

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO ECOTURÍSTICO
CON ENFOQUE AL AVISTAMIENTO DE AVES, EN LA FINCA “ARRAYANES”,
UBICADA EN LA VEREDA QUINTANA, PERTENECIENTE AL MUNICIPIO DE
POPAYÁN**

JUAN CAMILO MUÑOZ COLLAZOS



**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE TURISMO
POPAYAN-CAUCA
2017**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO ECOTURÍSTICO
CON ENFOQUE AL AVISTAMIENTO DE AVES, EN LA FINCA “ARRAYANES”,
UBICADA EN LA VEREDA QUINTANA, PERTENECIENTE AL MUNICIPIO DE
POPAYÁN**

JUAN CAMILO MUÑOZ COLLAZOS

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Turismo

Asesora:

ENITH VELASCO VALENCIA

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE TURISMO
POPAYAN-CAUCA
2017**

CONTENIDO

	Pág.
1. MERCADO	10
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.2 HIPÓTESIS.....	15
1.3 ANÁLISIS DEL SECTOR TURISMO	16
1.4 FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO	24
1.5 NORMATIVIDAD TURÍSTICA DE COLOMBIA	28
1.6 ENTORNO AMBIENTAL.....	32
1.7 TECNOLOGÍA Y TURISMO EN COLOMBIA	35
1.8 EL ECOTURISMO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.....	36
1.9 ENTORNO SOCIAL	38
1.10 ANÁLISIS DEL MACRO – AMBIENTE Y EL SECTOR	40
1.11 ESTIMACIÓN DE VENTAS.....	47
1.12 CLIENTE.....	49
1.13 COMPETENCIA.....	51
1.14 ESTRATEGIA DE MERCADO	67
1.15 DESARROLLO Y PLAZOS DE ENTREGA	71
1.16 VENTAS	74
2. ESTUDIO TÉCNICO	76
2.1 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN	86
2.1.1 Macrolocalización.....	87
2.1.2 Microlocalización.....	88
3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	93
4. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	113
4.1 INVERSIÓN	115
5. CONCLUSIONES	126

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 128

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Tipos de Turismo	38
Figura 2. Sistema de negocio genérico	94
Figura 3. Sistema de Negocios Híbrido para Quintana Natural	95
Figura 4. Estructura organizacional	101

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Avistadores	13
Gráfica 2. Proyectos en la Región Pacífica	22
Gráfica 3. Número de visitantes a AP con vocación ecoturística en 2014, 2015 y 2016	48
Gráfica 4. Oferta por departamento: perfil de avistamiento de aves.....	53
Gráfica 5. Distribución de Resultados	125

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Avistadores	13
Tabla 2. Panorama nacional del Avistamiento de aves	33
Tabla 3. Matriz EFE	44
Tabla 4. Número de visitantes a las áreas protegidas (AP) con vocación ecoturística	52
Tabla 5. Derechos de ingreso (AP – PNN)	54
Tabla 6. Cobro único (AP – PNN)	56
Tabla 7. Servicio de alojamiento (AP – PNN)	56
Tabla 8. Alojamiento – Camping (AP – PNN)	57
Tabla 9. Derechos ingreso de vehículo (AP – PNN)	57
Tabla 10. Ingreso área especial (AP – PNN)	58
Tabla 11. Parque Chicaque - Tarifas 2017	59
Tabla 12. Parque Chicaque - Nido Roblegrande	60
Tabla 13. Parque Chicaque - Nido Tángara	60
Tabla 14. Parque Chicaque - Cabañas Zona Refugio	61
Tabla 15. Parque Chicaque - Hostal El Refugio	61
Tabla 16. Parque Chicaque - Camping	62
Tabla 17. Parque Chicaque - Actividades	62
Tabla 18. Parque Chicaque - Transporte	63
Tabla 19. Hotel Tinamú- Tarifas 2017	64
Tabla 20. Hotel Tinamú- Hospedaje 2017	64
Tabla 21. Hotel Tinamú - Servicios 2017	64
Tabla 22. El Cantil Ecolodge Nuquí	65
Tabla 23. Inversión MIX	73
Tabla 24. Proyección en ventas	75

Tabla 25. Insumos para la torre de avistamiento	76
Tabla 26. Insumos para sendero ecológico.....	77
Tabla 27. Costo de herramientas	78
Tabla 28. Costo metro cuadrado de cabaña	78
Tabla 29. Mano de obra para la construcción	79
Tabla 30. Muebles	79
Tabla 31. Equipos Informáticos.....	80
Tabla 32. Costos de cocina	81
Tabla 33. Resumen de inversión	83
Tabla 34. Ficha de servicio	84
Tabla 35. Porcentaje por factores y disponibilidad del lugar	91
Tabla 36. Matriz de localización	92
Tabla 37. Procesos	97
Tabla 38. Resumen salarial	109
Tabla 39. Canvas.....	112
Tabla 40. Resumen gastos MIX.....	113
Tabla 41. Inversiones	113
Tabla 42. Cargos	114
Tabla 43. Adquisición de inmovilizado	115
Tabla 44. Total Inmovilizado	115
Tabla 45. Dotaciones a la Amortización.....	116
Tabla 46. Amortización Acumulada	116
Tabla 47. Financiación Propia.....	117
Tabla 48. Financiación Propia.....	117
Tabla 49. Capital Vivo.....	117
Tabla 50. Gastos Financieros	118
Tabla 51. Devoluciones Préstamos	118
Tabla 52. Ventas.....	119

Tabla 53. Suministro	119
Tabla 54. Margen Bruto	120
Tabla 55. Ingreso por ventas	120
Tabla 56. Gastos por suministros	120
Tabla 57. Valoración económica existencias	121
Tabla 58. Gastos fijos Personal	121
Tabla 59. Otros Gastos.....	122
Tabla 60. Resumen de Costes.....	122
Tabla 61. Balance Provisional.....	123
Tabla 62. Cuenta de Resultados.....	124
Tabla 63. Distribución de Resultados.....	124
Tabla 64. Beneficios	125

1. MERCADO

El estudio de mercados requiere de una investigación a través de la cual se recopila, registra y analizan de forma sistémica, datos relacionados con problemas del mercado de bienes y servicios. Una investigación de mercados representa un método necesario para conocer la industria, el mercado, el cliente ideal, y reconocer posibles problemas que puedan afectar el futuro. En otras palabras la investigación de mercados es el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a temas relacionados con la mercadotecnia, como: Clientes, Competidores y el Mercado.

El estudio de mercados del presente plan de negocios pretende da respuesta sobre la viabilidad comercial de poner en marcha una empresa del sector turismo en el departamento del Cauca. Para ello se plantea el siguiente esquema de investigación: Planteamiento del problema, formulación de la hipótesis, estudio del macro-ambiente en el que se analizan el entorno político, económico, legal, tecnológico, socio-cultural y ambiental; y el microambiente donde son objeto de análisis la competencia, los proveedores y los clientes. Posteriormente se presenta una ficha resumen sobre las principales fuentes consultadas con sus respectivas conclusiones y finalmente se muestra la mezcla de mercados que implementará Quintana Natural.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia está entre los 17 países megadiversos del mundo; catalogados así por el Centro de Monitoreo de la Conservación del Ambiente, organismo del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente; lo que le da una gran responsabilidad frente a este nombramiento, pues en estos 17 países que son el

10% de la superficie del planeta, se alberga el 70% de la biodiversidad del mundo (Wikipedia, 2017), exigiendo esto: un gran aporte frente a las prácticas que influyan efectos sobre el medio ambiente. Colombia, debido a su ubicación geográfica, brinda al mercado gran variedad de atractivos turísticos naturales, en los cuales se destaca el Avistamiento de aves por la diversidad en especies con que cuenta el territorio; según datos del Ministerio de Medio Ambiente, Colombia cuenta con 1.921 especies de aves (Sibcolombia, 2016), de las cuales 79 son endémicas, sin dejar de lado que dentro del territorio colombiano habitan 165 especies diferentes de colibríes (Baena, 2016).

El turismo de naturaleza, a nivel mundial, es quién está presentando un crecimiento tres veces más acelerado en comparación a los tipos de mercado turístico masivo, según la OMT mueve anualmente US\$215 billones (Procolombia, 2012); esto, debido a la percepción que ha ido tomando la población mundial en los últimos años, una percepción con miras a la protección y conservación del medio ambiente. Dentro de este mercado turístico, se diferencian cierto tipo de disciplinas que según dicta su práctica, son muy diferentes las unas de las otras (avistamiento de aves, buceo, canotaje, trek, etc.) pero en las que su trasfondo es el mismo: la apreciación, valoración y conservación de la naturaleza.

Es necesario tener en cuenta que el Avistamiento de Aves, a pesar de tener un objetivo específico –avistar aves-, en el tramo del cumplimiento de este objetivo, se puede encontrar diversidad en ciertos tipos de flora como las orquídeas que se reparten por el territorio nacional con 4.030 especies (Sociedad Colombiana de Orquideología, s.f.), y una fauna mamífera que representa el 7% mundial con referencia a la diversidad de especies (Procolombia, 2012).

Los avistadores de aves hacen parte de un segmento de mercado especializado dentro del ecoturismo, por lo tanto es normal que un porcentaje representativo de ellos hagan parte de sociedades de avistadores constituidas nacional o

internacionalmente debido a su reconocimiento y particularidad; un ejemplo claro es la *National Audubon Society* en Estados Unidos que cuenta con un total de 3.15 millones de avistadores vinculados a ella (sociedad con mayor número de integrantes a nivel mundial), y que hacen parte de un grupo mayor de 9.17 millones de avistadores vinculados entre esta y otras pocas asociaciones internacionales en lugares como Suecia y Reino Unido, que proporcionan al mercado el 98% de los consumidores de productos y servicios de avistamiento de aves (Promperu, 2014, p. 10). De esos 9.17 millones de avistadores vinculados a diferentes asociaciones, encontramos que 6.24 millones son la cantidad de avistadores que viajan fuera de su país con la intención de ver aves generando un gasto promedio por viaje de US\$ 3.027 (Promperu, 2014, p. 12).

Los avistadores de aves hacen parte de un segmento de mercado especializado dentro del ecoturismo, por lo tanto es normal que un porcentaje representativo de ellos hagan parte de sociedades de avistadores constituidas nacional o internacionalmente debido a su reconocimiento y particularidad; un ejemplo claro es la *National Audubon Society* en Estados Unidos que cuenta con un total de 3.15 millones de avistadores vinculados a ella (sociedad con mayor número de integrantes a nivel mundial), y que hacen parte de un grupo mayor de 9.17 millones de avistadores vinculados entre esta y otras pocas asociaciones internacionales en lugares como Suecia y Reino Unido, que proporcionan al mercado el 98% de los consumidores de productos y servicios de avistamiento de aves (Promperu, 2014, p. 11). De esos 9.17 millones de avistadores vinculados a diferentes asociaciones, encontramos que 6.24 millones son la cantidad de avistadores que viajan fuera de su país con la intención de ver aves generando un gasto promedio por viaje de US\$ 3.027 (Promperu, 2014, p. 13).

Gráfica 1. Avistadores

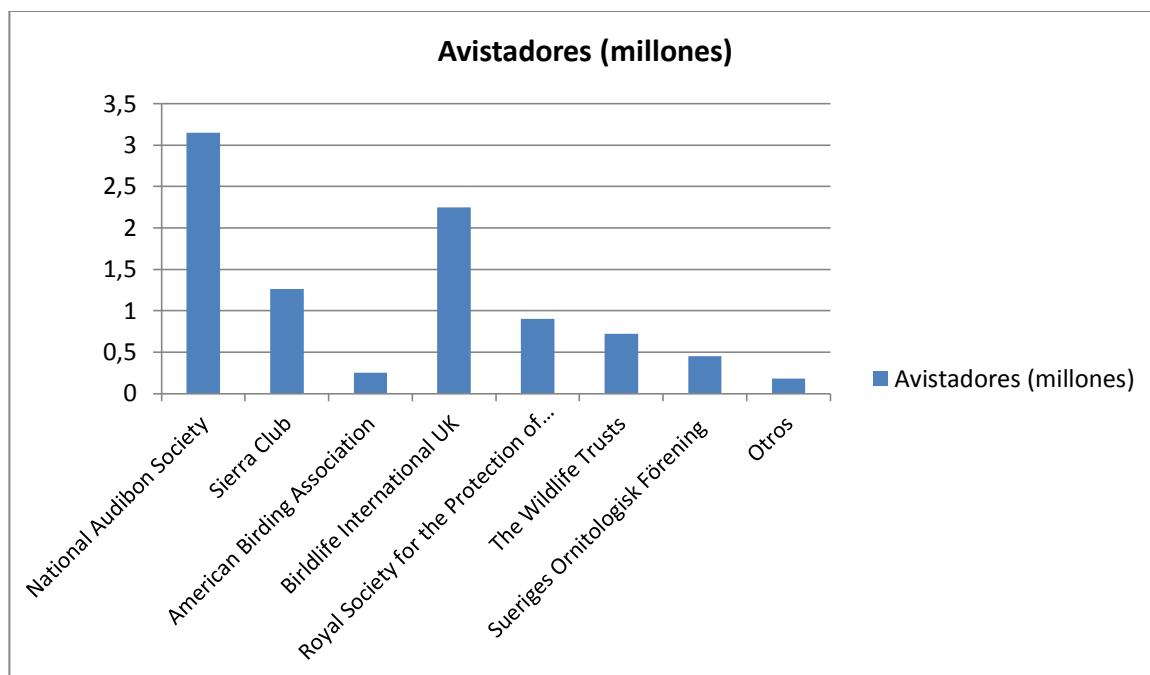


Tabla 1. Avistadores

Asociación	País	Miembros
National Audubon Society	Estados Unidos	3'150.000
Birdlife International UK	Reino Unido	2'250.000
Sierra Club	Estados Unidos	1'260.000
Royal Society for the Protection of Bird (RSPB)	Reino Unido	900.000
The Wildlife Trusts	Reino Unido	720.000
Sueriges Ornitologisk Förening (Sociedad Ornitología de Suecia)	Suecia	450.000
American Birding Association	Estados Unidos	252.000
Otros		189.615
TOTAL		9'171.615

Fuente: Promperú (2013)

Aviturismo en el departamento del Cauca: El Cauca con su diversidad biogeográfica es uno de los departamentos más diversos en especies de aves en Colombia. En busca de cuantificar la riqueza reportada hasta ahora y observar su estado, un grupo de Investigadores liderados por el biólogo Fernando Ayerbe, obtuvo un listado de 1,102 especies, que incluye 18 especies endémicas, 96 especies migratorias boreales y 41 consideradas en peligro de extinción a nivel nacional. Este listado constituye una herramienta adecuada para el estudio de las aves en el Cauca y es un referente para entender diferentes aspectos de la avifauna en el suroccidente colombiano (Proclama del Cauca.com, 2015).

En la actualidad se presenta una demanda a nivel internacional, con personas interesadas en el estudio de las aves, son visitantes de un nivel alto, en conocimiento, cultura y coleccionistas de aves, los cuales tienen un registro fotográfico de aves y están interesados en visitar y conocer los destinos donde capturar su foto en una región previamente identificada desde la internet; por esta razón nace el aviturismo, el cual se posiciona a nivel internacional, como una de las mejores oportunidades que hay en este momento de turismo de naturaleza, considerando, el mencionado potencial del departamento del Cauca, estas personas que están interesadas solamente en las aves, les interesa un lugar donde haya condiciones de vivienda y comida agradables, limpias y en orden o sea bien presentadas (Proclama del Cauca.com, 2015).

Por lo tanto ya se está considerando esta oportunidad de negocio ambiental que puede representar para el Cauca, en beneficios ambiental, social, económico y contribuir en forma significativa al proceso de paz, para nuestro departamento (Proclama del Cauca.com, 2015).

1.2 HIPÓTESIS

El aviturismo es un sector económico que ha crecido en los últimos años, movilizand o millones de dólares en recursos hacia las comunidades rurales en el mundo. Colombia es el país con mayor número de especies de aves y uno de los más biodiversos del mundo, teniendo un enorme potencial.

En la actualidad se presenta una demanda a nivel internacional, con personas interesadas en el estudio de las aves, son visitantes de un nivel alto, en conocimiento, cultura y coleccionistas de aves, los cuales tienen un registro fotográfico de aves y están interesados en visitar y conocer los destinos donde capturar su foto en una región previamente identificada desde el internet; por esta razón nace el aviturismo, el cual se posiciona a nivel internacional, como una de las mejores oportunidades que hay en este momento de turismo de naturaleza, considerando, el mencionado potencial del departamento del Cauca, estas personas que están interesadas solamente en las aves, les interesa un lugar donde haya condiciones de vivienda y comida agradables, limpi as y en orden o sea bien presentadas. Por lo tanto ya se está considerando esta oportunidad de negocio ambiental que puede representar para el Cauca, en beneficios ambiental, social, económico y contribuir en forma significativa al proceso de paz, para nuestro departamento. (Ovidiohoyos.com, 2016)

Formulación de la hipótesis

Es viable la creación y puesta en marcha de una empresa de turismo de naturaleza que oferte paquetes de avistamiento de aves en el departamento del Cauca dada la riqueza natural de la Vereda Quintana localizada en el municipio de Popayán; y la creciente demanda del mercado internacional por este tipo de productos.

1.3 ANÁLISIS DEL SECTOR TURISMO

Visitar Colombia era hasta hace unos años una aventura y un riesgo para muchos turistas extranjeros que no tenían referencias distintas a la violencia y el conflicto armado. Pero, por fortuna, la situación está cambiando, gracias a las mejores condiciones de orden público, a las estrategias para posicionar al país en el exterior, al aumento de la conectividad aérea, a la devaluación del peso y al esfuerzo de las regiones para mostrar su cara más amable. Así lo demuestra el creciente número de visitantes extranjeros que está llegando al país. Mientras en 2007 arribaron 2,5 millones de turistas, esa cifra el año pasado creció a 5,1 millones. Es decir, se duplicaron en menos de una década. Sin embargo, hay que aclarar que cerca de la mitad de estos visitantes llegan por vía aérea. Más de 300.000 lo hacen a bordo de cruceros y los demás llegan por las zonas de frontera. Proceden principalmente de Estados Unidos, con 500.000 viajeros el año pasado y un crecimiento del 18,5 por ciento. Le siguen Venezuela, Brasil, Ecuador, México, Perú y Argentina.

Lo que más llama la atención es la tendencia. En 2016 los visitantes extranjeros aumentaron en 14,5 por ciento frente al año inmediatamente anterior. Este aumento es mayor al de América Latina, que es, según la Organización Mundial del Turismo [OMT] del 4 por ciento. Si bien los sitios más visitados son Bogotá, donde está en auge el turismo de negocios, o Cartagena, Santa Marta y San Andrés, cada vez llegan más visitantes a los lugares exóticos como la Orinoquia.

Bogotá es la ciudad más visitada por el auge en el turismo de negocios. En 2016 recibió 1,2 millones de viajeros. Otros destinos más exóticos como el Pacífico tienen todo por explotar.

Aunque Colombia todavía está muy lejos de destinos como México, que recibe al año más de 32 millones de turistas y consigue ingresos superiores a los 40.000 millones de dólares –para no mencionar países europeos como Francia y España con más de 80 millones de visitantes–, es un hecho que el país está cada vez más en el radar de las agencias de viajes del exterior. El gobierno, consciente de este potencial, quiere darle un gran impulso para que se convierta en uno de los principales motores de la economía y de generación de empleo. Las cifras le dan buenos argumentos. Los ingresos por esta actividad superan los 5.200 millones de dólares, lo que se constituyó en la segunda fuente de divisas después de las exportaciones de petróleo y más que las ventas de carbón o café. Además, genera 1,8 millones de empleos.

Paula Cortés, presidenta de Anato, el gremio de las agencias de viajes, afirma que el mayor número de visitantes extranjeros demuestra la fortaleza del sector y las oportunidades que pueden generar en el país. En este sentido destacó la vitrina turística de Anato realizada en Bogotá. Hubo récord de asistencia, con más de 1.000 expositores de los cuales muchos venían de 40 países, entre los que estaba por primera vez China.

Colombia quiere aprovechar al máximo el potencial que tiene este renglón de la economía, conocida como la industria sin chimeneas, que mueve miles de

millones de dólares en el mundo. Según la OMT, el turismo responde por el 10 por ciento del PIB global y por 1 de cada 11 empleos que se generan en el globo.

Para sacarle partido a este sector, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (Mincit) diseñó una estrategia para atraer más viajeros con mayor poder adquisitivo, y aprovechar las oportunidades que trae la paz.

“Colombia tiene una oportunidad de oro en el posconflicto”, dice la ministra del Mincit, María Claudia Lacouture, quien explica que la estrategia del gobierno comprende tres grandes ejes: poner en marcha 12 corredores turísticos, crear políticas para formalizar el sector y desarrollar un turismo sostenible en parques naturales.

Esta última estrategia generó un gran debate en el país porque algunos ambientalistas piensan que implica levantar grandes construcciones en los parques nacionales. Lacouture lo niega, y explica que la idea es impulsar un turismo responsable con la naturaleza y que respete los estándares internacionales de sostenibilidad. El potencial por explotar es enorme ya que Colombia es uno de los países más biodiversos del mundo. Está en los primeros lugares en número de áreas protegidas y en recursos hídricos. Por tener todos los pisos térmicos y en una ubicación geográfica privilegiada cuenta con los más bellos paisajes naturales que van desde páramos, pasando por inmensas llanuras, selva y desierto.

Basta señalar que Colombia tiene el 20 por ciento del total de especies de aves del planeta, lo que equivale a unas 1.921, de las cuales 79 son endémicas, es decir, que no se ven en ningún otro sitio. Está en primer lugar en el mundo en el tema. Aun así, no le ha sacado provecho al aviturismo, una práctica que mueve miles de millones de dólares. Solo en Estados Unidos, esta actividad genera más de 40.000 millones de dólares al año. La meta del gobierno es que lleguen anualmente 15.000 aficionados con alto poder adquisitivo, que dejarían alrededor de 46 millones de dólares.

En relación con la estrategia de corredores o circuitos turísticos, el objetivo es integrar 311 municipios de 32 departamentos para que impulsen el desarrollo de las regiones y generen múltiples empleos. Estos destinos se caracterizan por su amplia oferta en materia cultural (sitios religiosos, arqueológicos y fiestas y eventos nacionales), prácticas náuticas, de aventura (buceo y deportes extremos), de bienestar (termales y spa), de salud y de negocios (congresos y convenciones).

Por ejemplo, el turista que quiera recorrer el corredor turístico del Paisaje Cultural Cafetero, que integra los departamentos de Caldas, Risaralda, Quindío y Valle, podrá conocer el Parque de la Cultura Cafetera, el Parque Nacional del Café, el valle del Cocora, el pueblo patrimonio Salamina, el pueblo patrimonio Aguadas, el nevado del Ruiz y el Mariposario de Calarcá, entre otros. Esta es una gran idea que suena bien en el papel. La gran pregunta es cuál es la coordinación con alcaldes, gobernadores y gobierno nacional para invertir en infraestructura turística relevante, en momentos de estrechez fiscal. Sin embargo, el gobierno

sostiene que en la pasada reforma tributaria se aprobaron estímulos fiscales por 20 años para quienes construyan hoteles en municipios de menos de 200.000 habitantes.

