10 Resultados pregunta 4, votos modelos de cabañas.	50
Tabla 11 Resultados pregunta 5, interés en la finca.	52
Tabla 12 Resultados pregunta 6, votación interés servicios	54
Tabla 13 Resultados pregunta 7, recomendaciones de actividades encuestados.	56
Tabla 14 Resultados pregunta 8, votos por ambiente de la finca.....	58
Tabla 15 Resultados pregunta 9, publicación de información servicios finca.....	59
Tabla 16 Resultados pregunta 10, medios recibir ´para enviar información a posibles clientes. ..	60
Tabla 17 Resultados pregunta 11, presupuesto que gastarían los encuestados.....	61
Tabla 18 Resultados pregunta 12, actividades comunes en soatá.....	63

Tabla 19 Resultados pregunta 13, actividades que proponen implementar.....	64
Tabla 20 Avances para la puesta en marcha del proyecto.	66
Tabla 21 Proyección costos, precio de ventas e impuestos primer años.	89
Tabla 22 Proyección unidades a vender prime año y los ingresos.	90
Tabla 23 Proyección de inversión inicial.....	95
Tabla 24 Proyección precios de venta año 1.....	100
Tabla 25 Proyección precio de venta, servicios y bienes ofrecidos, por 7 años.	101
Tabla 26 Proyección producción al 100% servicios y bienes finca.	102
Tabla 27 Capacidad operativa proyección a 7 años.	103
Tabla 28 Proyección de ventas e ingresos a 7 años.....	104
Tabla 29 Personal necesarios para la operación del proyecto primer años.	107
Tabla 30 Proyección pago de seguridad social por un mes de nómina.	107
Tabla 31 Proyección pago de nómina con todo incluido durante un año de operación. .	108
Tabla 32 Indicadores económicos de los últimos 5 años.....	112
Tabla 33 Proyección ingresos por 7 años	112
Tabla 34 Proyección costos por 7 años.....	113
Tabla 35 Proyección gastos por 7 años.....	114
Tabla 36 Inversión inicial primer año (inversión 1).....	115
Tabla 37 Inversión segundo año (inversión 2).....	116



Tabla 38 Inversión tercer año (inversión 3).....	117
Tabla 39 Capital de trabajo.....	118
Tabla 40 Variables punto de equilibrio.....	119
Tabla 41 Punto de equilibrio.....	120
Tabla 42 Calculo tir y van.....	120
Tabla 43 Análisis datos van.....	121
Tabla 44 Datos iniciales tabla de amortización crédito.....	123
Tabla 45 Amortización crédito bancario.....	123

LISTA DE FIGURAS.

Figura 1 Mapa satelital vereda el hatillo soatá, boyacá	18
Figura 2 Análisis dofa.....	22
Figura 3 Organigrama.....	24
Figura 4 Flujo de procesos iniciales, servicios ofrecidos en la finca.	35
Figura 5 Proceso servicio de guía recorrido ecológico.....	36
Figura 6 Poceso de ingreso e interacción vivero ornamental.....	37
Figura 7 Proceso del servicio guía visita e interacción producción granjera.	38
Figura 8 Flujo de proceso acceso a miradores.	39
Figura 9 Flujo de procesos acceso a observatorio.....	40
Figura 10 Flujograma de procesos venta tienda.....	41
Figura 11 Imágenes encuesta.	43
Figura 12 Grafico: resultados pregunta 1	46
Figura 13 Gráfico: resultados pregunta 2	48
Figura 14 Gráfico: resultados pregunta 2 gráfico: resultados pregunta 3.....	49
Figura 15 Modelos cabañas.....	49
Figura 16 Gráfico: resultados pregunta 4	51
Figura 17 Panorámica extremo finca.....	52
Figura 18 Gráfico: resultados pregunta 5	53

Figura 19 Gráfico: resultados pregunta 6	55
Figura 20 Gráfico: resultados pregunta 7	56
Figura 21 Gráfico: resultados pregunta 8.....	58
Figura 22 Gráfico: resultados pregunta 9	59
Figura 23 Gráfico: resultados pregunta 10.....	60
Figura 24 Gráfico: resultados pregunta 11.....	62
Figura 25 Gráfico: resultados pregunta 12.....	63
Figura 26 Gráfico: resultados pregunta 13.....	64
Figura 27 Ingreso a la finca.....	69
Figura 28 Ficha técnica ingreso finca.....	71
Figura 29 Producción granjera.	72
Figura 30 Ficha técnica producción e interacción granjera	74
Figura 31 Ficha técnica recorrido sendero ecológico.....	76
Figura 32 Vista mirador 4.....	77
Figura 33 Ficha técnica visita miradores.	79
Figura 34 Proyección vivero (ornamental).	80
Figura 35 Ficha técnica visita e interacción vivero.....	82
Figura 36 Ficha técnica alquiler cabañas.....	84
Figura 38 Ficha técnica acceso al observatorio.....	86

Figura 39 Croquiza finca las cuchillas.....97

Figura 40 Proceso finca las cuchillas99

Figura 41 Grafica datos tabla 41 analisis(van).....122

Figura 42 Matriz de riesgo.....128



Glosario.

COSTOS: Cantidad de dinero que cuesta una cosa.

GASTO: Cantidad de dinero u otra cosa que se gasta.

FINCA TURÍSTICA: Finca consistente en una extensión de terreno no urbanizable con casas y que generalmente comprende montes, campos u otros accidentes geográficos.

BALANCE: Examen periódico de las cuentas de una empresa, comparando sus ingresos y gastos para establecer el nivel de beneficios o pérdidas.

TURISMO RURAL/TURISMO NO CONVENCIONAL: Se puede definir como un conjunto de procesos de valorización de prácticas, lugares, objetos y sujetos de los espacios rurales, resignificados y refuncionalizados para ofrecer actividades y/o atractivos ocio-recreativos. Estas iniciativas se caracterizan por el uso, disfrute y consumo de diferentes elementos naturales y culturales de dichos espacios que son organizados por diferentes actores (locales, extra locales, internacionales, privados y estatales) y mediados por el saber técnico para ser dispuestos en el mercado turístico. Así, el turismo rural se inscribe dentro de lo que algunas aproximaciones definen como nuevas ruralidades y contribuye a redefinir las relaciones campo-ciudad y cultura-naturaleza.

EXCEPCIONAL: Que es extraordinario o privilegiado.

DATOS: Información concreta sobre hechos, elementos, etc., que permite estudiarlos, analizarlos o conocerlos.

PROYECTO: Idea de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios.

MULTIPROPIEDAD: Forma de propiedad compartida entre varias personas, en especial de viviendas vacacionales, que consiste en que cada copropietario hace uso de la propiedad durante un tiempo limitado

MIRADOR TURÍSTICO: es un lugar o punto elevado desde el cual puede contemplarse con facilidad un paisaje (urbano o natural) o un acontecimiento.

OBSERVATORIO: Instalación y conjunto de instrumentos destinado a observaciones, especialmente astronómicas y meteorológicas y naturales.

FICHA TÉCNICA: es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características de un objeto, material, proceso o programa de manera detallada.

NORMATIVIDAD: es un conjunto de leyes o reglamentos que rigen conductas y procedimientos según los criterios y lineamientos de una institución u organización privada o estatal.

REGISTRO DE MARCA: es el nombre comercial de un producto, o empresa reconocida de manera legal y jurídica ya que se ha registrado ante la autoridad competente, y cuyo creador es el único que puede hacer uso de ella.

INVERSIÓN: Acción de invertir una cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa.

CAPITAL DE TRABAJO: El capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa

dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con su actividad económica.

SERVICIO: conjunto de actividades que buscan satisfacer las necesidades de un cliente.

INFRAESTRUCTURA: Conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarios para el desarrollo de una actividad o para que un lugar pueda ser utilizado.

IDEA DE NEGOCIO: es un concepto que puede ser usado para obtener beneficios económicos, generalmente mediante el intercambio de productos o servicios a cambio de dinero, y que sigue un patrón definido y único.

PROYECCIÓN: Acción de proyectar.

PORTAFOLIO: es una especie de cartera de mano que se utiliza para llevar papeles, documentos, libros y cosas semejantes. Se trata de un accesorio de uso habitual para los oficinistas.

PROCESO: Conjunto de fases sucesivas de un fenómeno o hecho complejo.

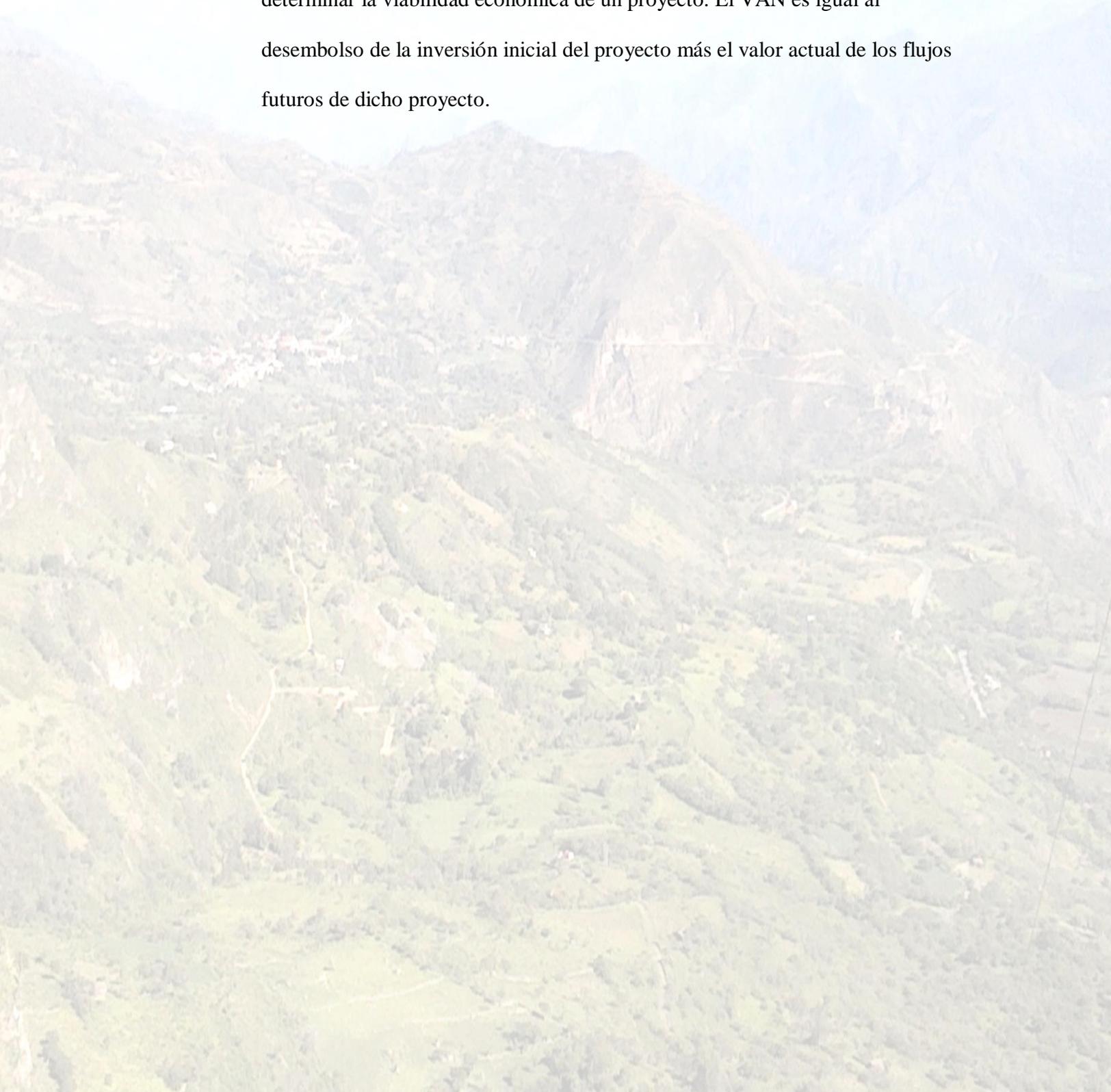
INNOVACIÓN: es un proceso que introduce novedades y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente.

EMPRENDIMIENTO: Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura.

EMPRENDEDOR/A: Persona que tiene decisión e iniciativa para realizar acciones que son difíciles o entrañan algún riesgo.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

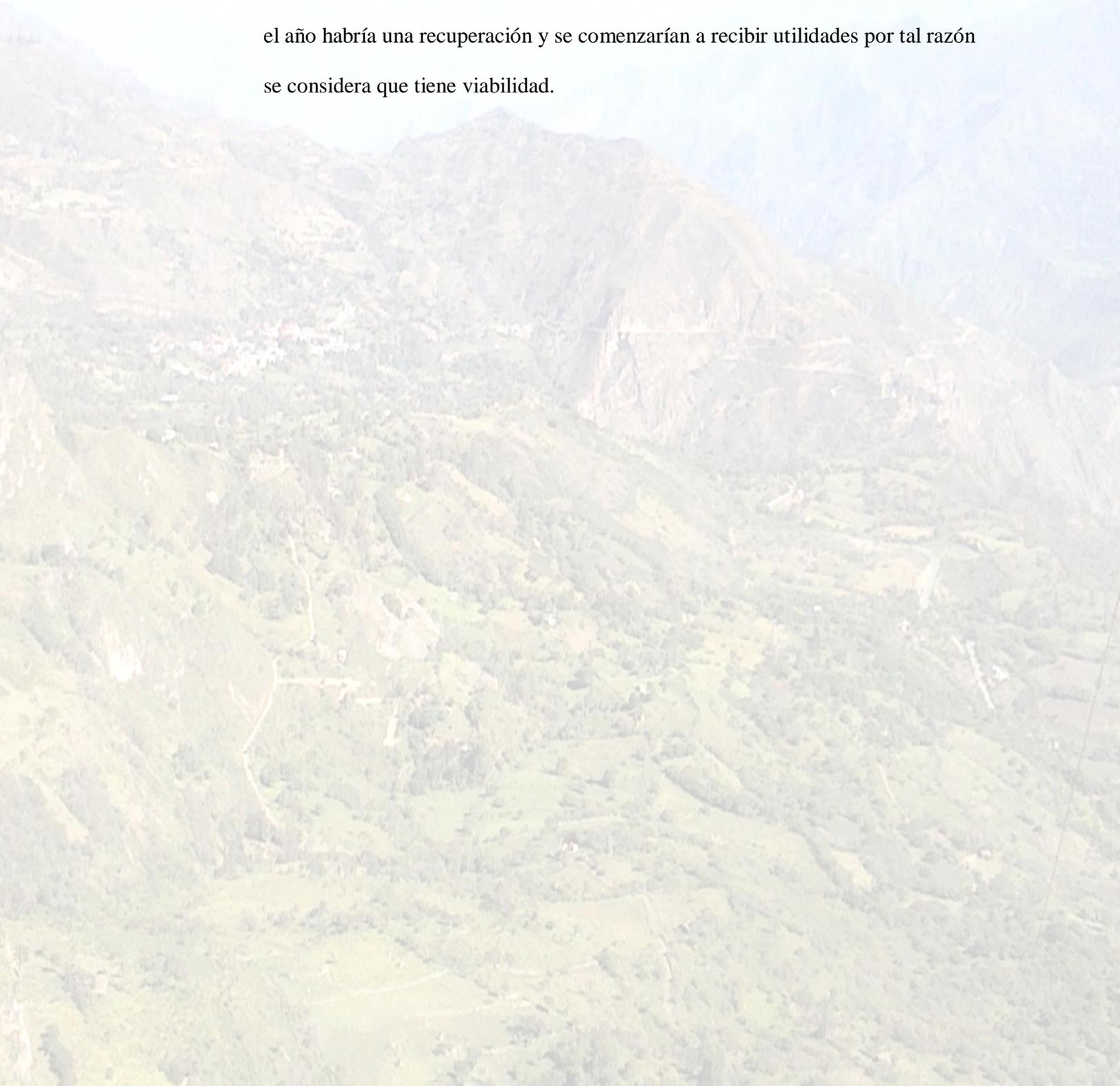
VALOR ACTUAL NETO (VAN): es una herramienta que permite determinar la viabilidad económica de un proyecto. El VAN es igual al desembolso de la inversión inicial del proyecto más el valor actual de los flujos futuros de dicho proyecto.



Resumen.

En el siguiente proyecto se presenta una propuesta para el plan de desarrollo Finca las Cuchillas y así convertirla en Finca Agroturísticas las Cuchillas, la Finca se ubica en Colombia departamento de Boyacá, municipio de Soatá Vereda el Hatillo, en la provincia del norte, Se sitúa en la ladera occidental de la Cordillera Oriental, en el noreste del departamento de Boyacá. El proyecto fue realizado según estructura guía plan de negocios del Fondo Emprender y está dividido en módulos de mercadeo, operaciones, organización, finanzas, plan operativo, impacto y resumen ejecutivo etc. primero se comenzó realizando el marco teórico para recabar datos generales y luego poner mayor ejecución a la investigación de factibilidad, al analizar los datos generales pudimos observar que la finca no se está explotando adecuadamente y que a muchos de los espacios no se les está viendo su potencial, también que en el municipio el turismo se ha incrementado considerablemente en los últimos años, hacia la parte baja donde se ubica el río Chicamocha, pero se ha perdido de vistas la parte alta que también cuenta con hermosos paisaje y espacios donde desarrollar distintas actividades turísticas diferentes a las que se pueden realizar al lado del río, como actividades relacionadas con turismo rural/ turismo no convencional y algunas de turismo extremos, Teniendo en cuenta lo anterior para profundizar en los aspectos más específicos del proyecto se realizó una encuesta con 13 preguntas a 110 personas del municipio y alrededores, para conocer qué tan atractivas son las actividades que se proponen ofrecer a los turistas y adicional que actividades les gustaría encontrar e implementar en el futuro, con relación a los costos de los servicios

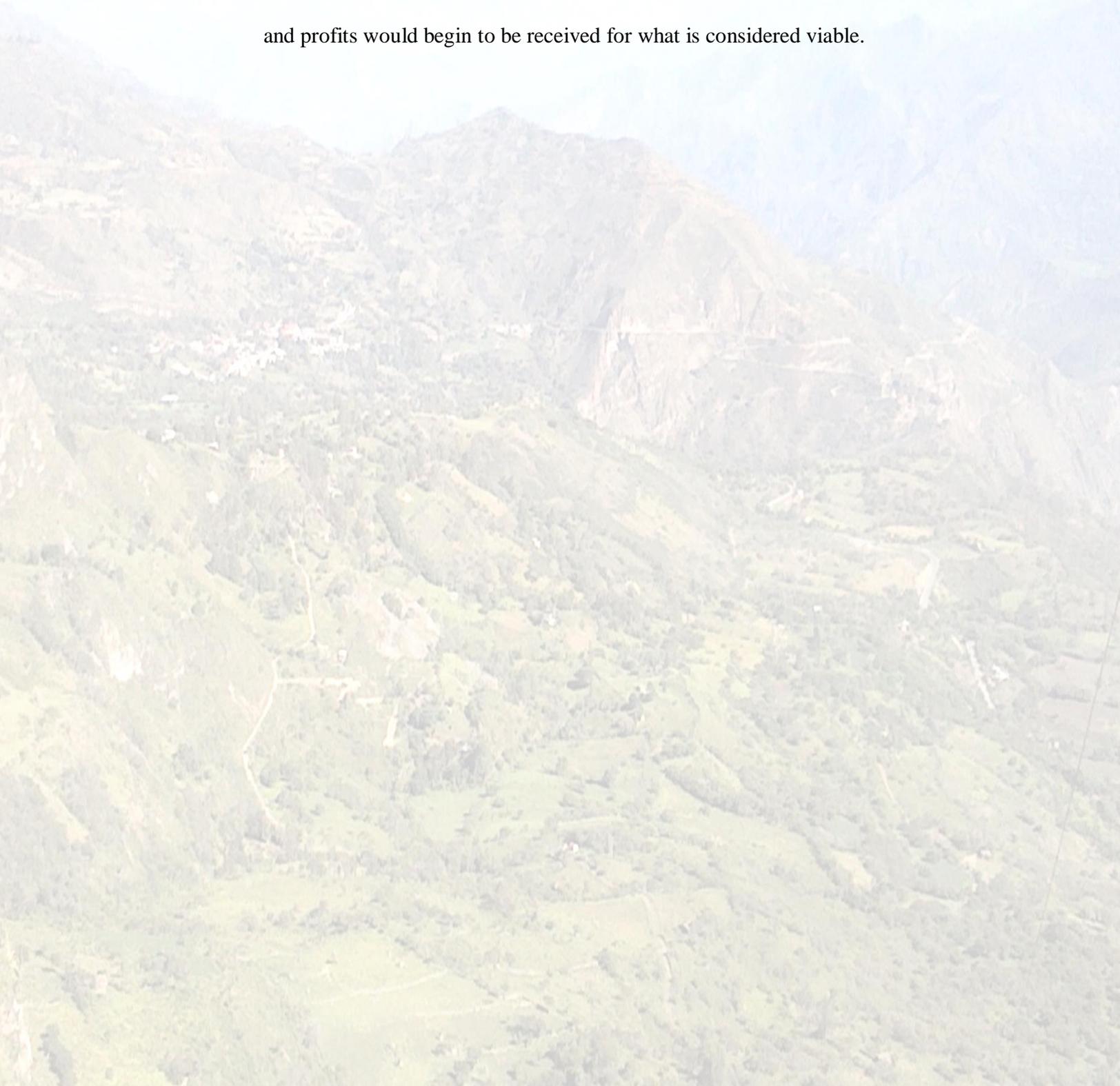
ofrecidos se tomó la decisión de dejarlos asequibles para más personas y así generar más ingresos, finalmente la evaluación financiera está constituida por un serie de balances, proyecciones y flujos de efectivo durante 7 años, llegando a la conclusión de que el proyecto tiene un alto costo, y durante los primeros meses y años de operación no se alcanzaría a llegar al punto de equilibrio, pero finalizando el año habría una recuperación y se comenzarían a recibir utilidades por tal razón se considera que tiene viabilidad.



Abstract.

In the following project, a feasibility study is presented for the development plan of the Las Blades farm and thus convert it into an agrotourism farm Las Blades, the farm is located in Colombia, department of Boyacá, municipality of Soatá Vereda El Hatillo, in the northern province, is located on the western slope of the Cordillera Oriental, in the northeast of the department. The project was carried out according to the structure of the business plan guide of the “Fondo Emperder” and is divided into modules of marketing, operations, organization, finances, operational plan, impact and executive summary, etc. First, the theoretical framework was started to collect general information. data and then subsequent execution of the feasibility investigation, when analyzing the general data, we were able to observe that the farm is not being used properly and that many of the spaces are not seeing their potential, in addition to the fact that tourism in the municipality has increased considerably in the last years. In recent years, towards the lower part where the Chicamocha river is located, but the upper part has been lost sight of, which also has beautiful landscapes and spaces to develop different tourist activities other than those that can be carried out along the river. such as activities related to rural tourism/unconventional tourism and some extreme tourism. Taking into account the above, in order to delve into the most specific aspects of the project, a survey of 13 questions was carried out. to 110 people from the municipality and surroundings, to find out how attractive are the activities they intend to offer to tourists and additionally what activities they would like to find and implement in the future, in relation to the costs of the

services they offer, the decision was made to make them accessible to more people and thus generate more income, finally the financial evaluation is made up of a series of balance sheets, projections and cash flows for 5 years, concluding that the project has a high cost, and during the first months of operation could reach the break-even point, but at the end of the year a recovery would take place and profits would begin to be received for what is considered viable.



Introducción.

En los últimos años desde distintas entidades públicas o privadas como universidades, empresas, entes territoriales y fundaciones etc., se ha venido intensificando el hablar del emprendimiento y la creación de empresa para la generación de empleo y desarrollo de las regiones, aunque crear una empresa no es sencillo por todo el proceso y costos que se acarrearán, por las limitaciones y restricciones a nivel económico que el país tiene, parece fácil cuando se habla de ello pero al comenzar a hacer los estudios y análisis de las situaciones comenzamos a ver la complejidad de ello, sin embargo como otras personas pudieron hacerlo porque entonces lo no podría, es la pregunta que siempre da fuerza a un emprendedor y lo lleva a no vencerse el proceso sino continuar en la investigación, y por eso estamos desarrollando este proyecto.

Nuestro proyecto es un plan de desarrollo para una finca ubicada en el municipio de Soatá, provincia del norte departamento de Boyacá, en la cual crecí y viví una gran parte de mi vida, una parte que agradezco a Dios y a mis padres poderla haber vivido de esta manera, en aquellos tiempos la producción era muy buena a nivel de cosechas y producción agraria por la cual siempre se ha caracterizado el lugar, pero como sabemos los tiempos cambian y las economías obligan a las poblaciones buscar como potencializar aquellos lugares que son importantes para un grupo de población, y en este proyecto por tal razón buscamos diversificar lo que se hace en la finca, no solo depender de la producción agraria que en estos momentos se ha vuelto difícil de sostener, sino buscar otras actividades que puede potencializar el lugar y hacerlo más

productivo, generar un cambio en la región. No se busca dejar la producción agraria a un lado sino potencializarla y diversificar otras actividades para que la finca sea más eficiente en la generación de recursos.

Lo que se quiere lograr con el desarrollo de la finca es aprovechar de una manera más eficiente los lugares con los que se cuenta, el espacio con el que cuenta, dirigiéndola hacia la parte turística y de entretenimiento, Sin descuidar la parte agraria. Logrando que la finca sea sostenible y de impacto para la comunidad y las personas que quieran pasar un rato agradable, disfrutar de algo diferente en un entorno preparado para ello, el turismo ha sido un eje fundamental en los últimos años en todo el mundo, en Colombia y en Soatá exactamente no ha sido la excepción, por tal razón se considera que es importante crear ambientes adecuado para todo el que decida visitar este hermoso municipio tengas varias actividades para divertirse...

I. Idea de Negocio.

Este apartado describe a nivel general el análisis al que se llegó en el proceso de ideación de la propuesta para el plan de desarrollo Finca Agroturística las Cuchillas.

1.1. Necesidad de Negocio.

A lo largo de los últimos años el turismo se ha convertido en una fuente de ingresos que poco a poco ha ido en aumento, y que hay mucha gente interesada en invertir en su tiempo libre, en actividades que los llenen de energía y los hagan disfrutar el 100%, vivir cosas que anteriormente no se han vivido. La crisis de COVID 19 fue una que a partir del año 2020 afectó esta industria de entretenimiento y turística de una manera muy fuerte, ya que con esto iniciaron los confinamientos en las ciudades y las grandes restricciones que se han vivido en todo el mundo, pero los campos aunque estaba un poco restringidos se podía tener una vida más libre que en las grandes urbes, aunque con ciertas restricciones, por tal razón las personas se fueron dando cuenta del gran potencial que tiene los campos y algunos temporalmente se trasladaron a estos lugares.

Al ir pasando la crisis del COVID 19 de una manera paulatina las personas comenzaron a tener un poco de libertad y buscar opciones de pasar tiempo en contacto con la naturaleza, de disfrutar más la vida, como dicen vivir el día a día de la mejor manera posible, antes de la pandemia el turismo aumentó exponencialmente y las personas siempre buscaban experimentar diferentes, ahora que la pandemia ha permitido una salida más libre de las personas, ellas están

buscando de nuevo estas opciones, opciones que les permitan vivir la vida de una manera inolvidable, sabiendo que si no se disfruta ahora ya mañana quizás no podamos hacerlo, y nos hemos dado cuenta de esto con lo vivido en la pandemia. En el municipio de Soatá después de la pandemia es turismo ha tenido una reactivación muy importante y ha crecido como nadie lo esperaba, el tema complejo es que la parte baja del municipio ha sido la que ha acaparado todas las personas que viajan al municipio y las partes altas del municipio no han tenido el mismo impacto a raíz de la poca inversión y apoyo de los entes gubernamentales y regionales, por lo cual se pierde el gran valor que la montaña tiene para el beneficio de la gente, se pierden lugares tranquilos y grandes vistas que mucha gente las puede valorar y llevar como recuerdo en sus fotos.

Concretamente lo que buscan el desarrollo de la Finca las Cuchillas es adecuar un espacio en la parte alta del municipio donde los visitantes puedan disfrutar de una serie de actividades que les ayuden a desconectarse de vivir diario, un espacio donde puedan revitalizar su cuerpo y alma de una manera tranquila y hacer algo que será inolvidables para sus vidas, lo cual les ayudara para subir su autoestima y mejorar su salud tanto física como mental.

1.1.1. Antecedentes.

Hoy en el municipio de Soatá y la región existen empresas que ofrecen servicios para los turistas como piscina, bares, parque municipales, espacios de relajación, espacios para asados, restaurante y algunos deportes extremos. Pero en ningún lugar se ofrece un servicio completo donde los turistas puedan desarrollar

actividades interesantes en un solo lugar, donde puedan disfrutar de un ambiente familiar poco convencional y que les ofrezca un recuerdo inolvidable para recordar en el futuro y hablar con sus amigos e hijos.

2.1. Propuesta de Valor.

La Fincas las Cuchillas sería la primera en el municipio a ya nivel regional en potencializarse y convertir en Finca Agroturística las Cuchillas, ofreciendo una serie de servicios de valor agregado para sus visitantes donde se puede disfrutar de una fauna y flora nativa, vistas excepcionales en un terreno sin tantas modificaciones hechas por el hombre, sino que se han creado naturalmente, un lugar donde podemos ir y vivir un tiempo de vida de campo y conocimiento de las cultura y vivencias de la región, donde se puede ver el cañón de Chicamocha y municipios circunvecinos ya sea por medio de instrumento de ayuda visual o de manera natural. Y además con toda la seguridad para que las personas se sientan bien y una atención en los servicios personalizada garantizando la mejor satisfacción.

2.1.1. Justificación.

Todos los días las personas buscan opciones para salir y desconectarse de la vida de la ciudad que es a donde se está trasladando la mayor cantidad de población, donde por todo el estrés que se vive a diario las personas se enferman y tiene que buscar lugares que logren reconfortarlos por un rato, aunque en los pueblos la vida es más tranquila que en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali

etc., siempre tienden a ser estresantes por la poca comunicación que se tiene con la naturaleza y la forma de buscar como reconfortarse es vivir por unos días la vida del campo y el contacto con la naturaleza.



Desarrollo del Proyecto.

An aerial photograph of a mountain valley. The foreground and middle ground are filled with lush green fields, some of which appear to be terraced or divided into plots. A small cluster of buildings, likely a town or village, is visible on the left side of the valley. The background features steep, rocky mountains with some sparse vegetation. The sky is clear and blue.

II. Datos Generales.

En este aparato se describen los datos generales de la empresa, como lo son la ubicación, población objetivo, el sector en el que se va a ubicar la empresa y aquella información relevante que será su eje fundamental para su funcionamiento y crecimiento en la región, también información que nos ayudó a mejorar la propuesta e investigación.

Tabla 1

Datos caracterización Geográfica.

FINCA LAS CUCHILLAS.	
Caracterización Geográfica	
Región del mundo	América del sur
País	Colombia
Departamento	Boyacá
Municipio	Soatá.
Clima predominante.	Tropical.
Población	1.288.868 aprox.
Población objetivo	15.438

Nota*. Caracterización geográfica para la propuesta plan de desarrollo Finca Agroturística las Cuchillas Fuente: elaboración propia.

