



PLAN DE NEGOCIOS KATARSIS RECREACIÓN Y TURISMO



DIEGO FERNANDO MARIACA

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

PROGRAMA DE TURISMO

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

POPAYÁN

2016

PLAN DE NEGOCIOS KATARSIS RECREACIÓN Y TURISMO



DIEGO FERNANDO MARIACA

**TRABAJO DE GRADO MODALIDAD PLAN DE NEGOCIOS PARA OBTENER
EL TITULO DE PROFESIONAL EN TURISMO**

ASESORA: Esp. ENITH VELASCO

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

PROGRAMA DE TURISMO

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

**POPAYÁN
2016**

NOTA DE ACEPTACIÓN

DIRECTORA: _____ **Esp. Enith Valencia**

Fecha de Sustentación: _____

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado modalidad de práctica plan de negocios Katarsis recreación y turismo a Dios por no abandonarme en los momentos de prueba, a mi hijo Thomas Alejandro Mariaca Grandett por demostrarme un amor incondicional, a mi madre por apoyarme con sus oraciones en cada uno de los objetivos que me plantee, a mis amigos que han confiado en mis iniciativas empresariales y a cada uno de los empresarios que contrataron los servicios de esta empresa que crecerá a medida que pase el tiempo.

“Lo que logres de pie, agradécelo de rodillas. Lo que no consigas hablando, hazlo orando. Lo que tú no puedas hacer, deja a Dios que lo haga por ti”.

| CONTENIDO | Pág. |
|--|-------------|
| 1. OBJETIVO | 10 |
| 1.1 Objetivo generales | 10 |
| 1.2 Objetivo específico | 10 |
| 2. ESTUDIO DE MERCADO | 11 |
| 3. ANTECEDENTES | 12 |
| 4. DEFINICION DE PROYECTOS | 18 |
| 4.1 Descripción básica de los servicios | 20 |
| 4.2 Portafolio de servicios | 21 |
| 5. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO | 26 |
| 5.1 Valores organizacionales | 26 |
| 5.2 Objetivos | 27 |
| 6. ANALISIS DE MERCADEO | 28 |
| 7. ANALISIS DE LA COMPETENCIA | 31 |
| 7.1 Análisis del precio del producto/servicio frente a la competencia. | 32 |
| 7.2 Productos sustitutos y productos complementarios. | 32 |
| 7.3 Análisis de precios de ventas de mi producto/servicio (p/s) y de la competencia. | 33 |
| 7.4 Imagen de la competencia ante los clientes. | 34 |
| 8. PROYECCION DE VENTAS | 35 |
| 8.1 Proyección de ventas a cinco años. | 35 |
| 8.2 Justificación de ventas. | 36 |
| 9. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN | 37 |
| 10. ESTRATEGIA DE SERVICIO | 42 |
| 11. PRESUPUESTO ANUAL DEL AREA DE VENTAS | 43 |
| 12. ESTUDIO TECNICO | 44 |
| 12.1 Localización del proyecto | 44 |
| 12.2 Tamaño de la empresa | 45 |
| 13. DESCRIPCION DE L PROCESO | 46 |
| 14. PLAN DE INVERSIONES DE KATARSIS RECREACION Y TURISMO | 57 |
| 15. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL | 59 |
| 15.1 Constitución jurídica | 59 |
| 15.2 Ventajas de sociedad por acciones simplificada. | 61 |
| 16. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL | 64 |
| 16.1 El organigrama | 64 |
| 16.2 Organigrama funcional | 64 |

| | |
|-----------------------------------|----|
| 17. DESCRIPCIONES DE LOS PERFILES | 74 |
| 18. ORGANISMOS DE APOYO | 80 |
| 19. INFORME FINANCIERO | 81 |
| 20. CONCLUSIONES FINANCIERAS | 87 |
| 21. CONCLUSIONES | 88 |

Lista del Registro Fotográfico

| | Pág. |
|----------------------------|-------------|
| Registro fotográfico No. 1 | 21 |
| Registro fotográfico No. 2 | 22 |
| Registro fotográfico No. 3 | 23 |
| Registro fotográfico No. 4 | 24 |
| Registro fotográfico No. 5 | 25 |
| Registro fotográfico No. 6 | 38 |
| Registro fotográfico No. 7 | 39 |

Lista de tablas

| | Pág. |
|--------------|-------------|
| Tabla No. 1 | 35 |
| Tabla No. 2 | 36 |
| Tabla No. 3 | 43 |
| Tabla No. 4 | 58 |
| Tabla No. 5 | 74 |
| Tabla No. 6 | 75 |
| Tabla No. 7 | 76 |
| Tabla No. 8 | 77 |
| Tabla No. 9 | 78 |
| Tabla No. 10 | 79 |
| Tabla No. 11 | 80 |

Lista de Gráficos

| | Pág. |
|---|-------------|
| Grafico No. 1 Servicio “Integración familiar” | 46 |
| Grafico No. 2 Integración Empresarial | 47 |
| Grafico No. 3 Baile deportivo | 48 |
| Grafico No. 4 Excursiones u pasadías | 49 |
| Grafico No. 5 Guía de turismo | 50 |
| Grafico No. 6 Gerente general | 73 |
| Grafico No. 7 Informe financiero | 81 |

1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo general:

Crear una empresa Operadora de servicios logísticos dedicada a ofrecer servicios turísticos y recreativos llamada Katarsis recreación y turismo.

1.2 Objetivos específicos:

- Hacer un estudio de mercado
- Hacer un estudio técnico
- Hacer un estudio financiero
- Hacer un estudio administrativo y legal

2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como objetivo verificar la existencia de un mercado insatisfecho; también sirve para obtener, analizar y comunicar información acerca de los clientes el producto, el precio, el tipo de distribución, las promociones, los competidores y los proveedores. En ese orden de ideas, el lector a lo largo de este capítulo podrá conocer en detalle los elementos que anteriormente se mencionan de la empresa **Katarsis recreación y turismo.**

3. ANTECEDENTES

El turismo y la recreación son dos herramientas de importancia que con una buena utilización, coadyuvan al mejoramiento de la calidad en materia de salud en los ciudadanos que se encuentran expuestos a altos niveles de estrés. La inversión en el uso del tiempo libre es un factor productivo que permite contribuir a la recuperación de las fuerzas musculares y nerviosas, además de aliviar un sinnúmero de tensiones originadas por acontecimientos de la vida cotidiana y demás presiones resultantes de altas jornadas de trabajo, por lo cual como se ha dicho antes, el principal efecto será el aumento productivo del trabajo y la atenuación frente a las tensiones sociales.

La crisis internacional que abarca varios ámbitos de la vida, empieza a darse a conocer en los espacios laborales de nuestro país, o al menos esas son las primeras conclusiones del más reciente informe de Regus, una reconocida firma especializada en temas laborales que encuestó a más de 16 mil profesionales de diferentes áreas, dando a conocer que el 38% de los colombianos que actualmente tienen un empleo, sufren de estrés laboral; y la principal razón de este padecimiento es la incertidumbre frente a su permanencia en el puesto asignado, que a largo plazo atrae una sensación de inestabilidad y finalmente de manera material, bajos resultados en cuestiones macroeconómicas.

Los especialistas en temas de empleo que hicieron parte del informe resultado de dicha encuesta están de acuerdo al decir que: “esta enfermedad es la que está afectando más a los trabajadores colombianos en el presente siglo, y lo peor es que a las empresas les sale costoso el tratamiento y prefieren no preocuparse por la disminución en el índice en el tema”, por otro lado el mismo documento en mención, da a conocer que esta afectación tiene una tendencia a aumentar los

índices de afectas por esta enfermedad añadiendo que: “Los trabajadores estresados no están felices ni tampoco sanos, por lo que las empresas que quieran ayudar a su personal a tener vidas más gratificantes no pueden dejar de analizar los niveles de estrés dentro de su organización. En esa misma escala, la fuerte presión del estrés no recae únicamente sobre los trabajadores, sino también sobre los negocios ya que estos últimos observan que su personal no se desempeña de la manera óptima debido a marcadas ausencias por enfermedades y se convierten en menos eficientes”.

Entre las cifras más contundentes que el estudio reveló se encuentra que las principales causas de un elevado estrés a nivel general están el trabajo con un 64%, las finanzas personales con el 54% y las relaciones con la pareja en un 38%. Otro factor relevante es que el 68% de los encuestados asegura que si su trabajo fuera más flexible, se reduciría el estrés, acompañado de un 64% que recalca constantemente que un trabajo flexible vuelve más amigable al trabajador con la familia, reduciendo los niveles de presión en los dos ámbitos. Por otro lado, enmarca la poca remuneración que se ofrece una vez que se accede a un trabajo flexible, dando a conocer que su pago es un factor inferior comparándolo con la parte productiva y anímica – eficiente de los trabajadores, esto a causa del mejoramiento del estrés en ambientes laborales. Finalmente, después de ser analizados los trabajadores de negocios pequeños, encontraron que estos tuvieron una mayor tendencia al estrés (42%) que los de las grandes empresas (27%).¹

El anterior contexto es el origen de **Katarisis: recreación y turismo**, nombre que se le ha dado a un proyecto emprendedor que hasta el momento ha desarrollado

¹ <http://www.elespectador.com/noticias/salud/estres-afecta-al-38-de-los-trabajadores-colombia-articulo-373408>

algunas actividades en la ciudad de Popayán, con el propósito de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, haciendo un ejercicio constante de concientización frente a la relajación y recreación como método de combate hacia el estrés y la rutina.

Katarsis: recreación y turismo; fundamenta la concepción y prestación de sus servicios en los planteamientos de Guillermina Cobo, quien en su momento consiguió concebir la recreación como: una práctica social e histórica, llevada a cabo, especialmente en el tiempo libre de las personas, ya sean jóvenes, adultos, niños y / o personas de la tercera edad. Pudiéndose manifestar en diferentes aspectos de la vida social como: el trabajo, la familia, la escuela, el barrio, el club, el grupo de amigos, entre otros.

¿Qué se enseña y se aprende en la Actividad Recreativa?

Una vez precisados brevemente los lineamientos que nos permiten definir y caracterizar a la recreación como práctica pedagógica, por consiguiente cabe interrogarnos acerca de los contenidos que se ponen en juego en la actividad recreativa, es decir, qué es ese "algo" que pueden enseñar los recreadores / educadores a unos aprendices / recreandos (Mesa, 1993).

Guillermina Cobo de la misma manera plantea en el año 2002 que la Recreación dirigida en tanto proceso educativo, se encuentra mediatizada por dos tipos de contenidos de naturaleza distinta, que se complementan con el quehacer pedagógico del recreador; que se podría definir primeramente como:

1. Lenguajes lúdico-recreativos: constituidas por lo lúdico y por las técnicas recreativas apropiadas del arte (pintura, música, teatro, danza, etc.)
2. La ciencia
3. La tecnología.

El discurso pedagógico, por otro lado, es el lenguaje de instrucciones donde se traman y entretajan las normas, consignas, instrucciones, intencionalidades, acuerdos, actitudes, negociaciones, valores; y en particular los contenidos tanto conceptuales como procedimentales que se pretenden difundir.

En este sentido, podemos afirmar que el recreador opera con dos herramientas fundamentales: La primera, el discurso educativo, que es intencional y por ello se constituye en el objetivo educativo de la actividad recreativa; La segunda, los lenguajes lúdico-creativos, que como ya sabemos, son herramientas de las cuales se sirve el recreador a fin de que los recreandos apropien y construyan contenidos del discurso pedagógico, de manera que para los recreandos, la recreación puede tener un fin en sí mismo (aprender a pintar, a bailar, etc.). Finalmente cabe destacar la importancia de la comunicación en el proceso educativo, porque es aquella que permite construir su accionar en el proceso educativo y recreativo.

Ahora bien, dentro del proyecto que se está llevando a cabo se busca abordar algunos de los contenidos del discurso pedagógico, específicamente se plantea la inquietud de cómo el recreador utiliza este discurso para propiciar la construcción conjunta de significados y sentidos en torno a la convivencia y la paz. Desde esta perspectiva, el trabajo se concentra específicamente en la problemática de la construcción de algunas normas de convivencia, las cuales constituyen conductas que implican entrar en interacción con los demás; dando a conocer la pretensión a indagar y explorar la manera cómo el recreador pone en juego dichas normas en la actividad conjunta.

Definimos a estas normas como reglas de interacción en el lenguaje, es decir, del discurso; las cuales consisten básicamente en: escuchar la palabra del otro; tomar turnos para hablar; tener en cuenta la palabra del otro cuando éste interviene; ponerse en el lugar del otro y aceptar los distintos puntos de vista y

Demás, que al final ayudan a entender que estas normas apuntan al logro de acuerdos a través de la negociación y la cooperación, en el marco de una relación de respeto mutuo. Estas normas son elementales, básicas para comunicarse, entenderse y así poder llevar a cabo la actividad; otorgan organización, orden y estabilidad a la conducta, constituyéndose en la base para la construcción de todo conocimiento y para el desarrollo social humano.

De este modo, estas normas implican la construcción de un otro, de un tú, de un interlocutor; por tanto, se constituyen en el fundamento de las interacciones y de la cooperación de los sujetos en los distintos contextos sociales. Según Benveniste (1985 I y II) la construcción de un Tú corre paralelamente con la construcción de un Yo, es decir, tiene un carácter dialéctico, y halla su fundamento en el lenguaje, instaurando una relación intersubjetiva. Este autor afirma que quien habla introduce al TU en su habla, instaura al otro, a la persona a quien se dirige y sin la cual no hay lenguaje posible. De esta manera la palabra de un Yo es siempre palabra para un Tú.

"La conciencia de sí no es posible más que si se experimenta por contraste. No empleo yo sino dirigiéndome a alguien que será en mi alocución un tú. Es esta condición de diálogo la que es constitutiva de la persona, pues implica en reciprocidad que me torne tú en la alocución de aquel que por su lado se designa como yo. Es aquí donde vemos un principio cuyas consecuencias deben desplegarse en todas direcciones", expresa el autor al respecto.

¿Cuál es la labor que ha de llevar a cabo el recreador?

El recreador, en su discurso pedagógico, debería incluir los mismos valores que se espera se (re)construyan en el desarrollo de la actividad recreativa. Así mismo, ha de ayudar a los recreandos teniendo en claro los objetivos que persigue. Es decir, si lo que se pretende es el aprendizaje de la negociación, el

recreador ha de negociar con los recreandos, confrontándolos, cuestionándolos, ofreciendo la palabra a todos en igualdad de oportunidades, sin permitir que se dispersen, y finalmente hacer conciencia del proceso y de la actividad que se ha llevado a cabo.²

Por tanto, es propósito de **Katarsis: recreación y turismo**, diseñar servicios con fundamento pedagógico de tal manera que logre desarrollar en el cliente una experiencia única: que toque su ser y contribuya a visualizar el potencial que tiene para lograr el mejoramiento de su mundo y el mundo de todos; además de lograr su fidelización con los servicios de **Katarsis: recreación y turismo**.

