

Plan de negocios para la creación de una agencia de turismo con base en la renta de vehículos

RV (Casas rodantes) «On My Way» en Boyacá

Laura Valentina Barrera Vargas & Johan Esteban Vergara Martínez

Negocios Internacionales - Universidad Santo Tomás Seccional Tunja

Opción de grado

Docente Samuel Armando Sánchez Abril

2023

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción	5	
1. Imagen corporativa de la empresa		6
2. Resumen Ejecutivo	6	
a. Ventajas competitivas y propuestas de valor		8
b. Proyección de ventas y rentabilidad Resumen de las inversiones requeridas		11
c. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad		11
3. Objetivos	13	
a. Objetivo General	13	
b. Objetivos Específicos	13	
4. Naturaleza del proyecto, nombre de la empresa, surgimiento de la idea		14
a. Concepto de la empresa	16	
b. Factores que diferencian la empresa		16
c. Organigrama	18	
d. Matriz DOFA	18	
5. Entorno del proyecto Internacional		20
a. Concepto de la empresa	21	
6. Investigación de Mercados con énfasis internacional		22
a. Comportamiento histórico, evolución y proyección de la demanda		24
b. Análisis comparativo de la demanda frente a la oferta		25
c. Análisis de mercado: Encuestas a usuarios potenciales del servicio		29
d. Encuesta Alquiler de Casas Rodantes		31
7. Estrategias de Mercado internacional - Concepto del producto o servicios		34
8. Proyección de ventas y política de Cartera (Proyección a 5 años)		36
9. Aspectos técnicos	38	
a. Ubicación del proyecto	39	
b. Tamaño del proyecto	39	
c. Estado de desarrollo	40	
d. Descripción del Proceso - Necesidades y requerimientos		43
e. Plan de producción	44	
f. Análisis de competidores	46	
10. Plan de compras	48	
a. Consumos por unidad de producto		48

11.	Aspectos legales y organizativos	50
11.1.	Estructura organizativa	51
11.2.	Requisitos de ley	52
12.	Inversiones y financiamiento Inversiones fijas	53
12.1.	Inversiones diferidas	53
13.	Presupuesto de ingresos, costos y gastos proyectados	54
13.1.	Punto de equilibrio	54
13.2.	Flujo de efectivo	55
13.3.	Estado de resultado	55
13.4.	Balance general	56
14.	Evaluación	56
14.1.	Evaluación financiera	56
14.2.	Criterios de evaluación	57
14.3.	Indicadores de impacto social del proyecto	57
	Lista de Referencias	59
	Anexos	61

TABLA DE FIGURAS

Figura 1.	6
Figura 2.	7
Figura 3.	10
Figura 4.	13
Figura 5.	15
Figura 6.	17

TABLA DE TABLAS

Tabla 1.	26
Tabla 2.	27
Tabla 3.	37
Tabla 4.	47
Tabla 5.	48
Tabla 6.	52
Tabla 7.	54
Tabla 8.	55
Tabla 9.	56
Tabla 10.	57
Tabla 11.	57
Tabla 12.	58
Tabla 13.	60

Plan de negocios para la creación de una agencia de turismo con base en la renta de vehículos

RV (Casas rodantes) «On My Way» en Boyacá

Introducción

El presente proyecto de grado se presenta como un medio promotor para el turismo sostenible en Boyacá, que cumpla con el objetivo de brindar a los residentes extranjeros una forma única de descubrir y apreciar las riquezas culturales y naturales de la región, y que, al mismo tiempo, estimule un crecimiento económico local que promueva la conservación de la naturaleza y la cultura.

Sugerimos la creación de un servicio de alquiler de casas móviles totalmente equipadas y diseñadas, las cuales permitan a los viajeros conocer Boyacá a su propio ritmo, sin las restricciones habituales de itinerario y que, además, sean una alternativa diferente frente a un alojamiento tradicional.

Esta innovadora propuesta no solo tiene el potencial de enriquecer y de brindar una mejor experiencia a visitantes extranjeros y nacionales, sino que también contribuye a la generación de un desarrollo sostenible de la región que, asimismo, fomente un turismo más responsable y respetuoso con el entorno y la cultura local.

Con este proyecto, se espera abrir nuevas puertas para el turismo en Boyacá, motivando también a los turistas extranjeros a que conozcan más territorios colombianos, y así contribuir al impulso de la economía local y a la conservación de sus tesoros naturales, culturales y sociales.

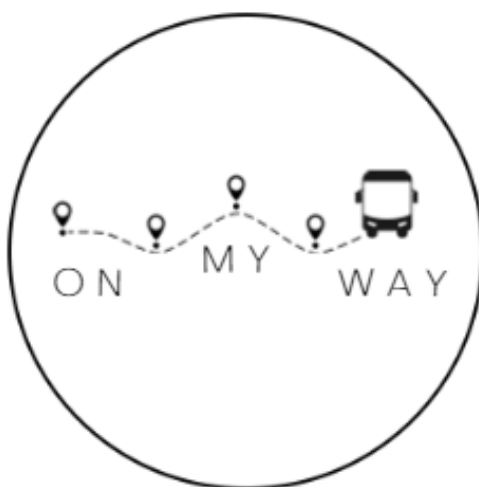
Boyacá es un departamento abundante en temas de cultura, historia y naturaleza, lo que lo hace un destino altamente atractivo para personas que buscan comodidad y experiencias con el medio ambiente. Como se mencionó anteriormente, el presente proyecto busca la implementación de un negocio que no solamente genera empleos directos, sino también indirectos, que contribuyan a una

gran cantidad de personas, tales como aquellas laboran con restaurantes, tiendas, y demás actividades comerciales, brindando, simultáneamente, una diversificación en la oferta turística del territorio.

1. Imagen corporativa de la empresa

Figura 1.

Branding inicial



2. Resumen Ejecutivo

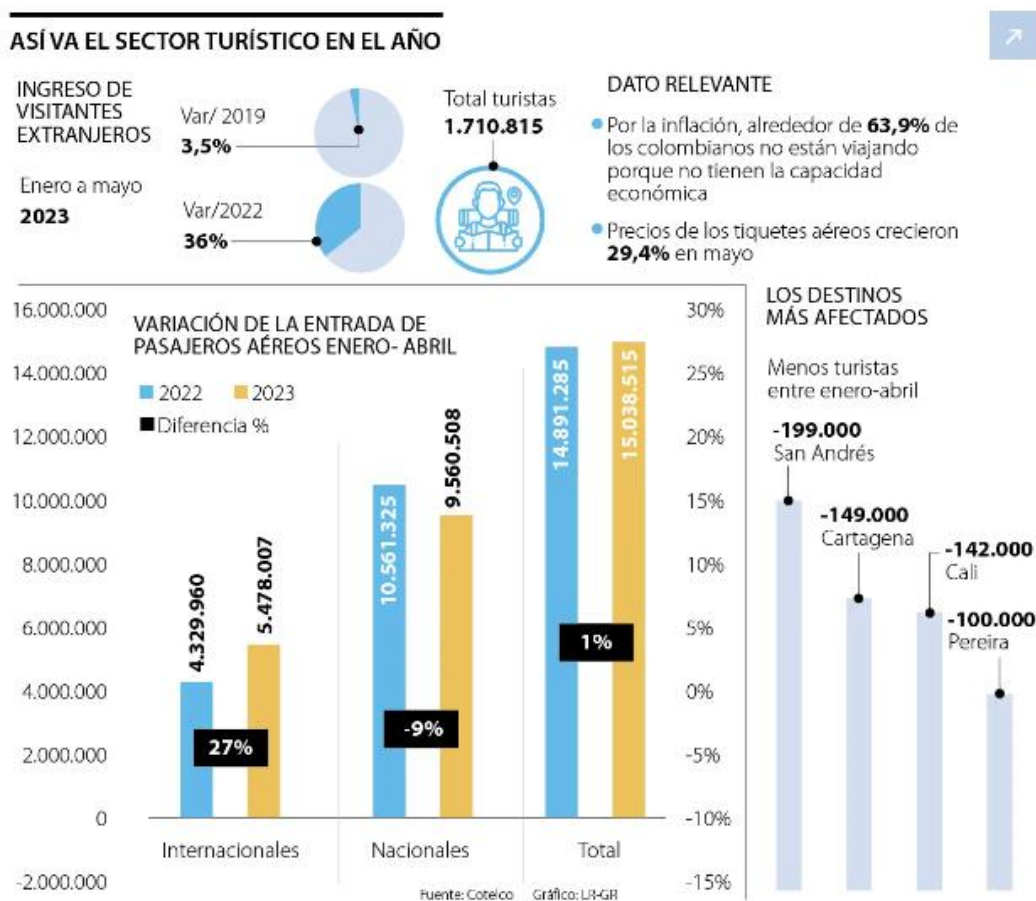
El mercado de alquiler de casas rodantes en Colombia tiene un gran potencial debido al auge del turismo y la demanda de alternativas de alojamiento diferentes y económicas. Sin embargo, es difícil determinar cifras para el potencial del mercado por la falta de datos específicos y confiables sobre el tamaño del mercado y el número de personas interesadas en este tipo de servicio.

Aun así, se pueden hacer algunas estimaciones basadas en datos generales de la industria turística y el mercado de alquiler de vehículos recreativos. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, el sector turístico ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años y ha generado más de 2.4 millones de empleos directos e indirectos en el país. Además, Colombia es un destino popular para los viajeros de todo el mundo, con más de 4 millones de turistas extranjeros que

visitaron el país en 2019. No obstante, a partir del año 2020 se presentó una recesión a causa de la pandemia generada por la presencia del COVID-19, la cual, hasta el 2022, ocasionó repercusiones en el sector turístico.

Figura 2.

Flujo turístico de extranjeros.



Nota. El gráfico representa el ingreso de visitantes extranjeros que llegaron al país entre enero y mayo de 2023, así como la diferencia de estos en comparación al año 2022. Tomado de *La República*, 2023, La República (<https://www.larepublica.co/empresas/ingreso-de-visitantes-extranjeros-entre-enero-y-mayo-crecio-36-frente-a-2022-3641169>).

En cuanto al mercado de alquiler de casas rodantes, según el informe de Mordor Intelligence (2021) titulado «Mercado de casas rodantes: crecimiento, tendencias, impacto de COVID-19 y pronósticos (2022 - 2027)», se espera que el mercado mundial de alquiler de RV crezca a una tasa compuesta anual del 7,5% entre 2022 y 2027, este dato no se refiere específicamente al mercado colombiano, sugiere que el alquiler de casas rodantes es un mercado en crecimiento a nivel global.

Por lo tanto, podemos concluir que el mercado de alquiler de casas rodantes en Colombia tiene un potencial significativo y podría atraer a una cantidad significativa de turistas nacionales y extranjeros. Sin embargo, se necesitaría una investigación de mercado más detallada para determinar cifras más específicas y precisas sobre el tamaño del mercado y las oportunidades para un emprendimiento en particular.

En cuanto al presente proyecto, el alquiler de casas rodantes constituye un importante negocio para atraer tanto clientes como mercados.

Buscamos hacer énfasis en turistas (tanto nacionales como extranjeros) que busquen experiencias únicas en cuanto al alojamiento, familias que buscan vacaciones no convencionales y personas con prácticas con la naturaleza y el ecoturismo.

El mercado, como se ha mencionado previamente, constituye al departamento de Boyacá, en compañía de sus diversas empresas de turismo y agencias de viajes, que permitan ofrecer la presente idea de negocio como una alternativa diferente para sus clientes.

Asimismo, se busca atraer a un mercado cuya preocupación incluya la conservación y el manejo del medio ambiente, y la búsqueda de un turismo responsable y sostenible.

a. Ventajas competitivas y propuestas de valor

Resumen de las inversiones requeridas:

- Flexibilidad: Las casas rodantes ofrecen una forma flexible de viajar, permitiendo a los viajeros moverse a su propio ritmo y visitar lugares más remotos o menos accesibles.
- Costo-efectividad: Alquilar una casa rodante puede ser más económico que alojarse en hoteles y comer en restaurantes durante todo el viaje.
- Experiencia única: viajar en una casa rodante es única y emocionante, permitiendo a los viajeros experimentar la naturaleza y los paisajes de otra manera.
- Comodidad: Las casas rodantes ofrecen comodidades como baño, ducha, cocina y cama, lo que las hace ideales para viajes largos o para aquellos que prefieren viajar con todas las comodidades del hogar.
- Privacidad: Las casas rodantes ofrecen privacidad y libertad para los viajeros, permitiéndoles disfrutar de su viaje a su propio ritmo y sin tener que preocuparse por compartir espacios comunes con otros huéspedes.

En cuanto a las inversiones requeridas para el emprendimiento de alquiler de casas rodantes en Colombia, se pueden incluir:

- Adquisición de casas rodantes: La inversión más significativa será la adquisición de una flota de casas rodantes para alquilar a los clientes. El costo de adquirir las casas rodantes dependerá del tamaño y el tipo de vehículo, así como de su estado y equipamiento.
- Mantenimiento y reparación: Es importante mantener las casas rodantes en buenas condiciones, por lo que se requerirá una inversión en mantenimiento y reparación periódica de la flota de vehículos.
- Publicidad y marketing: Es necesario invertir en publicidad y marketing para promocionar el negocio y atraer clientes potenciales.

- Personal: Es posible que se necesite contratar personal para la gestión del negocio, como personal de atención al cliente, mantenimiento y limpieza.
- Licencias y permisos: Es necesario obtener las licencias y permisos necesarios para operar el negocio de alquiler de casas rodantes en Colombia.

En resumen, el emprendimiento de alquiler de casas rodantes en Colombia llamado «On My Way» puede tener ventajas competitivas en cuanto a flexibilidad, coste-efectividad, experiencia única, comodidad y privacidad. Las inversiones requeridas incluyen la adquisición de casas rodantes, mantenimiento y reparación, publicidad y marketing, personal y licencias; y permisos.

Figura 3.

Vacaciones sobre ruedas: ¿conviene viajar en una casa rodante?



Nota. Adaptado de *Motor home* [Fotografía], por Vivanuncios Donde encuentras tu hogar, s.f., Vivanuncios (<https://blog.vivanuncios.com.mx/estilo-de-vida/vacaciones-sobre-ruedas-conviene-viajar-en-una-casa-rodante/>).

b. Proyección de ventas y rentabilidad Resumen de las inversiones requeridas

Según la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, el turismo en el país ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años. Además, con la pandemia de COVID-19, muchos turistas prefieren viajar en sus propios vehículos o alojarse en lugares más aislados para evitar la aglomeración de personas. Esto podría aumentar la demanda de alquiler de casas rodantes en Colombia.

Se espera que la rentabilidad del negocio dependa del margen de beneficio que se pueda obtener en cada alquiler de casa rodante y la ocupación de la flota de vehículos. Si se mantiene una alta ocupación de la flota y se logran precios competitivos en el mercado, es posible que el negocio sea rentable.