Tabla 2

Proyección de clientes

Descripción	Valor
Año	2019
Total, de turistas que visitaron Boyacá según CITUR.	1.366.479
Total, de turistas que visitaron Reservas, Lugares históricos y parque naturales según CITUR.	505.422
Total, de visitante que visitaron otros lugares	861.057
Numero de provincias que componen Boyacá.	13
Total, número de turistas segmentando por provincia.	66.235
Provincia de norte con menor afluencia - 20%	16.559

Número de turistas que visitan la provincia del norte de Boyacá	49.676
Municipios que conformas la provincia del norte	9
número de turistas que visitan Soata	5.520
Hoteles Soata	5
Lugares de recreación	3
Posibles clientes potenciales	690

Nota*elaboración propia.

Tabla 3

Datos Caracterización Demográfica.

FINCA LAS CUCHILLAS.	
Caracterización Demográfica.	
Edades	14-70 años
Genero	Indiferente.
Estado civil	Indiferente.
Ocupación	Indiferente.
Ingreso	Capacidad de pago.
Ocupación.	Indiferente.
Escolaridad	Indiferente.
Religión.	Indiferente.

Nota*. Caracterización demográfica para la propuesta plan de desarrollo Finca Agroturística las Cuchillas Fuente: elaboración propia.

Tabla 4

Datos Caracterización psicográfica.

FINCA LAS CUCHILLAS.	
Caracterización psicográfica.	
Clase social	Media- Alta
Estilo de vida	Indiferente.
Personalidad	Probablemente extrovertida

Nota*. Caracterización psicográfica para la propuesta plan de desarrollo Finca Agroturística las Cuchillas Fuente: elaboración propia.

2.1. ¿En dónde se ubicará la empresa exactamente?

Figura 1

Mapa satelital Vereda el Hatillo Soatá, Boyacá



Nota*. Fuente: Google. (s.f.). [foto satelital de Google Earth pro para observar Colombia, departamento de Boyacá, municipio de Soatá]. Recuperado el 25 de agosto del año 2021, de <https://www.google.com/maps/place/Soat%C3%A1,+Boyac%C3%A1/@6.3333459,-72.6873768,16z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e6976463e836b01:0xd72cf5044446fd5e!8m2!3d6.3337221!4d-72.6829015?hl=es>

La empresa se ubicará en el departamento de Boyacá, Municipio de Soatá capital de la provincia del norte, Se sitúa en la ladera occidental de la cordillera oriental, en el noreste del departamento.

La finca se ubica a 20 minutos del casco municipal y cuenta con un espacio para las actividades o esparcimiento de 6 hectáreas.

2.1. ¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?

Código ciiu 7990 Empresas promotoras, comercializadoras y desarrolladoras de tiempo compartido y multipropiedad.

2.2. Misión.

Finca Agroturística las Cuchillas se caracteriza por brindar tranquilidad, paz y armonía con el medio ambiente, buscando cada día ser más sostenible por medio de una oferta de descanso integral, junto a la belleza de un bosque seco natural. Trabajando constantemente en las actividades agrarias, unido a las diferentes actividades turísticas para descubrir y satisfacer las necesidades de nuestros visitantes y así lograr la mejor armonía.

2.3. Visión.

Ser líderes en calidad para el año 2030, en cada una de nuestros servicios y actividades agrarias, contribuyendo en promocionar la riqueza del campo colombiano, su cultura, sus paisajes y su diferente flora y fauna nativa, guiados por las normas legales que requiere el sector.

2.4. Valores corporativos.

Calidad: Los productos deben cumplir con los parámetros establecidos y prometidos, que sólo pueden ser cercanos a la perfección.

Pasión: Pocas cosas atraen más a clientes que ver personas que disfrutan lo que hacen. Por ello, el tener la pasión como valor de una empresa, servirá para crear y mantener la emocionalidad al tope y transmitir esa motivación al exterior.

Trabajo en equipo: La gestión de equipos de trabajo surge como una necesidad importante en ambientes corporativos donde la tolerancia, respeto, la admiración y la consideración son las prioridades.

Orientación al cliente: Este valor implica que cada miembro de la empresa hace parte de un gran equipo de trabajo que une sus esfuerzos para alcanzar objetivos comunes. Genera unión entre los colaboradores, cooperación y colaboración

Servicio: Disposición total para atender los requerimientos de nuestros clientes internos y externos, reconociéndonos como aliados productivos.

Transparencia: En el trato e información que se suministra

Honestidad: Coherencia absoluta entre los que ofertamos y entregamos.

Sinergia: Entendernos como miembros de un equipo de trabajo para alcanzar los objetivos comunes de clientes, compañeros de trabajo y la compañía en general.

2.5. Colores corporativos.

Verde: es tranquilidad y salud. Representa generosidad, eficacia, naturaleza, clima, ambiente, aventura, dinero y franqueza.

Azul: es el color más popular. Se relaciona con la lealtad, la confianza y la sabiduría. Es un color protector, obediente y moderado.

Gris: es el color intermedio, en lo discreto, pero también en lo elegante. Es un color que puede pasar desapercibido, algo mezclado y tímido.

2.6. Objetivos a corto plazo.

Promover el cuidado y conocimiento de la flora y la fauna, los oficios y las tradiciones más populares de la región.

Hacer seguimiento y potencializar cada uno de los servicios y actividades para que sean cada vez más atractivas para los turistas.

Crear diferentes senderos dentro de la finca donde nuestros visitantes puedan explorar la belleza que se encuentra en la finca y alrededores.

Lograr que la finca sea agro sostenible, y logre generar empleo en la vereda y menos migración de su población.

Trazar estrategias que permitan la consecución de los objetivos económicos definidos para cada uno de los años.

Potenciar la imagen del negocio, creando vínculos de cercanía entre nuestros clientes y servicios, entidades educativas y empresas de turismo.

2.7. Objetivos a mediano plazo.

Fomentar la interacción rural con las comunidades educativas tanto del municipio como de municipios cercanos.

Establecer convenios con las instituciones educativas donde sus estudiantes y profesores tengan espacios de investigación, entretenimiento y profundización en las áreas del medio ambiente y relacionadas.

Establecer convenios con empresas de publicidad y turísticas para que nos ayuden con la promoción y acercamiento con posibles visitantes logrando ampliar nuestra visibilidad.

2.8. Objetivos a largo plazo.

Ampliar nuestros servicios para lograr tener una mejor acogida en la región.

Explorar la posibilidad de implementar actividades nuevas en la finca, buscando llegar a realizar algunos deportes entremos como lo es Ciclismo de montaña, dirtboarding, Excursionismo o tirolesa etc.

Brindar el espacio a diferentes investigadores profesionales, ambientalistas etc., que quieran explorar la naturaleza y el conocimiento de la flora y fauna nativa lo mismo que investigaciones propias que ellos puedan realizar en la finca.

2.9. Análisis empresarial (análisis DOFA).

Figura 2

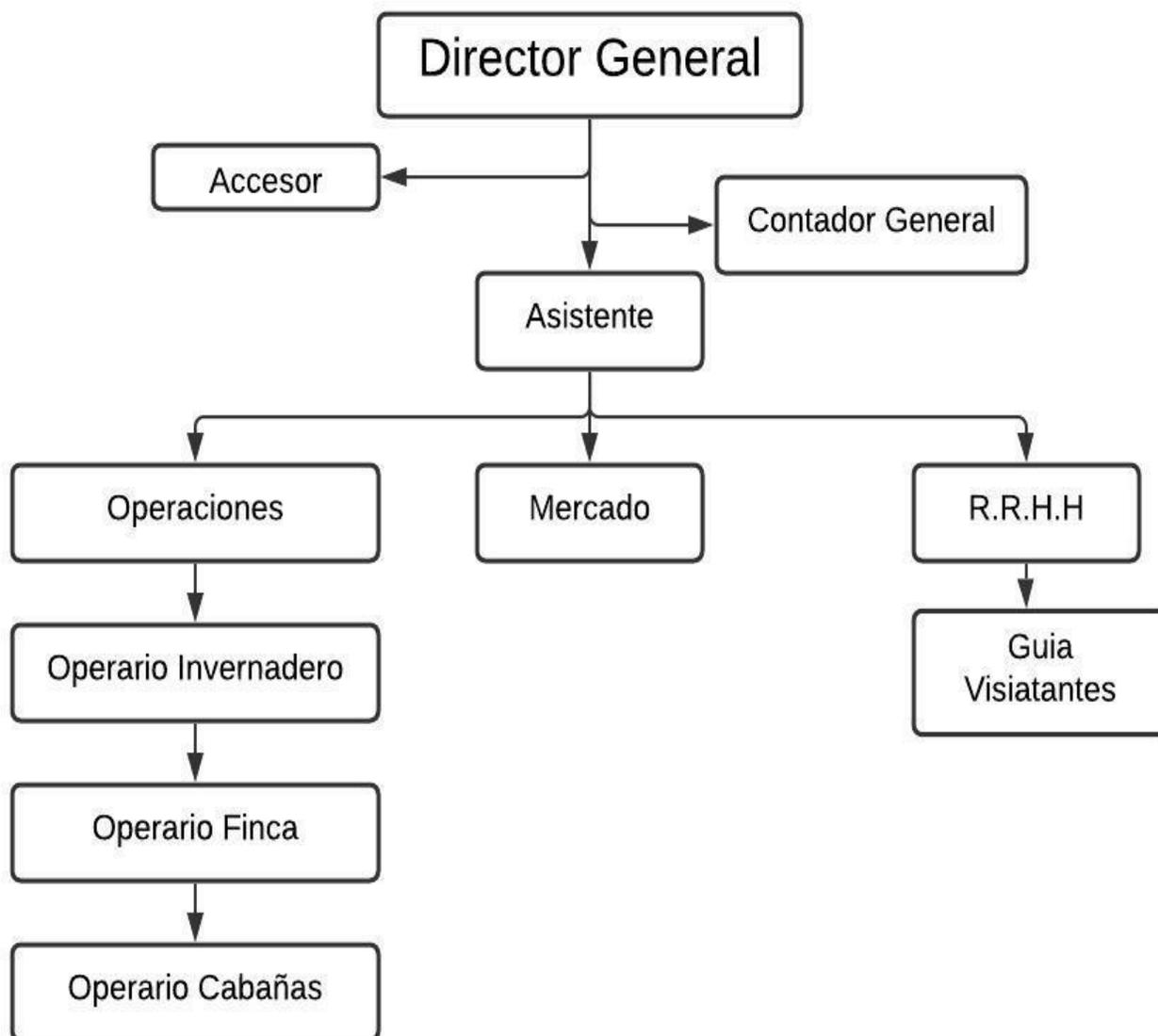
Análisis DOFA

POSITIVAS	NEGATIVAS
Oportunidades	Amenazas

<ul style="list-style-type: none"> -Creciente demanda de turismo hacia destinos naturales. -Destino turístico incipiente y por descubrir. -Expandir la visión que tenemos acerca de la ecología a toda la población. -Mejoramiento de la infraestructura. -Inserción de estrategias que estén dirigidas a la conservación del medio ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> -Deterioro de los recursos Naturales. -Entrada de nuevos competidores. -Implementación de nuevas fincas agro-turísticas en recintos vecinos. -posibles deficiencias en las vías de acceso a la finca.
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> -Ser propietarios de la finca. -Facilidad para adaptar su oferta al turista en el caso de las cabañas y actividades propuestas. -Contar con espacios amplios y apropiados para la recreación. -Cultivo y comercialización de productos agrícolas y floricultura. -El clima tropical favorecerá la recreación y actividades de entretenimiento y extremas. -Costos accesibles por los servicios ofertados. 	<ul style="list-style-type: none"> -Acceso restringido a fuentes de financiamiento. -Baja penetración en mercados al ser una empresa nueva. -Falta de iniciativa empresarial. -Ausencia de demanda turística por falta de promoción. - prácticamente servicios y actividades desconocidas por ser nuevos en el mercado

Nota*. Análisis DOFA para identificar factores de riesgo y el impacto que puede tener la propuesta. Fuente: elaboración propia.

2.10. Organigrama.

Figura 3*Organigrama*

Nota* organigrama propuesta creación de empresa Finca Agroturística las Cuchillas. Fuente: Elaboración propia

III. ¿Quién Es El Protagonista?

En este apartado se presenta todo lo relacionado con el cliente y los diferentes servicios que se ofrecerán en la finca igual que un análisis del sector, también la necesidad que se desea satisfacer.

3.1. ¿Describe el perfil del cliente, junto a su localización? ¿Justifique las razones de su elección?

3.1.1. Cliente.

3.1.1.1. Perfil.

El turista al que se dirige la empresa es a jóvenes o adultos. hombres, mujeres o niños que quieran acceder a nuestros servicios, los cuales tengan la capacidad adquisitiva y que están dispuestos a pagar las respectivas tarifas, para la mayor parte de los servicios que tengan muy buena salud física, aunque también se ofrecen servicios para las personas que tengan alguna dificultad física.

3.1.1.2. Localización.

Principalmente a personas que vivan en las provincias del norte de Boyacá, y Gutiérrez en Santander, además de ciudades como Duitama, Sogamoso y Málaga etc. También, aunque no muchas personas de la ciudad de Bogotá y a nivel nacional Colombia. Para turistas extranjeros, aunque no se contempló, si llegan solicitudes se hará una cotización tipo tur a solicitud del cliente, delegando a uno de los empleados de la finca donde se recogerán los turistas en el aeropuerto

el Dorado de Bogotá y se les hará un tour por todos los pueblos y ciudades hasta llegar a la finca, además visitar municipios vecinos o acompañarlos al nevado del Cocuy si lo solicitan etc.

3.1.1.3. Justificación.

La tendencia del turismo en nuestro país y a nivel mundial ha ido en aumento con los años, y en el municipio de Soatá no ha sido la excepción, las personas que visitan el municipio ha incrementado con el pasar de los años, pero siempre ha sido hacia la parte baja del municipio y no en veredas de la parte alta, por tal razón se busca la manera de proponer experiencias que pueden ser atractivas para los turistas ya que las personas cada vez más buscan lugares que les ofrezcan experiencias diferentes para sus vidas, experiencias inolvidables. Por medio del turismo no convencional o turismo rural se pueden aprovechar los espacios para atraer a personas que les guste los lugares donde se puede disfrutar de excelentes panorámicas y disfrutar de cómo es la vida diaria en el campo bajo una serie de actividades planeadas para su entretenimiento y disfrute en el lugar.

Los servicios se ofrecerán a nivel regional y departamental sin perder de vista el nivel nacional e internacional que puede ser potencial para lo que ofrecemos, sabemos que tendrán un buen impacto en la región ya que con la recesión económica y los altos precios las personas buscaran lugares sustitos a los que visitaban antes, para disfrutar de su tiempo libre y pasar momentos agradables dentro del departamento y región.

3.1. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes?

- Necesidad de relajación (descanso y actividad)
- Necesidad de estimulación (seguridad y emociones fuertes)
- Necesidades sociales (de familia, relaciones íntimas y de amistad)
- Necesidades de autoestima (desarrollo personal, cultural, histórico, etc.)
- Necesidades de autorrealización (búsqueda de la felicidad).



IV. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

En este apartado se describe el mercado y que potencial se puede encontrar frente a los servicios que se piensan ofrecer.

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

Sin duda, el turismo sostenible ha llegado para quedarse y es que sostenibilidad se ha transformado en la palabra clave de los últimos tiempos. No solo en cuanto a viajes se refiere, sino en las nuevas maneras de cómo los seres humanos están mirando la vida. Ser un turista sostenible pasa por preocuparse y ocuparse de la protección de los sitios turísticos que se visitan, el respeto por las comunidades anfitrionas y el patrimonio cultural y natural del destino. Un informe de Booking reveló que el 60 % de los viajeros de habla hispana tienden a escoger más los destinos eco-friendly. Por su parte, el 74 % de ellos está convencido que la sostenibilidad del turismo es una necesidad que vale la pena destacar. (“OSTELEA TOURISM MANAGEMENT SCHOOL (30.11.2021) Tendencias en turismo para el 2022”).

El turismo rural, apalanca la recuperación económica también conocido como turismo comunitario, ha surgido recientemente como una alternativa al turismo urbano convencional. En este tipo de turismo, el turista viaja a pequeñas comunidades, por lo general rurales, con la finalidad de conocer su estilo de vida y cultura o, en algunos casos, desconectar de la ciudad. (“OSTELEA TOURISM MANAGEMENT SCHOOL (30.11.2021) Tendencias en turismo para el 2022”).

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

Tabla 5

Datos competencia directa.

Competencia			
Descripción	Balneario y restaurante puente pinzón.	Pisciclub Soatá	Parque Nacional del Chicamocha
Localización.	Km 2,5 vía Soatá- Boavita	Calle 6 B # 2 - 45, Soatá.	Aratocha, Km. 54 Vía Bucaramanga - San Gil, Bucaramanga, Santander
Productos o Servicios.	-Hospedaje. -Zona de recreación. -Restaurante. -Piscina. -Zona para esparcimiento libre.	-Cabañas. -Zona de recreación -Piscina. -competencias deportivas.	-Atracciones. -Restaurantes. -Eventos -Recomendación hoteles. -Convenios
Publicidad y Promoción.	-Radio -Vallas. -Volantes. -Redes sociales. -voz a voz	-Radio -Vallas. -Volantes. -Redes sociales. -voz a voz	-Radio -Vallas. -Redes sociales. -voz a voz -página WEB
Ventajas	Gran reconocimiento dentro del municipio	Gran reconocimiento dentro del municipio	Diversidad de actividades y tracciones.
Desventajas	Se tiene página web, pero no está estructurada, poco amigable con el cliente. Espacio limitado.	Se tiene página web, pero no está estructurada poco amigable con el cliente. Espacio limitado.	Costos servicios y atracciones.
Precio	No se tiene actividades de entretenimiento para turistas. Asequibles a todo el publico	No se tiene actividades de entretenimiento para turistas. asequibles a todo el publico	No muy asequible para todos

Nota*. Análisis de la competencia. Fuente: Elaboración propia.

4.3. Estrategias de promoción y mercadeo.

Tabla 6

Datos estrategias de promoción y publicidad.

Estrategias de promoción.				
Propósito: Dar a conocer la finca y los servicios/bienes que se ofrecen.				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Publicidad tradicional	Cuñas radiales, Reporte de periódicos y revistas regionales, Folletos, vallas publicitarias etc.	A partir de un mes antes de la inauguración.	\$3.200.000,00	Administración, mercadeo y ventas.
Publicidad en línea y redes sociales	Diseñador gráfico que nos ayude con videos, imágenes, gifs e infografías para Facebook, Instagram, Twitter contactos WhatsApp y pagina web de la finca.	A partir de un mes antes de la inauguración.	\$3.100.000,00	Administración, mercadeo y ventas.
Voz a voz	Amigos, vecinos y trabajadores de la finca.	A partir de un mes antes de la inauguración.	\$0	Todo el equipo de la finca, con ayuda de sus familiares y amigos, lo mismo que los clientes.
Relaciones públicas y patrocinio	Medios de comunicación, entidades públicas, empresa privada y personajes reconocidos en la región.	A partir de un mes antes de la inauguración.	\$700.000,00	Administración, mercadeo y ventas.
Eventos de aprecio al cliente	Regalos creativos para los clientes.	A partir de la inauguración.	\$600.000,00	Administración, mercadeo y ventas.
Programa de incentivo de referencia del cliente.	Fichas publicitarias	A partir de la inauguración.	\$400.000,00	Administración, mercadeo y ventas.
Ofertas por tiempo limitado	Fichas publicitarias	Una semana antes de la inauguración.	\$400.000,00	Administración, mercadeo y ventas.
TOTAL, COSTOS			\$ 8.400.000,00	

Nota. *información de las estrategias publicitarias para dar a conocer la Finca Agroturística las Cuchillas, con sus respectivos costos y área responsable. Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 6 se describen los distintos medios para promocionar la finca y los servicios que se ofrecerán en ella, los principales medios que se proyectó utilizar serán la publicidad tradicional unida con la publicidad en línea y redes sociales, por medio de la publicidad tradicional se colocaran ballas en las entradas al municipio y lugares estratégicos para que mucha gente la vea y se hablara con las emisoras locales para transmitir publicidad de la finca igual que algunos volantes y artículos de promoción en medios locales para darnos a conocer en la región esto se realizara desde antes de abrir y durante el año.

La demás publicidad en el transcurso del año especialmente en los meses de junio, julio, noviembre y diciembre para aprovechar la temporada de fiestas para que los turistas visiten la finca también se tendrá un seguimiento de fidelización de clientes con pequeños regalos y si ellos autorizan el envío de información relevando de las actividades a desarrollar en la finca.

No se proyecta enfocarse en un solo tipo de publicidad ya que nos damos cuenta que se puede dar a conocer aprovechando distintos medios, pero teniendo un mejor enfoque en los de redes sociales y publicidad tradicional por tal razón son los que mayor partida de dinero se le asigno.

V. ¿Cuál es mi Solución?

En este apartado se describe la solución propuesta para potencializar la Finca Agroturística las Cuchillas, y generar más ingresos igual que producción de los servicios ofertados

5.1. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer:

5.1.1. *Concepto del negocio.*

Los servicios/actividades ofrecidas por la finca van dirigidos principalmente a la población a nivel, municipal, regional, departamental y posiblemente nacional, Sin perder de vista la población a nivel internacional. lo que se busca con las diferentes actividades a realizar dentro de la finca es que las personas visitantes puedan encontrar diversidad de entretenimiento y exploración del paisaje, vistas magnificas y un conocimiento del campo Boyacense. Disfrutar de espacios tranquilos alejados de ruido diario que se viven en las urbes y de las actividades monótonas que muchas veces realizan las personas en sus trabajo, cada una de las actividades planeadas tendrán un sentido de liberar a los visitantes del estrés y cargas emocionales negativas que adquieren en sus lugares de trabajo y residencia, brindándoles un sentido a sus vidas y más conocimiento a nivel general, haciéndolos olvidar de todos sus problemas durante el tiempo de estadía en la finca.

5.1.2. *Componente innovador.*

El componente innovador es ofrecer una variedad de servicios que no se ofrecen en paquete a nivel regional, como recorrido sendero ecológicos (biodiversidad nativa), visita de diferentes miradores espectaculares, nunca antes vistos, producción granjera y visita e interacción dentro del vivero ornamental (donde encontrara orquídea, rosas y girasoles etc.) Historias y capacitación sobre el tema, además hospedaje en cabañas construidas dentro de la finca. por tal razón se ofrece todo un paquete para los visitantes según su necesidad, otra cosa para resaltar es que en casi todas las atracciones se puede evidenciar los lugares creados naturalmente sin tanta mano del hombre, para resaltar en el servicio de alquiler de cabañas tendrán el beneficio de disfrutar de las atracciones excepto la del vivero, el observatorio y los productos de la tienda estas si tendrán costos adicionales para quien alquile las cabañas.

5.1.3. *Producto o servicio.*

Servicios de turismo no convencional/turismo rural con diversidad de actividades como:

- Recorrido sendero ecológicos (biodiversidad nativa),
- Visita Miradores,
- Interacción producción granjera.
- Visita e interacción vivero ornamental (diversidad flores).
- Alquiler de hermosas cabañas.
- Ingreso Observatorio.

- Ventas tienda.

Además, se podrán adquirir algunos bienes para el recuerdo como plantas del vivero, macetas o soportes para plantas fabricados en la región con la mejor mano campesina de la región y una historia de su fabricación.

5.3.4. Procesos General.

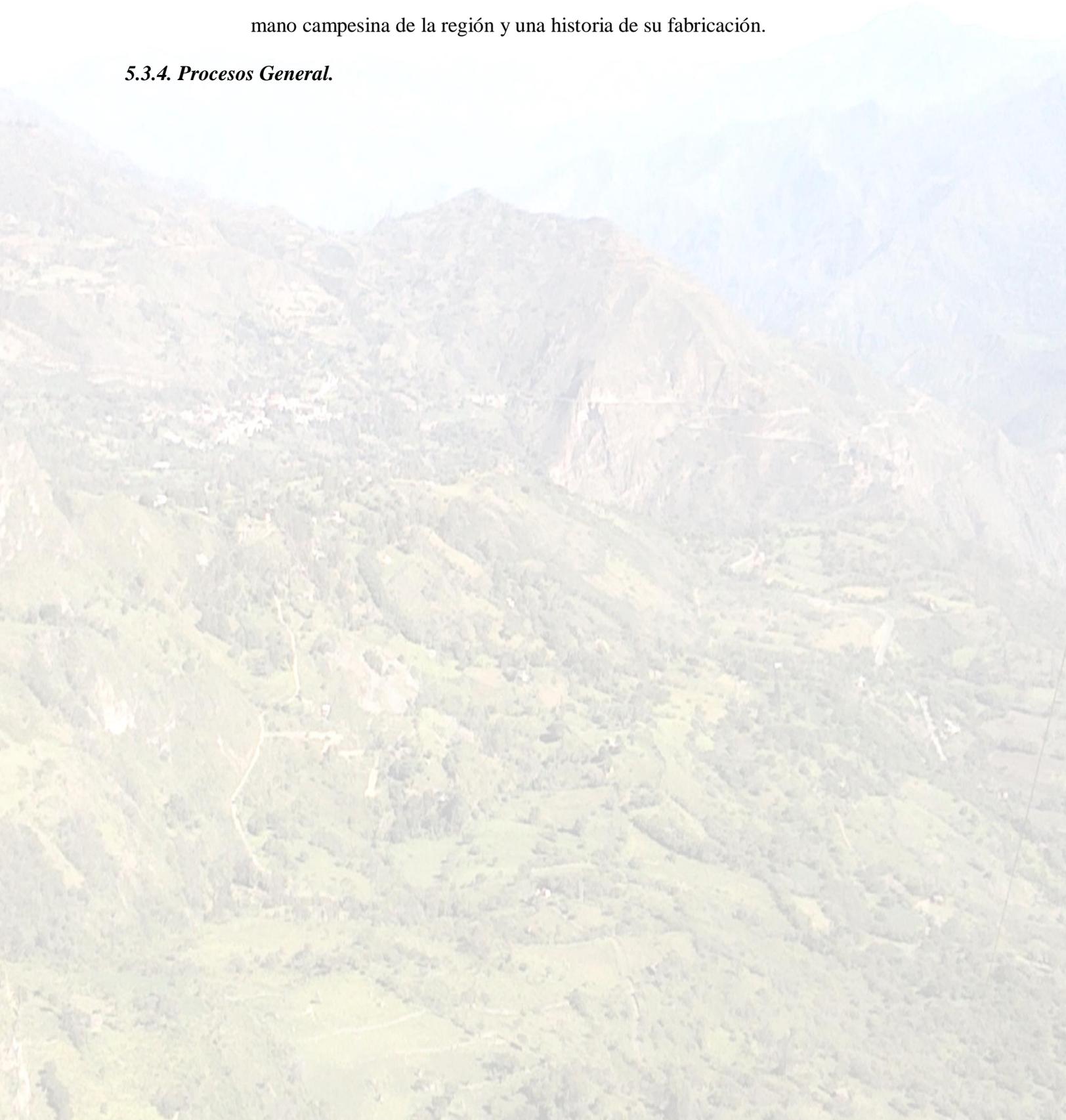
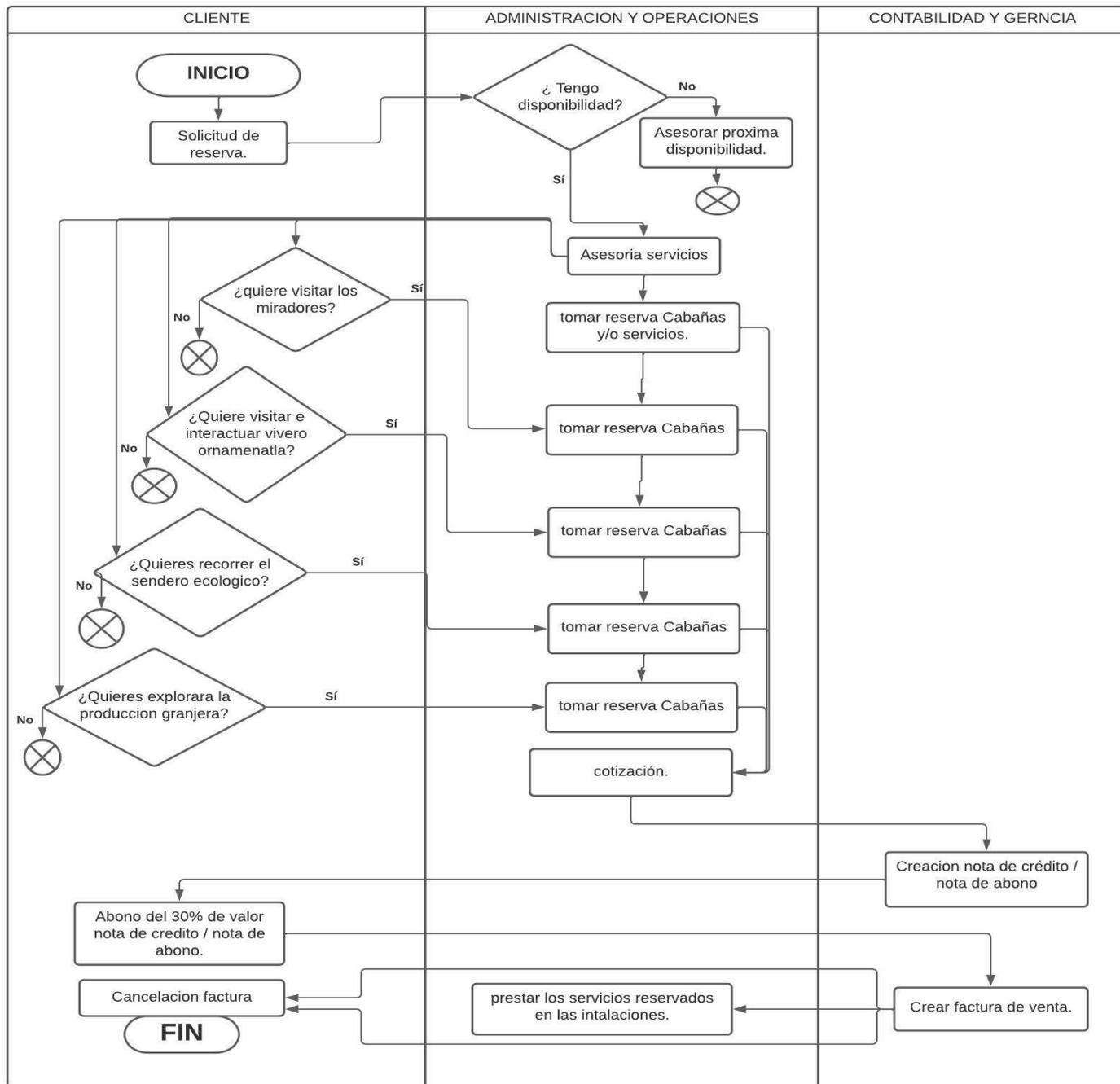


Figura 4

Flujo de procesos iniciales, servicios ofrecidos en la finca.