² <http://www.redcreacion.org/documentos/congreso7/MArtazcoz.html>

4. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Fundamentación teórica

El ocio y la recreación proporcionan un medio para estimular el crecimiento y la transformación personal positiva; el ocio es un satisfactor de las necesidades humanas, de autonomía, competencia, de expresión personal e interacción social dentro del entorno del individuo.

La recreación es un derecho humano básico, como lo son: la educación, el trabajo y la salud. Nadie debe verse privado de este derecho por razones de género, orientación sexual, edad, raza, credo, estado de salud, discapacidad o condición económica. El desarrollo del ocio se facilita a través de la provisión de las condiciones de vida básicas como la seguridad, los ingresos, la educación, los recursos sostenibles, la equidad y la justicia social.

Las sociedades son complejas y están interrelacionadas y la recreación no puede separarse del resto de los objetivos vitales. Para lograr un estado de bienestar físico, mental y social, un individuo o grupo debe ser capaz de identificar y materializar sus aspiraciones, satisfacer sus necesidades e interactuar positivamente con el entorno. Por lo tanto el ocio se considera un recurso para mejorar la calidad de vida.³

La disciplina de Animación y Recreación Turística comprende todas las actividades ofrecidas a visitantes, ya sean lúdicas, deportivas, artísticas, culturales, eco turístico, social y formativo, cuya práctica crea las condiciones para crear una cultura de aprovechamiento del tiempo de ocio, de manera que

³ <http://www.redcreacion.org/documentos/cmeta1/EOsorio.html>

cada individuo logre un autoconocimiento a través de las habilidades que desarrolla y de su propia creatividad.

En general, la palabra animación se define como la acción y efecto de dar vida a algo; dinamización, impulsión, activación, puesta en marcha. La palabra recreación se entiende como la acción y efecto de recrear o recrearse; diversión para aliviar tensiones de trabajo; entretenimiento y distracción.

La recreación engloba cuatro elementos fundamentales:

- una actividad o conjunto de actividades que resulten placenteras por ser divertidas, entretenidas o interesantes, y que por lo general tienen un carácter lúdico;
- una intervención concreta sobre el tiempo liberado de obligaciones;
- un grado de libertad expresado en la selección de la acción y en la creatividad desarrollada al realizarla; y
- la búsqueda de una satisfacción, que puede ser personal o colectiva.

Así pues, nos recreamos cuando hemos logrado sustraernos de lo habitual o rutinario, descubriendo en las cosas un nuevo sentido.

La animación de recreación turística implica la intervención de un sujeto externo, el animador, que actúa de acuerdo con un programa de estrategias determinadas en función de objetivos basados en las motivaciones principales de un grupo de turistas. Los objetivos planteados, más allá de satisfacer necesidades, también habrán de desarrollar valores, hábitos y actitudes que permitan una mejor calidad de vida individual y colectiva.

En la animación debe hacerse uso de los elementos de motivación más eficientes, especialmente a través de la palabra y del lenguaje corporal, para

crear un ambiente que logre la participación de todos los integrantes de un grupo determinado en actividades de recreación.⁴

4.1 Descripción básica de los servicios

Integración familiar: Son actividades lúdicas recreativas que se realizan en los hogares de la ciudad de Popayán en marco de una celebración

Integración empresarial: Son actividades lúdicas recreativas que se utilizan para integrar a los empleados de las empresas fomentando el liderazgo y el trabajo en equipo.

Excursiones o pasadías: Son actividades turísticas que constan de viajes cortos a destinos locales y destinos nacionales de corta duración, en estas actividades se realizan en temporadas de altas y bajas de turismo.

Guía de turismo: Son actividades de acompañamiento a los turistas que visitan la ciudad de Popayán y a los turistas que decidan realizar salidas cortas a excursiones a destinos locales y nacionales, el acompañamiento de guía de turismo es bilingüe según el caso.

Baile deportivo: Son actividades recreo deportivas de corto tiempo en donde las personas estimulan su motricidad fina y gruesa.

⁴ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Animaci%C3%B3n-y-Recreaci%C3%B3n-Tur%C3%ADstica/1005613.html>

4.2 Portafolio de servicios

Katarsis: recreación y turismo es una empresa que intermedia, genera, organiza y realiza eventos y servicios de tipo turístico, social o cultural; fiestas infantiles, temáticas o de integración; y actividades artísticas, deportivas o recreativas. Los servicios de **Katarsis: recreación y turismo** están llenos de creatividad, integración total y dinámicas lúdicas.

Servicios

1. **Integración lúdica empresarial:** es un servicio en donde los encargados de los departamentos de recursos humanos en las cuales diferentes empresas y bienestar universitario en las diferentes universidades realizan actividades de integración para minimizar los efectos de las enfermedades psicosomáticas que atacan a los empleados y universitarios.



Registro fotográfico No. 1: Fuente propia.

Las actividades que se realizan son apoyadas con materiales didácticos y creativos que aportan a la actividad recreativa un elemento innovador, creativo, pedagógico y diferenciador.

Las actividades comprenden recreación activa, recreación pasiva y baile pre deportivo.

- 2. Integración familiar:** Son actividades que se realizan en los hogares o lugares en donde las familias deciden conglomerarse para celebrar fechas especiales, invitando cierto número de personas, llevando a cabo un cronograma en donde las actividades de animación juegan un papel muy importante en el desarrollo de la misma. Los eventos sugieren la contratación de un animador lúdico o recreacionista para que dinamice, integre y ejecute sus estrategias lúdicas recreativas.

Las reuniones de integración que utilizan el servicio de animador lúdico son: fiestas infantiles, baby shower y cumpleaños.



Registro fotográfico No. 2: Fuente propia.

Las actividades comprenden pintucaritas, globoflexia, recreación dirigida, recreación pasiva con materiales lúdicos recreativos.

- 3. Baile deportivo o aeróbicos:** Es una actividad que compromete el uso del 100% de la movilidad del cuerpo siguiendo rutinas de baile con grados de dificultad que al realizarlos aumenta el estímulo de la motricidad gruesa.



Registro fotográfico No. 3: Fuente propia.

Katarsis recreación y turismo oferta este servicio a asociaciones de personas que deseen realizar actividad física en un lugar determinado por los mismos.

- 4. Guía de turismo:** Son actividades de acompañamiento a los turistas que visitan la ciudad de Popayán, o realizar el mismo acompañamiento a los turistas que decidan realizar salidas cortas a excursiones a destinos

locales y nacionales, el acompañamiento de guía de turismo es bilingüe según el caso.



Registro fotográfico No. 4: Fuente propia.

En cada uno de los eventos que convoca la presencia de turistas en la ciudad de Popayán existen servicios primarios que complementan la experiencia del viaje, y del evento como tal, entre ellos el de guía de turismo, un servicio que ofrece la asociación de guías de turismo del Cauca y que se caracterizan por ser los únicos guías de turismo que tienen la certificación del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. Estos guías certificados prestan sus servicios a turistas nacionales y extranjeros mediante recorridos por el centro histórico de la ciudad y con el ecodestino que les permite conocer el contexto y periferia de la ciudad, así como interactuar a través del conocimiento de la cultura de la región.

Para conocer la calidad del servicio que la asociación de guías de turismo del Cauca, se realizó una entrevista oral con los principales actores del turismo como los hoteles afiliados a Cotelco, Punto de información turística de la Policía Nacional seccional Cauca y Cámara de comercio del Cauca evidenciando que

esta asociación presta una labor de mediana calidad, sin mejora continua, sin bilingüismo, sin un estudio de mercado en donde se pueda establecer el precio idóneo para el turista, sin organización y sin un manual de procedimientos y funciones.

5. Excursiones o pasadías: Son actividades turísticas que constan de viajes cortos a destinos locales y destinos nacionales de corta duración, en estas actividades se realizan en temporadas de altas y bajas de turismo.



¡EL PARQUE DEL CAFÉ NOS ESPERA A VIVIR NUEVAS EXPERIENCIAS!

QUEDAN 4 CUPOS

Acompáñanos a vivir esta experiencia el Jueves 24 y viernes 25 de marzo del año 2016

INCLUYE:

- Pasajes ida y regreso Popayán-Quindío.
- Estadía de hotel
- Entrada al parque del café (Montenegro-Quindío) con manilla ilimitada por solo \$180.000.

Separa tu cupo ya desde \$50.000 por persona hasta el 28 de Febrero.

Más información: 316-812-65-71

<https://www.facebook.com/recreacionyturismokatarsis/>

<https://www.youtube.com/watch?v=yjRidxQFqdg>

Registro fotográfico No. 5: Fuente propia.

5. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

MISIÓN

Katarsis: recreación y turismo es una empresa de intermediación y generación de eventos y servicios, especializada en la realización de actividades memorables y únicas, para las empresas, entidades, organizaciones, instituciones, fundaciones y personas particulares que lo requieran.

VISIÓN

Katarsis: recreación y turismo será para el año 2020 la empresa número uno en cuanto a la oferta de soluciones de tipo turístico y recreativo en el departamento del Cauca.

5.1 Valores organizacionales

Alegría: La alegría es la compañera inseparable de **Katarsis; recreación y turismo**. Siempre una sonrisa, siempre gente amable.

Dinamismo: Siempre en movimiento, siempre dando una respuesta, siempre satisfaciendo las necesidades del cliente.

Creatividad: Una propuesta diferente, una respuesta distinta. El cliente tiene lo que desea.

Responsabilidad: En el lugar y lo hora precisos, con el personal idóneo.

5.2 Objetivos organizacionales:

1. Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las personas ofertando servicios que los saque de la rutina y les inyecte una dosis de alegría, movimiento y vitalidad.
2. Ser la mejor alternativa de las empresas y demás grupos organizados en cuanto a manejo del ocio y recreación se refiere.
3. Divertir a turistas y propios al mismo tiempo que conocen, experimentan de tal manera que se queden con los mejores recuerdos de los lugares que visiten.
4. Permanecer en el recuerdo de las personas SIEMPRE como la mejor opción.

6. ANALISIS DEL MERCADO

La importancia de ofrecer actividades lúdicas recreativas y de turismo a las empresas radica en generar espacios de esparcimiento donde el trabajador estimule áreas que durante su labor diaria tiende a dejar de lado, con el fin de desarrollar mayor productividad para la empresa; es decir, durante sus horarios laborales se pueden crear dificultades de tipo somático producido por los niveles de estrés, dificultades interpersonales producidos por los vínculos negativos creados ante la poca comunicación diaria, también se pueden generar problemáticas tanto emocionales como conductuales producidas en este caso por las dificultades presentes en la labor diaria.

Las familias también demandan servicios de recreación y turismo. Para ellas es necesario celebrar fechas importantes tales como cumpleaños, la preparación para la llegada de un bebé, salir de paseo y conocer nuevos lugares. Las familias también necesitan divertirse, relajarse.

En ese orden de ideas el mercado potencial de **Katarsis: recreación y turismo**, lo conforman todas aquellas empresas, universidades, fundaciones, asociaciones y demás grupos organizados; así como las familias que tengan los suficientes ingresos para pagar actividades de ocio y recreación.

Identificación del mercado objetivo

El mercado objetivo para el servicio de Integración empresarial está representado por:

- Medianas y grandes empresas de la ciudad de Popayán.
- Grupos organizados de personas.

El mercado objetivo para el servicio de Integración familiar está representado por:

- Familias.
- Grupos organizados de personas.

El mercado objetivo para el servicio Excusiones o pasadías está representado por:

- Familias.
- Grupos organizados de personas.
- Medianas y grandes empresas.

El mercado objetivo para el servicio de baile deportivo está representado por:

- Familias.
- Grupos organizados de personas.
- Medianas y grandes empresas.

El mercado para el servicio **integración empresarial** que oferta Katarsis recreación y turismo, está definido por el número de empresas que están establecidas en la ciudad de Popayán son 9.854⁵

El mercado para el servicio de **integración familiar** que oferta Katarsis recreación y turismo, está definido por grupos familiares que habitan en la ciudad de Popayán del estrato 1 al 6; existen 67.424 familias aproximadamente.⁶

⁵ Oficina Cámara de Comercio del Cauca

⁶ Oficina Dane Popayán

El mercado para el servicio de **excursiones** que oferta Katarsis recreación y turismo, está definido por familias y empresas que se encuentran en la ciudad de Popayán.

El mercado para el servicio de **Baile deportivo** que oferta Katarsis recreación y turismo, está definido por las empresas o grupo de personas que se encuentran en la ciudad de Popayán.

El mercado para el servicio de **Animación turística** que oferta Katarsis recreación y turismo, está definido por las agencias de viaje que se encuentran en la ciudad de Popayán. El número total de agencias de viaje son 28⁷

El mercado para el servicio de **Guía de turismo** que oferta Katarsis recreación y turismo, está definido por las agencias de viaje que se encuentran en la ciudad de Popayán. El número total de agencias de viaje son 28⁸

⁷ Oficina Cámara de Comercio del Cauca

⁸ Oficina Cámara de Comercio del Cauca

7. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En la ciudad de Popayán no existe una agencia de servicios turísticos que oferte integraciones de personal de las medianas y grandes empresas como no existe una empresa que oferte el servicio de animación turística, evidenciando una gran oportunidad en el mercado del turismo de diversión, innovando en los servicios lúdicos, recreativos y pedagógicos.

En la ciudad de Popayán existe el servicio de integraciones familiares, la caja de compensación familiar del Cauca “COMFACAUCA” oferta el servicio de recreadores capacitados para atender fiestas infantiles tales como cumpleaños y primeras comuniones limitando su portafolio de servicios en el área de recreación.

El servicio que ofrece COMFACAUCA es aceptado por los clientes por que los respalda una empresa constituida, generando confiabilidad en la adquisición del servicio.

En el área del baile deportivo(rumba terapia) se evidencia que la alcaldía municipal en Popayán ofrece de manera gratuita a los ciudadanos espacios de esparcimiento pre deportivo y de recreación en puntos fijos de baile deportivo en donde una pequeña población de la ciudad se concentra y realizan actividad física. Este servicio es aceptado por los ciudadanos que viven cerca de los lugares en donde se concentran las actividades de baile deportivo dejando a un lado a los ciudadanos que no tienen acceso a los puntos de encuentro en donde se llevan a cabo estas actividades.

El servicio de guía de turismo es liderado por la cooperativa de guías del Cauca, ofertando un servicio de baja calidad, considerando que son guías certificados por el SENA su nivel del idioma inglés es nulo, entregando un servicio incompleto a los turistas nacionales e internacionales.