En general, el éxito del emprendimiento dependerá de una estrategia de negocio sólida, la calidad de los servicios ofrecidos y la capacidad de atraer y mantener una base de clientes leales y satisfechos. La proyección de ventas y rentabilidad dependerá en gran medida de la capacidad del negocio para ejecutar adecuadamente estas variables y mantenerse competitivo en el mercado.

c. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

- **Costos:** La inversión inicial para adquirir la flota de casas rodantes será la mayor parte de los costos iniciales. Además, se deben considerar los costos de mantenimiento, reparación, publicidad, marketing, personal y licencias y permisos necesarios para operar el negocio.
- **Ingresos:** Los ingresos dependerán del número de alquileres de casas rodantes por día y los precios de alquiler que se pueden establecer. Los precios pueden variar según la temporada y la demanda.

- Margen de beneficio: El margen de beneficio será la diferencia entre los ingresos y los costos. Es importante asegurarse de que el margen de beneficio sea suficiente para cubrir los costos y obtener una ganancia.
- Rentabilidad: La rentabilidad del negocio dependerá del margen de beneficio y la ocupación de la flota de casas rodantes. Si se logra una alta ocupación de la flota y se mantiene un margen de beneficio adecuado, el negocio podría ser rentable.
- Viabilidad: La viabilidad del negocio dependerá de la demanda de alquiler de casas rodantes en Colombia, la competencia en el mercado, la calidad de los servicios ofrecidos y la capacidad del negocio para mantenerse competitivo y atraer a una base de clientes leales.

En general, la evaluación de la viabilidad financiera del emprendimiento de casas rodantes «On My Way» dependerá de una estrategia de negocio sólida, una gestión financiera eficaz y la capacidad del negocio para adaptarse a las necesidades del mercado y mantenerse competitivo.

Figura 4.

Viajar por Colombia en casas rodantes es posible



Nota. Adaptado de *On The Road Colombia* [Fotografía], por Viajando Colombia, 2023, Viajando Colombia (<https://colombia.viajando.travel/casa-rodante/viajar-colombia-casas-rodantes-es-posible-n42789>).

3. Objetivos

a. Objetivo General

Brindar una alternativa de turismo sostenible y responsable en el departamento de Boyacá a través de la implementación de casas rodantes totalmente equipadas que ofrezcan a sus usuarios una experiencia única y responsable con el entorno natural del territorio boyacense y la generación de una mejor economía local.

b. Objetivos Específicos

- Proporcionar un alojamiento tanto accesible como de calidad a los turistas, de modo que estos puedan vivir experiencias cómodas y agradables a través del uso de espacios limpios y equipados que garanticen su satisfacción.
- Promover la conservación de la naturaleza a través de la conciencia ambiental, implementando un comercio sostenible con actividades turísticas responsables con el medio ambiente.
- Establecer alianzas con proveedores y empresas nacionales y/o locales que provean bienes y servicios netamente del departamento o de la nación.

4. Naturaleza del proyecto, nombre de la empresa, surgimiento de la idea

El surgimiento de la idea de negocio de casas rodantes llamada «On My Way» ha sido influenciado por varios factores relacionados con los planes de desarrollo nacional de Colombia y departamentales de Boyacá. Algunos de estos factores incluyen:

- El turismo como sector prioritario: El Plan Nacional de Desarrollo del gobierno colombiano ha identificado el turismo como un sector prioritario para el desarrollo económico y social del país. Boyacá, por su parte, es un departamento con un gran potencial turístico debido a su rica historia, patrimonio cultural y belleza natural.
- Demanda insatisfecha de alojamiento turístico: aunque Boyacá tiene una amplia oferta de turismo, la demanda de turistas nacionales y extranjeros sigue siendo insatisfecha, especialmente en temporada alta. La idea de negocio de casas rodantes podría haber surgido como una respuesta a esta necesidad, ya que ofrece una opción de alojamiento novedosa y diferente para los turistas.
- Innovación y sostenibilidad: El gobierno colombiano ha promovido la innovación y la sostenibilidad en diferentes sectores económicos como una forma de impulsar el desarrollo sostenible del país. El negocio de casas rodantes podría haber surgido como una forma innovadora y sostenible de

ofrecer alojamiento turístico, ya que estas pueden diseñarse para ser eficientes y respetuosas con el medio ambiente.

- Potencial de la industria automotriz: Colombia es un país con una fuerte presencia de la industria automotriz, y Boyacá cuenta con una ubicación geográfica estratégica para la fabricación y distribución de vehículos. El negocio de casas rodantes podría haber surgido para aprovechar este potencial y la experiencia de la industria automotriz local para crear un producto innovador y de calidad.

La idea de negocio de casas rodantes llamada «On My Way» surge como una respuesta a la demanda insatisfecha de alojamiento turístico en Boyacá, así como una forma innovadora y sostenible de ofrecer alojamiento turístico en línea con los planes de desarrollo nacional y departamental de Colombia.

Figura 5.

Cómo una casa rodante de 15m² puede tener todo lo que necesitas



Nota. Adaptado de *Arquitectura* [Fotografía], por El Comercio, 2016, El Comercio

(<https://elcomercio.pe/casa-y-mas/arquitectura/casa-rodante-15m2-necesitas-174518-noticia/>).

a. Concepto de la empresa

El concepto de la empresa de «On My Way» es el alquiler de casas rodantes para turistas y viajeros que desean explorar Colombia de una manera cómoda y única. La empresa ofrece casas rodantes totalmente equipadas y listas para usar, que pueden ser alquiladas por días, semanas o incluso meses, dependiendo de las necesidades del cliente.

La idea de la empresa es proporcionar una alternativa de alojamiento turístico diferente y emocionante a los hoteles tradicionales y otros alojamientos disponibles. Con «On My Way», los clientes pueden tener la libertad de viajar a su propio ritmo, explorar destinos turísticos populares o lugares menos conocidos, y disfrutar de una experiencia de viaje única e inolvidable.

Además, la empresa de «On My Way» tiene como objetivo promover la sostenibilidad y la responsabilidad social, utilizando vehículos eficientes en el consumo de combustible y promoviendo prácticas responsables con el medio ambiente en su operación y mantenimiento.

En resumen, el concepto de la empresa de «On My Way» es ofrecer una experiencia de viaje única y sostenible a través del alquiler de casas rodantes completamente equipadas y adaptadas a las necesidades del cliente, para que puedan disfrutar de su viaje a Colombia de una manera cómoda y sin preocupaciones.

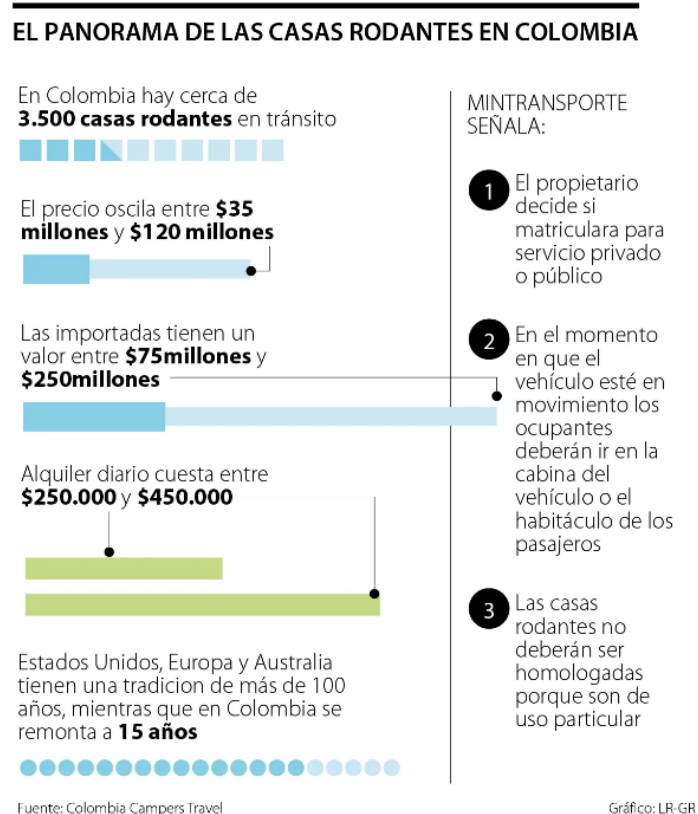
b. Factores que diferencian la empresa

- **Oferta única:** La oferta de alquiler de casas rodantes en el departamento de Boyacá es casi única en sí misma, ya que no es una opción común para alojamiento turístico. Esto podría diferenciar la empresa de la competencia y atraer a turistas en busca de una experiencia de viaje única y

diferente. Colombia, por su parte, tiene una trayectoria de 15 años en el mercado. (La República, 2023).

Figura 6.

Más de 3.500 casas rodantes ya recorren las carreteras y destinos turísticos del país



Nota. Adaptado de *Transporte [Fotografía]*, por La República, 2022, La República

(<https://www.larepublica.co/ocio/mas-de-3-500-casas-rodantes-ya-recorren-las-carreteras-y-destinos-turisticos-del-pais-3391186>).

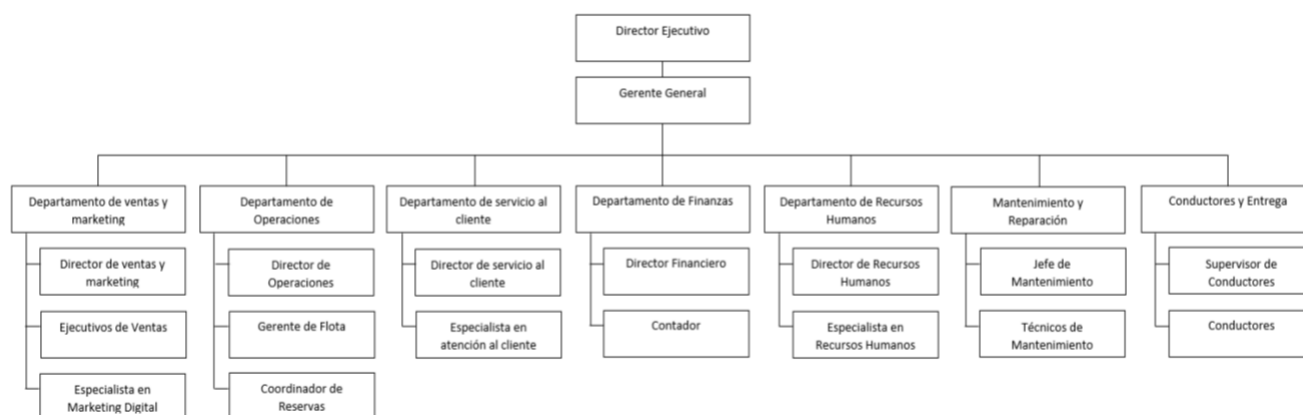
- **Rutas y guías personalizadas:** La empresa ofrece rutas y guías personalizadas para los clientes, basadas en sus intereses y preferencias de viaje. Esto podría diferenciar a la empresa de la competencia y mejorar la experiencia del cliente.

- **Sostenibilidad:** La empresa implementará prácticas sostenibles en su operación, como el uso de vehículos eficientes en el consumo de combustible y la promoción de prácticas responsables con el medio ambiente. Esto podría diferenciar a la empresa de la competencia y atraer a clientes conscientes de la sostenibilidad.
- **Servicio al cliente:** La empresa se enfoca en brindar un servicio excepcional al cliente, proporcionando un alto nivel de atención personalizada y solucionando rápidamente cualquier problema que surja durante el viaje. Esto podría diferenciar a la empresa de la competencia y fomentar la lealtad del cliente.

c. Organigrama

Figura 7.

Organigrama «On My Way»



d. Matriz DOFA

Figura 8.

Matriz DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
● Belleza natural de Boyacá: El departamento cuenta con paisajes impresionantes y una	● Turismo sostenible: Aprovechar la creciente demanda de turismo sostenible y

rica cultura que atrae a los turistas extranjeros. ● Potencial de crecimiento del turismo: El turismo en Boyacá ha aumentado constantemente en los últimos años, lo que indica una demanda en crecimiento. ● Recursos naturales abundantes: Boyacá cuenta con una amplia oferta de recursos naturales, lo que permite ofrecer experiencias únicas, tranquilas y emocionantes a los turistas.	promover prácticas amigables con el medio ambiente. ● Alianzas estratégicas: Establecer alianzas con otras empresas locales, como agencias de viajes o proveedores de servicios turísticos, así, ampliar el alcance y ofrecer paquetes completos a los turistas. ● Promoción en línea: Utilizar las plataformas digitales y las redes sociales para darnos a conocer y llegar a un público más amplio de turistas extranjeros.
DEBILIDADES	AMENAZAS
● Competencia en el mercado turístico: Existe una competencia fuerte en el mercado turístico de Boyacá. ● Barreras culturales y de idioma: La barrera del idioma puede ser un desafío al interactuar con turistas extranjeros, por lo que debes considerar ofrecer servicios de traducción o personal bilingüe. ● Infraestructura limitada: Es posible que encuentres dificultades en cuanto a la infraestructura necesaria para el alquiler de casas rodantes, como estacionamientos adecuados o servicios de mantenimiento.	● Cambios en la legislación o regulaciones que puedan afectar la operación de tu negocio. ● Competencia intensa en el mercado que podría reducir tu participación y rentabilidad. ● Cambios en las preferencias o demanda del mercado que podrían afectar la demanda de tus productos o servicios. ● Riesgos económicos, como fluctuaciones en los tipos de cambio o recesiones, que podrían afectar la estabilidad financiera de tu empresa. ● Avances tecnológicos que podrían hacer que tus productos o servicios sean obsoletos.

5. Entorno del proyecto Internacional

Análisis del sector en las dimensiones: Social, geográfico, económico, político, tecnológico, jurídico – institucional ambiental.

- Social: El sector de las casas rodantes a menudo atrae a personas que buscan una forma de vida alternativa y más independiente, lo que puede reflejar cambios en los estilos de vida y las

preferencias sociales. Además, el envejecimiento de la población en muchos países también puede impulsar la demanda de casas rodantes como una forma de viajar y disfrutar de la jubilación.