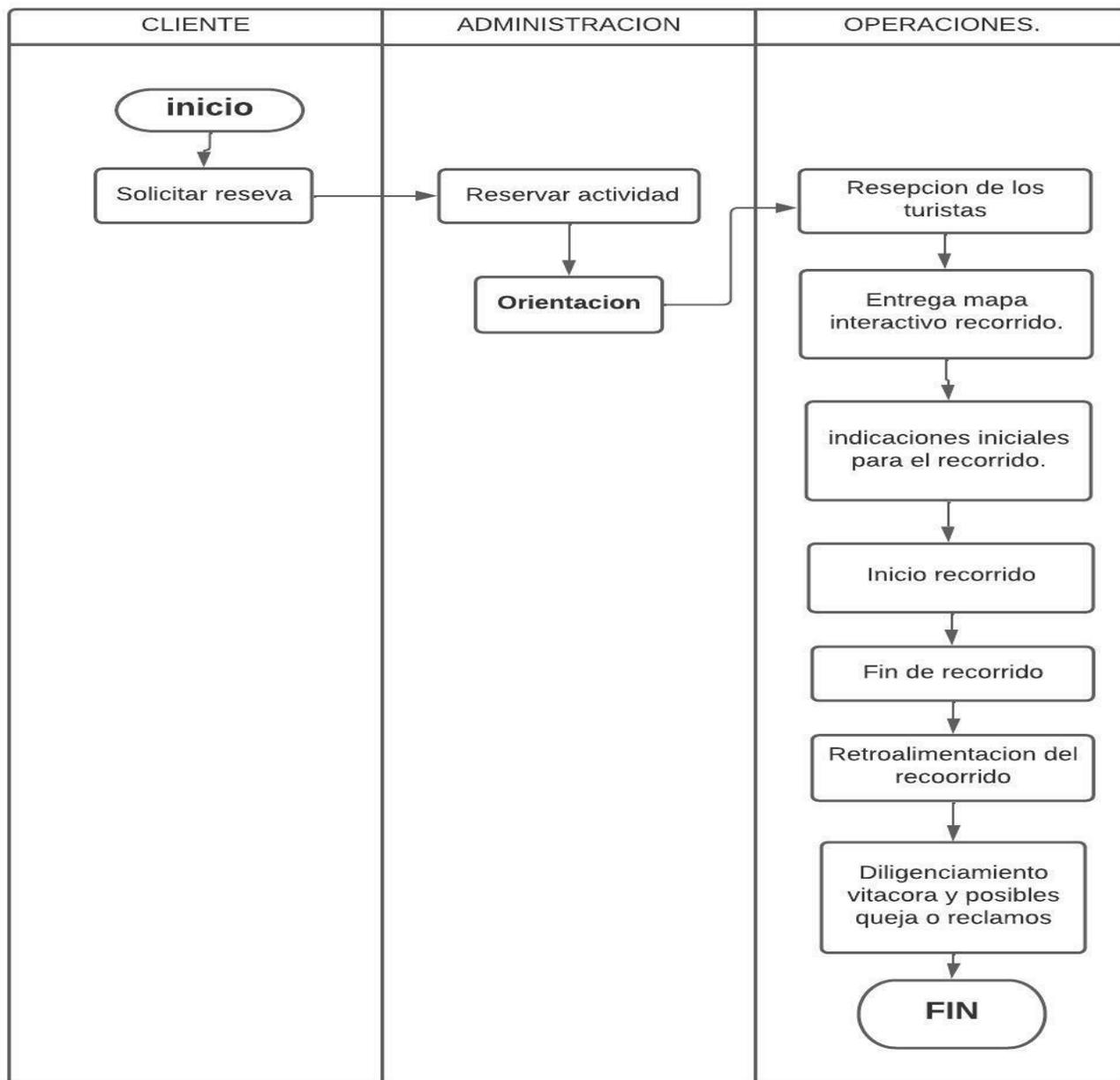


Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Procesos por actividad.

Figura 5

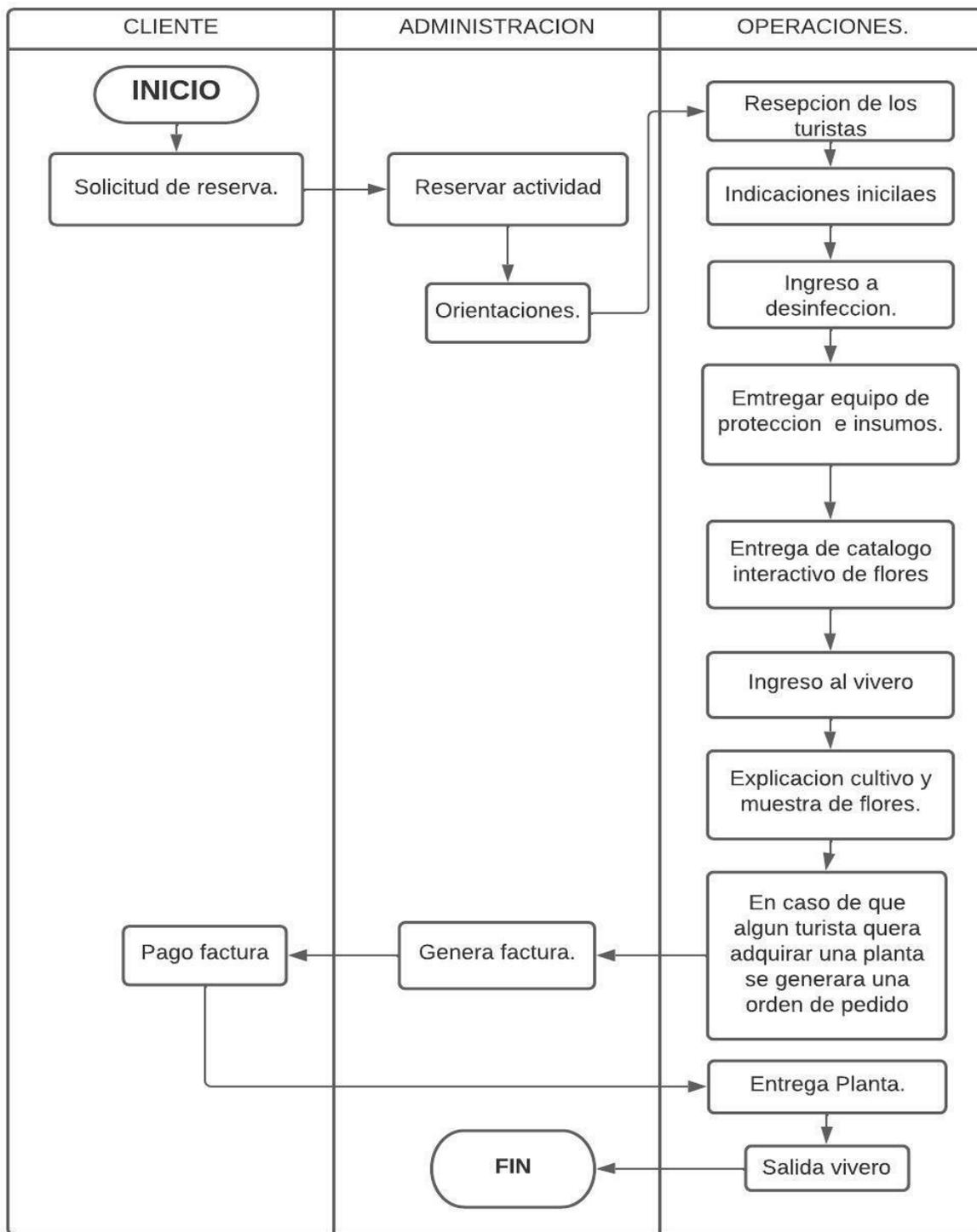
Proceso servicio de guía recorrido ecológico.



Nota*: Fuente: elaboración propia

Figura 6

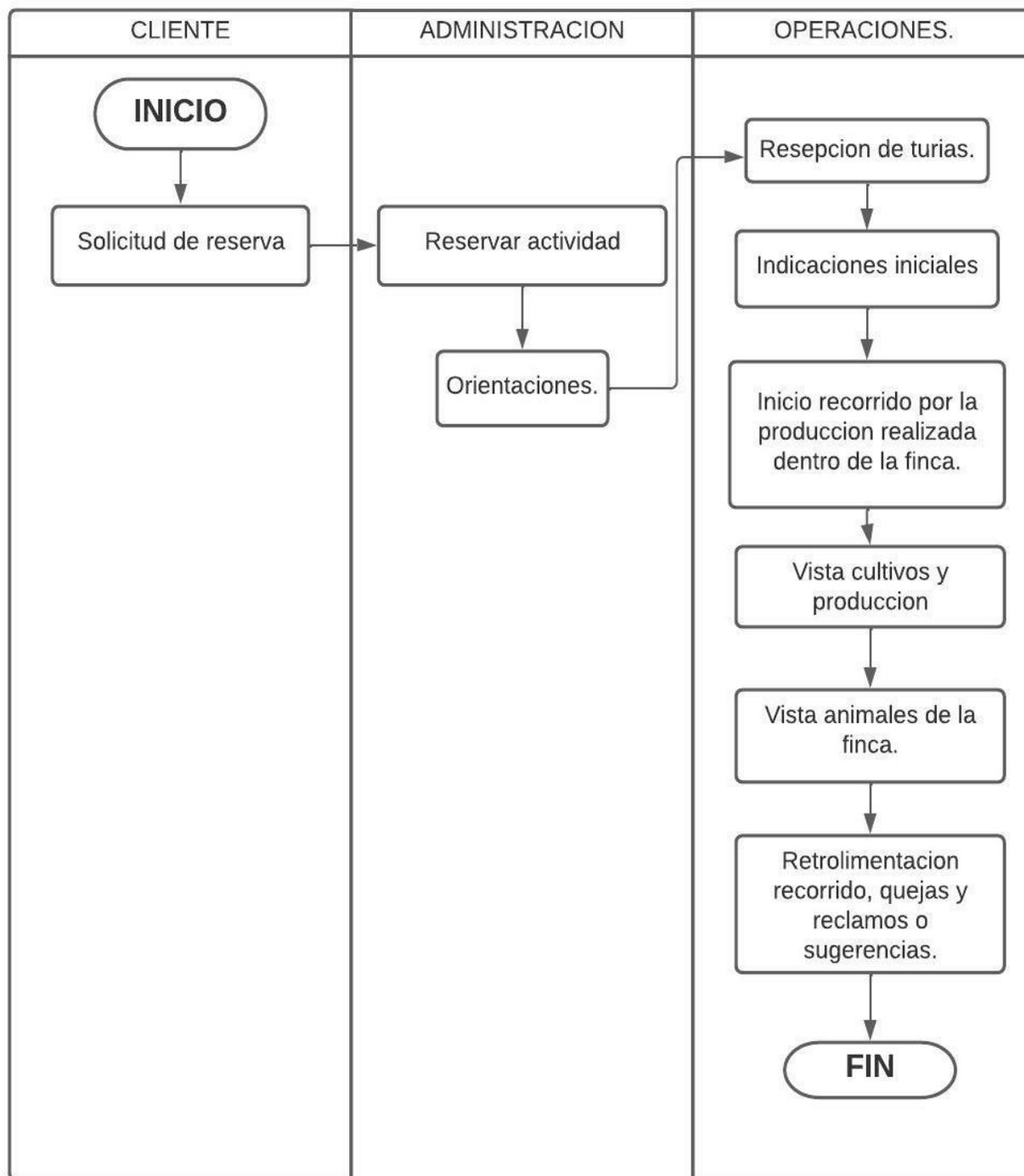
Proceso de ingreso e interacción vivero ornamental



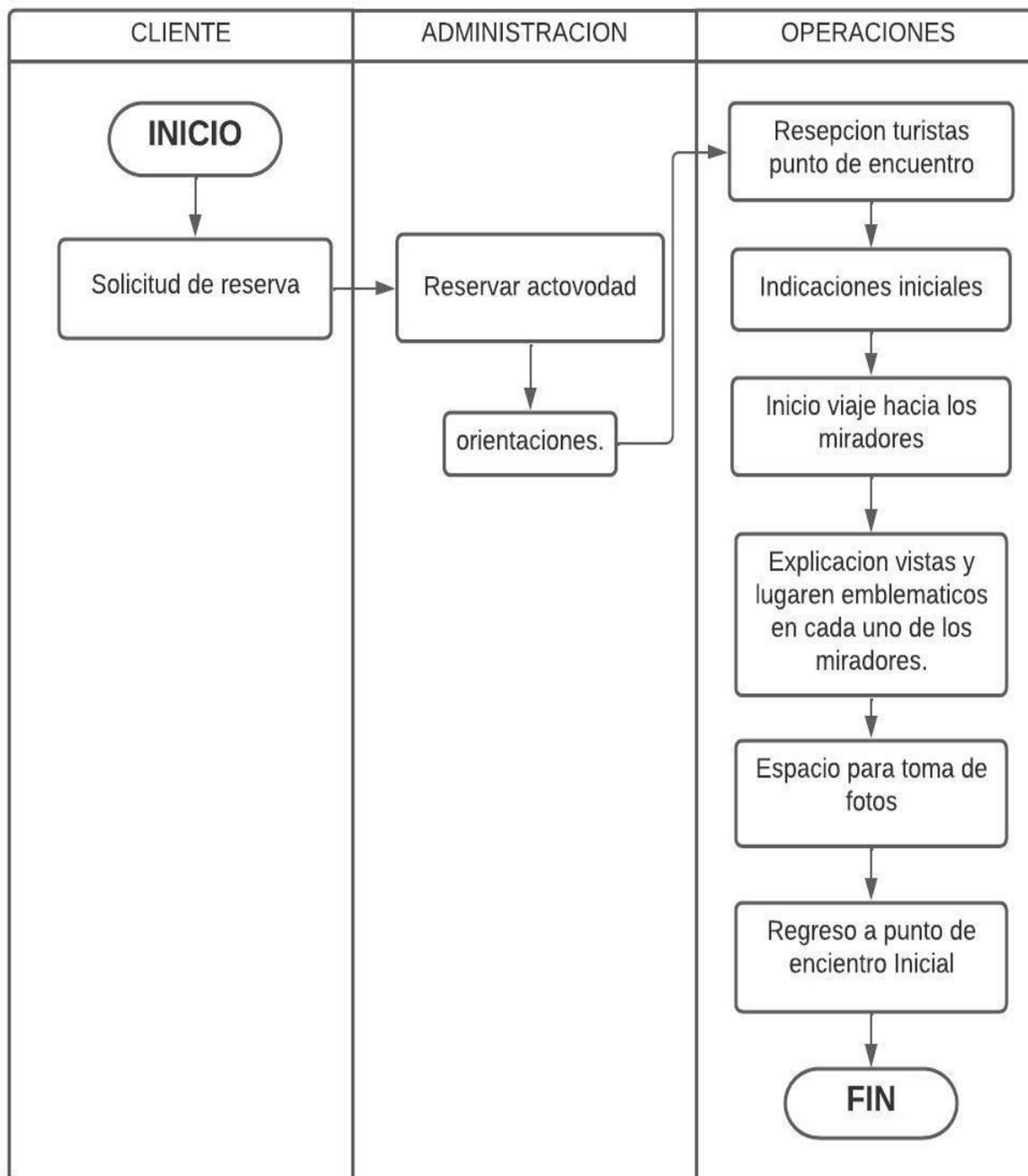
Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 7

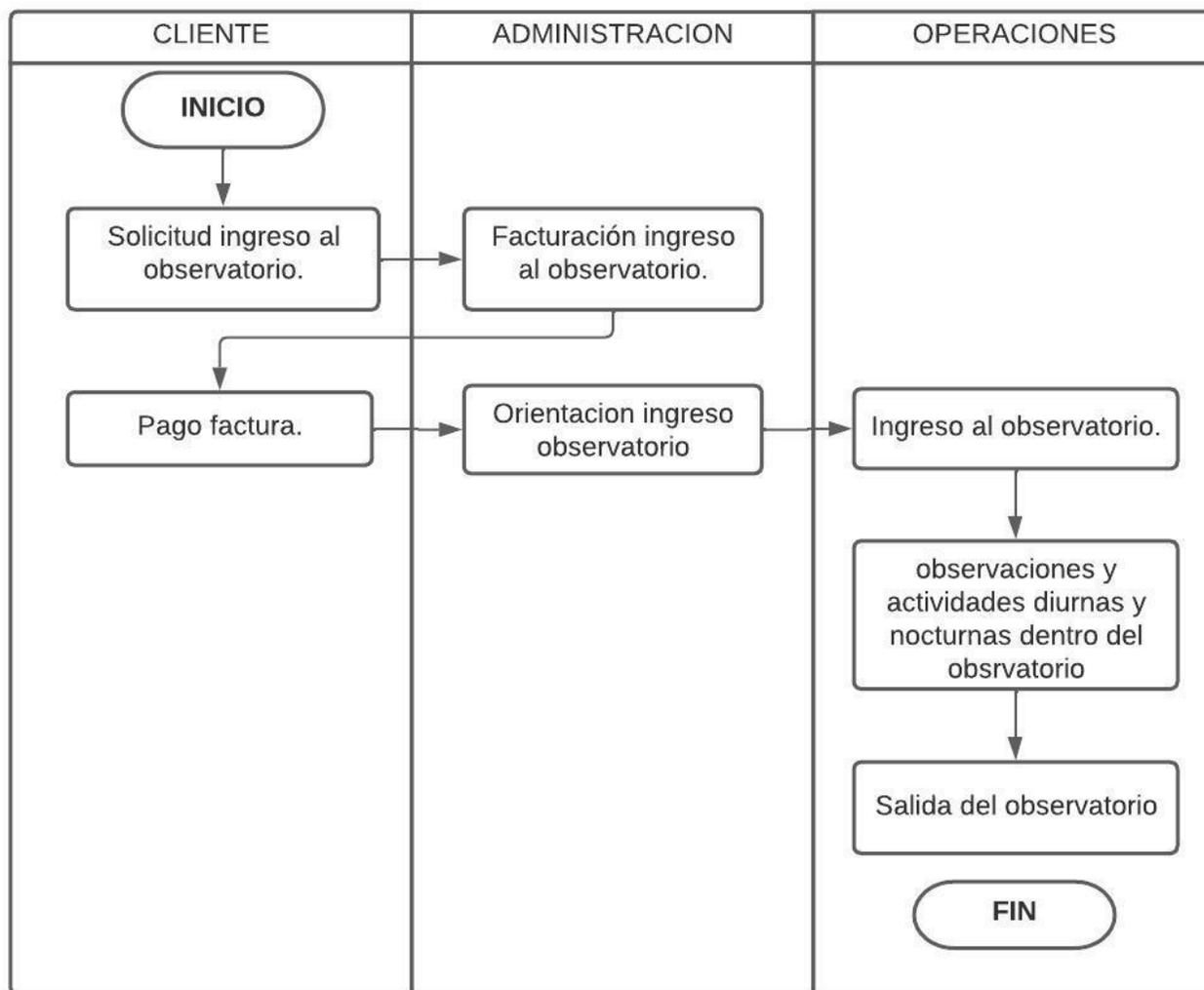
Proceso del servicio guía visita e interacción producción granjera.



Nota*. Fuente: elaboración propia.

Figura 8*Flujo de proceso acceso a miradores.*

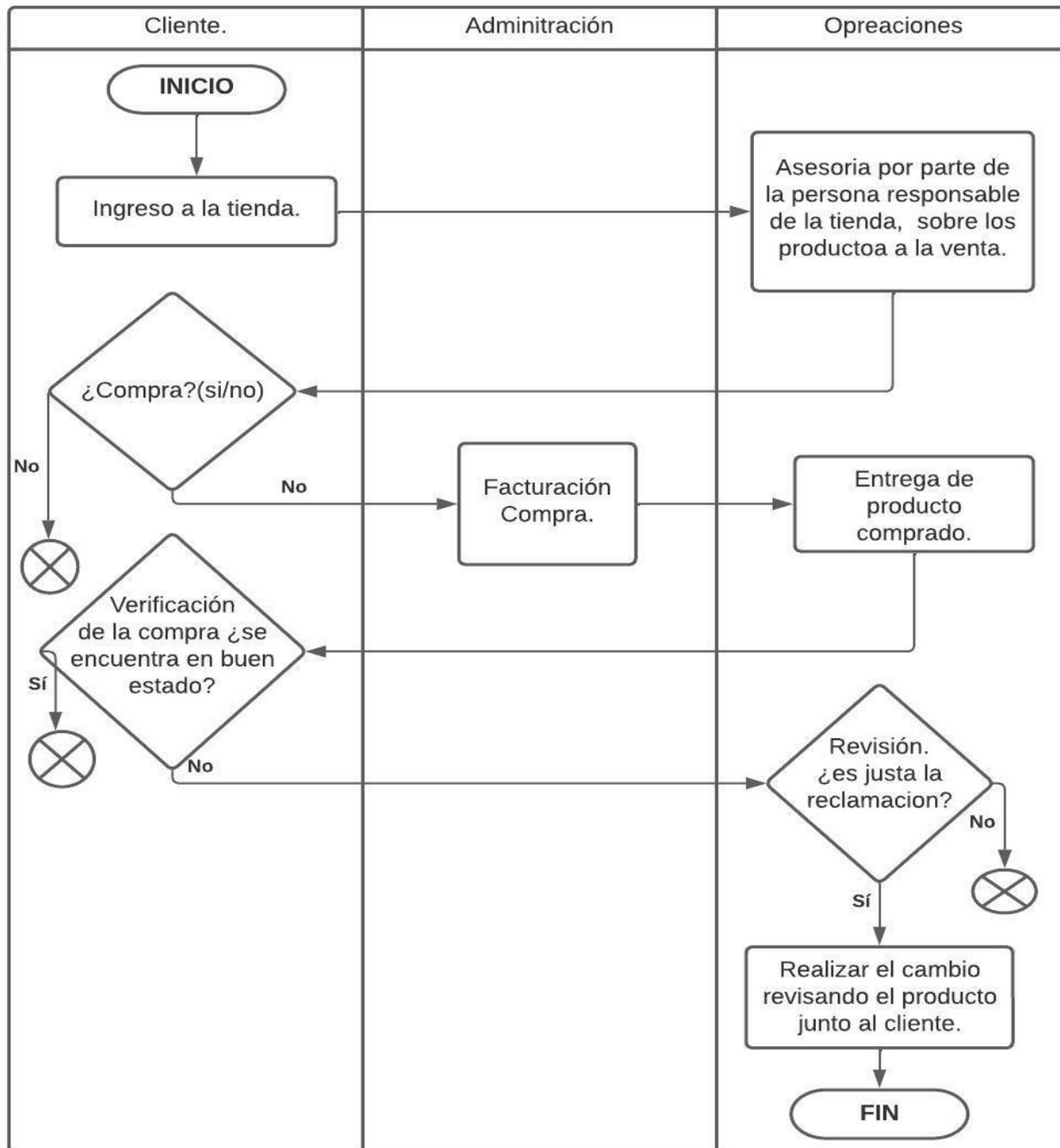
Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 9*Flujo de procesos acceso a Observatorio.*

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 10

Flujograma de procesos venta tienda.



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

5.2. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto?

5.2.1. Análisis cualitativa y cuantitativa.

En el estudio de mercado se analizó el sector, la competencia, el perfil de los servicios, el mercado a nivel municipal, regional y departamental, sin perder de vista el nivel nacional e internacional, características de nuestros posibles clientes, un estudio del micro entorno y macro entorno como factores para realizar un análisis de los resultados abarcando los mayores aspectos posibles.

La información recogida es de tipo documental, recurriendo a archivos en la web y personales e información de textos. El análisis de resultados permitió evidenciar que un 67% de turistas deciden ir a lago o montaña los cuales son paisajes exóticos y porque son únicos en el mundo y extraordinarios, el 100% de visitantes frecuentan Nevados; el 100% van a lagos; la estancia de vacaciones en un lugar esta entre 6 a 10 días.

Otra de las formas que se realizó para minimizar el riesgo ante la validación y aceptación del mercado para la Finca las Cuchillas fue un encuesta a una muestra de 110 personas de manera no probabilística, abarcando una densidad de grupos demográficos y geográficos del municipio de Soatá y alrededores, la encuesta constaba de 13 preguntas las cuales buscaba ahondar el interés de las personas por acceder a los servicios y costos de la finca y evaluar algunas adecuaciones que les gustaría a la gente de la región con relación al turismo. A continuación, compartimos el formato de encuesta realizada por medio de Google Forms, y los respectivos resultados.

Figura 11

Imágenes encuesta.

ECOTURISMO RURAL/TURISMO NO CONVENCIONAL.

Pensando en el crecimiento económico del municipio de Soata en especial de la vereda el hatillo se genera la siguiente encuesta, en la cual se busca analizar la viabilidad de implementar el ecoturismo rural/turismo no convencional en la finca las cuchillas. donde se plantea la creación de un plan de negocio que beneficiara a la comunidad, he implementar una empresa B (valor compartido) que piense en la sostenibilidad tanto en el medio ambiente, como la producción agraria y los espacios de descanso, tranquilidad y entrenamiento etc.

 month.10117@gmail.com (no compartidos)
[Cambiar de cuenta](#)



*Obligatorio

Genero: *

- Masculino.
 Femenino.
 Otro.

Edad: *

- 15 a 25 Años.
 26 a 35 Años.
 36 a 50 Años.
 mas de 51 Años.

De los siguientes modelos de construcción cuales te llaman mas la atención y te gustaria alquilar.



Modelo 1



Modelo 2



Modelo 3



Modelo 4



Modelo 5

¿Tomarías vacaciones en un lugar con la siguiente panorámica?



- Sí
 No
 Quizas

Califique de 0 a 5 que tanto le llaman la atención las siguientes actividades ofrecidas en la finca: Donde 0 es el puntaje más bajo y 5 el puntaje más alto. *

	0	1	3	4	5
Recorrido senderos ecológicos. (biodiversidad nativa).	<input type="radio"/>				
Observación desde los miradores.	<input type="radio"/>				
Exploración de producción agrícola.	<input type="radio"/>				
Visita y recorrido vivero ornamental.	<input type="radio"/>				
Observatorio astronómico y natural.	<input type="radio"/>				

¿Qué actividades adicionales a las mencionadas anteriormente le gustaría hacer si visitara la finca?

Tu respuesta _____

¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen de la Finca?

- Diversidad de actividades
 Biodiversidad nativa.
 Vista panorámica.
 La tranquilidad
 La cultura Rural
 Ninguna de las anteriores.

¿En qué sitios/lugar le gustaría encontrar información y servicios ofrecidos por la finca, espacio el cual sea amigable con usted?

- Redes sociales.
- Página web.
- Agencia de viajes/turismo.
- Punto de atención físico.
- WhatsApp.
- Otro: _____

¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio y posibles promociones?

- Internet
- Correo ordinario
- Radio
- Vallas publicitarias
- Televisión
- Anuncios en periódicos o revistas

¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en un viaje a la finca?. *

	\$50.000 a \$100.000	\$101.000 a \$200.000	\$201.000 a \$300.000	\$301.000 a \$400.000	\$401.000 a \$500.000	mas de \$501.000
Un día:	<input type="radio"/>					
Un fin de semana:	<input type="radio"/>					
Una semana:	<input type="radio"/>					

¿De las siguientes actividades cuales realizas o realizarías en Soata?

- Piscina.
- Visita lugares historicos
- Visita las diferentes catedrales
- Deportes extremos.
- Nunca he viajado a Soata

¿Qué actividades adicionales a las de la pregunta anterior le gustaría realizar en el municipio de Soata?

Tu respuesta _____

Nota*. Fuente:Encuestas elaboracion propia por medio de formularios de Google

5.1.2. Resultados y tabulación encuesta.

5.1.2.1. Lugar de residencia (ciudad o municipio):

Tabla 7

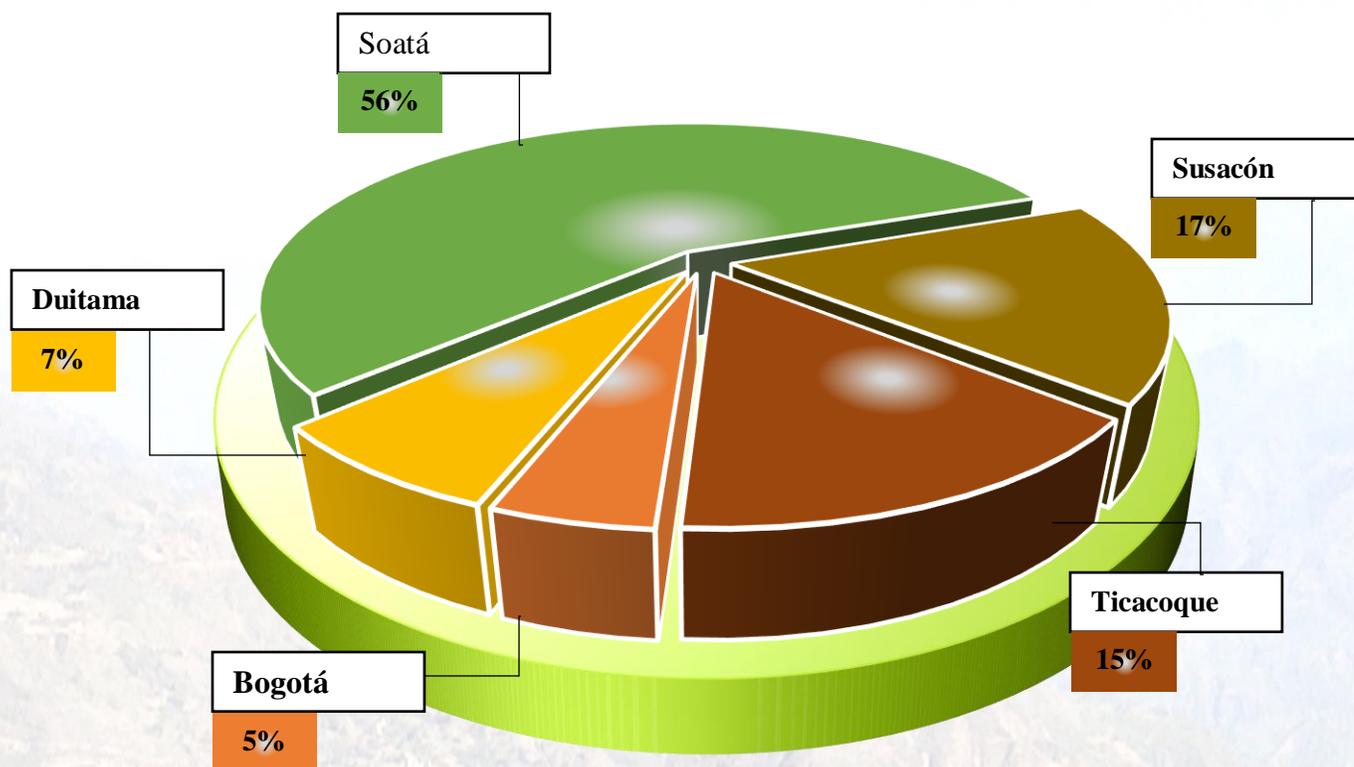
Resultados pregunta 1, Ciudad de residencia.

Encuesta: resultados pregunta 1.	
Ciudad.	Total.
Duitama	8
Soatá	62
Susacon	19
Tipacoque	16
Bogotá	5
Respuestas	110

Nota*. Fuente: Elaboración Propia

Figura 12

Grafico: resultados pregunta 1



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

5.1.2.2. Genero:

Tabla 8

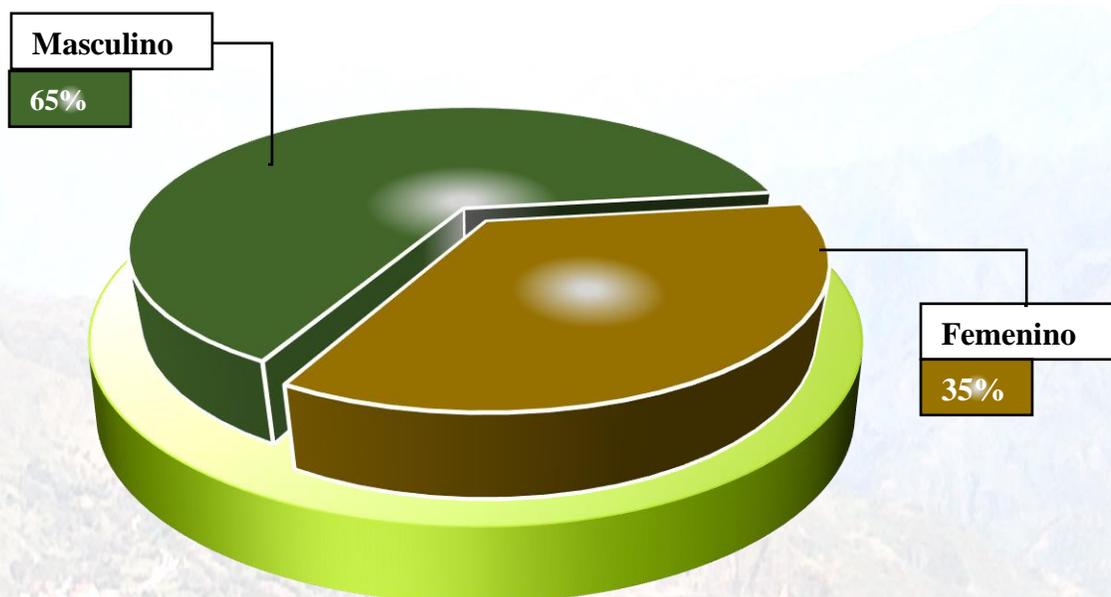
Resultados pregunta 2, Genero.

