



Proyecto de grado - Creación de empresa

Ecohuellas Forestal SAS

Camilo Andrés Susa Álvarez (2212617)

Juan Camilo Tenjo Medina (2211805)

Andrés Felipe Castillo Pinilla (2210726)

Docente Asesor

Luis Alejandro Díaz Zabaleta

Facultad de Cultura física, deporte y recreación

Universidad Santo Tomas

Bogotá D.C

2021

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
LOGO Y SLOGAN.....	4
MISIÓN.....	5
VISIÓN.....	5
FUNDAMENTOS HUMANÍSTICOS.....	5
MARCO REFERENCIAL.....	6
CAPÍTULO INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	7
CAPÍTULO I PROPUESTA DE VALOR	9
CAPÍTULO II SEGMENTOS DEL MERCADO.....	11
CAPÍTULO III CANALES DE DIFUSIÓN.....	13
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	15
CAPÍTULO V FLUJO DE INGRESOS.....	16
CAPÍTULO VI ASOCIACIONES CLAVES.....	19
CAPÍTULO VII RECURSOS CLAVES.....	21
CAPÍTULO VIII ACTIVIDADES CLAVES	25
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS.....	27
CAPÍTULO X EVALUACION FINANCIERA.....	32
BROCHURE.....	37
LIENZO CANVAS.....	39
BIBLIOGRAFÍA.....	40

Introducción

Empresa legalmente constituida por medio de documento privado ante la cámara de comercio de Bogotá donde se certifica la constitución de la sociedad comercial denominada Ecohuellas forestal SAS con domicilio en Cogua, Cundinamarca y número de matrícula 02865559 del 8 de septiembre de 2017 y establecida con el NIT 901113112-0. Tiene como propósito brindar servicios ambientales por medio de la conservación y preservación de recursos naturales, junto con el desarrollo del turismo de aventura o ecoturismo entendido como “viajes que tienen como fin el realizar actividades recreativas y deportivas, asociadas a desafíos impuestos por la naturaleza” Galindo, L. & Bravo, A. (2008) p 104. Entre dichas actividades se encuentran las cabalgatas, campamentos, ciclo paseos, travesías y caminatas entre otras actividades que tienen como fin optimizar la calidad de vida.

Para la realización y el desarrollo del proyecto se tomaron asignaturas como campamento, ecoturismo, metodología para la enseñanza de la recreación y educación experiencial ya que son bases de conocimiento para el manejo en el ámbito recreo deportivo con el objetivo de llevar a cabo un gran proyecto. Cabe resaltar que los servicios ofertados por Ecohuellas forestal se desarrollan en espacios naturales con facilidades para el desarrollo de programas eco turísticos y de actividad física en los alrededores de la ciudad donde se genera una interacción directa con la naturaleza, estimulando así el desarrollo tanto de habilidades como destrezas físicas además de la inclusión y participación activa de la comunidad contribuyendo al desarrollo íntegro del individuo y cohesión grupal.

Logo



El color azul representa los recursos hídricos de los cuales goza el ser humano de igual manera el color verde representa la diversidad de flora que embellecen los paisajes y entornos naturales y por último el color negro busca resaltar la palabra “huellas” que pretende dejar marca en los clientes por medio de los principales servicios resaltados con el mismo color.

Slogan

“Nuestra naturaleza, nuestra vida”

Misión

Ecohuellas forestal tiene como misión fundamental motivar, estimular y crear conciencia de la conservación de los recursos naturales a través de actividades eco turísticas y agroforestales entre ellas cabalgatas, campamentos, caminatas, ciclo paseos, reforestación, preservación forestal, avistamiento de flora y fauna nativa entre otras, fomentando el desarrollo físico y psicosocial del individuo, así como el reconocimiento y protección del patrimonio natural y cultural del país.

Visión

Ecohuellas forestal se proyecta para el año 2025 como una empresa modelo y líder a nivel regional y nacional en el sector eco turístico, ambiental y agroforestal, satisfaciendo las necesidades de las comunidades y futuras generaciones enfocado al mejoramiento continuo de los servicios ofrecidos.

Fundamentos humanísticos

El objetivo máximo del humanismo es el desarrollo integral del ser humano que busca fortalecer y mejorar la calidad de vida a través del ecoturismo por medio de sus planes guiados por los profesionales de Cultura Física, Deporte y recreación proponen que los cliente conozca áreas poco comunes y no contaminadas con la intención de admirar, disfrutar del escenario y cuidar la naturaleza, con el propósito de tener conciencia de la naturaleza y de un estado de salud óptimo.

Marco referencial

LEY 2068 DE 2020 del Congreso de la república

"POR EL CUAL SE MODIFICA LA LEY GENERAL DE TURISMO (Ley 300 de 1996) Y SE DICTAN OTRAS DISPOSICIONES"

La presente ley tiene por objeto fomentar la sostenibilidad implementar mecanismos para la conservación, protección y aprovechamiento de los destinos y atractivos turísticos, así como fortalecer la formalización y la competitividad del sector y promover la recuperación de la industria turística, a través de la creación de incentivos, el fortalecimiento de la calidad y la adopción de medidas para impulsar la transformación y las oportunidades del sector.



Capítulo Investigación de mercados (Market research)

Para realizar una adecuada investigación de mercado es necesario analizar el panorama al que se enfrenta la empresa en el ámbito del ecoturismo. Como indica Coppin, L. (1992) “América latina emerge dentro de este escenario como un continente con un enorme potencial para el desarrollo de turismo de naturaleza y/o ecoturismo. Ofrece una gran variedad de ecosistemas, algunos con rasgos muy excepcionales y de amplio interés” p.9. De acuerdo a lo planteado anteriormente, se entiende que en el continente se cuenta con diversidad de flora y fauna para el desarrollo y beneficio de actividades eco turísticas.

Diferentes atractivos turísticos son llamativos para los turistas del extranjero, según (Boo 1989, como se citó en Coppin, L. 1992) “Turistas que mencionaron a parques nacionales y áreas protegidas como la principal razón para visitar ciertos países de América central y América del sur desembolsaron para una estadía de 2 semanas US 1.000 más que otros turistas ” p12. Pero aterrizando la investigación de mercado al contexto Colombiano Galindo et al. (2008) indican que “las llegadas de viajeros internacionales al país, se duplicaron del año 2004 al 2007, pasando de 790.940 turistas a 1.200.000” p107. Lo anterior indica que Colombia es referente quizá por sus diversos atractivos turísticos. Se realizó un análisis DOFA para identificar los diferentes aspectos en cuanto al sector del ecoturismo.

Oportunidades	Amenazas
<p>Zonas con abundante fauna y flora, perfectos para desarrollar las diferentes actividades.</p> <p>Generar alianzas con distintas entidades para mejorar aún más el servicio y los precios.</p>	<p>Empresas del sector con mayor tiempo en el mercado.</p> <p>Empresas de ecoturismo que tienen locaciones y servicios en diferentes lugares turísticos.</p>
Fortalezas	Debilidades
<p>Implementación de nuevas tecnologías para facilitar y agilizar procesos como agendamiento e información.</p> <p>Personal calificado tanto para guiar los recorridos como para dirigir las diferentes actividades recreo deportivas.</p>	<p>Poco apoyo por parte de entes gubernamentales para la preservación de ambientes naturales.</p>

Existen múltiples compañías que ofrecen servicios de ecoturismo. El **benchmarking** se realizó tomando como referencia los servicios ofrecidos donde se incluyen deportes de aventura y viáticos como hospedajes, transportes y alimentación dependiendo el itinerario por las empresas o agencias de ecoturismo “Eco mochilas” y “Ecolombia tours” debido a que cuentan con alrededor de 25 años en el mercado.

Estos servicios se tomaron como guía o modelo para implementarlos al modelo de negocio, pero como ventaja especial referente a empresas en el sector eco turístico. Ecohuellas forestal implementó además de las actividades de aventura, en su hospedaje la alternativa de glamping lo que capta la atención de los posibles clientes para la adquisición de los servicios ofertados en diferentes planes para impactar múltiples sectores como el empresarial, escolar, familiar entre otros.

Por otra parte Ecohuellas forestal busca ser una empresa líder en el gremio del ecoturismo obteniendo personal certificado o profesional que busquen potenciar la satisfacción de los clientes, “es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la "mente" de los clientes y por ende, en el mercado meta. Por ello, el objetivo de mantener satisfecho a cada cliente” (Thopson, I. 2005, p.2) frente al servicio ofrecido.