- **Geográfico:** La demanda de casas rodantes varía según la región, el clima y la disponibilidad de lugares para estacionar. Los países con un clima cálido y un paisaje natural atractivo, como Estados Unidos, Australia y algunos países europeos y en este caso Colombia, tienen una gran cantidad de seguidores de casas rodantes y, por lo tanto, son mercados importantes para las empresas del sector.
- **Económico:** La economía general y la estabilidad financiera de los consumidores son factores relevantes que afectan la demanda de casas rodantes. Durante una recesión económica, las personas pueden tener menos ingresos disponibles para gastar en compras de casas rodantes, lo que puede afectar las ventas en el sector.
- **Político:** La regulación gubernamental sobre el uso de casas rodantes y el estacionamiento en áreas públicas y privadas puede afectar el negocio del sector. Los cambios en las leyes de zonificación y las regulaciones ambientales también pueden tener un impacto en la industria.
- **Tecnológico:** Las mejoras tecnológicas en los materiales de construcción, la eficiencia energética y los sistemas de entretenimiento pueden mejorar la calidad de las casas rodantes y hacer que sean más atractivas para los consumidores.
- **Jurídico:** El sector de las casas rodantes puede estar sujeto a regulaciones y leyes sobre seguridad y calidad de construcción, así como sobre la protección del consumidor. Las empresas del sector deben cumplir con estas regulaciones y leyes para evitar problemas legales y garantizar la satisfacción del cliente.

a. Concepto de la empresa

Al prestar el servicio de alquiler de casas rodante, los turistas tienen la libertad de diseñar su propio itinerario y explorar Boyacá a su propio ritmo. Pueden elegir las rutas y destinos que más les interesen, sin estar limitados a un horario fijo o a las restricciones de transporte público. Se resaltarán los sitios donde se resalta la belleza de Boyacá, por lo que las casas rodantes les permiten a los turistas conocer este departamento de una forma más ameno. Pueden estacionar en parques naturales, reservas o lugares pintorescos, acercándose a paisajes espectaculares y disfrutando de la tranquilidad de la naturaleza.

De igual forma, en «On My Way» equipamos las casas rodantes con todas las comodidades necesarias para el viaje, como cocina, baño, dormitorio y sala de estar. Esto brinda a los turistas una mayor autonomía y comodidad durante su estancia, ya que tienen su propio espacio personal y no dependen de buscar alojamiento o restaurantes.

Al viajar en una casa rodante, los turistas tienen la oportunidad de conectarse de manera más cercana con la cultura local. Pueden visitar pueblos tradicionales, interactuar con las personas del departamento y experimentar la vida cotidiana de una manera más auténtica.

Figura 9.

La alternativa de vivir en una acogedora cabaña rodante de diseño



Nota. Adaptado de *Nuevas Tendencias* [Fotografía], por La Vanguardia, 2020, La Vanguardia (<https://www.lavanguardia.com/motor/actualidad/20201213/6111521/alternativa-vivir-acogedora-cabana-rodante-diseno.html#foto-1>).

6. Investigación de Mercados con énfasis internacional

Teniendo en cuenta las tendencias del mercado y las preferencias de los consumidores en diferentes países. Acorde con la información obtenida en Skyscanner en su artículo «Los mejores países por los que viajar en ‘camper van’ (o autocaravana)» (2020) y en el blog Bioguia, en su noticia titulada «Los mejores países para recorrer en una casa rodante» (2020).

A juzgar por la dinámica del perfil demográfico de la demanda, se puede establecer que la mayoría de los viajeros son jóvenes de 26 a 35 años; en su mayoría hombres, empleados, especialistas. En Guatemala, México, Chile, Panamá, Ecuador y Uruguay, los viajeros tienen en su mayoría entre 36 y

45 años, lo que indica que pueden representar una alta proporción de los viajes de negocios, mientras que en otros países de América la mayor proporción corresponde a por viajeros de 36 a 45 años.

«Fontur» (2020).

En términos del ciclo de vida, a Colombia llegan jóvenes, en su mayoría independientes que viven fuera del hogar en países como Costa Rica, Chile, Brasil, Canadá, Estados Unidos y Uruguay. De esta manera se evidencia que el sector o público objetivo de este emprendimiento enfocado en el sector turístico es hacia la población joven entre 25 a 45 años.

Figura 10.

Ciudades más visitadas por extranjeros



Así, estadísticamente, los extranjeros receptores en Colombia prefieren rutas turísticas en ciudades como Bogotá, Medellín, Cartagena y Cali, por lo que la población extranjera percibe en las partes más conocidas del país. Este proyecto tiene como visión dar a conocer a los turistas lugares poco concurridos y con diversidad de paisajes, comidas y culturas como lo es el departamento de Boyacá.

Figura 11.

“Nomadland”: así es la vida de los miles de personas que viven y viajan en casas rodantes por EE.UU.



Nota. Adaptado de *GRETTY IMAGES* [Fotografía], por Semana, 2021, Semana

(<https://www.semana.com/cultura/articulo/nomadland-asi-es-la-vida-de-los-miles-de-personas-que-viven-y-viajan-en-casas-rodantes-por-eeuu/202141/>).

a. Comportamiento histórico, evolución y proyección de la demanda

La oferta del emprendimiento de casas rodantes en Boyacá, Colombia, con énfasis internacional, busca incluir servicios y productos para satisfacer las necesidades de nuestros consumidores; es decir, turistas y viajeros tanto nacionales como extranjeros, familias que tomen vacaciones no convencionales, grupos de amigos que disfruten de actividades al aire libre, adultos mayores que deseen jubilarse en un entorno eco amigable, estudiantes universitarios que estén en temporadas de descanso y/o celebridades, entre otros.

Una de las principales ofertas de este emprendimiento es el alquiler de casas rodantes. Los turistas interesados en este tipo de experiencias podrían rentar una casa rodante para recorrer diferentes destinos en Boyacá, Colombia y en otros países.

Es importante que este emprendimiento ofrezca servicios de mantenimiento y reparación de las casas rodantes, para garantizar la seguridad y el confort de los consumidores durante su viaje.

También se ofrecerán accesorios y complementos para las casas rodantes, como sillas plegables, mesas, utensilios de cocina y otros elementos que puedan hacer más cómoda la experiencia de viaje.

Otra oferta que podría ser interesante para los consumidores es la asesoría en itinerarios y destinos. Este emprendimiento informará sobre las mejores rutas y los lugares más atractivos para visitar en diferentes regiones del mundo.

b. Análisis comparativo de la demanda frente a la oferta

Tabla 1.*Análisis comparativo de la demanda frente a la oferta*

CASA RODANTES	DIFERENCIAS	ALOJAMIENTO TRADICIONAL
-Movilidad: Las casas rodantes son vehículos equipados con todas las comodidades necesarias para desplazarse y alojarse en diferentes destinos según el deseo del viajero. -Flexibilidad: Los viajeros pueden adaptar su itinerario y cambiar de ubicación fácilmente, explorando diferentes lugares y disfrutando de una mayor libertad en su viaje. -Experiencia al aire libre: Al viajar en casa rodante, se tiene la oportunidad de disfrutar de la naturaleza y los paisajes, acampando en lugares remotos y experimentando una conexión más cercana con el entorno.	-Movilidad vs. estabilidad: Las casas rodantes ofrecen la posibilidad de viajar y cambiar de ubicación, mientras que los alojamientos comunes son establecimientos fijos en una ubicación determinada. -Flexibilidad vs. infraestructura fija: Las casas rodantes ofrecen una mayor flexibilidad para adaptar el itinerario, mientras que los alojamientos comunes cuentan con infraestructuras y comodidades fijas en un lugar específico. -Naturaleza vs. servicios externos: Las casas rodantes permiten disfrutar de la naturaleza y el aire libre, mientras que los alojamientos comunes están ubicados en áreas urbanas o turísticas, lo que brinda acceso a servicios externos.	-Estabilidad: Los alojamientos comunes, como hoteles o casas de huéspedes, ofrecen una estancia estable y fija en una ubicación determinada durante el período reservado. -Infraestructura y comodidades fijas: Estos alojamientos cuentan con infraestructuras permanentes y comodidades fijas, como habitaciones equipadas, baños, áreas comunes y servicios de conectividad. -Acceso a servicios externos: Al estar ubicados en áreas urbanas o turísticas, los alojamientos comunes brindan acceso a una variedad de servicios externos, como restaurantes, tiendas y atracciones turísticas.

El análisis comparativo de la demanda frente a la oferta del emprendimiento de casas rodantes en el departamento de Boyacá, Colombia, con énfasis internacional, es fundamental para determinar la viabilidad y el éxito del negocio. “En 2022, el flujo turístico mostró un aumento del 103,3%, frente a 1,6 millones de personas en 2021 a 3,2 millones de personas en 2022” (DANE, 2022).

Tabla 2.*Cálculo de la demanda*

Calculo de la demanda		
Productos/servicios	casas rodantes camperizadas y equipadas con con ruta	Casas rodantes
Sector	Turismo	Comercial
Destino	Extranjeros y población colombiana estrato 4, 5 y 6	Boyacá - Colombia
Demanda P/R	Personas que buscan una forma única de viajar y experimentar la libertad de la carretera, sin comprometer las comodidades básicas de un hogar.	El consumo turístico fue de 15.787 millones para el año 2021
Cantidad de consumo	2 servicios por año x numero total de empresas=10,400	La poblacion urbana de Mexico consume aproximadamente 30330015 de productos organicos derivados de la fruta
Temporadas	2 temporadas x año	Demanda constante
Motivos de consumo	el turismo abarca una amplia gama de intereses y actividades, lo que lo convierte en una parte importante de la economía global	Para los extranjeros Colombia tiene gran diversidad cultural, hermosos paisajes naturales y la calidez de su gente.
Capacidad de pago (Anual)	Algunos turistas pueden estar dispuestos a gastar una cantidad considerable en alojamiento de lujo, experiencias exclusivas y actividades especializadas.	El gasto del turismo receptor fue de 25,7 billones de pesos en 2021

Tal como constata la información anterior, las casas rodantes presentan una alternativa de turismo interno vital para el funcionamiento de la economía colombiana al fomentar el turismo local y el impulso de lugares poco conocidos por los turistas.

Además, el aumento de la demanda del alquiler de casas rodantes estimula las inversiones en infraestructura, para que se tengan nuevas áreas de estacionamiento, zonas de campamento y otros servicios que requiere este tipo de negocio, diversificando la oferta turística y ofreciendo más alternativas para extranjeros y nacionales que buscan vivir nuevas experiencias.

$$Q=n*q*p$$

n=número estimado de personas que viajan por carretera = 45,3 millones de personas

q = número de veces promedio que viajan las personas por turismo 336.952 turistas extranjeros

p=precio promedio de un plan de turismo por buses especiales 1'100.000

$$Q = 45,3 * 336.952 * 1'100.000$$

$$Q = 14.590.021.600.000$$

“En 2021, la producción del consumo turístico contribuyó con el 1,7% a la producción total de la economía; explicado principalmente por el consumo de servicios de transporte aéreo, que representó el 60,5%; seguido de los servicios de alojamiento y restauración con un 21,4%” (DANE, 2022).

Figura 12.*Oferta y Demanda***Tabla 5. Cuenta de producción de las industrias turísticas, otras industrias y participación porcentual del consumo turístico****Valores a precios corrientes****Miles de millones de pesos****Año 2021^P****Base 2015**

Concepto	Producción de Productores		Participación del consumo turístico en la producción total (%)
	Producción	Consumo Turístico	
Alojamiento; servicios de suministros de comidas y bebidas	73.848	15.787	21,4
Servicios de transporte terrestre	71.043	3.932	5,5
Servicios de transporte por vía acuática	959		
Servicios de transporte por vía aérea	9.206	5.565	60,5
Servicios de apoyo al transporte	20.529		
Servicios inmobiliarios	119.882		
Servicios de asociaciones	2.848		
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	36.094	2.406	6,7
Bienes de consumo*	65.627	6.084	9,3
Otros servicios**	1.726.198	2.268	0,1
Total producción	2.126.234	36.042	1,7
(-) Consumo intermedio	1.046.709	17.682	1,7
(=) Valor agregado	1.079.525	18.360	1,7
(-) Remuneración de los asalariados	405.897	5.424	1,3
(-) Impuestos menos subvenciones sobre la producción e importaciones	31.277	312	1,0
(=) Ingreso mixto bruto	237.767	7.210	3,0
(=) Excedente de explotación bruto	404.584	5.414	1,3

Fuente: DANE, Cuenta Satélite de Turismo

Nota. Adaptado de *Cuenta satélite de turismo* [Fotografía], por DANE, 2022, DANE

(https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/turismo/Bol_tec_CST_2020prv-2021pre.pdf).

Es necesario hacer énfasis en que, como se evidencia en la tabla anterior, el turismo desempeña un negocio de vital importancia para la economía nacional y el desarrollo del territorio colombiano al ser una elemental fuente de ingresos.

Como refleja la figura anterior, los turistas gastan dinero en diversos servicios, como lo son el de alojamiento, transporte, alimentación, recreación, ocio, y demás, lo que beneficia a diversas personas que se dedican al sector gastronómico, hotelero, artesano, entre otros.

El turismo incentiva la generación de empleo y, a la vez, beneficia a más de una comunidad, diversificando la economía colombiana, mejorando la infraestructura y brindando una mejor calidad de vida a la población.

c. Análisis de mercado: Encuestas a usuarios potenciales del servicio

Figura 13.

Cálculo de la muestra

Calculadora de muestra

Nivel de confianza: ? ☒ 95% ☐ 99%

Margen de Error: ?

Población: ?

Tamaño de Muestra:

A la hora de planificar el estudio estadístico era necesario conocer el número de encuestas adecuadas para que sea considerada una investigación válida, se tuvieron en cuenta el nivel de confianza que es la probabilidad expresada en porcentajes, el nivel de confianza utilizada fue de 95%,

seguido de esto se seleccionó el margen de error de 10% el cual indica que los resultados obtenidos estarán dentro de este porcentaje. Para finalizar, la asignación total de la población fue de 450, el número de turistas que viajan de media por carretera. Así, el tamaño de la muestra dio 80 resultados para aplicar la encuesta.

$$\text{Tamaño de Muestra} = Z^2 * (p) * (1-p) / c^2$$

Z = Nivel de confianza

P = 450

C = Margen de error 10%

$$95\% (2) * 450 * (1 - 450) / 10\% (2)$$

d. Encuesta Alquiler de Casas Rodantes

Pregunta 1	
¿Sabe qué es el servicio de casas rodantes?	
Sí	78%
No	22%

Nota: Se evidencia que el 78% de los encuestados tienen claridad de qué es el servicio de casas rodantes y el otro 22% no tiene conocimiento de este tipo de negocio.

Pregunta 2	
¿Ha tenido experiencias en casas rodantes?	
Sí	8%
No	92%

Nota: Se evidencia que solamente el 8% de los encuestados han tenido experiencias y/o vivencias en tienen casas rodantes y el otro 92% no ha utilizado estos servicios.

Pregunta 3	
¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de casas rodantes?	
Sí	87%
No	13%

Nota: Se evidencia que el 87% de los encuestados se encuentran interesados en la oferta de un servicio de alquiler de casas rodantes, mientras que al otro 13% no le interesaría.

Pregunta 4	
¿A qué destinos turísticos de Colombia le gustaría ir en una casa rodante?	
Boyacá	15%
Llanos Orientales	9%
Costa Atlántica	15%
Eje Cafetero	36%
Costa Pacífica	8%
Santander	3%

Nota: Se evidencia que el destino preferido de la población encuestada es el Eje Cafetero, dejando en segundo lugar al departamento de Boyacá.

Pregunta 5	
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?	
Entre \$2'000.000 y \$2'500.000	51%
Entre \$3'800.000 y \$2'000.000	19%
Entre \$1'800.000 y \$1'650.000	29%
Entre \$5'000.000 y \$4'500.000	1%

Nota: Se evidencia que el precio más cómodo y al que las personas encuestadas estarían dispuestas a pagar es entre \$2'000.000 y \$2'500.000 COP.