Encuesta: resultados pregunta 2.	
Genero	Total
Masculino	72
Femenino	38
Otro	0
Respuestas	110

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 13

Gráfico: resultados pregunta 2



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

5.1.2.3. Edad:

Tabla 9

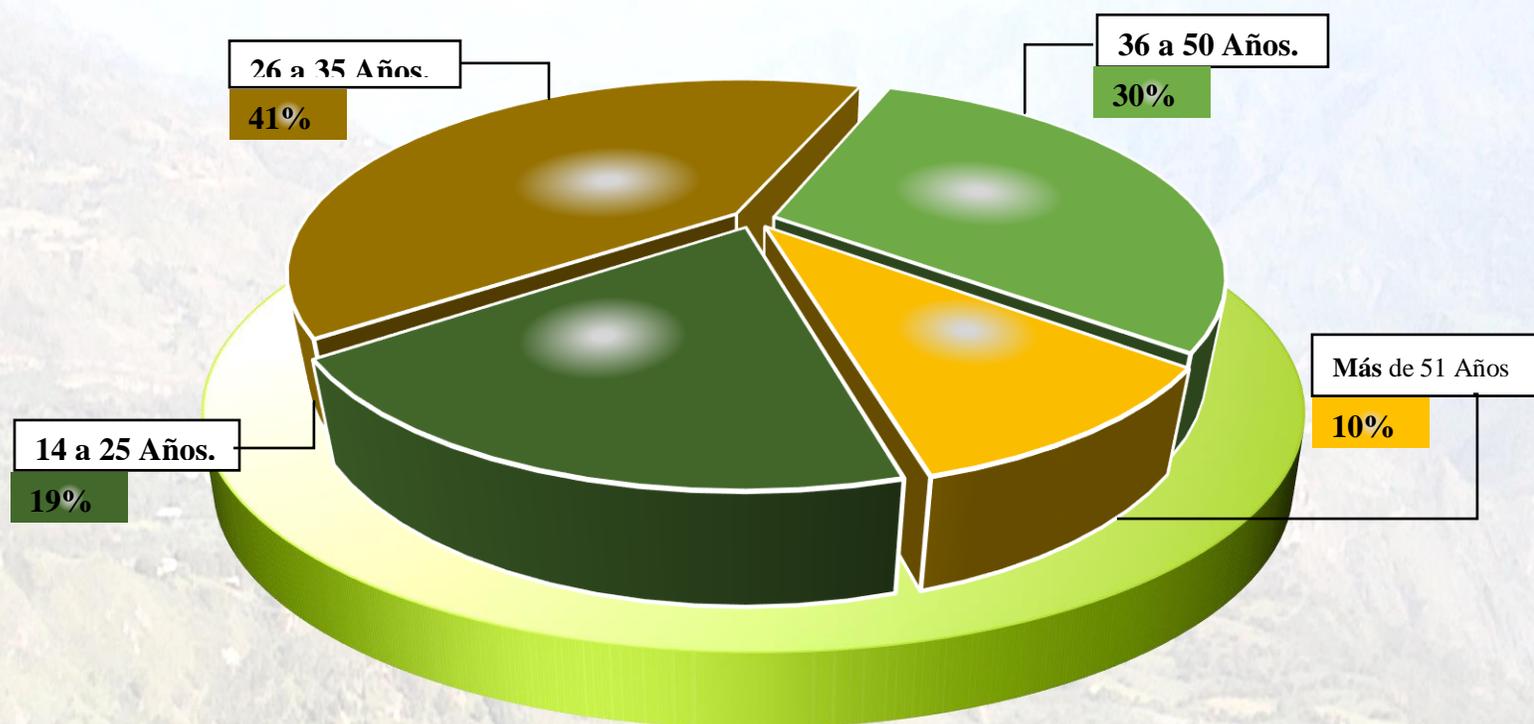
Resultados pregunta 3, edad.

Encuesta: resultados pregunta 3.	
Edad (Años)	Total
14 a 25 Años.	21
26 a 35 Años.	45
36 a 50 Años.	33
más de 51 Años.	11
Respuestas	110

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 14

Gráfico: resultados pregunta 2 Gráfico: resultados pregunta 3.



Nota*. Fuente: Elaboracion propia.

5.1.2.4. De los siguientes modelos de construcción cuales te llaman mas la atención.

Figura 15

Modelos Cabañas


 Modelo 1

 Modelo 2

 Modelo 3

 Modelo 4

 Modelo 5

Nota*. Fuente: cabañas pequeñas. (s. f.). Pinterest. Recuperado 10 de agosto de 2021, de <https://co.pinterest.com/adry299/caba%C3%B1as-peque%C3%B1as/>

Tabla 10

Resultados pregunta 4, Votos modelos de cabañas.

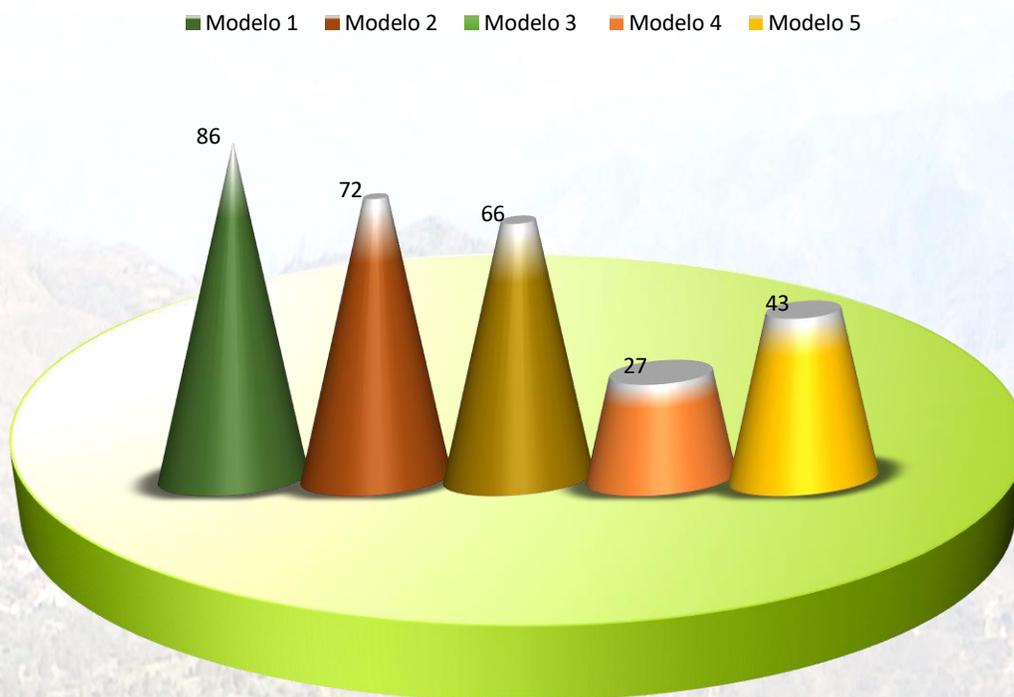
Encuesta: Resultados Pregunta 4

Modelos	Votos
Modelo 1	86
Modelo 2	72
Modelo 3	66
Modelo 4	27
Modelo 5	43

Nota*. Fuente: Elaboracion propia.

Figura 16

Gráfico: resultados pregunta 4



Nota*. Fuente: Elaboración propia

Analizando la Figura 16 y la Tabla 9 sobre la construcción de las cabañas que le gustaría ver a los turistas en la finca el modelo que llama la atención es el número 1 y 2, aunque hay un promedio ponderado con muy pocas diferencias por tal razón es muy bueno construir varios modelos y que el cliente decida cual prefiere cuando haga la reserva de estadía en la finca.

Figura 17*Panorámica extremo finca*

Nota*. Fuente:Elaboracion propia.

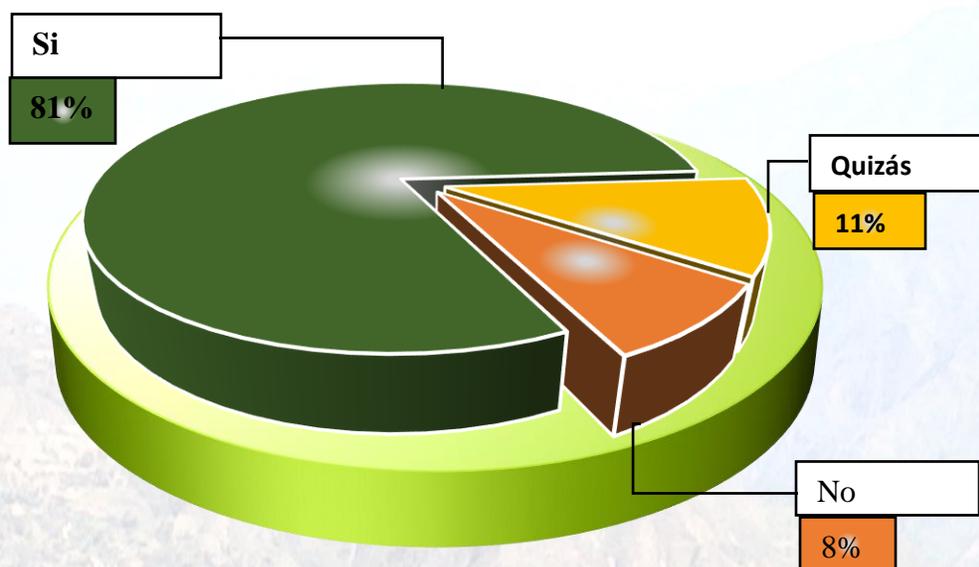
5.1.2.5. ¿Tomarías vacaciones en un lugar con la siguiente panorámica?**Tabla 11***Resultados pregunta 5, interés en la finca.*

Encuesta: resultados pregunta 5	
Elección	Encuestas.
Si	89
No	12
Quizás	9
Total.	110

Nota*. Fuente:Elaboracion propia.

Figura 18

Gráfico: resultados pregunta 5



Nota*. Fuente: Elaboración propia

Analizando la pregunta anterior nos podemos dar cuenta que un 81% de las personas les gustaría acceder a los servicios, solo un 11% dice que no se encuentra interesado.

5.1.2.6. Califique de 0 a 5 que tanto le llaman la atención las siguientes actividades ofrecidas en la finca: Donde 0 es el puntaje más bajo y 5 el puntaje más alto.

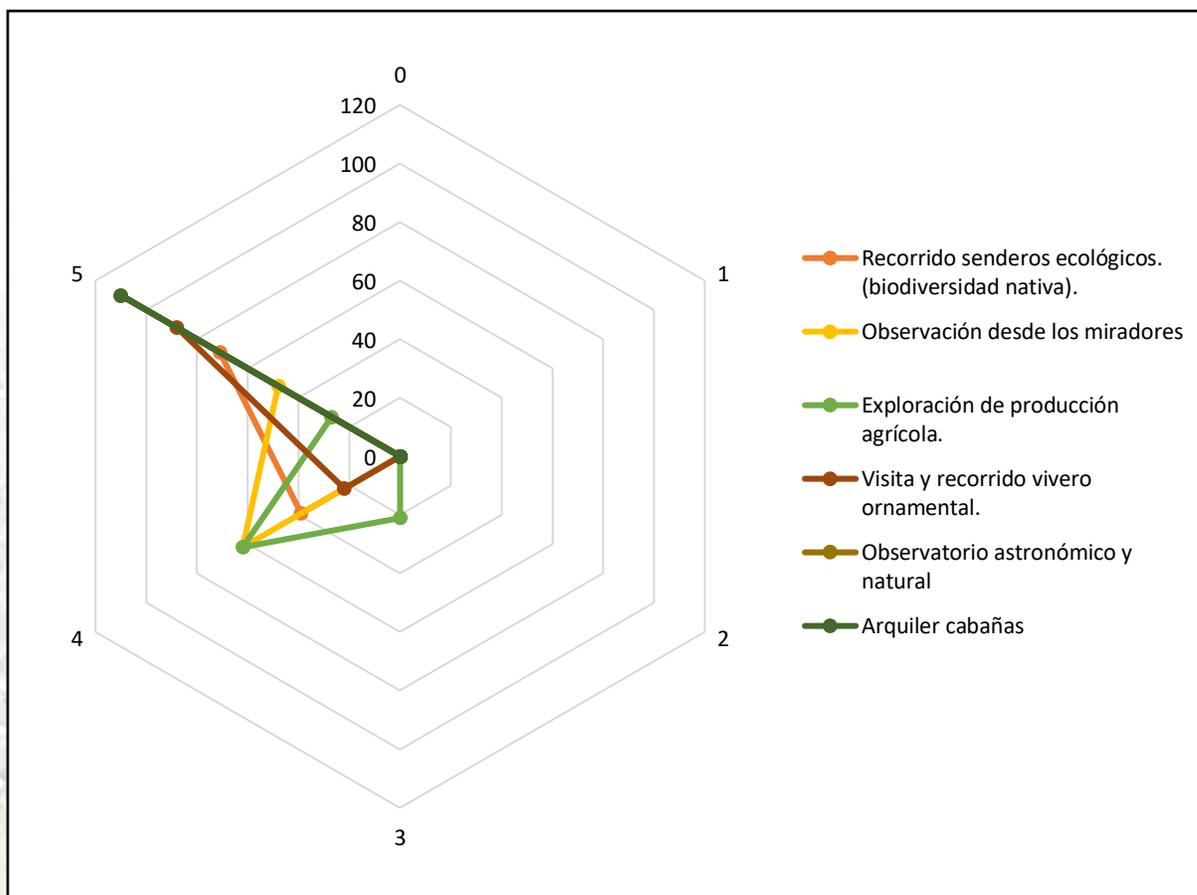
Tabla 12*Resultados pregunta 6, votación interés servicios*

Encuesta: resultados pregunta 6							
Servicios.	Calificación.						Total
	0	1	2	3	4	5	
Recorrido senderos ecológicos (biodiversidad nativa).	0	0	0	0	39	71	110
Observación desde los miradores	0	0	0	0	62	48	110
Exploración de producción agrícola.	0	0	0	21	62	27	110
Visita y recorrido vivero ornamental.	0	0	0	0	22	88	110
Observatorio astronómico y natural	0	0	0	0	0	110	110
Alquiler cabañas	0	0	0	0	0	110	110

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 19

Gráfico: resultados pregunta 6



Nota*. Fuente: Elaboración propia

Analizando la Figura 19 y Tabla 11 nos podemos dar cuenta que todas las actividades pensadas ofrecen en la finca tiene una alta calificación entre un 4 y 5, la actividad que tiene una puntuación más baja es la producción agrícola pero se podría potencializar cuando la gente visite el lugar y se de cuenta de lo interesante que es.

5.1.2.7. ¿Qué actividades adicionales a las mencionadas anteriormente le gustaría hacer si visitara la finca?

Tabla 13

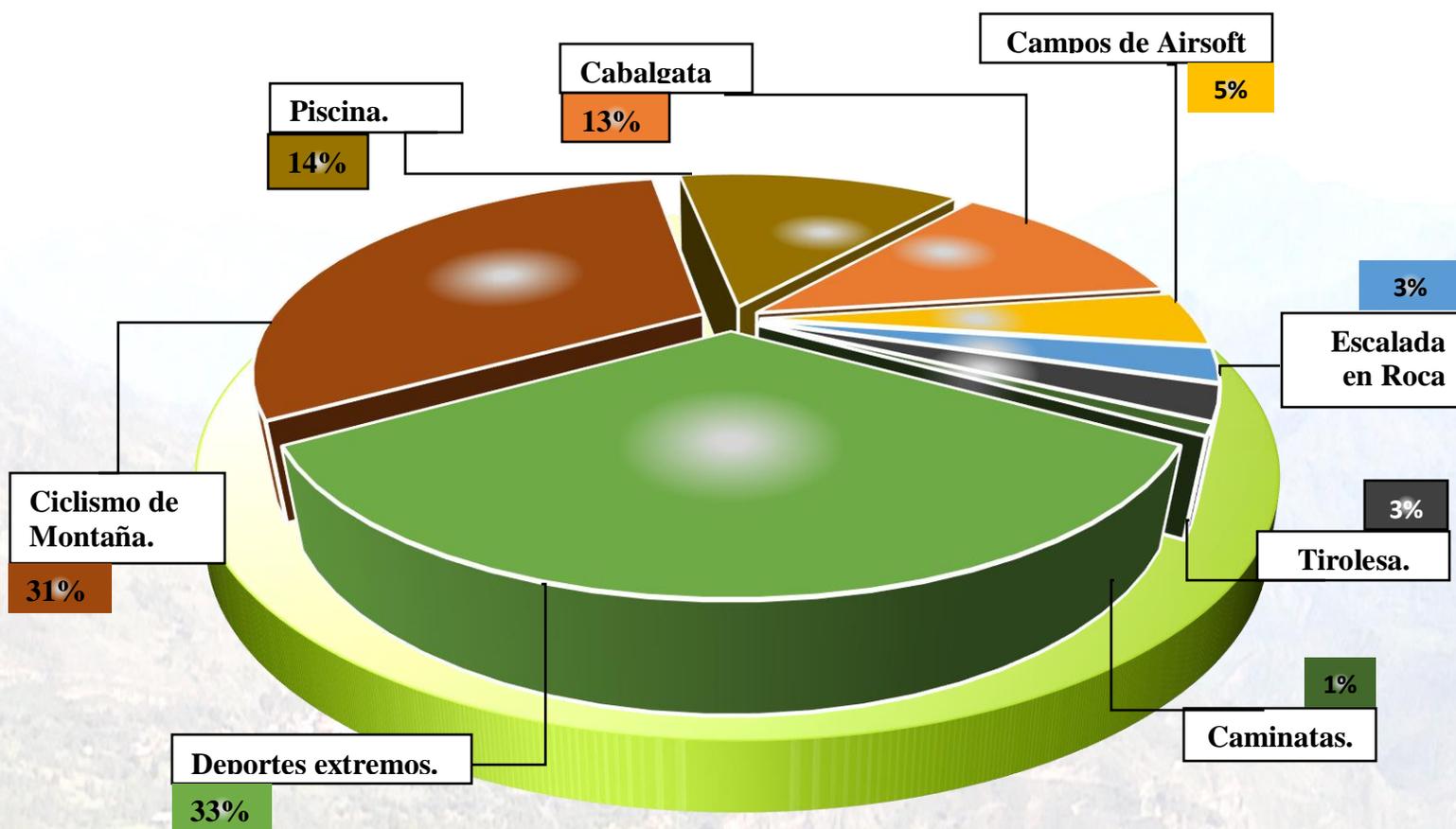
Resultados pregunta 7, recomendaciones de actividades encuestados.

Encuesta: resultados pregunta 7	
Actividad	Total
Deportes extremos.	36
Piscina.	15
Campos de Airsoft	5
Ciclismo de Montaña	34
Cabalgata	13
Escalada en Roca	3
Caminatas.	1
tiroleza.	3
Repuestas	110

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 20

Gráfico: resultados pregunta 7



Nota*. Fuente: Elaboración propia

Analizando la pregunta 7 sobre las actividades adicionales que le gustaría recibir en la finca, los deportes extremos son lo que tienen el puntaje más alto, seguidos del deporte de ciclo montaña y luego la cabalgata, los demás tienen un puntaje representativo y a largo plazo podrían implementar todos estos.

5.1.2.8. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen de la Finca?

Tabla 14

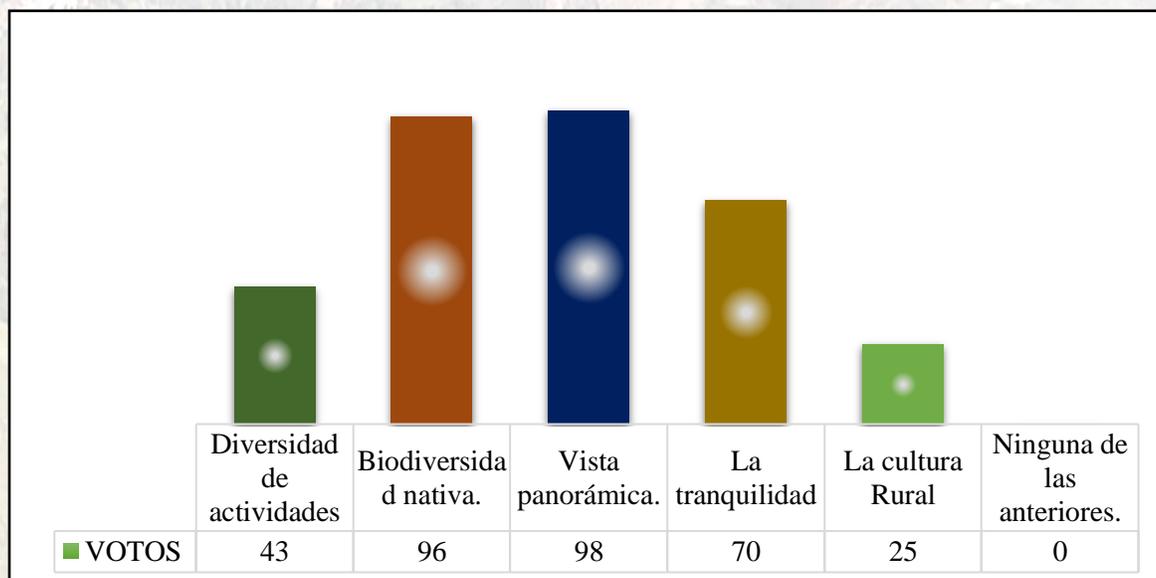
Resultados pregunta 8, votos por ambiente de la finca.

Encuesta: resultados pregunta 8	
Ambiente	Votos
Diversidad de actividades	43
Biodiversidad nativa.	96
Vista panorámica.	98
La tranquilidad	70
La cultura Rural	25
Ninguna de las anteriores.	0

Nota*. Fuente: Elaboración propia

Figura 21

Gráfico: resultados pregunta 8



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Analizando la Figura 21| y la Tabla 13 sobre los ambientes que prefieren los clientes, tenemos hay buena diversidad de ambientes en la finca y que todos

llaman la atención con un muy buen promedio, por tal razón sería muy atractivo para los turistas.

5.1.2.9. ¿En qué sitios/lugar le gustaría encontrar información y servicios ofrecidos por la finca. espacio el cual sea amigable con usted?

Tabla 15

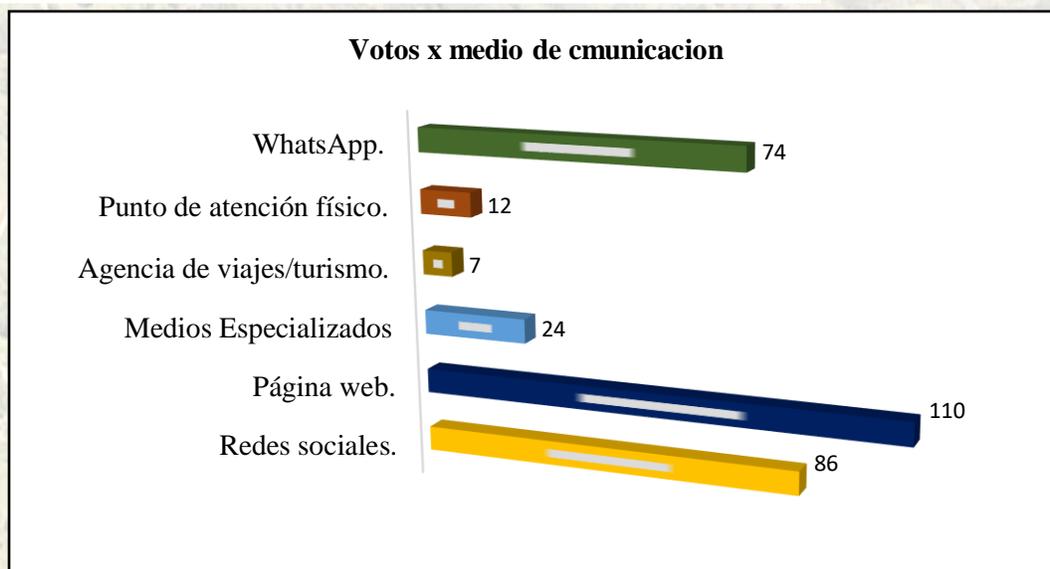
Resultados pregunta 9, publicación de información servicios finca.

Encuesta: resultados pregunta 9	
Medios De Comunicación	Votos
Redes sociales.	86
Página web.	110
Medios Especializados	24
Agencia de viajes/turismo.	7
Punto de atención físico.	12
WhatsApp.	74

Nota*. Fuente: Elaboración propia

Figura 22

Gráfico: resultados pregunta 9



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Los medios de comunicación que más prefiere las personas para compartirles información son página WEB, redes sociales, WhatsApp, claro sin dejar de lado los demás medios de comunicación ya que más adelante nos podrían beneficiar y atraer más clientes.

5.1.2.10. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio y posibles promociones?

Tabla 16

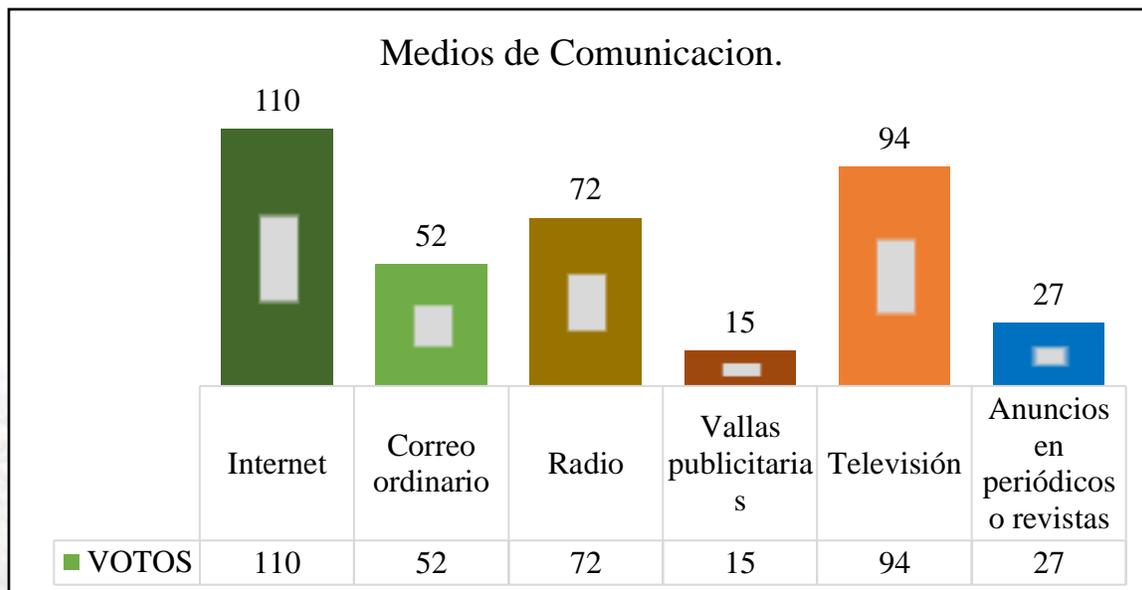
Resultados pregunta 10, medios recibir para enviar información a posibles clientes.

Encuesta: resultados pregunta 10	
Medios	Votos
Internet	110
Correo ordinario	52
Radio	72
Vallas publicitarias	15
Televisión	94
Anuncios en periódicos o revistas	27

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 23

Gráfico: resultados pregunta 10



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Analizando Figura 23 y Tabla 11 las personas les gustaría acceder a la información de la finca por medio de internet que sería la creación de una página WEB, y por medio de radio que sería por medio de cuñas, claro sin dejar de un lado los demás medios que pueden llegar y ampliar el espectro de la información y servicios de la finca.

5.1.2.11. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en un viaje a la finca?

Tabla 17

Resultados pregunta 11, presupuesto que gastarían los encuestados.

Encuesta: resultados pregunta 11.

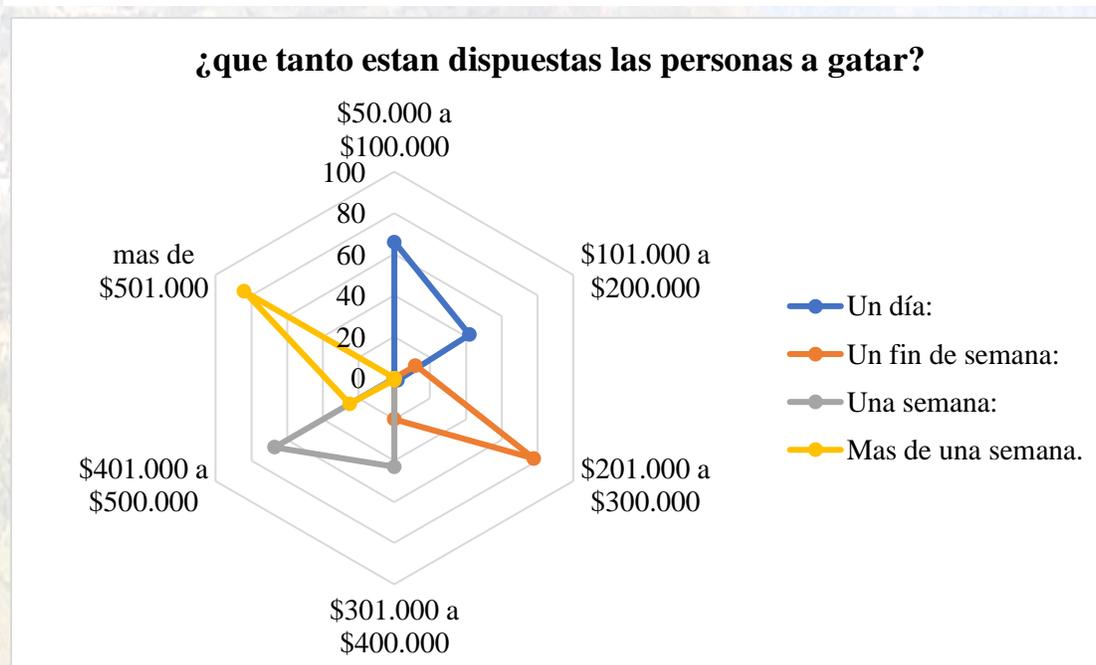
Dispuesto a Gastar

Tiempo	\$50.000	\$101.00	\$201.00	\$301.00	\$401.00	más de \$501.00	Total, respuesta
	a \$100.00	0 a \$200.00	0 a \$300.00	0 a \$400.00	0 a \$500.00		
Un día:	66	42	2	0	0	0	110
Un fin de semana:	0	12	78	20	0	0	110
Una semana:	0	0	0	43	67	0	110
Mas de una semana.	0	0	0	1	25	84	110

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Figura 24

Gráfico: resultados pregunta 11.



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Analizando la Figura 24 y Tabla 16 nos podemos dar cuenta que los servicios que se ofrecerán en la Finca las Cuchillas son accesibles para todas las personas según el tiempo que piensen pasar en el lugar, al hacer una cotización las

personas podrían acceder a la mayoría de las actividades que se ofrecen en la finca con el dinero que están dispuestas a gastar.