Otras de las opciones turísticas son los territorios del posconflicto, entre ellos Guainía, Vichada, Arauca, Caquetá, Vaupés. El año pasado, según Anato, llegaron a Vichada 14.000 turistas extranjeros, un aumento del 115 por ciento frente a 2015. En esta zona los operadores ofrecen actividades de pesca deportiva y ecoturismo en el parque natural El Tuparro. Casanare promociona la cultura llanera, el folclore y el aviturismo y Guainía ofrece turismo ecológico con la reserva nacional Puinawai y los cerros Mavecure.

El aviturismo es una práctica en la que Colombia tiene un gran potencial porque cuenta con el 20 por ciento del total de especies del planeta. Está en primer lugar en el mundo.

Procolombia, por su parte, diseñó el programa Colombia más Grande para mostrar en el exterior las variadas actividades que se pueden hacer en el territorio nacional. Una de ellas, para los visitantes más aventureros, es recorrer el país en motocicleta, por circuitos en los Llanos Orientales, Cundinamarca, Boyacá, La Guajira, entre otros. Felipe Jaramillo, director de la entidad, dice que han identificado clubes de aficionados a las motos en Estados Unidos, Argentina, Chile, Canadá y Alemania, cuyos integrantes podrían recorrer caminos pavimentados o de tierra.

Otras alternativas consisten en recorridos a caballo (en el Paisaje Cultural Cafetero) o hacer ciclomontañismo o ciclismo de ruta. También existe la pesca deportiva en río, en la Orinoquia, y en mar, en el Pacífico. Procolombia tiene muchas expectativas en esta actividad porque el costo promedio puede llegar a 2.500 dólares por viaje. Otro producto son los campamentos de lujo con las comodidades de un hotel cinco estrellas. En Suesca (Cundinamarca) hay una oferta de esta naturaleza.

Lo cierto es que para impulsar estas rutas se necesita una buena infraestructura de transporte por tierra y aire, un gran compromiso de las regiones por ofrecer productos de calidad y mayores esfuerzos del gobierno por garantizar la seguridad en territorios que están siendo copados por otros actores armados.

Hay que reconocer que en infraestructura se han hecho grandes avances. En transporte aéreo el vuelco ha sido total. Las inversiones en los principales terminales del país, incluyendo El Dorado –el tercer aeropuerto en pasajeros de América Latina–, superan los 5 billones de pesos. Actualmente el gobierno lleva a cabo un plan para modernizar y ampliar más de 40 aeropuertos teniendo en cuenta que en una década se triplicaron los viajeros al pasar de 10 millones a 35,7 millones el año pasado.

La conectividad también ha mejorado. En los últimos cinco años ingresaron al país siete nuevas aerolíneas para un total de 27 compañías aéreas, mientras que el número de rutas internacionales pasó de 68 a 80.

En oferta hotelera hay una gran transformación. Hoy en el país están presentes las principales cadenas internacionales entre las que se destacan Hyatt, Marriott, Sonesta, Hilton, Holiday Inn, entre otras. En seis años surgieron 2.790 nuevos establecimientos que adicionaron 35.000 camas, y los existentes remodelaron 15.500 habitaciones, con inversiones por más de 4,6 billones de pesos. Según Cotelco, para los próximos dos años 60 nuevos hoteles abrirán sus puertas, de los cuales 17 en Antioquia, 15 en Bolívar y 10 en Bogotá. A pesar de esta mayor oferta el nivel de ocupación está en alza y llegó el año pasado a 56,2 por ciento, la cifra más alta desde que el Dane lleva registros.

Cartagena sigue siendo uno de los destinos más buscados por los turistas internacionales, con más de 350.000 visitantes el año pasado.

El presidente del gremio, Gustavo Toro, es un convencido de que Colombia tiene un enorme potencial escondido por la violencia que había impedido al país ser más visible a nivel internacional. Por eso cree que el cambio de percepción ayudará a atraer turismo extranjero y a movilizar más el doméstico. “En este rubro Colombia está en el segundo pelotón y se está acercando a Argentina y Brasil, pero todavía está muy lejos de México, que lleva la delantera”, dice Toro quien sostiene que hay que hacer grandes esfuerzos en servicios para que el país sea más competitivo en esta materia. Además, dice que falta un mayor compromiso de muchos mandatarios locales para darle al sector el estatus y los recursos que se merece, aunque destaca los logros de departamentos como Santander y Risaralda.

Si bien se han hecho grandes esfuerzos hay mucho camino por recorrer para que Colombia aspire a convertirse en una potencia turística regional, teniendo todas las condiciones para hacerlo. En primer lugar hay que hacer más competitivo al país en materia de precios. En tarifas aéreas, por ejemplo, Colombia es, después de Venezuela, la nación con las mayores cargas impositivas sobre los pasajes. Las tarifas de hoteles también se elevaron tras el aumento del IVA. En segundo lugar, hay que combatir la informalidad y la parahotelería, uno de los principales problemas del sector. El país debe capacitar a un mayor número de personas en bilingüismo, donde está muy rezagado. Debe mejorar la infraestructura en las zonas rurales y pequeños municipios, donde está todo por hacer y tener una política clara de ecoturismo, que es la punta de lanza para copar el territorio con legitimidad y de manera amigable con el medioambiente y las comunidades.

El gobierno dice estar haciendo gestiones en estos frentes al capacitar a cerca de 10.000 personas y al formalizar un mayor número de prestadores turísticos, que pasaron de 14.000 a cerca de 25.000. El Mincit reforzará las brigadas de formalización para verificar que los establecimientos (hoteles, hospedajes, restaurantes y prestadores de servicios turísticos) estén en el Registro Nacional de Turismo.

Como se observa, las perspectivas son favorables, pero si se quiere que Colombia sea una potencia en América Latina se necesitan grandes esfuerzos de los agentes involucrados. No basta con tener lindos paisajes si no hay servicios de calidad, establecimientos adecuados y lugares más seguros para que el turista

se quiera quedar. La buena noticia es que el país ya comenzó a recorrer este camino.

Santander histórico se está consolidando como uno de los destinos preferidos por los turistas nacionales y extranjeros. Según la Secretaría de Cultura y Turismo mientras en 2007 ingresaron cerca de 30.000 visitantes, el año pasado la cifra fue cercana al millón.

El departamento de Santander es reconocido por su amplia oferta en turismo de aventura y deportes extremos como el parapente, el rafting, canotaje, espeleología. Uno de los atractivos es el Parque Nacional de Chicamocha (Panachi), convertido en el ícono de Santander, que tiene entre sus atracciones un teleférico de 39 cabinas que recorre el majestuoso cañón del Chicamocha hasta llegar a la Mesa de los Santos. El parque ha impulsado el desarrollo de una mayor oferta hotelera en municipios cercanos como San Gil, Curití, Mesa de los Santos y Cepitá.

En Floridablanca está al servicio desde 2015 el ecoparque Cerro del Santísimo, cuya construcción generó en su momento una gran polémica y hoy se ha convertido en un sitio obligado de visita. Una de sus principales atracciones es un Cristo de 38 metros de altura, 40 toneladas de peso con dos ascensores panorámicos así como un teleférico de 24 vagones.

También se puede visitar el Parque Nacional Serranía de Yariguíes, con una extensión de 78.000 hectáreas, en donde se puede practicar senderismo y hacer recorridos culturales por municipios históricos como Charalá, Socorro, San Gil, Barichara y Zapatoca. A estos atractivos se sumará el complejo turístico de la represa de Hidrosogamoso que se piensa desarrollar una vez tenga las licencias respectivas. Se trata de ofrecer visitas guiadas y actividades náuticas y de pesca (semana.com, 2017a).

La apuesta del gobierno de Colombia por el sector turismo

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo lanzó el programa más ambicioso de los últimos años para impulsar la llegada de turistas nacionales y extranjeros a diversas zonas de la geografía nacional.

Se trata de la puesta en marcha de 12 corredores turísticos que integrarán 311 municipios de 32 departamentos, con ofertas gastronómicas, culturales, de avistamiento de aves, programas de salud y bienestar y reuniones corporativas, entre otras. El objetivo es que el visitante cuente con una oferta integral y variada y no se quede en un solo sitio.

Para desarrollar los corredores en los últimos cinco años el país invirtió 745.000 millones de pesos en proyectos y obras de infraestructura como muelles, marinas y senderos ecológicos. Además, la idea es que cada recorrido cuente con un proyecto de gran impacto y atractivo. Con el desarrollo del sector el gobierno

espera atraer a cerca de 6 millones de viajeros internacionales en 2018, que generarían divisas por más de 6.000 millones de dólares. Actualmente el turismo es el segundo renglón económico que más ingresos genera en el país, después del petróleo y por encima del café, banano y flores. Entre los corredores seleccionados por el gobierno están los siguientes:

- En una primera fase se desarrollará el Paisaje Cultural Cafetero (en la gráfica), el Sea Flower, que comprende el archipiélago de San Andrés y Providencia, y el Caribe, que incluye La Guajira, Magdalena, Atlántico, Cesar y Bolívar.
- En una segunda etapa están los corredores del golfo de Morrosquillo y sabana; el Pacífico, el nororiental, el central, el del sur y el de Antioquia-Chocó.
- En la tercera fase se encuentran los corredores de los Llanos, Orinoquia y selva. (semana.com, 2017b)

Infraestructura Turística en Colombia

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha adelantado 152 proyectos de infraestructura turística entre estudios, diseños, obras y dotación, de los cuales se han entregado 42 obras a las regiones a lo largo y ancho del país por valor de \$63.314 millones; 38 estudios y diseños terminados por valor de \$13.142 millones y en proceso 72 proyectos con recursos aprobados por \$423.849 millones. La inversión total del Gobierno Nacional para estos 152 proyectos asciende a la suma de \$500.305 millones.

Proyectos en los que se menciona al departamento del Cauca.

Gráfica 2. Proyectos en la Región Pacífica

Región Pacífica



Las 13 vías que moverán más turismo del país en el futuro

San Andrés, La Guajira, Nariño, Huila y Boyacá, entre las regiones favorecidas con los proyectos.

En la punta norte de Colombia, en Mayapo, un municipio de Manaure (La Guajira) donde están algunas de las playas más hermosas del país por su fina y suave arena casi blanca, se construye la vía Mayapo-El Pájaro-Manaure. Es una carretera que por décadas habían reclamado los lugareños para su movilidad y el turismo.

En el extremo sur del país, en Nariño, después de 30 años de peticiones y espera, por fin se levanta la Circunvalar Galeras. Esta obra mejorará el desplazamiento por seis de los municipios cercanos al volcán Galeras y que forman parte de un anillo turístico.

Son dos de los 13 proyectos de infraestructura que el Instituto Nacional de Vías (Invías) viene construyendo en diversas regiones del país, para darles más movilidad a los habitantes, acortar tiempos en el transporte de carga y pasajeros, y potenciar el turismo regional, frenado o disminuido por falta de vías de acceso o por su pésimo estado.

Los 13 corredores que se construyen para el turismo y forman parte del programa Vías para la Equidad son, además de los citados, la circunvalar de San Andrés con una ciclorruta, y la circunvalar de Providencia; las carreteras Mamatoco-Minca en Santa Marta; la segunda calzada de Barranquilla a Cartagena; la rehabilitación de la carretera del Puente de Boyacá-Samacá, y el tercer carril en el corredor Mosquera-Anapoima.

En el Eje Cafetero se destacan los corredores La Tebaida-Montenegro, el Paso Nacional Montenegro y la vía Armenia-Aeropuerto y el Circuito Turístico del Sur, que conduce al parque San Agustín, en el Huila.

Las inversiones del Invías en estos 13 proyectos ascienden a 1,2 billones de pesos, dijo el director de la entidad, Carlos Alberto García.

En relación con el corredor entre Mayapo, El Pájaro y Manaure, la firma Valores y Contratos S.A. construye 33 kilómetros que interconectarán estas zonas con Riohacha y contribuirán a que los turistas puedan deleitarse con los 20 kilómetros de las playas de Mayapo y recorrer las minas de sal de Manaure. Las obras cuestan alrededor de 52.000 millones de pesos.

El representante legal de Valores y Contratos, Jaime Massard, informó que la construcción de esta vía reducirá notoriamente las distancias entre Manaure y Riohacha, por lo menos 146 kilómetros. Esto beneficiará a los productores y transportadores que llevan la sal de Manaure a Riohacha, porque el viaje se les acortará en 45 minutos.

En cuanto a la Circunvalar Galeras, cuesta 55.823 millones y la trabaja el consorcio colombocostarricense Galeras 2015. Son 16 kilómetros que optimizarán el tránsito entre Pasto, La Florida, Nariño, Consacá, Sandoná, Cebadal y Yacuanquer. Estos municipios que rodean el volcán sirven para el turismo ecológico, creativo, histórico, cultural y religioso. Ahí se venden artesanías, como los renombrados sombreros de paja toquilla.

Las circunvalares de San Andrés, de 10 km (con la ciclorruta), y Providencia, de 5 km, tendrán inversiones por 75.000 millones. La primera la ejecuta el consorcio Meco San Andrés 054 y la segunda, Procopal S.A. Estas obras las ha considerado el vicepresidente, Germán Vargas, fundamentales para el turismo en el archipiélago, dado que la economía local se basa en esta actividad y el comercio.

La vía Mamatoco-Minca, de 14 kilómetros, se dio al servicio el pasado diciembre. Solo falta hacer ahí el puente de Mina. Las obras las ejecuta la Concesión Ruta del Sol II. Cuestan 43 mil millones de pesos, de los cuales Invías aporta 23.000 millones y la Gobernación del Magdalena, 23.000 millones.

El gerente de proyectos de la Gobernación del Magdalena, Fabián Manjarrés, indicó que la vía construida “cumple el doble propósito de fomentar el turismo – que ya aumentó– e incrementar el transporte de carga de café, flores y pancoger que se puede bajar del corregimiento Minca (capital ecológica de la sierra nevada de Santa Marta) y esta ciudad”. Y agregó: “Solo esperamos que la Alcaldía de Santa Marta controle el uso de la nueva vía y regularice el tránsito por el corredor. Eso es urgente”.

A su vez, el secretario de Infraestructura del Magdalena, Manuel Vives, expresó que se firmó un convenio entre la Gobernación y el Invías para hacer la vía Minca-La Tagua, que mejorará igualmente el corredor turístico a la sierra.

Otro proyecto son los 13 km de la segunda calzada Barranquilla-Cartagena, que hace la empresa de Mario Huertas por 93.784 millones y acortará el tiempo de recorrido entre las dos capitales turísticas.

Entre Mosquera y Anapoima (Cundinamarca) se harán 37,1 km de tercer carril que costarán 650.000 millones. Están a cargo del consorcio Conexión del Tequendama y contribuirán a dinamizar el turismo hacia el Distrito, Tolima y Huila.

En el corredor La Tebaida-Montenegro (que estaba abandonado y lleno de huecos), el Paso Nacional Montenegro y la vía Armenia-Aeropuerto, se invertirán 132.525 millones. Las obras permitirán que se viaje sin tanto 'bache' hacia los atrayentes parques Nacional del Café, de la Cultura Agropecuaria (Panaca) y las fincas de recreo que se promocionan en la zona.

El circuito Turístico del Sur, de 21,2 km, mejorará el acceso al parque arqueológico San Martín y será cofinanciado por la Nación (62.000 millones) y la Gobernación del Huila (42.000 millones).

Y los 3 km que se adelantan entre Samacá y el Puente de Boyacá incrementarán los recorridos hacia este lugar histórico (skyscrapercity.com, 2016)

En cuanto a infraestructura local, en el trabajo de campo hecho sobre la vereda Quintana, se halló que las vías se encuentran en mal estado que va desde la vereda la Huacas hasta el lugar del parque Quintana Natural en la vereda Quintana.

1.4 FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO

Según Pinzón (2015), desde la perspectiva nacional, Fontur cuenta con líneas que enfatizan en la infraestructura, competitividad y mercadeo, así como también en la promoción turística. Se busca cofinanciar proyectos tales como la realización de estudios de factibilidad para el desarrollo de nuevos atractivos o el mejoramiento de algunos ya existentes, la construcción de obras de infraestructura turística, el levantamiento de inventarios y la asistencia técnica para el desarrollo de la planificación turística de los destinos. También se pretende desarrollar programas de certificación en los destinos y las empresas aportantes del sector, programas

de seguridad y diseño de producto turístico. Así mismo, se busca fortalecer las competencias del personal mediante programas de formación, entrenamiento, sensibilización y misiones tecnológicas, etc. Para ello, se promueven cursos, talleres, congresos, foros, seminarios, encuentros y conferencias, y se facilita la aplicación de tecnologías para la innovación de productos o servicios, con el fin de mejorar la competitividad.

Innpulsa, en asociación con el Programa Misión Colombia-Alemania, busca que las experiencias exitosas en Alemania sean apropiadas y adoptadas por los empresarios colombianos para fortalecer y trabajar por Colombia como un destino competitivo (Pinzón, 2015).

Esas acciones institucionales son reafirmadas desde las entidades intersectoriales que dan prioridad a la competitividad de los proyectos empresariales que financian. La Financiera de Desarrollo Nacional (Findeter) cuenta con una línea denominada “Transporte”, que apoya la financiación de proyectos de infraestructura para la optimización del servicio del transporte en áreas relacionadas con la red vial, férrea, fluvial, marítima, aérea y urbana, así como con las cadenas productivas asociadas a estos modos de transporte. Otra línea denominada “Sector Turismo” apoya el desarrollo de infraestructura para la construcción, adecuación, ampliación, mantenimiento, remodelación y dotación de hoteles, restaurantes, bares, establecimientos de interés turístico, parques ambientales, parques temáticos, etc., que permiten solucionar problemas en el sector turismo y que lo impulsan a ser más competitivo (Pinzón, 2015).

Bancóldex cuenta con la línea “Programa de Transformación Productiva”, que financia el turismo de naturaleza, el turismo de bienestar y el turismo de salud, buscando el mejoramiento en infraestructura de las locaciones y mejorando de esta forma la competitividad de la empresa (Pinzón, 2015).

Finagro apoya el turismo rural entre el amplio portafolio de servicios que ofrece, dado que cuenta con líneas en capital de trabajo e inversión. Desde el capital de trabajo se fomentan renglones como las actividades rurales asociadas con el turismo rural, pues se apoya con dinero la continuidad de las actividades que requieren más financiación. Desde la inversión se promueve el mejoramiento de la infraestructura y equipos para la transformación y comercialización, la infraestructura de servicios de apoyo a la producción, compra de tierras, capitalización, compra y creación de empresas, así como la infraestructura y equipos para actividades rurales, adecuación de tierras, etc. (Pinzón, 2015).

La uniformidad de las políticas públicas y privadas del sector bancario permite reconocer, a su vez, la existencia de diferentes líneas de financiamiento que le permiten al acreedor obtener solvencia económica para alcanzar el crecimiento de su empresa, adquisición de maquinaria, conseguir mayor materia prima, etc. También se le ofrecen convenios por medio de bancos “de segundo piso” que facilitan el desarrollo de un proyecto, actividad o servicio que requieran un gran respaldo y montos extraordinarios de dinero. Una de las líneas de financiamiento presentes en la mayoría de los bancos privados analizados en el apoyo indirecto al sector turismo es la “libre inversión”, pues el acreedor puede solicitar y emplear el capital adquirido para el desarrollo de cualquier actividad económica (Pinto, como se citó en Pinzon, 2015).

Desde la perspectiva de los ministerios y de las entidades territoriales que promueven de forma directa el turismo y la cultura, en Colombia existen líneas que dan prioridad a la conservación de la infraestructura que brinda el servicio y a planes de inclusión que permiten la accesibilidad a todos los grupos biomédicos y socioculturales de potenciales turistas existentes en Colombia; así mismo, se busca que toda empresa cultural abra su mercado a todo público posible. Ejemplos de ello son los proyectos que tienen como fin hacer de la infraestructura

de los museos una marca, y la creación de material adicional para comunicación estratégica y promocional de los museos (Castillo, como se citó en Pinzon, 2015).

A nivel país, el Gobierno nacional, por medio del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha centralizado en el Fondo Nacional de Turismo (FONTUR) los esfuerzos por hacer del turismo un sector económico y uno de los motores o locomotoras de desarrollo nacional, considerando las dinámicas internacionales (Ramírez, 2015). Evidencia de ello es la misión de Fontur al ser concebido para “Servir eficientemente al desarrollo del país, propendiendo por el mejoramiento de la competitividad y la promoción turística de Colombia; de la mano del sector privado y las regiones, acorde con las políticas del Gobierno nacional” (Fontur, como se citó en Pinzon, 2015).

Esta meta exige que los recursos asignados o gestionados para el sector se destinen a “la ejecución de los planes de promoción y mercadeo turístico y a fortalecer y mejorar la competitividad del sector, con el fin de incrementar el turismo receptivo y el turismo doméstico de acuerdo con los lineamientos de la “Política Turística” definidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo” (Fontur, como se citó en Pinzon, 2015).

También se encuentran acciones complementadas desde el sector privado por Bavaria, cuya línea de inversión “Destapa Futuro” propicia que los emprendedores favorecidos sean capacitados por profesionales en forma presencial y virtual. También son acompañados permanentemente tanto en el proceso de desembolso del capital semilla como en la etapa de producción, asegurando así el éxito de cada inversión.

La Agencia Presidencial para la Cooperación Internacional (APC) ha calificado el turismo como motor de desarrollo social. Se pretende que el desarrollo del turismo se desarrolle a la par de los demás sectores económicos que intervienen o

influyen su desarrollo. Se delinea así la inversión turística en el mejoramiento de la competitividad turística y el fortalecimiento del mercado y la promoción turística (Urrea, como se citó en Pinzon, 2015).

El interés de las instituciones estatales por hacer del turismo una actividad productiva y rentable es reafirmada por la banca pública, en particular por el Banco Agrario, que cuenta con una línea de crédito para “Recreación y Turismo” mediante la cual se busca la vinculación de las comunidades receptoras a los procesos de desarrollo turístico con el fin de mejorar su autogestión y calidad de vida (Pinto, como se citó en Pinzon, 2015).