Capítulo I Propuesta de valor (Value propositions)

Según Osterwalder, A. Pigneur, Y. (2019) “La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se decante por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente” (p.22). La empresa Ecohuellas forestal brinda un servicio con gran variedad de actividades eco turísticas, servicio de alimentación y hospedaje de acuerdo a las necesidades de los clientes donde se busca promover el cuidado de la naturaleza generando buen estado de salud física y mental. Pensando en las múltiples alternativas, presupuesto y público, se ofrece gran variedad de **planes recreo deportivos** para cada uno de los sectores disponibles en fines de semana o temporadas vacacionales lo que destaca a la empresa.

<p>Plan familiar Fin de semana/pasadía</p> 	<p>Dirigido a todos los integrantes del núcleo familiar desde el más pequeño hasta el más grande, con el propósito de reunir a todos los integrantes del hogar.</p>
<p>Plan pareja Fin de semana/pasadía</p> 	<p>Este plan está destinado a aquellos seres que desean tener un espacio de escape para ellos mismos el uno con el otro y vivir una experiencia en pareja inolvidable.</p>
<p>Plan escolar Pasadía (viernes)</p> 	<p>Diseñado principalmente para aquellos que desean explorar nuevas aventuras con sus compañeros inseparables de estudio y gozar al máximo el contacto con la naturaleza.</p>
<p>Plan empresarial Fin de año (pasadía)</p> 	<p>Pensado para aquellas personas dedicadas a sus labores, que desean y necesitan un cambio de ambiente para renovar energías y continuar con sus compromisos laborales.</p>
<p>Plan vacacional Temporada vacacional.</p> 	<p>Diseñado para todo tipo de población que añore una salida de su contexto para conocer y vivenciar nuevas experiencias inolvidables acompañadas de un buen descanso.</p>

En el servicio de alimentación incluido en cualquiera de los planes existe gran variedad de opciones en cada comida teniendo en cuenta los diferentes gustos o hábitos de los clientes, entre los que se destaca la **gastronomía típica de la región**, el **menú infantil** para los más pequeños y **menú vegetariano** incluyendo el consumo de frutas y vegetales que remplazarían los alimentos de origen animal. Adicionalmente se ofrecerá el servicio hospedaje en **glamping** y **cabañas** debido a que el campamento convencional no es muy apropiado o cómodo para algunos participantes como los adultos mayores de esta manera se garantiza una estadía cómoda durante varios días, con el plus de tener un espacio confortable evitando los inconvenientes del campamento convencional y protegidos del frío e imprevistos por lluvias.

Novedad: Se ajustó a la necesidad del cliente para implementar más servicios llamativos como actividades de aventura para los amantes de la adrenalina entre ellos la escalada, paseos en lancha y travesías en cuatrimoto, también se implementó varios tipos de hospedajes como el glamping hay una gran comodidad y disfrute pleno de la naturaleza y es una experiencia diferente a los hoteles convencionales.

Desempeño: Ecohuellas ha presentado el desempeño de ajustarse a la necesidad del cliente donde busca la tarea de salir de la cotidianidad para mejorar el estado de ánimo de las personas a través de actividades de aventura, de igual manera se desempeña en la toma del servicio por esta razón se tuvo en cuenta que no todos tienen la disponibilidad de tiempo para acercarse a las diferentes oficinas a adquirir un servicio, razón por la cual se ha desarrollado una **aplicación móvil o sitio web**, donde el cliente podrá hacer su reservación en las fechas disponibles presentadas con solo poner los datos referentes a número de integrantes, servicio deseado y fecha, además se podrá elegir 1 de los 3 puntos de salida desde Bogotá a la locación en Cogua.

Personalización: La adaptación del servicio hacia el segmento de mercado tiene una gran importancia en la empresa ya que las actividades ofrecidas a los clientes son a gusto de cada persona, también los clientes tiene la facilidad de elegir el medio de información si lo quieren hacer de manera privada o público, y el medio de pago no solamente se realizará de manera en las oficinas sino por medio electrónicos, como considere el cliente que sea más conveniente.

Diseño: Ecohuellas quiere brindar excelencia y calidad en el servicio que ofrece la empresa, por tal razón que las personas que están trabajando en la empresa sean personas profesionales de acuerdo al área en el que está aplicando, generando una confianza y seguridad.

Capítulo II Segmento de mercado (Customer segments)

La segmentación de mercado se entiende como “la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva” Hill, C. W., Jones, G. R., Pérez, Y. D. M. V., Soto, G. A. S., Nora Natalia Martínez S. (2009). Para ello se ha especificado ciertas características de la población objetivo.

Segmentación geográfica: Se ofertarán los servicios de Ecohuellas principalmente a población Colombiana residente en la ciudad de Bogotá DC y en la provincia de sabana centro que hace referencia a los municipios allegados a la locación de la empresa para lograr un fácil desplazamiento.



Segmentación Demográfica: Esta población será de todas las edades sin importar su orientación sexual, culto religioso y nivel de educación, pero sí de estrato socioeconómico medio (4) en adelante con poder adquisitivo para la compra de los servicios eco turísticos de Ecohuellas.



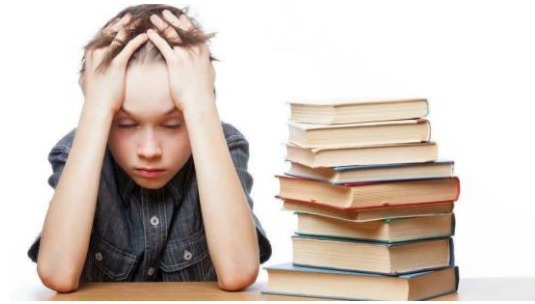
Segmentación Psicográfica: Se buscan clientes con una personalidad autónoma y aventurera con gusto por la naturaleza y actividades recreo deportivas de aventura además de un estilo de vida físicamente activo pero limitado por sus labores diarias.



Segmentación Conductual: Usuarios que sean asertivos a la hora de adquirir un producto o servicio teniendo en cuenta las necesidades propias y gustos personales que en este caso serán personas apasionadas por la naturaleza y los deportes de aventura con necesidad de tener un escape de la cotidianidad todo esto lo suple Ecohuellas mediante sus servicios ofrecidos.



Por otro lado, se implementará la **estrategia o tipo de mercado masivo** que se centra en el público en general que no están relacionados entre sí pero con necesidades y problemas similares como, elevados índices de estrés, alta carga laboral y académica donde se busca un espacio de esparcimiento mediante la actividad física.



Por lo tanto se ofrecen actividades acorde a las condiciones físicas de los posibles clientes, es decir actividades vigorosas para niños y jóvenes como escalada, rumba aeróbica, ciclo paseos y travesías en cuatrimoto, por otro lado, actividades moderadas como senderismo, cabalgatas y paseos en lancha para los más grandes.

Todas estas actividades son desarrolladas en lugares con atractivos turísticos e irán acompañadas de la siembra por persona de un árbol nativo de la zona para así incentivar la preservación y conservación del medio ambiente. Esto es lo que diferencia a Ecohuellas forestal de empresas turísticas de la región, es por ello que los servicios son ofrecidos a clientes con poder adquisitivo viable para la compra de los mismos.



Capítulo III Canales (Channels)

Los canales son la forma mediante la cual se establece contacto con los clientes, ya que los canales nos presentan frente a ellos, impulsa las ventas y también influye en el margen del producto. Fernando Burbano (2015). Por lo tanto, Ecohuellas forestal cuenta con **canales propios** de tipo **directo** como su app móvil y sitio web además de medios físicos como volantes, tarjetas y demás, estos canales acarrear un gasto elevado para su puesta en marcha pero sus beneficios son notables y deben seguir ciertas fases.

Canal de percepción o de información: En la actualidad existen diversos canales de difusión que facilitan y masifican la información de manera rápida y eficiente a través de internet, por lo cual Ecohuellas forestal cuenta con diversas plataformas digitales como whatsapp, facebook, instagram y youtube por las cuales se puede obtener información sobre la empresa, servicios y precios, donde se postean constantemente los diferentes contenidos de experiencias vividas por clientes. Sumado a lo anterior se cuenta con publicidad como volantes, pendones y tarjetas de la empresa donde se encuentran las diferentes líneas de atención por las cuales se solucionarán las inquietudes de los clientes.



Canal de compra: Para aquellas personas que desean una atención presencial para poder indagar mejor sobre la empresa se dispone de 2 oficinas, 1 situada en Bogotá y 1 en Cogua, donde los asesores estarán dispuestos a brindar toda la información referente a los servicios. Al momento de adquirir un servicio por parte de los clientes, se le brinda un contrato donde se exponen las diferentes garantías que tiene acerca del servicio adquirido, como el aplazamiento ante alguna eventualidad presentada por alguna de las dos partes, descripción adecuada del servicio adquirido, lugar de partida del servicio de transporte, cobertura por parte del servicio médico si llegase a ocurrir un accidente y demás.