5.1.2.12. ¿De las siguientes actividades cuales realizas o realizarías en Soatá?

Tabla 18

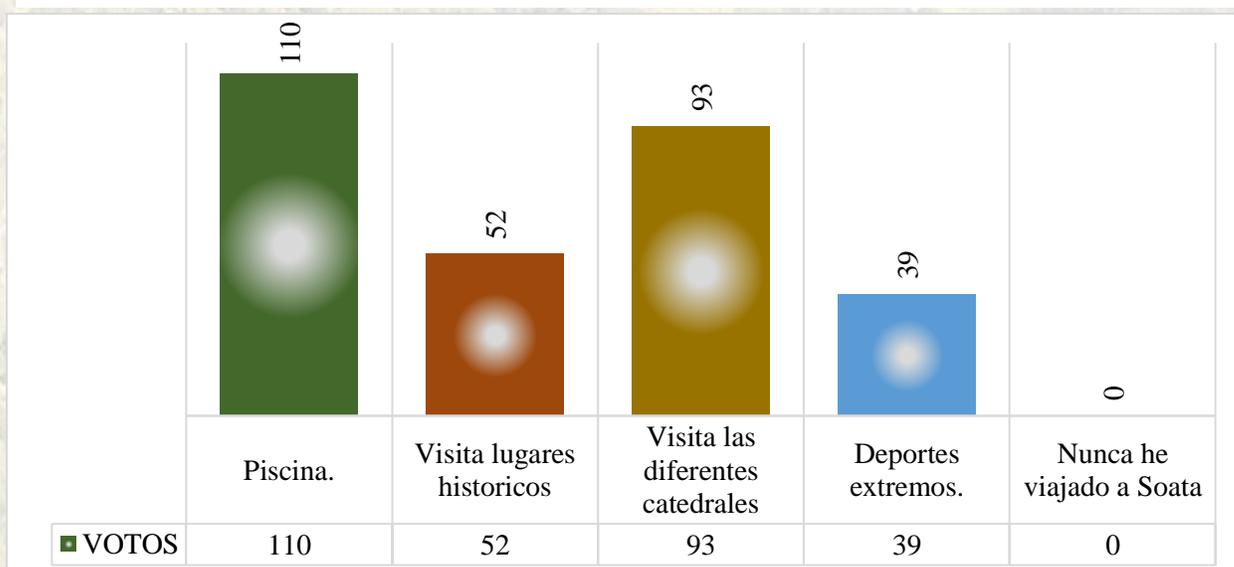
Resultados pregunta 12, actividades comunes en Soatá.

Encuesta: resultados pregunta 12	
Actividades	Votos
Piscina.	110
Visita lugares históricos	52
Visita las diferentes catedrales	93
Deportes extremos.	39
Nunca he viajado a Soatá	0

Nota*. Fuente: Elaboración propia

Figura 25

Gráfico: resultados pregunta 12



Nota*. Fuente: Elaboración propia

Analizando la Tabla y Figura 25 se puede observar que las personas se interesan demasiado por el acceso a piscina y visita a sitios religiosos e históricos del municipio pues es lo que mas se promociona en la región y cuando se llega a Soata, por tal razón al abrir la finca al público se tendrá que hacer una promoción y publicidad bastante fuerte para dar a conocer el lugar y sus actividades.

5.1.2.13. ¿Qué actividades adicionales a las de la pregunta anterior le gustaría realizar en el municipio de Soatá?

Tabla 19

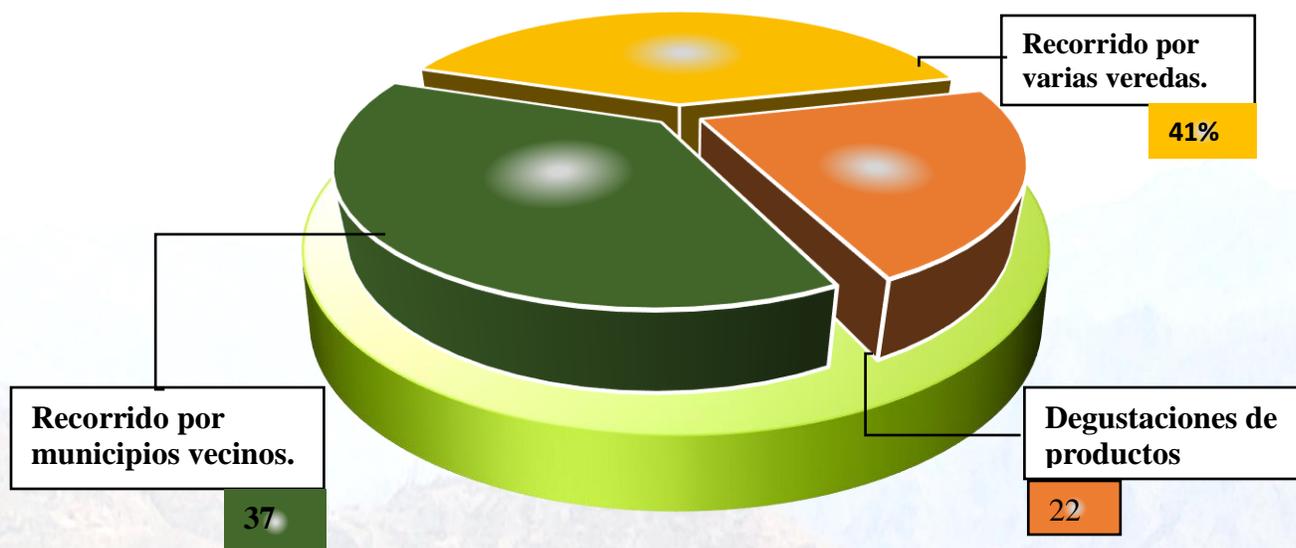
Resultados pregunta 13, actividades que proponen implementar.

Encuesta: resultados pregunta 13	
Actividades.	Respuestas
Recorrido por municipios vecinos.	41
Recorrido por varias veredas.	45
Degustaciones de productos.	24
TOTAL	110

Nota*. Fuente: Elaboración propia

Figura 26

Gráfico: resultados pregunta 13



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Analizando la pregunta 13 se puede observar que a las personas también les interesa visitar otros lugares del municipio y la región por tal razón en los gastos se sacó una pequeña partida para hacer un estudio en el transcurso de el funcionamiento de la finca y a largo plazo que se lleguen a implementar.

5.1.2.14. Análisis General.

Haciendo un análisis general de la encuesta realizada se puede observar que hay un mercado potencial para los servicios ofrecidos en la finca, que hay actividades que son potenciales y aun no se tienen propuestas pero que más adelante se podrían desarrollar, ya que se cuenta con el espacio y ambiente para que sean atractivas para los posibles clientes, otra de las cosas importantes que se descubrieron en la encuesta es que estamos enfocados en los servicios que

podemos dar dentro de la finca, pero no aquellos que son potenciales y se pueden ofrecer fuera de ella, como lo son recorridos turísticos por la región, municipio y lugares religiosos cercanos, por tal razón se mencionaba antes una pequeña suma que se sacara mensual para hacer un estudio de nuevos servicios.

También se puede analizar que, aunque hay mayoría de hombres que les gustaría visitar la finca, también las mejores ocupan un lugar muy importante y les interesa mucho los servicios y lo que ofrece la finca.

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

Tabla 20

Avances para la puesta en marcha del proyecto.

ASPECTO	AVANCE
TECNICO-PRODUCTIVO	<p>En el momento contamos con los siguientes elementos técnicos.</p> <p>Finca con los espacios necesarios. Caminos para los recorridos ecológicos. Espacio para construir y desarrollar las demás actividades.</p> <p>Se ha realizado las siguientes actividades:</p>
COMERCIAL	<p>Investigación de información para la creación de página WEB. Investigación para la creación de contenido relacionado en redes sociales. Se tiene claro como es el proceso para publicar en periódicos regionales o revista, también como hacer para promocionar la finca por medio de cuñas radiales y medios digitales.</p>
LEGAL.	<p>Información de permisos de funcionamiento.</p> <p>Cámara De Comercio De Duitama: Se creará mediante</p>

documento privado presentado personalmente por el representante legal ante la Cámara de Comercio de Duitama.

Dian: Registro de la empresa ante la DIAN para la obtención del RUT de la empresa. Para realizar este procedimiento debe llevar los siguientes documentos: Registro en cámara de comercio. Copia de la cédula del representante legal al 150%. Copia recibo servicio público (luz) donde va a ubicarse el establecimiento.

Entidades Bancarias: Se solicitará la creación de una cuenta de Ahorros o Corriente a nombre de la empresa. Debe ir el representante legal.

Implementación Sistema De seguridad Y Salud En Trabajo: el Decreto 171 - Decreto 1072 asigna obligaciones al empleador de establecer un Sistema de Gestión, adoptando una política de seguridad y salud en el trabajo, siendo parte de las políticas generales de la empresa con alcance en todo el ámbito de trabajo y sobre todos los trabajadores sin importar el tipo de vinculación, además el empleador deberá asignar y delegar responsabilidades para la aplicación e implementación de la política sobre la seguridad, pedir rendición de cuentas frente a las políticas adoptadas por lo menos una vez al año, implementar un plan de trabajo anual para prevenir accidentes y peligros en el lugar de trabajo, capacitar a los trabajadores o contratistas en Seguridad y salud en el Trabajo, definir y asignar recursos para el diseño, implementación, revisión evaluación de las medidas sobre el SG-SST como control de peligros y riesgos en el lugar de trabajo, entre otros.

Elaboración e implementación de Protocolos de Seguridad turística para visitantes: Con objetivos del Proyecto integrar y coordinar actuaciones, por medio de la elaboración de sencillos y comprensibles protocolos de seguridad y un plan de actuaciones; así como implementarlos, informando, sensibilizando, capacitando y generando compromiso de los turísticos, al objeto de mejorar la seguridad, la conciencia de seguridad, la orientación de las actuaciones a los turistas y la competitividad de los destinos.

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

5.4. Descripción y Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) queo ponen su portafolio:

Algo importante que se quiere resaltar en este numeral, es que todo el personal que labore en la finca estará dispuesto a guiar a los turistas y resolver las diferentes dudas que tengan en el lugar, igual que resolver conflictos que se puedan presentar, por tal razón en la contratación se evaluará las habilidades comunicativas, destrezas en el trabajo con grupos de personas y resolución de conflicto.

Durante la venta o reserva, en la página web y promoción de cada uno de los servicios se les recomendará a los turistas traer hidratación para realizar las diferentes actividades, sin embargo para todos aquellos que no lo hagan y requieran dentro de la finca se tendrán bebidas disponibles, ya sean naturales o aquellas procesadas según decisión y necesidad del cliente quien asumirá su respectivo costo estipulado en la finca.

5.3.1. Ingreso a Finca Agroturística las Cuchillas.

Figura 27

Ingreso a la Finca.



Nota*Fuente: Elaboración propia.

Los clientes que desena solamente ingresar a la finca Agroturística las Cuchillas sin acceso a ninguno de los servicios propuesto, ya que traen sus respectivas actividades para desarrollar en la finca. Tendrán el acceso restringido donde podrán realizar actividades recreativas que traigan y solamente serán dos lotes que están al ingreso del lugar, también aquellos clientes que alquilen las

cabañas no tendrán que pagar el ingreso a la finca, además podrán acceder a la mayor parte de los servicios excepto a el observatorio, el vivero y los productos de la tienda estos si tendrán un costo adicional.

Para el ingreso a la Finca Agroturística las Cuchillas se podrá realizar de dos formas las cuales describo a continuación:

1. Reserva anticipada para el ingreso: Se podrá realiza solicitud por medio de sistemas digitales que se suministraran en la página web y también en los demás medios publicitarios o por medio de llamada telefónica a donde se les informara como reservar y realizar el pago para cuando lleguen puedan ingresar sin problemas, al tener reservado por anticipado en la taquilla de ingreso se tendrá la información de la reserva y se les informara las restricciones y en caso de querer acceder a uno o más servicios como hacerlo.
2. Llegando a la finca: Se podrá realizar el pago por medio de la taquilla de ingreso a la finca y se tendrán algunos medios de pago ya sea en efectivo o medios electrónicos, como Nequi, Daviplata o transacción electrónica pero se demorar hasta que sea visible en la cuenta, por tal razón en varios casos se tendrá que esperar un poco, allí se les explicara las restricciones y acceso autorizados igual que como acceder a los servicios si lo desean, en caso de infringir alguna norma de acceso a lugares no autorizados se acarreará una sanción según el incumplimiento.

Figura 28

Ficha técnica ingreso finca

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1000
	PAGINA: 1 de 1
	INGRESO FINCA
	Entrada a la finca, los clientes que arquilen las cabañas no tendran que pagar el ingreso.
SERVICIOS RELACIONADOS:	Espacios libres, que la finca tiene, para ctividades como juegos etc.
ESPACIOS DE OBSERVACION:	espacios libres sin solicitud no se tebdra acceso a demas actividades ofrecidas.
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Administracion, y operaciones.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	seguros
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.



5.4.2. Servicio de visita e interacción producción granjera.

Figura 29

Producción Granjera.



Nota*Fuente: Elaboración propia.

En el servicio de Visita e interacción producción granjera el flujo de procesos va a ser de la siguiente manera:

Después de que la persona reserva el servicio se le indicará la hora de comenzar el recorrido, y donde será el punto de encuentro (abran varios recorridos en distintas horas del día). A la hora señalada y lugar señalado se encontrarán con la persona responsable de guiar el recorrido, y se realizara de la siguiente manera:

El guía les suministrará un mapa y dará las orientaciones de seguridad e información sobre cómo va a ser el recorrido.

En segundo lugar, los dividirá de a dos o tres personas ya que el camino no es tan amplio para puedan ir grupos más grandes.

El tercer lugar el guía comenzara la caminata contándoles un poco del lugar y las historias de la vereda y la región, también se le hablara de cómo es el proceso de producción en la finca, los visitantes podrán observar la cría de animales que se desarrollan dentro de la finca igual que los diferentes cultivos que se encuentren durante el recorrido.

El recorrido será de unos 40 minutos a 1 hora, en caso de que alguna de las personas quiera extenderlo puede solicitarlo o si le parece mucho tiempo puede solicitar finalizar el recorrido antes por lo cual se les dará las indicaciones para que vuelva al inicio y habrá comunicación con la persona responsable de la tienda para que verifique la llegada al inicio de la persona que desea finalizar el recorrido.

Al finalizar el recorrido se llenará una bitácora donde se anotarán las observaciones de los clientes y en que se podría mejorar el recorrido, igual que cuanto tiempo duro la caminata y cuantas personas hicieron el recorrido.

Figura 30

Ficha técnica producción e interacción granjera

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1004
	PAGINA: 1 de 1
	INTERACCION PRODUCCION GRANJERA.
	<p>Recorrido por la finca y producción que se realiza en ella, en el recorrido se cuenta la historia de la finca y como se hace la producción agraria en ella.</p>
SERVICIOS RELACIONADOS:	Visita e interacción producción agrícola. Visita e interacción cría de animales.
RECORRIDO:	1 kilometro, visitando los diferentes lugares.
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Operaciones, guía operativo producción granjera.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	Proceso operativo.
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.



5.4.3. Servicio recorrido ecológico (recorrido biodiversidad nativa).



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Después de reservar el servicio ya sea en la taquilla o reserva anticipada se procederá de la siguiente manera:

Primero desde el momento de la reserva del servicio en la taquilla se darán las indicaciones del punto de encuentro y la hora en que se realizarán los recorridos en el transcurso del día.

Se tendrán los siguientes recorridos uno de 20 minutos, otro de media hora y un tercero de una hora.

En el punto de encuentro la persona responsable de guiar el recorrido la caminata se reunirá con las personas, dará las indicaciones de seguridad y recomendaciones, dará un mapa del recorrido y ara grupos de dos personas para iniciar la caminata.

El guía ira adelante e interactuara con las personas y contara historias del camino por donde se está haciendo la caminata, se verá fauna y flora nativa la cual el guía ira explicara de que tipo de planta o animal se trata.

Al finalizar la caminata se diligenciará bitácora con información relevante del recorrido para poder hacerle un seguimiento al servicio y como poder potencializar así ser más tractivo para los visitantes.

Figura 31

Ficha técnica recorrido sendero ecológico.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1006
	PAGINA: 1 de 1
	SENDERO ECOLOGICO (BIODIVERSIDAD NATIVA)
	<p>Recorrido sendero de ecologico por camino de herradura, alrededores de la finca, breve historia de los mismos y su importancia anteriormente, breve historia de Sosta.</p>
SERVICIOS RELACIONADOS:	Interaccion fauna nativa Interaccion flora nativa.
RECORRIDO:	hasta 2 kilometro, segun deseos del cliente..
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Operaciones, guia operativo senderos ecologicos.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	Proceso operativo.
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.

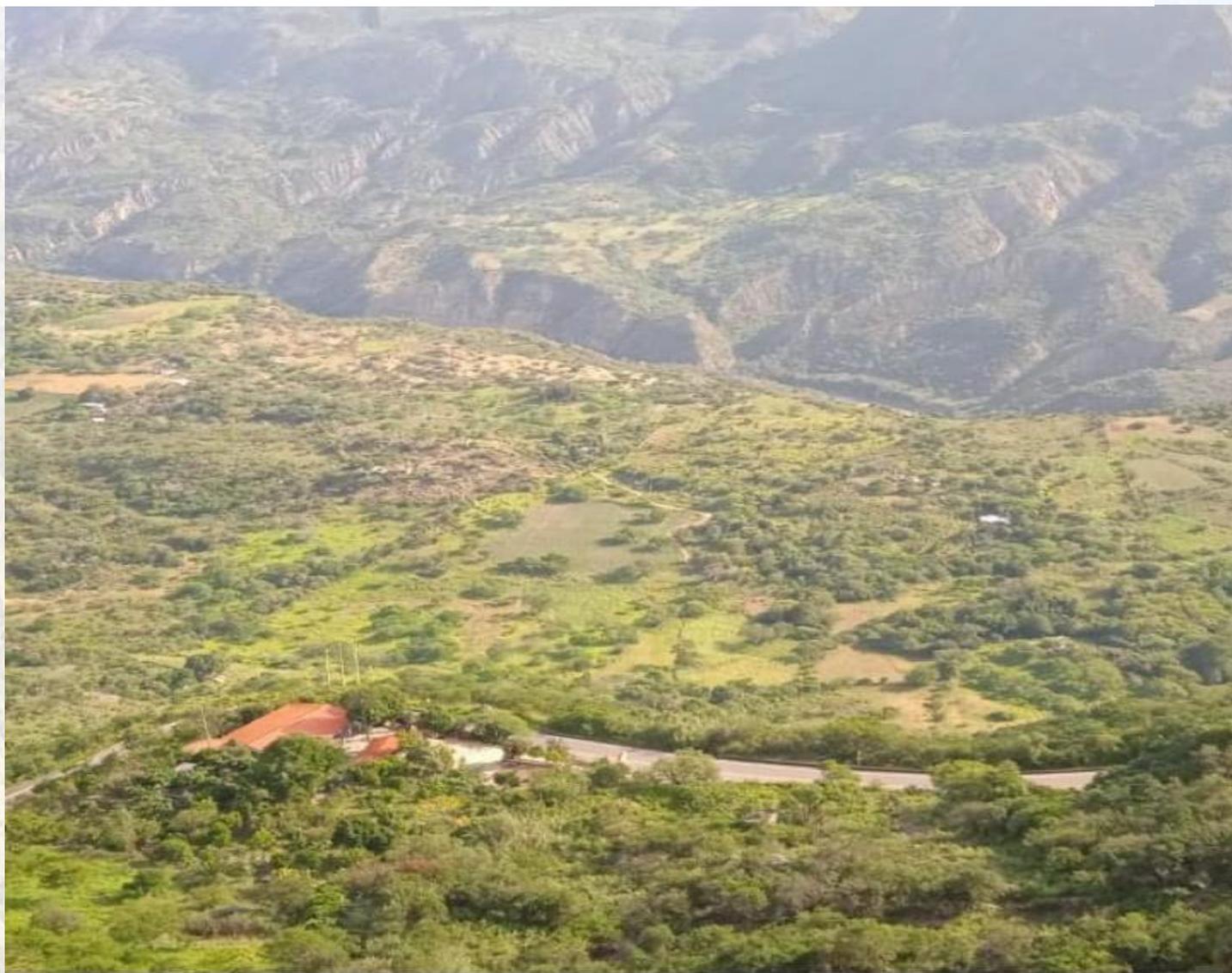


Nota*Fuente: Elaboración propia

Servicio de visita a miradores.

Figura 32

Vista mirador 4



Nota*: Fuente elaboración propia

El proceso que se llevará en el servicio de visita a miradores será la siguiente:

Al reservar en la taquilla el servicio se le informara al cliente a donde se puede dirigir para tener acceso a los diferentes miradores por medio de un mapa y un camino que estará debidamente señalado para que las personas no se confundan, este servicio podrá ser autónomo o podrá solicitar apoyo de un guía el cual tendrá unos horarios respectivos de acompañamiento.

Para las personas que solicitan acompañamiento de un guía, se verán en el punto de encuentro que se suministrará en la taquilla, el guía se presentará y dará las instrucciones de seguridad e información relevante.

Luego comenzara la caminata que es de 10 minutos o 20 minutos según los miradores que quiera visitar, también el guía los orientara de las diferentes vistas en los miradores y lugares importantes que se ven desde allí.

Enseguida volverán al inicio donde se diligenciará una bitácora con información relevante de la visita y que impacto se tuvo frente a las vistas.

Figura 33

Ficha técnica visita miradores.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1003
	PAGINA: 1 de 1
	VISITA MIRADORES
	Recorrido hacia los diferentes miradores que se encuentran en la finca, vistas excepcionales.
SERVICIOS RELACIONADOS:	Breve caminata y viasta ecepcionales.
ESPACIOS DE OBSERVACION:	espacios libres sin solicitud no se tebdra acceso a demas actividades ofrecidas.
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Administracion, y operaciones.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	seguros
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.



5.4.4. Vista e interacción vivero ornamental.

Figura 34

Proyección vivero (ornamental).



Nota* foto de la proyección como esperamos que se vea parte del vivero construido e implementado. Fuente: Viveros Pedro Aguirre – Jardinería, Revegetación y Especies. (s. f.). PRODUCTORES DE PLANTA FORESTAL Y AUTÓCTONA. Recuperado 16 de mayo de 2022, de <https://www.viverospedroaguirre.com/>

El proceso para el servicio de visita e interacción vivero ornamental se llevará de la siguiente manera y de todos los procesos es el más complejo:

El primer paso que se llevara será por parte de la administración quienes se encargaran de reservar las solicitudes de ingreso al vivero ornamental, cada una de las visitas será de 40 minutos por persona que ingresa al Vivero.

Administración asignara hora de ingreso y prestara un quién que se necesitara para ingresar y poder interactuar en el vivero.

Por parte de la operación se realizará el siguiente proceso:

Al llegar la persona con el tiquete de pago y demás insumos para ingresar al vivero, se confirmará la hora asignada de ingreso y demás datos del cliente.

Luego la persona responsable del vivero ingresara a las personas a un área de desinfección donde se colocarán los implementos y se desinfectaran

El tercer lugar se comenzará primero el recorrido por el vivero donde se les mostrara las distintas especies de plantas que se encuentran en el vivero, las que son para la venta y aquellas que solamente estarán de exhibición ya que son maduras y con flores, seles mostrara las diferentes etapas de la producción de plantas.

Enseguida de haber visto todo lo que el vivero tiene se pasara al lugar donde se hace la siembra y cuidado de las plantas donde se le explicara como es todo el proceso y como se deben cuidar las mismas en casa. Seles suministrara tierra y masetas para que ellos hagan trasplantes de plantas y vena de primera mano cómo realizarlo en casa.

Luego se les mostrar los diferentes productos que se usan para el control de plagas y como producirlos de manera orgánica para evitar el uso de insecticidas y productos dañinos para el medio ambiente.

Al finalizar cada persona llenara una planilla donde estará la hora de ingreso y se colocara la hora de salida, se les informara si quieren copara alguna de las plantas y se direccionara a la tienda para que hagan la compra y si quieren adquirir algo más que le pueda parecer atractivo.

Figura 35

Ficha técnica visita e interacción vivero.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1005
	PAGINA: 1 de 1
 <p style="text-align: center;"><i>(Plantas ornamentales, 2022)</i></p>	VISITA E INTERACCIÓN VIVERO (ORNAMENTAL).
	<p>Recorrido vivero donde se podra disfrutar de gran variedad de flores exoticas y de jardin.</p>
SERVICIOS RELACIONADOS:	-proceso de desarrollo de las platas desde su siembra.. -acceso a compra platas y disfrutar de sus olores frescos.
ESPACIOS DE OBSERVACION:	variedad de plantas y sus cuidados para que se mantengan.
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Operaciones, guia operativo vivero.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	Proceso operativo.
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.



5.4.5. Servicio de alquiler cabañas.

El servicio de alquiler de cabañas siempre se debe realizar por anticipado ya que son solamente 4 cabañas las cuales estarán disponibles y el proceso será el siguiente:

Primero la persona debe comunicarse a con la finca donde se les suministrarán los precios e información adicional de cómo llegar y demás información que solicite el cliente.

La cabaña va a estar dotada de todo lo necesario, para tener un descanso tranquilo, sin embargo, ellos tienen que hacer su respectivo mercado y si el cliente lo solicita la finca será intermediaria para contratar una persona que les cocine mientras están en la cabaña, por lo cual tendrá un valor adicional.

En el momento de entrega de la cabaña se llenará una planilla con el estado del equipamiento de la cabaña y demás información relevante para cuando se haga la respectiva entrega, también se les explicará las recomendaciones y tratamiento de basuras que se necesite etc.

Figura 36

Ficha técnica alquiler Cabañas.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1001
	PAGINA: 1 de 1
 <p style="text-align: center;"><i>(tarpaulin, 2021)</i></p>	ALQUILER CABAÑAS.
	Cabañas para descansar y pasar el tiempo libre.
SERVICIOS RELACIONADOS:	Acceso a Cabañas totalmente equipadas.
ESPACIOS DE OBSERVACION:	variedad de plantas y sus cuidados para que se mantengan.
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Administracion, atencion al cliente.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	Proceso operativo.
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.



5.4.6. Ingreso al observatorio.

Para el ingreso al observatorio se debe hacer la solicitud en la taquilla, donde se le brindara información relevante del ingreso.

Al ingresar al observatorio a la persona encargada de la entrada se le debe presentar el tiquete de pago de ingreso, de lo contrario se le negará el acceso, el servicio se prestará en horas del día para observar lugares lejanos o el otro extremo de la montaña y en horas de la noche para mirar las estrellas y aquellos pueblos en las lejanías.

Al estar dentro del observatorio la persona podrá decidir por cual de todos los telescopios quiere utilizar lo que quiere observar, tendrá un espacio de 20 minutos para hacer la mayor cantidad de observaciones.

Si por algún caso quiere tener alguna imagen de las vistas hecha podrá hacer la solicitud a la persona responsable y ella hará la impresión, sin embargo tendrá un costo adicional al de la entrada al observatorio.

Finalmente, la persona al salir del observatorio diligenciará una planilla donde colocara las observaciones y recomendaciones que se examinarán por el área administrativa para mejorar el servicio.

Figura 37

Ficha técnica acceso al observatorio.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO	VERSIÓN: 0001
	CODIGO SERVICIO: 1002
	PAGINA: 1 de 1
	INGRESO OBSERVATORIO.
	Observatorio con grandes vistas, tanto del entorno natural y en las noches de las constelaciones y estrellas.
SERVICIOS RELACIONADOS:	Realizar distintas observaciones y mirar imágenes interesantes.
ESPACIOS DE OBSERVACION:	variedad de plantas y sus cuidados para que se mantengan.
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Administración, atención al cliente.
DOCUMENTOS ASOCIADOS:	Proceso operativo.
REQUISITOS LEGALES:	Seguro contra accidentes. Seguro de protección al turista. Obligaciones artículo 5° de la Ley 1558 de 2012. Obligaciones artículo 30 de la Ley 1558 del 10 de julio de 2012.



VI. ¿Como Desarrollo Mi Solución?

Es este apartado se muestra que se espera de la solución planteada y las proyecciones de costos etc. También las diferentes normas y seguros que exige el sector al cual se está dirigiendo la empresa.

6.1. ¿Cómo se obtendrán los recursos de operación e inversiones iniciales?

6.1.1. Recursos de Invasión inicial y puesta en marcha.

Para obtener los recursos de inversión inicial y puesta en marcha de los servicios que se ofrecerán, lo primero que se hará será pasar la propuesta a Fondo Emprender SENA, donde se podrá sustentar y ellos la evaluarán su viabilidad y su posible financiamiento de la misma, la cual se hará en tres fases que las cuales se describen en las tablas 36,37 y 38. En el caso que Fondo Emprender lo rechace y no nos coloque observaciones para hacerlos, se buscaran otras fuentes de financiamiento como el Banco de la Mujer o fuentes gubernamental o privadas que apoyen los nuevos emprendimiento, también se buscaran socios que quieran invertir en la propuesta para tratar de sacar la menor financiación posible por medio de una entidad bancaria común.

6.1.2. Recursos/ingresos de operación.

La generación de ingresos para la empresa Finca las Cuchillas será mediante la venta de los bienes y prestación de los servicios y actividades ofrecidas a nuestros clientes que buscan un lugar acogedor y de clima familiar

donde disfrutar de la tranquilidad y diversidad del campo boyacense, distribuyendo los servicios de la siguiente forma, 1. Alquiler de cabañas, 2. venta de servicios como recorridos, miradores, producción granjera y visita e interacción vivero, también se venderán algunos bienes producidos en la finca y otros tercerizados. Los servicios y bienes se venderán a todas las personas que quieran acceder a ellos y en caso de que algún turista desee otro tipo de servicio se puede hacer la cotización al cliente en especial los del extranjero.

Durante el durante los periodos en los que no se llega al punto de equilibrio, se financiara esa parte que se recupera cuando comiencen a tener utilidades.

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

Cliente	
¿Cuáles Son Los Volúmenes Y Su Frecuencia De Compra?	Los productos y servicios de Agro finca las Cuchillas los podrán adquirir todas las personas con la capacidad financiera de cubrir los gastos por paquete o de manera individual, el día que las persona desee pasar en el lugar según disponibilidad. Las personas que desean nuestros servicios los podrán solicitar en cualquier momento en horas hábiles.
¿Qué Características Se Exigen Para La Compra (Ej.: ¿Calidades, Presentación)?	Los productos y servicios de Agro finca las Cuchillas se venderán en paquete o individualmente por actividad o días, y según acomodación en la respectiva cabaña, para solicitar una reserva se solicitará un depósito del 30% del valor de los servicios adquiridos, en caso de cancelarse se devolverá un 10% del depósito.
Sitio De Compra.	La compra de los servicios se podrá realizar por medio de la página web, teléfono de contacto o presencialmente en la oficina que se encontrará en el municipio.
Forma De Pago	Los pagos se podrán realizar por medio de transferencia bancaria, consignación bancaria o en efectivo en las instalaciones, también por medio de Daviplata, banco ala mano o Nequi.

Servicio Post-Venta.	Realizar un seguimiento a la venta para de esta manera garantizar la satisfacción del cliente. Así como la atención en los servicios dentro de la instalación de la finca por medio del personal
	Establecer programas de fidelización de clientes, mediante estrategias promocionales, y sobre todo de post venta.
	Incluir como actividades posteriores a la venta el: Manejo de quejas, revisión de las instalaciones periódicamente, mantenimiento y reparaciones.
Garantías.	Satisfacción y espacios amplios para disfrutar de la tranquilidad del lugar.