Pregunta 6	
¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a viajar?	
Entre 2 y 3 días	22%

Entre 1 y 2 días	5%
Entre 3 y 5 días	38%
Más de 5 días	35%

Nota: Se evidencia que la mayoría de la población encuestada preferiría viajar por un rango entre 3 y 5 días.

Pregunta 7	
¿Cuál es su preferencia hacia los destinos turísticos?	
Turismo de aventura	49%
Etno turismo	2%
Turismo cultural	17%
Turismo de parques temáticos	10%
Agroturismo	2%
Ecoturismo	14%
Turismo extrem5	5%

Nota: Se evidencia que la mayoría de la población encuestada prefiere realizar un turismo de aventura.

En las encuestas realizadas a 86 usuarios potenciales del servicio, se puede observar que el 93% de nunca han tenido alguna experiencia relacionada con las casas rodantes, por lo que posiciona este servicio como algo innovador, de igual se evidenció en las encuestas que 31 personas preferirían visitar el Eje Cafetero, esto se debe a la gran variedad de actividades extremas y a sus paisajes que son unos de los más destacados en Colombia.

De igual forma, 13 personas afirman que Boyacá sería un muy buen destino turístico, con esto se evidencia el desconocimiento de gran parte de la población colombiana acerca del departamento de Boyacá, ya que en este se ofrece todo tipo de planos térmicos, vistas inigualables y parques turísticos con atracciones para todo tipo de gustos, este es uno de los puntos de relevancia para «On My Way», puesto que dentro de los objetivos está dar a conocer a Boyacá como un excelente lugar turístico.

Se analizaron variables cuantitativas para el caso de las siete preguntas, ya que surgen de cada una de ellas, valores numéricos y porcentuales que permiten estudiar los datos recolectados y responder a las preguntas planteadas en la investigación; señalando una tendencia mayoritaria de conocimiento e interés por usar casas rodantes por parte de los entrevistados, a pesar de que así mismo, una amplia mayoría nunca lo ha experimentado.

Es, además, una encuesta con variable descriptiva para las siete preguntas, ya que se busca hacer una observación sobre las características de los encuestados, en este caso, respecto a sus conocimientos sobre las casas rodantes.

7. Estrategias de Mercado internacional - Concepto del producto o servicios

Estrategias de comercialización, estrategias de precio, estrategias de promoción, estrategias de comunicación, estrategias de Servicio, presupuesto de la mezcla de Mercadeo y Estrategias de Aprovisionamiento:

1) Estrategias de comercialización

- Identificar y segmentar mercados potenciales para las casas rodantes de «On My Way» en diferentes países, en función de los factores demográficos, geográficos, culturales y económicos.
- Desarrollar alianzas estratégicas con distribuidores y vendedores locales en los países objetivos, para mejorar la distribución y el alcance del producto.
- Ofrecer programas de financiamiento y alquileres atractivos para los clientes internacionales, para aumentar la accesibilidad y la flexibilidad en los términos de compra.

2) Estrategias de precio

- Establecer precios competitivos que se ajusten a las normas del mercado y que sean atractivos en comparación con los precios de la competencia.
- Ofrecer descuentos y promociones por tiempo limitado para atraer a los clientes internacionales y mejorar la percepción de valor del producto.
- Implementar una política de precios dinámicos para ajustar los precios en función de la demanda y la oferta en cada mercado objetivo.

3) Estrategias de promoción

- Participar en ferias internacionales de turismo y actividades al aire libre, para dar a conocer la marca «On My Way» y generar interés en los productos de casas rodantes.
- Desarrollar campañas publicitarias atractivas y creativas en los medios digitales y tradicionales, adaptadas a cada mercado objetivo.
- Realizar actividades de marketing directo y relaciones públicas para conectarse con los clientes internacionales y crear una relación duradera con ellos.

4) Estrategias de comunicación

- Desarrollar una presencia en línea sólida y atractiva para la marca «On My Way» en diferentes plataformas digitales y redes sociales, en función de las preferencias de cada mercado objetivo.
- Ofrecer un servicio de atención al cliente multilingüe y personalizado, para garantizar una experiencia de compra positiva y diferenciada.
- Establecer una política de retroalimentación y mejora continua para recopilar las opiniones y comentarios de los clientes internacionales, y utilizarlos para mejorar la calidad del producto y el servicio.

5) Estrategias de servicio

- Ofrecer un servicio posventa integral y personalizado, que incluya soporte técnico, mantenimiento y reparaciones, para garantizar la satisfacción de los clientes internacionales y fidelizarlos.
- Desarrollar programas de fidelización y recompensas para los clientes internacionales, que incluyan beneficios exclusivos, descuentos y promociones especiales.
- Establecer alianzas con empresas de servicios complementarios, como campings, hoteles y restaurantes, para ofrecer a los clientes internacionales una experiencia integral y personalizada en sus viajes.

8. Proyección de ventas y política de Cartera (Proyección a 5 años)

La proyección de ventas de casas rodantes llamado «On My Way» que se lanza en el año 2022 en Boyacá, Colombia, dependerá de varios factores como el tamaño del mercado, la competencia, la estrategia de marketing, entre otros.

Sin embargo, se realiza una proyección de ventas basada en la demanda y la oferta previamente analizadas. Existe una tendencia creciente en todo el mundo hacia el turismo itinerante y una infraestructura turística en Boyacá, Colombia, que puede atraer a turistas interesados en este tipo de viajes. Además, existe una oferta de servicios de alquiler y venta de casas rodantes en el departamento.

«On My Way» ofrece servicios diferenciados y de alta calidad, por esta razón se proyecta un crecimiento gradual en las ventas durante los primeros años de operación. La competencia en el mercado también puede afectar la proyección de ventas del emprendimiento. Si hay muchas empresas que ofrecen servicios similares en Boyacá, Colombia, puede ser más difícil para el nuevo emprendimiento atraer a clientes y obtener una cuota de mercado significativa. Sin embargo, si el

emprendimiento ofrece servicios diferenciados y de alta calidad, puede distinguirse de la competencia y tener una proyección de ventas positiva.

El emprendimiento tiene una estrategia de marketing y publicidad efectiva y puede llegar a su público objetivo de manera efectiva, es más probable que tenga una proyección de ventas positiva. Se espera que la proyección de ventas del emprendimiento «On My Way» en Boyacá, Colombia aumente gradualmente en los próximos cinco años. Se espera que la demanda del mercado continúe creciendo y que el emprendimiento se beneficie de esta tendencia.

En términos de cifras específicas, se espera que las ventas del emprendimiento «On My Way» en Boyacá, Colombia, alcancen los \$50,000 USD en su primer año de operación. En el segundo año, se espera que las ventas aumenten a \$75,000 USD, y en el tercer año a \$100,000 USD. Se espera que las ventas continúen aumentando gradualmente en los años cuatro y cinco, alcanzando \$125,000 USD y \$150,000 USD, respectivamente, esto con relación al flujo de caja operacional que proyecta el emprendimiento.

Tabla 3.

Proyección de ventas «On My Way»

PROYECCIÓN DE VENTAS «On My Way»	
AÑO	VENTAS ESPERADAS
PRIMER AÑO	\$30,000 USD
SEGUNDO AÑO	\$55,000 USD
TERCER AÑO	\$100,000 USD
CUARTO AÑO	\$125,000 USD
QUINTO AÑO	\$150,000 USD

En conclusión, la proyección a cinco años de las ventas del emprendimiento «On My Way» en Boyacá, Colombia dependerá de su capacidad para satisfacer adecuadamente la demanda del mercado,

competir efectivamente con otras empresas, realizar una estrategia efectiva de marketing y publicidad, y mantener una estructura de costos eficiente.

Es importante destacar que estas proyecciones son solo una estimación y están sujetas a cambios en función de diversos factores, por lo que se recomienda una revisión y ajuste periódico de las proyecciones de ventas para adaptarse a las condiciones del mercado y las oportunidades de crecimiento.

9. Aspectos técnicos

- **Diseño y construcción de las casas rodantes:** La empresa deberá diseñar y construir casas rodantes que sean seguras, cómodas y funcionales. Esto incluye la selección de materiales de alta calidad, la implementación de sistemas eléctricos y de plomería adecuados, la instalación de equipos de calefacción y aire acondicionado, entre otros aspectos.
- **Mantenimiento y reparación de vehículos:** La empresa deberá contar con personal capacitado para mantener y reparar los vehículos, incluyendo cambiar aceite, reemplazar filtros, revisar frenos y neumáticos, entre otros aspectos.
- **Seguridad en la carretera:** La empresa deberá asegurarse de que las casas rodantes cumplan con las normas de seguridad y estén equipadas con sistemas de seguridad adecuados, como frenos ABS, sistemas de monitoreo de presión de neumáticos, cámaras de seguridad, entre otros aspectos.
- **Tecnología y conectividad:** La empresa podría ofrecer servicios de conectividad, como acceso a Internet, televisión por satélite, GPS, sistemas de entretenimiento, entre otros aspectos.
- **Sostenibilidad:** La empresa podría adoptar medidas para minimizar su impacto ambiental, como el uso de materiales reciclados, la implementación de tecnologías verdes y la promoción de prácticas sostenibles.

a. Ubicación del proyecto

Boyacá: Boyacá presenta una combinación única de belleza natural, riqueza histórica y cultural, pueblos pintorescos y oportunidades de turismo de naturaleza y aventura. Estas características hacen de Boyacá una ubicación atractiva y prometedora para el proyecto de alquiler de casas rodantes, ya que ofrece a los turistas una experiencia auténtica y flexible para explorar la región.

b. Tamaño del proyecto

El tamaño de este proyecto de casas rodantes en Boyacá, de alquiler, inicialmente dependerá del presupuesto disponible, la demanda del mercado y las regulaciones locales.

El tamaño podría variar, inicialmente desde un pequeño negocio con unas pocas unidades disponibles para alquilar, hasta una empresa más grande con una amplia selección de modelos y servicios adicionales, como talleres de reparación y mantenimiento, servicios de entrega y recogida, y opciones de seguro y asistencia en carretera.

c. Estado de desarrollo

FICHA TÉCNICA DE DESCRIPCIÓN DE SERVICIO

(Realice una descripción técnica y puntual sobre las características del servicio)

NOMBRE DEL SERVICIO	Alquiler de casas rodantes
TIPO DE SERVICIO	Turismo

CATEGORÍA O ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL SERVICIO	Actividades inmobiliarias
NOMBRE DE LA EMPRESA QUE OFRECE EL SERVICIO	On My Way
DESCRIPCIÓN DE LOS CLIENTES DEL SERVICIO	Los clientes de «On My Way» son personas que disfrutan de la aventura y la libertad de viajar en su propio tiempo y espacio. Son de igual forma personas extranjeras que visitan el país, que buscan actividades al aire libre, como realizar senderismo, acampar, pescar y disfrutar de los paisajes y la naturaleza que ofrece Colombia.
DESCRIPCIÓN DE PERTINENCIA DEL SERVICIO	Se ofrece a los clientes acceso único y excelente, acompañado de un buen asesoramiento en cuanto a inquietudes, beneficios o cualquier inquietud que tengan acerca del servicio. Los programas o rutas efectuadas son pensadas para la fidelización de los clientes y un incremento en el reconocimiento de la empresa. De esta forma se busca que las experiencias de los clientes mejoren y con nuestro valor agregado destacar frente a futuros competidores.
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO	El cliente realizará la respectiva reserva a través de la página web, teléfono o el correo electrónico de la empresa. Durante este paso, se pautan los detalles como tiempo de viaje, fecha, cantidad de personas y rutas de interés.

	Una vez seleccionadas las rutas y los destinos, se prepara el carro con su respectiva revisión técnico-mecánica, y la adecuación de un ambiente limpio dentro de la casa rodante y con los equipamientos necesarios. Se conecta el GPS para tener precisión y seguridad de los clientes y el carro
LUGAR DE UBICACIÓN DEL SERVICIO	Tunja, Boyacá.
RECURSOS TÉCNICOS PARA PRESTAR EL SERVICIO	Tener casas rodantes en buen estado y equipadas con las instalaciones necesarias, como camas, cocinas, baños y sistemas de aire acondicionado, se mantendrán e inspeccionarán periódicamente para garantizar el funcionamiento óptimo y la seguridad de los usuarios. Además, de un sistema de reservas, ya sea online o a través de una plataforma, que permita a los clientes consultar la disponibilidad, seleccionar las fechas deseadas y realizar reservas, con información clara sobre precios y plazos. El mantenimiento y limpieza se llevan a cabo antes y después de cada alquiler. También manejamos seguros adecuados para la casa rodante y el cliente para cubrir cualquier eventualidad. Incluyendo la cobertura en caso de accidente, daños a terceros y asistencia en carretera en caso de avería, monitoreando directamente por medio de GPS.

DESCRIPCIÓN SI EL SERVICIO CUENTA CON AUTOMATIZACIÓN	No contamos, los procedimientos se efectúan de forma manual.
TIPO DE CAPACITACIÓN DEL PERSONAL QUE PRESTA EL SERVICIO	Se llevarán a cabo programas de inducción para capacitar al personal como onboarding para tener en cuenta temas importantes para la empresa como el manejo de herramientas tecnológicas, cuáles son los canales de comunicación y como realizar una buena recepción a los clientes.
COSTOS DE GESTIÓN DEL SERVICIO	La Van cuanto con camperización completamente amoblada con cama, baño, cocina y los implementos, utensilios y alimentos necesarios para una estadía cómoda y placentera, en total los costos de gestión de servicios incluyendo rutas y combustible son de \$300.000.000
DESCRIPCIÓN DE LAS 5S DEL SERVICIO: ■ Seiri: Clasificación y separación entre útil y no útil. ■ Seiton: Organización en todo el lugar de trabajo. ■ Seiso: Limpieza en la empresa.	● Seiri: Se hará mantenimiento mecánico de la Van. De igual forma, mantenimiento interno de los artículos incluidos (cobijas, utensilios de cocina, mesas, sillas, colchones) y en caso de deterioro, pero no en mal estado, se donarán. ● Seiton: El espacio de la van es reducido, por lo que todo se acomodará de manera que quede espacio para que las personas se movilen dentro de esta, la mayoría de las mesas y sillas son plegables por lo que facilitará el orden dentro de la casa rodante.