Entrega: Al momento que los clientes adquieren nuestros servicios, a sus correos llegará un ticket digital el cual soporta quién es la persona que tomara el servicio y garantiza los puntos mencionados anteriormente, esto con el fin de tener una estrategia que sea amigable con el planeta que además cumpla protocolos de bioseguridad por la contingencia covid-19. Esta estrategia se da tanto como para las personas que adquieran el servicio vía online como para los que realizan su compra directamente en la oficina.



Evaluación: Una vez tomado nuestros servicios, se le hace entrega al cliente de una encuesta de satisfacción, donde se abordan diferentes puntos como lo son atención al cliente, ambientación e higiene de los diferentes sitios tanto de hospedaje como comunitarios, disfrute de las actividades y una parte dedicada a observaciones personales, esta encuesta nos ayudará a tener en cuenta ciertos factores a mejorar para que cada vez la calidad de nuestros servicios sea aún mejor, alcanzando mayor acogida por el público y reconocimiento por nuestra labor.



Post-venta: Anexo a lo anterior, al cliente se le otorga un beneficio para su próxima compra, el cual puede validar sin ningún límite de tiempo o cualquier tipo de condición.



Capítulo IV Relación con clientes (Customer relationships)

La relación con los clientes describe la conexión que una empresa establece con un segmento de clientes objetivo. Una relación se basa en la importancia del cliente, la cual puede descomponerse en varias alternativas de relación. Fernando Burbano (2015). Por lo tanto, se busca captar nuevos clientes por medio de estrategias publicitarias en plataformas digitales como redes sociales y sitio web además de medios físicos como folletos, pendones y tarjetas ya que de esta forma se garantiza que el cliente sienta la comodidad y plena confianza en la solicitud de los servicios. Una vez captados se busca fidelizar los clientes por medio de **promociones y descuentos** en fechas especiales, y con la ayuda indirecta de ellos por medio del **plan referidos** y **2 x 1** tener un aumento de clientes por ende incrementar las ventas.



Las **categorías de relación** con clientes a utilizar serán la de **comunidades** y **asistencia personal exclusiva o dedicada**, en la primera los directivos de Ecohuellas forestal realizarán un encuentro informativo sobre sus servicios ofertados a comunidades entre ellas colegios, empresas, y demás entidades interesadas. De igual manera, se brindará una asistencia personal exclusiva a quienes se acerquen de manera particular o individual a las oficinas de la empresa donde prevalece la interacción personal y un asesor suministrara información detallada en cuanto a costos del servicio, hospedaje, alimentación, transporte, fechas disponibles y de más.

Por otro lado, los servicios presentados por Ecohuellas forestal no solo son ofertados a población regional y nacional sino también a **población extranjera** permitiendo un intercambio de experiencias con visitantes extranjeros. Esto será posible estableciendo alianzas con entidades como academias de idiomas, universidades, embajadas y agencias de turismo que manejen este tipo de población.



Capítulo V Ingresos (Revenue streams)

Los ingresos provienen de pagos puntuales o periódicos, en el cálculo de estos se debe restar los costos para conocer cuál será la utilidad y rentabilidad de la empresa. (Osterwalder & Pigneur, 2011, p.22). Es por ello que el ecoturismo es una gran fuente de ingresos, pues al pasar de los años ha tenido gran acogida, como lo indica Osorio, J. A. O. (2016):

“En la década pasada fue la principal fuente de ingresos a nivel global por encima de la producción de petróleo. Y como actividad social en años recientes, ha impactado a tantas personas en el mundo en igual proporción que la televisión o el internet.” p288.

Análisis de competencia

	Ecohuellas Forestal S.A.S	Competencia (Nepza Travel)
Ubicación	Cogua - Cundinamarca	Cogua - Cundinamarca
Instalaciones	Represa Neusa	Calle 7 # 6-25
Segmentos de mercado	Niños, jóvenes, adultos y adultos mayores.	Niños , jóvenes y adultos
Canales de difusión	Redes sociales, volantes, pendones.	Redes sociales, volantes
Actividades claves y precios	Paseo en lancha - \$ 30.000	Caminata ecológica \$25.000
	Cabalgata - \$ 55.000	Cabalgata \$45.000
	Travesía en cuatrimoto - \$ 70.000	Recorrido histórico \$20.000
	Campamento - \$ 30.000	Campamento - \$20.000
	Ciclo Paseo - \$ 25.000	Travesía en cuatrimoto - \$ 60.000
	Senderismo - \$ 30.000	-
	Rumba aeróbica - \$ 20.000	-
	Glamping - \$ 180.000	-
	Escalada - \$ 65.000	-
Estrategias de fidelización	- Plan referidos - Descuentos por fechas especiales - Ofertas 2X1	Eventos empresariales , familiares o grupales

Las ganancias de Ecohuellas forestal se basarán en un porcentaje fijo de los ingresos obtenidos por la venta de los servicios, de ahí se suplirá el pago de egresos como alquileres, nóminas y de más. Los precios de los servicios se justifican por los precios competitivos dependiendo de la competencia y la estrategia para definir el precio de los servicios se da por **cuota o primas por uso** debido a que, se basa en la frecuencia de uso que el cliente le da a un servicio determinado es decir, cuanto más utilice el cliente un servicio en este caso las actividades eco turísticas y el hospedaje más deberá pagar.

Se manejan **ingresos por transacciones**, debido a que siempre se recibirán pagos por el cliente una sola vez adquirido el servicio. No serán ingresos recurrentes debido a que no se recibirán pagos periódicos es decir por cuotas de suscripción, mensualidades o algo por el estilo. Se maneja fijación de **precios dinámicos** acorde a la oferta de los servicios disponibles a ofrecer y la demanda de clientes dispuestos a adquirir los servicios con los cuales se podrá llegar a un acuerdo por el precio de los servicios. Las facilidades o formas de pago que maneja la empresa serán por medio de pagos en efectivo y transacciones bancarias o digitales en periodos estipulados para beneficio de los clientes.

TABLA No. 1 FUENTES DE INGRESO POR CUOTAS POR USO								
DETALLE	PERSONAS PROYECTADAS		VALOR SERVICIO X PERSONA	VALOR SERVICIO MENSUAL PROYECTADO	VALOR SERVICIO ANUAL PROYECTADO	10% GANANCIA SERVICIO CUOTAS DE USO X PERSONA	VALOR 10% GANANCIA MENSUAL	VALOR 10% GANANCIA ANUAL
SENDERISMO	50	600	\$ 30,000	\$ 1,500,000	\$ 18,000,000	\$ 3,000	\$ 150,000	\$ 1,800,000
CABALGATA	50	600	\$ 55,000	\$ 2,750,000	\$ 33,000,000	\$ 5,500	\$ 275,000	\$ 3,300,000
TRAVESÍA EN CUATRIMOTO	50	600	\$ 70,000	\$ 3,500,000	\$ 42,000,000	\$ 7,000	\$ 350,000	\$ 4,200,000
ESCALADA	50	600	\$ 65,000	\$ 3,250,000	\$ 39,000,000	\$ 6,500	\$ 325,000	\$ 3,900,000
GLAMPING	50	600	\$ 180,000	\$ 9,000,000	\$ 108,000,000	\$ 18,000	\$ 900,000	\$10,800,000
PASEO EN LANCHA	50	600	\$ 30,000	\$ 1,500,000	\$ 18,000,000	\$ 3,000	\$ 150,000	\$ 1,800,000
CAMPAMENTO	50	600	\$ 30,000	\$ 1,500,000	\$ 18,000,000	\$ 3,000	\$ 150,000	\$ 1,800,000
RUMBA AERÓBICA	50	600	\$ 20,000	\$ 1,000,000	\$ 12,000,000	\$ 2,000	\$ 100,000	\$ 1,200,000
CICLO PASEO	50	600	\$ 25,000	\$ 1,250,000	\$ 15,000,000	\$ 2,500	\$ 125,000	\$ 1,500,000
TRANSPORTE	50	600	\$ 12,000	\$ 600,000	\$ 7,200,000	\$ 1,200	\$ 60,000	\$ 720,000
ALIMENTACIÓN	50	600	\$ 45,000	\$ 2,250,000	\$ 27,000,000	\$ 4,500	\$ 225,000	\$ 2,700,000
HOSPEDAJE	50	600	\$ 60,000	\$ 3,000,000	\$ 36,000,000	\$ 6,000	\$ 300,000	\$ 3,600,000
SEGURO TODO RIESGO	50	600	\$ 5,000	\$ 250,000	\$ 3,000,000	\$ 500	\$ 25,000	\$ 300,000
VALORES POR INSCRIPCIÓN			\$ 627,000	\$ 31,350,000	\$ 376,200,000	\$ 62,700	\$ 3,135,000	\$37,620,000
INGRESOS POR CUOTAS DE USO MENSUAL			34,485,000	VALOR ANUAL	\$ 413,820,000			



Con respecto a la tabla general, ya que la inversión es elevada el primer año, se deben tener **50 personas fijas** para poder tener un punto de equilibrio, la ganancia fue mínima con respecto a las pérdidas pero cabe resaltar que solo será en el primer año después que se pague la deuda los porcentajes de lucro y beneficios serán mayores abriendo nuevos caminos. Los datos expuestos han sido planteados desde la realidad y usando cifras y cotizaciones reales. Ecohuellas forestal obtendrá en cada fuente de ingreso un porcentaje de ganancia que busca suplir necesidades económicas de la empresa, también para generar ingresos por los servicios prestados a cada uno de los clientes que deseen contar con los servicios. El precio de venta se proyecta y se justifica debido al costo del mismo en el mercado y el margen de ganancia.