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Consumidor	
¿Dónde Compra?	Los servicios podrán ser adquiridos, por medio de la página WEB certificada, y teléfonos de contacto registrados en la página o directamente en las instalaciones que aparecerán en la página web.
¿Qué Características Se Exigen Para La Compra (Ej.: ¿Calidades, Presentación)? ¿Cuál Es La Frecuencia De Compra?	Contar con la capacidad económica para cubrir los gastos y según la actividad que deseen realizar capacidad física para los recorridos.
	Todos los días, horas hábiles.

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

6.3. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual y anual).

6.3.1. Proyección precio de venta y costos de producción bienes/servicios.

Tabla 21

Proyección costos, precio de ventas e impuestos primer años.

Código.	Descripción.	Unidad Medida.	Costo producción	IVA	Costo total	Precio de Venta	utilidad \$	Margen de ganancia por Unid
1000	Ingreso a la finca.	1	\$ 300	\$760	\$1.060	\$ 4.000	\$ 2.940	93%
1001	Reservas de cabañas	1	\$ 30.000	\$38.000	\$68.000	\$200.000	\$132.000	85%

1002	Ingreso observatorio	1	\$ 2.500	\$1.900	\$4.400	\$10.000	\$ 5.600	75%
1003	Acceso a Miradores.	1	\$ 1.500	\$1.330	\$2.830	\$ 7.000	\$ 4.170	79%
1004	Producción Granjera	1	\$ 1.500	\$1.330	\$2.830	\$ 7.000	\$ 4.170	79%
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	1	\$ 2.500	\$1.900	\$4.400	\$10.000	\$ 5.600	75%
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	1	\$ 1.500	\$1.330	\$2.830	\$7.000	\$ 4.170	79%
1007	venta de plantas vivero tipo 1	1	\$ 3.000	\$2.470	\$5.470	\$13.000	\$ 7.530	77%
1008	Venta de plantas vivero tipo 2	1	\$ 6.000	\$3.990	\$9.990	\$21.000	\$11.010	71%
1009	Maceta tipo 1	1	\$ 7.000	\$3.230	\$10.230	\$17.000	\$ 6.770	59%
1010	Maceta tipo 2	1	\$ 9.000	\$4.750	\$13.750	\$25.000	\$11.250	64%
1011	Soporte para planta tipo 1	1	\$ 4.000	\$2.660	\$6.660	\$14.000	\$ 7.340	71%
1012	Soporte para planta tipo 2	1	\$ 10.000	\$4.560	\$14.560	\$24.000	\$ 9.440	58%
1013	Combo 1. (1002, 1003,1004,1005,1006)	1	\$ 9.500	\$6.388	\$15.888	\$33.620	\$17.732	71%
1014	Combo 2 (1003,1004,1006)	1	\$ 4.500	\$3.591	\$8.091	\$18.900	\$10.809	76%
1015	Combo 3 (1002,1005)	1	\$ 5.000	\$3.420	\$8.420	\$18.000	\$ 9.580	72%
1016	Combo 4(1 servicio de \$10.000) y (1 servicio de \$7.000))	1	\$ 4.000	\$2.907	\$6.907	\$15.300	\$ 8.393	74%
1017	Combo 5(2 servicios de \$7.000)	1	\$ 3.000	\$2.394	\$5.394	\$12.600	\$ 7.206	76%

Nota*Fuente: Elaboración propia.

Dentro la tabla 21 se describe cada uno de los costos de producción e impuestos de los diferentes productos y servicios que se ofrecen en la finca, los cuales son de calidad y tiene un lineamiento, sin embargo, en la operación se tendrán en cuenta las observaciones de los clientes para potencializarlos y hacerlos más atractivos.

6.3.2. Proyección de ventas y sus totales respectivos por mes y año 1.

Tabla 22

Proyección unidades a vender prime año y los ingresos.

PROYECCIÓN UNIDADES VENDIDAS PRIMER AÑO.														
Código.	PRODUCCION EN SERVICIOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL, SERVICIOS VENDIDOS
	% DE CRECIMIENTO PRESUPUESTADO	5%	5%	5%	5%	5%	10%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
	Servicio individual.													
1000	Ingreso a la finca	15	52	53	54	55	58	60	61	62	63	65	68	667
1001	Reserva de cabañas	0	15	17	18	20	22	24	27	29	32	35	39	278
1002	Ingreso Observatorio	5	40	42	44	46	49	51	54	56	59	62	65	573
1003	Acceso a Miradores.	5	40	42	44	46	49	51	54	56	59	62	65	573
1004	Producción Granjera	5	35	37	39	41	43	45	47	49	52	54	57	502
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	5	40	42	44	46	49	51	54	56	59	62	65	573

1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	5	35	37	39	41	43	45	47	49	52	54	57	502
1007	plantas tipo 1 vivero	8	37	39	41	43	45	47	49	52	54	57	60	531
1008	plantas tipo 2 vivero	6	28	29	30	32	34	35	37	39	41	43	45	398
1009	Maceta tipo 1	4	7	8	8	9	9	9	10	10	11	11	12	109
1010	Maceta tipo 2	3	6	6	6	6	7	7	7	8	8	9	9	81
1011	SopORTE para planta tipo 1	2	4	4	4	4	4	5	5	5	5	6	6	55
1012	SopORTE para planta tipo 2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	42
Paquetes de servicios.														
1013	Todos los servicios. (1001, 1002,1003,1004,1006)	0	0	0	3	3	5	5	6	6	6	6	7	47
1014	Combo Servicios (1003,1004,1006)	0	0	2	4	4	10	11	11	12	12	13	13	92
1015	Combo servicios (1002,1005)	0	0	2	5	5	10	11	11	12	12	13	13	94
1016	Combo 4(1 servicio de \$8.000) y(1 servicio de \$7.000)	0	1	2	5	5	10	11	11	12	12	13	13	95
1017	Combo 5(2 servicios de \$7000)	0	0	3	5	5	10	11	11	12	12	13	13	95
TOTAL		66	342	366	396	415	458	480	504	529	555	582	614	5306

INGRESO POR VENTAS		PROYECCIÓN INGRESO AÑO 1												
Código	Descripción	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
1000	Ingreso a la finca	\$ 60.00	\$ 208.00	\$ 212.16	\$ 216.40	\$ 220.73	\$ 223.97	\$ 238.65	\$ 243.428	\$ 248.296	\$ 253.262	\$ 258.327	\$ 273.827	\$ 2.667.065
1001	Reserva de cabañas	\$ 0	\$ 3.000.00	\$ 3.300.00	\$ 3.630.00	\$ 3.993.00	\$ 4.392.30	\$ 4.831.50	\$ 5.314.60	\$ 5.846.10	\$ 6.430.70	\$ 7.073.80	\$ 7.781.20	\$ 55.593.501
1002	Ingreso Observatorio	\$ 50.00	\$ 400.00	\$ 420.00	\$ 441.00	\$ 463.05	\$ 486.20	\$ 510.51	\$ 536.038	\$ 562.840	\$ 590.982	\$ 620.531	\$ 651.558	\$ 5.732.715
1003	Acceso a Miradores.	\$ 35.00	\$ 280.00	\$ 294.00	\$ 308.70	\$ 324.13	\$ 340.34	\$ 357.35	\$ 375.227	\$ 393.988	\$ 413.688	\$ 434.372	\$ 456.090	\$ 4.012.900
1004	Producción Granjera	\$ 35.00	\$ 245.00	\$ 257.25	\$ 270.11	\$ 283.61	\$ 297.79	\$ 312.68	\$ 328.323	\$ 344.740	\$ 361.977	\$ 380.075	\$ 399.079	\$ 3.515.663
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	\$ 50.00	\$ 400.00	\$ 420.00	\$ 441.00	\$ 463.05	\$ 486.20	\$ 510.51	\$ 536.038	\$ 562.840	\$ 590.982	\$ 620.531	\$ 651.558	\$ 5.732.715
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	\$ 35.00	\$ 245.00	\$ 257.25	\$ 270.11	\$ 283.61	\$ 297.79	\$ 312.68	\$ 328.323	\$ 344.740	\$ 361.977	\$ 380.075	\$ 399.079	\$ 3.515.663
1007	venta de plantas tipo 1 vivero	\$ 104.00	\$ 478.40	\$ 502.32	\$ 527.43	\$ 553.80	\$ 581.49	\$ 610.57	\$ 641.102	\$ 673.157	\$ 706.815	\$ 742.155	\$ 779.263	\$ 6.900.527
1008	Venta de plantas tipo 2 vivero	\$ 126.00	\$ 579.60	\$ 608.58	\$ 639.00	\$ 670.95	\$ 704.50	\$ 739.73	\$ 776.719	\$ 815.555	\$ 856.333	\$ 899.150	\$ 944.107	\$ 8.360.254
1009	Maceta tipo 1	\$ 68.00	\$ 125.12	\$ 131.37	\$ 137.94	\$ 144.84	\$ 152.08	\$ 159.68	\$ 167.673	\$ 176.056	\$ 184.859	\$ 194.102	\$ 203.807	\$ 1.845.553
1010	Maceta tipo 2	\$ 75.00	\$ 138.00	\$ 144.90	\$ 152.14	\$ 159.75	\$ 167.74	\$ 176.12	\$ 184.933	\$ 194.180	\$ 203.889	\$ 214.083	\$ 224.787	\$ 2.035.537
1011	SopORTE para planta tipo 1	\$ 33.60	\$ 51.520	\$ 54.096	\$ 56.801	\$ 59.641	\$ 62.623	\$ 65.754	\$ 69.042	\$ 72.494	\$ 76.119	\$ 79.924	\$ 83.921	\$ 765.534
1012	SopORTE para planta tipo 2	\$ 57.60	\$ 66.240	\$ 69.552	\$ 73.030	\$ 76.681	\$ 80.515	\$ 84.541	\$ 88.768	\$ 93.206	\$ 97.867	\$ 102.760	\$ 107.898	\$ 998.658
Paquetes de servicios.														
1013	Todos los servicios. (1001, 1002,1003,1004,1006)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 100.86	\$ 105.90	\$ 168.10	\$ 176.50	\$ 185.330	\$ 194.597	\$ 204.327	\$ 214.543	\$ 225.270	\$ 1.575.435
1014	Combo Servicios (1003,1004,1006)	\$ 0	\$ 0	\$ 37.800	\$ 75.600	\$ 79.380	\$ 189.00	\$ 198.45	\$ 208.373	\$ 218.791	\$ 229.731	\$ 241.217	\$ 253.278	\$ 1.731.620
1015	Combo servicios (1002,1005)	\$ 0	\$ 0	\$ 36.000	\$ 90.000	\$ 94.500	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 198.450	\$ 208.373	\$ 218.791	\$ 229.731	\$ 241.217	\$ 1.686.062
1016	Combo 4(1 servicio de \$7.000) y(1 servicio de \$8.000)	\$ 0	\$ 15.300	\$ 30.600	\$ 76.500	\$ 80.325	\$ 153.00	\$ 160.65	\$ 168.683	\$ 177.117	\$ 185.972	\$ 195.271	\$ 205.035	\$ 1.448.452
1017	Combo 5(2 servicios de \$6000)	\$ 0	\$ 0	\$ 37.800	\$ 63.000	\$ 66.150	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.915	\$ 145.861	\$ 153.154	\$ 160.811	\$ 168.852	\$ 1.192.843
TOTAL		\$ 729.200	\$ 6.232.180	\$ 6.813.684	\$ 7.569.653	\$ 8.123.144	\$ 9.099.688	\$ 9.767.268	\$ 10.490.048	\$ 11.272.982	\$ 12.121.489	\$ 13.041.504	\$ 14.049.885	\$ 109.310.695.10

Nota*Fuente: Elaboración propia.

6.3.2.1. Proyección cantidades:

Las cantidades de servicios proyectados a vender para el año 1 de operación es de **5.306** unidades de medida vendidas, con un promedio mensual

442 acumulado en todos los servicios en cada mes, lo que genera un ingreso de **\$109.310.695,10** durante el primer año.

6.3.2.2. Forma de pago (contado / crédito):

La forma de pago para clientes puede ser 1. Por medio de crédito donde el cliente hace la reserva meses antes y va cancelando durante estos meses para cuando vaya a utilizar el servicio ya este cubierto, 2. Hacen la reserva pagan el depósito y antes de abandonar la instalación hace el pago tal, 3. Visitan la finca y van pagando los servicios que quieran ir utilizado. No se ofrecerán servicios a crédito por el momento.

Se recibirán todo tipo de tarjetas no importa si son crédito o débito, transferencias por Nequi, Daviplata efectivo o transacción bancaria.

6.3.2.3. Justificación:

Durante algunos de los meses de operación correspondientes al primer año, no se espera tener utilidades ni llegar al punto de equilibrio, pero si al finalizar el primer año se espera estar en el punto de equilibrio donde no abran utilidades pero tampoco perdidas, Teniendo en cuenta lo anterior por el primer año no se ofrecerán créditos en los servicios sino que se tendrá que hacer por medio pago de contado o transferencia bancaria, al salir la persona/cliente del lugar sus facturas deben estar al día, lo anterior para minimizar el riesgo de perder dinero de la prestación de los servicios.

A partir del segundo año se espera comenzar a tener, aunque según el análisis no será demasiado alto, pero al tercer año ya se comenzaran a ver las utilidades que se generaran.

6.4. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido:

6.4.1. Normatividad empresarial.

Se creará una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) Ley 1258 de 2008, constituida por cuatro personas naturales quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

6.4.2. Normatividad tributaria.

Se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas; es decir, son contribuyentes

declarantes del régimen ordinario del impuesto sobre la renta y sus complementarios. En el impuesto sobre las ventas – IVA e impuesto de renta y complementarios CREE, serán responsables (sujetos pasivos jurídicos) siempre que realicen el hecho generador consagrado en el artículo 420 del Estatuto Tributario. Son contribuyentes del impuesto de industria y comercio cuando realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas; igualmente tendrán la calidad de agentes retenedores a título de renta, IVA e ICA, según el caso.

6.3.3. Normatividad laboral.

Código sustantivo de Trabajo, Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo", publicado en el Diario Oficial No 27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No 3518 de 1949.

6.3.4. Normatividad ambiental.

Ley 09 de 1979 - Código sanitario nacional

-Código sanitario nacional

Art. 51 a 54: Control y prevención de las aguas para consumo humano.

Art. 55 aguas superficiales. Art. 69 a 79: potabilización de agua.

Ley 99 1993: Ley de Medio Ambiente

6.3.5. Registro de marca.

Propiedad intelectual.

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

Las condiciones técnicas necesarias para la prestación de los servicios dentro de las instalaciones de la finca, es contar con las adecuaciones idóneas para cada una de las actividades a ofrecer, contar con los diferentes protocolos de

atención y servicio al cliente, adicional las medidas de contingencia en caso de que suceda algo inesperado y primeros auxilios.

6.6. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria etc.

La finca cuenta con un espacio de 5 hectáreas, donde se podrán construir 4 cabañas para alquiler, un vivero ornamental y el observatorio, además cuenta con caminos por donde se trazarán las caminatas y el resto de espacio la producción granjera, espacios de distracción libres, La finca contara con las señalizaciones respectivas para que los visitantes tengan una orientación de una manera sencilla.

6.7. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?

Si es necesario un lugar físico con el cual ya se cuenta y es una finca, En este lugar se podrán desarrollar y prestar cada uno de los servicios ofrecidos.

6.8. Identificación de los requerimientos de inversión:

Tabla 23

proyección de inversión inicial.

INVERSIONES INICIALES. (CONSTRUCCIÓN Y ADECUACIONES)						
Actividad	Descripción	Unidad De Medida.	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Aportes Fondo Emprender
CONSTRUCCIÓN	INSTALACIONES CABAÑAS	1	\$ 40.000.000	3	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000
CONSTRUCCIÓN	INSTALACIONES OBSERVATORIO SENCILLO.	1	\$ 80.000.000	1	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000
CONSTRUCCIÓN	INSTALACIONES VIVERO	1	\$ 12.000.000	1	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
CONSTRUCCIÓN	TIENDA	1	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
ADECUACIÓN	RECORRIDO ECOLÓGICO	1	\$ 900.000	2	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
ADECUACIÓN	MIRADORES	1	\$ 500.000	4	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000

ADECUACIONES	PRODUCCIÓN GRANJERA	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
ADECUACIÓN	FINCA	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
ADECUSION	PARQUEADERO	1	\$ 850.000	1	\$ 850.000	\$ 850.000
SUBTOTAL					\$ 224.650.000	\$ 224.650.000

INVERSIONES INICIALES. (EQUIPAMIENTOS)						
Actividad	Descripción	Unidad De Medida.	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Aportes Fondo Emprender
CABAÑAS	EQUIPAMIENTO	1	\$ 12.000.000	3	\$ 36.000.000	\$ 36.000.000
OBSERVATORIO	EQUIPAMIENTO	1	\$ 3.250.000	1	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000
TIENDA	EQUIPAMIENTO	1	\$ 4.000.000	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
VIVERO	EQUIPAMIENTO	1	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
PRODUCCIÓN GRANJERA	EQUIPAMIENTO	1	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
FINCA	EQUIPAMIENTO GENERAL Y DE SEGURIDAD	1	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
SUB TOTAL					\$ 48.450.000	\$ 48.450.000

INVERSIONES INICIALES. (MUEBLES Y ENCERES.)						
actividad	Descripción	Unidad De Medida.	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Aportes Fondo Emprender
EMPRESA	EQUIPAMIENTO INSTALACIONES	1	\$ 7.000.000	1	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000
EMPRESA	EQUIPAMIENTO DE OFICINA	1	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
SUBTOTAL					\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
TOTAL INVERSION					\$ 283.100.000	\$ 283.100.000

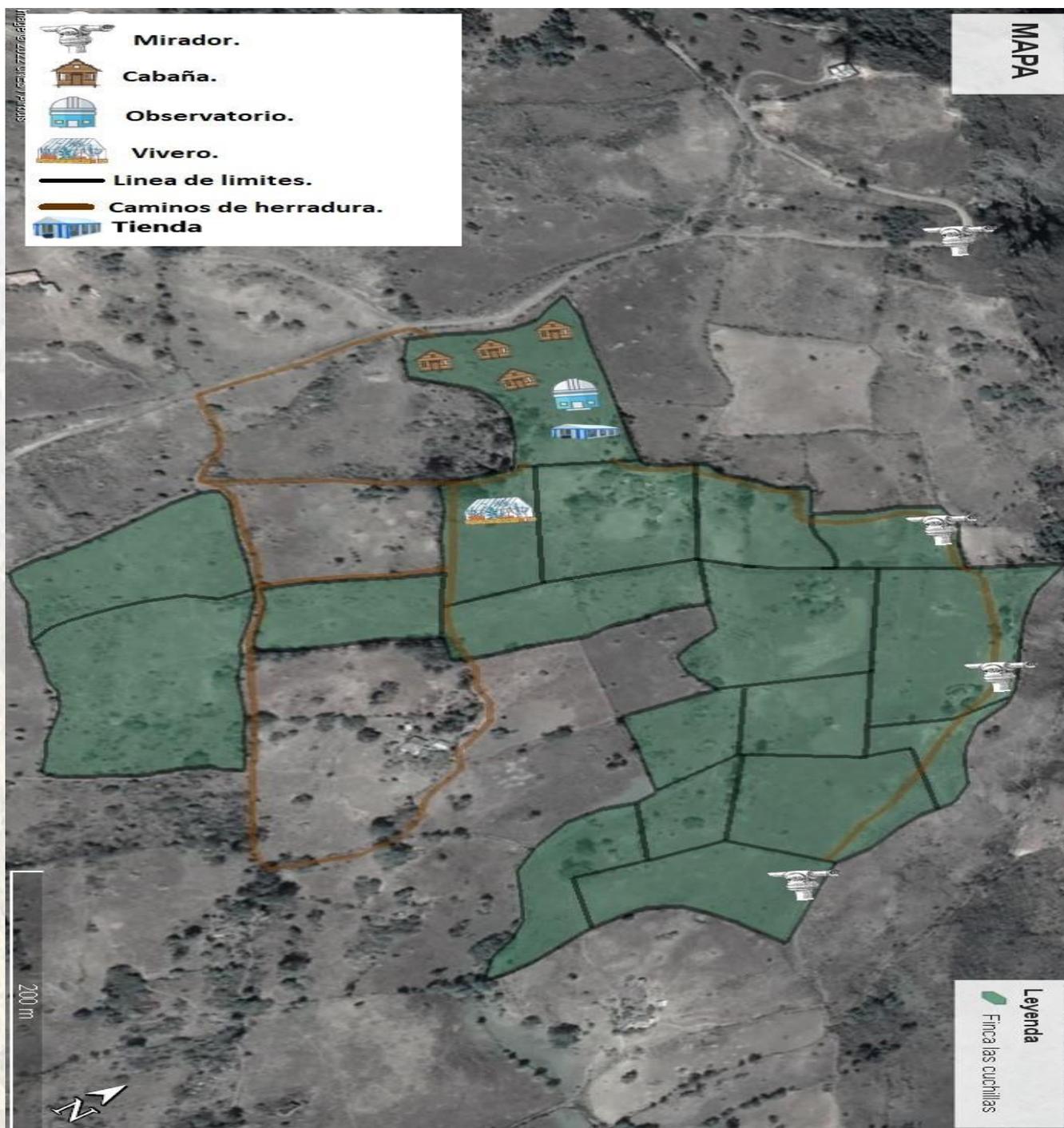
Nota*. Fuente: Elaboración propia.

En la tabla número 23 se muestra el total de la inversión inicial más adelante se explica cómo se hará la inversión ya que se divide en tres fases.

6.9. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios.

Figura 38

Croquisa Finca las Cuchillas



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

6.9.1. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación?

No, las compras que requerirá la empresa serán hechas en Colombia por lo tanto no se requerirá la importación de ningún elemento.

6.9.2. *Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:*

Los equipos para la prestación de los servicios y tareas dentro de la finca se encuentran disponibles en el país a través de empresas especializadas en insumos para el agro e infraestructura.

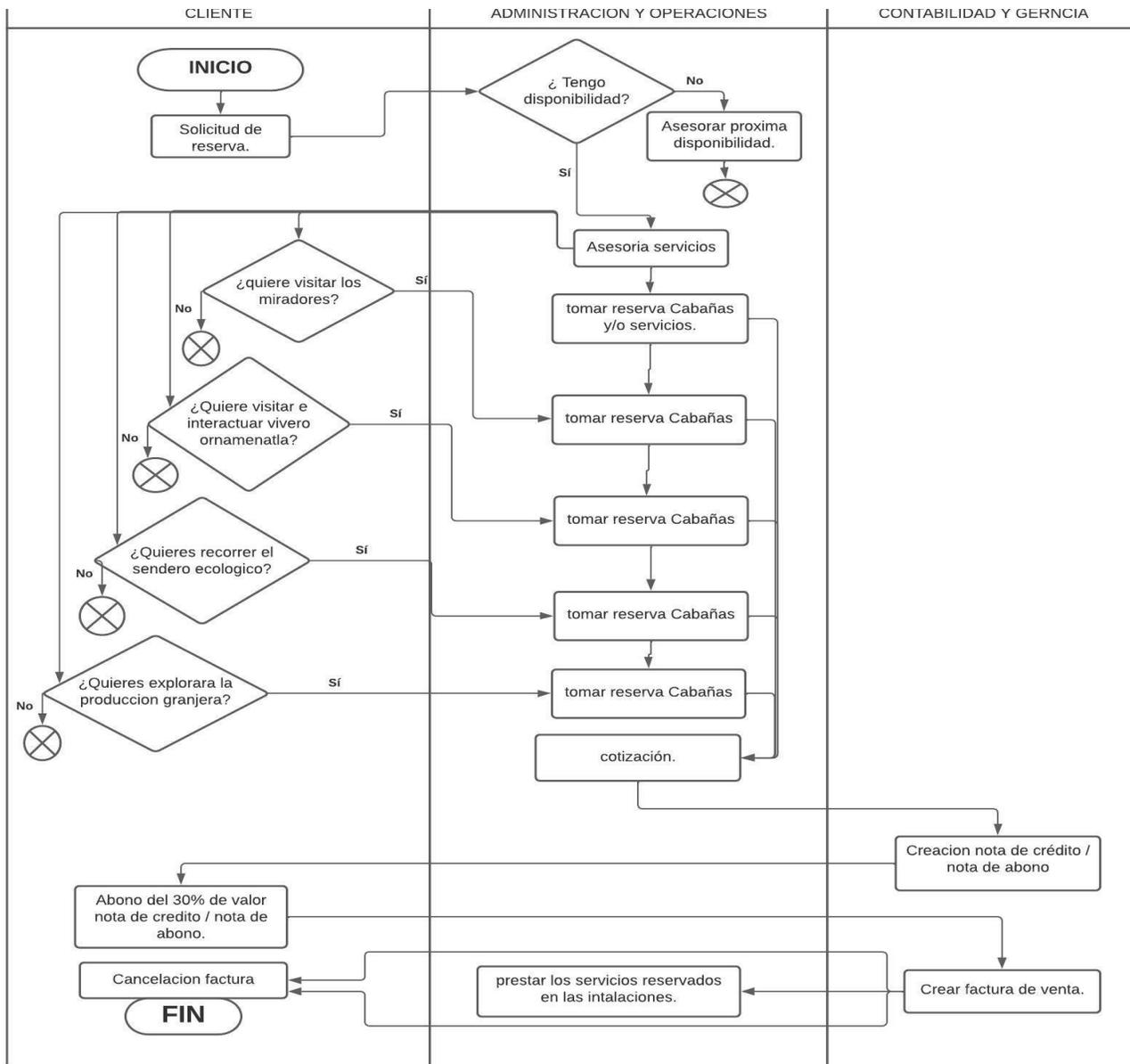
6.9.3. *En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores externos. ¿cómo financiará este mayor valor?*

En caso de que se presente un incremento en los valores de los materiales cotizados necesarios para el negocio, por el tiempo en durar el trámite de la aprobación del proyecto, nosotros asumiremos la diferencia en cualquier incremento.

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

Figura 39

Proceso Finca las Cuchillas



Nota*. Fuente: Elaboración propia.

VII. Capacidad Productiva de la Empresa.

7.1. ¿Cuál es el costo de los diferentes bienes/servicios que ofrece la empresa?

Tabla 24

Proyección precios de venta año1.

Código.	Descripción.	Unidad Medida.	Precio de Venta
1000	Ingreso a la finca.	1	\$ 4.000
1001	Reservas de cabañas	1	\$ 200.000
1002	Ingreso observatorio	1	\$ 10.000
1003	Acceso a Miradores.	1	\$ 7.000
1004	Producción Granjera	1	\$ 7.000
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	1	\$ 10.000
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	1	\$ 7.000
1007	venta de plantas vivero tipo 1	1	\$ 13.000
1008	Venta de plantas vivero tipo 2	1	\$ 21.000
1009	Maceta tipo 1	1	\$ 17.000
1010	Maceta tipo 2	1	\$ 25.000
1011	Soporte para planta tipo 1	1	\$ 14.000
1012	Soporte para planta tipo 2	1	\$ 24.000
1013	Combo 1. (1002, 1003,1004,1005,1006)	1	\$ 33.620
1014	Combo 2 (1003,1004,1006)	1	\$ 18.900
1015	Combo 3 (1002,1005)	1	\$ 18.000
1016	Combo 4((1 servicio de \$10.000) y (1 servicio de \$7.000))	1	\$ 15.300
1017	Combo 5(2 servicios de \$7.000)	1	\$ 12.600

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Para definir el precio de cada uno de los servicios y productos se tuvo en cuenta el costo de brindar el bien o servicio y una pregunta de la encuesta, además de su valor agregado y que tan atractivo era para el posible cliente, con relación a lo bienes como macetas y soportes para plantas, estos no van a ser fabricados en

la finca por tal razón estos bienes serán adquiridos a un tercero y su precio se basó sacando un promedio de los productos relacionados que se encuentran en el mercado.

7.2. Proyección de costos en cada uno de los bienes y servicios por 5 años.

Tabla 25

Proyección precio de venta, servicios y bienes ofrecidos, por 7 años.

PROYECCION DEL AUMENTO EN COSTO DE CADA BIEN Y SERVICIOS DURANTE 7 AÑOS.								
SERVICIOS.		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
CODIGO	PORCENTAJE PROMEDIO AUMNETO ANUAL	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
1000	Ingreso a la finca.	\$ 4.000	\$ 4.400	\$ 4.840	\$ 5.324	\$ 5.856	\$ 6.442	\$ 7.086
1001	Reservas de cabañas	\$ 200.000	\$ 220.000	\$ 242.000	\$ 266.200	\$ 292.820	\$ 322.102	\$ 354.312
1002	Ingreso observatorio	\$ 10.000	\$ 10.700	\$ 11.449	\$ 12.250	\$ 13.475	\$ 14.823	\$ 16.305
1003	Acceso a Miradores.	\$ 7.000	\$ 7.490	\$ 8.014	\$ 8.575	\$ 9.433	\$ 10.376	\$ 11.414
1004	Producción Granjera	\$ 7.000	\$ 7.490	\$ 8.014	\$ 8.575	\$ 9.433	\$ 10.376	\$ 11.414
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	\$ 10.000	\$ 10.700	\$ 11.449	\$ 12.250	\$ 13.475	\$ 14.823	\$ 16.305
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	\$ 7.000	\$ 7.490	\$ 8.014	\$ 8.575	\$ 9.433	\$ 10.376	\$ 11.414
1007	venta de plantas vivero tipo 1	\$ 13.000	\$ 13.910	\$ 14.884	\$ 15.926	\$ 17.518	\$ 19.270	\$ 21.197
1008	Venta de plantas vivero tipo 2	\$ 21.000	\$ 22.470	\$ 24.043	\$ 25.726	\$ 28.298	\$ 31.128	\$ 34.241
1009	Maceta tipo 1	\$ 17.000	\$ 18.190	\$ 19.463	\$ 20.826	\$ 22.908	\$ 25.199	\$ 27.719
1010	Maceta tipo 2	\$ 25.000	\$ 26.750	\$ 28.623	\$ 30.626	\$ 33.689	\$ 37.058	\$ 40.763
1011	Soporte para planta tipo 1	\$ 14.000	\$ 14.980	\$ 16.029	\$ 17.151	\$ 18.866	\$ 20.752	\$ 22.827
1012	Soporte para planta tipo 2	\$ 24.000	\$ 25.680	\$ 27.478	\$ 29.401	\$ 32.341	\$ 35.575	\$ 39.133
1013	Combo 1. (1002, 1003,1004,1005,1006)	\$ 33.620	\$ 35.973	\$ 38.492	\$ 41.186	\$ 45.305	\$ 49.835	\$ 54.818
1014	Combo 2 (1003,1004,1006)	\$ 18.900	\$ 20.223	\$ 21.639	\$ 23.153	\$ 25.469	\$ 28.016	\$ 30.817
1015	Combo 3 (1002,1005)	\$ 18.000	\$ 19.260	\$ 20.608	\$ 22.051	\$ 24.256	\$ 26.681	\$ 29.350
1016	Combo 4((1 servicio de \$10.000) y(1 servicio de \$7.000))	\$ 15.300	\$ 16.371	\$ 17.517	\$ 18.743	\$ 20.617	\$ 22.679	\$ 24.947
1017	Combo 5(2 servicios de \$7.000)	\$ 12.600	\$ 13.482	\$ 14.426	\$ 15.436	\$ 16.979	\$ 18.677	\$ 20.545

Nota. Fuente: Elaboración propia.*

7.3. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa?

Tabla 26

Proyección producción al 100% servicios y bienes finca.