■ Seiketsu: Normalización y correcciones. ■ Shitsuke: Disciplina y compromiso en continuar cumpliendo las 5S	● Seiso: La limpieza de la casa rodante es esencial para una perfecta y placentera estancia, es por eso que cuando se entregue la Van se habrá efectuado el aseo pertinente, de igual forma una vez nos devuelvan la Van. ● Seiketsu: Dentro de la empresa se destacarán los anteriores pasos por lo que, si alguno falla, el personal estará capacitado para identificar el problema y solucionarlo oportunamente. ● Shitsuke: Se ejecutarán retroalimentaciones para ir mejorando en todos los aspectos de la empresa y que el personal se sienta capaz de aportar a la mejora de esta.
---	---

d. Descripción del Proceso - Necesidades y requerimientos

Planeación:

- **Visión:** Ser el principal proveedor de alquiler de casas rodantes, ofreciendo a nuestros clientes la libertad de explorar y disfrutar de aventuras viajeras.
- **Misión:** Brindar casas rodantes de calidad, servicios excepcionales y experiencias inolvidables, permitiendo a nuestros clientes crear recuerdos inolvidables mientras viajan.
- **Público objetivo:** Familias, parejas aventureras, grupos de amigos que buscan experiencias cómodas y únicas.
- **Selección casas rodantes:** Furgón.
- **Servicios adicionales:** Además de ofrecer dentro del plan una guía turística con itinerarios para realizar, también se ofrecerán kits de camping, utensilios de cocina, ropa de cama, entre otros, para mejorar la experiencia de tus clientes.

- Canales de marketing: Para llegar a nuestro público objetivo, utilizaremos recursos como lo son las redes sociales, anuncios en línea, colaboraciones con agencias de viajes y eventos locales.
- Precios y políticas de alquiler: Si el cliente desea solo alquilar la casa rodante por tres días, el precio de esta es de 2'650.000, si la desea alquilar con un plan de rutas turísticas e itinerarios el valor es de 4'700.000, y si desean que su servicio tenga incluido a un conductor tiene un costo adicional de 500.000.
- Canales de atención al cliente: Contaremos con una página web donde se tendrá información detallada del tipo de servicio que ofrecemos, los distintos tipos de servicios que existen, las políticas de seguridad y las opciones de reserva en línea. De igual forma, contaremos con personal especializado en responder las inquietudes de los usuarios para brindarles asistencia y resolver cualquier duda.

e. Plan de producción

1) Operación del Servicio.

- Adquisición de casas rodantes: Inicialmente, el proyecto se centrará en la renta de casas rodantes en lugar de su construcción debido a la alta inversión inicial requerida.

Estableceremos alianzas estratégicas con proveedores de confianza para adquirir las casas rodantes y mantener una flota diversa que se adapte a las necesidades de nuestros clientes.
- Reservaciones y recepción del cliente: Se implementará un sistema de reservas en línea a través de nuestro sitio web y aplicaciones móviles, donde los clientes podrán seleccionar las fechas deseadas y elegir entre diferentes opciones de casas rodantes disponibles. También se proporcionará un número de teléfono de atención al cliente para consultas y asistencia adicional.

2) Distribución de los servicios de acuerdo con las necesidades del cliente

- Personalización de servicios y asignación de vehículo: cuando el cliente realice su reserva se realizará un cuestionario con información para conocer sus preferencias y necesidades. Esto incluirá detalles como el número de personas que viajan, la duración del viaje, destinos deseados, servicios adicionales solicitados, etc. Basándonos en la información recopilada, asignaremos la casa rodante más adecuada para cada cliente. Consideraremos factores como el tamaño, la capacidad de dormir, las instalaciones y los servicios disponibles en cada vehículo.
- Entrega y recogida de casas rodantes: Se proporcionará un lugar de recogida conveniente y de fácil acceso donde los clientes podrán recoger su casa rodante. Al devolverla, también se les ofrecerá un punto designado (Dentro de la ciudad de Tunja, Capital de Boyacá). Además, ofreceremos servicios de entrega y recogida a domicilio para mayor comodidad, con tarifas adicionales según la ubicación.

f. Análisis de competidores

Nombre	Servicios	Precios	Ventaja	Desventaja
Tiny House	Hospedaje con cama Queen, habitación con 2 camas sencillas, cuenta con un baño privado el cual tiene bañera, hay agua caliente y zonas para hacer actividades como fogatas y asados. Cuenta con parqueadero privado y cocina con todos los utensilios	El precio oscila entre \$ 205.040 - \$ 230.680 COP la noche.	Está en Firavitoba, un destino turístico importante para el departamento de Boyacá.	Es una casa rodante estática, no se alquila para llevar a cabo viajes a través del departamento.

Amalka	Vista al municipio de Ráquira, cocina con utensilios, espacio apto para 4 huéspedes en dos habitaciones, cuenta con un baño.	El precio oscila entre \$ 47.187 - \$ 82.187 COP la noche.	Cuenta con wifi, tiene un precio económico al ser un Airbnb, y los anfitriones están altamente calificados.	Es una casa rodante estática, no se alquila para llevar a cabo viajes a través del departamento.
On the Road	Casa rodante con alojamiento para cuatro personas en dos camas dobles, sala comedora, baño y cocina.	El precio oscila entre \$ 1.090.000 - \$ 3.755.000 COP un día o varios, dependiendo de los términos del contrato.	Cuenta seguimiento satelital, internet, entretenimiento y guía si se desea incluir.	Es una casa rodante que, aunque tiene una ruta en el departamento, no es netamente de Boyacá.
Vive Lets Go	Casa rodante con cama doble, carpa techo, cocina con dos estufas, nevera, kit de cocina, sala - comedor, baño, ducha portátil y sistema eléctrico.	El precio oscila en \$ 400.000 para dos personas la noche, pero requiere mínimo de dos noches.	Incluye seguro todo riesgo con asistencia en carretera, 200 km diarios y sugerencias de rutas y destinos para visitar.	La casa rodante se encuentra en la ciudad de Bogotá. Requiere de un costo adicional de \$30.000 COP por incluir mascotas.

3) Prestación de servicios

- **Mantenimiento y limpieza:** Antes de entregar una casa rodante a un nuevo cliente, se realizará una profunda revisión técnica y un proceso de limpieza profunda antes de cada viaje, para garantizar que esté en perfectas condiciones. Durante el viaje, los clientes tendrán acceso a un número telefónico para hacer uso de este las 24 horas en caso de ser requerido.
- **Servicios adicionales:** Para mejorar la experiencia del cliente, se ofrecen servicios adicionales como alquiler de equipos de camping, suministro de alimentos y bebidas, servicio de guías turísticos, asistencia en ruta, etc. Estos servicios se ofrecerán como opciones adicionales durante el proceso de reserva.

Tabla 4.*Cronograma hipotético de servicios y actividades*

CRONOGRAMA DE ALQUILER DE CASA RODANTE FEBRERO 2024	FEBRERO 1-5					FEBRERO 6-10					FEBRERO 11-15					FEBRERO 16-20					FEBRERO 21-25					FEBRERO 26-30				
Solicitud de alquiler por parte de cliente	■																													
Preparación de documentación		■	■	■	■																									
Especificación de ruta (si se escoge)						■	■																							
Contratación con cliente por escrito (con gerente y auxiliar contable)									■																					
Adecuación de la casa rodante										■	■	■	■	■																
Preparación final del conductor												■	■	■																
Carga del combustible														■																
Entrega de casa rodante donde la empresa lo estipule (con coinductor)															■	■	■													
Entrega de casa rodante en lugar acordado por empresa y cliente (sin conductor)																■	■	■												
Entrega de servicios adicionales																	■	■												
Uso de la casa rodante																		■	■	■	■	■								
Entrega del servicio de regreso a la empresa (con conductor)																			■	■										
Entrega del servicio de regreso a la empresa (sin conductor)																					■	■								

4) Rutas:

- **Diseño de rutas turísticas:** Se trabajará en estrecha colaboración con expertos locales y turísticos para diseñar rutas atractivas y emocionantes que destaquen los puntos de interés y belleza natural de Boyacá. Estas rutas se proporcionarán a los clientes junto con mapas detallados, información sobre lugares de interés, actividades recomendadas y consejos útiles.
- **Orientación y asistencia en ruta:** Se brindará a los clientes una sesión informativa antes de que comiencen su viaje, donde se les proporcionará información detallada sobre las rutas seleccionadas, paradas recomendadas, opciones de campamentos y consejos de seguridad. También se les proporcionará, como habíamos mencionado anteriormente, un número telefónico de asistencia disponible las 24 horas para consultas y apoyo durante su viaje.

10. Plan de compras**a. Consumos por unidad de producto**

Dentro del plan de compras se obtendrá el auto, el cual es una Van Renault Master Cargo, se realizará la respectiva camperización con la empresa JCG Nación Rodante, los cuales adecuarán todo un

espacio cómodo y con materiales de alta calidad, de igual forma se realizarán convenios con parques temáticos, restaurantes, o inclusive parqueaderos para la estadía y a seguridad de los usuarios.

Cada alquiler tiene su menaje de cocina, baño y camas, este prototipo se piensa igual que un Airbnb, ya que cada usuario podrá llevar su comida a elección propia o disponer de los planes con restaurantes. Dentro de cada alquiler se tendrán una serie de alimentos que estarán disposición del cliente, como lo es una botella de vino, una tabla de quesos y elementos básicos para preparar alimentos como aceites, especias, azúcar, entre otros. El aseo se hace una vez se vaya a entregar la van a cada usurario y una vez se le reciba al usuario.

Tabla 5.

Presupuesto de compras

ALQUILER		PROPIEDAD		CREDITO		PERIODO	
Renta	\$ 2,650,000.00	Van Renault Master	\$ 230,000,000.00		\$350,000,000		10
Rutas	\$ 350,000.00	Camperización	\$ 40,000,000.00	Costos totales	\$ 270,320,000.00	CALCULO VF	INTERES SIMPLE
Combustible	\$ 200,000.00	Rutas	\$ 200,000.00			\$385,000,000	0.010
Chofer	\$ 500,000.00	Alimentos y bebida	\$ 100,000.00	Precio		$VF=VP(1+ip*N)$	
Gerente	\$ 1,000,000.00	Tendidos	\$ 80,000.00	\$ 10,000,000.00		VP	\$350,000,000
Auxiliar contable	\$ 500,000.00	Articulos de aseo p	\$ 100,000.00			ip	0.010
TOTAL	\$ 5,200,000.00	Aseo	\$ 40,000.00			N	10
Proyección ventas Año 1	\$ 119,145,600.00	Chofer	\$ 150,000.00			VF	\$385,000,000
Total alquileres año 1	22.91261538	Combustible	\$ 200,000.00			Interés	\$35,000,000
Proyección ventas Año 2	\$218,433,600.00	Gerente	\$ 1,000,000.00				
Total alquileres año 2	42.01	Auxiliar contable	\$ 500,000.00				
Proyección ventas Año 3	\$397,152,000.00	TOTAL	\$ 272,370,000.0				
Total alquileres año 3	76.38						
Proyección ventas Año 4	\$496,440,000.00						
Total alquileres año 4	95.47						
Proyección ventas Año 5	\$595,728,000.00						
Total alquileres año 5	114.56						

La empresa ofrece tres servicios: Alquiler de casa rodante, alquiler de casa rodante con rutas turísticas, y conductor; de los cuales se espera hacer un alquiler conjunto por valor de 3'260.000, pero a esto se le suma el costo de combustible, y de pago a terceros para asegurar trazabilidad y legalidad en el alquiler de los tres servicios; lo cual tiene un costo total de 5'200.000.

Las expectativas de venta son de 30.000 dólares para el primer año, siendo esto 119 '145.600,00 COP, para lo cual, se estima que se realicen en promedio 23 alquileres del servicio completo.

Para el segundo año se estiman ingresos brutos de 55.000 dólares (218 '433.600,00 COP) y se espera realizar 42 alquileres.

Para el tercer año se estiman 100.000 USD de ingresos (397'152.000,00 COP) con 76 alquileres, para el cuarto 125.000 USD (496440000 COP) y quinto 150.000 USD (595728000 COP) se estima realizar 95y 114 alquileres completos, respectivamente.

11. Aspectos legales y organizativos

- Tipo de empresa: El tipo de empresa que se puede establecer para un emprendimiento de casas rodantes en Colombia es una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), conocida como Sociedad Limitada (LTDA), ya que ofrece una limitación en cuanto a las responsabilidades de cada propietario, lo que disminuye el riesgo adquirido. Asimismo, genera una atracción a inversores y futuros socios al brindar una facilidad en la compra y venta de participaciones, así como una reducción en la carga administrativa y costos asociados a esta.
- Estrategia organizacional: Selección y contratación de personal: Se debe contratar personal capacitado y con experiencia en la fabricación de casas rodantes y en la prestación de servicios turísticos. La empresa puede considerar la contratación de personal especializado, como ingenieros, diseñadores, técnicos y personal de atención al cliente.
- Procesos y procedimientos: Es importante establecer procesos y procedimientos para la fabricación y venta de casas rodantes y la prestación de servicios turísticos. Esto incluye la estandarización de los procesos de producción, la implementación de sistemas de control de calidad, la gestión de inventarios y la elaboración de manuales de procedimientos.
- Tecnología y herramientas: La empresa debe considerar la implementación de tecnología y herramientas para mejorar la eficiencia y calidad en la producción de casas rodantes y la

prestación de servicios turísticos. Esto puede incluir sistemas de gestión de inventarios, software de diseño asistido por computadora (CAD) y herramientas de marketing digital.

- **Capacitación y desarrollo:** Es fundamental que la empresa brinde capacitación y desarrollo continuo a su personal, para mejorar su desempeño y eficiencia en la producción y venta de casas rodantes y la prestación de servicios turísticos.
- **Alianzas estratégicas:** La empresa puede considerar establecer alianzas estratégicas con otras empresas del sector, como proveedores de materiales y servicios, agencias de viajes y hoteles, para ofrecer paquetes turísticos completos y atractivos a los clientes.
- **Visión:** Ser líderes en el mercado de casas rodantes en Colombia, reconocidos por la calidad de nuestros productos y servicios, la innovación en nuestro diseño y la sostenibilidad en nuestra operación. Buscamos expandirnos en el mercado nacional e internacional, con un enfoque en la excelencia en la atención al cliente y la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes. Queremos ser una empresa responsable con el medio ambiente y la comunidad, promoviendo un turismo sostenible y responsable.
- **Misión:** Somos un emprendimiento dedicado a la fabricación y venta de casas rodantes, así como a la prestación de servicios turísticos, que busca ofrecer a nuestros clientes productos y servicios de alta calidad, con un enfoque en la seguridad, la comodidad y la sostenibilidad. Nos esforzamos por satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, a través de un servicio personalizado y una atención al cliente excepcional.

11.1. Estructura organizativa

- **Dirección:** Encargado de definir la estrategia y los objetivos de la empresa, así como de tomar decisiones clave para el éxito de la organización.