TABLA No. 2 TABLA GENERAL ECOHUELLAS				
RECURSO	CANT PERSONAS	VALOR TOTAL ANUAL		CARACTERÍSTICAS
TOTAL INVERSIÓN INICIAL RECURSOS TÉCNICOS			\$ 72,840,000.00	Se refleja monto inicial de la inversión este es uno solo en el primer año.
TOTAL RECURSOS HUMANOS	14		\$ 150,000,000.00	Recurso vital que debe ser fijo, para el funcionamiento del proyecto, la cifra reflejada es anual y se provisionará mensualmente
TOTAL RECURSOS TECNOLÓGICOS ECOHUELLAS			\$ 4,560,000.00	Se refleja monto inicial de la inversión en el año, sin embargo este gasto para los siguientes años se reducirá y limitará a la conectividad en internet .
TOTAL RECURSOS FÍSICOS ECOHUELLAS			\$ 33,544,000.00	Espacios con sus dimensiones
VALOR ANUAL POR FUENTES DE INGRESO POR CUOTAS DE USO (INSCRIPCIÓN)	600	\$413,820,000.00		Punto de Equilibrio: Para que la inversión inicial y el proyecto no genere pérdida durante el primer año se requiere mínimo de 50 personas para prestarles el servicio y que sea accesible.
SUBTOTAL		\$413,820,000.00	\$ 260,944,000.00	
DIFERENCIA GANANCIA Y/O PÉRDIDA		0	\$ 152,876,000.00	
SUMAS IGUALES		\$413,820,000.00	\$ 413,820,000.00	


Capítulo VI: Asociaciones clave (Key partners)


En este capítulo se detallaran las alianzas que la empresa establecerá para un mejor funcionamiento, incrementar sus ingresos y solucionar imprevistos. Según (Herrera, D, 2015) “Algunas actividades se externalizan y determinados recursos se adquieren fuera de la empresa. En otras palabras, definir las estrategias de networking con potenciales socios o proveedores, entre otras figuras importantes” (p.16).

Por lo tanto, Ecohuellas forestal contará con diferentes tipos de asociaciones, la primera de ellas serán las **alianzas estratégicas** entre empresas no competidoras donde se vinculan compañías de otros sectores o gremios ajenos a la actividad física y el ecoturismo propiamente, acá se incluyen los servicios de transporte y hospedaje.

Empresa	Tipo alianza	Beneficios	Razón de la asociación
Cajitur (Cajicá) 	Permanente	Descuentos según la cantidad de vehículos requeridos y tamaño de los mismos	Cajitur ya que cuenta con vehículos idóneos y cómodos además ofrecen gran variedad en el tamaño de los vehículos según el requerimiento para el transporte de personas a nivel local, regional o nacional según sea la ubicación de la locación.
Cabañas “el refugio del neusa” 	Temporal	Ubicación estratégica para fácil desplazamiento a las actividades	Cubrir esa necesidad en los servicios que requieran su realización en varios días como planes vacacionales y familiares.

Por otro lado, Ecohuellas forestal también cuenta con el tipo de asociación **cliente-proveedor** para garantizar y asegurar la fiabilidad de los suministros o insumos para el desarrollo de los servicios, en este tipo de asociación se incluye la alimentación e implementos deportivos.

Empresa	Tipo alianza	Beneficios	Razón de la asociación
Restaurante laureles (Cogua) 	Permanente	Variedad en los productos incluidos para los refrigerios y almuerzos	Facilidad de la empresa para suplir y tener cobertura en grandes eventos.

<p>Tienda Decathlon (Chía)</p> 	<p>Permanente</p>	<p>Rebajas de precios en cuanto a las indumentarias e implementos requeridos al por mayor dependiendo los participantes y la actividad a realizar</p>	<p>Gran calidad de insumos y materias primas que Decathlon maneja en sus productos</p>
--	-------------------	---	--

En las anteriores asociaciones tanto de alianza estratégica como de relación comprador-suplidor se establece una motivación por **optimización y economía de escala**, la cual busca optimizar la asignación de recursos o insumos y asimismo reducir sus costos, es decir que a mayor cantidad en la solicitud de un producto o servicio menor será su costo por unidad, por ejemplo en la solicitud de refrigerios, desayunos o almuerzos, cuantos más se necesiten más barato resultará cada uno de ellos.

Se estableció un último tipo de asociación denominada Joint Venture que, según (Echarri, Pendas, & De Quintana, (2002):

Es una estrategia de asociación de dos o más partes interesadas en invertir en un negocio, con recursos y actividades que los lleven a obtener un beneficio mutuo, compartiendo el riesgo que conlleva toda la operación empresarial en función de una estructura concreta.

En este caso sería una asociación con la empresa Gatorade quien aporta hidratación gratuita y algunos obsequios de la marca a clientes de Ecohuellas forestal en las actividades turísticas para así captar nuevos clientes para su marca de esta manera se alcanzará un beneficio mutuo de ambas empresas.



Capítulo VII Recursos clave (Key resources)

“Todos los modelos comerciales requieren recursos clave que permitan crear relaciones con segmentos de mercado e ingresos; estos pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos” (Osterwalder & Pigneur, 2011, p.22).

Recursos físicos: En este apartado se encontrarán los espacios físicos necesarios junto con sus respectivas dimensiones junto con sus servicios públicos y valores de arriendo o alquiler mensual y anual.

Tabla no. 3 proyección recursos físicos Ecohuellas

Ítem	Recurso	Cant.	Valor unitario	Valor total anual	Características
1	Represa de neusa	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	parque natural con extensión de 3.700 hectáreas de vegetación y un embalse de 900 hectáreas, entrada que asume el cliente
2	Zona de glamping	5	\$ 1,250,000.00	\$ 15,000,000.00	es una especie de habitación en forma de cúpula que mide 5 m al centro hecha con un material impermeable con una capacidad para 5 personas asume ecohuellas
3	Zona de vivero	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00	instalación agronómica donde se cultivan y preservan diferentes tipos de plantas, alquiler anual que asume ecohuellas
4	Arriendo sede ecohuellas	12	\$ 1,400,000.00	\$ 16,800,000.00	sede donde se ubicará ecohuellas
5	Servicios públicos (agua energía)	12	\$ 62,000.00	\$ 744,000.00	servicios de instalaciones donde se encontrará ecohuellas, para información y atención de clientes
Total recursos físicos ecohuellas				\$ 33,544,000.00	

Recursos técnicos: Las cifras expuestas a continuación hacen alusión a cantidades de maquinaria y elementos necesarios para la constitución de la empresa utilizando cotizaciones reales, cabe mencionar que se sacará un pequeño porcentaje por venta por servicio con el fin de obtener ganancias.