Código	Capacidad Operacional Proyectada Años 1				
	Descripción	Diaria	Semanal	Mensual	Anual
	% Crecimiento Anual				
1000	Ingreso a la finca	60	360	1.440	17.280
1001	Reserva de cabañas	4	24	96	1.152
1002	Ingreso Observatorio	50	300	1.200	14.400
1003	Acceso a Miradores.	50	300	1.200	14.400
1004	Producción Granjera	50	300	1.200	14.400
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	50	300	1.200	14.400
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	50	300	1.200	14.400
1012	venta de plantas tipo 1 vivero			150	1.800
1013	Venta de plantas tipo 2 vivero			150	1.800
1014	Maceta tipo 1			150	1.800
1015	Maceta tipo 2			100	1.200
1016	Soporte para planta tipo 1			100	1.200
1017	Soporte para planta tipo 2			100	1.200

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

La capacidad productiva de finca para los primeros 12 meses con atención todos los días es de:

1.152 servicios de alquiler de cabañas.

25.920 de cada uno de los servicios ofrecidos dentro de la finca.

43.200 personas la finca tiene la capacidad de recibir con una atención 6 días a la semana.

Con relación a la producción del vivero habrá dos tipos de plantas aquellas que serán para exhibición de los clientes y estas ya serán maduras y con flores o muy frondosas por lo que son ornamentales y aquellas que serán de producción

para la venta, en el cuadro anterior solamente se colocan las que son para la venta.

El cálculo se fijó teniendo en cuenta la cantidad de personas proyectadas que visiten la finca, y que de esta cantidad un 40% de ellos decidan comprar una planta tipo 1, y un 30% decida comprar una planta tipo 2, por tal razón no se proyectó la capacidad de producción que tiene el vivero, sino la proyección de plantas que se tendrán para la venta durante cada uno de los meses.

Con relación a la capacidad de producción de macetas y soportes para plantas no se hizo bajo la capacidad de producción ya que serán adquiridas a un tercero para vender en la finca, sino que se basó en la cantidad de personas que compro una planta y que alrededor de un 60% de ellos también decidan comprar una maceta o soporte, por tal razón la compra de estas se realizara de manera mensual.

Tabla 27

Capacidad operativa proyección a 7 años.

CAPACIDAD OPERACIONAL PROYECTADA A 7 AÑOS									
CODIGO	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	TOTAL.
	% Crecimiento Anual	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
1000	Ingreso a la finca	17.280	19.008	20.909	23.000	25.300	27.830	30.613	105.496
1001	Reserva de cabañas	1.152	1.267	1.394	1.533	1.687	1.855	2.041	7.033
1002	Ingreso Observatorio	14.400	15.840	17.424	19.166	21.083	23.191	25.510	87.913
1003	Acceso a Miradores.	14.400	15.840	17.424	19.166	21.083	23.191	25.510	87.913
1004	Producción Granjera	14.400	15.840	17.424	19.166	21.083	23.191	25.510	87.913
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	14.400	15.840	17.424	19.166	21.083	23.191	25.510	87.913
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	14.400	15.840	17.424	19.166	21.083	23.191	25.510	87.913
1012	venta de plantas tipo 1 vivero	1.800	1.980	2.178	2.396	2.635	2.899	3.189	10.989
1013	Venta de plantas tipo 2 vivero	1.800	1.980	2.178	2.396	2.635	2.899	3.189	10.989

1014	Maceta tipo 1	1.800	1.980	2.178	2.396	2.635	2.899	3.189	10.989
1015	Maceta tipo 2	1.200	1.320	1.452	1.597	1.757	1.933	2.126	7.326
1016	Soporte para planta tipo 1	1.200	1.320	1.452	1.597	1.757	1.933	2.126	7.326
1017	Soporte para planta tipo 2	1.200	1.320	1.452	1.597	1.757	1.933	2.126	7.326

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

La capacidad de la producción de la finca durante 7 años es de 291.271, personas que podrán acceder a ella de los cuales: 7.767 tendrían acceso a las cabañas y 174.763 personas a los diferentes servicios ofrecidos dentro de ella, con relación a lo bienes se manejaron bajo promedio como se explica en el cuadro anterior.

Tabla 28

Proyección de ventas e ingresos a 7 años

PROYECCIÓN UNIDADES VEDIDAS PRIMEROS 7 AÑOS.									
Códi go.	PRODUCCION EN SERVICIOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	TOTAL
% DE CRECIMIENTO PRESUPUESTADO			5%	5%	10%	10%	10%	10%	
Servicio individual.									
1000	Ingreso a la finca	667	700	735	809	889	978	1.076	4.779
1001	Reserva de cabañas	278	292	306	337	371	408	449	1.992
1002	Ingreso Observatorio	573	602	632	695	765	841	925	4.108
1003	Acceso a Miradores.	573	602	632	695	765	841	925	4.108
1004	Producción Granjera	502	527	554	609	670	737	811	3.599
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	573	602	632	695	765	841	925	4.108
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	502	527	554	609	670	737	811	3.599
1007	plantas tipo 1 vivero	531	557	585	644	708	779	857	3.804
1008	plantas tipo 2 vivero	398	418	439	483	531	584	643	2.853
1009	Maceta tipo 1	109	114	120	132	145	159	175	778
1010	Maceta tipo 2	81	85	90	99	109	119	131	584
1011	Soporte para planta tipo 1	55	57	60	66	73	80	88	392
1012	Soporte para planta tipo 2	42	44	46	50	56	61	67	298

Paquetes de servicios.									
1013	Todos los servicios. (1001, 1002,1003,1004,1006)	47	49	52	57	63	69	76	336
1014	Combo Servicios (1003,1004,1006)	92	96	101	111	122	134	148	657
1015	Combo servicios (1002,1005)	94	98	103	114	125	137	151	671
1016	Combo 4((1 servicio de \$8.000) y (1 servicio de \$7.000))	95	99	104	115	126	139	153	678
1017	Combo 5(2 servicios de \$7000)	95	99	104	115	126	139	153	678
TOTAL		5.306	5.571	5.850	6.434	7.078	7.786	8.564	38.024

INGRESO POR VENTAS		PROYECCION INGRESOS POR 7 AÑOS.							
Código	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	TOTAL.
1000	Ingreso a la finca	\$ 2.667.065	\$ 3.080.460	\$ 3.557.931	\$ 4.305.097	\$ 5.209.167	\$ 6.303.093	\$ 7.626.742	\$ 25.122.814
1001	Reserva de cabañas	\$ 55.593.501	\$ 64.210.494	\$ 74.163.120	\$ 89.737.376	\$ 108.582.225	\$ 131.384.492	\$ 158.975.235	\$ 523.671.208
1002	Ingreso Observatorio	\$ 5.732.715	\$ 6.440.705	\$ 7.236.132	\$ 8.516.928	\$ 10.305.482	\$ 12.469.634	\$ 15.088.257	\$ 50.701.596
1003	Acceso a Miradores.	\$ 4.012.900	\$ 4.508.494	\$ 5.065.293	\$ 5.961.849	\$ 7.213.838	\$ 8.728.744	\$ 10.561.780	\$ 35.491.117
1004	Producción Granjera	\$ 3.515.663	\$ 3.949.847	\$ 4.437.653	\$ 5.223.118	\$ 6.319.973	\$ 7.647.167	\$ 9.253.072	\$ 31.093.421
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	\$ 5.732.715	\$ 6.440.705	\$ 7.236.132	\$ 8.516.928	\$ 10.305.482	\$ 12.469.634	\$ 15.088.257	\$ 50.701.596
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	\$ 3.515.663	\$ 3.949.847	\$ 4.437.653	\$ 5.223.118	\$ 6.319.973	\$ 7.647.167	\$ 9.253.072	\$ 31.093.421
1007	venta de plantas tipo 1 vivero	\$ 6.900.527	\$ 7.752.742	\$ 8.710.206	\$ 10.251.912	\$ 12.404.814	\$ 15.009.825	\$ 18.161.888	\$ 61.030.025
1008	Venta de plantas tipo 2 vivero	\$ 8.360.254	\$ 9.392.745	\$ 10.552.749	\$ 12.420.586	\$ 15.028.909	\$ 18.184.980	\$ 22.003.825	\$ 73.940.223
1009	Maceta tipo 1	\$ 1.845.553	\$ 2.073.479	\$ 2.329.554	\$ 2.741.885	\$ 3.317.680	\$ 4.014.393	\$ 4.857.416	\$ 16.322.544
1010	Maceta tipo 2	\$ 2.035.537	\$ 2.286.925	\$ 2.569.361	\$ 3.024.138	\$ 3.659.206	\$ 4.427.640	\$ 5.357.444	\$ 18.002.806
1011	Soporte para planta tipo 1	\$ 765.534	\$ 860.077	\$ 966.297	\$ 1.137.331	\$ 1.376.171	\$ 1.665.166	\$ 2.014.851	\$ 6.770.576
1012	Soporte para planta tipo 2	\$ 998.658	\$ 1.121.992	\$ 1.260.558	\$ 1.483.677	\$ 1.795.249	\$ 2.172.251	\$ 2.628.423	\$ 8.832.383
Paquetes de servicios.									
1013	Todos los servicios. (1001, 1002,1003,1004,1006)	\$ 1.575.435	\$ 1.770.001	\$ 1.988.596	\$ 2.340.577	\$ 2.832.099	\$ 3.426.839	\$ 4.146.476	\$ 13.933.547
1014	Combo Servicios (1003,1004,1006)	\$ 1.731.620	\$ 1.945.475	\$ 2.185.741	\$ 2.572.617	\$ 3.112.866	\$ 3.766.568	\$ 4.557.548	\$ 15.314.886
1015	Combo servicios (1002,1005)	\$ 1.686.062	\$ 1.894.290	\$ 2.128.235	\$ 2.504.933	\$ 3.030.968	\$ 3.667.472	\$ 4.437.641	\$ 14.911.959
1016	Combo 4((1 servicio de \$7.000) y (1 servicio de \$8.000))	\$ 1.448.452	\$ 1.627.336	\$ 1.828.312	\$ 2.151.923	\$ 2.603.827	\$ 3.150.631	\$ 3.812.264	\$ 12.810.482
1017	Combo 5(2 servicios de \$6000)	\$ 1.192.843	\$ 1.340.159	\$ 1.505.669	\$ 1.772.172	\$ 2.144.328	\$ 2.594.637	\$ 3.139.511	\$ 10.549.809
TOTAL		\$ 109.310.695	\$ 124.645.774	\$ 142.159.192	\$ 169.886.164	\$ 205.562.258	\$ 248.730.332	\$ 300.963.702	\$ 1.000.294.414

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

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

Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio): Este proyecto empieza a ver el gran crecimiento que ha tenido el sector turístico tanto a nivel de la región como nacional, y al contar una finca en el municipio de Soatá la cual en el momento solamente cuenta con la producción granjera, y se pensó hacerla más productiva y que genere mayores ingresos y sea un punto de referencia para la región, además brinde un espacio de esparcimiento y tranquilidad para las personas un lugar donde por unos días se olviden del quehacer diario. Además de esta corta historia es importante que los emprendedores sean: creativos e innovadores, teniendo claras sus ideas de competitividad para afrontar y asumir riesgos. Habilidad para adaptarse a situaciones nuevas saber priorizar las capacidades de comunicar y socializar, ser tenaz y persistente flexibilidad y capacidad para adaptarse a las circunstancias de una manera optimista.

Rol: A la hora de emprender un nuevo negocio es considerar desde un inicio la necesidad de contar con el capital humano y técnico requerido para el correcto desarrollo de las operaciones, asumiendo que no serán los socios fundadores los que desarrollarán y realizarán estas tareas en el mediano plazo. Por lo tanto, es fundamental identificar a los colaboradores claves que llevan a cabo estos procesos críticos para el crecimiento de la nueva empresa.

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

7.5.1. Cargos.

Tabla 29

Personal necesarios para la operación del proyecto primer años.

CUADRO No. LIQUIDACION NOMINA MENSUAL Y ANUAL EMPRESA FINCA LAS CUCHILLAS.							
Nombre del Cargo y área.	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidades requeridas
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)			
ADMINISTRACION.							
Gerente Administrativo.	Responsable de la administración y operación de la finca y sus actividades	Profesional.	1	1	Nomina	Completo	1
Contador	Responsable de la contabilidad.	Profesional.	1	2	Prestación de servicios	parcial	1
OPERACIONES							
Operativo y servicio al cliente.	Responsables de la ejecución de las actividades asignadas	Bachiller o técnico.	1	0	Nomina	Completo	1

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

7.4.2. Costo prestaciones sociales correspondientes a la empresa.

Tabla 30

Proyección pago de seguridad social por un mes de nómina.

CUADRO No. LIQUIDACION NOMINA MENSUAL Y ANUAL EMPRESA FINCA LAS CUCHILLAS.													
Nombre del Cargo y área.	Unidad	Remuneración	Liquidación Seguridad social				Total.	Vacaciones	Prima.	Subsidio de transporte x mes	Cálculo de cesantías x mes	Cálculo Intereses cesantías x mes	Total, liquidación prestaciones sociales x mes
			Salud (8,5%)	ARL Nivel 1 (0,522 %)	Pensión (12%)	Caja de compensación (4%)							
ADMINISTRACION.													
Gerente Administrativo.	1	\$ 1.400.000	\$ 119.000	\$ 7.308	\$ 168.000	\$ 56.000	\$ 350.308	\$ 58.338	\$ 126.431	\$ 117.172	\$ 126.431	\$ 15.172	\$ 793.852
Contador	1	\$ 250.000											
OPERACIONES													

Operativo y servicio al cliente.	1	\$ 1.000.000	\$ 85.000	\$ 5.220	\$ 120.000	\$ 40.000	\$ 250.220	\$ 41.670	\$ 93.098	\$ 117.172	\$ 93.098	\$ 11.172	\$ 606.429
TOTAL			\$ 204.000	\$ 12.528	\$ 288.000	\$ 96.000	\$ 600.528	\$ 100.008	\$ 219.529	\$ 234.344	\$ 219.529	\$ 26.343	\$ 1.400.281

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

7.4.3. liquidación nomina para el primer año.

Tabla 31

Proyección pago de nómina con todo incluido durante un año de operación.

CUADRO No. LIQUIDACION NOMINA MENSUAL Y ANUAL EMPRESA FINCA LAS CUCHILLAS							
Nombre del Cargo y área.	Unidad	Remuneración	Mes de vinculación	Total, liquidación prestaciones sociales x mes	Liquidación prestaciones sociales primer año.	Liquidación nómina mensual.	Liquidación nomina anual.
ADMINISTRACION.							
Gerente Administrativo.	1	\$ 1.400.000	Inicio de la operación.	\$ 793.852	\$ 9.526.221	\$ 2.193.852	\$ 26.326.221
Contador	1	\$ 250.000	Inicio de la operación.			\$ 250.000	\$ 3.000.000
OPERACIONES							
Operativo y servicio al cliente.	1	\$ 1.000.000	Inicio de la operación.	\$ 606.429	\$ 7.277.149	\$ 1.606.429	\$ 19.277.149
TOTAL				\$ 1.400.281	\$ 16.803.369	\$ 4.050.281	\$ 48.603.369

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

VIII. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

En este apartado se plantea cual es el futuro de la organización y las diferentes estrategias para lógralo, proyecciones de ingreso e información relevante de la propuesta.

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

8.1.1. Estrategias de promoción:

Las estrategias de promoción se describen más profundamente en la tabla 6 pero resumiendo se utilizará la voz a voz, informándole a nuestros amigos y conocidos por medio de las redes sociales que es donde la gente se informa más de las cosas innovadoras que salen en el mercado y publicidad tradicional

Dar a conocer la existencia de la nueva finca agroturística con todos los servicios existentes, por medio de página WEB, páginas en redes sociales, vallas y por medio de radio y promoción especializada.

Estar publicando y compartiendo información con entidades que puedan potencializar nuestra empresa, como ferias del SENA, o las realizadas por medio de la alcaldía municipal y entes relacionados con el turismo tato a nivel Municipal, regional y nacional.

Ofrecer promociones de los servicios ofrecidos por todos los calanes disponibles, e ir consolidando una base de datos de clientes para compartírselas periódicamente.

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

8.2.1. *Búsqueda de financiación.*

Para la financiación de la propuesta plan de desarrollo para Finca Agroturística las Cuchillas, al tener el documento final con todos los aspectos necesarios para llevarla a la realidad en un periodo de 6 meses se pasará a distintos entes de Financiación, como fondo emprendedor, banco de la mujer, socios particulares etc.

8.2.2. *Construcciones y adecuaciones.*

Al tener la aprobación del financiamiento de la propuesta y comenzar las adecuaciones y construcciones necesarias para tener todos los servicios operativos son necesarios 3 meses, donde se construirá una cabaña, un vivero, el observatorio y la tienda, se realizarán algunas adecuaciones de los espacios y señalamiento de la finca para poder comenzar a ofrecer y entrar en operación los servicios y bienes ofrecidos.

8.2.3. *Promoción y inauguración*

Después de tener las adecuaciones y construcciones preliminares listas se necesita un mes para preparar la contratación del personal y durante este se promocionará y prepara todo para la inmigración y puesta en marcha de los servicios de la finca agroturística las cuchillas.

8.2.4. *Análisis.*

Analizando los tiempos de búsqueda de la financiación, construcciones y adecuaciones a partir de tener el documento de la propuesta terminado se necesitan

alrededor de 10 meses para entrar en operación o sea abrir las puertas de la finca para atención al público.

8.3. ¿Cuál es el período improductivo que exige el primer ciclo de producción?

El periodo improductivo de la finca después de su apertura corresponde a los primeros dos años de operación donde al finalizar el segundo año se alcanza a llegar al punto de equilibrio.

8.4. Variables económicas.

Los indicadores macroeconómicos nos permiten evaluar, dar seguimiento y predecir tendencias de la situación económica de Colombia y su comportamiento frente al mercado internacional. En este informe se presentarán los indicadores económicos que tienen una mayor relación con los objetivos organizacionales, los cuales permitirán comprender mejor la realidad económica de la compañía y así tomar decisiones a futuro. Para poder llevar a cabo estos fines es necesario contemplar los datos de comportamiento de estos indicadores teniendo en cuenta las principales entidades financieras del país.

A continuación, se relacionan los indicadores financieros de los últimos 5 años que se utilizarán en la realización de la evaluación financiera:

Tabla 32*Indicadores económicos de los últimos 5 años.*

INDICADOR	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Inflación (IPC variación anual)	3,27%	3,84%	1,49%	5,26%	8,53%
Salario mínimo	\$781.242	\$ 828.116	\$877.803	\$908.526	\$1.000.000
Variación salario mínimo (%)	5,90%	6,00%	6,00%	3,50%	10,07%
Variación salario mínimo \$	\$43.525	\$46.874	\$49.687	\$30.723	\$91.474
DTF (% fin de año)	4,55%	4,46%	1,97%	3,04%	5,15%

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

8.5. Proyección de ingresos.**Tabla 33***Proyección ingresos por 7 años*

PROYECCIÓN INGRESOS FINCA LAS CUCHILLAS								
DESCRIPCIÓN BIEN/SERVICIO.	PROYECCIÓN MENSUAL PRIMER AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Ingreso a la finca.	\$ 222.255	\$ 2.667.065	\$ 3.080.460	\$ 3.557.931	\$ 4.305.097	\$ 5.209.167	\$ 6.303.093	\$ 7.626.742
Reservas de cabañas	\$ 4.632.792	\$ 55.593.501	\$ 64.210.494	\$ 74.163.120	\$ 89.737.376	\$ 108.582.225	\$ 131.384.492	\$ 158.975.235
Ingreso observatorio	\$ 477.726	\$ 5.732.715	\$ 6.440.705	\$ 7.236.132	\$ 8.516.928	\$ 10.305.482	\$ 12.469.634	\$ 15.088.257
Acceso a Miradores.	\$ 334.408	\$ 4.012.900	\$ 4.508.494	\$ 5.065.293	\$ 5.961.849	\$ 7.213.838	\$ 8.728.744	\$ 10.561.780
Producción Granjera	\$ 292.972	\$ 3.515.663	\$ 3.949.847	\$ 4.437.653	\$ 5.223.118	\$ 6.319.973	\$ 7.647.167	\$ 9.253.072
Visita e Interacción vivero ornamental	\$ 477.726	\$ 5.732.715	\$ 6.440.705	\$ 7.236.132	\$ 8.516.928	\$ 10.305.482	\$ 12.469.634	\$ 15.088.257
Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	\$ 292.972	\$ 3.515.663	\$ 3.949.847	\$ 4.437.653	\$ 5.223.118	\$ 6.319.973	\$ 7.647.167	\$ 9.253.072
venta de plantas vivero tipo 1	\$ 575.044	\$ 6.900.527	\$ 7.752.742	\$ 8.710.206	\$ 10.251.912	\$ 12.404.814	\$ 15.009.825	\$ 18.161.888
Venta de plantas vivero tipo 2	\$ 696.688	\$ 8.360.254	\$ 9.392.745	\$ 10.552.749	\$ 12.420.586	\$ 15.028.909	\$ 18.184.980	\$ 22.003.825
Maceta tipo 1	\$ 153.796	\$ 1.845.553	\$ 2.073.479	\$ 2.329.554	\$ 2.741.885	\$ 3.317.680	\$ 4.014.393	\$ 4.857.416
Maceta tipo 2	\$ 169.628	\$ 2.035.537	\$ 2.286.925	\$ 2.569.361	\$ 3.024.138	\$ 3.659.206	\$ 4.427.640	\$ 5.357.444
Soporte para planta tipo 1	\$ 63.794	\$ 765.534	\$ 860.077	\$ 966.297	\$ 1.137.331	\$ 1.376.171	\$ 1.665.166	\$ 2.014.851
Soporte para planta tipo 2	\$ 83.221	\$ 998.658	\$ 1.121.992	\$ 1.260.558	\$ 1.483.677	\$ 1.795.249	\$ 2.172.251	\$ 2.628.423
Proyecciones paquete.								
Combo 1. (1001, 1002,1003,1004,1006)	\$ 131.286	\$ 1.575.435	\$ 1.770.001	\$ 1.988.596	\$ 2.340.577	\$ 2.832.099	\$ 3.426.839	\$ 4.146.476
Combo 2 (1003,1004,1006)	\$ 144.302	\$ 1.731.620	\$ 1.945.475	\$ 2.185.741	\$ 2.572.617	\$ 3.112.866	\$ 3.766.568	\$ 4.557.548
Combo 3 (1002,1005)	\$ 140.505	\$ 1.686.062	\$ 1.894.290	\$ 2.128.235	\$ 2.504.933	\$ 3.030.968	\$ 3.667.472	\$ 4.437.641
Combo 4(1 servicio de \$6.000) y (1 servicio de \$7.500))	\$ 120.704	\$ 1.448.452	\$ 1.627.336	\$ 1.828.312	\$ 2.151.923	\$ 2.603.827	\$ 3.150.631	\$ 3.812.264

Combo 5(2 servicios de \$6000)	\$ 99.404	\$ 1.192.843	\$ 1.340.159	\$ 1.505.669	\$ 1.772.172	\$ 2.144.328	\$ 2.594.637	\$ 3.139.511
TOTAL	\$ 9.109.225	\$ 109.310.695	\$ 124.645.774	\$ 142.159.192	\$ 169.886.164	\$ 205.562.258	\$ 248.730.332	\$ 300.963.702

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

8.6. Proyección de costos.

Tabla 34

Proyección costos por 7 años.

PROYECCION DE COSTOS FINCA LAS CUCHILLAS.								
ACTIVIDAD	PROYECCIÓN MENSUAL PRIMER AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Aumento %						5%		
Nomina con prestaciones sociales.	\$ 4.050.281	\$ 48.603.369	\$ 51.033.538	\$ 53.585.215	\$ 56.264.475	\$ 59.077.699	\$ 62.031.584	\$ 65.133.163
Arriendo finca (espacios)	\$ 600.000	\$ 7.200.000	\$ 7.560.000	\$ 7.938.000	\$ 8.334.900	\$ 8.751.645	\$ 9.189.227	\$ 9.648.689
Servicios públicos (luz, agua y gas)	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.520.000	\$ 2.646.000	\$ 2.778.300	\$ 2.917.215	\$ 3.063.076	\$ 3.216.230
Insumos vivero ornamental.	\$ 119.432	\$ 1.433.179	\$ 1.504.838	\$ 1.580.080	\$ 1.659.084	\$ 1.742.038	\$ 1.829.140	\$ 1.920.597
Insumos observatorio	\$ 119.432	\$ 1.433.179	\$ 1.504.838	\$ 1.580.080	\$ 1.659.084	\$ 1.742.038	\$ 1.829.140	\$ 1.920.597
Insumos Recorrido Ecológico	\$ 62.780	\$ 753.356	\$ 791.024	\$ 830.575	\$ 872.104	\$ 915.709	\$ 961.495	\$ 1.009.570
Insumos producción granjera.	\$ 62.780	\$ 753.356	\$ 791.024	\$ 830.575	\$ 872.104	\$ 915.709	\$ 961.495	\$ 1.009.570
Insumos tienda.	\$ 755.364	\$ 6.108.631	\$ 9.517.584	\$ 9.993.464	\$ 10.493.137	\$ 11.017.794	\$ 11.568.683	\$ 12.147.117
Prestación servicios (1000, 1001 y 1003)	\$ 165.708	\$ 9.398.962	\$ 2.087.927	\$ 2.192.323	\$ 2.301.939	\$ 2.417.036	\$ 2.537.888	\$ 2.664.783
Prestación servicios en combo.	\$ 165.708	\$ 1.988.502	\$ 2.087.927	\$ 2.192.323	\$ 2.301.939	\$ 2.417.036	\$ 2.537.888	\$ 2.664.783
Subtotal costos fijos.	\$ 6.301.484	\$ 80.072.535	\$ 79.398.699	\$ 83.368.634	\$ 87.537.066	\$ 91.913.919	\$ 96.509.615	\$ 101.335.096
PROYECCION COSTOS VARIABLES FINCA LAS CUCHILLAS.								
ACTIVIDAD	PROYECCIÓN MENSUAL PRIMER AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Publicidad y promoción	\$ 700.000	\$ 8.400.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 9.261.000	\$ 9.724.050
mantenimiento y adecuaciones futuras.	\$ 100.000	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.260.000	\$ 1.260.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150
Investigación nuevos servicios.	\$ 15.000	\$ 180.000	\$ 189.000	\$ 189.000	\$ 189.000	\$ 189.000	\$ 198.450	\$ 208.373
Comisiones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Subtotal costos variables.	\$ 815.000	\$ 9.780.000	\$ 10.269.000	\$ 10.269.000	\$ 10.269.000	\$ 10.269.000	\$ 10.782.450	\$ 11.321.573
TOTAL, COSTOS.	\$ 7.116.484	\$ 89.852.535	\$ 89.667.699	\$ 93.637.634	\$ 97.806.066	\$ 102.182.919	\$ 107.292.065	\$ 112.656.669

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

8.7. Proyección de gastos.

Tabla 35

Proyección gastos por 7 años.

PROYECCION DE GASTOS								
GASTOS	PROYECCIÓN MENSUAL PRIMER AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
PROYECCION AUMENTO GASTOS				5%				
Gatos de puesta en marcha.								
Registros legales	\$ 4.167	\$ 50.000	\$ 52.500	\$ 55.125	\$ 57.881	\$ 60.775	\$ 63.814	\$ 67.005
Registro Mercantil.	\$ 20.833	\$ 250.000	\$ 262.500	\$ 275.625	\$ 289.406	\$ 303.877	\$ 319.070	\$ 335.024
Permisos y licencias de operación.	\$ 25.000	\$ 300.000	\$ 315.000	\$ 330.750	\$ 347.288	\$ 364.652	\$ 382.884	\$ 402.029
Subtotal Gastos	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304	\$ 765.769	\$ 804.057
Gastos De Administración.								
Gasto Administración Financiera	\$ 78.104	\$ 937.243	\$ 984.105	\$ 1.033.310	\$ 1.084.976	\$ 1.139.224	\$ 1.196.186	\$ 1.255.995
Gastos Administrativos.	\$ 150.000	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911	\$ 2.297.307	\$ 2.412.172
Seguros	\$ 80.000	\$ 960.000	\$ 1.008.000	\$ 1.058.400	\$ 1.111.320	\$ 1.166.886	\$ 1.225.230	\$ 1.286.492
Impuesto.	\$ 1.730.753	\$ 20.769.032	\$ 23.682.697	\$ 27.010.246	\$ 32.278.371	\$ 39.056.829	\$ 41.009.670	\$ 43.060.154
Subtotal gastos	\$ 2.038.856	\$ 24.466.275	\$ 27.564.802	\$ 31.086.457	\$ 36.558.392	\$ 43.550.851	\$ 45.728.393	\$ 48.014.813
Gastos de ventas.								
Mantenimiento redes sociales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
página WEB	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304	\$ 765.769	\$ 804.057
Telefonía e internet	\$ 90.000	\$ 1.080.000	\$ 1.134.000	\$ 1.190.700	\$ 1.250.235	\$ 1.312.747	\$ 1.378.384	\$ 1.447.303
Otros	\$ 15.000	\$ 180.000	\$ 189.000	\$ 198.450	\$ 208.373	\$ 218.791	\$ 229.731	\$ 241.217
Subtotal gastos	\$ 155.000	\$ 1.860.000	\$ 1.953.000	\$ 2.050.650	\$ 2.153.183	\$ 2.260.842	\$ 2.373.884	\$ 2.492.578
Gastos de Operación.								
Herramientas de trabajo empleados.	\$ 80.000	\$ 960.000	\$ 1.008.000	\$ 1.058.400	\$ 1.111.320	\$ 1.166.886	\$ 1.225.230	\$ 1.286.492
otros (Jornales y otros insumos etc.)	\$ 150.000	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911	\$ 2.297.307	\$ 2.412.172
Subtotal gastos	\$ 230.000	\$ 2.760.000	\$ 2.898.000	\$ 3.042.900	\$ 3.195.045	\$ 3.354.797	\$ 3.522.537	\$ 3.698.664
TOTAL, GASTOS.	\$ 2.473.856	\$ 29.686.275	\$ 33.045.802	\$ 36.841.507	\$ 42.601.194	\$ 49.895.793	\$ 52.390.583	\$ 55.010.112

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

8.8. Inversiones.

La inversión se realiza en tres fases las cuales se resumirán a continuación, en el primer año se realizan las inversiones en adecuaciones más importantes y para tener operativos todos los servicios ofrecidos, en la mitad del segundo año se realizan las adecuaciones necesarias para complementar la operación logrando una mejor operatividad de los servicios y durante el tercer año se harán las adecuaciones finales que corresponderá al final de la inversión proyectada y será para potencializar cada uno de nuestros servicios y hacerlos más competitivos igual que la finca agroturística las cuchillas.

8.8.1. Inversión iniciando primer año.

Tabla 36

Inversión inicial primer año (inversión 1)

INVERSIONES INICIALES 1. (CONSTRUCCION Y ADECUACIONES)						
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDOS EMPRENDER
Construcción	instalaciones cabañas	1	\$ 40.000.000	1	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
Construcción	instalaciones observatorio sencillo.	1	\$ 80.000.000	1	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000
Construcción	instalaciones vivero	1	\$ 12.000.000	1	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
Construcción	Tienda	1	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Adecuación	Miradores	1	\$ 500.000	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Adecuación	Finca	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
SUBTOTAL					\$ 139.000.000	\$ 139.000.000
INVERSIONES INICIALES. (EQUIPAMIENTOS)						
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDOS EMPRENDER
CABAÑAS	EQUIPAMIENTO	1	\$ 12.000.000	1	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
OBSERVATORIO	EQUIPAMIENTO	1	\$ 3.250.000	1	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000
TIENDA	EQUIPAMIENTO	1	\$ 4.000.000	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
VIVERO	EQUIPAMIENTO	1	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
PRODUCCIÓN GRANJERA	EQUIPAMIENTO	1	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
FINCA	EQUIPAMIENTO GENERAL Y DE SEGURIDAD	1	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
SUB TOTAL					\$ 24.450.000	\$ 24.450.000
INVERSIONES INICIALES. (MUEBLES Y ENCERES.)						