- Gerencia general: Encargado de la gestión general de la empresa, incluyendo la supervisión de los departamentos, la gestión financiera, la planificación de recursos humanos, la toma de decisiones estratégicas y el seguimiento del desempeño general de la empresa.
- Departamento de producción: Encargado de la fabricación de las casas rodantes, incluyendo el diseño, la ingeniería, la producción y el control de calidad.
- Departamento de ventas y marketing: Encargado de la promoción y venta de las casas rodantes y los servicios turísticos, incluyendo el diseño y la implementación de estrategias de marketing y la gestión de las relaciones con los clientes.
- Departamento de servicio al cliente: Encargado de brindar soporte y atención al cliente, incluyendo el seguimiento de las necesidades de los clientes, la solución de problemas y la gestión de reclamos.
- Departamento de recursos humanos: Encargado de la gestión de los recursos humanos de la empresa, incluyendo la contratación, capacitación y desarrollo del personal, así como la administración de las políticas de compensación y beneficios.
- Departamento financiero: Encargado de la gestión financiera de la empresa, incluyendo la elaboración de presupuestos, la gestión de las cuentas por pagar y por cobrar, la elaboración de informes financieros y la gestión de los activos y pasivos de la empresa.

11.2. Requisitos de ley

- Registro de la empresa: Es necesario registrar la empresa ante la Cámara de Comercio local y obtener un Registro Único Tributario (RUT).
- Licencias y permisos: Es necesario obtener las licencias y permisos necesarios para la operación del negocio, como el Registro Nacional de Turismo (RNT) y las licencias de construcción y operación de las casas rodantes.

- Pago de impuestos: Es necesario cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias, como la declaración y el pago de impuestos, como el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto sobre las Ventas.
- Seguridad laboral: Es necesario cumplir con las normas de seguridad laboral y aseguramiento social para los empleados, como el pago de seguridad social, el cumplimiento de las normas laborales, y el pago de prestaciones sociales.
- Normas ambientales: Es necesario cumplir con las normas y regulaciones ambientales aplicables, incluyendo la gestión de residuos, el uso de recursos naturales y la mitigación del impacto ambiental.
- Protección de datos personales: Es necesario cumplir con las normas y regulaciones aplicables para proteger los datos personales de los clientes y los empleados.

12. Inversiones y financiamiento Inversiones fijas

Tabla 6.

Cuadro de inversión inicial

CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
I. INVERSIÓN FIJA				\$281,490,688
1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE (Activo Fijo Tangible)				\$255,995,888
1.1 Inversión en Infraestructura				\$0
1.2 Maquinaria, Equipo y Herramientas				\$600,000
Kit Herramientas 1, Mecánica vehículos	kit	1	\$600,000	\$600,000
1.3 Equipo de oficina, computo y comunicaciones				\$3,820,000
Equipo oficina 1, Impresora con escaner	Unidad	1	\$300,000	\$300,000
Equipo oficina 1, Computador	Unidad	1	\$1,300,000	\$1,300,000
Equipo de oficina 1, celular	Unidad	1	\$650,000	\$650,000
Equipo de computo 1, equipo torre cpu intel	Unidad	1	\$1,400,000	\$1,400,000
1.4 Muebles y enseres				\$830,000
Muebles de oficina (sillas multiusos)	Unidad	1	\$80,000	\$80,000
Muebles de oficina 1 (sofa)	Unidad	1	\$300,000	\$300,000
Muebles de oficina 1 (escritorios)	Unidad	1	\$370,000	\$370,000
1.5 Accesorios de oficina y papelería				\$145,888
Carpetas	Unidad	5	\$6,000	\$30,000
Ganchos	Unidad	36	\$358	\$12,888
Esferos	Unidad	5	\$600	\$3,000
Papelería 1 (facturero)	unidad	10	\$10,000	\$100,000
1.6 Vehículos operativos, de transporte y/o carga				\$250,000,000
Van Renault Master	Unidad	1	\$190,000,000	\$190,000,000
Camperización	Unidad	1	\$60,000,000	\$60,000,000

2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE (Activo fijo intangible)					\$6,628,000
2.1 Preparación del Proyecto					\$1,120,000
Estudios de mercado	Estudio	1	\$500,000		\$500,000
Diseño gráfico de marca	Profesional	1	\$500,000		\$500,000
Diseño de publicidad inicial	Profesional	1	\$120,000		\$120,000
2.2 Constitución de la empresa					\$2,758,000
Registro mercantil	Registro	1	\$34,000		\$34,000
Registro de marca	Registro	1	\$450,000		\$450,000
Registro de producto	Registro	1	\$1,300,000		\$1,300,000
Licencias de operación	Formulario	1	\$6,000		\$6,000
Matrículas de servicio de transporte público (plata)	Matricula	1	\$420,000		\$420,000
Registros notariales	Escritura publica	1	\$528,000		\$528,000
Elaboración de contratos y minutos	Contrato	10	\$2,000		\$20,000
2.3 Sistemas y software					\$2,750,000
Licencias de software 1	Microsoft office 365	1	\$250,000		\$250,000
Página web (Hosting + Dominio)	Página web	1	\$2,500,000		\$2,500,000
Aplicaciones web	Página web				\$0
3. CAPITAL DE TRABAJO					\$19,466,800
3.1 Materia Prima					\$0
3.2 Insumos					\$1,576,800
Botiquín	Unidad	1	\$100,000		\$100,000
Combustible					\$0
Comida					\$0
Aseo		48	\$25,000		\$1,200,000
Ropa de cama		1	\$340,000		\$340,000
Peajes		4	\$9,200		\$36,800
DISPONIBLE					
3.3 Mano de obra directa					\$1,400,000
Conductor guía bilingüe	Contrato	1	\$1,400,000		\$1,400,000
3.4 Mano de obra indirecta					\$3,400,000
Gerente	Persona/Contrato	1	\$2,200,000		\$2,200,000
Auxiliar administrativa y contable	Persona/Contrato	1	\$1,200,000		\$1,200,000
3.5 Gastos Administrativos (Pagos por adelantado)					\$7,480,000
Renta	local	1	\$1,100,000		\$1,100,000
Seguros	SOAT, Seguro Zurich Mov Total	1	\$1,500,000		\$1,500,000
Mantenimiento	General	1	\$1,500,000		\$1,500,000
servicios públicos (luz)		1	\$720,000		\$720,000
servicios públicos (agua)	Tanque Litros	1	\$360,000		\$360,000
servicios públicos (gas)	Pipeta	1	\$240,000		\$240,000
servicios públicos (internet)	servicio	1	\$600,000		\$600,000
Parqueadero renta	Días	365	\$4,000		\$1,460,000
3.6 Gastos de ventas y publicidad					\$5,610,000
Publicidad física					\$90,000
Tarjetas de presentación	paquete de 1000 tarjetas	1	\$90,000		\$90,000
Publicidad digital o medios BTL					\$5,520,000
Pautas en facebook - Instagram	pauta	12	\$60,000		\$720,000
Pautas Google ADS-Youtube	pauta	10	\$120,000		\$1,200,000
Pautas en radio (RADIO 1)	pauta	4	\$450,000		\$1,800,000
3.7 Gastos de transporte					\$0
4. IMPREVISTOS					\$0
Apoyo 1, contingencias					\$0
Apoyo 2					\$0
Apoyo 3					\$0

Se contará con una inversión fija tangible de \$255.395.888 que incluye la compra de la Van marca Renault Máster Cargo, la camperización con todos los artículos e implementos que una habitación o cuarto de hotel tendrían, los convenios que se manejarán con hoteles y restaurantes y los distintos mantenimientos que se deben realizar a la van antes de cada alquiler.

De igual forma, se evaluó la inversión fija intangible que cuenta con la preparación del proyecto, la constitución de la empresa, y los sistemas o software que para el caso de «On My Way» se manejará página web, teniendo un total de \$6.628.000.

Por último, dentro de la inversión se encuentra el capital de trabajo con un total de \$27.740.000, en el que se encuentra la mano de obra directa e indirecta, los gastos administrativos y los gastos de publicidad. En total, la inversión fija es de \$289.763.888.

12.1. Inversiones diferidas

Los bienes y servicios intangibles indispensables para el desarrollo del plan de negocio beneficiarán a la empresa con mecanismos como los estudios de mercado, el diseño y la publicidad, las licencias operacionales y las matrículas de transporte, por eso las inversiones diferidas de este proyecto son de \$6.628.000.

En cuanto a las fuentes de financiación, se hará uso de capital propio para efectuar el financiamiento inicial del proyecto y poder consolidar la actividad comercial del turismo innovador en el sector de Boyacá, Colombia.

13. Presupuesto de ingresos, costos y gastos proyectados

Tabla 7.

Ingresos y costos proyectados

MESES	CANTIDAD	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
ENERO	6	\$ 15,900,000.00	\$ 12,379,816.67	\$ 3,520,183.33
FEBRERO	6,228	\$ 16,504,200.00	\$ 12,379,816.67	\$ 4,124,383.33
MARZO	6,464,664	\$ 17,131,359.60	\$ 12,379,816.67	\$ 4,751,542.93
ABRIL	6,710,321,232	\$ 17,782,351.26	\$ 12,379,816.67	\$ 5,402,534.60
MAYO	6,965,313,435	\$ 18,458,080.61	\$ 12,379,816.67	\$ 6,078,263.95
JUNIO	7,229,995,349	\$ 19,159,487.68	\$ 12,379,816.67	\$ 6,779,671.01
JULIO	7,504,735,173	\$ 19,887,548.21	\$ 12,379,816.67	\$ 7,507,731.54
AGOSTO	7,789,915,109	\$ 20,643,275.04	\$ 12,379,816.67	\$ 8,263,458.37
SEPTIEMBRE	8,085,931,883	\$ 21,427,719.49	\$ 12,379,816.67	\$ 9,047,902.82
OCTUBRE	8,393,197,295	\$ 22,241,972.83	\$ 12,379,816.67	\$ 9,862,156.17
NOVIEMBRE	8,712,138,792	\$ 23,087,167.80	\$ 12,379,816.67	\$ 10,707,351.13
DICIEMBRE	9,043,200,066	\$ 23,964,480.18	\$ 12,379,816.67	\$ 11,584,663.51
TOTAL		\$ 236,187,642.70	\$ 148,557,800.00	\$ 87,629,842.70

El presupuesto de ingresos y costos proyectados correspondientes a «On My Way», acorde con la tabla titulada «Ingresos y costos proyectados» corresponde respectivamente a un total de \$236.187.642,70 y \$148.557.800,00 para efectos del primer año.

Por su parte, para referirnos a los gastos, acordes con el cuadro de inversión inicial, tanto los que se destinarán para la administración como para las ventas y publicidad, el total de estos corresponde a \$19.466.800,00.

13.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio, según el paquete de servicios, se basa según el modo mediante el que se operará. En lo referente al alquiler, el punto de equilibrio corresponde a un total de \$787.500.00. Por su parte, si se hace uso de la compra del vehículo, el punto de equilibrio es de un total de \$2.993.076,9. El punto de equilibrio generado por el cuadro de inversiones teniendo en cuenta gastos administrativos, gastos de publicidad, mano de obra, entre otros es de 4,82

Tabla 8.

Punto de equilibrio

CF	\$ 12,280,000.00
CV	\$ 99,816.67
P	\$ 2,650,000.00
PE	4.82

El valor del punto de equilibrio es positivo siendo este 4,82, lo cual, demuestra que los ingresos proyectados para On My Way, generan utilidad ya que son mayores a los costos proyectados, y para la empresa sería factible el plan de negocio y la venta del bien y servicio prestado. Ante esto, se puede decir que el proyecto tiene una viabilidad económica y financiera positiva.

13.2. Flujo de efectivo

Tabla 9.

Flujo de caja operacional

FLUJO DE CAJA OPERACIONAL														
DETALLES DE INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1	Año 2
Ingresos por ventas	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 115,000,000	\$ 1,900,000,000.00	\$ 15,148,061.54
Cobro de cartera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 115,000,000.00	\$ 1,900,000,000.00	\$ 15,148,061.54
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DETALLES EGRESOS														
Nómina	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00	\$ 4,800,000.00	\$ 3,987,615.58
Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 5,576,800.00	\$ 66,921,600.00	\$ 53,750,760.25
Administrativos	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 623,333.33	\$ 7,480,000.00	\$ 6,066,666.67
Publicidad y ventas	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 467,500.00	\$ 5,610,000.00	\$ 4,508,333.33
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos operativos	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 36,811,200.00	\$ 29,312,305.22
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 3,087,633.33	\$ 36,811,200.00	\$ 29,312,305.22
SALDO NETO	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 12,912,366.67	\$ 1,863,798.82	\$ 14,835,756.32
TOTAL ACUMULADO	\$ 12,912,366.67	\$ 25,824,733.33	\$ 38,737,100.00	\$ 51,649,466.67	\$ 64,561,833.33	\$ 77,474,200.00	\$ 90,386,566.67	\$ 103,298,933.33	\$ 116,211,300.00	\$ 129,123,666.67	\$ 142,036,033.33	\$ 154,948,400.00	\$ 156,812,200.00	\$ 171,647,956.32

IPC ANUAL	12.2%	TIR (Tasa interna de oportunidad)	30%
IPC MENSUAL PROMEDIO	10.90%	TREMA	
TASA DE CONSUMO	3.80%		

INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 229,490,696	\$ 217,446,066.00	\$ 177,446,066.00	\$ 144,111,066.00	\$ 107,772,186.98	\$ 76,444,904.03
IR	0%				
Tasa de Descuento	3.20%				
VALOR	\$ 207,146,056.37				

TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD POR SECTORES	SERVICIOS
	30%

El flujo de efectivo correspondiente a «On My Way» para el año 1, correspondiente a la tabla de Flujo de caja operacional, es de un total de \$153.988.400,00, sucesivamente para el año 2 es de \$ 172.846.056,37, para el tercer año es de \$194.013.050,35, para el año número 4 corresponde a \$217.772.186,98 y, finalmente, para el quinto año llega a un valor de \$244.440.904,03.

Tabla 10.

Tasa interna de oportunidad

TIO (Tasa interna)	TREMA				
34%					
INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
- \$281.490.688	\$ 153.988.400,00	\$ 172.846.056,37	\$ 194.013.050,35	\$ 217.772.186,98	\$ 244.440.904,03
TIR					
57%					
Tasa de Descuento	3,20%				
VNA					
607.348.952,33 €					

13.3. Estado de resultado

Tabla 11.

Estado de resultados proyectado

ESTADOS DE RESULTADOS O (PYG) PROYECTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
TOTAL DE VENTAS	\$ 236,187,642.70	\$ 265,120,628.93	\$ 297,597,905.97
(-)DEVOLUCIÓN EN VENTAS	0	0	0
INGRESOS OPERACIONALES (VENTAS NETAS)	\$ 236,187,642.70	\$ 265,120,628.93	\$ 297,597,905.97
(-)TOTAL DE COSTOS	\$ 148,557,800.00	\$ 166,756,130.50	\$ 187,183,756.49
UTILIDAD BRUTA	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(-)GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	0	0	0
(-)GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	0	0	0
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(-)IMPUESTOS	0	0	0
UTILIDAD NETA	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(-)RESERVA LEGAL (10%)	0	0	0
UTILIDAD NETA DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49

Al ser un emprendimiento y contar con capital propio, los costos fijos iniciales se basan en adquirir el vehículo y realizar la respectiva camperización, dando como resultado que en los primeros 5 servicios adquiridos se logre obtener el punto equilibrio, teniendo como costos fijos mensuales pagos administrativos de \$7.480.000,00. Además de un valor estimado de pago de impuestos mensual de \$ 5.215.810,44, dentro de del valor obtenido se tuvo en cuenta el IVA del turismo con un 19%, el RTE ICA con un 3,5% y el RTE FUENTE con un 4%, ya que uno de los socios accionistas de la empresa es declarador de renta. (Ver anexos).