Tabla 4. Recursos técnicos

Compra y alquiler de activos						
Ítem	Recurso	Cant.	Valor unitario	valor total mensual	valor total anual	Características
1	Botes	3	\$ 1,500,000.00	\$4,500,000.00	\$54,000,000.00	Embarcación con capacidad de 5 personas para realizar

						desplazamientos y recorrer la zona
2	Cuatrimotos	10	\$ 40,000.00	\$ 400,000.00	\$ 4,800,000.00	Vehículo motorizado de 4 ruedas destinado para desplazamiento y entretenimiento de los usuarios.
3	Caballos	10	\$ 30,000.00	\$ 300,000.00	\$ 3,600,000.00	Equinos destinados para el desplazamiento de las personas que soliciten este servicio.
4	Arnés de seguridad	10	\$ 130,000.00	\$1,300,000.00	\$ 1,300,000.00	Arnés para escalada con cinturones de seguridad seguro para montañismo para todo tipo de personas
5	Cascos de seguridad	10	\$ 130,000.00	\$1,300,000.00	\$ 1,300,000.00	Casco para todo tipo de deporte extremos con un sistema de refrigeración y con un peso de 380 g
6	Cuerda / sogas	2	\$ 200,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	Cuerda de 40 metros con una alta calidad de resistencia con triple trenzado para mayor resistencia fabricado en material poliéster
7	Chalecos salvavidas	18	\$ 80,000.00	\$1,440,000.00	\$ 1,440,000.00	Chalecos inflables necesarios para evitar accidentes en actividades acuáticas.
8	Imprevistos y acondicionamientos de áreas		\$ 500,000.00	\$ 500,000.00	\$ 6,000,000.00	Parte integral de recursos integral de recursos tecnológicos e imprevistos para adecuaciones de espacios
Total				\$ 10,140,000.00	\$ 72,840,000.00	

Recursos humanos: Como empresa se deberá contar con unos ingresos fijos para poder financiar el servicio de sus recursos humanos ya que sin este no funcionaría el proyecto, dichos valores serán expuestos desde el punto de vista mensual y anual.

Tabla no. 5 proyección recursos humanos

Ítem	Recurso	Cant.	Valor unitario mes	Valor total anual	Características
1	Administrador fundador	1	\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00	Socios fundadores de la empresa y representantes legales de la misma.
2	Administrador fundador	1	\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00	Socios fundadores de la empresa y representantes legales de la misma.

3	Profesional en cultura física	1	\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00	profesionales en cultura física, deporte y recreación encargados de la planeación, ejecución y dirección de programas de actividad física y recreación
4	Profesional en cultura física	1	\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00	profesionales en cultura física, deporte y recreación encargados de la planeación, ejecución y dirección de programas de actividad física y recreación
5	Profesional en cultura física	1	\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00	profesionales en cultura física, deporte y recreación encargados de la planeación, ejecución y dirección de programas de actividad física y recreación
6	Enfermera	1	\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00	profesional encargada de preservar la salud en caso de alguna eventualidad
7	Enfermera	1	\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00	profesional encargada de preservar la salud en caso de alguna eventualidad
8	Guías	1	\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00	Personal encargado de realizar acompañamiento a los clientes en cada recorrido brindando información del mismo.
9	Guías	1	\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00	Personal encargado de realizar acompañamiento a los clientes en cada recorrido brindando información del mismo.
10	Guías	1	\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00	Personal encargado de realizar acompañamiento a los clientes en cada recorrido brindando información del mismo.
11	Guías	1	\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00	Personal encargado de realizar acompañamiento a los clientes en cada recorrido brindando información del mismo.
12	Técnico	1	\$ 700,000.00	\$ 8,400,000.00	Se encargan de que los equipos utilizados funcionen correctamente y de la mejor manera.
13	Técnico	1	\$ 700,000.00	\$ 8,400,000.00	Se encargan de que los equipos utilizados funcionen correctamente y de la mejor manera.
14	Secretaria (1 pax)	1	\$ 700,000.00	\$ 8,400,000.00	Personal encargado de diligenciar y archivar documentación de la empresa y dar atención al cliente.
Total recursos humanos			\$12,500,000.00	150,000,000.00	

Recursos tecnológicos: Es necesario la inversión en elementos tecnológicos que faciliten la labor del equipo de trabajo. Dichas inversiones solo se harán al comienzo del proyecto, sólo los recursos de conectividad serán costos mensuales.

Tabla no. 6 proyección recursos tecnológicos sede ecohuellas

Ítem	Recurso	Cant.	Valor unitario	Valor total anual	Características
1	Computador	1	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	equipo para llevar el control y registro de usuarios del gimnasio.
2	Tv (opcional)	1	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	se utilizará para la ambientación del espacio y proyectar publicidad de la empresa
3	Red wifi y telefonía (mensual)	1	\$ 130,000.00	\$ 1,560,000.00	conectividad de equipos y usuarios
Total recursos tecnológicos centro de acondicionamiento físico deportivo				\$ 4,560,000.00	

Recursos económicos: Según Patiño, J. (1959) “los recursos se enmarcan en el concepto de economía todos aquellos elementos, medios, factores de cuyo uso acción puede obtenerse satisfacción de necesidades” (p.53). Durante el primer año de operaciones la empresa subsistió con **recursos propios** y **aportes** de sus gestores o directivos. Por otra parte, la empresa cuenta con **incentivos** de entes gubernamentales como la alcaldía de Cogua por medio de convocatorias de financiación para el emprendimiento.

Tabla no. 7 recursos económicos ecohuellas

Ítem	Recurso	Cant personas	Valor total anual		Concepto
1	Total inversión inicial recursos técnicos			\$ 72,840,000.00	Se refleja monto inicial de la inversión este es uno solo en el primer año.
2	total recursos humanos	14		\$ 150,000,000.00	recurso vital que debe ser fijo, para el funcionamiento del proyecto, la cifra reflejada es anual y se provisionará mensualmente
3	total recursos tecnológicos ecohuellas			\$ 4,560,000.00	se refleja monto inicial de la inversión en el año, sin embargo este gasto para los siguientes años se reducirá y limitará a la conectividad en internet .











4	Total recursos físicos ecohuellas			\$ 33,544,000.00	espacios donde se llevará a cabo ecohuellas
5	Valor anual por fuentes de ingreso por cuotas de uso (inscripción)	600	\$ 413,820,000.00		Punto de equilibrio: para que la inversión inicial y el proyecto no genere pérdida durante el primer año se requiere mínimo de 50 personas para prestarles el servicio y que sea accesible.
Subtotal			\$413,820,000.00	\$260,944,000.00	
Diferencia ganancia y/o pérdida inicial anual			0	\$152,876,000.00	
Sumas iguales			\$413,820,000.00	\$413,820,000.00	

Capítulo VIII Actividades clave (Key activities)

Ecohuellas forestal prestará a sus clientes diversos servicios y actividades. “Son las acciones más importantes que debe realizar una empresa para tener éxito; son necesarias para desarrollar y ofrecer una propuesta de valor, llegar a diferentes mercados, establecer relaciones con clientes y generar ingresos. (Osterwalder & Pigneur, 2011, p.22).

Ecohuellas Forestal S.A.S se caracteriza por ofrecer servicios de conservación ambiental y de actividades eco turísticas que se caracterizan por “la búsqueda del riesgo, autodescubrimiento, autorrealización, contacto con la naturaleza y contacto social” Weiler, B. & Hall, C. M. (1992). De acuerdo a lo anterior, la empresa plantea como categoría de actividades la **solución de problemas** por medio de la cual se busca solventar y combatir problemáticas en el individuo y su entorno como, trastornos mentales entre ellos ansiedad, estrés y depresión causados por un agotamiento físico y el actual aislamiento social además de enfermedades crónicas no transmisibles como sobrepeso, obesidad, hipertensión y diabetes.

Se incluyeron actividades de aventura como travesías en cuatrimoto, cabalgatas, escalada y paseos en lancha además del hospedaje en glamping al modelo de negocio inicial el cual solo contaba con actividades recreo deportivas como caminatas, ciclo paseos, campamentos y hospedajes en cabañas. También se implementó la creación de plataformas digitales como redes sociales y el sitio web lo que favorecerá procesos de agendamiento y de más.

Actividad	Responsable	Duración	Actividad	Responsable	Duración
Ciclo paseos 	Profesionales en cultura física y guías	2-4 horas	Rumba aeróbica 	Profesionales en cultura física	40-60 minutos
Campamentos 	Profesionales en cultura física	1-2 noche	Glamping 	Guías turísticos	1-3 noches
Senderismo 	Profesionales en cultura física y guías	1-4 horas	Escalada 	Instructores y socorristas	1-3 horas
Cabalgatas 	Guías turísticos	2-4 horas	Paseo en lancha 	Instructores y socorristas	30-60 minutos
Hospedaje en cabañas 	Guías turísticos	1-3 noches	travesías en cuatrimoto 	Guías y socorristas	1-4 horas

Capítulo IX Estructura de costos (Cost structure)

La empresa está fundamentada en un modelo de negocios según su valor donde se maneja una estructura de costos entendida como “la clasificación de los costos de la empresa y evaluar si están adecuadamente clasificados y aplicados. El análisis se debe hacer de los costos directos e indirectos, los costos fijos y los costos variables en los costes totales” (Rueda. L, 2010, p. 9). De igual forma la estructura de costos “describen los principales costos en los que se incurre al trabajar en la creación de un modelo de negocio, la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos tienen un costo” (Osterwalder & Pigneur, 2011, p.22).