ACTIVIDAD	DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDOEMPRENDEER
EMPRESA	EQUIPAMIENTO INSTALACIONES	1	\$ 7.000.000	1	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
EMPRESA	EQUIPAMIENTO DE OFICINA	1	\$ 3.000.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
SUBTOTAL					\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
TOTAL, INVERSION					\$ 168.450.000	\$ 168.450.000

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Como se muestra en la tabla número 36, la inversión inicial de adecuaciones y construcciones iniciales corresponderá a un valor de \$ 168.450.000 millones de pesos, y su principal dirección será para poder tener operativos cada uno de los servicios ofertados y esta es la más alta de toda la propuesta de desarrollo, y ayudara a amortizar la inversión y para no asumir demasiados costos desde el inicio, sino que tener un tiempo para se logre una mejor ejecución según el crecimiento proyectado.

Tabla 37

Inversión segundo año (inversión 2).

INVERSIONES INICIALES 2. (CONSTRUCCIÓN Y ADECUACIONES)						
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDO EMPRENDEER
CONSTRUCCIÓN	INSTALACIONES CABAÑAS	1	\$ 40.000.000	1	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
ADECUACIÓN	RECORRIDO ECOLÓGICO	1	\$ 900.000	1	\$ 900.000	\$ 900.000
ADECUACIÓN	MIRADORES	1	\$ 500.000	1	\$ 500.000	\$ 500.000
ADECUACIÓN	PARQUEADERO	1	\$ 850.000	1	\$ 850.000	\$ 850.000
SUBTOTAL					\$ 42.250.000	\$ 42.250.000
INVERSIONES INICIALES. (EQUIPAMIENTOS)						
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDO EMPRENDEER
CABAÑAS	EQUIPAMIENTO	1	\$ 12.000.000	1	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
SUB TOTAL					\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
INVERSIONES INICIALES. (MUEBLES Y ENCERES.)						

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDO EMPRENDE
EMPRESA	EQUIPAMIENTO INSTALACIONES	1	\$ 7.000.000	1	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
EMPRESA	EQUIPAMIENTO DE OFICINA	1	\$ 3.000.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
SUBTOTAL					\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
TOTAL, INVERSIÓN					\$ 59.250.000	\$ 59.250.000

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

La inversión descrita en la tabla 37 se realizará a mitad del año 2, y corresponderá a la construcción de un acabaña, su equipamiento y adecuaciones para lograr mejorar el demás servicio que se ofrecen en la finca, lo cual ayudará a atraer más turistas y tener la capacidad y los espacios adecuados para que los visitantes disfruten y se sientan más cómodos la finca tendrá una mayor capacidad de atención.

Tabla 38

Inversión tercer año (inversión 3).

INVERSIONES INICIALES 3. (CONSTRUCCIÓN Y ADECUACIONES)						
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTES FONDOS EMPRENDE
CONSTRUCCIÓN	INSTALACIONES CABAÑAS	1	\$ 40.000.000	1	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
ADECUACIÓN	RECORRIDO ECOLÓGICO	1	\$ 900.000	1	\$ 900.000	\$ 900.000
ADECUACIÓN	MIRADORES	1	\$ 500.000	2	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
ADECUACIONES	PRODUCCIÓN GRANJERA	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
SUBTOTAL					\$ 43.400.000	\$ 43.400.000
INVERSIONES INICIALES. (EQUIPAMIENTOS)						
ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA.	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	APORTE FONDO EMPRENDE
CABAÑAS	EQUIPAMIENTO	1	\$ 12.000.000	1	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
SUB TOTAL					\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
TOTAL, INVERSIÓN					\$ 55.400.000	\$ 55.400.000

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

La inversión final corresponderá a un valor de \$ 55.400.000 donde se proyecta la construcción de otra cabaña para tener más servicio de alquiler, y adecuar mejor los servicios ofrecidos en la finca.

8.9. Capital de trabajo.

Tabla 39

Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO FINCA LAS CUCHILLAS					
Descripción	Aporte Emprendedor	Fuentes de financiamiento emprendimiento	Crédito Bancario.	Ingresos en operación de la empresa	Valor total
Inversión inicial		\$ 279.100.000			\$ 279.100.000
Puesta en marcha		\$ 9.590.340			\$ 9.590.340
producción granjera en marcha	\$ 12.000.000				
Finca y una cabaña construida	\$ 130.000.000				
Costo primer año de operación	\$ 20.000.000		\$ 120.000.000	\$ -	\$ 140.000.000
TOTAL	\$ 162.000.000	\$ 288.690.340	\$ 120.000.000	\$ 0	\$ 428.690.340

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 37, la columna “Valor a financiar Fondos que Apoyan Emprendimientos” corresponde al valor que esperamos financiar por parte de un fondo de emprendimiento o por algún socio/s que le parezca interesante invertir en el proyecto. Primero se piensa pasar por medio de fondo emprender y en el caso que la respuesta sea negativa se buscará financiación por medio de organizaciones gubernamentales o fundaciones que apoyan los emprendimientos, o bancos como el de la mujer etc.

8.10. Punto de equilibrio del proyecto.

Tabla 40

Variables punto de equilibrio.

Información Relevante Punto De Equilibrio										
Código	Descripción.	Unidad Medida.	Costo producción Unid	Precio de Venta Unid	PV Ponderado	Guanacia Unid	% GP Unid	Vtas Requeridas x mes	Unid. Vta Requerida Mes	Unid. Vta Requerida año
1000	Ingreso a la finca.	1	\$ 300	\$ 4.000	0,87%	\$ 3.700	1,05%	\$ 92.327,57	23	277
1001	Reservas de cabañas	1	\$ 30.000	\$ 200.000	43,72%	\$ 170.000	48,21%	\$ 4.616.378,54	23	277
1002	Ingreso observatorio	1	\$ 2.500	\$ 10.000	2,19%	\$ 7.500	2,13%	\$ 230.818,93	23	277
1003	Acceso a Miradores.	1	\$ 1.500	\$ 7.000	1,53%	\$ 5.500	1,56%	\$ 161.573,25	23	277
1004	Producción Granjera	1	\$ 1.500	\$ 7.000	1,53%	\$ 5.500	1,56%	\$ 161.573,25	23	277
1005	Visita e Interacción vivero ornamental	1	\$ 2.500	\$ 10.000	2,19%	\$ 7.500	2,13%	\$ 230.818,93	23	277
1006	Recorrido ecológico (biodiversidad nativa).	1	\$ 1.500	\$ 7.000	1,53%	\$ 5.500	1,56%	\$ 161.573,25	23	277
1007	venta de plantas vivero tipo 1	1	\$ 3.000	\$ 13.000	2,84%	\$ 10.000	2,84%	\$ 300.064,61	23	277
1008	Venta de plantas vivero tipo 2	1	\$ 6.000	\$ 21.000	4,59%	\$ 15.000	4,25%	\$ 484.719,75	23	277
1009	Maceta tipo 1	1	\$ 7.000	\$ 17.000	3,72%	\$ 10.000	2,84%	\$ 392.392,18	23	277
1010	Maceta tipo 2	1	\$ 9.000	\$ 25.000	5,47%	\$ 16.000	4,54%	\$ 577.047,32	23	277
1011	SopORTE para planta tipo 1	1	\$ 4.000	\$ 14.000	3,06%	\$ 10.000	2,84%	\$ 323.146,50	23	277
1012	SopORTE para planta tipo 2	1	\$ 10.000	\$ 24.000	5,25%	\$ 14.000	3,97%	\$ 553.965,43	23	277
1013	Combo 1. (1002, 1003,1004,1005,1006)	1	\$ 9.500	\$ 33.620	7,35%	\$ 24.120	6,84%	\$ 776.013,23	23	277
1014	Combo 2 (1003,1004,1006)	1	\$ 4.500	\$ 18.900	4,13%	\$ 14.400	4,08%	\$ 436.247,77	23	277
1015	Combo 3 (1002,1005)	1	\$ 5.000	\$ 18.000	3,94%	\$ 13.000	3,69%	\$ 415.474,07	23	277
1016	Combo 4((1 servicio de \$10.000) y (1 servicio de \$7.000))	1	\$ 4.000	\$ 15.300	3,34%	\$ 11.300	3,20%	\$ 353.152,96	23	277
1017	Combo 5(2 servicios de \$7.000)	1	\$ 3.000	\$ 12.600	2,75%	\$ 9.600	2,72%	\$ 290.831,85	23	277
TOTAL.			\$ 104.800	\$ 457.420	100%	\$ 352.620	100%	\$ 10.558.119		

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 38 podemos observar cuanto debemos verde por unidad y valor de cada uno de los servicios para lograr llegar al punto de equilibrio, también se encuentra información relevante que ayuda a tomar decisiones de financiamiento para apoyar el proyecto.

Tabla 41*Punto de equilibrio.*

	Costos fijos	Guanacia deseada	Margen de Utilidad.	Venta Requerida (PQ\$)
Mes	\$ 8.139.137	\$ 0	77,09%	\$ 10.558.119,37
Año	\$ 97.669.644	\$ 0	77,09%	\$ 126.697.432,41

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

Analizado las Tablas número 38 y 39 podemos llegar a la conclusión que para estar en el punto de equilibrio debemos tener unas ventas mensuales por valor de \$10.558.119,37 pesos, y de 23 unidades de cada bienes y servicios ofrecidos en la Finca Agroturística las Cuchillas.

Además, al comparar la Tabla 39 con la Tabla 27 podemos observar que el mes donde llegamos al punto de equilibrio es el numero 4 a 5 después de iniciar la operación de la finca.

8.11. Cálculo de Tasa Interna de Retorno (TIR) y del Valor Actual Neto (VAN).

Tabla 42*Calculo TIR Y VAN.*

DESCRIPCION	Flujo de ingresos	Flujo de egresos		Flujo de efectivos Proyección a 5 años (ingresos -egresos)	
	Valor	Años	Valor	Años	Valor
INVERSIONA					-\$ 288.690.340
AÑO 1	\$ 109.310.695	AÑO 1	\$ 119.538.810	AÑO 1	-\$ 10.228.115
AÑO 2	\$ 124.645.774	AÑO 2	\$ 122.713.501	AÑO 2	\$ 1.932.272
AÑO 3	\$ 142.159.192	AÑO 3	\$ 130.479.141	AÑO 3	\$ 11.680.051

AÑO 4	\$ 169.886.164	AÑO 4	\$ 140.407.260	AÑO 4	\$ 29.478.903
AÑO 5	\$ 205.562.258	AÑO 5	\$ 152.078.713	AÑO 5	\$ 53.483.545
AÑO 6	\$ 248.730.332	AÑO 6	\$ 159.682.648	AÑO 6	\$ 89.047.684
AÑO 7	\$ 300.963.702	AÑO 7	\$ 167.666.781	AÑO 7	\$ 133.296.921
Tasa De Rendimiento Mínima Aceptable					0%
Calculo Tasa Interna De Retorno (TIR)					0,011
Calculo Valor Actual Neto (VAN)					\$ 20.000.921,23

Nota*. Fuente: Elaboración propia

8.11.1. Análisis Tasa Interna de Retorno (TIR) y del Valor Actual Neto (VAN).

Tabla 43

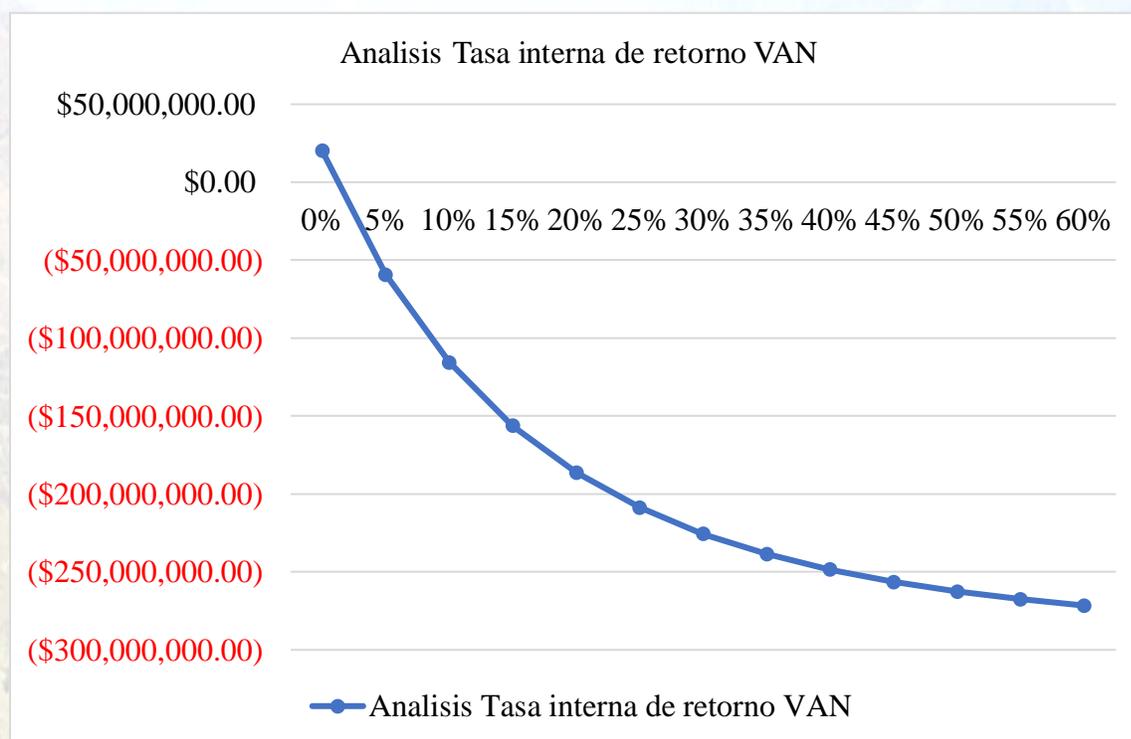
Análisis Datos VAN.

Análisis Tasa interna de retorno	
Tasa de descuento	VAN
0%	\$ 20.000.921,23
5%	-\$ 59.250.597,40
10%	-\$ 115.605.257,70
15%	-\$ 156.389.000,63
20%	-\$ 186.379.881,97
25%	-\$ 208.758.238,39
30%	-\$ 225.680.742,64
35%	-\$ 238.635.144,36
40%	-\$ 248.664.075,00
45%	-\$ 256.508.968,40
50%	-\$ 262.704.259,39
55%	-\$ 267.640.056,33
60%	-\$ 271.604.478,30

Nota*. Fuente: Elaboración Propia.

Figura 40

Grafica datos Tabla 41 Analisis(VAN)



Nota*. Fuente: Elaboración Propia.

Observando la Figura y Tabla 4 podemos analizar que el proyecto es viable mientras la tasa mínima de retorno no sea superior al 22,69%, pero viendo los datos de esta manera el proyecto es viable para financiación.

8.12. Resumen Fuentes De Financiación.

Tabla 44

Datos iniciales tabla de amortización crédito.

Descripción	Valor.
Valor Préstamo	\$ 120.000.000
Plazo Obligación	36
Intereses E. A	26%
Intereses E. M	2,17%

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 38 se muestra los valores con los cuales se haría el crédito bancario para cubrir parte de la inversión inicial, el crédito se financiaría por medio de una entidad bancaria y sería de libre inversión a un plazo de 2 años o sea 24 meses, haciendo las distintas tablas de amortización con cuota fija y cuota variable, nos parece más viable realizarlo por medio de una cuota variable ya que al final del crédito estaríamos pagando menos interés por el préstamo, si por algún caso se encontrara un socio que decidiera invertir en el lugar se estudiaría la opción para no recurrir al préstamo y quizás utilizarlo más adelante.

A continuación, se plasma en una tabla de amortización la proyección del crédito:

Tabla 45

Amortización crédito bancario

TABLA DE AMORTIZACION CREDITO FINCA LAS CUCHILLAS				
PERIODO	SALDO CAPITAL	ABONO A CAPITAL	INTERESES	CUOTA DE PAGO
0	\$ 120.000.000			
1	\$ 115.000.000	\$ 5.000.000	\$ 2.600.000	\$ 7.600.000

2	\$ 110.000.000	\$ 5.000.000	\$ 2.491.667	\$ 7.491.667
3	\$ 105.000.000	\$ 5.000.000	\$ 2.383.333	\$ 7.383.333
4	\$ 100.000.000	\$ 5.000.000	\$ 2.275.000	\$ 7.275.000
5	\$ 95.000.000	\$ 5.000.000	\$ 2.166.667	\$ 7.166.667
6	\$ 90.000.000	\$ 5.000.000	\$ 2.058.333	\$ 7.058.333
7	\$ 85.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.950.000	\$ 6.950.000
8	\$ 80.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.841.667	\$ 6.841.667
9	\$ 75.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.733.333	\$ 6.733.333
10	\$ 70.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.625.000	\$ 6.625.000
11	\$ 65.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.516.667	\$ 6.516.667
12	\$ 60.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.408.333	\$ 6.408.333
13	\$ 55.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.300.000	\$ 6.300.000
14	\$ 50.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.191.667	\$ 6.191.667
15	\$ 45.000.000	\$ 5.000.000	\$ 1.083.333	\$ 6.083.333
16	\$ 40.000.000	\$ 5.000.000	\$ 975.000	\$ 5.975.000
17	\$ 35.000.000	\$ 5.000.000	\$ 866.667	\$ 5.866.667
18	\$ 30.000.000	\$ 5.000.000	\$ 758.333	\$ 5.758.333
19	\$ 25.000.000	\$ 5.000.000	\$ 650.000	\$ 5.650.000
20	\$ 20.000.000	\$ 5.000.000	\$ 541.667	\$ 5.541.667
21	\$ 15.000.000	\$ 5.000.000	\$ 433.333	\$ 5.433.333
22	\$ 10.000.000	\$ 5.000.000	\$ 325.000	\$ 5.325.000
23	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 216.667	\$ 5.216.667
24	\$ 0	\$ 5.000.000	\$ 108.333	\$ 5.108.333

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

IX. Resumen Fuentes de Financiamiento.

Como su título lo dice en este apartado se explican las fuentes de financiamiento para llevar la propuesta a la realidad

El capital necesario de trabajo para comenzar la operación de adecuaciones y puesta en marcha, se buscará primero por medio de fondo emprender la entidad unida a el SENA quien apoyo la realización de este proyecto para realizar el análisis de factibilidad del proyecto de desarrollo Finca las Cuchillas y su respectivo costo. Como es la fuente de financiación más importante para nosotros pasaremos el proyecto para que ellos lo evalúen y nos de su aprobación para el capital semilla, en el caso que sea negativo el resultado se buscara pasarlo a otras entidades enfocadas en apoyar el emprendimiento y que nos puedan colaborar con el capital semilla necesarios para apoyar el proyecto con ciertos beneficios cuando se tenga utilidades.

Con relación a la operación para el primer año después de tener el capital aprobado para las adecuaciones y puesta en marcha del primer mes, también se estarán buscando socios que puedan potencializar el proyecto o se solicitara el crédito por medio de una entidad bancaria para así tener el capital para el funcionamiento del primer año, pues teniendo en cuenta los costos y gastos que se tendrán versus las utilidades en primeros 6 meses no alcanzamos a llegar al punto de equilibrio por tal razón necesitaremos un respaldo que sería el anteriormente

mencionado. Después del 6 mes la finca estaría en el punto de equilibrio y ya puede funcionar por sí misma si apoyo económico externo.

El capital puesto por los emprendedores una parte será por medio de mano de obra en uno de los cargos que contempla la organización, por lo tanto, durante unos meses no tendrá el pago completo en salario, sino que se deducirá la cantidad respectiva que ellos deseen que se les descuenta, otro monto se aportara en efectivo para incluirlos en los gastos de operación de la empresa.



X. ¿Riesgos que Enfrento?

En este apartado se analizan y resumen los riesgos que se pueden enfrentar durante el desarrollo del proyecto durante los periodos de construcción, implementación etc.

10.1. Riesgos.

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

El factor externo más crítico para lograr la ejecución del proyecto es la fluctuación con respecto a la inflación que se está viviendo en estos momentos en el país, ya que por esta razón los precios de materiales para las adecuaciones y construcciones varían de un momento al otro y por tal razón suben el costo que se tiene planeado, además que las personas a raíz de la recesión económica no utilizan los servicios como se espera.

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

10.2.1. Matriz De Riesgo.

Figura 41

Matriz de riesgo

¿está el riesgo en un punto crítico? (sí/no)	identificación de riesgo.		CLASIFICACIÓN CUANTITATIVA.			Estrategia de respuesta al riesgo	RESPUESTA AL RIESGO.			
	Riesgo	categoría de riesgo	Probabilidad	impacto	puntaje de riesgo (probabilidad x impacto)		plan de respuesta l riesgo	presupuesto que costaría el plan de contingencia	disparador	responsable del riesgo.
No	Aumento en los costos de operación	Operativo	6%	85%	5%	atenuar.	Hacer un análisis y ajustar los costos y gastos de los diferentes servicios, así controlar y medir de una manera efectiva como se administran los gastos, además tener varios proveedores buscando una mayor economía en los insumos.	\$ 5.000.000	Aumento en el costo de los insumos y materiales utilizados en la operación, además de cambios en las normas laborales por el gobierno o accidente de trabajo.	Gerente administrativo
No	Aumento en los costos de adecuaciones y construcciones.	Gestión	30%	100%	30%	atenuar.	Solicitar varias cotizaciones y contrato con el proveedor que nos ofrezca más beneficios, y que no nos coloque la condición de subirnos lo pactado sin justa causa.	\$ 10.000.000	Incumplimiento en los contratos de construcción y adecuación e inflación del país	Emprendedor.
No	Verano prolongado que afecten el ecosistema y abastecimiento de agua.	Operativo	10%	90%	9%	atenuar.	Construcción de reservorios cubiertos para almacenar el agua lluvia, y agua guiada que pueda abastecer la finca durante un periodo extenso, construir un sistema de recolección de agua que logre recolectar lo más posible	\$ 3.000.000	fenómenos como los que se han presentado del niño o de la niña, en temas de inundación no se daría por lo que estamos en una parte alta y hay muy buenas fuentes de evacuación de aguas.	Gerente administrativo
No	Cambio en la cultura de consumo de los clientes en relación a los servicios ofrecidos	Mercadeo	4%	90%	4%	Adaptar - renovar	Adatar los servicios para que sean más atractivos para los turistas y visitantes en general, estudiando las estadísticas de preferencia de los turistas en Colombia.	\$ 2.000.000	Competencia con deportes extremos que sean más atractivos para los turistas.	Gerente administrativo
No	Riesgo en la atención y operación en las actividades realizadas en la finca	Talento humano	5%	90%	5%	atenuar.	Capacitar a cada uno los empleados para que se desempeñe de manera excelente en sus actividades, lo mismo que crear una bitácora donde se pueda hacer seguimiento a los empleados y sus actividades y servicios	\$ 1.000.000	No estar preparados para tener contacto con distintas personas y bajo manejo de conflictos.	Gerente administrativo
No	No cumplir con las normas de protección al medio ambiente y cuidado de los turistas	Normativo	3%	60%	2%	Adaptar - renovar	Estar constantemente pendientes de las disposiciones del gobierno a nivel de normatividad vigente, además compartirlas con el personal de la finca.	\$ 500.000	nuevas normas dictadas por los gobiernos de turno o entes territoriales.	Gerente administrativo
No	Daños al ecosistema nativo, por mal uso y desechos.	Medio ambiente	15%	100%	15%	Educar	Crear un manual para compartir con los visitantes sobre el cuidado de la biodiversidad nativa y manejo de las basuras, en caso de omisión a lo que dice el manual aplicar sanciones a la persona ya sea educativa o económica según su comportamiento.	\$ 1.500.000	Mal uso de los espacios por parte de los turistas, bajo respeto por las señalizaciones e invasión de espacios restringidos.	Gerente administrativo
No	Accidente dentro de las instalaciones	Técnico	10%	80%	8%	Preparar	Señalar de una manera entendible para los turistas, y adecuar un plan de contingencia para saber actuar en el momento que suceda.	\$ 3.000.000	Accidentes laborales o de turistas dentro de las instalaciones.	Gerente administrativo

Nota*. Fuente: Elaboración propia.

XI. Resumen Ejecutivo.

Dentro del siguiente apartado se hace un pequeño resumen del proyecto y aquella información relevante que sirve para tomar las decisiones adecuadas

11.1. Emprendedor.

Guillermo Melendez Rojas.

11.2. Perfil del emprendedor.

Administrador de empresa en formación

11.3. Concepto del negocio.

El concepto del negocio va muy enfocado hacia el turismo rural/ turismo no convencional, que es una especie de turismo que se presta para llevar al turista a un ambiente que muy poco se conoce, un espacio donde puede disfrutar de un ambiente admirable, tranquilo unido a una serie de actividades que lo llevaran a disfrutar al extremos de la diversidad que se tiene en la finca, además de poder adquirir algunos recuerdos relacionados con la diversidad del lugar y más enfocado con vivero ornamental que compone una de las tantas actividades que puede disfrutar en el lugar, unos espacios de ambientes tranquilos, de aire limpio.

Actividades como visita a miradores de la finca donde podrá disfrutar de excelentes panorámicas y una breve historia contada por su respectivo guía, podrá tomarse fotos y tomar fotos del lugar para recordar estos momentos que quedan para toda la vida.

Otra de las actividades es el recorrido ecológico, el cual se hace por los distintos caminos de herradura que utilizaban nuestros antepasados y que serán guiados por un apersona del lugar donde se rodea la finca u se muestran lugares que resaltan la cultura del lugar.

Otra actividad también es la visita al vivero ornamental donde podrá disfrutar de una gran variedad de flores tanto nativas como traídas de otros lugares, en este lugar podrá recibir una pequeña inducción de cómo cuidar las plantas etc.

Además, podrá compartir de la producción granjera donde se visitarán los cultivos y la cría de animales del lugar de la mano de una persona conocedora del tema.

Por último, también se ofrece el ingreso al observatorio donde en horas del día podrá divisar el paisaje del otro extremo de la finca y los cerros que lo componen, y si esta de suerte podrá observar la cúspide de una montaña que compone el nevado del cocuy que cuando la nivel esta es su punto más alto se puede divisar desde allí, para los que ingresan en horas de la noche podrán disfrutar de visualizar las estrellas y muchas de la constelaciones que la componen, ver el cielo por medio de un telescopio.

Otra de las cosas es que al ser la finca extensa se adecuan algunos lugares para las personas que solo quieran ir a disfrutar de aire libre hacer asado, o juegos lo pueda hacer de una manera segura y sabiendo que tendrán la mejor atención.

Para turistas extranjeros, aunque no se contempló, si llegan solicitudes se hará una cotización tipo tur a solicitud del cliente, delegando a uno de los empleados de la finca donde se recogerán los turistas en el aeropuerto el Dorado de Bogotá y se les hará un tur por todos los pueblos y ciudades hasta llegar a la finca, además visitar municipios vecinos o acompañarlos al nevado del cocuy si lo solicitan o también si solicitan algo en específico se les hará el acompañamiento respectivo etc.

11.4. Metas.

Indicador	Meta Para El Primer Año
Empleos	2 tiempo completo y 1 tiempo parcial
Ventas	\$ 109.310.695 entre todos los servicios
Mercadeo (eventos).	<p>Estrategia de promoción.</p> <p>Publicidad tradicional. Publicidad en línea y redes sociales. Voz a voz. Relaciones públicas y patrocinio. Eventos de aprecio al cliente. Programa de incentivo de referencia del cliente. Ofertas por tiempo limitado.</p> <p>Página web de la finca. Catálogo de servicios. Ruta de prestación de servicios. Capacitaciones a los visitantes.</p>
Contrapartida SENA.	No se plantea
Empleos indirectos.	10

Nota*. Fuente: Elaboración propia.



XII. Referencias Bibliográficas.

Tabla de amortización para pré. (s. f.). pymes futuro. Recuperado 15 de abril de 2022, de https://www.pymesfuturo.com/amortizacion.php?form_complete=1&sale_price=165000000&year_term=24&annual_interest_percent=25&show_progress=1

C. (s. f.). *¿Qué es la Tasa Mes Vencido (%MV)?* Compara bien. Recuperado 15 de abril de 2022, de <https://comparabien.com.mx/faq/que-tasa-mes-vencido-my>

inpulsa Colombia. (2020, enero). *Emprender es crecer: consejos jurídicos al alcance de todos.*

➤ Emprender es crecer: consejos jurídicos al alcance de todos.

<https://innpulsacolombia.com/sites/default/files/documentos-recursos-pdf/guia-emprendedor-innpulsa-version3-web.pdf>

Reservorios de agua: ventajas, consejos y mantenimiento. (s. f.). Reservorios de agua: ventajas, consejos y mantenimiento. Recuperado 30 de enero de 2022, de

<https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/reservorios-de-agua-ventajas-consejos-y-mantenimiento>

Moreno, M., & Torres, E. (2018). *Propuesta para el desarrollo agroturístico de la comunidad cacaotera del municipio de San Vicente de Chucurí, Santander* (01 ed., Vol. 1) [Libro

electrónico]. Universitaria Agustiniiana Facultad de Arte, Comunicación y Cultura Programa de Hotelería y Turismo Bogotá. D.C. Recuperado 12 de mayo de 2021, de <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/790/MorenoPrada-MargaritaDelPilar-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Girón, M., & Gutiérrez, C. (2020). *Trabajo De Grado1 Semillero De Emprendimiento ACTIVE & CARE la plataforma de baile en línea* (1.ª ed., Vol. 1) [Libro electrónico]. Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento universidad el Bosque. Recuperado 4 de mayo de 2022, de https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/3360/Giro%CC%81nSa%CC%81nchez_Mari%CC%81a_Ximena_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Herramientas Emprendedores - PLAN DE NEGOCIOS. (s. f.). PLAN DE NEGOCIOS.

Recuperado 15 de agosto de 2021, de

<https://www.fondoemprender.com/Lists/HerramientasEmprendedores/DispForm.aspx?id=14>

Ruiz, A., Montañez, M., Lagos, M., & Maecha, D. (2017). *JUGOS REVITAL Modalidad De Grado* (1.ª ed., Vol. 1) [Libro electrónico]. UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA Facultad De Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables Programa Administración De Empresas Asignatura. Modalidad De Grado, Semestre X 2017-I Villavicencio. Recuperado 18 de agosto de 2021, de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/4149/1/2017_jugos_revital.pdf

eIEconomista.es. (s. f.). *Riesgo del VAN : qué es - Diccionario de Economía*. Recuperado 18 de

mayo de 2022, de <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/riesgo-del-van>

Como Calcular el VAN y TIR en Excel | Ejemplo Práctico. (2014, 16 febrero). YouTube.

Recuperado 18 de mayo de 2022, de https://www.youtube.com/watch?v=k_ul2ZI9rMQ

Punto de Equilibrio Multiproducto CONTABILIDAD- Cálculo del PUNTO DE EQUILIBRIO

para EMPRENDEDORES. (2020, 8 septiembre). YouTube. Recuperado 18 de mayo de

2022, de https://www.youtube.com/watch?v=344w1b_IWsY

DISEÑOS GREEN DAY. (2022, 28 octubre). *¿Qué es el viverismo? 412738860-DISEÑOS*

GREEN DAY. Recuperado 18 de agosto de 2021, de

<https://www.disenosgrenday.com/blog/articles/que-es-el-viverismo>