En la ciudad de Popayán no existe una empresa en donde vincule los servicios lúdicos recreativos y de turismo en un solo portafolio de servicios, no existe un elemento diferenciador entre los servicios que ofertan las empresas constituidas y las empresas no formales de recreación.

7.1 Análisis del precio del producto/servicio frente a la competencia.

Los costos de los servicios de **Katarsis recreación y turismo** son competitivos frente a sus similares, nuestros costos nos ofrecen contar con un margen favorable de rentabilidad para enfrentar variaciones de precios de la competencia si fuera el caso, como puede apreciarse en los siguientes cálculos realizados para determinar distintas variables de su plan de negocios.

7.2 Productos sustitutos y productos complementarios:

En la ciudad de Popayán existen empresas de recreación no formales como Diver Días, Coquetín eventos, Barnie Recreación, Panchis recreación, Hora loca eventos, Grupo empresarial de recreación, Recreamigos, Mabraju, Valmeso fiestas, travesuras recreativas, Agencia boom recreación y A divertirse con crash; las cuales tienen dentro de sus servicios: fiestas infantiles, payasos, títeres, BTL, zancos, mimos y decoración de fiestas.

Estos servicios pueden llegar a ser sustitutos pero no generan amenaza a los servicios que oferta Katarsis recreación y turismo porque estos servicios no cuentan con una investigación (contenido pedagógico en cada una de las actividades) en los servicios que se ofrecen.

7.3 Análisis de precios de venta de mi producto/servicio (p/s) y de la competencia:

Animador turístico: No existe competencia directa e indirecta en el servicio de animación turística.

Integración familiar: Los precios que **Katarsis recreación y turismo** son directamente proporcionales a la calidad y duración de los eventos, mientras Comfacauca presta el servicio por \$66.600 con duración de 3 horas (las horas cuentan desde la hora que se acuerda la llegada del recreador) no incluye materiales para la ejecución del evento (El cliente asume estos costos). A diferencia de **Katarsis recreación y turismo** cobra \$80.000 por la actividad, las horas del servicio no son una preocupación para el cliente, además el animador lúdico cuenta con los materiales para realizar la integración contratada y cuenta con variedad en su servicio y planes de contingencia que le garantizarán el éxito del desarrollo del evento.

Integración empresarial: Comfacauca cuenta con sus propios salones de integración empresarial pero cuenta con los mismos servicios de recreación condicionando sus servicios por número de participantes del evento (por cada 25 asistentes al evento se debe contratar un recreador) Nuevamente los materiales deben de ser asumidos por la empresa contratante. El servicio de animación empresarial de **Katarsis recreación y turismo** tiene como inversión \$300.000 y

los materiales y el número de animadores lúdicos van inmersos en los costos, los animadores lúdicos son universitarios que le brindan a cada servicio un toque de innovación y un excelente servicio al cliente.

Baile deportivo: Indeportes Cauca (Alcaldía de Popayán) ofrece el servicio de baile deportivo sin ningún costo en puntos estratégicos de la ciudad de Popayán tales como: parque de la salud, retorno de catay (cierran una vía).

En la ciudad de Popayán existen academias de baile que ofrecen el servicio de baile deportivo en barrios de la ciudad de Popayán cobrando a sus participantes \$1.000 por persona. **Katarsis recreación y turismo** presta su servicio a empresas contratando por \$30.000 la clase de baile deportivo independientemente de las personas que asistan a esta actividad deportiva; esta actividad se caracteriza por tener un excelente servicio al cliente y además es atendida por profesionales en el programa de formación de actividad física o a fines de las diferentes universidades que ofertan esta carrera.

7.4 Imagen de la competencia ante los clientes

Existe en los clientes una baja satisfacción en los servicios primarios del turismo, tales como la guía de turismo por su bajo componente en el idioma inglés y su inestable atención al cliente; también existe una gran demanda de medianas y grandes empresas que requieren los servicios de un animador lúdico que integre el componente humano de sus empresas ya que ninguna empresa presta estos servicios y los contratan con los productos complementarios terminando las empresas contratantes con una gran insatisfacción; No existe el servicio de animador turístico en la ciudad de Popayán evidenciando una gran oportunidad de empleo de parte de las agencias de viaje, estas agencias suelen contratar a las empresas de recreación ya mencionadas dejando una gran satisfacción en la prestación del servicio primario.

8. PROYECCION DE VENTAS

El proceso de proyección de ventas se realizó con base en el histórico de ventas que presenta **Katarsis: recreación y turismo** en los tres últimos años; teniendo en cuenta que esas cifras se dan con un único prestador del servicio que en este caso es el emprendedor.

Según los datos históricos, Katarsis: recreación y turismo, en un año vende las siguientes cantidades de sus servicios:

Tabla No.1

| | |
|----------------------------------|-----|
| Unidades Integración Empresarial | 60 |
| Unidades Integración Familiar | 288 |
| Unidades Baile Deportivo | 300 |
| Unidades Guía Turística | 150 |
| Unidades Pasadías | 36 |

Los datos que se muestran en la tabla anterior, representan cifras de ventas logradas por la prestación del servicio por una sola persona; es decir esas cifras indican la cantidad de servicios que puede prestar una persona durante un año.

8.1 Proyección de ventas a cinco años

La proyección de ventas de **Katarsis: recreación y turismo**, inicia con el año dos con un incremento en la ventas del 30% para el año tres, cuatro y cinco el 10%

El tamaño de los mercados anteriormente mencionados respalda la proyección de ventas planteada.

Tabla 2

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 60 | 78 | 86 | 94 | 104 |
| 288 | 374 | 412 | 453 | 498 |
| 300 | 390 | 429 | 472 | 519 |
| 150 | 195 | 215 | 236 | 260 |
| 36 | 47 | 51 | 57 | 62 |

8.2 Justificación de ventas

Se hizo la proyección según datos históricos de la empresa y la experiencia del emprendedor se tomó los datos de las ventas del año anterior y se mantuvieron en la presentación del proyecto.

Para el primer año se mantuvo 96 unidades en ventas de servicios a en el segundo año 125 unidades en ventas, en el tercer año 137, en el cuarto año 151 unidades de servicio en ventas y en el quinto año 166 unidades de servicio en ventas justificando el crecimiento del sector diversión en turismo.

9. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Fan Page

Katarsis recreación y turismo se dirige a los clientes por medio de las tecnologías de la información (Herramientas TIC) como las redes (Facebook), por medio de un Fan page que permite tener consignado en esta el número de seguidores que tiene la idea de negocio, haciendo de esta, una herramienta muy útil y económica para realizar la promoción de los servicios que Katarsis recreación y turismo ofrece.

La fan page de **Katarsis recreación y turismo** está constituida por seguidores orgánicos es decir que son los mismos clientes que buscan el nombre de la empresa y manualmente le dan clic en el botón me gusta para así recibir las notificaciones que esta publica en el transcurso de las semanas.

Cuando la fan page es de manejo orgánico es el community manager quien se encarga de nutrir y publicar cada uno de los eventos realizados para así conseguir nuevos clientes. Los integrantes de la empresa **Katarsis recreación y turismo** son los directos responsables de compartir las publicaciones en las redes sociales para así impactar el mercado de las redes sociales por cuenta propia.



Registro fotográfico No. 6: Fuente propia.

El mercado de las redes sociales abarca los grupos de clasificados que suelen ser abiertos en el mundo de Facebook, también están las fan page de comunidades de la ciudad de Popayán y los muros de los clientes de la **empresa Katarsis recreación y turismo**.

En esta fan page se publican las fotografías y vídeos de todos los eventos que la empresa cubre para mantener a los clientes atentos de la experiencia que la empresa adquiere con el pasar de los días.

El uso de los clientes con la fan page es fácil, ya que tiene completa interacción con los usuarios de Facebook y un gran porcentaje de los habitantes de la capital caucana están conectados con esta red social. La URL de la fan page de la

empresa de servicios recreativos es:
<https://www.facebook.com/recreacionyturismokatarsis/?ref=bookmarks>

La herramienta fan page también cuenta con la opción de ser paga a la empresa de Facebook para llegar a más personas en la ciudad de Popayán por un monto de \$34.000 mensuales; de esta forma Facebook publicará la página las 24 horas del día de la semana en un mes obteniendo más seguidores que se convertirán en clientes potenciales.

Tarjetas de presentación

La tarjeta de presentación es importante para brindar información básica de la empresa de OPC prestadora de servicios turísticos y recreativos **Katarsis recreación y turismo**, las tarjetas de presentación crean una buena imagen de la empresa de la que se representa la personalidad de la misma además esta se puede guardar fácilmente.



Registro fotográfico No. 7: Fuente propia.

El costo estimado por millar de las tarjetas de presentación de Katarsis recreación y turismo son de \$70.000.

Estas tarjetas se reparten en eventos públicos para que las personas tengan los datos de la empresa a mano, también son repartidas a los asistentes de las actividades lúdico recreativas tales como integración familiar, baile deportivo, excursiones, guía de turismo, animación turística e integración empresarial. El objetivo de la entrega de las tarjetas es seducir a nuevos clientes para que contraten los servicios de la empresa OPC prestadora de servicios primarios turísticos.

En las tarjetas se consigna el nombre de la empresa, el slogan, el número de contacto, la naturaleza de los servicios ofertados, correo electrónico y el nombre de la fan page de la empresa.

Folletos

Los folletos son cartas de presentación de una empresa o evento ante clientes, proveedores, instituciones y público en general. Además de comunicar alguna información concreta sirven para transmitir, reforzar y garantizar una imagen de empresa o de marca de calidad

Los folletos tienen un costo de \$900.000 por millar

Página web

La página web es una herramienta ofimática con la cual la empresa Katarsis recreación y turismo se presentará ante el público en general utilizando las herramientas TIC como principal mecanismo de uso para las ventas de la empresa; el costo de la creación y mantenimiento de la página web es de \$3'500.000 anuales.

Portafolio de servicios

El concepto está vinculado al conjunto de las actividades que realiza una empresa para responder a las necesidades de los clientes.

Va dirigido a los clientes potenciales de la empresa **Katarsis recreación y turismo**, en el portafolio de servicios se encontrará la descripción de cada una de las funciones que la empresa tendrá con cada personas o empresas quienes decidan contratar estos servicios que Katarsis recreación y turismo oferta.

10. ESTRATEGIA DE SERVICIO

La garantía que la empresa **Katarsis recreación y turismo** es la continua capacitación a los responsables de la experiencia turística o recreativas; dichas capacitaciones son mensuales para estar preparados a cualquier exigencia de los clientes que deciden comprar los servicios con esta empresa.

Los integrantes de esta empresa deben de cumplir con el requisito de ser universitarios ya que su formación académica superior facilita la absorción del conocimiento y de la ejecución de las actividades turísticas recreativas que están representando.

Los integrantes según el servicio que ejecuten deben adquirir habilidades como por ejemplo la habilidad de hablar un segundo idioma, la habilidad de hablar en público con fluidez, la habilidad motora para las expresiones artísticas entre otras.

11. PRESUPUESTO ANUAL DEL AREA DE VENTAS

La fan page tiene un costo anual de \$408.000 anuales en la plataforma de facebook promocionando el nombre de la página en los perfiles de facebook de los usuarios de esta red social.

Las tarjetas de presentación tienen un costo anual de \$70.000 el millar, estas tarjetas de presentación serán repartidas a los clientes potenciales de Katarsis recreación y turismo.

Los folletos tienen un costo anual de \$900.000 el millar, estos folletos tienen como objetivo informar a los clientes los diferentes servicios que oferta la empresa Katarsis recreación y turismo.

La página web tiene un costo anual de \$3'500.000 incluyendo el dominio y el soporte técnico, el objetivo de la página web es dar a conocer por medios electrónicos la empresa Katarsis recreación y turismo.

Tabla 3

| Presupuesto anual del Área de ventas | |
|---|--------------------|
| Concepto | Costo \$ |
| Fan Page | 408.000 |
| Tarjetas de presentación | 70.000 |
| Folletos | 900.000 |
| Página web | 3.500.000 |
| Total | \$4.878.000 |

12. ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

12.1 Localización del proyecto

Katarsis recreación y turismo se ubicará en Colombia, departamento del Cauca, en la ciudad de Popayán, esta ciudad tiene la siguiente ficha técnica.

Nombre: Popayán

Departamento: Cauca

País: Colombia

Continente: América del Sur

Coordenadas: 2° 26' 39" de latitud norte y 76° 37' 16" de longitud oeste

Superficie: 512 km²

Altitud: 1737 m

Temperatura Habitual: 19/21 °C

Humedad Relativa Anual: 74%

Precipitación media anual: 1.941 mm

Gentilicio: Payanés

Micro localización: La oficina de **Katarsis recreación y turismo** se ubicará en el Barrio José María Obando en la carrera 22 A # 5-38 por su localización estratégica ya que se encuentra cerca del barrio comercial la esmeralda en donde se pueden encontrar todos los servicios de papelería y pago de servicios, además es un lugar central en donde las personas pueden contratar los servicios de **Katarsis recreación y turismo**.

12.2 TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño de la empresa está dado por el número de personas con las que **Katarsis: recreación y turismo** contará como equipo de trabajo.