Con lo anterior podemos considerar que los costos totales están compuestos por costos fijos y costos variables. La siguiente tabla determina los costos fijos siendo aquellos que se deben costear siempre y los costos variables que van a depender de la productividad de la empresa, en este cuadro no se tendrá en cuenta depreciaciones.

Recurso	Costo fijo	Costo variable	Valor mensual	Valor costos fijos anual	Valor costos variables anual	Valor total anual	Concepto
Administrador fundador	X		\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00		\$ 12,000,000.00	Recursos humanos
Administrador fundador	X		\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00		\$ 12,000,000.00	
Profesional en cultura física	X		\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00		\$ 12,000,000.00	
Profesional en cultura física	X		\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00		\$ 12,000,000.00	
Profesional en cultura física	X		\$ 1,000,000.00	\$ 12,000,000.00		\$ 12,000,000.00	
Enfermera	X		\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00		\$ 10,800,000.00	
Enfermera		X	\$ 900,000.00		\$ 10,800,000.00	\$ 10,800,000.00	
Guías	X		\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00		\$ 10,800,000.00	
Guías	X		\$ 900,000.00	\$ 10,800,000.00		\$ 10,800,000.00	

Guías		X	\$ 900,000.00		\$ 10,800,000.00	\$ 10,800,000.00	
Guías		X	\$ 900,000.00		\$ 10,800,000.00	\$ 10,800,000.00	
Técnico		X	\$ 700,000.00		\$ 8,400,000.00	\$ 8,400,000.00	
Técnico		X	\$ 700,000.00		\$ 8,400,000.00	\$ 8,400,000.00	
Secretaria	X		\$ 700,000.00	\$ 8,400,000.00		\$ 8,400,000.00	
Computador		X	\$ 1,500,000.00		\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	recurso tecnológico
Televisor		X	\$ 1,500,000.00		\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00	
Red wifi y telefonía (mensual)	X		\$ 130,000.00	\$ 1,560,000.00		\$ 1,560,000.00	
Botes 3		X	\$ 4,500,000.00		\$ 54,000,000.00	\$ 54,000,000.00	recursos técnicos
Cuatrimotos 10		X	\$ 400,000.00		\$ 4,800,000.00	\$ 4,800,000.00	
Caballos 10		X	\$ 300,000.00		\$ 3,600,000.00	\$ 3,600,000.00	
Arnés de seguridad 10	X		\$ 1,300,000.00	\$ 1,300,000.00		\$ 1,300,000.00	
Cascos de seguridad 10	X		\$ 1,300,000.00	\$ 1,300,000.00		\$ 1,300,000.00	
Cuerda / sogá 2	X		\$ 400,000.00	\$ 400,000.00		\$ 400,000.00	
Chalecos salvavidas 18	X		\$ 1,440,000.00	\$ 1,440,000.00		\$ 1,440,000.00	
Imprevistos		X	\$ 500,000.00		\$ 6,000,000.00	\$ 6,000,000.00	
Zona de glamping 5	X		\$ 3,000,000.00	\$ 15,000,000.00		\$ 15,000,000.00	recursos físicos
Zona de vivero	X		\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00		\$ 1,000,000.00	
Arriendo sede ecohuellas	X		\$ 1,400,000.00	\$ 16,800,000.00	0	\$ 16,800,000.00	

Servicios públicos (agua energía)	X	\$ 62,000.00	\$ 744,000.00	0	\$ 744,000.00
Total costos fijos y variables		\$ 31,232,000.00	\$ 140,344,000.00	\$ 120,600,000.00	\$ 260,944,000.00

Costos fijos: Según Torres, A. 1996) “son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad, sino que permanecen invariables ante esos cambios”. Para los costos fijos tenemos los sueldos, servicios públicos, cargo básico de telefonía e internet entre otros.

COSTOS FIJOS				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ADMINISTRADOR FUNDADOR	\$1,000,000	1	\$1,000,000
F2	ADMINISTRADOR FUNDADOR	\$1,000,000	1	\$1,000,000
F3	PROFESIONAL EN CULTURA FÍSICA	\$1,000,000	1	\$1,000,000
F4	PROFESIONAL EN CULTURA FÍSICA	\$1,000,000	1	\$1,000,000
F5	PROFESIONAL EN CULTURA FÍSICA	\$1,000,000	1	\$1,000,000
F6	ENFERMERA	\$900,000	1	\$900,000
F7	GUÍAS	\$900,000	1	\$900,000
F8	GUÍAS	\$900,000	1	\$900,000
F9	SECRETARIA (1 PAX)	\$700,000	1	\$700,000
F10	RED WIFI Y TELEFONÍA (MENSUAL)	\$130,000	1	\$130,000
F11	ARNÉS DE SEGURIDAD 10	\$1,300,000	1	\$1,300,000
F12	CASCOS DE SEGURIDAD 10	\$1,300,000	1	\$1,300,000
F13	CUERDA / SOGA 2	\$400,000	1	\$400,000
F14	CHALECOS SALVAVIDAS 18	\$1,440,000	1	\$1,440,000
F15	ZONA DE GLAMPING 5	\$1,250,000	1	\$1,250,000
F16	ZONA DE VIVERO 1	\$83,000	1	\$83,000
F17	ARRIENDO SEDE	\$1,400,000	1	\$1,400,000
F18	SERVICIOS PUBLICOS (AGUA ENERGIA)	\$62,000	1	\$62,000
				\$0
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$15,765,000

Costos variables: Según (Sinisterra, G. 2010) en su libro señala que “los costos variables son aquellos que varían en forma directa y proporcional ante cambios en el volumen de la producción, es decir, si el volumen de la actividad aumenta en un 8%. El costo también aumenta en un 8%”. (p. 17). Los costos variables son aquellos en los cuales se incurren dependiendo de la venta, algunos costos variables sugeridos son las materias primas, los fletes, los arriendos de maquinaria y equipos y los viáticos entre ellos alimentación, transporte y hospedajes.

COSTOS VARIABLES				
CO D	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	ENFERMERA	\$ 900,000.00	1	\$900,000
V2	GUÍAS	\$ 900,000.00	1	\$900,000
V3	GUÍAS	\$ 900,000.00	1	\$900,000
V4	TÉCNICO	\$ 700,000.00	1	\$700,000
V5	TÉCNICO	\$ 700,000.00	1	\$700,000
V6	COMPUTADOR	\$ 1,500,000.00	1	\$1,500,000
V7	TELEVISOR	\$ 1,500,000.00	1	\$1,500,000
V8	BOTES 3	\$ 4,500,000.00	1	\$4,500,000
V9	CUATRIMOTOS 10	\$ 400,000.00	1	\$400,000
V10	CABALLOS 10	\$ 300,000.00	1	\$300,000
V11	IMPREVISTOS	\$ 500,000.00	1	\$500,000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$12,800,000

Costo variable unitario: Esto hace referencia directamente a cada unidad de producto/servicio vendida es decir la sumatoria de los componentes unitarios que la constituyen en este caso serían las actividades ecoturísticas junto con los servicios de transporte, alimentación y hospedaje.

Costo variable Unitario	Vr. Costos Variables	\$12.800,000	\$ 256.000
	No. personas proyectadas Iniciales	50	

Punto de equilibrio: El punto de equilibrio es un concepto que permite identificar cual es el nivel de ventas que se tienen que tener en un negocio para que este no pierda ni gane en un periodo específico, la técnica consiste en igualar los costos totales y los ingresos, según (Córdoba, I. y Zapata, C. 2012) “El punto de equilibrio permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores porcentuales y/o unidades” (p. 199). De esta forma podremos extraer la cantidad de personas o servicios que debemos brindar para tener una base mensual de ventas.

Punto de Equilibrio	Costos Fijos Totales
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario

Costo variable Unitario	Vr. Costos Variables	\$12.800,000	\$ 256.000
	No. personas proyectadas Iniciales	50	

Punto de equilibrio	\$15.765.000 (Costos fijos)	
	\$627.000 (Valor proyectado servicio)	\$256.000 (costo variable)

PE	43 Personas
-----------	--------------------

Se evidencia que el punto de equilibrio proyectado corresponde a 50 personas proyectadas inicialmente y este resultado está por debajo del establecido en fórmula 43 personas a los que se les pueda prestar el servicio, se evidencia un equilibrio para no generar pérdidas iniciales.

Valor de equilibrio: Para que el proyecto Ecohuellas forestal sea rentable se debe prestar servicios que generen rentabilidad y dentro el periodo de un mes se deben surgir ingresos por la cifra mínima de \$26.643.275 para que no ocasione pérdidas.