Se permite así a cada comunidad financiada prestar un servicio de mayor calidad y, por ende, realizar actividades exitosas que mejoran su calidad de vida y posicionan los productos y destinos turísticos. De tal modo, son importantes tanto el producto o destino como la parte humana que sostiene y promueve esos lugares de interés general (Pinzón, 2015)

1.5 NORMATIVIDAD TURÍSTICA DE COLOMBIA

Leyes, decretos y resoluciones

- Ley 300 de 1996
- Ley 1101 de 2006
- Ley 1429 de 2010
- Decreto – Ley 019 de 2012
- Ley 1558 de 2012
- Decreto 502 de 1997
- Decreto 504 de 1997
- Decreto 1075 de 1997
- Decreto 1076 de 1997
- Decreto 2074 de 2003
- Decreto 2590 de 2009

- Decreto 2438 de 2010. AV
- Resolución 4896 de 2011. Guías
- Resolución 0161 de 2012 Arrendadores

Unidades Sectoriales de Normalización

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo fomenta el mejoramiento de la calidad de los servicios turísticos ofrecidos a la comunidad. Para el efecto, promueve la creación de Unidades Sectoriales de Normalización para cada uno de Los subsectores turísticos, que son:

- Cotelco
- Acodrés
- Turismo Sostenible
- Astiempo
- Consejo Profesional De Guías De Turismo
- Consejo Profesional Agentes De Viajes

Empresas Certificadoras

- Cotecna
- Icontec
- Sgs de Colombia
- Acert
- Bcq Bureau Veritas

Normas Técnicas Sectoriales (51 NTS Y 577 PST)

- Alojamiento y hospedaje
- Turismo sostenible
- Guías de turismo
- Agencias de viajes
- Establecimientos gastronómicos
- Tiempo compartido

Prestadores de servicios turísticos (Art. 76 Ley 300 de 1996)

Entiéndase por prestador de servicios turísticos a toda persona natural o jurídica que habitualmente proporcione, intermedie o contrate directa o indirectamente con el turista, la prestación de los servicios a que se refiere esta ley y que se encuentre inscrito en el Registro Nacional de Turismo.

Obligaciones de los prestadores de servicios turísticos (Art.77 Ley 300 de 1996)

1. Inscribirse en el Registro Nacional de Turismo.
2. Acreditar, ante el Ministerio de Desarrollo Económico, las condiciones y requisitos que demuestren su capacidad técnica, operativa, financiera, de procedencia de capital y de seguridad al turista, así como los títulos o requisitos de idoneidad técnica o profesional correspondientes, de conformidad con la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional, para efectos de su inscripción en el Registro Nacional de Turismo.
3. Ajustar sus pautas de publicidad a los servicios ofrecidos, en especial en materia de precios, calidad y cobertura del servicio.
4. Suministrar la información que le sea requerida por las autoridades de turismo.
5. Dar cumplimiento a las normas sobre conservación del medio ambiente tanto en el desarrollo de proyectos turísticos, como en la prestación de sus servicios.
6. Actualizar anualmente los datos de su inscripción en el Registro Nacional de Turismo.

Prestadores de servicios turísticos que se deben registrar (Art. 12 de la Ley 1101 de 2006)

1. Los hoteles, centros vacacionales, campamentos, viviendas turísticas y otros tipos de hospedaje no permanente, excluidos los establecimientos que prestan el servicio de alojamiento por horas.

2. Las agencias de viajes y turismo, agencias mayoristas y las agencias operadoras.
3. Las oficinas de representaciones turísticas.
4. Los guías de turismo.
5. Los operadores profesionales de congresos, ferias y convenciones.
6. Los arrendadores de vehículos para turismo nacional e internacional.
7. Los usuarios operadores, desarrolladores e industriales en zonas francas turísticas.
8. Las empresas promotoras y comercializadoras de proyectos de tiempo compartido y multipropiedad.
9. Los establecimientos de gastronomía y bares, cuyos ingresos operacionales netos sean superiores a los 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes.
10. Las empresas captadoras de ahorro para viajes y de servicios turísticos pre-pagados.
11. Los concesionarios de servicios turísticos en parque.
12. Los demás que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo determine.
13. Las empresas de transporte terrestre automotor especializado, las empresas operadoras de chivas y de otros vehículos automotores que presten servicio de transporte turístico.
14. Los Parques Temáticos

Requisitos generales para la inscripción en el Registro Nacional de Turismo (Decreto 2074 de 2003)

- Que se encuentren inscritos de manera previa ante las Cámaras de Comercio en los registros a que haya lugar y donde territorialmente corresponda su obligación de registro, de acuerdo con la normativa vigente para el efecto.
- Que la actividad comercial y/o el objeto social informado a las cámaras de comercio comprenda las actividades y/o funciones que el prestador de

servicios turísticos pretende inscribir en el Registro Nacional de Turismo - RNT-.

- Que no se encuentre ya inscrito en el Registro Nacional de Turismo -RNT- un prestador (establecimiento de comercio) con el mismo nombre -control de homonimia- del que se va registrar.

Para efectos de la inscripción en el Registro Nacional de Turismo -RNT-, los prestadores de servicios turísticos deberán presentar ante las cámaras de comercio el formulario de solicitud de inscripción, incorporado a la presente Circular, diligenciado en su totalidad y teniendo en cuenta que por cada clase de prestador se debe diligenciar un formulario.

La información consignada el formulario de solicitud de inscripción debe corresponder a la registrada ante las cámaras de comercio, en el certificado de existencia y representación legal de la persona jurídica y en el certificado de matrícula para los establecimientos de comercio, sucursales o agencias, la cual deberá estar vigente al momento de su presentación.

Las cajas de compensación familiar acreditarán la respectiva representación legal, mediante certificación expedida por la Superintendencia del Subsidio Familiar o la entidad que haga sus veces. No obstante, cuando sean propietarias de un establecimiento de comercio deberán matricularlo ante las Cámaras de Comercio, de conformidad con lo normado en el Estatuto Mercantil para el efecto.

1.6 ENTORNO AMBIENTAL

El Turismo de Naturaleza se considera como uno de los principales tipos de turismo de más rápido crecimiento en el mundo, con tasas entre 25% y 30% (OMT. 2012), en principio por la tendencia creciente de la preocupación de la humanidad por los cambios ambientales y climáticos desde 1980, lo que permite a

los teóricos inferir que en los años venideros, se seguirá y hasta se podría superar este notable aumento.

Este segmento de mercado cobra cada vez más importancia, gracias a los cambios en los gustos y preferencias de la demanda, que hoy posee mayores expectativas y conocimientos acerca de los impactos positivos y negativos en relación con el ambiente derivados de las actividades turísticas. En su mayoría los ecoturistas o viajeros de turismo de naturaleza compiten en la carrera por dejar menor huella ecológica en sus viajes, realizando actividades que privilegien el cuidado de la naturaleza y el medio ambiente. Por lo general, sus desplazamientos son motivados por “las características del destino, en donde cobra relevancia, factores tales como aprender sobre la naturaleza, la actividad física y reunirse con personas con el mismo interés (mincit.gov.co, 2012). Es por eso que la OMT sugiere la protección del ambiente, como principal garante del éxito a largo plazo del turismo. En donde se deben considerar los ecosistemas y la biodiversidad, como activos valiosos, dado que estos se consideran los componentes esenciales del producto turístico de naturaleza. Por ello, se debe instar a los planificadores a la implementación de diversas acciones que pueden mitigar los daños, tales como: el uso de productos de construcción sostenibles y diseños e-coeficientes, la instalación de energías alternativas, dispositivos ahorradores de agua y energía, planes de conservación de la fauna y la flora, entre otros.

Tabla 2. Panorama nacional del Avistamiento de aves

Panorama Nacional	Limitantes al desarrollo y la competitividad.
Colombia es el primer país en riqueza de aves en el mundo, lo que se traduce en la existencia de más de 1800 especies, lo que ha permitido que desde hace más de una década se comience a hablar de	De acuerdo con el análisis DOFA, realizado para el estudio de diseño de productos de avistamiento de aves de Colombia, las principales problemáticas que limitan el desarrollo del producto de

Panorama Nacional	Limitantes al desarrollo y la competitividad.
<p>aviturismo en el país. De acuerdo con el estudio, para el diseño de producto de avistamiento de aves, "Teniendo en cuenta el hábitat de las especies, la logística de los recorridos de aviturismo y las tendencias de los turoperadores y avituristas los mayores potenciales de Colombia para el avistamiento de aves se encuentran en cinco regiones geográficas como son: Los Llanos, Amazonas, Caribe, Cordillera Oriental y el valle del Magdalena, Cordilleras Occidental y Central, Valle del Cauca y la Costa del Pacífico. Cada ave tiene su hábitat; por tanto, las especies se consiguen en un área específica (con excepción de las aves comunes), la cual puede abarcar uno, dos o más departamentos. Así los principales departamentos los cuales, se encuentra mayor potencial para el desarrollo del producto turístico de avistamiento de aves; y que en la actualidad llegan turistas por este tipo de turismo son: Caldas, Risaralda, Quindío, Huila, Tolima, Cundinamarca, Boyacà, Antioquia, Valle Del Cauca, Magdalena, Atlántico, Santander, Nariño</p>	<p>avistamiento de aves son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay poca infraestructura hotelera en el campo. • Falta infraestructura turística y de servicios. • Altos costos de movilización, infraestructura vial en mal estado, peajes, inseguridad en las carreteras. • Restricciones de vuelos aéreos y precios altos en transporte aéreo. • Servicio al cliente inexistente. • Desventaja en organización de la actividad con respecto a otros países de la región. • Faltan empresas especializadas en aviturismo. • Desinterés de los operadores y agencias de viajes para divulgar esta alternativa turística. • Inequidad en la cadena de valor del servicio turístico (respecto intermedios). • No existe una articulación adecuada entre los prestadores de servicios, los operadores y las organizaciones o particulares encargados de las áreas en donde se realiza la actividad. • Falta de conocimiento de la importancia de las aves. • Hay pocos inventarios de aves en algunas regiones específicas y zonas de interés. • Se presenta deforestación en algunas áreas. • Falta de fomento. • Falta de guías profesionales. • Falta de capacitación de los guías. • Los guías no manejan un

Panorama Nacional	Limitantes al desarrollo y la competitividad.
	segundo idioma. • Guías locales no se encuentran certificados como guías turísticos y en muchos casos no pueden acceder a la capacitación por su ubicación o por su nivel de escolaridad. • No existe reglamentación y lineamientos claros que definan la planeación, promoción y comercialización de la actividad.

Fuente: propia del estudio

1.7 TECNOLOGÍA Y TURISMO EN COLOMBIA

El gobierno nacional a través de la cofinanciación del desarrollo de soluciones innovadoras de Tecnologías de la Información (TI) aplicadas en el sector de turismo en Colombia, el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) y Colciencias buscan fortalecer el desarrollo de soluciones y aplicaciones tecnológicas, orientadas a la solución de necesidades identificadas en el sector turístico nacional. Con ello se pretende generar valor agregado en las cadenas de producción vinculadas al ámbito turístico a nivel nacional: hoteles, restaurantes, bares, compañías de transporte terrestre y aéreo, agencias de viaje, organizaciones que promueven el turismo y establecimientos comerciales relacionados con esta cadena de valor, que son actores importantes en la economía nacional al generar fuentes de empleo y productividad derivadas de su actividad.

TurisTIC, Centro de Innovación en Turismo de Colombia.

Ante el gran momento que está viviendo el turismo en Colombia y la necesidad que existe de lograr la competitividad en un sector que en 2012 creció 12%, nace el primer centro de innovación enfocado en el turismo del país: TurisTIC.

TurisTIC es el primer Centro de Innovación enfocado en Turismo de Colombia. Nace con el objetivo de apoyar a los proveedores de servicios turísticos en el proceso de apropiación de tecnología para la mejora continua de sus procesos y la mejora en sus indicadores de competitividad.

TurisTIC, además de acercar a la tecnología a los proveedores de servicios turísticos, ayudan a cerrar las brechas que existen en el sector en cuanto al manejo de las mismas en comercialización. También como semilla del centro de innovación de turismo de Colombia, desde TurisTIC se trabajará sobre innovación y tendencias, tecnologías y disminución del impacto ambiental y tecnología y eficacia y eficiencia de las gestiones internas de procesos.

1.8 EL ECOTURISMO EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

Se calcula que en la época de la conquista española, en el territorio del actual departamento del Cauca, se conservaban aproximadamente tres millones de hectáreas cubiertas de bosque. Para 1984 se registró que solo quedaba poco más de la mitad de este patrimonio natural, del cual, el 10 por ciento corresponde a cuatro parques nacionales. Con el propósito de impulsar el turismo en este departamento, se ha conformado un equipo interdisciplinario para unir los esfuerzos de las entidades públicas y privadas. A partir de este trabajo, se han elaborado cuatro rutas o circuitos, que mostrarán a los visitantes lo más representativo de sus paisajes naturales y monumentos antiguos.

El denominado Circuito Norte, parte de Popayán y recorre los municipios de Morales, Suárez, Timba, Santander, Caloto, Tacueyó, Jambaló, Silvia, Piendamó y regresa a Popayán. El Circuito Oriente tiene como principal atractivo a Tierradentro e igual tiene como punto de partida el municipio de Popayán, para continuar con Totoró, Inzá, La Plata, Isnos, Paletará y Coconuco. Este circuito también puede visitar Puracé, La Plata, Belalcázar,

Tacueyó, Caloto y Santander para retornar a Popayán.

El Circuito Macizo, comprende los municipios de Popayán, Timbio, Rosas, La Sierra, La Vega, Almaguer, Bolívar, El Bordo, Río Blanco y Paispamba. El cuarto circuito que ha sido denominado Huila Cauca Pacífico, comprende La Plata, Inzá,

Popayán, Totoró, El Tambo, San Juan de Mehengue, Timbiquí, Balboa, Argelia, El Plateado, Santa María y Guapi.

Cuatro parques naturales encuentran asiento en el territorio caucano, son ellos el parque nacional natural Puracé, Munchique, Nevado del Huila y la isla Gorgona. También suele incluirse el parque nacional natural Sanquianga, pese a estar situado en Nariño, su principal vía de acceso está en el Cauca.

Además de los parques naturales, este departamento cuenta con otros atractivos ecoturísticos como el Macizo Colombiano, Silvia y Guambía, La Salvajina, Tierradentro, Valle del Patía y el litoral Pacífico. En la costa caucana el lugar de mayor flujo de visitantes es Guapi, que en ocasiones se incluye en paquetes turísticos conjuntamente con isla Gorgona y Mulatos.

Son múltiples las posibilidades que tiene el Cauca de realizar un turismo diferente, una visita para compenetrarse con la naturaleza y descubrir la enorme biodiversidad que albergan (eltiempo.com, 1997).

El sector turismo en el Departamento del Cauca se concentra en tres destinos principales: Popayán, La Zona Montañosa de Tierradentro y la zona costera en Guapi y Gorgona.

Existe una actividad de turismo interior del departamento que se manifiesta en zonas cercanas a la capital, Coconuco y valle de Patía, que mantiene una estructura empresarial de servicios turísticos basada en el mercado local, pero sobredimensionada por falta de acceso a mercados externos nacionales o internacionales.

Actualmente, el departamento del Cauca cuenta con la participación de 17 Municipios con vocación turística; las cuales se concentran en

- Turismo Étnico, Cultural y Religioso
- Turismo Ecológico y de Aventura
- Turismo Patrimonial
- Turismo Gastronómico
- Turismo Agro
- Turismo Experiencia

- Turismo Rural
- Turismo de sol y playa

En total son 132 destinos que corresponden a senderos ecológicos, fincas campestres, playas, termales, y poblaciones con un rico valor histórico y patrimonial.

Figura 1. Tipos de Turismo



1.9 ENTORNO SOCIAL

En las veredas de esta cuenca se encuentran poblaciones indígenas que pertenecen a las etnias Nasa del resguardo Páez, Coconucos del Cabildo Puracé, dueños de la parte alta y familias campesinas que tomaron terrenos baldíos o que llegaron como terrajeros al servicio de colonos terratenientes, que con el tiempo y después de varias luchas lograron que el gobierno les asignara esas tierras, como ocurrió en las haciendas San Ignacio y San Isidro que fueron divididas entre los terrajeros, después los campesinos constituirían una asociación de nombre ASOCAMPO, siendo esta una de las agrupaciones que vela por el cuidado de

zonas naturales como bosques de conservación y protección de la Cuenca Río las Piedras. Esta diferenciación entre campesinos e indígenas es dada más a un aspecto político que étnico; en el momento en que hubo la discusión por las tierras se crearon unas series de rupturas entre los mismos grupos, haciendo que estos se diferenciaron entre indígenas y campesinos. Este tipo de diferencias fueron plasmadas en el documento “Pacto por la Convivencia” firmado el 15 de Octubre del 2002 -Incluyendo también la Subcuenca Del Río Palacé como zona de conservación- bajo una ceremonia indígena celebrada en el cerro de Puzná, en el corregimiento de Quintana, y de más respectivos aspectos legales; no solo se aclaró la “diferencia” entre campesinos e indígenas sino que se llegó a un acuerdo de colectividad entre las partes ubicadas en las zona de la cuenca, para conservarla y protegerla de forma responsable y sin afectar su alrededor, dando a algunos habitantes espacios de tierra que deben proteger según lo que tuviera dicho terreno, ejemplo: bosques, trayectoria de la cuenca, ojos de agua, humedales, etc. Este documento se refiere en los siguientes términos:

Realización por parte de las organizaciones que representan al sector campesino y al sector indígena en la Cuenca del Río Piedras, de un estudio participativo en la zona para definir a que sector social pertenecen las comunidades de base. Para coadyuvar a los anteriores, se creará un comité consultor gestionando el apoyo de la UNIVERSIDAD DEL CAUCA que contribuya a definir antropológicamente y SOCIOLÓGICAMENTE el origen de las personas (CRC, 2006.)

En la zona de la cuenca, los principales actores de su protección son todos aquellos que la rodean, poniendo como principales representantes a ASOCAMPO, Pro-cuenca Río las Piedras y grupos indígenas, estos últimos dando de la naturaleza una visión realmente importante para su conservación. El pacto anteriormente mencionado y estos actores, han creado programas ambientales tales como: Identificación y establecimiento de Reservas Naturales para conservación, recuperación y restauración de bosques; siendo facilitadores de procesos hechos por la comunidad como el aumento de coberturas de protección, disminución de conflictos por uso de suelos y educación ambiental.

1.10 ANÁLISIS DEL MACRO – AMBIENTE Y EL SECTOR

Análisis del macro - ambiente

- **Entorno económico**

Oportunidades:

- La creciente demanda de avistadores internacionales.
- Política Nacional para el Emprendimiento.
- La inversión y proyección del gobierno en turismo de naturaleza especialmente en el segmento de avistamiento de aves
- Beneficios en impuestos por prácticas turísticas en Reservas de la Sociedad Civil.
- Las entradas aéreas del aeropuerto Guillermo León Valencia de Popayán y el Alfonso Bonilla Aragón de Cali dejan al parque en una posición favorable debido a que el ingreso de turistas internacionales se facilita.

Amenazas:

- Los daños ocasionados a las zonas de bosque en las diferentes fincas privadas por parte de integrantes del cabildo de Quintana que no han sido reparados.
- La reactivación de la problemática entre campesinos e indígenas que hagan de la zona un lugar en conflicto y por ende un lugar poco atractivo para los viajeros.
- La no intervención pública en la carretera que conecta la vereda Las Huacas con la vereda Quintana puede llegar a generar un deterioro que imposibilite el tránsito de vehículos.

- **Entorno Socio – Cultural**

Oportunidades:

- Organización de la comunidad campesina de la zona en una asociación llamada ASOCAMPO y su proyección hacia nuevas tendencias económicas como el turismo.

- Mano de obra calificada para la construcción en la zona veredal.
- Productos de la zona tipo exportación como la trucha.
- Apoyo de la comunidad para la conservación de bosques y fuentes hídricas

Amenazas:

- Que el pacto de Puzná se quebrante entre los campesinos e indígenas y se genere una problemática social.

• **Entorno Político – Jurídico**

Oportunidades:

- La Ley 1996 de 1999 para las Reservas de la Sociedad Civil: ofrece oportunidades para que no haya un emprendimiento truncado si no mas bien un impulso para actividades ligadas al turismo en estas reservas.
- Apoyo a la protección de la zonas boscosas por parte de la CRC en las reservas: permitiendo espacios óptimos para las prácticas de senderismo y avistamiento.
- Bonos de carbono emitidos por el gobierno nacional.

Amenazas:

- La incompleta desmovilización de grupos al margen de la ley, provoca poca confianza ante lo inversionistas privados y los viajeros internacionales.

• **Entorno Tecnológico**

Oportunidades:

- Fácil acceso al alquiler de maquinaria para la construcción de cabañas, debido al incremento de la construcción en la ciudad de Popayán.
- La posibilidad de tener acceso a ubicación satelital por parte de plataformas como las de Google brindando la posibilidad de identificar el punto exacto donde se apreció el ave o la posición en el recorrido.

• **Entorno Ecológico**

Oportunidades:

- Abundante vegetación, permitirá la apreciación de diversas especies de flora y fauna, y ofrecerá albergue a las aves.
- Recurso hídrico en muy buen estado, la conservación de cuenca permite abastecerse de un recurso hídrico en buen estado pudiendo solventar actividades cotidianas como la alimentación y el baño.
- Canales de agua muy bien distribuidos, permiten tener una baja posibilidad de inundaciones por fuertes lluvias.
- La gran cantidad de oxígeno que proporciona por la finca con sus 75 hectáreas de reserva natural.
- Las 102 especies de aves registradas en la zona.

Amenazas:

- Las fuertes tormentas eléctricas que azotan el lugar, pudiendo generar daños en la infraestructura del parque.

Análisis del sector**• Clientes:****Oportunidades:**

- La poca oferta de productos especializados en el Cauca con enfoque al turismo de naturaleza hace del producto un producto exclusivo.
- Las exigencias del cliente hacen el producto costoso.

Amenazas:

- Poca confianza de los avistadores internacionales con miras a incursionar un departamento con alto índice de violencia.

• Competencia:**Oportunidades:**

- La falta de instalaciones que permitan el pernoctar en la zona de avistamiento.
- No contar con un inventario de aves.

- No contar con servicios especializados como la guianza en aves.

Amenazas:

- El reconocimiento que tiene el Valle del Cauca como destino de avistamiento.

Tabla 3. Matriz EFE

Entorno	Amenaza	Oportunidad	Ponderación	Calificación	Calificación ponderada
Entorno económico					
1.creciente demanda		x	0.04	4	0.16
2.política nacional emprendimiento		x	0.03	4	0.12
3. Beneficios en impuestos rsc		x	0.04	4	0.16
4.entradas aéreas		x	0.02	2	0.04
5.daños en bosques	x		0.04	2	0.08
6. Reactivación problemática	x		0.02	1	0.02
7. No intervención en carreteras	x		0.02	1	0.02
Entorno socio - cultural					
8. Organización asocampo		x	0.04	3	0.12
9. Mano de obra		x	0.03	4	0.12
10. Productos de exportación		x	0.03	3	0.09
11. Conservación comunitaria		x	0.03	4	0.12
12. Ruptura del pacto	x		0.03	1	0.03
Entorno político - juridico					
13. Ley 1996 de 1999		x	0.04	4	0.16
14. Apoyo de la CRC		x	0.04	4	0.16
15. Bonos de carbono		x	0.02	1	0.02

Entorno	Amenaza	Oportunidad	Ponderación	Calificación	Calificación ponderada
16. Incompleta desmovilización, desconfianza.	x		0.04	1	0.04
Entorno tecnológico					
17. Acceso al alquiler de maquinaria		x	0.04	4	0.16
18. Ubicación satelital		x	0.01	2	0.02
Entorno ecológico					
19. Abundante vegetación		x	0.05	4	0.20
20. Fuentes hídricas potables		x	0.04	4	0.16
21. Distribución de canales de agua		x	0.02	4	0.08
22. Producción de oxígeno		x	0.03	4	0.12
23. 102 especies de aves		x	0.05	4	0.20
24. Tormentas eléctricas		x	0.02	1	0.02
Análisis de clientes					
25. Baja oferta de productos especializados		x	0.04	3	0.12
26. Alto costo del servicio		x	0.03	3	0.09
27. desconfianza del cliente ante la zona	x		0.03	2	0.06
Competencia					
28. Falta de hospedaje		x	0.04	3	0.12

Entorno	Amenaza	Oportunidad	Ponderación	Calificación	Calificación ponderada
29. No cuenta con inventario de aves		x	0.03	4	0.12
30. No cuenta con servicio especializado de guianza		x	0.03	2	0.06
31. Reconocimiento del destino		x	0.03	1	0.03
Total			1.00		3.29

Fuente: propia del estudio

1.11 ESTIMACIÓN DE VENTAS

MERCADO POTENCIAL: Cifras de la OMT del año 2014 referencian que a nivel mundial se desplazaron más de 1.113 millones de turistas en todo el mundo; según esta misma organización, el 8% de esta cantidad (**166´995.000**) (Procolombia, 201b), se enfocan en un segmento turístico relacionado con actividades que involucren la naturaleza.