13. DESCRIPCION DEL PROCESO

Gráfico No. 1 Servicio “Integración Familiar”

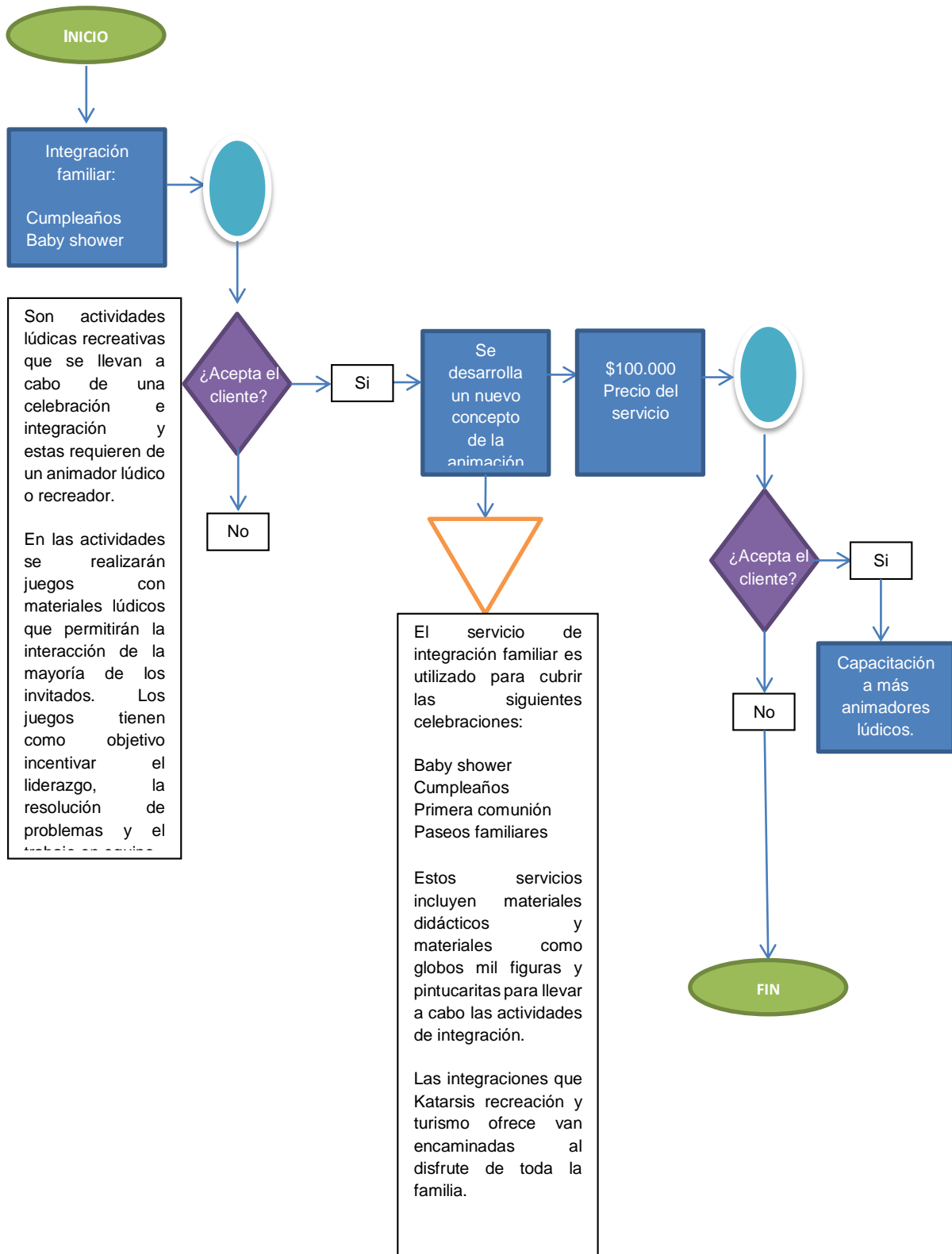


Gráfico No. 2 Integración empresarial

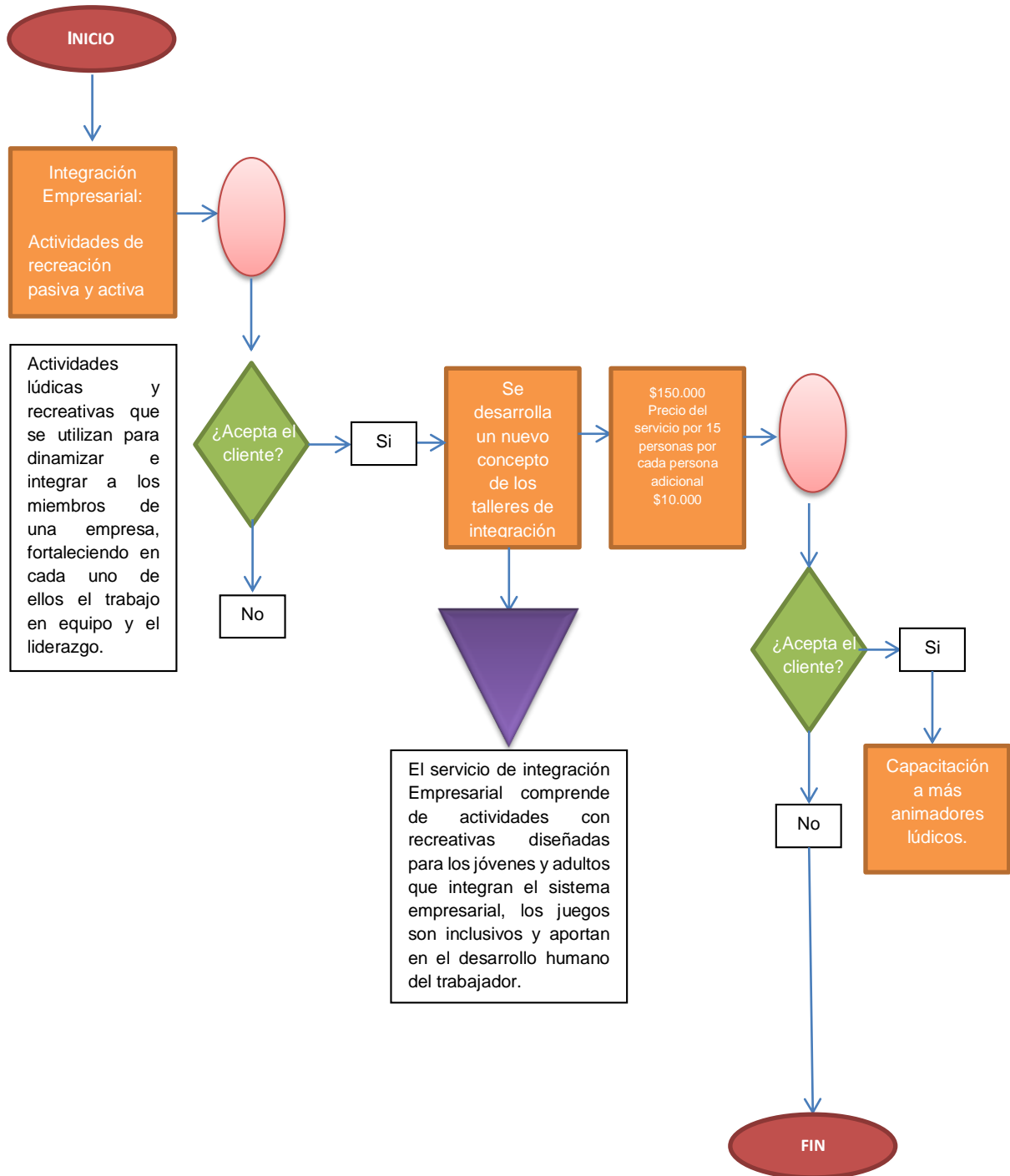


Gráfico No. 3 Baile deportivo

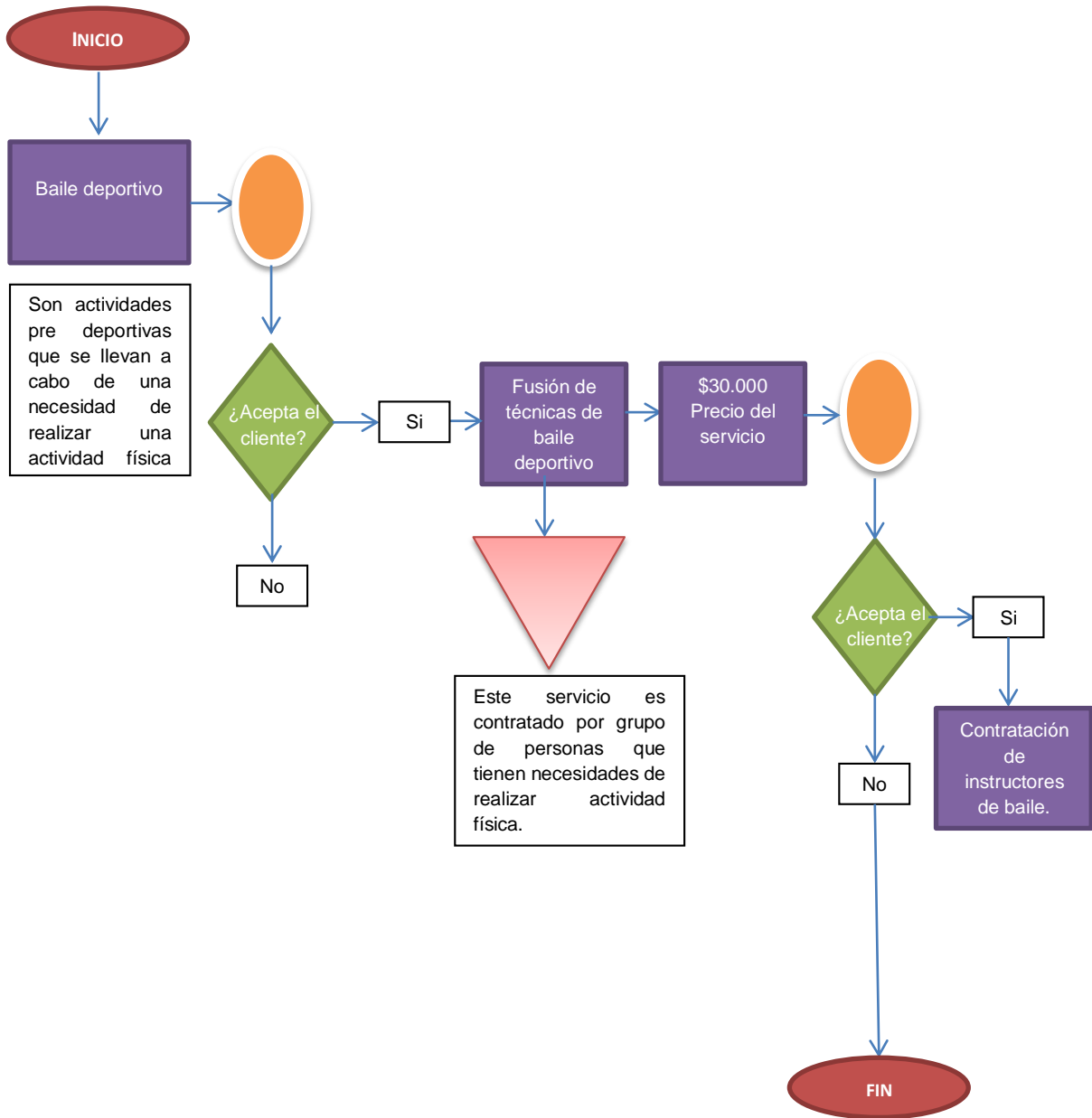


Gráfico No. 4 Excursiones y pasadías

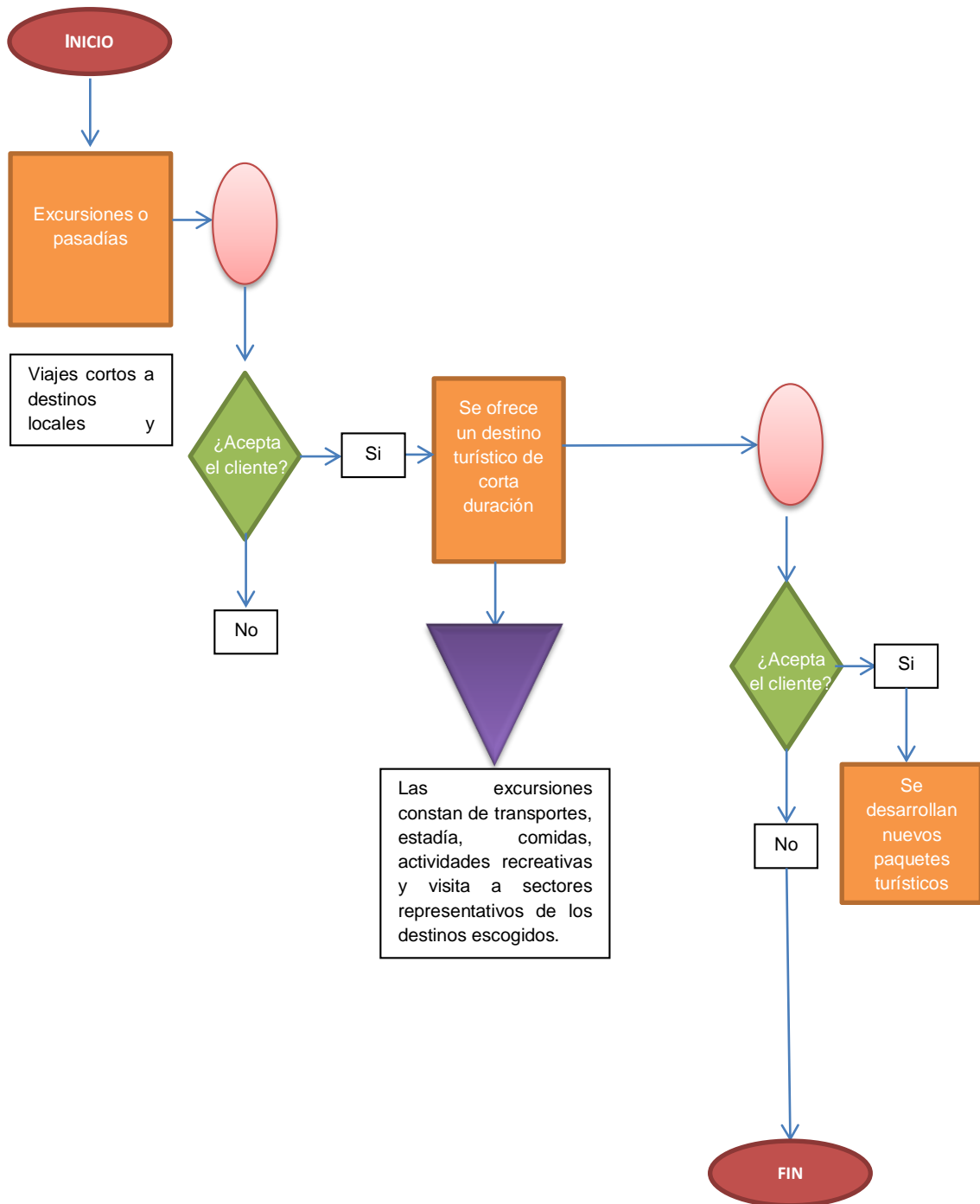
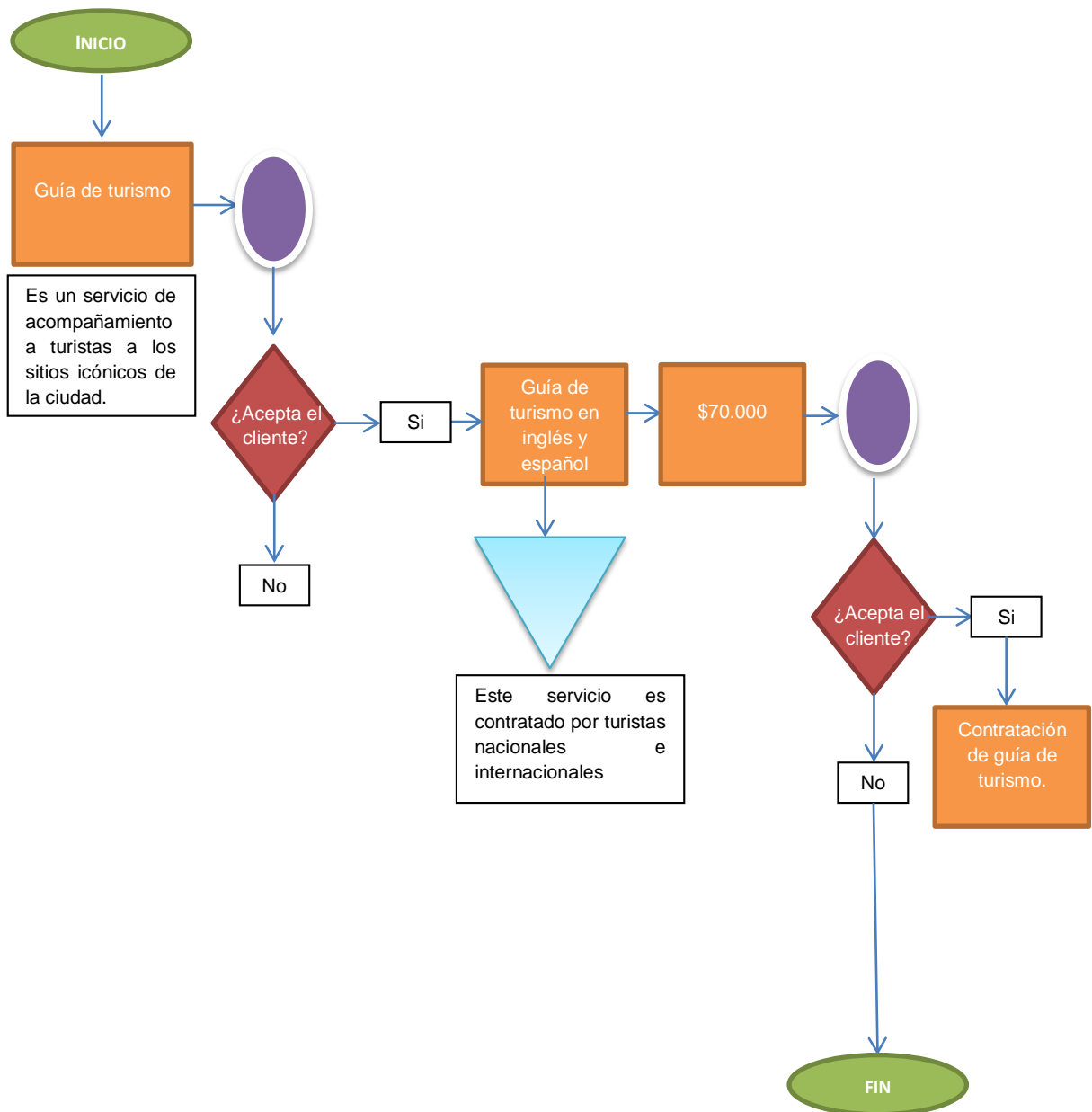