La empresa no debe responder por pago de impuestos u otras obligaciones tributarias y financieras, por lo que la utilidad neta (operacional) no varía respecto a la utilidad bruta basada en los ingresos obtenidos proyectados; así mismo se ve un crecimiento constante en los tres años proyectados, demostrando que la utilidad neta para los inversionistas traerá beneficios y ganancias.

13.4. Balance general

Tabla 12.

Balance general proyectado

BALANCE GENERAL ON MY WAY	IPC 12.25%		
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS			
Activos corrientes	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
Activos no corrientes (Activos fijos)	\$ 262,023,888.00	\$ 294,121,814.28	\$ 330,151,736.53
Equipo de oficina	\$ 3,820,000.00	\$ 4,287,950.00	\$ 4,813,223.88
Maquinaria y equipos	\$ 600,000.00	\$ 673,500.00	\$ 756,003.75
Muebles y enseres	\$ 830,000.00	\$ 931,675.00	\$ 1,045,805.19
Vehículos	\$ 250,000,000.00	\$ 280,625,000.00	\$ 315,001,562.50
Otros activos	\$ 6,628,000.00	\$ 7,439,930.00	\$ 8,351,321.43
	\$ 145,888.00	\$ 163,759.28	\$ 183,819.79
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 281,490,688.00	\$ 315,973,297.28	\$ 354,680,026.20
	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVOS			
Pasivos corrientes	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar comerciales	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos No Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos pendientes	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Pasivos	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
	\$ -	\$ -	\$ -
PATRIMONIO	\$ 262,023,888.00	\$ 294,121,814.28	\$ 330,151,736.53
Capital aportado	\$ 262,023,888.00	\$ 294,121,814.28	\$ 330,151,736.53
Utilidades retenidas	\$ -	\$ -	\$ -
Superavit	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 281,490,688.00	\$ 315,973,297.28	\$ 354,680,026.20

Como se mencionó con anterioridad, al ser capital propio no se tienen obligaciones financieras con terceros o con bancos, esto genera que cualquier gasto imprevisto se pueda efectuar sin necesidad de acudir a préstamos bancarios o demás. Dentro del balance general se obtuvo un total de activos de \$281.490.688. De esta manera, si se generan más ingresos, estos se destinarán directamente en los dos socios inversionistas y no se tiene que destinar un porcentaje para saldar deudas con bancos o entidades prestamistas.

Basándose en un IPC de 12,25% para los tres años, se da un incremento progresivo de los activos de la empresa y los pasivos que tiene como obligaciones económicas. Así mismo, el aumento de capital aportado es constante y no refleja un aumento excesivo, y cómo se logra apreciar en los indicadores financieros analizados, el índice de endeudamiento de la empresa tiene un valor muy bajo, demostrando que se implementó una buena estrategia de inversión para cubrir lo esencial y desarrollar el proyecto On My Way.

14. Evaluación

14.1. Evaluación financiera

La evaluación financiera dependerá del paquete de servicios del cual el usuario y/o cliente haga uso.

- Si el cliente opta por adquirir un el plan titulado «Alquiler casa rodante» se deberá cumplir con un margen de contribución del 42% y una cantidad demandada de 72.
- Si el cliente opta por adquirir un el plan titulado «Alquiler casa rodante con rutas turísticas» se deberá cumplir con un margen de contribución del 43% y una cantidad demandada de 72.
- Si el cliente opta por adquirir un el plan titulado «Conductor» se deberá cumplir con un margen de contribución del 6% y una cantidad demandada de 72.

Se toman en cuenta diversos indicadores financieros para analizar la rentabilidad del proyecto

Tabla 13.

Indicadores financieros

Indicador financiero	Valor Año 1	Año 2	Año 3
Margen bruto	37.10%	37.10%	37.10%
Margen neto	37.10%	37.10%	37.10%
ROA	31.13%	31.13%	31.13%
ROE	33.44%	33.44%	33.44%
ROI	-9.86%	-9.86%	-9.86%
Índice de endeudamiento	7.43%	7.43%	7.43%

El margen bruto se encuentra positivo y constante durante los tres años proyectados, lo que quiere decir que la estrategia de precios aplicada para bienes y servicios de On My Way, es eficaz, así mismo, se podría decir que los costos de ventas están bien proyectados, ya que el porcentaje de Margen Bruto se evalúa en base a los ingresos por ventas y a los costos de ventas.

Por su parte, el margen neto, la utilidad que representarían los ingresos proyectados de la empresa es de un 37,10% y se mantendría constante, demostrando que factores como endeudamiento, pasivos e impuestos, no son cifras que afecten al proyecto para disminuir su margen neto a un valor negativo, el cual se calcula con los datos de utilidad neta (operacional) e ingresos.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad, acorde al ROA que representa la rentabilidad económica, se encuentra en un 31,13% lo cual demuestra que el proyecto es rentable económicamente, es decir, según lo proyectado, se gestionarán correctamente de los activos disponibles. En cuanto al ROE, representando la rentabilidad financiera, el 33,44% demuestra que los ingresos que tenga On My Way traerán ganancias para los inversionistas, ya que en este se tienen en cuenta los ingresos y el capital invertido. El ROI siendo retorno de inversión, demuestra que en los tres años proyectados será un valor negativo constante, para lo cual se debe reevaluar

la destinación de la inversión en cada activo tomado en cuenta, para así determinar donde se registra pérdidas y cambiar la estrategia de inversión.

Finalmente, el índice de endeudamiento con un 0.07, demuestra que el patrimonio de la empresa es mayor a su endeudamiento, lo que demuestra algo positivo ya que las deudas no representan un peligro para el futuro de la empresa según el análisis a tres años, ya que este se mantiene constante.

14.2. Criterios de evaluación

Se puede evidenciar que el proyecto es rentable frente al cuadro de inversión realizado, dentro de los criterios de evaluación se utilizaron la TIR Y VPN los cuales nos indican que la TIR es mayor que la TREMA de tal forma el proyecto es viable con un 46% de TIR frente a un 34% de la TREMA.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) donde se ha evaluado a 5 años, con una proyección de 46%. Teniendo en cuenta la comparación que se hace con la TIO o tasa interna de oportunidad del mercado que corresponde en el sector turismo al 34%. En la acción de establecer si la TIR es aceptable, se debe tener en cuenta que esta es mayor a la TIO, de la siguiente forma:

$$TIR=46\% > TIO=34\%$$

Con este cálculo se puede establecer que el proyecto se acepta para su inversión.

14.3. Indicadores de impacto social del proyecto

En este proyecto se evidencia un impacto social positivo para el departamento de Boyacá, ya que dar a conocer lugares poco concurridos por extranjeros podemos impulsar el desarrollo de sectores económicos como los agricultores, dando a conocer la comida típica de la región, las culturas y las tradiciones que representan a esta población, logrando un mayor reconocimiento nacional e internacional.

Para medir este impacto se puede establecer un indicador descrito así:

Impacto social= Número de personas que ofrecen servicio de turismo/Total de las personas que ofrecen servicios turísticos x 100

Con este indicador se podría medir el impacto que podría tener la aplicación del servicio en la generación de empleos directos e indirectos.

Lista de Referencias

123Seguro. (s.f). *Seguros*.

https://www.123seguro.com.co/seguros/carro/cotizar/0/marca?gclid=CjwKCAjw1MajBhAcEiWAagW9MUbsAKItKdgjODVU3CIHNKynQIoU2dqq6tleg7RamdsVT44etysezBoCUxEQAvD_BwE

Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo ANATO. (2019, enero 8). *ANATO - Asociación*

Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo. <https://anato.org/>

Boyacá, E. (2021, julio 13). *Turismo en Boyacá no levanta cabeza*. Periódico EL DIARIO.

<https://periodicoeldiario.com/turismo-en-boyaca-no-levanta-cabeza/>

Gobernación de Boyacá. (2023, enero 5). *Cifras importantes del sector turístico al finalizar el 2022*.

<https://www.boyaca.gov.co/cifras-importantes-del-sector-turistico-al-finalizar-el-2022/>

DANE. (s.f.). *Turismo*. <https://www.dane.gov.co/index.php/comunicados-y-boletines/cuentas-y-sintesis-nacionales/turismo>

Diario La República. (s.f.). *El volumen de turistas extranjeros aumentó cuatro veces los dos primeros meses del año*. <https://www.larepublica.co/economia/el-volumen-de-turistas-extranjeros-aumento-cuatro-veces-los-dos-primeros-meses-del-ano-3332249>

Diario La República. (s.f.). *Más de 3.500 casas rodantes ya recorren las carreteras y destinos turísticos del país*. <https://www.larepublica.co/ocio/mas-de-3-500-casas-rodantes-ya-recorren-las-carreteras-y-destinos-turisticos-del-pais-3391186>

Diario La República. (s.f.) *Transporte terrestre es la opción preferida por los colombianos para viajar por el país*. <https://www.larepublica.co/empresas/el-transporte-terrestre-es-la-opcion-preferida-por-los-colombianos-para-viajar-por-el-pais-3403190>

Falabella. (s.f). *Seguro de Carro o Moto Falabella | Cotiza coberturas y precio Aquí*.

<https://auto.segurosfalabella.com.co/todo-riesgo/chat->

[lia?gclid=CjwKCAjw1MajBhAcEiwAagW9MZGOgmwxwnl0kbr3uVKxYYdYJF8swh2eVOUseeoBGTs74c_B8NH-sAxC0ooQAvD_BwE](https://auto.segurosfalabella.com.co/todo-riesgo/chat-lia?gclid=CjwKCAjw1MajBhAcEiwAagW9MZGOgmwxwnl0kbr3uVKxYYdYJF8swh2eVOUseeoBGTs74c_B8NH-sAxC0ooQAvD_BwE)

Fontur. (s.f). *Estudio de la demanda*.

https://fontur.com.co/sites/default/files/202012/INVESTIGACION_NACIONAL_DE_MERCADO_DE_TURISMO_DEMANDA.PDF

Fondo Nacional de Turismo. (s.f). *Información para el turista*.

<https://www.mincit.gov.co/minturismo/informacion-para-el-turista/enlaces-de-interes-sector-turismo/fondo-nacional-de-turismo-fontur>

Informes de Turismo. (s.f). Gov.co. <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-turismo>

Jaramillo, L. (2023, abril 11). *Certificado de retención de ICA*. Blog de Alegra - Novedades, Tips y Casos de Éxito. <https://blog.alegra.com/certificado-retencion-de-ica/>

On the road Colombia. (2020, Agosto 29). <https://ontheroadcolombia.com/>

Provisional, Y. (s.f). Cuenta Satélite de Turismo (CST). Gov.co.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/turismo/Bol_CST_2021p-2022pr.pdf

Anexos

Tabla 7. Cuadro de inversión inicial

CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
I. INVERSIÓN FIJA				\$281,490,688
1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE (Activo Fijo Tangible)				\$255,395,888
1.1 Inversión en Infraestructura				\$0
1.2 Maquinaria, Equipo y Herramientas				\$600,000
Kit Herramientas 1, Mecánica vehículos	kit	1	\$600,000	\$600,000
1.3 Equipo de oficina, computo y comunicaciones				\$3,820,000
Equipo oficina 1, Impresora con escaner	Unidad	1	\$300,000	\$300,000
Equipo oficina 1, Computador	Unidad	1	\$1,300,000	\$1,300,000
Equipo de oficina 1, celular	Unidad	1	\$650,000	\$650,000
Equipo de computo 1, equipo torre cpu intel	Unidad	1	\$1,400,000	\$1,400,000
1.4 Muebles y enseres				\$830,000
Muebles de oficina (sillas multiusos)	Unidad	1	\$80,000	\$80,000
Muebles de oficina 1 (sofa)	Unidad	1	\$300,000	\$300,000
Muebles de oficina 1 (escritorios)	Unidad	1	\$370,000	\$370,000
1.5 Accesorios de oficina y papelería				\$145,888
Carpetas	Unidad	5	\$6,000	\$30,000
Ganchos	Unidad	36	\$358	\$12,888
Esferos	Unidad	5	\$600	\$3,000
Papelería 1 (facturero)	unidad	10	\$10,000	\$100,000
1.6 Vehículos operativos, de transporte y/o carga				\$250,000,000
Van Renault Master	Unidad	1	\$190,000,000	\$190,000,000
Camperización	Unidad	1	\$60,000,000	\$60,000,000
2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE (Activo fijo intangible)				\$6,628,000
2.1 Preparación del Proyecto				\$1,120,000
Estudios de mercado	Estudio	1	\$500,000	\$500,000
Diseño gráfico de marca	Profesional	1	\$500,000	\$500,000
Diseño de publicidad inicial	Profesional	1	\$120,000	\$120,000
2.2 Constitución de la empresa				\$2,758,000
Registro mercantil	Registro	1	\$34,000	\$34,000
Registro de marca	Registo	1	\$450,000	\$450,000
Registro de producto	Registro	1	\$1,300,000	\$1,300,000
Licencias de operación	Formulario	1	\$6,000	\$6,000
Matriculas de servicio de transporte público (pla)	Matricula	1	\$420,000	\$420,000
Registros notariales	Escritura publica	1	\$528,000	\$528,000
Elaboración de contratos y minutas	Contrato	10	\$2,000	\$20,000
2.3 Sistemas y software				\$2,750,000
Licencias de software 1	Microsoft office 365	1	\$250,000	\$250,000
Página web (Hosting + Dominio)	Pagina web	1	\$2,500,000	\$2,500,000
Aplicaciones web	Pagina web			\$0
3. CAPITAL DE TRABAJO				\$19,466,800
3.1 Materia Prima				\$0
3.2 Insumos				\$1,576,800
Botiquin	Unidad	1	\$100,000	\$100,000
Combustible				\$0
Comida				\$0
Aseo		48	\$25,000	\$1,200,000
Ropa de cama		1	\$340,000	\$340,000
Peajes		4	\$9,200	\$36,800
DISPONIBLE				
3.3 Mano de obra directa				\$1,400,000
Conductor guía bilingüe	Contrato	1	\$1,400,000	\$1,400,000
3.4 Mano de obra indirecta				\$3,400,000
Gerente	Persona/Contrato	1	\$2,200,000	\$2,200,000
Auxiliar administrativa y contable	Persona/Contrato	1	\$1,200,000	\$1,200,000
3.5 Gastos Administrativos (Pagos por adelantado)				\$7,480,000
Renta	local	1	\$1,100,000	\$1,100,000
Seguros	SOAT, Seguro Zurich Mov Total	1	\$1,500,000	\$1,500,000
Mantenimiento	General	1	\$1,500,000	\$1,500,000
servicios públicos (luz)		1	\$720,000	\$720,000
servicios públicos (agua)	Tanque Litros	1	\$360,000	\$360,000
servicios públicos (gas)	Pipeta	1	\$240,000	\$240,000
servicios públicos (internet)	servicio	1	\$600,000	\$600,000
Parqueadero renta	Dias	365	\$4,000	\$1,460,000
3.6 Gastos de ventas y publicidad				\$5,610,000
Publicidad física				\$90,000
Tarjetas de presentación	paquete de 1000 tarjetas	1	\$90,000	\$90,000
Publicidad digital o medios BTL				\$5,520,000
Pautas en facebook - Instagram	pauta	12	\$60,000	\$720,000
4. IMPREVISTOS				\$0
Apoyo 1, contingencias				\$0
Apoyo 2				\$0
Apoyo 3				\$0