Yéndonos a un segmento más puntal del turismo de naturaleza, el avistamiento de aves; encontramos en el perfil de aves 2013 de Promperu, que el mercado objetivo de observadores internacionales de aves para su país equivale a **6,24 millones** de personas que viajaron fuera de su país de origen para avistarlas; no obstante, los Estados Unidos registra un número de **18 millones** de personas que se desplazan dentro de su territorio nacional para avistar aves, y Gran Bretaña un número de **3 millones** de personas que practican el avistamiento de aves de forma ocasional y regular anualmente en su territorio (Procolombia, 201b).

Debido a que Quintana Natural no es un programa nacional para potencializar el avistamiento de aves en todo el territorio colombiano, el mercado potencial será del 10% (**624.000**) de los **6.24 millones** de avistadores que contempla actualmente Promperu como mercado objetivo nacional(Procolombia, 2016).

MERCADO OBJETIVO:

En el año 2.015 ingresaron a Colombia **2´288.342** visitantes extranjeros, donde el 4,2% (**96.259**) visitaron Áreas Protegidas del Sistema de Parques Nacionales Naturales (SPNN), esta cantidad representó para el mismo año el 9.92% de las entradas totales registrada en Áreas Protegidas (**969.792**) (Procolombia, 201b).

Para el año 2016 se registró en Áreas Protegidas de Colombia con vocación ecoturística una entrada total de **1'446.716** visitantes, representado un aumento del 49,2% respecto al Año 2015; en esta misma vía, sin conocer los resultados actuales de los extranjeros en Áreas Protegidas debido a que en el documento *Comportamiento de Visitantes en Áreas Protegidas Nacionales (AP) con vocación ecoturística* del 2016 no se expresan, se tomó el porcentaje referente al año inmediatamente anterior (**9.92%**), para obtener el número aproximado de visitas de extranjeros; dando como resultado la cantidad de **133.098** visitantes extranjeros, que serán el mercado objetivo de Quintana Natural.

Gráfica 3. Número de visitantes a AP con vocación ecoturística en 2014, 2015 y 2016



- Variación Año 2016 respecto al Año 2015: Aumentó 49,2%
- Variación Año 2016 respecto al Año 2014: Aumentó 57,7%

Fuente: Procolombia, 2016

NICHO DE MERCADO: Dentro del turismo de naturaleza hay ciertos enfoques especializados como el avistamiento de aves, en los cuales su mercado no es masivo pero con alto porcentaje de gasto. Según el Plan de Negocios de Naturaleza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia publicado en el año 2013, en el año base (2011) para su proyección tenían registradas unas **7.808** llegadas de avistadores de aves, proyectando para el año 2016 unas **22.633** llegadas de avistadores de aves mediante la aplicación de la Tasa Anual de Crecimiento Compuesto; representado un 23.72% de crecimiento en cinco años y dando a conocer una estrategia agresiva para captar estos visitantes por

parte del gobierno nacional pues la fórmula matemática para obtener la tasa, se basa en los valores de inversión y tiempo (Banco del Exterior, 2013).

Según lo anterior, se tomará el 4% de las llegadas de avistadores de aves proyectadas para el año 2016 como nicho de mercado, dejándonos un nicho aproximado de **906** personas.

1.12 CLIENTE

Dentro del mercado de avistadores existen una serie de subdivisiones entre los mismos, los podemos encontrar de la siguiente manera: Hardcore, Medianamente Especializado y Aficionados al aviturismo (Procolombia, 2016), o Hardcore, Softcore y Ocasionales (Promperu, 2014), respectivamente. Cada uno de ellos cuenta con ciertas características particulares y exigencias que deben ser satisfechas por quienes prestan el servicio; a continuación se referenciarán las características de cada sub-segmento, exponiendo la mezcla de los perfiles que se hacen en los documentos emitidos por Procolombia y Promperu para referenciar las características del avistador.

Hardcore

Representan el 29% del mercado de avistadores y las características de este cliente son (Promperu, 2014):

- Alto interés en el avistamiento de aves.
- Está dispuesto a viajar largas distancias y ampliar su lista de aves observadas.
- Su rango de edad está entre los 36 y 70 años.
- Alta formación académica.
- Gasto promedio US \$3.221.

- Adquiere equipos de alta gama para la práctica de avistamiento, hace parte de asociaciones de avistadores, lee blogs digitales sobre avistamiento y está suscrito a revistas especializadas.
- Su influencia de viaje proviene en gran parte de las Asociaciones de Avistadores o recomendaciones de otros aficionados.
- Toman paquetes de agencias conocidas.
- Duración promedio de viaje es de 25 días.
- Viajan solos, con su pareja, o en un grupo de amigos con una lista parecida o igual de aves avistadas.

Las exigencias de este cliente son:

- Poder emplear todo su tiempo en observar aves.
- Nivel moderado de confort.
- Servicios personalizados (Transporte, Guía).
- Demandan guías especializados en avistamiento de aves.

Medianamente especializado (Softcore)

Representan el 48% del mercado de avistadores de aves y las características del cliente son (Promperu, 2014):

- La mayoría de viajeros son hombres.
- Visita blogs digitales sobre avistamiento y está suscrito a revistas especializadas.
- Gasto promedio US\$ 2.795.
- Rango de edad 36 a 50 años.
- Por lo normal son aprendices de los Hardcore.
- Duración promedio del viaje es de 16 días.
- Dedicar al menos el 40% del tiempo de su viaje en avistar aves.
- Dedicar parte de su viaje a otras prácticas dentro del turismo de naturaleza.

Las exigencias de este cliente son:

- Nivel moderado de confort.
- Servicios personalizados (Transporte, Guía).
- Demandan guías especializados en avistamiento de aves.

Aficionados

Representan el 21% del mercado de avistadores y las características del cliente son (Promperu, 2014):

- Son más jóvenes y hay más presencia de mujeres.
- Su gasto promedio es de US\$ 2.410.
- Duración promedio del viaje es 25 noches.
- Dedicar menos del 40% de su viaje a avistar aves.
- Disfrutan de otras actividades ligadas al turismo de naturaleza.
- Les llama mucho la atención las aves llamativas sin buscar ver alguna especie en particular.
- No conocen mucho sobre aves.
- Prefieren visitar lugares conocidos o altamente posicionados.
- Su recorrido para observar aves es corto.

Las exigencias de este cliente son:

- Nivel moderado de confort.
- Guías locales, no necesariamente especializados.
- Buena alimentación.

1.13 COMPETENCIA

El turismo de naturaleza en Colombia actualmente se concentra en las zonas de Parques Nacionales Naturales, enfocadas así por el gobierno nacional con el fin de ofrecer zonas específicas para el disfrute de la riqueza natural nacional. Claro

está, que las zonas de reserva nacional no son las únicas que prestan servicios para las prácticas relacionadas con el turismo de naturaleza, algunas de las Reservas de la Sociedad Civil (Privadas) también prestan estos servicios; ejemplo claro de ello es la primera reserva natural privada en el territorio Colombiano, el Parque Chicaque (Bogotá) (wikipedia.org, 2017), donde se prestan servicios de senderismo, hospedaje y alimentación además de enfocarse en un segmento específico como lo es el avistamiento de aves; otros ejemplos son el Hotel Tinamú especializado en avistamiento de aves ubicado en Manizales con un total de 220 aves registradas (hoteltinamu.com, 2017), la Hacienda Bambusa en Quindío que presta servicios de aventura, cultura y familia en zonas naturales o El cantil Ecolodge en Nuquí que maneja otro segmento especializado de avistamiento como lo es el de ballenas.

Tabla 4. Número de visitantes a las áreas protegidas (AP) con vocación ecoturística

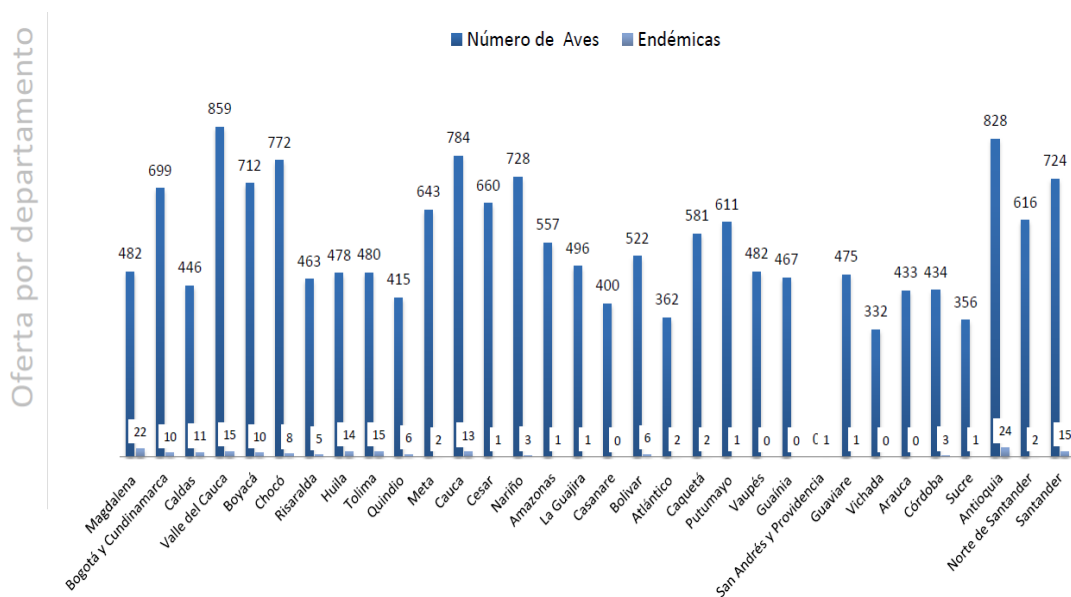
Área Protegida	N° de Visitantes
PNN Corales del Rosario	846.164
PNN Tayrona	391.442
PNN Nevados	39.904
SFF Isla de la Corota	38.905
PNN Old Providence	25.076
PNN Chingaza	23.248
PNN Sierra Nevada	21.117
PNN Sierra de la Macarena	14.325
SFF Flamencos	10.637

Fuente: Comportamiento de Visitantes en Áreas Protegidas Nacionales (AP) con vocación ecoturística 2.016

En la anterior tabla no se tiene en cuenta un lugar muy importante en lo que implica avistamiento de aves en Reservas Naturales del Estado a nivel nacional, y es la reserva Rio Blanco en Manizales, la cual es muy reconocida entre los avistadores de aves y amantes de la naturaleza nacionales.

Este segmento de mercado es muy exigente, pues se disputa el cliente por factores ajenos a los humanos, caso particular lo son la cantidad de especies de aves con que cuenta una vereda, municipio, corregimiento o departamento; para esto, a continuación se conocerán las ventajosas cifras que tiene el departamento del Cauca para participar en este mercado con cantidad de especies frente a otros departamentos.

Gráfica 4. Oferta por departamento: perfil de avistamiento de aves



Fuente: Procolombia

El departamento del Cauca compite a nivel nacional con otros departamentos, dejándolo con sus 784 especies de aves como el tercer departamento con más especies en Colombia y sus 13 aves endémicas en séptimo lugar.

Precios de la competencia

La competencia directa de Quintana Natural, está conformada principalmente por los Parque Nacionales Naturales (PNN) del país, los cuales manejan diferentes precios para viajero nacional, internacional o niños, además de ser muy pocos los

que brindan servicios de hospedaje o alimentación dentro del parque. Siendo exactos solo tres de los Parques Nacionales brindan hospedaje (PNN El Tuparro, PNN Puracé, Santuario de Fauna y Flora Sierra Nevada de Santa Marta), donde uno ellos al igual que Quintana Natural, se ubica en el departamento del Cauca, el PNN Puracé. Pero no solo la red de Parques Nacionales hace presencia cerca de Quintana Natural, actualmente en el municipio de Cajibío se desenvuelve una práctica de avistamiento de aves junto a la comunidad local, donde los dueños de terrenos privados se han sumado a la inversión en senderos y reforestación de bosques con la intención de brindar espacios que permitan el desenvolvimiento de prácticas senderistas con enfoque al avistamiento; esta situación brinda a Quintana Natural un forma de reconocimiento de la zona, generando un porcentaje nuevo de posibilidades de ser reconocidos antes el mercado, pues la meseta de Popayán cuenta con un número de especies de aves voluptuoso.

A continuación se darán a conocer los costos de los derechos de ingreso a las Áreas Protegidas (AP) del gobierno de Colombia divididas en Parque Nacionales Naturales (PNN) y Santuarios de Flora y Fauna (SFF); Tabla 5 a la Tabla 10. Los presupuestos a continuación expuestos son tomados de la página oficial de Parques Nacionales Naturales de Colombia.

Tabla 5. Derechos de ingreso (AP – PNN)

Área protegida	Adulto nacional	Niños 5 a 12 años	Adulto internacional
PNN Amacayacu	\$17.000 COP	\$9.000 COP	\$44.500 COP
PNN Utría			
Santuario de Fauna y flora Iguaque			

Área protegida	Adulto nacional	Niños 5 a 12 años	Adulto internacional
PNN Tayrona			
Vía Parque Isla de Salamanca			
PNN Cueva de los Guácharos			
PNN el Tuparro	\$14.500 COP	\$9.000 COP	\$42.000 COP
PNN Chingaza			
PNN Macuria			
PNN Puracé			
PNN Sierra Nevada de Santa Marta	\$10.00 COP	\$5.000 COP	\$24.500 COP
PNN Tamá			
PNN Old Providence McBean Lagoon	\$10.000 COP	\$5.000COP	\$17.000 COP
PNN El Cocuy	\$29.500 COP	\$14.500 COP	\$58.500 COP
PNN Gorgona	\$19.000 COP	\$11.000 COP	\$45.500 COP

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

Según la anterior tabla el valor promedio de pago por derechos de ingreso de un adulto nacional a Parques Nacionales Naturales es de **\$15.500 COP**, para niños de 5 a 12 años es de **\$8.450 COP** y para adultos extranjeros de **\$39.000 COP**.

Tabla 6. Cobro único (AP – PNN)

Área Protegida	Valor Único
PNN Corales del Rosario	\$8.000 COP
Área Natural Única Los Estoraques	\$3.000 COP
Santuario de Flora y Fauna Isla de la Corota	\$2.500 COP
Santuario de Flora y Fauna Galeras	\$2.000 COP
Santuario de Flora y Fauna Otún Quimbaya	\$6.000 COP
Santuario de Fauna y Flora Los Colorados	\$6.000 COP

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El valor único¹ promedio de entrada para el Parque Natural Nacional Corales del Rosario, Área Natural Única los Estoraques y los cuatro Santuario de Flora y Fauna es de **\$4.600 COP**.

Tabla 7. Servicio de alojamiento (AP – PNN)

Área protegida	Temporada alta	Temporada baja
PNN El Tuparro	\$43.500 COP	\$33.000 COP
PNN Puracé	\$42.000 COP	\$30.500 COP
SFF Sierra Nevada de		

¹ No importa si el viajero es nacional o extranjero.

Santa Marta

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El promedio de gasto por pernoctar en los Parques Nacionales Naturales El Tuparro, Puracé y el Santuario de Flora y Fauna de Santa Marta es de **\$42.500 COP** en temporada alta y de **\$32.200 COP** en temporada baja.

Tabla 8. Alojamiento – Camping (AP – PNN)

ÁREA PROTEGIDA	Temporada Alta		Temporada Baja	
	Espacio camping por noche	Noche camping por persona	Espacio camping por noche	Noche camping por persona
PNN Puracé	\$11.000 COP	\$11.500 COP	\$9.000 COP	\$9.000 COP
PNN El Tuparro	\$11.000 COP	\$9.500 COP	\$9.000 COP	\$5.500 COP

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El promedio de gasto por espacio de camping en los Parques Nacionales Naturales El Tuparro y el Puracé es de **\$11.000 COP** en temporada alta y de **\$9.000 COP** en temporada baja; la noche de camping por persona tiene un promedio de **\$10.500 COP** en temporada alta y de **\$7.250 COP** en temporada baja.

Tabla 9. Derechos ingreso de vehículo (AP – PNN)

Área Protegida	Automóvil	Colectivo	Bus- Buseta	Moto
----------------	-----------	-----------	-------------	------

PNN Tayrona				
PNN Chingaza				
SFF Iguape	\$13.000 COP	\$33.000 COP	\$69.500 COP	\$9.000 COP
Vía Parque Isla Salamaca				
PNN Puracé	\$10.000 COP	\$25.000 COP	\$47.500 COP	\$5.000 COP

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El costo promedio de entrada de vehículos a los PNN se divide así: automóvil es de **\$12.400 COP**, colectivo de **\$31.400 COP**, Bus-Buseta de **\$65.100 COP** y por moto de **\$8.200 COP**.

Tabla 10. Ingreso área especial (AP – PNN)

SFF Malpelo	Cobro de derechos de ingreso	
Nacional	Buzo / día	\$103.000 COP
	Instructores acompañantes de grupo / día	\$70.500 COP
	Embarcaciones / 24 horas	\$31.500 COP
INTERNACIONAL	Buzo o instructor en barco extranjero / día (Bandera extranjera)	\$193.000 COP
	Buzo o instructor en barco extranjero / día (Bandera	\$103.000 COP

	colombiana)	
	Embarcaciones / 24 horas	\$58.000 COP

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

En la Tabla 10 se dan a conocer servicios especializados dentro de Áreas Protegidas de Colombia, caso único dentro de los servicios ofrecidos, se da en el Santuario de Fauna y Flora de Malpelo.

No siendo las Áreas Protegidas del gobierno las únicas que representan una competencia sólida para Quintana Natural, se presentarán los costos correspondientes por servicios de turismo de naturaleza en Reservas Naturales de la Sociedad Civil (RNSC) tales como el Parque Chicaque (Tabla 11 a la Tabla 18), Hotel Tinamú (Tabla 19 a la Tabla 21), El Cantil Ecolodge Nuqui (Tabla 22) y la Hacienda Bambusa; los costos posteriormente brindados se obtuvieron directamente de las páginas web de los sitios, y cotización online vía correo electrónico.

Tabla 11. Parque Chicaque - Tarifas 2017

Tarifas 2017	Temporada	Temporada
	Baja	Alta
entrada / derecho de permanencia en Chicaque	\$15.000	\$15.500
Entrada / derecho de permanencia en Chicaque (Pase por un año)	\$145.000	

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El costo promedio de entrada al Parque Chicaque es de **\$15.250 COP**, un costo similar al de PNN.

Tabla 12. Parque Chicaque - Nido Roblegrande

Nido Roblegrande (Temporalmente fuera de servicio)	Temporada Baja	Temporada Alta
Valor persona sola (Incluye desayuno)	TFS	TFS
Valor por pareja (Incluye desayuno para 2 personas)	TFS	TFS
Valor persona adicional (Incluye desayuno)	TFS	TFS
Valor por niño de 6 a 11 años (Incluye desayuno)	TFS	TFS
Valor por niño de 2 a 5 años (No incluye desayuno)	TFS	

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

Servicio de hospedaje en casa del árbol Temporalmente Fuera de Servicio.

Tabla 13. Parque Chicaque - Nido Tángara

Nido Tángara	Temporada Baja	Temporada Alta
Valor persona sola (Incluye 3 comidas)	\$334,800	\$372,400
Valor pareja (Incluye 3 comidas para 2 personas)	\$405,700	\$450,000
Valor por persona adicional (Incluye 3 comidas)	\$96,800	\$106,000
Valor por niño de 6 a 11 años (Incluye 3 comidas)	\$80,400	\$88,000
Valor por niño de 2 a 5 años (No incluye comidas)	\$25,900	\$29,000

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El costo promedio por noche con pensión completa para una sola persona en el Nido Tángara es de **\$353.600 COP**, para pareja tiene un promedio por noche con pensión completa de **\$427.850 COP**, en caso de querer adicionar otro huésped el costo promedio con pensión completa está en **\$101.400 COP**; el costo promedio por huésped niño con pensión completa y rango de edad entre los 6 y 11 años

está en **\$84.200 COP** y para niños con rango de edad entre los 2 a 5 años sin servicio de alimentación el promedio es de **\$27.450 COP**.

Tabla 14. Parque Chicaque - Cabañas Zona Refugio

Cabañas Zona Refugio	Temporada Baja	Temporada Alta
Cabaña persona sola (Incluye 3 comidas) - Máx. 3 PAX	\$255,000	\$283,000
Cabaña, valor pareja (Incluye 3 comidas para 2 PAX)	\$325,800	\$360,000
Cabaña, valor persona adicional (Incluye 3 comidas)	\$74,900	\$82,700
Valor por niño de 6 a 11 años (Incluye 3 comidas)	\$45,600	\$51,000

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El costo promedio por noche con pensión completa para una sola persona en las cabañas aledañas al Refugio es de **\$154.250 COP**, para pareja tiene un promedio por noche con pensión completa de **\$342.900 COP**, en caso de querer adicionar otro huésped el costo promedio con pensión completa está en **\$78.800 COP** y el costo promedio por huésped niño con pensión completa y rango de edad entre los 6 y 11 años está en **\$48.300 COP**.

Tabla 15. Parque Chicaque - Hostal El Refugio

Hostal El Refugio	Temporada Baja	Temporada Alta
Refugio persona sola (Incluye 3 comidas)	\$147,700	\$162,800
Refugio pareja cama doble, valor pareja (Incluye 3 comidas para 2 PAX)	\$241,300	\$265,000
Refugio persona adicional (Incluye 3 comidas)	\$106,500	\$116,600
Refugio niños (6 a 11 años) (Incluye 3 comidas)	\$92,500	\$101,100
Refugio niños (2 a 5 años) (No incluye comidas)	\$19,300	\$21,600

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El costo promedio por noche con pensión completa para una sola persona en el Hostal el Refugio es de **\$155.250 COP**, para pareja tiene un promedio por noche con pensión completa y cama doble de **\$253.150 COP**, en caso de querer adicionar otro huésped el costo promedio con pensión completa está en **\$111.550 COP**; el costo promedio por huésped niño con pensión completa y rango de edad entre los 6 y 11 años está en **\$96.800 COP** y para niños con rango de edad entre los 2 a 5 años sin servicio de alimentación el promedio es de **\$20.450 COP**.