Punto de Equilibrio * Precio Unitario
43 Personas * \$ 627,000
\$ 26.643.275

Capítulo X: Evaluación financiera (Financial evaluation)

Flujo de caja: El flujo de caja es el estado de resultados proyectado, se determina la evaluación económica de la inversión. Para el caso de este proyecto vamos a trabajar con un estado de resultados con inflación, sin financiamiento y con una producción o venta constante durante los primeros 2 años.

Tabla no. 10 flujo de caja simple ecohuellas					
Ítem	Mes	Ingreso	Egreso	Saldo	Característica
1	Enero	\$ 34,485,000	\$ 29,482,000	\$ 5,003,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos (anuales) y recursos tecnológicos
2	Febrero	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
3	Marzo	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
4	Abril	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
5	Mayo	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
6	Junio	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
7	Julio	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos

8	Agosto	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
9	Septiembre	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
10	Octubre	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
11	Noviembre	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
12	Diciembre	\$ 30,360,000	\$ 21,042,000	\$ 9,318,000	*ingresos: se incluye cuotas por uso * egresos: se incluye todos los recurso humanos, recursos técnicos, recursos físicos y recursos tecnológicos
	saldos	368,445,000	260,944,000	107,501,000	

Para la evaluación financiera del proyecto vamos a tomar en cuenta la VPN (VALOR PRESENTE NETO), la TIR (TASA INTERNA DE RETORNO) con el fin de analizar la viabilidad financiera del proyecto.

No	Producto/servicio	Precio prom.	Servicios prom por persona.	Ingresos promedio mensual
1	Senderismo	\$ 30,000.00	50	\$1,500,000
2	Cabalgata	\$ 55,000.00	50	\$2,750,000
3	Travesía en cuatrimoto	\$ 70,000.00	50	\$3,500,000
4	Escalada	\$ 65,000.00	50	\$3,250,000
5	Glamping	\$ 180,000.00	50	\$9,000,000

6	Paseo en lancha	\$ 30,000.00	50	\$1,500,000
7	Campamento	\$ 30,000.00	50	\$1,500,000
8	Rumba aeróbica	\$ 20,000.00	50	\$1,000,000
9	Ciclo paseo	\$ 25,000.00	50	\$1,250,000
10	Transporte	\$ 12,000.00	50	\$600,000
11	Alimentación	\$ 45,000.00	50	\$2,250,000
12	Hospedaje	\$ 60,000.00	50	\$3,000,000
13	Seguro todo riesgo	\$ 5,000.00	50	\$250,000
10	Valor 10% ganancia sobre servicios por persona	\$ 3,135,000.00	1	\$3,135,000
TOTAL INGRESOS				\$34,485,000

Flujo de ingresos anuales 1er año: $\$34.485.000 * 12 \text{ meses} = \$ 413.820.000$ ingresos anuales

Inversión inicial: La empresa Ecohuellas contará con una inversión inicial de \$46.060.000. La primera inversión la cubre Ecohuellas forestal y será correspondiente al primer pago de los recursos humanos y tecnológicos.

Inflación del año anterior: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2021) “En diciembre de 2020 la variación anual del IPC fue 1,61%, es decir, 2,19 puntos porcentuales menor que la reportada en el mismo periodo del año anterior, cuando fue de 3,80%”

Información de crecimiento de la industria: Colombia es un país con atractivos turísticos que llaman la atención de diferentes turistas, como indicó el ministerio de comercio (2020) “El 2019 fue un año de cifras récord para el turismo en Colombia. El número de visitantes no residentes que llegaron al país fue de 4.515.932, un crecimiento del 2,7 % con respecto a 2018.” De igual manera señala que “el total de visitantes no residentes que recibió el país durante 2019, 3.213.837 fueron extranjeros no residentes, 361.531 fueron pasajeros en cruceros internacionales y 940.564 colombianos residentes en el exterior (cifra preliminar).”

<u>FLUJO DE INGRESOS ECOHUELLAS</u>		<u>FLUJO DE EGRESOS ECOHUELLAS</u>		<u>FLUJO DE EFECTIVO NETO ECOHUELLAS</u>	
Inflación= 4% Crecimiento en ventas=10%		Inflación= 4% Crecimiento de egresos= 7%			
	A		B		A-B
AÑO	VALOR	AÑO	VALOR	AÑO	VALOR
1	\$ 413,820,000	1	\$ 374,784,000	1	\$ 39,036,000
2	\$ 473,410,080	2	\$ 417,059,635	2	\$ 56,350,445
TOTAL	\$ 887,230,080	TOTAL	\$ 791,843,635	TOTAL	\$ 95,386,445

Valor presente neto (VPN): Una vez calculada la VPN en \$49.326.44.80 por ser un valor superior a 0, nos indica que el proyecto puede aceptarse puesto que la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida.

<u>Formulación de datos vpn (valor presente neto)</u>		<u>Vpn (valor presente neto)</u>	
F1= año 1	\$ 39,036,000	Vr total flujo efectivo neto	\$ 95,386,445
F2= año 2	\$ 56,350,445	menos vr inversión inicial	\$ 46,060,000
N=	2 años	Vpn	\$ 49,326,444.80
I=	20 %		
Inv0= inversión inicial	\$ 46,060,000		

Tasa Interna de Retorno (TIR) y Retorno de la Inversión (RI): Entendiendo que la tasa interna de retorno es la tasa con la cual la VPN es igual a cero y se utiliza como indicador de la rentabilidad de un proyecto calculamos en Excel y obtuvimos el siguiente resultado.

Años proyectados	Flujo Efectivo Neto
año1	\$ 39,036,000
año2	\$95,386,445

	Segundo año	Primer año
TIR	60.82%	30.41%

	(Inv0 ≥ RI)	/#meses	=
RI	\$95.386.445	/24 meses	3.974.435.20

RI=	\$ 46,060,000 Inv inicial =	11.58	RI = 12 Meses
	\$ 3.974.435.20	\$ 47.693.220	

La interpretación de esta TIR es que la rentabilidad o tasa real que va a proporcionar el proyecto es del **11.58 %**, para el primer año lo cual tiene un alto beneficio. Y el retorno de la inversión en doce meses.

Calculo servicio Recreo deportivo

Servicio	Duración	Valor x hora	Valor total
Paseo en lancha	2 horas	\$ 15.000	\$ 30.000
Cabalgata	4 horas	\$ 13.750	\$ 55.000
Travesía en cuatrimoto	3 horas	\$ 23.333	\$ 70.000
Campamento	6 horas	\$ 5.000	\$ 30.000
Ciclopaseo	3 horas	\$ 8.333	\$ 25.000
Senderismo	4 horas	\$ 7.500	\$ 30.000
Rumba aeróbica	1 hora	\$ 20.000	\$ 20.000
Escalada	3 horas	\$ 21.666	\$ 65.000
Glamping	12 horas	\$ 15.000	\$ 180.000

Balance general: Informe general contable que refleja la situación económica o financiera de la empresa en un momento determinado y permite controlar la tesorería de la empresa.

Activos	Pasivos
Corriente	No corriente
Banco 11.860.000	40.000.000
Alquiler anticipado 34.200.000	
Total corriente 46.060.000	
Fijos	Patrimonio
23.940.000	30.000.000
Total: 70.000.000	Total: 70.000.000

ACTIVIDADES

Actividad	Responsable	Duración
Ciclo paseos	Profesionales en cultura física y guías	2-4 horas
Campamentos	Profesionales en cultura física	1-2 noche
Senderismo	Profesionales en cultura física y guías	1-4 horas
Cabalgatas	Guías turísticos	2-4 horas
Hospedaje en cabañas	Guías turísticos	1-3 noches
Rumba aeróbica	Profesionales en cultura física	40-60 minutos
glamping	Guías turísticos	1-3 noches
Escalada	Instructores y socorristas	1-3 horas
Paseo en lancha	Instructores y socorristas	30-60 minutos

PAQUETES

TODOS LOS PLANES OFERTADOS POR ECOHUELLAS SAS PUEDEN SER ADQUIRIDOS CON LOS SIGUIENTES PAQUETES

Paquete oro	Paquete platino	Paquete diamante
3 actividades + hospedaje + (4) alimentación + transportes	2 actividades + hospedaje + (4) alimentación + transportes	2 actividades + (2) alimentación (pasadía)



NUESTRA NATURALEZA NUESTRA VIDA



ECOHUELLAS FORESTAL SAS



@ECOHUELLAS



3202294415

PLAN FAMILIAR

Este paquete va dirigido a todos los integrantes del grupo familiar desde el más pequeño hasta el más grande, con el propósito de reunir a todos los integrantes o seres queridos del hogar.

Fecha o temporada: fines de semana o pasadía (1 a 3 días)

Plan pareja

Este plan está destinado a aquellos seres que desean tener un espacio de escape para ellos mismos el uno con el otro y vivir una experiencia en pareja inolvidable.