Gráfico No. 5 Guía de turismo



| | |
|----------------------------------|--|
| Equipos | Cabina de sonido, trípode, cable de salida, multi toma, compresor para globos, cámara fotográfica. |
| Nombre del servicio | Integración Familiar |
| Especificaciones técnicas | Son actividades lúdicas recreativas dirigidas, pasivas y activas con componentes pedagógicos recreativos que se utilizan en las reuniones familiares con el objetivo de integrar a los participantes con juegos que se desarrollan con material lúdico y pedagógico. |
| Insumos | <ul style="list-style-type: none"> • Pinta caritas • Lápiz de maquillaje • Globos mil figuras • Material lúdico y pedagógico |
| Profesional requerido | Animador lúdico o recreador. |
| Descripción del proceso | <p>El cliente llama a la línea de Katarsis recreación y turismo 3168126571 o lo contacta por medio de la fan page https://www.facebook.com/recreacionyturismokatarsis/ y separa su servicio con \$30.000, se toman los datos del cliente como número de celular, dirección de la residencia o lugar en donde se llevará a cabo el evento y la fecha de la celebración, se agenda su servicio.</p> <p>El animador lúdico o recreador llega al domicilio saluda a los organizadores del evento y coordina con los organizadores</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>los tiempos de integración y los de la comida que va a repartir a sus invitados.</p> <p>El recreador se presenta ante el público y anuncia el cronograma del evento familiar y desarrolla cada uno de los juegos que lleva la reunión familiar.</p> <p>Después de terminar las actividades lúdicas y recreativas el recreador se despide de cada uno de los invitados dejándole una tarjeta de presentación en donde pueden contactarlo en futuras ocasiones.</p> <p>El cliente se dispone a pagar el saldo del servicio prestado \$70.000</p> |
|--|---|

Análisis de costos:

| Nombre | Cantidad Unidades | Horas | Costo total | Costo total del servicio |
|-------------------------------|----------------------|-------|-------------|-----------------------------|
| Insumos | | | | |
| Pintucaritas | 5 | 3 | \$2.500 | \$49.500 |
| Lápiz facial | 1 | | \$1.000 | |
| Escarcha | 2 | | \$1.000 | |
| Globos mil figuras | 100 | | \$7.000 | |
| Animador lúdico | 1 | | \$40.000 | |

| Nombre del servicio | Integración empresarial |
|----------------------------------|---|
| Especificaciones técnicas | Son actividades lúdicas recreativas dirigidas, pasivas y activas con componentes pedagógicos que se utilizan con el fin de trabajar los aspectos del trabajo en equipo. Liderazgo y toma de decisiones. |
| Insumos | Material lúdico y pedagógico |
| Profesional requerido | Animador lúdico o recreador. |
| Descripción del proceso | <p>El cliente o la empresa llama a la línea de Katarsis recreación y turismo 3168126571 o hace el contacto por medios magnéticos por medio de la fan page https://www.facebook.com/recreacionyturismokatarsis/ y separa su servicio con \$100.000, se toman los datos del cliente como número de celular, dirección del lugar en donde se llevará a cabo el evento de integración y la fecha de la misma y enseguida se agenda su servicio.</p> <p>El animador lúdico o recreador llega al domicilio saluda a los organizadores del evento y coordina con los organizadores los tiempos de integración.</p> <p>El recreador se presenta ante el público y anuncia el cronograma del evento familiar y desarrolla cada uno de los juegos que lleva la reunión familiar.</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>Después de terminar las actividades lúdicas y recreativas el recreador se despide de cada uno de los invitados dejándole una tarjeta de presentación en donde pueden contactarlo en futuras ocasiones.</p> <p>El cliente se dispone a pagar el saldo del servicio prestado \$200.000</p> |
|--|---|

| | |
|----------------|---|
| Equipos | Cabina de sonido, trípode, computador, cable de salida, multi toma, cámara fotográfica. |
|----------------|---|

Análisis de costo:

| Nombre | Cantidad | Horas | Costo total | Costo total del servicio |
|------------------------|----------|-------|-------------|--------------------------|
| Material lúdico | 1 | 3 | \$20.000 | \$100.000 |
| Animador lúdico | \$80.000 | | | |

| | |
|----------------|---|
| Equipos | Cabina de sonido, trípode, computador, cable de salida, multi toma, uniforme chaleco, cámara fotográfica. |
|----------------|---|

Análisis de

costos:

| Nombre | Cantidad | Horas | Costo total | Costo total del servicio |
|-------------------------------|----------|-------|-------------|--------------------------|
| | | | | |
| Instructor de baile deportivo | 1 | 1 | \$20.000 | \$20.000 |

| | |
|---------------------------|---|
| Nombre del servicio | Pasadías o excursiones. |
| Especificaciones técnicas | Son salidas turísticas que se realizan a destinos locales y nacionales de corta duración por medios de transporte terrestre, aéreo o fluvial. |
| Insumos | <ul style="list-style-type: none"> • Computador • Celular y paquete de comunicación • Proveedores de destinos turísticos • Proveedores hotelería |
| Mano de obra | Coordinador de eventos turísticos. |
| Descripción del proceso | <p>Se contacta a los proveedores de destinos turísticos, a los proveedores en hoteles y los proveedores gastronómicos para hacer el paquete turístico y ofrecerlo por los distintos medios de promoción que la empresa ha optado.</p> <p>Se establece el cronograma de la visita turística ubicando la lista de actividades que se van a desarrollar en cada uno de los destinos.</p> <p>El cliente o la empresa llama a la línea de Katarsis recreación y turismo 3168126571 o hace el contacto por medios magnéticos por medio de la fan page https://www.facebook.com/recreacionyturismokatarsis/ y separa su cupo con \$50.000</p> |

| | |
|---------|---------------------------------|
| Equipos | Cámara fotográfica memoria USB. |
|---------|---------------------------------|

Análisis de

Costos:

| Nombre | Cantidad | Días | Costo total | Costo total del servicio |
|------------------------------|----------|------|-------------|--------------------------|
| Registro nacional de turismo | 1 | 3 | \$90.000 | \$200.000 |
| Seguros de viaje | 35 | | \$70.000 | |
| Animador turístico | 1 | | \$40.000 | |

14. PLAN DE INVERSIONES DE KATARSIS RECREACIÓN Y TURISMO

A continuación la tabla de inversiones de Katarsis recreación y turismo en donde se evidencia el costo de sus activos fijos como maquinaria y equipos y herramientas.

Cada uno de estos activos fijos cuenta con una gran función dentro de la empresa; como por ejemplo:

Amplificador y trípode son necesarios para amplificar el sonido para las actividades de baile deportivo y las presentaciones que deban realizarse a las empresas que las requieran.

Video beam es necesario para las presentaciones de los destinos y productos turísticos que Katarsis recreación y turismo tiene como objetivo ofertar.

Cámara fotográfica es necesaria para tomar las evidencias fotográficas para ser publicadas en la fan page y la página web

Tabla 4

| PLAN DE INVERSIONES KATARSIS: RECREACIÓN Y TURISMO | | | |
|---|-----------------------|----------------------------|------------------------|
| Rubro | Valor unitario | Unidades requeridas | Inversión total |
| 1. ACTIVOS FIJOS | | | |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS | | | |
| Computador portátil i7 | 2.000.000 | 3 | 6.000.000 |
| Impresora multifuncional | 489.150 | 1 | 489.150 |
| Amplificador y trípode | 830.000 | 2 | 1.660.000 |
| Ventilador PC | 30.000 | 3 | 90.000 |
| Escritorio computador | 184.000 | 3 | 552.000 |
| Silla de escritorio | 169.000 | 3 | 507.000 |
| Tablero acrílico con caballete | 100.000 | 1 | 100.000 |
| Cámara fotográfica | 1.500.000 | 1 | 1.500.000 |
| Video beam | 2.500.000 | 1 | 2.500.000 |
| Memoria USB 16 gb | 46.000 | 5 | 230.000 |
| Total Maquinaria y Equipos | 13.398.150 | | |
| HERRAMIENTAS | | | |
| Compresor max power | 188.900 | 3 | 566.700 |
| Cable audio | 10.000 | 5 | 50.000 |
| Multi toma | 10.000 | 3 | 30.000 |
| Total Herramientas | 646.700 | | |
| Total Activos Fijos | 14.044.850 | | |
| 2. GASTOS PREOPERATIVOS | | | |
| Gastos de constitución | 200.000 | 1 | 200.000 |
| Registro Nacional de Turismo RNT | 0 | 1 | 0 |
| Total Gastos Preoperativos | 200.000 | | |
| TOTAL INVERSIONES | 14.244.850 | | |

15. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

El estudio administrativo y legal tiene como objetivo mostrar a los interesados en el plan de negocios, que la empresa que se va a iniciar será bien organizada, que va a contar con una excelente coordinación entre sus diferentes áreas, que el equipo humano que hará parte de la empresa será el más preparado y el negocio cumplirá con todas las normas legales existentes en Colombia, según el tipo de sociedad que se va a constituir.

15.1 Constitución jurídica

Katarsis recreación y turismo se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada “S.A.S”, este es un tipo de sociedad que surgió con la Ley 1258 de diciembre del 2008, y la cual se puede realizar con mayor agilidad y menos formalismos, en la cual los socios tienen independencia de su patrimonio con relación al patrimonio de la empresa garantizándole el ejercicio de su objeto social para el desarrollo de la misma. Se constituye mediante documento privado registrado ante Cámara de Comercio, en la cual uno o más accionistas solo se ven responsabilizados hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Teniendo como ventajas adicionales las siguientes:⁹

- Puede ser constituida por una o varias personas naturales o jurídicas.
- Sus socios limitan su responsabilidad hasta el monto de sus aportes.

⁹ Oficina de Promoción y Desarrollo Cámara de Comercio del Cauca

- Una vez inscrita en el Registro Mercantil, forma una persona jurídica distinta de su accionista.
- Cuenta con múltiples ventajas que facilitan la iniciación y desarrollo de la actividad empresarial.
- Es posible fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la Sociedad.
- El proceso de constitución y reforma es más fácil y eficiente.
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, sin requerir la estructura de una sociedad anónima.
- El objeto social puede ser indeterminado.
- El pago del capital puede diferirse hasta por dos años.
- Se permiten los acuerdos de accionistas sobre cualquier asunto lícito.
- Por regla general no se exige Revisor Fiscal.
- El trámite de liquidación y para la resolución de conflictos de la S.A.S es más ágil.

Tramites que se deben realizar:

- A. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la S.A.S, este documento debe contener, al menos, la siguiente información de la sociedad:
 - 1) Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas
 - 2) Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
 - 3) El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

- 4) El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
 - 5) La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse al menos un representante legal.
- B. El documento privado en donde consta la información anterior debe ser autenticado por cada una de las personas que firman dicho documento. Esta autenticación podrá hacerse directamente o través de apoderado, en la Cámara de Comercio y sin necesidad de acudir a una notaría.
- C. El documento privado autenticado debe ser inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del Cauca.

Otros trámites:

- Inscripción en el RUT y Secretaría de Hacienda Municipal o Distrital ante la DIAN en un solo día.
- Resolución de facturación ante la DIAN.
- Responsabilidad régimen común.
- Renovación de la Matricula Cada Año antes del 31 de Marzo.
- REGISTRO DE LIBROS CONTABLES: una vez inscrita la empresa en cámara de comercio se registran los libros virtuales de contabilidad.

15.2 Ventajas de sociedad por acciones simplificada

- Útil para todo tipo de esquemas societarios.
- Los accionistas solo serán responsables hasta el monto de sus aportes.

- No serán responsables por las obligaciones tributarias o laborales, salvo cuando se demuestre casos de fraude.
- Procede para negocios unipersonales.
- Útil para la inversión extranjera unilateral, antes se requería mínimo 2 personas.
- Rompe la rigidez de las actuales sociedades para su control y administración.
- Sin límite en el número de accionistas.
- No se requiere la pluralidad para la toma de decisiones.
- Se puede amoldar a múltiples variables, primando la voluntad de las partes, no la ley, excepto los casos ilícitos.
- No se generan derechos notariales en el otorgamiento del documento de constitución.