Tabla 16. Parque Chicaque - Camping

Camping	Temporada Baja	Temporada Alta
Camping porteria, valor por persona (Menores de 6 años no pagan)	\$30,700	\$31,700
Camping refugio, Valor por adulto (Incluye 3 comidas)	\$71,700	\$77,700
Camping refugio, Valor por niño (6 A 11 años) (Incluye 3 comidas)	\$55,300	\$59,900

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El costo promedio por noche con pensión completa para una sola persona en el Camping del Refugio es de **\$74.700 COP**, el costo promedio por huésped niño con pensión completa y rango de edad entre los 6 y 11 años está en **\$57.600 COP** y en la zona de camping de la portería y sin pensión el promedio es de **\$31.200 COP**; niños menores de 6 años no pagan.

Tabla 17. Parque Chicaque - Actividades

Actividades	Temporada Baja	Temporada Alta

Arborismo (Incluye Tirolesa)	\$65,000
Tirolesa	\$18,000
Cabalgata	\$27,000
Guianza con guía convencional (requerida para grupos de 15 personas en adelante).	\$80,700
Guianza con guía biólogo	\$95,400
Guianza con guía bilingüe	\$175,000
Guianza con guía ornitólogo bilingüe	\$210,000
Guía nocturno (dos días una noche)	\$226,200

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El Parque Chicaque ofrece ocho servicios por fuera del hospedaje y entrada al parque, tres de estos son actividades directas y los otros cinco son servicios de guianza.

Tabla 18. Parque Chicaque - Transporte

Transporte	Temporada Baja	Temporada Alta
Portería - gruta o gruta - portería (Valor por persona, cupo mínimo 4)	\$11,500	
Portería - refugio o refugio - portería (Valor por persona, cupo mínimo 5)	\$15,000	
Terreros - parque (7:00, 8:00 - 9:00 - 11:00). Sale con cupo mínimo de 6 personas.	\$6,000	
Parque - terreros (9:00 am - 2:00 pm - 3:00 y 4:30 pm). Sale con cupo mínimo de 6 personas.	\$6,000	
Niños de brazos no pagan. Si se desea contratar este servicio fuera de los horarios establecidos, el valor es de \$25.000 pesos hasta para 4 personas; 5 personas en adelante pagan la tarifa de \$6,000 por persona.		

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El Parque Chicaque ofrece cuatro puntos con servicio de transporte y son: El Hostal el Refugio, la portería del parque, Terreros y la Gruta. El costo promedio de los servicios de transporte ofrecido está en **\$9.650 COP**.

Tabla 19. Hotel Tinamú- Tarifas 2017

Hotel Tinamú Tarifas 2017	TARIFA
Entrada/derecho de permanencia en Chicaque (1 día) + guía + desayuno + almuerzo	\$90.000

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

El hotel ofrece 3km de sendero con guianza, desayuno y almuerzo por un valor de **\$90.000 COP** a los visitantes que no van a pernoctar.

Tabla 20. Hotel Tinamú- Hospedaje 2017

Hotel Tinamú Hospedaje 2017	Tarifa
Habitación doble - pensión completa / noche (maximo dos personas y un niño)	\$253.000
Habitación triple - pensión completa / noche (maximo tres personas y un niño)	\$385.000
Habitación cuádruple - pensión completa / noche (máximo cuatro personas)	\$465.000

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

Tabla 21. Hotel Tinamú - Servicios 2017

Hotel Tinamú Servicios 2017	Tarifa
Guia (Bilibgüe)	\$75.000

Alimentación	\$15.000
Pick up 4*4 aeropuerto de Manizales 3PAX	\$60.000
Pick up 4*4 aeropuerto de Pereira 3PAX	\$100.000

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

Tabla 22. El Cantil Ec lodge Nuquí

Nº de noches	Precio por adulto	Total adultos	Total plan
5	\$ 1.996.000	2	\$ 3.992.000

Fuente: Parques Nacionales Naturales de Colombia

Incluye:

- ✓ Recepción en el aeropuerto de Nuquí.
- ✓ Traslado en lancha Nuquí-El Cantil-Nuquí por 35 minutos (bordeando costa y con chalecos).
- ✓ Hospedaje en cómoda habitación con baño privado, camas con toldillo, closet, terraza con vista al mar (compartida con la habitación contigua). Acomodación doble.
- ✓ Alimentación completa (exquisito menú mariner). Si tienen una dieta alimenticia restrictiva debe de informar anticipadamente para organizarles un menú acorde con sus necesidades (Por ejemplo: vegetarianos, alérgicos a mariscos, pescado, huevo, cebolla, pimentón, diabéticos, etc.) Entran con almuerzo y salen con desayuno.
- ✓ Caminata a la cascada del amor con guía.
- ✓ Caminata a los baños termales con guía.
- ✓ Dos salidas de Avistamiento de Ballenas en lancha.
- ✓ Seguro hotelero, Souvenir e impuestos.

No incluye:

- ✓ Tiquete aéreo, viajando en la ruta Medellín-Nuquí-Medellín en vuelo charter con una tarifa desde \$ 490.000 por persona con impuestos incluidos, sujeto a cambio de tarifa y disponibilidad al momento de reservar. El Cantil le facilita la consecución de los tiquetes aéreos, sin embargo, cualquier cambio en itinerarios es responsabilidad directa de la aerolínea. El itinerario al día de hoy es el siguiente operando desde/hacia el aeropuerto Olaya Herrera:
 - *Medellín-Nuquí 8:30am llegando 9:15am.
 - *Nuquí-Medellín 10am llegando 10:45am.
- ✓ Impuesto de Turismo en Nuquí (\$ 9.000 por persona).
- ✓ Entrada a los baños termales (\$ 12.000 por persona).
- ✓ Licores y otros ítems no especificados en el programa.

Análisis y comparación

De lo anteriormente expuesto, podemos afirmar que nuestro principal competidor, la Red de Parques Nacionales Naturales, tan solo en tres de sus parques ofrece hospedaje: PNN Puracé, PNN El Tuparro y SFF Sierra Nevada de Santa Marta; evidenciando que uno de ellos se encuentra en territorio cercano a la ciudad de Popayán, el PNN Puracé, dando la capacidad de reconocimiento a Quintana por el posicionamiento del mismo, además que ninguno de ellos cuenta con estructuras especializadas para el avistamiento de aves como Quintana Natural pretende con sus torres, y no solo eso, parte del parque Quintana Natural colinda con el PNN de Puracé, ofreciendo especies de flora y fauna similares.

En cuanto a la competencia que también es alta por parte del sector privado, encontramos un lugar como lo es el Hotel Tinamú en Quindío que ofrece un servicio particularmente para el avistamiento de aves sin dejar el senderismo a un lado, y el Parque Botánico Chicaque; los dos cuenta con un posicionamiento en el mercado por sus servicios de avistamiento e inventarios de aves, además de

ofrecer zonas de hospedaje en los lugares de avistamientos; la competencia que representan las Reservas de la Sociedad Civil, quizás no se pueda comparar con la de los parques en cuanto biodiversidad, pero si la supera en infraestructura turística.

1.14 ESTRATEGIA DE MERCADO

Producto

Quintana Natural se dirigirá a un segmento especializado dentro del turismo de naturaleza, el avistamiento de aves, debido a esto los servicios prestados tendrán cierto nivel de exclusividad. Elementos importantes dentro de los requerimientos del cliente buscarán ser satisfechos en su totalidad; elementos como la cantidad de especies posibles a observar en una estadía, estarán registradas en un catálogo para beneficio e información del cliente; la guianza estará a cargo de biólogos especializados en ornitología que brindarán todos sus conocimientos sobre aves de la zona y del mundo; los servicios de alimentación se ofrecerán tres veces al día y sus platos serán basados en la gastronomía colombiana brindando opciones vegetarianas; el hospedaje a pesar de no ser un requerimiento de alto nivel en lo que referencia a lujos para los clientes, si necesita de un alto nivel de comodidad por el desgaste en los recorridos y las cabañas de Quintana Natural estarán dispuestas a brindarles la comodidad necesaria con su equipamiento arquitectónico y en mueblería.

El registro de aves actual que se tiene sobre la vereda de Quintana, ofrece 102 especies de aves que pueden ser vistas en el territorio bajo la jurisdicción de Quintana Natural; debido a que los avistadores Hardcore buscan ver la mayor cantidad de aves posibles en su estadía, el tiempo es una variable que puede jugar en contra, si se tienen recorridos muy extensos para poder avistar un ave en especial, para ello, Quintana Natural implementará dos cosas muy importantes: **1.** Identificar las zonas con mucha o poca influencia de aves para proporcionar

comederos de aves en zonas estratégicas; y **2.** Teniendo estas zonas identificadas, la distribución de las cabañas, torres de avistamiento y senderos, se desarrollarán a favor del tiempo y la distancia del recorrido para los avistadores Hardcore sin dejar de lado la posibilidad de recorridos extensos con variables paisajísticas únicas, flora y fauna diversa que también llaman la atención de los avistadores Softcore y Ocasionales.

Estrategia de Producto:

Quintana Natural será un parque ecoturístico dirigido principalmente a las prácticas de avistamiento de aves y senderismo; se prestarán los servicios de alojamiento, alimentación, reservas online, guianza especializada en aves, guianza cotidiana, torres de avistamiento, senderos y restauración de bosques.

Alojamiento: se prestará de forma individual o grupal en cabañas para un máximo de cinco (5) personas, donde la cabaña proveerá servicios básicos como electricidad y agua basándose en sistemas amigables de generación² y recolección³ respectivamente, contarán con baño privado, ducha y vista a las montañas.

Alimentación: el servicio de alimentación se ofrecerá tres veces al día (desayuno, almuerzo y cena) según lo requiera el cliente, y no se ofrecerán servicios de alimentación a la carta.

Guianza especializada: el servicio de guianza especializada para avistadores estará a cargo de ornitólogos y se cobrará la prestación del mismo por día (ocho horas) y un recargo especial para jornadas de avistamiento nocturno.

² Energía Eólica

³ Mallas que capturan la niebla de páramo

Guianza cotidiana: el servicio de guianza cotidiana para senderistas, estará a cargo del personal de la zona, y se cobrará la prestación del mismo por día (ocho horas), no habrá prestación del servicio de guianza en las noches.

Torres de avistamiento: el servicio de las torres estará dirigido principalmente a los avistadores sin discriminar su uso para los senderistas, y estará incluido su uso con el pago de la entrada al parque; son los únicos espacios habilitados para el avistamiento de aves nocturnas.

Senderos: el servicio de senderos estará disponible 14 horas al día (4 a.m, a 6 p.m) y vendrá incluido con el pago de la entrada al parque, el uso de senderos estará prohibido después de las 6 p.m, a menos que se cuente con guía especializado para avistamiento de aves nocturnas, y solo se habilitara hasta las torres de avistamiento y no en los bosques.

Restauración y conservación de bosques: el servicio de restauración y conservación de bosques, será un servicio social que prestará Quintana Natural, con fin de conservar La Cuenca Hidrográfica Río las Piedras, quien suministra el preciado líquido al municipio de Popayán y nueve veredas más; además de brindar hábitats a las especies animales y vegetales que se desplazan desde el Parque Nacional Natural Puracé y las ya nativas de la zona.

Venta online: Las ventas online será un servicio completo que se encargará de brindar diferentes opciones de paquetes dentro del parque, el comprador podrá seleccionar vía online que cabaña desea, que tipo de guía, media pensión o pensión completa, cantidad de pernотaciones, transporte desde el terminal o aeropuerto de Popayán hasta el parque y podrá informarnos de requerimientos precisos como su alimentación en caso de ser vegano o diabético. Las reservas vía online se deben hacer mínimo con un semana de antelación para informar al viajero de la disponibilidad de cabañas o algún cierre temporal del parque. La

reserva se responderá al correo electrónico del viajero para confirmar costos, fechas y servicios adquiridos, emitida esta orden de reserva por parte de Quintana Natural el cliente tendrá cinco días calendario para efectuar el pago y enviar copia del comprobante de pago al correo electrónico del parque.

Plaza

Teniendo en cuenta que los avistadores de aves para planificar su viaje acudieron a internet con un 56% del total, un 15% por el voz a voz y un 14% por guías de viajes especializadas (Promperu, 2014); Quintana Natural se enfocará en vender sus paquetes vía online con anticipación (Canal Directo), donde el cliente podrá verificar las especies de aves disponibles, contará con material didáctico y audio visual que le permitirá observar el lugar y seleccionar en el caso particular de la cabaña, la que desee y cumpla con sus expectativas; podrá ver los recorridos y sus dificultades, para en caso de discapacidad pueda optar por tomar o no los servicios que presta el parque, podrá seleccionar si desea un guía especializado en aves o uno cotidiano y por los días que lo requiera.

El sitio web contará con las siguientes cosas:

Página Web Dinámica.

En esta propuesta el cliente contara con el diseño del logotipo del Parque Quintana Natural y el diseño de la interfaz de la página web si en el uso de una plantilla pre diseñada.

La página tendrá las siguientes características:

- Autenticación de usuarios.
- Administrador de contenido.
- Contenido dinámico, es decir, la información de las secciones se puede actualizar con base a dos tipos de plantillas (Posicione de las imágenes, textos y enlaces).
- Manejo de secciones dinámicas.

- Formulario de registro.
- Multilinguaje (inglés - español)
- Diseño web adaptable
- Módulo de Chat
- Módulo para la gestión de las aves.
- Módulo para la gestión de alojamiento.
- Módulo de visitas (Tours)

1.15 DESARROLLO Y PLAZOS DE ENTREGA

1º Etapa: desarrollo del sitio web / plazo: 14 semanas

Elaboración de todos los módulos de la aplicación, es decir, se programan los servicios interactivos como formularios, se configura la base de datos y se integra todo el contenido disponible.

2º Etapa: evaluación y correcciones / plazo: 1 semana

La aplicación terminada es sometida a pruebas y a la evaluación del cliente. Se corrigen eventuales errores y modifican aspectos a solicitud del cliente.

Sin dejar de lado la opción de participación en las guías especializadas de viaje o de gran reconocimiento, agencias de viaje y las ferias especializadas (bird fair); como *Colombia Travel Guide* de Lonely Planet (lonelyplanet.com, s.f) y Colombia BirdFair, el movimiento comercial se centrará vía online, debido a que en el caso de las agencias de viaje, son pocas las que venden productos de naturaleza y más aún cuando son especializados, pero el producto se ofrecerá a agencias locales y extranjeras principalmente en Reino Unido y Estados Unidos.

A nivel local, encontramos a: *En el Cauca Paisajes y Cultura S.A.S*, trabajando con productos especializados de avistamientos de aves en la zona de Cajibío al norte del municipio de Popayán; permitiéndonos incursionar en el mercado de ventas, desde una perspectiva local.

Precio

La concepción de que el precio de un producto o servicio es determinado por los costos de producción ha ido quedando un poco de lado, poniendo sobre esta concepción, aquella que dice: el precio de un producto o servicio es aquel que esté dispuesto a pagar el cliente. Por consiguiente y conociendo que el promedio de gasto de un aviturista es de US\$ 3.027 y usan alrededor de 19 noches para su recorrido, nos daría un precio promedio por noche al cambio del dólar a pesos de \$ 470.000 COP, esto puede variar considerablemente si el viajero opta por los servicios de pensión completa o media pensión, el tipo de guía, transporte y de más.

Conociendo el tipo de cliente al que Quintana Natural se quiere dirigir, se optará por una estrategia de fijación de precios con *Ganancias máximas*, ofreciendo márgenes de utilidad más altos, exclusividad en el producto, y dejando como alternativa futura una estrategia agresiva para captar más clientes.

Promoción

- Existen cierta clase de grupos especializados en avistamiento de aves en los Estados Unidos y Reino Unido en los que el producto se puede dar a conocer mediante el portafolio de servicios de la empresa y el catálogo de especies que tiene la zona, los grupos son: National Audubon, Sierra Club, American Birding Association y Birdlife International UK, Royal Society for the Protection of Bird, The Wildlife Trust respectivamente. Para obtener los registros de especies sin tener que generar un costo por contratación para caracterización de especies, se ofrecerá el catálogo actual de la zona proporcionado en el documento Plan de ordenación y manejo de la subcuenca hidrográfica del río Las Piedras (C.R.C., 2006.)

- A nivel mundial hay constituidos ciertos grupos virtuales donde se reúnen los observadores de aves de distintos países, entre estos están: ChatterBirds, Birdwatching Trip Reports, Surfbirds, Naturephoto; a los cuales se les puede dar a conocer el producto para que los observadores estén al corriente de su existencia.
- Para este tipo de cliente las revistas especializadas en avistamiento de aves, marcan mucho la pauta sobre zonas propicias para llevar a cabo la práctica, por esta razón el poder pautar en revistas como Nature's Home, Birdwatch The Home of Birding, Bird Watching, las tres de Reino Unido o en Audubon Magazine, Birder's Guide, BirdWatching Daily de Estados Unidos es importante para visualizar el producto y las especies de la zona.
- Una forma útil de hacer visible a Quintana Natural, es el reportar especies bien sean animales o vegetales existentes en la zona, ante el *Sistema de información sobre Biodiversidad de Colombia*; debido a que el SIB publica los reportes en su página web como en la *Red iNaturalist* que hace presencia en cinco países (Estados Unidos, Canadá, Méjico, Colombia y Nueva Zelanda). Los reportes publicados por el *SIB* y la *Red iNaturalist* ofrecen la ubicación del reporte, y el nombre de las organizaciones que los hacen, sin ningún costo.

Tabla 23. Inversión MIX

Estrategia	Inversión, costo o gasto
Producto	
<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de marca (nombre, logo, eslogan, color, símbolo, packaging y personalidad o carácter de la marca.) 	2.000.000

• Diseño de portafolio de servicios (tarjetas de presentación, papel membreteado, carpetas, plegables)	500.000
• Identificación de zona y material fotográfico (biólogo)	4.000.000
Plaza	
• Desarrollo de página web	5.000.000
• Diseño de página Web	1.200.000
Promocion	
• Pautas en revistas especializadas	
• Participación en eventos especializados	1.500.000
Total	13.200.000

Fuente: propia del estudio

1.16 VENTAS

Actualmente el mercado nos ofrece un nicho aproximado de **906 personas** con inclinaciones turísticas relacionadas al avistamiento de aves. Para la proyección de ventas se ha tomado el **10%** de esta cantidad con un crecimiento anual del **3%**. Conociendo los tres tipos de avistadores (Hardcore, Softcore y Ocasionales), encontramos que su participación en el mercado por porcentajes es así: Hardcore 29%, Softcore 48% y Ocasionales con un 21%; con un promedio de gasto equivalente a US \$3.221 (9'585.699), US\$ 2.795 (8'317.920) y US\$ 2.410 (7'172.160) respectivamente.

Según lo anterior se captarán aproximadamente **96 avistadores**, repartidos de la siguiente manera: Hardcore 28 personas, Softcore 47 personas y Ocasionales 21. A continuación se proyectará el estimado de ventas a cinco años incrementando el

3% anualmente por segmento de cliente. A la fecha, el cambio de dólares a pesos colombianos está en **2.976,1904 COP**.

Tabla 24. Proyección en ventas

Segmento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de avistadores	96	99	102	105	108
Hardcore	268.399.488 (28 personas)	277.985.187 (29 personas)	287.570.886 (30 personas)	297.156.585 (31 personas)	306.742.284 (32 personas)
Softcore	390.942.240 (47 personas)	399.260.160 (48 personas)	407.578.080 (49 personas)	415.896.000 (50 personas)	424.213.920 (51 personas)
Ocasionales	150.615.360 (21 personas)	157.787.520 (22 personas)	164.959.680 (23 personas)	172.131.840 (24 personas)	179.304.000 (25 personas)
Total COP	809.957.088	835.032.867	860.108.646	885.184.425	910.260.204

Fuente: propia del estudio

2. ESTUDIO TÉCNICO

Análisis de inversión

La inversión de Quintana Natural va dirigida a la elaboración de los siguientes espacios: Torre de Avistamiento, Sendero Ecológico, Ecolodge y Cocina de servicio.

- **Torre de avistamiento**

La torre especializada para el avistamiento de aves, consta de 3 pisos, con una altura de 9mts en su totalidad, tiene un radio de 3mts y cuenta con balcones especialmente diseñados para una avistamiento de aves que no genere impactos no deseado en la zona; en la parte externa se planea poner un recubrimiento de flora nativa de la zona de manera que no deteriore la guadua por la humedad.

Tabla 25. Insumos para la torre de avistamiento

Insumo	Valor unidad	Características	Unidades necesarias	Subtotal	Transporte	Total
Guadua calidad nacional (para esqueleto de la estructura)	24.000 pesos	Radio 3mts cortada en horas día en cualquier tiempo y vinagrada durante 15 días preservada en sales de bórax y	40	960.000 pesos	8.000 pesos * guadua	1.280.000

Insumo	Valor unidad	Características	Unidades necesarias	Subtotal	Transporte	Total
		pentaborato, *6mts				
Latas de guadua rústica	27.000 pesos	Unidad de 50*3m	18	486.000 pesos	5.000 pesos* unid	576.000
Latas de guadua rústica	540 pesos	Unidad * 3m	192	105.300 pesos	-	105.300
Cemento gris	22.620 pesos	M3	3	67.280	-	67.280
Tornillo para madera 2"	52 pesos	N°9 * 2	3000	156.000 pesos	-	156.000
Total	-	-	-	1.774.580	-	2.187.580

Fuente: guaduabambucolombia.com (2013)

- **Sendero ecológico**

El sendero ecológico se extiende durante 3km que van ascendiendo sobre Arrayanales las Mercedes, el espacio de ancho que va a ocupar el sendero es de 1,75mts; en él se van a desempeñar las dos caminatas, *Baja Resistencia* y *Mediana Resistencia*, el tramo se dividirá en 1,5km y 3km respectivamente.

Tabla 26. Insumos para sendero ecológico

Insumo	Costo	Características	Unid	Subt	Transp	Total
Latas de guadua	270	*1,5M	1.200	324.000	65.000	389.000

rústica	Pesos					
Piedra cilópea	90.030	M3	50	451.500	20.000 * M3	1.000.451
Total	-	-	-	-	-	1.398.451

Fuente: propia del estudio

- **Herramientas**

Las herramientas que a continuación se dan a conocer, se utilizarán tanto para la Torre de Avistamiento como para el Sendero Ecológico.

Tabla 27. Costo de herramientas

	Unidad	Costo	Total
Martillo de Uña 21mm Cabo Madera	4	12.000	48.000
SERRUCHO 19dte templado	4	12.900	51.600
Total	8	-	99.600

Fuente: propia del estudio

- **Costo metro cuadrado de cabaña**

La cotización de materiales para la cabaña depende ciertamente del diseño que esta tenga, por ende se dará el costo del metro cuadrado construido con asesoría del arquitecto Christian Francisco Velasco egresado de la universidad, para una cabaña con un promedio de 55 mts². El costo por metro es igual a 380.000 pesos.