Fecha o temporada: fines de semana o pasadía (1 a 3 días)



PLANES PLAN ESCOLAR

Diseñado principalmente para aquellos que desean explorar nuevas aventuras con sus compañeros inseparables de estudio y gozar al máximo el contacto con la naturaleza.

Fecha o temporada: pasadía (días viernes)

Plan empresarial

Pensado para aquellas personas dedicadas a sus labores, que desean y necesitan un cambio de ambiente para renovar energías y continuar con sus compromisos laborales.

Fecha o temporada: Fin de año (pasadía)



PLAN VACACIONAL

Este plan está diseñado para todo tipo de población que añore una salida de su contexto para conocer y vivenciar nuevas experiencias inolvidables acompañadas de un buen descanso.

Fecha o temporada: fines de semana 1 a 3 días. Temporada vacacional mitad (junio/julio) y fin de año (Diciembre).



Lienzo Canvas

<p>Asociaciones clave Transporte</p>  <p>Implementos</p>  <p>Seguridad</p> 	<p>Actividades Clave</p>  <p>Recursos Claves Humanos</p>  <p>Técnicos</p>  <p>Tecnológico</p> 	<p>Propuesta De Valor</p> <p>Servicio</p>  <p>Novedad Diseño</p>  <p>Personalización</p>  <p>Desempeño</p> 	<p>Relaciones Con Clientes Comunidades</p>  <p>Personal</p>  <p>Canales Percepción Entrega</p>  <p>Compra Evaluación</p> 	<p>Segmentos del mercado</p> <p>Geografica</p>  <p>Demográfica</p>  <p>psicografica</p>  <p>Mercado masivo</p> 
<p>Estructura De Costos</p> 		<p>Fuentes De Ingresos Cuotas de uso Ingresos por transacciones</p> 		
<p>Ec huellas forestal SAS logo Ecoturismo y conservación ambiental</p> 		<p>Slogan</p> <p>"Nuestra naturaleza, nuestra vida"</p>		

Referencias

- Córdoba Ibargüen, C. E., & Zapata Cortés, J. A. (2012). Análisis de costos variables logísticos para pymes. Recuperado de http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/bitstream/esumer/306/2/Esumer_analisis.pdf
- Coppin, L. (1992). Ecoturismo y América Latina: una aproximación al tema. *Estudios y perspectivas en turismo*. 1(1). 7-14. Recuperado de <https://www.estudiosenturismo.com.ar/search/PDF/V1n1a1.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2021). Comunicado de prensa Índice de Precios al Consumidor (IPC). Bogotá D.C. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/cp_ipc_dic20.pdf
- D. F. Burbano Santacruz - E. Rojas Pineda. Propuesta de integración del modelo para construcción de soluciones y el modelo de negocio Canvas Revista Ingenierías Universidad de Medellín, vol. 16, No. 31 pp. 173-197 ISSN 1692-3324 julio-diciembre de 2017/272 p. Medellín, Colombia. Recuperado de: [file:///D:/Descargas/Dialnet-Propuesta integracional Model paraconstrucciondes-6336779.pdf](file:///D:/Descargas/Dialnet-Propuesta%20integracional%20Model%20para%20construcciondes-6336779.pdf)
- Echarri, A., Ardanaz, A. E., Pendás, A., Aguirre, Á. P., & de Quintana Sanz-Pastor, A. (2002). *Joint venture*. FC Editorial. Recuperado de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=drqomwhnrk0c&oi=fnd&pg=PA5&dq=El+Joint+Venture+seg%C3%ban+\(Echarri,+Pendas,+%26+De+Quintana,+2002&ots=xttkio0y4&sig=evusaac6gmndxac_ysknzid5qp4#v=onepage&q=El%20Joint%20Venture%20seg%C3%ban%20\(Echarri%2C%20Pendas%2C%20%26%20De%20Quintana%2C%202002&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=drqomwhnrk0c&oi=fnd&pg=PA5&dq=El+Joint+Venture+seg%C3%ban+(Echarri,+Pendas,+%26+De+Quintana,+2002&ots=xttkio0y4&sig=evusaac6gmndxac_ysknzid5qp4#v=onepage&q=El%20Joint%20Venture%20seg%C3%ban%20(Echarri%2C%20Pendas%2C%20%26%20De%20Quintana%2C%202002&f=false).
- Galindo, L. C. B., & Bravo, A. (2008). Turismo de aventura: reflexiones sobre su desarrollo y potencialidad en Colombia. *Turismo y sociedad*, 9, 103-112. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/5762/576261179008.pdf>

- Hill, C. W., Jones, G. R., Pérez, Y. D. M. V., Soto, G. A. S., Nora Natalia Martínez S. (2009). Administración estratégica (No. Sirsi 9789701072691). México: mcgraw-Hill. Recuperado de <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/dedf2b5fa50a2747a702bd8121c4f08e.pdf>
- Herrera, D. C. F. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & Desarrollo*, 23(107), 118-142. Recuperado de [file:///C:/Users/Paula/Downloads/Dialnet-El modelocanvasenlaformulaciondeproyectos-5352671.pdf](file:///C:/Users/Paula/Downloads/Dialnet-El%20modelocanvasenlaformulaciondeproyectos-5352671.pdf)
- Ministerio de comercio (2020). En 2019 el turismo en Colombia rompió récords. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/turismo/en-2019-el-turismo-en-colombia-rompio-records#:~:text=En%20ingresos%20nominales%20de%20las,7%20%25%20con%20respecto%20a%202018.>
- Osorio, J. A. O. (2016). La aventura del turismo; revivificando la cultura a través del turismo y el patrimonio. *International journal of scientific management and tourism*, 2(2), 285-295. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?Codigo=5665886>.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Barcelona: Deustos SA Ediciones. Recuperado de <https://cecma.com.ar/wp-content/uploads/2019/04/generacion-de-modelos-de-negocio.pdf>
- Osterwalder & Pigneur. (2016, págs.14). Generación de modelos de negocio. Obtenido de Generación de modelos de negocio: <file:///C:/Users/hp%2015-da00032lawalt/Downloads/APA.pdf>
- Patiño, J. D. (2018). Introducción a los recursos económicos. *ÁNFORA*, 3(6), 53-55. <https://doi.org/10.30854/anf.v3.n6.1995.450>
- Rodríguez, M. C. (2012). Modelo de Negocio. *Business Model*". Bogotá: Universidad de la Salle, Colombia.
- Rueda, L. (2010). Conoce y estructura los costos de la empresa. Bogotá emprende. Recuperado de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1482/3630_30_03_10_doc_descargconestruccostemp.pdf?Sequence=1

- Sinisterra, G. (2006). Contabilidad de Costos (1era ed.). Colombia. Editorial: Ecoe Ediciones. Recuperado de http://jotvirtual.ucoz.es/COSTOS/LA_CONTABILIDAD_DE_COSTOS.pdf
- Torres, S. A. (1996). Contabilidad de costos. Recuperado de [http://jot virtual.ucoz.es/COSTOS/LA_CONTABILIDAD_DE_COSTOS.pdf](http://jotvirtual.ucoz.es/COSTOS/LA_CONTABILIDAD_DE_COSTOS.pdf)
- Thompson, I. (2005). La satisfacción del cliente. *Rev Med (Bolivia)*, 6. Recuperado de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/44275060/Satisfaccion_del_Cliente.pdf?1459463571=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3dla_Satisfaccion_del_Cliente.pdf&Expires=1623282909&Signature=go1ej5ilhmbfchwtlybcroadx4w5mbdyxc1fsyfsknm3gf-ogin0ilaeuermtooy-9Km2RdCK5VxDWps4ImmR5u7uoNaBZZhE4CBu8xGEPZgyjOPv3hvd4QPQ9FqnzGXLDGRyLhMHHDHqHtZLSKPaNRbD9fNYEc8nE-huwymgqauveqlfp0t7lcczrgirfx9h3kjr-310twxfxgnuckk7oxwj8ntir5ntv0ebrkpcopwrzakexgsnywfat8go5~8yauf72jitjcbxzywwljonrenmis5r-AN2n-nkzbajd~8xrg-TO8UNTr3gh37BySgm14sSkygGbJJZf3hc-TYA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- Vázquez, J. M. S., Elorza, M. L. V., & Pinzón, P. A. (2016). Balanced scorecard para emprendedores: desde el modelo canvas al cuadro de mando integral. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y reflexión*, 24(1), 37-47.
- Weiler, B., & Hall, C. M. (1992). *Special interest tourism*. Belhaven Press. Recuperado de <https://www.nlb.gov.sg/biblio/6260642>