Marco legal

Entiéndase como prestador de servicios turísticos a toda persona natural o jurídica que habitualmente proporciona, intermedie o contrate directa o indirectamente con el turista, la prestación de servicios turísticos.

La legislación que rige el funcionamiento de la empresa Katarsis recreación y turismo, es el Registro nacional de turismo que rige la ley 300 de 1996 y según el artículo 62 modificado por el artículo 12 de la ley 1101 del 2006 puesto que cumple con las siguientes características necesarias para poder considerar la prestación del servicio.

Los prestadores de servicios turísticos como Katarsis recreación y turismo que se deben registrar son los siguientes:

Guía de turismo

Operadores profesionales de ferias y convenciones

Oficinas de representaciones turísticas

La legislación que rige la prestación del servicio de guía de turismo es el decreto 503 1997 y el decreto 1825 de 2001.

El prestador de servicios turísticos deberá informar a la cámara de comercio que corresponda, la suspensión de actividades turísticas en forma previa, caso en el cual esta suspenderá la inscripción correspondiente en el registro por el tiempo que dure de inactividad; no ostente el prestador deberá informar a la respectiva cámara.

16. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

A continuación el lector puede observar el organigrama de **Katarsis: recreación y turismo:**

16.1 EL ORGANIGRAMA

El organigrama es una herramienta informativa y administrativa, pues en él se encuentran representadas las unidades departamentales, su distribución, facultades, funciones y competencias, así como información relativa a las atribuciones relacionales y las estructuras jerárquicas de la empresa. En cierto modo, el organigrama también simboliza los principios filosóficos sobre los que se sustenta la estructura organizativa de la compañía.¹⁰

16.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Como organigrama funcional se denomina aquel donde las funciones, competencias y atribuciones de cada unidad departamental se encuentran especificadas. Tiene una gran utilidad informativa para cursos de capacitación o para realizar una presentación formal sobre la estructura y funcionamiento de la empresa¹¹.

Prestador de servicios

El prestador de servicios, es toda aquella persona física que en virtud de un conocimiento o servicio indistinto, mantiene un contrato de prestación de

¹⁰ <http://www.significados.com/organigrama/>

¹¹ <http://www.significados.com/organigrama/>

servicios obrero-patronal, con el objeto de que le sea remunerado, teniendo en cuenta que puede señalarse un plazo corto de tiempo para laborar.

Gerente general

Se designa con el término de gerente a aquella persona que en una determinada empresa u organización tiene la responsabilidad y las tareas de guiar a los demás, de ejecutar y dar órdenes y de lograr que las cosas se hagan para poder cumplir cierta y correctamente con el objetivo y la misión que promueve la organización.¹²

Funciones gerente general:

- Liderar la gestión estratégica
- Liderar la formulación y aplicación del plan de negocios
- Alinear a las distintas Gerencias
- Definir políticas generales de administración
- Dirigir y controlar el desempeño de las áreas
- Presentar al Directorio estados de situación e información de la marcha de la empresa Katarsis recreación y turismo
- Ser el representante de la empresa
- Velar por el respeto de las normativas y reglamentos vigentes
- Actuar en coherencia con los valores organizacionales.

El gerente de Katarsis recreación y turismo es un egresado de la universidad del Cauca con habilidades de comunicación y con conocimiento en los temas lúdico recreativos, deportivos y en organización de eventos turísticos.

¹² www.definicionabc.com/general/gerente.php

La Gerencia de Mercadeo tiene como finalidad, mantener la presencia de la Empresa Katarsis recreación y turismo en el Mercado, mediante una efectiva labor de Mercadotecnia, orientada a desarrollar nuevos Negocios tanto a nivel Nacional como Internacional.

Profesional en turismo - Pasadías y excursiones.

El egresado del programa estará en capacidad de hacer empresa, colocarse en el mercado laboral en los niveles directivo, asesor, ejecutivo y profesional en entidades de los sectores público y privado que adoptan políticas y toman decisiones sobre el sector turístico nacional, regional y local. Además podrá desempeñarse como gestor de desarrollo regional y local en el ámbito de las actividades turísticas y culturales, a través de los siguientes roles:

Funciones del profesional en turismo

- Gestor de empresas prestadoras de servicios turísticos;
- Gerente o administrador de empresas y organizaciones turísticas;
- Gerente de mercadeo de productos y ventas de empresas y organizaciones prestadoras de servicios turísticos;
- Desempeñar cargos de nivel directivo y ejecutivo en hoteles, clubes, centros vacacionales, centros culturales, centros de convenciones y similares;
- Asesor y consultor en las áreas técnica, financiera, administrativa y ambiental de empresas y otras organizaciones comprometidas con las actividades turísticas;
- Evaluador de proyectos turísticos.

- Funcionario directivo y/o ejecutivo en entidades turísticas y culturales de nivel nacional y territorial.
- Administrador de organizaciones¹³

El profesional en turismo debe de tener las habilidades de costar destinos turísticos a nivel nacional e internacional además debe tener la habilidad de establecer estrategia de mercadeo y publicidad.

Integración familiar e integración empresarial:

Se entiende por animación turística toda acción realizada en o sobre un grupo, colectividad o medio, con la intención de desarrollar la comunicación y garantizar la vida social¹⁴

La animación se considera un método de participación e integración basada en tres conjuntos o fases¹⁵

- Primera fase: el auto descubrimiento, donde se crean las condiciones para que todo el grupo individuo se descubra a sí mismo.
- Segunda fase: la puesta en relación del grupo.
- Tercera fase: la creatividad, por la confrontación de los individuos y de los grupos con su medio. Sus expresiones, sus iniciativas y sus responsabilidades.

Funciones del animador turístico

- Amplio dominio de la Cultura Universal.
- Facultad para vivir y trabajar en grupo.
- Conocimiento de al menos tres idiomas.

¹³ <http://www.unicauca.edu.co/versionP/>

¹⁴ (OMT: 1983: S/p.).

¹⁵ (Abreu: 2010).

- Posibilidades de comunicación y contacto.
- Habilidad para realizar deportes, expresión corporal y el baile.
- Ser capaz de motivar a la participación.
- Habilidad para trabajar con personas de cualquier edad.¹⁶

El animador de Katarsis recreación y turismo debe de tener habilidades de comunicación asertivas y total disposición de trabajo con grupos de turistas y de personas que organizan un evento.

Guía de turismo

Se considera guía de turismo a la persona natural que presta servicios profesionales en el área de guionaje o guianza turística, cuyas funciones hacia el turista, viajero o pasajero son las de orientar, conducirlo, instruirlo y asistirlo durante la ejecución del servicio contratado¹⁷.

Funciones del guía de turismo

Coordinar con la agencia el tipo de servicio a ofrecer y la duración del mismo, para diseñar y organizar la visita turística, elaborando la información necesaria, de acuerdo al requerimiento del programa turístico, variando el circuito sólo en casos de seguridad o imposibilidad de acceso.

- Coordinar con la agencia el punto de encuentro con el turista, el número de turistas y el nombre del pasajero o grupo.
- Coordinar con la agencia la hora de inicio y término del tour.

¹⁶ <http://www.sabelotodo.org/turismo/elanimador.html>

¹⁷ Dirección de análisis sectorial y promoción Registro Nacional de Turismo

- Tener el material necesario para el desarrollo del tour: tickets y dinero para ingresos a los lugares de visita, relación de pasajeros, itinerario y/o programa completo de los turistas.
- Contar con información básica o detalles de los turistas que debe atender, para identificar características particulares (nacionalidad, edad, motivaciones, preferencias, limitaciones, etc.) y garantizar un servicio personalizado.
- Para los tours de interés especial, o que se requiera realizar un circuito predeterminado con tiempos límites y características especiales en los lugares de visitas, el Guía de Turismo debe cumplir los detalles del circuito que el tour operador entrega por escrito.
- Llegar con anticipación al lugar o punto de encuentro, con el fin de ubicar la movilidad, coordinar con el chofer la ruta principal a tomar, las paradas en ruta y el tipo de desplazamiento al momento de pasar por los puntos de interés en la ruta.
- Verificar la limpieza de la movilidad, la operatividad del micrófono y del aire acondicionado, y que cuente con botiquín, extinguidor y balón de oxígeno (de ser el caso).
- Determinar el inicio del desplazamiento, de acuerdo a lo establecido en el programa respectivo.
- Establecer los tiempos de tolerancia en la espera de los turistas para iniciar el desplazamiento y los criterios para decidir la salida, según las características del grupo y la disponibilidad del tiempo.
- Hacer las coordinaciones necesarias con los otros Guías, en el caso de circuitos en los que se requieran de dos o más Guías, para que el tour se opere lo más similar posible, acordando una misma ruta a seguir, tiempo de visita en cada lugar y los mismos puntos de interés que se deban resaltar.

- Ubicar al Tour Conductor del Grupo y/o pasajeros en el hotel o punto de encuentro.
- Antes del inicio del tour se debe explicar el circuito, lugares de visitas incluidos y el tiempo de duración del mismo.
- Utilizar los primeros minutos del tour para conocer las expectativas de los turistas y poder manejar el tour de acuerdo al interés demostrado.
- Autorizar las paradas con descenso de la movilidad durante el trayecto para la toma de fotos, y en los casos extraordinarios, según el interés del grupo, considerando el tiempo disponible y la seguridad de la zona para el pasajero.
- Explicar al turista las condiciones a cumplir al inicio de los circuitos peatonales, una vez que se desciende del bus, es decir, el orden que se visitará cada lugar y la duración para cada visita, y los puntos y horas de encuentro.
- Calcular el tiempo de duración de la visita para cada uno de los atractivos turísticos.
- Establecer la estrategia de visita en el caso de lugares en la que se desarrolla alguna actividad (como oficios religiosos en las iglesias).
- No realizar paradas durante el tour en lugares de compras, salvo que exista solicitud expresa del Tour Conductor (TC) o de los turistas en caso no cuenten con TC, y tener la previa autorización de la agencia operadora del tour.
- Contar el número de pasajeros a su cargo constantemente, sobre todo a la entrada y salida de los lugares de visitas, y en cada subida y descenso de la unidad de transporte turístico.
- Coordinar con el chofer el lugar y la hora aproximada de recojo.
- Supervisar que el chofer asignado a la unidad de transporte turístico cumpla con las normas vigentes en el Reglamento de Tránsito.

- Explicar al pasajero el lugar en que se ubicará la movilidad, para que sea un referente ante cualquier eventualidad.
- Informar al turista las medidas de seguridad a tomar en cuenta respecto a sus equipos fotográficos, maletines, bolsos, joyas, etc., durante el recorrido peatonal entre la unidad de transporte y los lugares de visita, tanto en el exterior como del interior de cada lugar.
- Informar al turista sobre las limitaciones y/o restricciones en cada lugar de visita en la toma de fotos y videos, incluyendo zonas exclusivas que se encuentren en la ruta.
- Organizar y distribuir el tiempo, considerando la edad de los turistas, tamaño y tipo del grupo e interés de los mismos.
- Explicar las condiciones para el desplazamiento, vigilando el cumplimiento de las normas de seguridad y conservación del sitio visitado.
- Permitir que los turistas se sientan cómodos y disfruten el circuito, considerando sus ritmos de observación y sus necesidades de toma de fotografías.
- Velar por la salud, seguridad, e integridad de los turistas y de sus objetos personales, tanto en la unidad de transporte, como durante los desplazamientos peatonales y las visitas a los lugares de interés incluidos en el tour.
- Establecer comunicación con la agencia ante cualquier duda o inquietud del pasajero, respecto a su itinerario y programa establecido, ante cualquier problema que se suscite en el tour con los turistas o cualquier modificación del mismo que deba hacerse por requerimiento de los mismos, problemas con el tránsito o cierre imprevisto de alguna vía de acceso o lugar de visita.
- Utilizar los últimos minutos del tour para hacer un resumen del mismo y atender cualquier duda o interrogante que haya quedado entre los turistas.
- Cumplir con el horario y el itinerario establecido.

- Verificar que los pasajeros no hayan dejado objetos personales en la unidad de transporte antes de despacharla.
- Informar a la agencia operadora del tour el término del mismo.

El guía de Katarsis recreación y turismo contará con habilidades de animación e integración de grupos de turistas.

Baile deportivo o aeróbicos

El aeróbico o la aeróbica es un tipo de deporte aeróbico que se realiza al son de la música. El aeróbic reúne todos los beneficios del ejercicio aeróbico, además de ejercitar capacidades físicas como la flexibilidad, coordinación, orientación, ritmo, etc.¹⁸

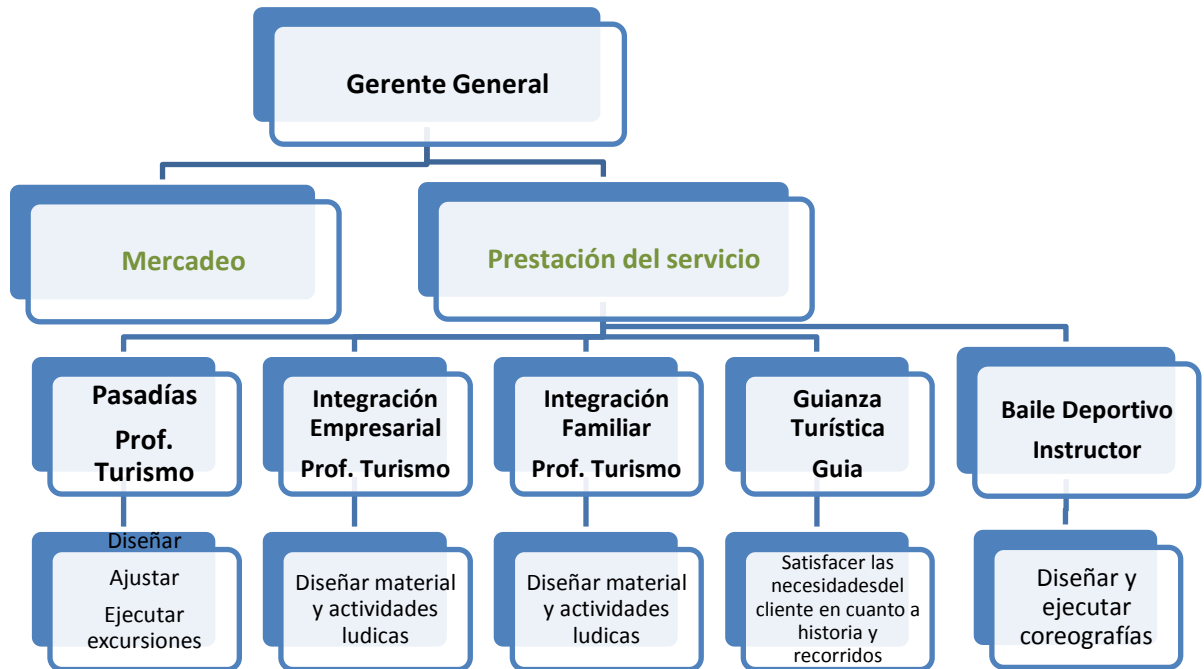
Funciones del instructor de baile deportivo o aeróbicos

Dan instrucción o entrenan a grupos o individuos en sus actividades físicas. Demuestran técnicas y métodos, observan a los participantes y les explican las medidas correctivas necesarias para mejorar sus habilidades.