Tabla 28. Costo metro cuadrado de cabaña

Costo/mts²	Cantidad de mts²	Precio total
380.000	55	20.900.000

Fuente: propia del estudio

Mano de obra para la construcción

Para hacer real la elaboración de las estructuras como sendero, torre de avistamiento y cabañas, se debe contratar en un principio a un Arquitecto para que desarrolle los planos de las estructuras y posteriormente para el levantamiento, se contratará un grupo de trabajadores conformado por un Maestro de Obra y seis Obreros, el tiempo de desarrollo para las tres estructuras es de siete meses.

Tabla 29. Mano de obra para la construcción

Personal	Costo	Tiempo	Total
Diseño de torre y cabaña	4.500.000	1 MES	4.500.000
Ejecución (arquitecto)	3.000.000 * mes	7 meses	21.000.000
Maestro de obra	1.200.000 * mes	7 meses	8.400.000
Obrero	737.717 * mes	7 mess	5.164.019
Obrero	737.717 * mes	7 mess	5.164.019
Obrero	737.717 * mes	7 mess	5.164.019
Obrero	737.717 * mes	7 mess	5.164.019
Obrero	737.717 * mes	7 mess	5.164.019
Subtotal	5.933.050	-	59.720.095

Fuente: propia del estudio

- **Muebles**

Tabla 30. Muebles

Producto	Unidades	Precio	Subtotal	Consulta
Combo Colchón Lignum Doble Blanco + Base				http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/304310/Combo-Colchon-Lignum-Doble-Blanco-+-Base-Cama-

Producto	Unidades	Precio	Subtotal	Consulta
Cama Completa 140x190 cm + Cabecero Marron	1	1.299.000	1.299.000	Completa-140x190-cm-+-Cabecero- Marron/304310
Comedor Mesa Extensible Amalia 6 Sillas Blanco	1	1.119.900	1.119.000	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/302455/Comedor-Mesa-Extensible-Amalia-6-Sillas-Blanco/302455
Sala Luz 6 Puestos 3 Sofás Tela Chocolate Home Collection	1	1.109.000	1.109.000	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/300767/Sala-Luz-6-Puestos-3-Sofas-Tela-Chocolate/300767
Camarote Kenny Sencillo 100x190 cm	1	779.900	779.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/298572/Camarote-Kenny-Sencillo-100x190-cm/298572
Telefono Inalámbrico 2 Auriculares Id Altavoz MOTOROLA	1	199.900	199.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/314572/Telefono-Inalambrico-2-Auriculares-Id-Altavoz/314572
Computador de escritorio	1	1.200.000	1.200.000	
Total	-	-	4.506.800	-

Fuente: propia del estudio

- **Equipos Informáticos**

Tabla 31. Equipos Informáticos

Equipo	Unidades	Subtotal	Total
Computador de escritorio	2	1.200.000	2.400.000
Computador portátil ASUS i7	3	1.650.000	4.950.000
TOTAL	5	-	7.350.000

Fuente: propia del estudio

- **Costos de cocina**

Los costos de cocina se basan en insumos no alimenticios necesarios para la preparación de los platos, electrodomésticos, ollas, cubiertos, jarras, etc. También se identificará el costo de elaboración de la carta interna de cocina.

Tabla 32. Costos de cocina

Producto	Unidades	Precio	Subtotal	Consulta
Bateria antiadherente innova 8 piezas + 2 cacerolas Imusa	1	199.900	199.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/147082/Bateria-antiadherente-innova-8-piezas-+-2-cacerolas/147082
Bateria Antiadherente de 7 Piezas con Tapas en Vidrio Casa Bonita	1	99.900	99.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/136670/Bateria-Antiadherente-de-7-Piezas-con-Tapas-en-Vidrio/136670
Olla a Presión de 8 Litros				http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/189760/Olla-a-

Producto	Unidades	Precio	Subtotal	Consulta
con Cierre Externo Nova Universal	1	189.900	189.900	Presion%C2%A0de-8-Litros-con-Cierre-Externo-Nova/189760
Vajilla Dark 4 Puestos 20 Piezas Corona	4	194.900	779.600	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/292028/Vajilla-Dark-4-Puestos-20-Piezas/292028
Vasos Largos Vangogh 6 Unidades Fondo Azul Cristar	3	39.900	119.700	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/27915/Vasos-Largos-Vangogh-6-Unidades-Fondo-Azul/27915
Set x 3 Utensilios en Bamboo con Soporte Rojo	1	29.900	29.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/298382/Set-x-3-Utensilios-en-Bamboo-con-Soporte-Rojo/298382
Tabla en Bambu de 36 x 24 cm Home Collection	1	29.900	29.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/237194/Tabla-en-Bambu-de-36-x-24-cm/237194
Tabla para picar 20 x 33 cm plástica Casa Bonita	1	29.900	29.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/100430/Tabla-para-picar-20-x-33-cm-plastica/100430
Rallador Acero Cinco Usos Profesional Ilko	1	24.900	24.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/281612/Rallador-Acero-Cinco-Usos-Profesional/281612
Jarra Térmica de 1 Litro Blanca Alfi Thermos	1	69.900	69.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/311519/Jarra-Termica-de-1-Litro-Blanca-Alfi/311519
Jarra Acrílica Belly 3.3Lt Azul	2	49.900	99.800	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/276556/Jarra-Acrica-Belly-3.3Lt-Azul/276556

Producto	Unidades	Precio	Subtotal	Consulta
MESA OPTIMA ADOSADA 1.00x0.60 M	1	898.212	898.212	https://www.pallomaro.com/tienda/mesas-linea-optima/mesa-optima-adosada-1.00x0.60x0.90m-moa10060-1667
Estufa de Piso con Horno a Gas 6 Puestos Acero Inoxidable – Plata Mabe	1	1.012.900	1.012.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/315436/Estufa-de-Piso-con-Horno-a-Gas-6-Puestos-Acero-Inoxidable-Plata/315436
Juego de Cubiertos 36 Piezas Pacific Tramontina	2	265.900	531.800	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/312228/Juego-de-Cubiertos-36-Piezas-Pacific/312228
Nevecón Side By Side 537 Lt FRSB19B3MLT Inoxidable Frigidaire	1	2.979.900	2.979.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/300950/Nevecon-Side-By-Side-537-Lt-FRSB19B3MLT-Inoxidable/300950
Set x 6 Cuchillos + Taco Ultracorte Tramontina	2	132.900	265.800	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/65131/Set-x-6-Cuchillos-+-Taco-Ultracorte/65131
Licadora Cyclone 650 W Jarro Vidrio 10 Velocidades Negro Black&Decker	1	129.900	129.900	http://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/143479/Licadora-Cyclone-650-W-Jarro-Vidrio-10-Velocidades-Negro/143479
Carta interna de cocina.	1	3.000.000	3.000.000	Erick Leonardo López Sterling Gerente de CATARA – Diseño Gastronómico
		TOTAL	10.491.812	

Fuente: propia del estudio

Tabla 33. Resumen de inversión

Inversiones	Total
Torre	2.187.580
Sendero	1.398.451
Cabaña	20.900.000
Herramientas	99.600
Mano de obra	59.720.095
Cocina	10.491.812
Muebles	4.506.800
Informaticos	7.350.000
Total	106.654.338

Fuente: propia del estudio

Tabla 34. Ficha de servicio

Senderismo y Avistamiento	Descripción
- <i>Caminata</i>	Consta de un recorrido por un sendero en terrenos de bosque secundario y campos abiertos.
- <i>Características del sendero y campo abierto</i>	<p>Distancia : 3km</p> <p>Ancho: 1.70mtrs</p> <p>Espacio de grupos en tiempo: 20minutos</p> <p>Estaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Casa de recepción principal - Punto de encuentro principal del sendero - Estación de avistamiento - Torre de avistamiento de aves <p>Reconocimiento de :</p>

Senderismo y Avistamiento	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> - Estación meteorológica - Canal abierto - Sistema Silvopastoril - Granja de auto consumo - Flora de la zona - Aves de la zona - Cuenca Río las Piedras - Ojos de agua - Majestuosidad paisajística -Piedras volcánicas antiquísimas (campo abierto)
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Duración</i> 	<p>Se estima que la caminata pueda durar entre dos horas y tres horas y media, pero debido al segmento de cliente que se maneja, se podría considerar un mínimo de 5 horas.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Torre de avistamiento</i> 	<p>Esta torre cuenta con 4 pisos, tres de ellos con una altura de 3mts entre cada, y el cuarto piso es una terraza, la fachada está revestida con flora de la zona y su estructura es de guadua. Se les ofrecerá un tiempo determinado dependiendo de la cantidad de visitas en el momento, la torre está planeada para soportar 15 personas por piso, dando espacio para albergar 90 personas al mismo tiempo.</p> <p>Exigencias de la torre: el tiempo que se tome para estar en ella, se debe mantener un manejo de ruidos controlado pues</p>

Senderismo y Avistamiento	Descripción
	puede afectar las especies.
- <i>Horarios disponibles</i>	Lunes a Domingo de 4 am a 6pm, pero la venta de tickets se cerrará a las 2:30pm

Fuente: propia del estudio

2.1 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

La riqueza hídrica de Colombia es motora de la generación de bosques encargados de la creación de millares de **cm³** de oxígeno, haciendo del país un espacio natural propicio para el fomento de la conservación de especies tanto de flora como de fauna. Estos bosques como lugar de concientización pueden ser motivados como santuarios de aprendizaje y apreciación de las riquezas mediante prácticas ecoturísticas como senderismo y avistamiento de aves; permitiendo reconocer las riquezas de los espacios naturales en Colombia.

Estos bosques son capaces de albergar un sin número de especies de aves que pueden ser observadas mediante prácticas turísticas no solo ligadas al ocio y al esparcimiento, sino también a la generación de conciencia ambiental y estudios especializados como lo ornitología.

El aviturismo como una rama especializada⁴ del ecoturismo, fomenta una conservación por las aves que en su trasfondo, implica la conservación de los espacios naturales en su totalidad, pues el hábitat determina los tipos de especies de aves que ahí alberguen.

La utilización de sistemas amigables y responsables con el medio ambiente, bien sea en el sector pecuario, agrario o turístico (ecoturismo); son el punto principal

⁴ Al ser el avistamiento de aves un turismo especializado, implica infraestructuras especializadas.

para el posicionamiento de cualquier lugar como atractivo natural para el avistamiento de aves a nivel nacional e internacional.

2.1.1 Macrolocalización

Colombia, ubicado sobre la cadena montañosa de los Andes en Latinoamérica, cuenta con la ramificación más grande de la misma, pues esta se divide en tres cordilleras que atraviesan el territorio nacional de norte a sur.

Estas cordilleras cuentan con todos los pisos térmicos capaces de albergar una diversidad increíble en flora y fauna, y no solo esta diversidad en flora y en fauna son las que adornan el país, pues se le suma la riqueza hídrica capaz de mantener las zonas boscosas que lo alfombran de verde; en el departamento del Cauca se encuentra lo que se denomina la Estrella Fluvial de Colombia, El Macizo Colombiano, un lugar de suma importancia en lo que respecta a la división hídrica del país. El sector agrario también se ve potenciado por estos accidentes geográficos, pues además de la diversidad de los suelos, se debe tener en cuenta que está ubicado en la zona tropical del globo terrestre.

Se estima que Colombia cuenta con el 20% de las especies de aves del mundo a través de todo su territorio, se tiene un estimado que 1.900 especies de aves que se pueden apreciar, y según estudios el número va en aumento, pues aún hay especies que no han sido identificadas (Proaves.org, 2017); en cuanto al Cauca , la diversidad en aves con que este cuenta es de: “1.102 especies de aves, que incluye 18 especies endémicas, 96 especies migratorias boreales y 41 consideradas en peligro de extinción a nivel nacional” (CRC, 2012).

Toda esta biodiversidad proporcionada por su diversidad geográfica posiciona a Colombia como uno de los 17 países megadiversos del mundo.

2.1.2 Microlocalización

La diversidad del departamento del Cauca se extiende por todo su territorio, en este caso se ha tomado La Cuenca Río Piedras en el sector de la vereda Quintana perteneciente al corregimiento del mismo nombre, ligado al municipio de Popayán. La Cuenca Río Piedras se distribuye entre 2200 y 3800msnm⁵, con las siguientes características: Páramo que es el 10% de la zona, Alto Andino con un 12% y Subandino con un 78% proporcionando variedades en especies vegetales y animales de una forma abundante.

El lugar de desarrollo dentro de la vereda Quintana es la finca Arrayanales las Mercedes, siendo esta la más grande extensión de tierra privada entre las 54 existentes declaradas como zonas de Reserva Natural a través de la cuenca Río las Piedras. Cuenta con 140 hectáreas de las cuales 75 son de bosques secundarios en protección propicios para aplicar actividades ecoturísticas y senderistas, pues a los bosques endémicos no se les permite el ingreso a las personas con la intención de conservar los ricos suelos y las especies animales que los habitan.

Posibles espacios de localización

Al ser el Cauca un departamento biodiverso, ofrece diferentes espacios naturales que pueden ser tomados como lugares de prácticas ecoturísticas; su capital Popayán es una ciudad que cuenta con riquezas naturales a su alrededor divididas entre sus veredas. Por esta razón, los lugares seleccionados como potenciales para llevar a cabo el proyecto son: Quintana, Cajibío y el Cofre.

Factores

Los principales factores se han dividido en diez (10), delimitando en estos las características con las que debe contar el espacio para que el proyecto sea llevado a cabo en óptimas condiciones.

⁵ Metros Sobre el Nivel del Mar

- **Costo de transporte**

El departamento del Cauca en sí, cuenta con problemáticas de transporte debido al deterioro de sus carreteras, que alargan el tiempo del trayecto incrementando precios. Estos tres lugares cuentan con el punto a favor por estar cerca de la capital, Popayán; capaz de proporcionar transporte a precios módicos. El trayecto a la vereda Quintana son casi 17km de carretera destapada que influye en el tránsito de vehículos de uso público a diferencia de Cajibío y el Cofre.

- **Disponibilidad mano de obra**

El estar tan cerca de la ciudad de Popayán, brinda la posibilidad a los habitantes de los tres lugares, a tener como capacitarse; por eso, independientemente del espacio donde se aplique el proyecto, la disponibilidad de mano de obra siempre va a ser alta, y sin dejar de lado que la ciudad de Popayán es una de las ciudades de Colombia con los índices de desempleo más altos.

- **Cercanía fuentes de abastecimiento**

Independientemente de la cercanía a la ciudad de Popayán por parte de los tres lugares planteados, cada uno presenta dificultades en el transporte bien sea por la dificultad del tramo o el bajo movimiento de mercancías.

- **Factores ambientales**

A pesar de ser el departamento del Cauca un espacio con una división geográfica variada, Quintana es el único de los tres espacios que cuenta con una variación de alturas mayor a los 800mts dentro de su territorio, si bien, las otras dos ofrecen bosques atractivos para el desempeño de actividades turísticas, la trayectoria en altura recorrida que ofrece Quintana, diversifica la flora y la fona de una manera mayor en un mismo espacio.

- **Cercanía del mercado**

Los tres espacios cuentan con mercados manejados por la comunidad que ofrecen artículos de plaza, pero ninguno de los tres cuenta con un mercado de alto movimiento o influencia económica en sus alrededores, diferente a los que brinda la ciudad de Popayán. Y en cuanto al principal mercado turístico potencial cercano a los tres lugares, es la ciudad de Popayán, en cercanía, y en mercado Cali.

- **Costo y disponibilidad del terreno local**

De los tres espacios, solo Quinta cuenta con un terreno disponible, pues los dueños de una reserva privada de 140 hectáreas llamada Arrayanales las Mercedes han dispuesto su terreno; es necesario recalcar que los otros dos lugares no es que no tengan espacios para el desarrollo de esta actividad, sino que no se cuenta con la aprobación de los terrenos.

- **Topografías del suelo**

Quintana es el único de los tres lugares que cuenta con una topografía accidentada dotada de una mayor diversidad y con el plus de la riqueza hídrica; su riqueza hídrica se representa en la Cuenca Río Piedras que se distribuye entre los 2.000msnm y 3.800msnm.

- **Estructura impositiva legal**

Los manejos de actividades ecoturísticas en los tres lugares, deben ser estructurados bajo ciertas especificaciones según dictamine el Código de Medio Ambiente Nacional, esto, sujeto a la particularidad que tiene cada uno; en el caso de Quintana, es la única de las tres que abarca una cuenca tan importante como la Cuenca Río Piedras que abastece cerca de 250.000 familias del preciado recurso hídrico.

- **Disponibilidad de agua, energía y otros insumos**

Los tres lugares cuentan con acueductos veredales y centrales eléctricas que lo abastecen; pero solo Quintana es la encargada del manejo de las aguas que abastecen el municipio de Popayán en un 90%.

- **Posibilidad de desprenderse de desechos**

Los desechos de los tres lugares se manejan de forma comunitaria, donde se recogen los residuos de las residencias. En Quintana se tiene un manejo especial por la importancia de la cuenca, la Asociación Campesina Municipio de Popayán [ASOCAMPO] se encarga de manejar campañas impulsadas por la comunidad.

Porcentaje por factores y disponibilidad del lugar

La calificación en las alternativas **A**, **B** y **C** ofrece referencia sobre lo óptimo que es el lugar frente al factor planteado.

Tabla 35. Porcentaje por factores y disponibilidad del lugar

Calificación	Lugar
1 = Muy bajo	A: Quintana
2 = Bajo	B: Cajibío
3 = Regular	C:Cofre
4 = Óptimo	-
5 = Muy óptimo	-

Fuente: propia del estudio

Tabla 36. Matriz de localización

Factores	Peso relativo (%)	Alternativas		
		A	B	C
Costo transporte	0.10	2	3	3
Disp. M.o	0.02	4	4	2
Cerc. Fuentes de abastecimiento	0.05	2	2	2
Factores ambientales	0.18	5	2	2
Cercanía del mercado	0.08	3	3	3
Costo y disp. Del terreno	0.18	5	1	1
Topografía de suelos	0.15	5	3	3
Estructura impositiva legal	0.10	4	3	3
Dispo. Agua, electricidad, otros insumos	0.07	3	3	3
Posibilidad de desprenderse de desechos	0.07			
Total	1	3	3	3

Fuente: propia del estudio

Al observar la anterior tabla, podemos apreciar que Quintana es quien tiene una óptima posibilidad frente a los factores más relevantes que son –FACTORES AMBIENTALES – COSTO Y DISPONIBILIDAD DEL TERRENO – TOPOGRAFÍA DE SUELOS – Estos factores son los de más relevancia frente al proyecto por la siguiente razón: Para ofertar un paquete especializado como el que se quiere plantear al mercado, avistamiento de aves, los factores de ambiente, terreno y topografía de suelos son los de mayor influencia para el desarrollo de un hábitat, pues este desarrollo del hábitat permite albergue para las especies de aves que se pretenden apreciar; la diversidad topográfica ofrece variedad de bosques, que permiten mayor diversidad de especies.

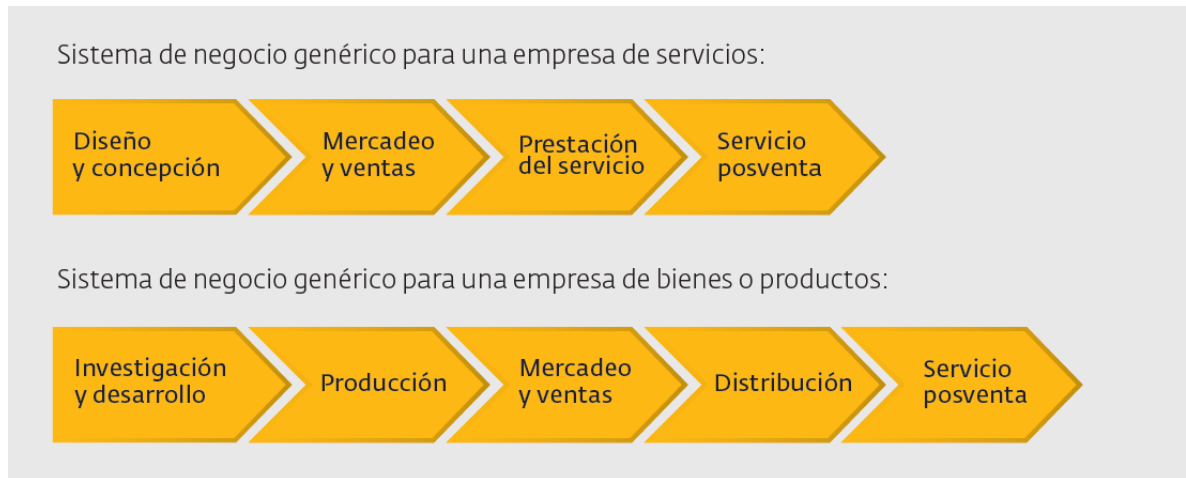
3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

- **Sistema de Negocio**

Los sistemas de negocios ayudan a que la empresa identifique sus actividades independientes y las acoplen en grupos funcionales; según esto, Quintana Natural tendrá un Sistema de Negocios híbrido, resultado de los sistemas de negocios genéricos para empresas de servicios y bienes o productos. La necesidad de que Quintana Natural tenga un Sistema de Negocios híbrido, nace debido a los conceptos manejados por la industria turística, pues Quintana Natural prestará servicios tales como guianza, alimentación y transporte, y la venta de un producto turístico conformado por tangibles e intangibles. Para que sea más clara la razón de la necesaria mezcla, se referenciarán las siguientes definiciones:

Según Acerenza (1993), desde el punto de vista conceptual, el producto turístico no es más que un conjunto de prestaciones, materiales e inmateriales, que se ofrecen con el propósito de satisfacer los deseos o las expectativas del turista... Es en realidad, un producto compuesto que puede ser analizado en función de los componentes básicos que lo integran: atractivos, facilidades y acceso (p. 23). Y Middlenton, (como se citó en Pérez y Otros, 2010): el producto turístico tiene su principal insumo en el atractivo, en torno del cual giran una serie de elementos que permiten que se desarrolle la actividad turística en un espacio determinado. En un sentido más amplio el producto turístico es el conjunto de atractivos, equipamientos, servicios, infraestructuras y organizaciones que satisfacen una necesidad o deseo de los consumidores turísticos. Dicho producto es ofrecido en el mercado turístico y consumido en el lugar de prestación del servicio lo cual supone un desplazamiento del consumidor desde un lugar de origen a uno de destino y su posterior retorno al sitio de partida.