Fuente: Propia

(2023)

Tabla 8. Paquete de servicios

PAQUETE DE SERVICIO	DESCRIPCION	COSTO TOTAL PRODUCT	PRECIO	UTILIDAD	ARGEN DE CONTRIBUCION	CANTIDAD DEMANDADA
Alquiler casa rodante	Carro amoblado, cocina, baño, cama,	\$ 1.100.000,00	\$ 2.650.000,00	\$ 1.550.000,00	42%	72
Alquiler casa rodante con rutas turísticas	Carro amoblado, incluye rutas turísticas por Boyaca con	\$ 2.000.000,00	\$ 4.700.000,00	\$ 2.700.000,00	43%	72
Conductor	Si no desean manejar el conductor tiene un costo	\$ 300.000,00	\$ 5.200.000,00	\$ 4.900.000,00	6%	72
					\$ 1.100.000,00	6

IPC anual
Variación del IPC

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{CF}{P - CV}$$

CF	#####
CV	\$ 787.500,00
P	#####
PE	0,53

CF	\$ 270.320.000,00
CV	\$ 2.393.076,32
P	\$ 3.000.000,00
PE	39.046,22

ALQUILER	
Renta	#####
Rutas	\$ 200.000,00
Combustible	\$ 200.000,00
Chofer	\$ 150.000,00
Gerente	#####
Auxiliar contable	\$ 500.000,00
TOTAL	\$ 787.500,00

PROPIEDAD	
Van Renault Mast	\$ 230.000.000,00
Comperización	\$ 40.000.000,00
Rutas	\$ 200.000,00
Alimentos y bebida	\$ 100.000,00
Tendidos	\$ 80.000,00
Artículos de aseo	\$ 100.000,00
Aseo	\$ 40.000,00
Chofer	\$ 150.000,00
Combustible	\$ 200.000,00
Gerente	\$ 1.000.000,00
Auxiliar contable	\$ 500.000,00
TOTAL	\$ 2.393.076,3

Costos totales
\$ 270.320.000,00

Precio
\$ 10.000.000,00

CREDITO	PERIODO
\$350.000.000	10
CALCULO VF	INTERES SIMPLE
\$385.000.000	0,010
VF-VF(1+ip*N)	
VP	\$350.000.000
ip	0,010
N	10
VF	\$385.000.000
Interés	\$35.000.000

Fuente: Propia (2023)

Tabla 9. IPC Mensual

IPC anual	12.25%	12.25			
Variación del IPC	0.199				CF \$ 12,280,000.00
Tasa de consumo mensual (manu)	3.80%				CV \$ 99,816.67
AGOSTO					P \$ 2,650,000.00
jul-23	11.80%				PE 4.82
jun-23	12.10%				
may-23	12.40%				
abr-23	12.80%				
mar-23	13.30%				
feb-23	13.30%				
ene-23	13.30%				
dic-22	13.10%				
nov-22	12.50%				
oct-22	12.20%				
sept-22	11.40%				
ago-22	10.80%				
jul-22	10.20%				
	12.25%				
	0.199				

Fuente: Propia (2023)

Tabla 10. Ingresos y Costos proyectados

MESES	CANTIDAD	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
ENERO	6	\$ 15.900.000,00	\$ 13.383.983,33	\$ 2.516.016,67
FEBRERO	6,228	\$ 16.504.200,00	\$ 13.383.983,33	\$ 3.120.216,67
MARZO	6,464664	\$ 17.131.359,60	\$ 13.383.983,33	\$ 3.747.376,27
ABRIL	6,71032123	\$ 17.782.351,26	\$ 13.383.983,33	\$ 4.398.367,93
MAYO	6,96531344	\$ 18.458.080,61	\$ 13.383.983,33	\$ 5.074.097,28
JUNIO	7,22999535	\$ 19.159.487,68	\$ 13.383.983,33	\$ 5.775.504,34
JULIO	7,50473517	\$ 19.887.548,21	\$ 13.383.983,33	\$ 6.503.564,87
AGOSTO	7,78991511	\$ 20.643.275,04	\$ 13.383.983,33	\$ 7.259.291,71
SEPTIEMBRE	8,08593188	\$ 21.427.719,49	\$ 13.383.983,33	\$ 8.043.736,16
OCTUBRE	8,3931973	\$ 22.241.972,83	\$ 13.383.983,33	\$ 8.857.989,50
NOVIEMBRE	8,71213879	\$ 23.087.167,80	\$ 13.383.983,33	\$ 9.703.184,47
DICIEMBRE	9,04320007	\$ 23.964.480,18	\$ 13.383.983,33	\$ 10.580.496,84
TOTAL		\$ 236.187.642,70	\$ 160.607.800,00	\$ 75.579.842,70

Fuente: Propia (2023)

Tabla 11. Flujo de caja TIR y VNA

[illegible]

Fuente: Propia (2023)

Tabla 12. Estado de resultados proyectado

IVA TURISMO	19%	\$ 44.875.652,11
RTE ICA	3,5%	\$ 8.266.567,49
RT FUENTE	4%	\$ 9.447.505,71
TOTAL		\$ 62.589.725,32

ESTADOS DE RESULTADOS O (PYG) PROYECTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
TOTAL DE VENTAS	\$ 236,187,642.70	\$ 265,120,628.93	\$ 297,597,905.97
(-)DEVOLUCIÓN EN VENTAS	0	0	0
INGRESOS OPERACIONALES (VENTAS NETAS)	\$ 236,187,642.70	\$ 265,120,628.93	\$ 297,597,905.97
(-)TOTAL DE COSTOS	\$ 148,557,800.00	\$ 166,756,130.50	\$ 187,183,756.49
UTILIDAD BRUTA	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(-)GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	0	0	0
(-)GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	0	0	0
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(-)IMPUESTOS	0	0	0
UTILIDAD NETA	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
(-)RESERVA LEGAL (10%)	0	0	0
UTILIDAD NETA DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS	\$ 87,629,842.70	\$ 98,364,498.43	\$ 110,414,149.49
IPC % variación promedio anual 2023	12.25		

Fuente: Propia (2023)

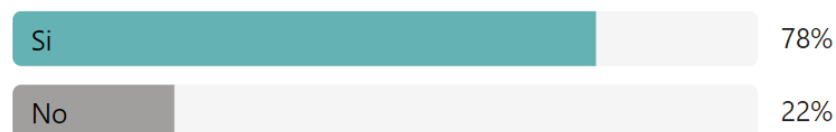
Tabla 13. Balance general proyectado

BALANCE GENERAL ON MY WAY		IPC	12.25%
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activos corrientes	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
Activos no corrientes (Activos fijos)	\$ 262,023,888.00	\$ 294,121,814.28	\$ 330,151,736.53
Equipo de oficina	\$ 3,820,000.00	\$ 4,287,950.00	\$ 4,813,223.88
Maquinaria y equipos	\$ 600,000.00	\$ 673,500.00	\$ 756,003.75
Muebles y enseres	\$ 830,000.00	\$ 931,675.00	\$ 1,045,805.19
Vehículos	\$ 250,000,000.00	\$ 280,625,000.00	\$ 315,001,562.50
Otros activos	\$ 6,628,000.00	\$ 7,439,930.00	\$ 8,351,321.43
	\$ 145,888.00	\$ 163,759.28	\$ 183,819.79
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 281,490,688.00	\$ 315,973,297.28	\$ 354,680,026.20
	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVOS	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos corrientes	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar comerciales	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
Proveedores		\$ -	\$ -
Pasivos No Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos pendientes	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Pasivos	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ 19,466,800.00	\$ 21,851,483.00	\$ 24,528,289.67
		\$ -	\$ -
PATRIMONIO	\$ 262,023,888.00	\$ 294,121,814.28	\$ 330,151,736.53
Capital aportado	\$ 262,023,888.00	\$ 294,121,814.28	\$ 330,151,736.53
Utilidades retenidas	\$ -	\$ -	\$ -
Superavit	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 281,490,688.00	\$ 315,973,297.28	\$ 354,680,026.20

Fuente: Propia (2023)

Figura 12. Encuesta Alquiler de Casas Rodantes

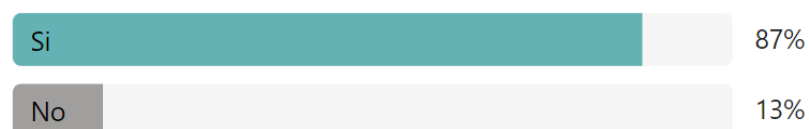
1. ¿Sabe qué es el servicio de casa rodantes?



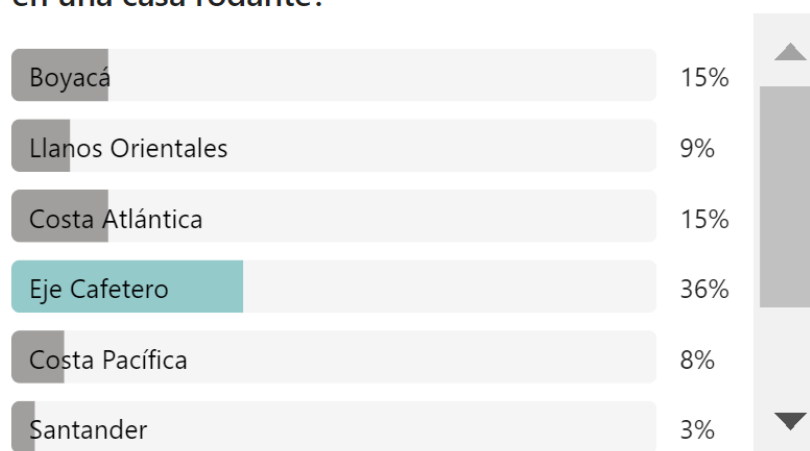
2. ¿Ha tenido experiencias en casas rodantes?



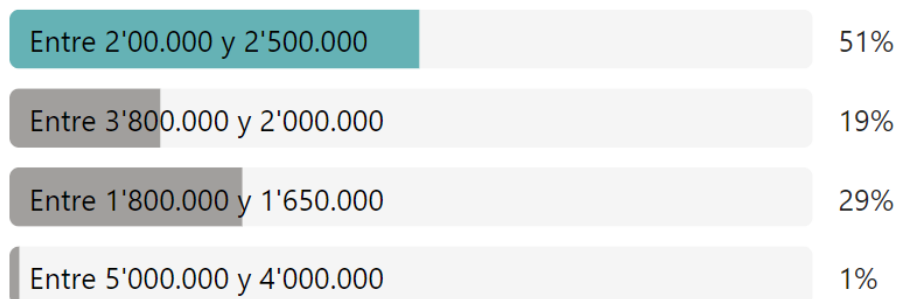
3. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de casas rodantes?



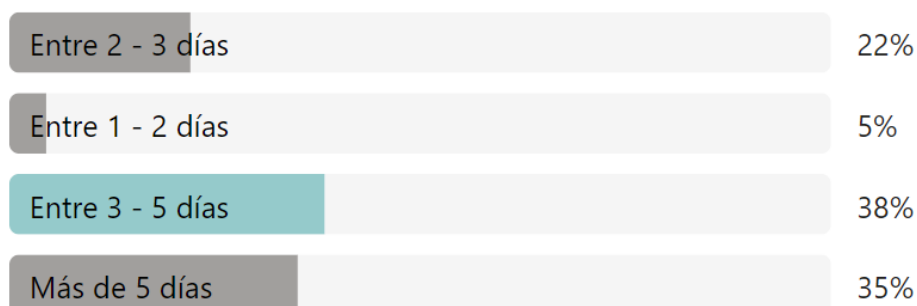
4. ¿A qué destinos turísticos de Colombia le gustaría ir en una casa rodante?



5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?



6. ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a viajar?



7. ¿Cuál es su preferencia hacia los destinos turísticos?



Fuente: propia (2023).

Figura 13. Encuesta Alquiler de Casas Rodantes

1. ¿Sabe qué es el servicio de casa rodantes?

[Más detalles](#)[Información](#)

2. ¿Ha tenido experiencias en casas rodantes?

[Más detalles](#)

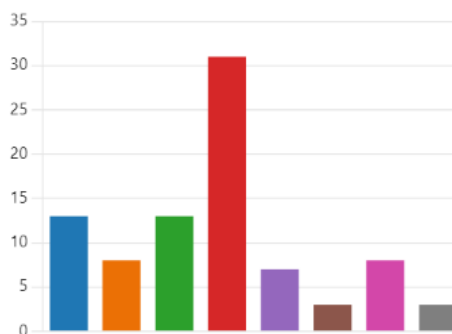
3. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de casas rodantes?

[Más detalles](#)[Información](#)

4. ¿A qué destinos turísticos de Colombia le gustaría ir en una casa rodante?

[Más detalles](#)[Información](#)

● Boyacá	13
● Llanos Orientales	8
● Costa Atlántica	13
● Eje Cafetero	31
● Costa Pacífica	7
● Santander	3
● Antioquia	8
● Sur del país	3



5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?

[Más detalles](#)[Información](#)

● Entre 2'00.000 y 2'500.000	44
● Entre 3'800.000 y 2'000.000	16
● Entre 1'800.000 y 1'650.000	25
● Entre 5'000.000 y 4'000.000	1



6. ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a viajar?

[Más detalles](#)[Información](#)

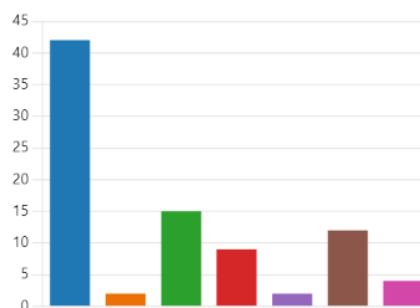
● Entre 2 - 3 días	19
● Entre 1 - 2 días	4
● Entre 3 - 5 días	33
● Más de 5 días	30



7. ¿Cuál es su preferencia hacia los destinos turísticos?

[Más detalles](#)[Información](#)

● Turismo de aventura	42
● Etno turismo	2
● Turismo cultural	15
● Turismo de parques temáticos	9
● Agro turismo	2
● Eco turismo	12
● Turismo extremo	4



Fuente: propia (2023).