El instructor de baile deportivo o aeróbicos de la empresa Katarsis recreación y turismo utilizará estrategias lúdicas recreativas para impartir una clase diferente y sea del agrado de los clientes.

¹⁸ <https://es.wikipedia.org/wiki/Aer%C3%B3bic>

Grafico No. 6



17. DESCRIPCIÓN DE LOS PERFILES

Identificación del cargo

Denominación: Profesional en turismo

Asignación salarial: \$1'800.000

Objeto general del cargo:

Direccionar la empresa Katarsis recreación y turismo a los más altos estándares de calidad en los servicios turísticos primarios recreativos satisfaciendo las expectativas y las necesidades que están ligados a la misma de manera directa e indirecta, obteniendo beneficios y asegurando el buen nombre de la empresa. El profesional en turismo debe diseñar, promocionar productos turísticos adecuados a los recursos del entorno geográfico y cultural.

Requisitos

Formación académica: Profesional en turismo

Descripción de las funciones

Tabla 5

| FUNCIONES | PERIODICIDAD | TIPO |
|--|---------------------|-------------|
| Establecimiento de estrategias | Diaria | Análisis |
| Organización del personal | Diaria | Dirección |
| Realizar el seguimiento de las actividades | Mensual | Control |
| Elaboración del presupuesto anual | Anual | Ocasional |
| Autorizar pagos | Ejecución | Mensual |
| Administrar recursos de la empresa | Ocasional | Ejecución |
| Relaciones públicas | Mensual | Ejecución |
| Asignación de cargos | Ocasional | Análisis |
| Mercadotecnia | Ocasional | Ejecución |
| Realizar contratos | Ocasional | Análisis |

Identificación del cargo

Denominación: Community manager

Asignación salarial: \$1'200.000

Objeto general del cargo:

El profesional en comunicación social o diseñador gráfico debe diseñar, planear y ejecutar planes de promoción y mercadeo en utilizando el marketing online empleando estrategias de venta de los servicios turísticos y recreativos que la empresa ofrece.

Requisitos

Formación académica: Profesional en turismo, Comunicación social, Diseñador

Descripción de las funciones

Tabla 6

| COMPETENCIAS | | NIVEL | | |
|------------------|------------------------------|-------|-------|------|
| | | ALTO | MEDIO | BAJO |
| GENERALES | | | | |
| 1 | Adaptación | x | | |
| 2 | Ambición profesional | x | | |
| 3 | Análisis | x | | |
| 4 | Aprendizaje | x | | |
| 5 | Asertividad | x | | |
| 6 | Autocontrol | x | | |
| 7 | Autonomía | x | | |
| 8 | Creatividad | x | | |
| 9 | Delegación | x | | |
| 10 | Dinamismo | x | | |
| 11 | Flexibilidad | x | | |
| 12 | Independencia | x | | |
| 13 | Iniciativa | x | | |
| 14 | Integridad | x | | |
| 15 | Juicio | x | | |
| 16 | Liderazgo | x | | |
| 17 | Negociación y conciliación | x | | |
| 18 | Orientación al servicio | x | | |
| 19 | Persuasión | x | | |
| 20 | Planificación y Organización | x | | |
| 21 | Resolución de problemas | x | | |
| 22 | Sensibilidad interpersonal | x | | |
| 23 | Sociabilidad | x | | |
| 24 | Toma de decisiones | x | | |
| 25 | Trabajo bajo presión | x | | |
| 26 | Trabajo en equipo | x | | |

Identificación del cargo

Denominación: Guía de turismo

Asignación salarial: \$80.000 por evento realizado.

Objeto general del cargo:

El profesional en guianza turística debe prestar los servicios de acompañamiento a los visitantes que requieran del servicio.

Requisitos

Formación académica: Profesional en guía de turismo SENA

Descripción de las funciones

Tabla 7

| COMPETENCIAS | NIVEL | | |
|------------------|------------------------------|-------|------|
| | ALTO | MEDIO | BAJO |
| GENERALES | | | |
| 1 | Adaptación | x | |
| 2 | Ambición profesional | x | |
| 3 | Análisis | x | |
| 4 | Aprendizaje | x | |
| 5 | Asertividad | x | |
| 6 | Autocontrol | x | |
| 7 | Autonomía | x | |
| 8 | Creatividad | x | |
| 9 | Delegación | x | |
| 10 | Dinamismo | x | |
| 11 | Flexibilidad | x | |
| 12 | Independencia | x | |
| 13 | Iniciativa | x | |
| 14 | Integridad | x | |
| 15 | Juicio | x | |
| 16 | Liderazgo | x | |
| 17 | Negociación y conciliación | x | |
| 18 | Orientación al servicio | x | |
| 19 | Persuasión | x | |
| 20 | Planificación y Organización | x | |
| 21 | Resolución de problemas | x | |
| 22 | Sensibilidad interpersonal | x | |
| 23 | Sociabilidad | x | |
| 24 | Toma de decisiones | x | |
| 25 | Trabajo bajo presión | x | |
| 26 | Trabajo en equipo | x | |

Identificación del cargo

Denominación: Instructor de baile

Asignación salarial: \$20.000 por evento realizado.

Objeto general del cargo:

El instructor de baile deportivo planea, diseña y ejecuta actividades físicas a grupos de personas que requieren este servicio.

Requisitos

Formación académica: Instructor de baile deportivo

Descripción de las funciones

Tabla 8

| COMPETENCIAS | | NIVEL | | |
|------------------|------------------------------|-------|-------|------|
| | | ALTO | MEDIO | BAJO |
| GENERALES | | | | |
| 1 | Adaptación | x | | |
| 2 | Ambición profesional | x | | |
| 3 | Análisis | x | | |
| 4 | Aprendizaje | x | | |
| 5 | Asertividad | x | | |
| 6 | Autocontrol | x | | |
| 7 | Autonomía | x | | |
| 8 | Creatividad | x | | |
| 9 | Delegación | x | | |
| 10 | Dinamismo | x | | |
| 11 | Flexibilidad | x | | |
| 12 | Independencia | x | | |
| 13 | Iniciativa | x | | |
| 14 | Integridad | x | | |
| 15 | Juicio | x | | |
| 16 | Liderazgo | x | | |
| 17 | Negociación y conciliación | x | | |
| 18 | Orientación al servicio | x | | |
| 19 | Persuasión | x | | |
| 20 | Planificación y Organización | x | | |
| 21 | Resolución de problemas | x | | |
| 22 | Sensibilidad interpersonal | x | | |
| 23 | Sociabilidad | x | | |
| 24 | Toma de decisiones | x | | |
| 25 | Trabajo bajo presión | x | | |
| 26 | Trabajo en equipo | x | | |

Identificación del cargo

Denominación: Coordinador de eventos turísticos

Asignación salarial: \$80.000 por evento realizado.

Objeto general del cargo:

El coordinador de eventos turísticos planea, diseña y ejecuta actividades turísticas como pasadías a grupos de personas que requieren este servicio.

Requisitos

Formación académica: Profesional en formación, técnico en turismo

Descripción de las funciones

Tabla 9

| COMPETENCIAS | | NIVEL | | |
|------------------|------------------------------|-------|-------|------|
| | | ALTO | MEDIO | BAJO |
| GENERALES | | | | |
| 1 | Adaptación | x | | |
| 2 | Ambición profesional | x | | |
| 3 | Análisis | x | | |
| 4 | Aprendizaje | x | | |
| 5 | Asertividad | x | | |
| 6 | Autocontrol | x | | |
| 7 | Autonomía | x | | |
| 8 | Creatividad | x | | |
| 9 | Delegación | x | | |
| 10 | Dinamismo | x | | |
| 11 | Flexibilidad | x | | |
| 12 | Independencia | x | | |
| 13 | Iniciativa | x | | |
| 14 | Integridad | x | | |
| 15 | Juicio | x | | |
| 16 | Liderazgo | x | | |
| 17 | Negociación y conciliación | x | | |
| 18 | Orientación al servicio | x | | |
| 19 | Persuasión | x | | |
| 20 | Planificación y Organización | x | | |
| 21 | Resolución de problemas | x | | |
| 22 | Sensibilidad interpersonal | x | | |
| 23 | Sociabilidad | x | | |
| 24 | Toma de decisiones | x | | |
| 25 | Trabajo bajo presión | x | | |
| 26 | Trabajo en equipo | x | | |

Identificación del cargo

Denominación: Animador lúdico

Asignación salarial: \$40.000 por evento realizado.

Objeto general del cargo:

El animador lúdico

Requisitos

Formación académica: Estudiantes universitarios turísticos planea, diseña y ejecuta actividades turísticas como pasadías a grupos de personas que requieren este servicio.

Tabla 10

| COMPETENCIAS | | NIVEL | | |
|------------------|------------------------------|-------|-------|------|
| | | ALTO | MEDIO | BAJO |
| GENERALES | | | | |
| 1 | Adaptación | x | | |
| 2 | Ambición profesional | x | | |
| 3 | Análisis | x | | |
| 4 | Aprendizaje | x | | |
| 5 | Asertividad | x | | |
| 6 | Autocontrol | x | | |
| 7 | Autonomía | x | | |
| 8 | Creatividad | x | | |
| 9 | Delegación | x | | |
| 10 | Dinamismo | x | | |
| 11 | Flexibilidad | x | | |
| 12 | Independencia | x | | |
| 13 | Iniciativa | x | | |
| 14 | Integridad | x | | |
| 15 | Juicio | x | | |
| 16 | Liderazgo | x | | |
| 17 | Negociación y conciliación | x | | |
| 18 | Orientación al servicio | x | | |
| 19 | Persuasión | x | | |
| 20 | Planificación y Organización | x | | |
| 21 | Resolución de problemas | x | | |
| 22 | Sensibilidad interpersonal | x | | |
| 23 | Sociabilidad | x | | |
| 24 | Toma de decisiones | x | | |
| 25 | Trabajo bajo presión | x | | |
| 26 | Trabajo en equipo | x | | |

18. ORGANISMOS DE APOYO

Tabla No. 11

| INSTITUCIÓN | APOYO |
|--|--|
| UNIVERSIDAD DEL CAUCA | Asesoría operativa, técnica; apoyo en la formulación del plan de negocios y acompañamiento del plan de negocio hasta 1 año |
| SENA CAUCA CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS | Asesoría, clases presenciales de la especialización tecnológica en diseño de productos turístico. |

19. INFORME FINANCIERO

Gráfico No. 7

| | Un. | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|------------|-------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Variables Macroeconómicas | | | | | | | |
| Inflación | % | | 7,45% | 7,00% | 7,50% | 7,00% | 7,00% |
| Devaluación | % | | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% |
| IPP | % | | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% |
| Crecimiento PIB | % | | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| DTF T.A. | % | | 8,63% | 7,94% | 7,08% | 6,33% | 5,59% |
| Ventas, Costos y Gastos | | | | | | | |
| Precio Por Producto | | | | | | | |
| Precio Integración Empresarial | \$ / unid. | | 300.000 | 330.000 | 363.000 | 399.300 | 439.230 |
| Precio Integración Familiar | \$ / unid. | | 100.000 | 110.000 | 121.000 | 133.100 | 146.410 |
| Precio Baile Deportivo | \$ / unid. | | 30.000 | 33.000 | 36.300 | 39.930 | 43.923 |
| Precio Guía Turística | \$ / unid. | | 100.000 | 110.000 | 121.000 | 133.100 | 146.410 |
| Precio Pasadías | \$ / unid. | | 80.000 | 88.000 | 96.800 | 106.480 | 117.128 |
| Unidades Vendidas por Producto | | | | | | | |
| Unidades Integración Empresarial | unid. | | 60 | 78 | 86 | 94 | 104 |
| Unidades Integración Familiar | unid. | | 288 | 374 | 412 | 453 | 498 |
| Unidades Baile Deportivo | unid. | | 300 | 390 | 429 | 472 | 519 |
| Unidades Guía Turística | unid. | | 150 | 195 | 215 | 236 | 260 |
| Unidades Pasadías | unid. | | 36 | 47 | 51 | 57 | 62 |
| Total Ventas | | | | | | | |
| Precio Promedio | \$ | | 88.345,3 | 97.179,9 | 106.897,8 | 117.587,6 | 129.346,4 |
| Ventas | unid. | | 834 | 1.084 | 1.193 | 1.312 | 1.443 |
| Ventas | \$ | | 73.680.000 | 105.362.400 | 127.488.504 | 154.261.090 | 186.655.919 |
| Rebajas en Ventas | | | | | | | |
| Rebaja | % ventas | | | | | | |
| Pronto pago | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costos Unitarios Materia Prima | | | | | | | |
| Costo Materia Prima Integración Empresarial | \$ / unid. | | 39.950 | 41.948 | 44.045 | 46.247 | 48.559 |
| Costo Materia Prima Integración Familiar | \$ / unid. | | 21.950 | 24.145 | 26.560 | 29.215 | 32.137 |
| Costo Materia Prima Baile Deportivo | \$ / unid. | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Materia Prima Guía Turística | \$ / unid. | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo Materia Prima Pasadías | \$ / unid. | | 80.000 | 88.000 | 96.800 | 106.480 | 117.128 |
| Costos Unitarios Mano de Obra | | | | | | | |
| Costo Mano de Obra Integración Empresarial | \$ / unid. | | 80.000 | 84.000 | 88.200 | 92.610 | 97.241 |
| Costo Mano de Obra Integración Familiar | \$ / unid. | | 40.000 | 44.000 | 48.400 | 53.240 | 58.564 |
| Costo Mano de Obra Baile Deportivo | \$ / unid. | | 20.000 | 22.000 | 24.200 | 26.620 | 29.282 |
| Costo Mano de Obra Guía Turística | \$ / unid. | | 80.000 | 88.000 | 96.800 | 106.480 | 117.128 |
| Costo Mano de Obra Pasadías | \$ / unid. | | 80.000 | 88.000 | 96.800 | 106.480 | 117.128 |
| Costos Variables Unitarios | | | | | | | |
| Materia Prima (Costo Promedio) | \$ / unid. | | 13.907,2 | 15.154,2 | 16.518,7 | 18.012,2 | 19.647,0 |
| Mano de Obra (Costo Promedio) | \$ / unid. | | 44.604,3 | 48.777,0 | 53.352,5 | 58.370,5 | 63.874,4 |
| Materia Prima y M.O. | \$ / unid. | | 58.511,5 | 63.931,2 | 69.871,3 | 76.382,7 | 83.521,5 |
| Otros Costos de Fabricación | | | | | | | |
| Otros Costos de Fabricación | \$ | | | | 0 | 0 | 0 |
| Costos Producción Inventariables | | | | | | | |
| Materia Prima | \$ | | 11.598.600 | 16.430.193 | 19.700.579 | 23.629.853 | 28.352.057 |
| Mano de Obra | \$ | | 37.200.000 | 52.884.000 | 63.629.280 | 76.575.213 | 92.175.278 |
| Materia Prima y M.O. | \$ | | 48.798.600 | 69.314.193 | 83.329.859 | 100.205.066 | 120.527.336 |
| Depreciación | \$ | | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 |
| Agotamiento | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | \$ | | 51.607.570 | 72.123.163 | 86.138.829 | 103.014.036 | 123.336.306 |
| Margen Bruto | \$ | | 29,96% | 31,55% | 32,43% | 33,22% | 33,92% |