Figura 2. Sistema de negocio genérico

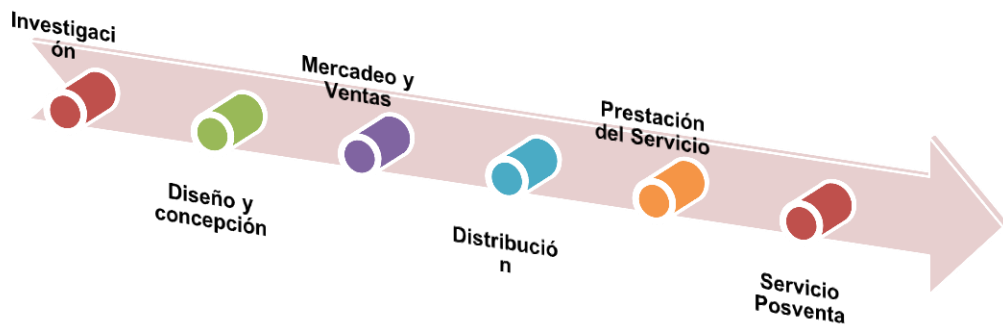


Fuente: MINCIT

Comprendiendo las anteriores definiciones, podemos deducir que el Producto Turístico no es algo que sale de unas máquinas que en cadena generan mil productos al día dentro de una fábrica, pero si lleva una cadena de procesos para su consolidación. Por esta razón el punto de **Producción** del sistema de negocios genérico de una empresa de bienes o productos no estará incluido en el Sistema de Negocios de Quintana Natural, además de hacer un ítem aparte para **Investigación** y otro para **Distribución**, el ítem de **Desarrollo** estará inmerso en **Diseño y Concepción**. Quedará así:

Investigación: La investigación para Quintana Natural se basará en la recolección de datos sobre las especies de aves, flora y fauna existente en el territorio; teniendo en cuenta que ya existe un registro de aves sobre la zona, se tomará como base para la identificación de especies, sin embargo la investigación se hará con el objetivo de identificar las zonas con más influencia de aves y así planificar los lugares propicios para el levantamiento de los senderos y las torres de avistamiento, teniendo en cuenta por parte de los investigadores biólogos o ecólogos variables como suelo, pluviosidad, recorrido de fuentes hídricas, etc. Se

considera que el tiempo de la investigación oscila entre dos y tres meses, para



este trabajo se contratarán profesionales externos a la empresa.

Figura 3. Sistema de Negocios Híbrido para Quintana Natural

Fuente: basado en el documento “Manual para la Elaboración de Plan de mercado” - Gobierno Nacional

Diseño y concepción: El diseño y concepción de los servicios y zonas que ofrecerá el parque, empezará inmediatamente se entregue la investigación del territorio bajo la jurisdicción de Quintana Natural; al obtener el informe, se procederá a diseñar las rutas y senderos con la intención de aprovechar al máximo las zonas con mayor influencia de aves y generar tramos cortos entre el lugar asignado para el hospedaje y estos puntos de influencia; esta tarea estará a cargo del director del proyecto. Generadas las rutas e identificada la zona de hospedaje, se procederá a hacer el levantamiento de cabañas, cocina, senderos y torres de avistamiento, esta tarea será por subcontratación. El diseño de rutas puede tardar entre tres semanas y un mes, y el levantamiento de estructuras si se empiezan a desarrollar en paralelo tendría una duración de tres meses.

Mercadeo y ventas: Terminada la investigación que se da como primera parte, se empezará a desarrollar expectativa entre los clientes haciendo publicaciones

sobre las especies captadas en la zona, sin aún ofrecer los servicios. Para esto es necesario que los investigadores ofrezcan material visual y auditivo sobre las especies de aves que puedan reconocer en el territorio.

Levantadas ya las estructuras tales como cabañas, senderos y torres de avistamiento, se procederá a ofrecer los servicios como se plantea en el Estudio de Mercado; para ello es necesario que en el momento que empiece la investigación de la zona, se desarrolle a la par el sitio web, para que en el momento que se obtengan el material gráfico, y este finalizado el levantamiento de las estructuras, solo sea anexar la información correspondiente.

Distribución: Mediante canal directo e indirecto Quintana Natural distribuirá su producto; el canal directo se basará en una plataforma virtual que permita la interacción del cliente con los servicios que se prestarán el parque y también le ofrecerá la opción de reservas y su posterior compra. El canal indirecto estará sujeto a la posible distribución mediante agencias de viaje interesadas en el producto, y el contacto con las sociedades de avistadores que en la mayoría de los casos son quienes terminan armando el paquete debido a la exigencia especializada del mercado.

Prestación del servicio: Al ser el mercado de avistadores un mercado especializado, la prestación del servicio requiere ciertos estándares de conocimiento que no cualquier persona tiene, el caso específico se da en la guianza especializada en aves pues se requieren conocimientos con fundamentos ornitológicos. Para este caso el parque subcontratará personal especializado siempre y cuando el cliente esté dispuesto a pagar por este servicio, en caso de que no desee una guianza especializada, por políticas del parque obligatoriamente los recorridos se deben hacer con guía, así sea una guianza de supervisión por motivos de seguridad, su costo es notablemente más bajo debido a la

especialización profesional que se requiere para prestar el servicio con conocimientos profundos sobre ornitología.

Servicio posventa: El acompañamiento posterior a la venta será a través de medio magnético (correo electrónico), donde se proporcionará un corto documento donde el cliente pueda valorar el servicio mediante calificación y pueda ofrecer su perspectiva para mejoras en el servicio; además de esto, se prestará acompañamiento vía telefónica y correo electrónico desde su partida al parque como para su lugar de residencia; esto con el fin brindar algún soporte al cliente en el manejo de tiempos e imprevistos.

Tabla 37. Procesos

	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Mercadeo y ventas		Servicio posventa
	Diseño y concepción					
Actividades	<ul style="list-style-type: none"> - Estructuración de rutas de sendero - Mantenimiento de senderos - Puntos estratégicos con comederos para aves - Menú de la cocina - Planeación de instalaciones - Cronograma de actividades - Compra de materiales para construcción - Contratación de 	<ul style="list-style-type: none"> - Operación counters de servicios - Operación de guianza - Operación de alimentación - Servicio de limpieza de cabaña 	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de transporte hasta el parque - Conexión terrestre aeropuerto de Popayán o Cali - Recorrido en Popayán 	<ul style="list-style-type: none"> - Publicidad - Promoción de servicios - Agencias de viaje 	Prestación del Servicio	<ul style="list-style-type: none"> - Acompañamiento telefónico hasta la llegada a su residencia - Servicio de seguimiento de sugerencias, quejas y reclamos

	guianza especializada - Sistema de servicio al cliente - Actividades de los empleados				
--	---	--	--	--	--

Fuente propia - basado en "Manual para al Ebaoración de Plan de mercado" - Gobierno Nacional

Contratación externa y alianzas

Investigación: Si bien el parque cuenta con un biólogo en su equipo de trabajo, la necesidad de contratar temporalmente a dos personas con conocimientos profesionales en biología, ecología u ornitología; nace del arduo trabajo que acarrea la investigación de zonas en un terreno de 165 hectáreas.

Construcción: El levantamiento de estructuras como senderos, torres, hospedaje e instalación de cocina, estarán a cargo de personal externo a la empresa, debido a que al ser actividades temporales no mayores a tres meses, los trabajadores empleados para esta actividad no van a tener más funciones dentro del parque.

Carta interna: El restaurante del parque no va a contar con alimentación a la carta, va a tener una carta interna en la cocina con los platos que ofrecerá sin opción de elección para cliente; para ello se contratará a un tecnólogo en gastronomía con la tarea de elaborar las recetas con sus respectivos gramajes y costos por plato.

Transporte: La compra de un vehículo para transporte no es una opción viable para el parque actualmente, lo que hace necesaria la alianza con empresas transportadoras que permitan movilizar a las personas desde la ciudad de Popayán o el aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón de la ciudad de Cali hasta el Parque Quintana Natural y viceversa; también es pertinente generar una alianza con alquiler de carros por si el usuario desea tener su propio transporte a la mano.

Guianza: El movimiento de clientes para este segmento de mercado no es en masa, por ello la contratación permanente de un guía especializado en aves es un gasto muy alto con que debería correr el parque pues este campo profesional está conformado por un número pequeño de personas con alta formación académica; sabiendo esto Quintana Natural generará una alianza con guías ornitólogos y biólogos o ecólogos con conocimientos abundantes en aves para tener disponibilidad a través del año para prestar el servicio de guianza particular o grupal a los avistadores.

Desarrollo web: La elaboración del sitio web estará a cargo de un ingeniero de sistemas que programará y ejecutará los requerimientos de compra online, reservas, información y demás requerimientos para la visualización web del parque. El ingeniero tendrá un contrato por prestación de servicios donde su trabajo será temporal pero prestará soporte técnico después de terminado su trabajo, esto se estipulará en el contrato y es tomado como la garantía del trabajo web desarrollado.

Diseño gráfico: La elaboración visual de marca, adecuación gráfica de sitios web, material fotográfico y edición estará a cargo de un diseñador gráfico por prestación de servicios, trabajara en un momento de la mano con el ingeniero de sistemas para adecuar el diseño visual de la página web.

- **Enfoque de la empresa**

Misión: Conservar el tramo de la Cuenca Río las Piedras que transita por el Parque Quintana Natural ofreciendo así estabilidad a los bosques y ecosistemas que habitan en ellos, izando como estandarte el trabajo arduo mediante la concientización turística para proteger la cuenca y no vulnerar el derecho a un agua limpia y potable para los habitantes de la vereda de Quintana y el municipio de Popayán en general.

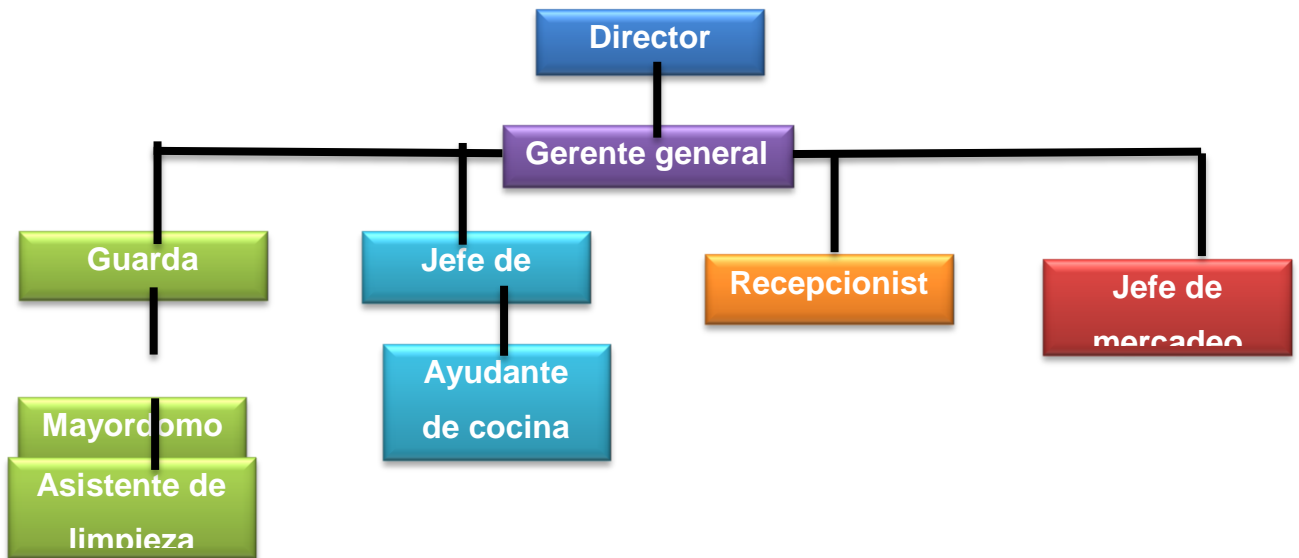
Visión: Para el año 2030 haber posicionado a Quintana Natural como uno de los 10 mejores ecodestinos reconocidos a nivel nacional e internacional de Colombia para el avistamiento de aves y senderismo.

Valores:

- **Estructura organizacional**

Para el parque Quintana Natural se ha optado por una estructura organizacional Matricial con el fin de obtener un enfoque especializado en cada uno de los sectores que se deben ocupar en la empresa, y teniendo en cuenta que el parque oferta productos especializados. Conociendo la naturaleza del servicio que se prestará, las ventajas de la estructura Matricial nos permite delegar roles, competencias y responsabilidades ante cada actividad con diferentes naturalezas, así habrán diferentes responsables de los resultados de ciertos empleados que desarrollan actividades de trasfondos distintos pero orientadas al mismo resultado final, la prestación de un servicio óptimo y de calidad.

Figura 4. Estructura organizacional



Fuente: propia del estudio

Director:

Funciones

- Representar a Quintana Natural a nivel empresarial en las ferias, exposiciones, reuniones entre sector público y/o privado, y de más espacios donde se requieran las experiencias del parque con el fin de fortalecer el sector turístico y dar a conocer el producto del parque.
- Analizar, evaluar y re dirigir estrategias del parque ante el mercado basándose en los conocimientos del Jefe de Mercadeo sobre el entorno y los conocimientos del Gerente General sobre la realidad del parque siempre y cuando la situación lo amerite.
- Aprobación de presupuestos para mejoras, mantenimientos, personal, insumos de cocina, y de más funciones que permitan a la gerencia del parque llevar acabo todo lo necesario para la prestación de un servicio de calidad.

- Aprobación de presupuestos para nuevas actividades que contribuyan al mejoramiento y crecimiento del parque.
- Redacción de pappers sobre el parque basándose en los conocimientos del equipo de trabajo y la respectiva información recolectada en cada uno de los campos que abarca el personal, para brindar una imagen instructiva de los de ejes del parque: Turismo, Naturaleza, Aves, Gastronomía y Conservación.

Perfil:

Formación académica:

Graduado de Turismo o Biología.

Preferiblemente con especialización en Administración de Empresas Ecoturísticas y conocimiento riguroso sobre las aves de la zona.

Competencias

- Comunicación coherente y efectiva
- Liderazgo
- Proyección
- Ponencias

Salario: 2.000.000 de pesos.

Gerente general:

Funciones

Administración General

- Ejercer la representación legal de la Empresa.
- Ejecutar la administración global de las actividades de la empresa en busca de su mejoramiento financiero, técnico y organizacional.
- Garantizar el cumplimiento de las normas, reglamentos e instructivos establecidos por las entidades de regulación y control ambiental.

- Coordinar y controlar la ejecución y seguimiento de tareas de los empleados e instalaciones del parque.
- Participar en reuniones con Asociaciones, Cámaras, Ministerios y demás Instituciones Públicas y Privadas.
- Generación y fortalecimiento de alianzas.
- Acercamiento con la comunidad local para generar un red de avistamiento.

Finanzas Y Administración

- Controlar los reportes financieros y comparar resultados reales con los presupuestados.
- Administrar los recursos monetarios y el cumplimiento de regulaciones en materia tributaria, arancelaria y demás obligaciones legales.
- Regular los costos y rentabilidad de la empresa.
- Administrar los presupuestos operacionales y las inversiones de la empresa de acuerdo a lo resuelto por el Director.
- Gestión de Compras
- Controlar los niveles de inventarios.
- Contratación y subcontratación

Perfil

Formación académica:

Graduado de Turismo o Administración Turística y Hotelera

Experiencia previa:

Dos a cuatro años de experiencia en Gerencia o cargos con posiciones similares en relación con el mercado turístico con énfasis en medio ambiente.

Competencias:

- Negociante

- Estratégico (a)
- Liderazgo
- Relaciones personales
- Exigencia en metas

Salario: 2.500.000 pesos.

Guarda bosques:

Funciones

- Velar por el estado de los senderos, bosques y cabañas del parque.
- Dirección de mantenimiento de senderos y cabañas.
- Análisis del estado de las instalaciones bajo efectos naturales inesperados para declarar si están aptos o no para su uso.
- Reconocimiento de zonas específicas para el avistamiento de aves.
- Compra de insumos para reparaciones y limpieza de cabañas.
- Monitoreo de aves en el parque y con la comunidad.
- Implementar planes de reforestación.
- Velar por el bienestar de las zonas de bosque existentes y el flujo de nacimientos de agua a la cuenca.
- Estructurar un plan de reciclaje.
- Estar en capacidad de prestar el servicio de guianza cuando la situación lo amerite.
- Manejo de personal (Mayordomo y limpieza).
- Desarrollar Matriz de Impacto Ambiental.

Perfil

Formación académica:

Graduado de Biología, Ecología o Ingeniería Forestal

Preferiblemente con estudios en Aves

Experiencia previa:

Dos a cuatro años en manejo de reservas y fuentes fluviales con vocaciones turísticas.

Competencias:

- Conservacionista
- Estratégico (a)
- Reconocimiento de especies de flora y fauna local
- Energías renovables

Salario: 1.800.000 pesos, más 80.000 por servicio de guianza.

Mayordomo:

Funciones

- Mantenimiento de senderos, canales, cabañas, torres de avistamiento y cercos.
- Cambio y limpieza de bebederos para los pájaros.
- Mantenimiento de huerta.
- Mantener las instalaciones en buen estado.
- Estar en capacidad de prestar el servicio de guianza cuando la situación lo amerite.
- Entregar lista de insumos necesarios para el mantenimiento.

Perfil

Formación académica:

Graduado de Técnico o Tecnólogo en Agropecuaria.

Experiencia previa:

Dos a cuatro años en mantenimiento de zonas agrarias o boscosas.

Competencias:

- Conservacionista
- Capacidad física
- Reconocimiento de especies de flora y fauna local
- Prácticas agrarias sostenibles

Salario: 1.200.000 pesos.

Asistente de limpieza:

Funciones

- Mantener las cabañas, cocina y zonas comunes limpias.
- Brindar apoyo en labores de mantenimiento de senderos y torres.

Perfil

Formación académica:

Graduado de Bachiller.

Competencias:

- Capacidad física
- Trato adecuado

Salario: 737.717 pesos.

Jefe de cocina:

Funciones

- Ejecutar el menú asignado.

- Compra de insumos para la preparación de los platos.
- Delegación de funciones al asistente de cocina.
- Mantener en buen estado los utensilios de cocina.

Perfil

Formación académica:

Graduado de Tecnólogo en Gastronomía.

Experiencia previa:

Uno a dos años en dirección de cocina.

Competencias:

- Manejo exacto de insumos
- Recetas caucanas
- Improvisación

Salario: 1.200.000 pesos.

Ayudante de cocina:

Funciones

- Ejecutar las funciones asignadas por el Jefe de Cocina.

Perfil

Formación académica

Graduado de Técnico en Cocina

Salario: 850.000 pesos.

Recepcionista:

Funciones

- Ejecutar reservas.
- Manejo de software.

- Recibimiento de visitantes.

- Manejo de línea telefónica directa con el parque.
- Contacto directo con los guías especializados.
- Manejo de correspondencia.
- Servicio posventa.

Perfil

Formación académica:

Graduado de Técnico en Ventas.

Conocimiento en plataformas virtuales (Amadeus)

Experiencia previa:

Uno a dos años en cargos con atención al cliente.

Competencias:

- Cordialidad
- Eficiencia
- Reportes
- Agenda de tareas

Salario: 1.200.000 pesos.

Jefe de mercadeo:

Funciones

- Manejo de página web y redes sociales.
- Marketing, comunicación y promoción.
- Desarrollo de estrategias para visualizar el producto.
- Desarrollar investigaciones de mercado para identificar tendencias.
- Elaborar plan de mercadeo.

Perfil

Formación académica:

Graduado de Diseñador Gráfico.

Conocimiento en Marketing Virtual

Experiencia previa:

Portafolio de diseños

Competencias:

- Actualidad
- Constancia
- Publicidad ingeniosa

Salario: 1.600.000 pesos.

Tabla 38. Resumen salarial

Cargo	Salario
Director	2.000.000
Gerente general	2.500.000
Guarda bosques	1.800.000
Jefe de mercadeo	1.600.000
Recepcionista	1.200.000

Mayordomo	1.200.000
Asistente de limpieza	737.717
Jefe de cocina	1.200.000
Asistente de cocina	850.000
Total	13.087.717

Fuente: propia del estudio

- **Proceso de Constitución de la Empresa**

Sociedad

Para la formalización del Parque Quintana Natural se ha elegido registrar la empresa como una Sociedad Anónima Simple o también conocida como Sociedad por Acciones Simplificadas, según la cataloga la Ley 1258 de Diciembre 5 de 2008. Llevar a cabo esta formalización requiere de un documento privado que se debe registrar ante la cámara de comercio local, en este caso la Cámara de Comercio del Cauca.

Es importante nombrar que al ser formalizados bajo la estructura de Sociedad Anónima Simple, según la Ley, este tipo de sociedades pueden constituirse por cualquier monto de capital social (menor o mayor a los 500 salarios mínimos), cuyo número manifestaba la Ley 1014 de 2006 como tope, además de poder contar con cualquier cantidad de empleados (menor o mayor a 10 empleados), en cuanto Revisión Fiscal no están obligadas a nombrar un Revisor ya que pueden contar con un Contador Público independiente y su objeto social no es de necesaria especificación como pasa con las demás sociedades reguladas por el Código de Comercio –Numeral 5, Artículo 5 Ley 1258 de 2008-.

Registro Nacional de Turismo

Según la Ley, el trámite de inscripción no tiene costo pero después de diligenciar el formato de solicitud de registro en el portal del MinCIT se debe proceder a pagar el impuesto de registro que se trata en el artículo 226 de la Ley 223 de 1995 (...Este impuesto es de carácter departamental y se genera por cualquier inscripción que se realice en la Cámara de Comercio. Para estos efectos de acuerdo con el decreto 650 de 1996 se tomará como un documento sin cuantía...)

En cuanto a la actualización del RNT, se hace entre el 1° de Enero y el 31 de Marzo de cada año, según el artículo 164 del Decreto 19 de 2012: ...La actualización de la inscripción en el Registro Nacional de Turismo deberá efectuarse por parte de los prestadores de servicios turísticos dentro de los plazos establecidos legalmente para el efecto, so pena de que el prestador no pueda ejercer la actividad. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo solicitará a las Alcaldías Distritales y Municipales el cierre temporal de los establecimientos turísticos hasta tanto los prestadores acrediten estar al día en la actualización del Registro Nacional de Turismo... En vía de una construcción legal del turismo, se hace necesaria y obligatoria la acción de obtener el Registro Nacional de Turismo para Quintana Natural.

Aliados Clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con los clientes	Clientes
Alianza de visualización del Parque Quintana Natural a nivel internacional con PROCOLOMBIA	Investigación de la zona Levantamiento de estructuras Diseño de paquetes especializados Pautas con revistas especializadas Capacitaciones Venta de productos y servicios.	- Asistencia Pre y Pos – Venta donde podrá identificar las especies y rutas existentes en el Parque desde su ordenador o dispositivo móvil -102 especies de aves registradas en una zona reducida y torres dirigidas al avistamiento- al igual que generar modificación y organización del paquete a la conveniencia y exigencias del cliente. - Conservación de fuentes hídricas, bosques y fauna.	Servicio especializado de guianza. Contacto online en tiempo real o vía telefónica si el cliente lo desea.	Avistadores de aves y amantes de la naturaleza con edades entre los 18 y 55 años. Capacidad adquisitiva alta con requerimientos especializados.
	Recursos clave		Canales de distribución	Existen tres tipos de observadores de aves <i>Hardcore, Softcore</i> y <i>Ocasionales</i> , con exigencias especializadas los dos primeros segmentos. Registrar mayor cantidad de especies.
Alianzas comerciales con proveedores: Empresas de transporte y Guías turísticos.	Recursos naturales. Talento Humano. Planta física (Cabañas, Senderos, Torres, Cocina, Recepción) Muebles. Herramientas publicitarias.		Página Web y Redes sociales. Revistas especializadas para el avistamiento de aves.	
Estructura de costos		Fuentes de ingreso		
Diseño de Marca Instalaciones Diseño y dominio del sitio Web Mano de obra Talento Humano Pautas publicitarias Investigación Formalización		Venta de paquetes turísticos grupales o individuales (Consignación bancaria, Tarjeta de crédito)		

Tabla 39. Canvas

Fuente: propia del estudio

4. EVALUACIÓN FINANCIERA

Tabla 40. Resumen gastos MIX

Estrategia	Inversión, costo o gasto
Producto	
<ul style="list-style-type: none"> Diseño de marca (nombre, logo, eslogan, color, símbolo, packaging y personalidad o carácter de la marca.) 	2.000.000
<ul style="list-style-type: none"> Diseño de portafolio de servicios (tarjetas de presentación, papel membreteado, carpetas, plegables) 	500.000
<ul style="list-style-type: none"> Identificación de zona y material fotográfico (biólogo) 	4.000.000
Plaza	
<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de página web 	5.000.000
<ul style="list-style-type: none"> Diseño de página Web 	1.200.000
Promocion	
<ul style="list-style-type: none"> Pautas en revistas especializadas 	
<ul style="list-style-type: none"> Participación en eventos especializados 	1.500.000
Total	13.200.000

Fuente: propia del estudio

Tabla 41. Inversiones

Inversiones	Total
Torre	2.187.580
Sendero	1.398.451
Cabaña	20.900.000
Herramientas	99.600
Mano de obra	59.720.095
Cocina	10.491.812
Muebles	4.506.800
Informaticos	7.350.000
Total	106.654.338

Fuente: propia del estudio

Tabla 42. Cargos

CARGO	SALARIO / MES
Director	2.000.000
Gerente general	2.500.000
Guarda bosques	1.800.000
Jefe de mercadeo	1.600.000
Recepcionista	1.200.000
Mayordomo	1.200.000
Asistente de limpieza	737.717
Jefe de cocina	1.200.000
Asistente de cocina	850.000
Total	13.087.717

Fuente: propia del estudio

4.1 INVERSIÓN

Tabla 43. Adquisición de inmovilizado

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Vida útil	Amortización(%)
Maquinaria							10	10%
Mobiliario	4.506.800,00						10	10%
Equipos informáticos	7.350.000,00						5	20%
Software	6.200.000,00						5	20%
Vehículos							5	20%
Otros	94.797.538,00						68	1%
TOTAL	112.854.338,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		

Fuente: propia del estudio

Tabla 44. Total Inmovilizado

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mobiliario	4.506.800,00	4.506.800,00	4.506.800,00	4.506.800,00	4.506.800,00	4.506.800,00
Equipos informáticos	7.350.000,00	7.350.000,00	7.350.000,00	7.350.000,00	7.350.000,00	7.350.000,00
Software	6.200.000,00	6.200.000,00	6.200.000,00	6.200.000,00	6.200.000,00	6.200.000,00
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	94.797.538,00	94.797.538,00	94.797.538,00	94.797.538,00	94.797.538,00	94.797.538,00
TOTAL	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00

Fuente: propia del estudio

Tabla 45. Dotaciones a la Amortización

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mobiliario	0,00	450.680,00	450.680,00	450.680,00	450.680,00	450.680,00
Equipos informáticos	0,00	1.470.000,00	1.470.000,00	1.470.000,00	1.470.000,00	1.470.000,00
Software	0,00	1.240.000,00	1.240.000,00	1.240.000,00	1.240.000,00	1.240.000,00
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	1.394.081,44	1.394.081,44	1.394.081,44	1.394.081,44	1.394.081,44
TOTAL	0,00	4.554.761,44	4.554.761,44	4.554.761,44	4.554.761,44	4.554.761,44

Fuente: propia del estudio

Tabla 46. Amortización Acumulada

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mobiliario	0,00	450.680,00	901.360,00	1.352.040,00	1.802.720,00	2.253.400,00
Equipos informáticos	0,00	1.470.000,00	2.940.000,00	4.410.000,00	5.880.000,00	7.350.000,00
Software	0,00	1.240.000,00	2.480.000,00	3.720.000,00	4.960.000,00	6.200.000,00
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	1.394.081,44	2.788.162,88	4.182.244,32	5.576.325,76	6.970.407,21
TOTAL	0,00	4.554.761,44	9.109.522,88	13.664.284,32	18.219.045,76	22.773.807,21

Fuente: propia del estudio

Financiación:

Tabla 47. Financiación Propia

Capital Social	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Aportaciones al Capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: propia del estudio

Tabla 48. Financiación Propia

Préstamos	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nuevos préstamos constituidos	112.854.338,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Condiciones Préstamos:						
Tipo de interés	33%					
Años	5					

Fuente: propia del estudio

Tabla 49. Capital Vivo

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año0	112.854.338,00	101.074.804,86	85.408.025,79	64.571.209,62	36.858.244,12	0,00
Préstamos año1		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos año2			0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos año3				0,00	0,00	0,00

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año4					0,00	0,00
Préstamos año5						0,00
TOTAL Préstamos	112.854.338,00	101.074.804,86	85.408.025,79	64.571.209,62	36.858.244,12	0,00

Fuente: propia del estudio

Tabla 50. Gastos Financieros

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año0		37.241.931,54	33.354.685,60	28.184.648,51	21.308.499,18	12.163.220,56
Préstamos año1			0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos año2				0,00	0,00	0,00
Préstamos año3					0,00	0,00
Préstamos año4						0,00
TOTAL Préstamos	0,00	37.241.931,54	33.354.685,60	28.184.648,51	21.308.499,18	12.163.220,56

Fuente: propia del estudio

Tabla 51. Devoluciones Préstamos

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año0		11.779.533,14	15.666.779,07	20.836.816,17	27.712.965,50	36.858.244,12
Préstamos año1			0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos año2				0,00	0,00	0,00
Préstamos año3					0,00	0,00
Préstamos año4						0,00
TOTAL Préstamos	0,00	11.779.533,14	15.666.779,07	20.836.816,17	27.712.965,50	36.858.244,12

Fuente: propia del estudio

Producto:

Tabla 52. Ventas

Nombre del producto o servicio	Hardcore	Softcore	Ocasional	Producto 4	Producto 5
Ventas estimadas año 1 (unidades)	28	47	21		
Incremento anual ventas	3,00%	3,00%	3,00%		
Precio de venta año 1	5.500.000,00	4.800.000,00	3.900.000,00		
Incremento anual del precio	3,00%	3,00%	3,00%		
Periodo medio de cobro (días)	10				

Fuente: propia del estudio

Tabla 53. Suministro

Nombre del producto o servicio	Hardcore	Softcore	Ocasional	Producto 4	Producto 5
Porcentaje de stocks sobre ventas					
Coste del producto año 1	1.750.000,00	1.445.000,00	1.000.045,00		
Incremento anual del precio	3,00%	3,00%	3,00%		
Periodo medio pago a proveedores (días)	30				

Fuente: propia del estudio

Tabla 54. Margen Bruto

MENÚ DATOS			GASTOS FIJOS	
Hardcore	Softcore	Ocasional	Producto 4	Producto 5
3.750.000,00	3.355.000,00	2.899.955,00	0,00	0,00

Fuente: propia del estudio

Tabla 55. Ingreso por ventas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Hardcore	154.000.000,00	163.378.600,00	173.328.356,74	183.884.053,67	195.082.592,53
Softcore	225.600.000,00	239.339.040,00	253.914.787,54	269.378.198,10	285.783.330,36
Ocasional	81.900.000,00	86.887.710,00	92.179.171,54	97.792.883,09	103.748.469,67
Producto 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	461.500.000,00	489.605.350,00	519.422.315,82	551.055.134,85	584.614.392,56

Fuente: propia del estudio

Tabla 56. Gastos por suministros

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Hardcore	49.000.000,00	51.984.100,00	55.149.931,69	58.508.562,53	62.071.733,99
Softcore	67.915.000,00	72.051.023,50	76.438.930,83	81.094.061,72	86.032.690,08
Ocasional	21.000.945,00	22.279.902,55	23.636.748,62	25.076.226,61	26.603.368,81
Producto 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL	137.915.945,00	146.315.026,05	155.225.611,14	164.678.850,86	174.707.792,87

Fuente: propia del estudio

Tabla 57. Valoración económica existencias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Hardcore	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Softcore	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ocasional	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Producto 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: propia del estudio

Gastos fijos:

Tabla 58. Gastos fijos Personal

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Número de empleados	9	9	9	9	9
Salario mensual medio año 1	1.454.190,00				
Incremento salarial anual	3,00%				
Coste Seguridad Social	69,00%				

Fuente: propia del estudio

Tabla 59. Otros Gastos

Otros gastos	
Electricidad	240.000,00
Teléfono	960.000,00
Material de Oficina	1.200.000,00
Limpieza	1.200.000,00
Servicios Profesionales	5.400.000,00
Seguros	
Tributos	
Otros	
TOTAL OTROS GASTOS	9.000.000,00

Fuente: propia del estudio

Tabla 60. Resumen de Costes

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios	183.227.940,00	188.724.778,20	188.724.778,20	188.724.778,20	188.724.778,20
Seguridad Social	126.427.278,60	130.220.096,96	130.220.096,96	130.220.096,96	130.220.096,96
TOTAL Personal	309.655.218,60	318.944.875,16	318.944.875,16	318.944.875,16	318.944.875,16
Alquileres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos	9.000.000,00	9.360.000,00	9.734.400,00	10.123.776,00	10.528.727,04

Fuente: propia del estudio

Balance:**Tabla 61. Balance Provisional**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Inmovilizado	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00	112.854.338,00
Amortización Inmovilizado	0,00	-4.554.761,44	-9.109.522,88	-13.664.284,32	-18.219.045,76	-22.773.807,21
ACTIVO FIJO	112.854.338,00	108.299.576,56	103.744.815,12	99.190.053,68	94.635.292,24	90.080.530,79
Existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	4.219.178,08	4.476.126,03	4.748.722,10	5.037.919,28	5.344.728,56
Tesorería	0,00	-44.284.409,10	-78.523.885,26	-94.118.934,63	-107.286.714,05	-119.125.758,90
ACTIVO CIRCULANTE	0,00	-40.065.231,02	-74.047.759,23	-89.370.212,53	-102.248.794,77	-113.781.030,34
Cuentas con socios deudoras	0,00	0,00	37.059.637,40	61.089.952,29	71.525.224,27	92.461.600,63
TOTAL ACTIVO	112.854.338,00	68.234.345,54	66.756.693,29	70.909.793,44	63.911.721,73	68.761.101,09
PASIVO						
Capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reservas	0,00	0,00	0,00	0,00	1.805.712,72	22.244.554,66
Resultado ejercicio	0,00	-36.867.856,58	-22.923.998,25	1.805.712,72	20.438.841,94	41.414.760,07
FONDOS PROPIOS	0,00	-36.867.856,58	-22.923.998,25	1.805.712,72	22.244.554,66	63.659.314,73
Préstamos a largo plazo	112.854.338,00	101.074.804,86	85.408.025,79	64.571.209,62	36.858.244,12	0,00
EXIGIBLE A LARGO PLAZO	112.854.338,00	101.074.804,86	85.408.025,79	64.571.209,62	36.858.244,12	0,00
Proveedores	0,00	4.027.397,26	4.272.665,75	4.532.871,10	4.808.922,95	5.101.786,36
EXIGIBLE A CORTO PLAZO	0,00	4.027.397,26	4.272.665,75	4.532.871,10	4.808.922,95	5.101.786,36
Cuentas con socios acreedoras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	112.854.338,00	68.234.345,54	66.756.693,29	70.909.793,44	63.911.721,73	68.761.101,09

Fuente: propia del estudio

Cuenta de Resultados:

Tabla 62. Cuenta de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	461.500.000,00	489.605.350,00	519.422.315,82	551.055.134,85	584.614.392,56
Ingresos de Explotación	461.500.000,00	489.605.350,00	519.422.315,82	551.055.134,85	584.614.392,56
Compras	137.915.945,00	146.315.026,05	155.225.611,14	164.678.850,86	174.707.792,87
Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal	309.655.218,60	318.944.875,16	318.944.875,16	318.944.875,16	318.944.875,16
Alquileres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos	9.000.000,00	9.360.000,00	9.734.400,00	10.123.776,00	10.528.727,04
Dotación para la amortización	4.554.761,44	4.554.761,44	4.554.761,44	4.554.761,44	4.554.761,44
Resultado de Explotación	374.074,96	10.430.687,35	30.962.668,08	52.752.871,39	75.878.236,05
Gastos financieros	37.241.931,54	33.354.685,60	28.184.648,51	21.308.499,18	12.163.220,56
Resultado antes de Impuestos	-36.867.856,58	-22.923.998,25	2.778.019,57	31.444.372,22	63.715.015,49
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00	972.306,85	11.005.530,28	22.300.255,42
RESULTADO DEL EJERCICIO	-36.867.856,58	-22.923.998,25	1.805.712,72	20.438.841,94	41.414.760,07

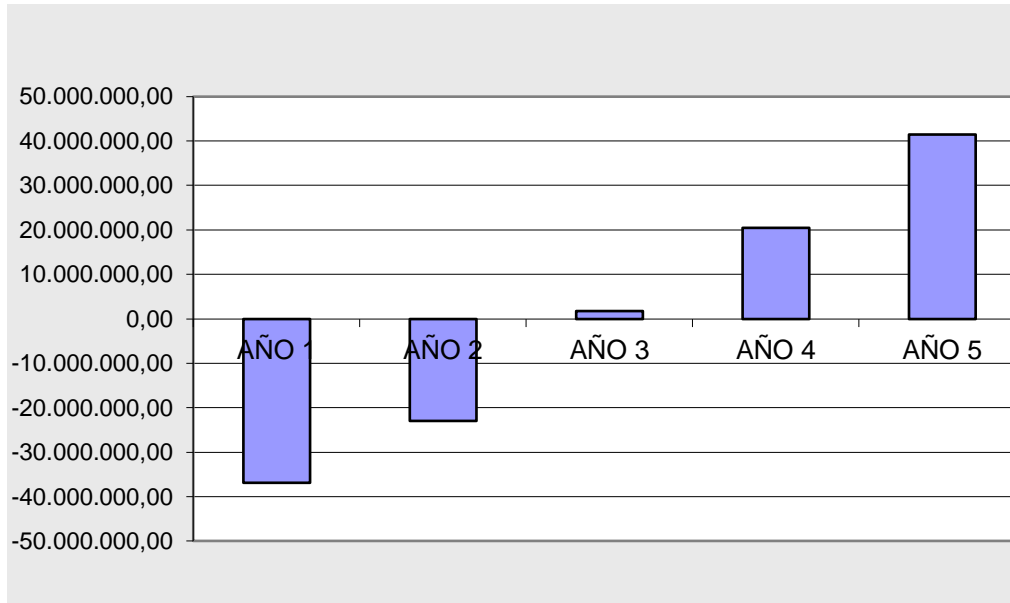
Fuente: propia del estudio

Tabla 63. Distribución de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Reservas	0,00	0,00	0,00	1.805.712,72	22.244.554,66
Dividendos	0,00	0,00	902.856,36	10.219.420,97	20.707.380,03

Fuente: propia del estudio

Gráfica 5. Distribución de Resultados



Fuente: propia del estudio

Rentabilidad:

Tabla 64. Beneficios

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
-36.867.856,58	-22.923.998,25	2.778.019,57	31.444.372,22	63.715.015,49

Fuente: propia del estudio

5. CONCLUSIONES

Mercado

- Actualmente el mercado de avistadores de aves se encuentra en crecimiento teniendo como media de gasto por viaje \$ 2.808 US, dejando ganancias significativas a quienes prestan los servicios.
- Existen tres tipos de avistadores (Hardcore – Softcore – Ocasional).
- Países como Colombia presentan características ventajosas ante este mercado especializado.
- Colombia se posicionará a nivel internacional solo con la cantidad de especies con que cuenta el territorio nacional.
- Colombia no cuenta con suficientes estructuras para la prestación del servicio.
- Actualmente el epicentro competitivo de Colombia para este mercado, se halla en Parques Naturales Nacionales
- PNN son quienes cuentan con mayores extensiones de terreno, por ende con la posibilidad de albergar más especies de aves.
- El déficit PNN se halla en no prestar servicios de alojamiento o alimentación dentro de sus terrenos.
- Tan solo tres de todos los parques repartidos en el territorio nacional cuenta con de hospedaje y alimentación, el PNN Tuparro, PNN Puracé y el Santuario de Fauna y Flora de la Sierra Nevada de Santa Marta.
- Las Reservas de la Sociedad Civil se encuentra hoy por hoy incursionando en un mercado especializado como lo es el de avistadores de aves, ejemplo claro es el posicionamiento de la primera Reserva de la Sociedad Civil prestando servicios de turismo de naturaleza, el Parque Chicaque.

Estudio Técnico

- La inversión de Quintana Natural se concentra en las instalaciones para la prestación del servicio de senderismo, hospedaje y alimentación; en un

sendero donde se hallará una estructura para el avistamiento de especies consolidada como una torre de avistamiento para la facilitación al observar aves en campo abierto y altos bosques.

- La elaboración de la cabaña es la actividad más costosa con la que tiene que correr el parque.
- El estudio técnico de la cocina se limita solo a los electrodomésticos y utensilios para la elaboración de las comidas, más no con el estudio de los platos, esta actividad debe ser hecha por algún profesional de la gastronomía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acerenza M. (1993). Promoción Turística: un enfoque metodológico. México: Trillas

Algunas Indefiniciones (2006). Una crítica al enfoque de producto turístico en la bibliografía clásica <http://www.eumed.net/ce/2006/mk-tur.htm>

Baena, M. (2016). La biblia de los colibríes en Colombia. Recuperado de: <http://www.elespectador.com/noticias/medio-ambiente/biblia-de-los-colibríes-colombia-articulo-610341>

Banco de negocio exterior de Colombia(2013) Plan de Negocio de Turismo de Naturaleza de Colombia. Recuperado de: <https://www.ptp.com.co/documentos/Presentaci%C3%B3n%20Final.pdf>

Corporación Autónoma Regional del Cauca (CRC), (2006) plan de ordenación y manejo de la subcuenca hidrográfica del río Las Piedras. Recuperado de: <http://crc.gov.co/files/ConocimientoAmbiental/POMCH/Rio%20Piedras/Documento%20final.pdf>

Corporación Autónoma Regional del Cauca (CRC), (2012). Plan de acción 2012 – 2015. Popayan. Recuperado de: <http://www.crc.gov.co/files/pa3/pa3.pdf>

Decreto – Ley 019 de 2012. Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública. Diario Oficial 48308

Decreto 1075 de 1997. Por el cual se señala el procedimiento para la imposición de sanciones a los prestadores de servicios turísticos. Diario Oficial 43023 de abril 17 de 1997

Decreto 1076 de 1997. Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=62511>

Decreto 2074 de 2003. Por el cual se modifica el Decreto 504 de 1997. Diario Oficial 45262

Decreto 2590 de 2009. Por el cual se reglamentan las Leyes 300 de 1996 y 1101 de 2006. <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=36779>

Decreto 502 de 1997. por el cual se definen la naturaleza y funciones de cada uno de los tipos de agencias de viajes de que trata el artículo 85 de la Ley 300 de 1996. Diario Oficial. año CXXXII. N. 42994

Decreto 504 de 1997. Por el cual se reglamenta el Registro Nacional de Turismo de que tratan los artículos 61 y 62 de la Ley 300 de 1996. Diario Oficial 42994

Eltiempo.com (1997) El ecoturismo, Atractivo del Cauca. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-650644>

guaduabambucolombia.com (2013). Venta de guadua bambu inmunizada verde o seca. Recuperado de: <https://guaduabambucolombia.com/2013/02/02/venta-de-guadua-bambu-inmunizada-verde-o-seca/>

Hoteltinamu.com (S.F.). Especializados en observación de aves. Recuperado de: <http://www.hoteltinamu.com/>

Ley 1101 de 2006 Por la cual se modifica la Ley 300 de 1996 - Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial 46461

Ley 1429 de 2010. Declarada EXEQUIBLE por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-686 de 2011. Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo. Diario Oficial 47937

Ley 1558 de 2012. Por la cual se modifica la Ley 300 de 1996 -Ley General de Turismo, la Ley 1101 de 2006 y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial 48487

Ley 300 de 1996. Por la cual se expide la ley general de turismo y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial 42845

lonelyplanet.com (s.f.) Lonelyplanet Colombia. Recuperado de: <http://shop.lonelyplanet.com/colombia/>

Naturalista. (2017) iNaturalist Network. Recuperado de: <http://naturalista.biodiversidad.co/pages/network>

Ovidiohoyos.com (2016). Socializan del proyecto “Producto Aviturismo para el Cauca” Recuperado de: <http://ovidiohoyos.com/node/3953>

Pérez, Y., Guerrero, M. González, J. (2010). Procedimiento para obtener información y caracterizar comportamientos y determinantes individuales de elección de opciones turísticas. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/655/Producto%20turistico.htm>

Pinzón, L. (2015). Caracterización de las fuentes de financiación para el sector turismo en Santander-Colombia. Turismo y Sociedad, XVII. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.18601/01207555.n17.06>

Proclama del cauca.com (2015). Lanzamiento de aviturismo en el Cauca. Recuperado de: <https://www.proclamadelcauca.com/2015/10/lanzamiento-de-aviturismo-en-el-cauca.html>

Procolombia (2012). Turismo en naturaleza, negocio del futuro. Recuperado de: <http://www.procolombia.co/noticias/turismo-en-naturaleza-negocio-del-futuro>

PromPeru.com (2013). Perfil del observador de aves. Recuperado de: <http://media.peru.info/impp/PerfildelObservadordeAves.pdf>

semana.com (2017a). ¿Colombia podrá ser una potencia turística?. Recuperado de: <http://www.semana.com/economia/articulo/turismo-colombia-podria-ser-una-potencia/518110>

semana.com (2017b) Turismo, el nuevo motor económico. Recuperado de: <http://www.semana.com/economia/articulo/turismo-en-colombia--maria-claudia-lacouture-impulsa-proyectos/512104>

Sibcolombia (2016). Biodiversidad en cifras. Recuperado de: <https://s3.amazonaws.com/sib-resources/Docs/biocifras-2016.pdf>

skyscrapercity.com (2016) Infraestructura Turística De Colombia. Recuperado de: <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?p=131696658#post131696658>

Sociedad colombiana de orquideología. (s.f.) Especies colombianas. Recuperado de: <http://www.sco.org.co/directorio>

Wikipedia (2017). Países megadiversos. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Pa%C3%ADses_megadiversos

wikipedia.org (2017) Parque natural Chicaque. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Parque_natural_Chicaque