| Gastos Operacionales | | | | | | | |
|---|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Gastos de Ventas | \$ | | 4.878.000 | 600.000 | 1.500.000 | 650.000 | 715.000 |
| Gastos Administración | \$ | | 32.530.000 | 35.783.000 | 37.035.405 | 38.516.821 | 40.250.078 |
| Total Gastos | \$ | | 37.408.000 | 36.383.000 | 38.535.405 | 39.166.821 | 40.965.078 |
| Capital de Trabajo | | | | | | | |
| Cuentas por cobrar | | | | | | | |
| Rotación Cartera Clientes | días | | | | | | |
| Cartera Clientes | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | % | | | | | | |
| Inventarios | | | | | | | |
| Invent. Prod. Final Rotación | días costo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Prod. Final | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Prod. en Proceso Rotación | días | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Prod. Proceso | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Materia Prima Rotación | días compras | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Invent. Materia Prima | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Inventario | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | | | | | | | |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados | | | | | | | |
| Gastos Anticipados | \$ | 200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cuentas por Pagar | | | | | | | |
| Cuentas por Pagar Proveedores | días | | | | | | |
| Cuentas por Pagar Proveedores | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acreedores Varios | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acreedores Varios (Var.) | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Pasivos | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversiones (Inicio Período) | | | | | | | |
| Terrenos | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Maquinaria y Equipo | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Muebles y Enseres | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Transporte | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipos de Oficina | \$ | 14.044.850 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Semovientes pie de Cria | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Inversiones | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Activos | | | | | | | |
| Valor Ajustado | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Estructura de Capital | | | | | | | |
| Capital Socios | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Capital Adicional Socios | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Fondo Emprender | \$ | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 |
| Obligaciones Financieras | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos | | | | | | | |
| Utilidades Repartibles | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos | % | | 0% | 0% | 50% | 50% | 50% |
| Dividendos | \$ | | 0 | 0 | -1.571.882 | 942.781 | 4.046.878 |

| PARAMETRO | VALOR | EXPLICACION |
|---|-------|---------------------------|
| Nombre de los Productos | | |
| Integración Empresarial | | |
| Integración Familiar | | |
| Baile Deportivo | | |
| Guía Turística | | |
| Pasadías | | |
| Información del Proyecto | | |
| Tasa de Descuento | 10% | Tasa Efectiva Anual |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | 1 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | 0 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | 0 mes | |
| Condiciones de la Deuda | | |
| Gracia | 0 | Gracia a Capital (Años) |
| Plazo | 0 | Plazo de la Deuda (Años) |
| Tasa en pesos | 0% | Puntos por encima del DTF |
| Depreciación Activos Fijos | | |
| Construcciones y Edificaciones | 20 | Vida útil (años) |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 10 | Vida útil (años) |
| Muebles y Enseres | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Transporte | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Oficina | 5 | Vida útil (años) |
| Semovientes | 5 | Agotamiento (años) |
| Cultivos Permanentes | 10 | Agotamiento (años) |
| Otros | | |
| Gastos Anticipados | 2 | Amortización (años) |

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | | |
| Activo | | | | | | |
| Efectivo | 10.855.150 | -1.671.450 | -2.006.243 | 5.188.879 | 18.206.592 | 35.336.742 |
| Cuentas X Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios de Producto en Proceso | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios Producto Terminado | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados | 100.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activo Corriente: | 10.955.150 | -1.671.450 | -2.006.243 | 5.188.879 | 18.206.592 | 35.336.742 |
| Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Muebles y Enseres | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Transporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Oficina | 14.044.850 | 11.235.880 | 8.426.910 | 5.617.940 | 2.808.970 | 0 |
| Semovientes pie de cría | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activos Fijos: | 14.044.850 | 11.235.880 | 8.426.910 | 5.617.940 | 2.808.970 | 0 |
| Total Otros Activos Fijos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ACTIVO | 25.000.000 | 9.564.430 | 6.420.667 | 10.806.819 | 21.015.562 | 35.336.742 |
| Pasivo | | | | | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuestos X Pagar | 0 | 0 | 0 | 928.709 | 3.986.477 | 7.376.996 |
| Acreedores Varios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Financieras | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros pasivos a LP | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligación Fondo Emprender (Contingente) | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 |
| PASIVO | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.000.000 | 25.928.709 | 28.986.477 | 32.376.996 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital Social | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Reserva Legal Acumulada | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidades Retenidas | 0 | 0 | -15.435.570 | -17.007.452 | -16.064.671 | -12.017.793 |
| Utilidades del Ejercicio | 0 | -15.435.570 | -3.143.763 | 1.885.561 | 8.093.756 | 14.977.538 |
| Revalorización patrimonio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PATRIMONIO | 0 | -15.435.570 | -18.579.333 | -15.121.890 | -7.970.915 | 2.959.745 |
| PASIVO + PATRIMONIO | 25.000.000 | 9.564.430 | 6.420.667 | 10.806.819 | 21.015.562 | 35.336.742 |

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
| Ventas | 73.680.000 | 105.362.400 | 127.488.504 | 154.261.090 | 186.655.919 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Materia Prima, Mano de Obra | 48.798.600 | 69.314.193 | 83.329.859 | 100.205.066 | 120.527.336 |
| Depreciación | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 |
| Agotamiento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Costos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad Bruta | 22.072.430 | 33.239.237 | 41.349.675 | 51.247.054 | 63.319.613 |
| Gasto de Ventas | 4.878.000 | 600.000 | 1.500.000 | 650.000 | 715.000 |
| Gastos de Administración | 32.530.000 | 35.783.000 | 37.035.405 | 38.516.821 | 40.250.078 |
| Provisiones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortización Gastos | 100.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad Operativa | -15.435.570 | -3.143.763 | 2.814.270 | 12.080.233 | 22.354.535 |
| Otros ingresos | | | | | |
| Intereses | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros ingresos y egresos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad antes de impuestos | -15.435.570 | -3.143.763 | 2.814.270 | 12.080.233 | 22.354.535 |
| Impuestos (35%) | 0 | 0 | 928.709 | 3.986.477 | 7.376.996 |
| Utilidad Neta Final | -15.435.570 | -3.143.763 | 1.885.561 | 8.093.756 | 14.977.538 |

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|--------------------|--------------------|-----------------|------------------|-------------------|-------------------|
| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
| Flujo de Caja Operativo | | | | | | |
| Utilidad Operacional | | -15.435.570 | -3.143.763 | 2.814.270 | 12.080.233 | 22.354.535 |
| Depreciaciones | | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 | 2.808.970 |
| Amortización Gastos | | 100.000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agotamiento | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisiones | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuestos | | 0 | 0 | 0 | -928.709 | -3.986.477 |
| Neto Flujo de Caja Operativo | | -12.526.600 | -334.793 | 5.623.240 | 13.960.494 | 21.177.028 |
| Flujo de Caja Inversión | | | | | | |
| Variación Cuentas por Cobrar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Inv. Materias Primas e insumos3 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Inv. Prod. En Proceso | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Inv. Prod. Terminados | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Activos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Cuentas por Pagar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Acreedores Varios | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación Otros Pasivos | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variación del Capital de Trabajo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Construcciones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Maquinaria y Equipo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Muebles | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipo de Transporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipos de Oficina | -14.044.850 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Semovientes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Otros Activos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Activos Fijos | -14.044.850 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Inversión | -14.044.850 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Flujo de Caja Financiamiento | | | | | | |
| Desembolsos Fondo Emprender | 25.000.000 | | | | | |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Intereses Pagados | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos Pagados | | 0 | 0 | 1.571.882 | -942.781 | -4.046.878 |
| Capital | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | 25.000.000 | 0 | 0 | 1.571.882 | -942.781 | -4.046.878 |
| Neto Periodo | 10.955.150 | -12.526.600 | -334.793 | 7.195.122 | 13.017.713 | 17.130.150 |
| Saldo anterior | | 10.855.150 | -1.671.450 | -2.006.243 | 5.188.879 | 18.206.592 |
| Saldo siguiente | 10.955.150 | -1.671.450 | -2.006.243 | 5.188.879 | 18.206.592 | 35.336.742 |

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--|--------------------|--------------------|-----------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Supuestos Macroeconómicos | | | | | | |
| Variación Anual IPC | | 7,45% | 7,00% | 7,50% | 7,00% | 7,00% |
| Devaluación | | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% |
| Variación PIB | | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| DTF ATA | | 8,63% | 7,94% | 7,08% | 6,33% | 5,59% |
| Supuestos Operativos | | | | | | |
| Variación precios | | N.A. | 10,0% | 10,0% | 10,0% | 10,0% |
| Variación Cantidades vendidas | | N.A. | 30,0% | 10,0% | 10,0% | 10,0% |
| Variación costos de producción | | N.A. | 39,8% | 19,4% | 19,6% | 19,7% |
| Variación Gastos Administrativos | | N.A. | 10,0% | 3,5% | 4,0% | 4,5% |
| Rotación Cartera (días) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rotación Proveedores (días) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rotación inventarios (días) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Indicadores Financieros Projectados | | | | | | |
| Liquidez - Razón Corriente | | N.A. | N.A. | 5,59 | 4,57 | 4,79 |
| Prueba Acida | | 0 | 0 | 6 | 5 | 5 |
| Rotación cartera (días) | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Rotación Inventarios (días) | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Rotación Proveedores (días) | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Nivel de Endeudamiento Total | | 261,4% | 389,4% | 239,9% | 137,9% | 91,6% |
| Concentración Corto Plazo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ebitda / Gastos Financieros | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Ebitda / Servicio de Deuda | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Rentabilidad Operacional | | -20,9% | -3,0% | 2,2% | 7,8% | 12,0% |
| Rentabilidad Neta | | -20,9% | -3,0% | 1,5% | 5,2% | 8,0% |
| Rentabilidad Patrimonio | | 100,0% | 16,9% | -12,5% | -101,5% | 506,0% |
| Rentabilidad del Activo | | -161,4% | -49,0% | 17,4% | 38,5% | 42,4% |
| Flujo de Caja y Rentabilidad | | | | | | |
| Flujo de Operación | | -12.526.600 | -334.793 | 5.623.240 | 13.960.494 | 21.177.028 |
| Flujo de Inversión | -25.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Flujo de Financiación | 25.000.000 | 0 | 0 | 1.571.882 | -942.781 | -4.046.878 |
| Flujo de caja para evaluación | -25.000.000 | -12.526.600 | -334.793 | 5.623.240 | 13.960.494 | 21.177.028 |
| Flujo de caja descontado | -25.000.000 | -11.387.818 | -276.688 | 4.224.824 | 9.535.205 | 13.149.268 |
| Criterios de Decisión | | | | | | |
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | | 10% | | | | |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | | 1,85% | | | | |
| VAN (Valor actual neto) | | -9.755.210 | | | | |
| PRI (Periodo de recuperación de la inversión) | | 4,48 | | | | |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | | 1 mes | | | | |
| Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT) | | 100,00% | | | | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | | 0 mes | | | | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | | 0 mes | | | | |

20. CONCLUSIONES FINANCIERAS

Las proyecciones financieras efectuadas a través del modelo financiero FONADE teniendo como base los presupuestos de inversiones, ingresos, costos y gastos con base en las metas de producción y ventas esperadas. Permiten realizar las siguientes apreciaciones:

- El cumplimiento de las metas en ventas proyectadas, permitirá asumir los costos y gastos asociados a la operación del proyecto para cada uno de los cinco años proyectados. Al primer año se alcanza una utilidad neta de \$ -15'435.570
- Al primer año se obtiene un nivel de efectivo de \$73'680.000, como reflejo del alcance de las metas de ventas propuestas, lo cual permitirá disponer de recursos en caja suficientes para garantizar el movimiento operacional del proyecto bajo condiciones a adecuada de liquidez.
- La aplicación de los criterios de evaluación financiera, considerando un horizonte de cinco años, a una tasa mínima aceptable de retorno del 12 % anual, arroja una TIR del 1,85% y un Valor Presente Neto de \$-9'755.210. Estos resultados permiten conceptuar que La Tasa interna de Retorno expresa un escenario favorable desde el punto de vista financiero para el proyecto.

Se justifica la proyección de ventas por que se tiene proyecciones de ventas de las empresas y las proyecciones de ventas se hicieron con las ventas históricas que se hizo con el año anterior.

21. CONCLUSIONES

Katarsis recreación y turismo es una empresa con altas expectativas de crecimiento en corto y mediano plazo, gracias a la aceptación que tiene su actividad comercial de prestación de servicios turísticos primarios en el medio y al reconocimiento entre sus clientes familias, empresas y grupo organizado de personas, razón por la cual, la implementación de la presente propuesta ayudará a sus dirigentes a lograr un administración eficiente de su talento humano, actual y futuro, y a abordar analíticamente los problemas de decisión.

La estructura organizacional propuesta ayudará a la coordinación adecuada de las actividades, de acuerdo al objetivo de cada cargo en la organización y permitirá al director general la inversión de su tiempo productivo en actividades gerenciales.

Las condiciones actuales y proyectadas de Katarsis recreación y turismo hacen necesario incluir a un profesional en turismo, para soportar el direccionamiento estratégico de la empresa, e involucrar la tecnología en la realización de las actividades. Lo anterior como factor determinante en el aumento de la productividad y la gestión adecuada de los recursos.

El cumplimiento de los objetivos organizacionales tiene como requisito fundamental el compromiso de nivel directivo y operativo, no sólo de cumplir con las actividades planteadas sino de proponer otras que le permitan avanzar en su proceso de mejora continua.

La contratación de personal, la prestación de servicios y los convenios para la realización de los servicios, deben de estar amparadas con contratos por prestación de servicios entre Katarsis recreación y turismo y las y las personas encargadas.