



Siembra Recreo-deportiva Empresarial



Universidad Santo Tomás
Primer claustro universitario de Colombia
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

OPCIÓN DE GRADO
Creación de empresa

Efraín David Forero Avellaneda
Cristian Alejandro Méndez Gómez
Juan Sebastián Bahamón Cubillos

Bogotá, 2017



En proceso de Reacreditación Institucional: Sede Principal Bogotá y Vicerrectoría de Universidad Abierta y a Distancia.
En proceso de Acreditación Institucional: Bucaramanga, Medellín, Tunja y Villavicencio.

Sede Principal, carrera 9 No. 51-11 PBX: (571) 5878797 / Sede Edificio Doctor Angélico, carrera 9 No. 72-90 / Sede Lourdes
Edificio Aquinate, carrera 9a No. 63-28 / Admisiones Edificio Santo Domingo, carrera 7 No. 51a-13 / Vicerrectoría General
Abierta y a Distancia -VUAD-, carrera 10 No. 72-50 / Campus San Alberto Magno, Autopista Norte calle 205, vía Arrayanes Km 1.6.

www.usta.edu.co
Bogotá, D.C., Colombia





Índice

INTRODUCCIÓN.....	3
IDEA DE NEGOCIO.....	4
PLAN DE TRABAJO	4
LOGO.....	5
SLOGAN.....	5
MISIÓN.....	6
VISIÓN.....	6
FUNDAMENTOS HUMANÍSTICOS.....	6
VALORES.....	7
MARCO REFERENCIAL.....	8
SEGMENTOS DEL MERCADO.....	10
PROPUESTA DE VALOR.....	11
CANALES.....	12
RELACION CON LOS CLIENTES	14
FUENTES DE INGRESOS.....	15
RECURSOS CLAVES	16
ACTIVIDADES CLAVES.....	18
SOCIEDADES CLAVES	19
ESTRUCTURA DE COSTO.....	20
EVALUACION DE IMPACTO	26



INTRODUCCIÓN

La idea surge principalmente del interés de los estudiantes de Cultura Física, Deporte y Recreación sobre el tema de la Educación Experiencial y todos sus beneficios, de ahí que se encontraran todas las necesidades a nivel organizacional en brindar a sus funcionarios diferentes espacios de esparcimiento, diversión y formación de los cuales se pudiera sacar provecho para el mismo funcionamiento interno de cada organización y así mismo de su productividad. Partiendo de esto la idea se encamina a ofrecer a las organizaciones, diferentes tipos de actividades, recreo-deportivas, Outdoor Training y de formación en desarrollo personal, esto en variedad de espacios diferentes al lugar de trabajo en donde cada persona pueda lograr enfocarse un momento en si misma, y que esto fortalezca sus capacidades y habilidades blandas en sus lugares de trabajo.

El objetivo principal de este proyecto es generar eventos o programas de formación, recreativos o deportivos para las diferentes organizaciones como medio para garantizar el bienestar de sus funcionarios desde una mirada integral que promueva el desarrollo de cada persona desde sus diferentes dimensiones y así promover y formar trabajadores en la cultura física y sus habilidades blandas.

Habiendo realizado un proceso cuidadoso y detallado se logra dar base a SIEMBRA RECREO-DEPORTIVA EMPRESARIAL, un proyecto de gran alcance y aspiraciones, que resulte de total aprovechamiento para todas las organizaciones que necesiten de este servicio.

A continuación, se presentarán los diferentes apartados de valor para este proyecto detalladamente trabajados para desde el principio poder empezar a marcar una diferencia competitiva de calidad.



IDEA DE NEGOCIO

Somos Siembra Recreo-deportiva Empresarial, una empresa que estará dedicada al crecimiento, mejoramiento, enseñanza y transformación de: personas, equipos y organizaciones a través de servicios de convivencias, celebraciones especiales, organización de eventos deportivos internos, capacitaciones y programas recreativos enfocados en temas de habilidades blandas y desarrollo personal con metodologías, procesos y relaciones que generen confianza, seguridad y que satisfagan a las necesidades del sector organizacional y empresarial frente a las competencias personales, de relación con el otro y en equipo, de sus funcionarios.

PLAN DE TRABAJO

Diagrama de proceso de TALLER				
FASE	TIEMPO	INTENSIDAD (Nivel de dificultad)	ACTIVIDAD	MATERIALES
FASE INICIAL (rompe hielos)	20 min	Físico: Medio Cognitivo: Bajo	Canción recreativa “En la selva me encontré”	Recreador
FASE DE APROXIMACIÓN (Sensibilización)	20 min	Físico: Bajo Cognitivo: Medio	Enfoque al tema y juego de roles.	Facilitador Máscaras Sombreros Pelucas
FASE CENTRAL (Reto)	45 min	Físico: Alto Cognitivo: Medio	El escape perfecto. Todos deben pasar por encima de una cuerda sin tocarla y luego por debajo de otra igualmente sin tocarla.	2 cuerdas largas. 2 bases estables de mínimo 1.50m (árboles). 2 bases estables de mínimo 35 cm



FASE FINAL (Retroalimentación)	35 min	Físico: Bajo Cognitivo: Alto	Cartas de debriefing. Para guiar la conversación	Cartas de debriefing.
---	--------	------------------------------------	---	--------------------------

Nota: La intensidad de nuestros retos es medida a través del nivel de dificultad físico y cognitivo (Alto, Medio o Bajo) que represente cada reto para los participantes, este nivel es una estimación por parte de los facilitadores y puede variar de acuerdo con las capacidades de los diferentes equipos de trabajo.

LOGO



Razón Social: Siembra Recreo-deportiva Empresarial S.A.S.

Marca: Siembra

Colores:

- Verde (Predominante): Asociado con riqueza, con salud y tranquilidad, relación directa con la razón social ya que denota la siembra y el cuidado.
- Azul: Seguridad y confianza en la marca.
- Índigo: Se asocia con una forma de pensar “nueva era”, transmite integridad y un grado elevado de sinceridad.
- Púrpura: Marca imaginativa, creativa y sabia.

SLOGAN

El que sabe lo que SIEMBRA no teme a la cosecha.



MISIÓN

Nacimos para el crecimiento, mejoramiento, enseñanza y transformación, de personas, equipos y organizaciones a través de procesos y relaciones que generan confianza y seguridad, basados en altos estándares de calidad y confidencialidad.

VISIÓN

Siembra se proyecta como una organización consolidada calificada y reconocida en el sector organizacional, cumpliendo su promesa de valor con servicios confiables y experiencias valiosas generando procesos exitosos honrando los valores respeto, confidencialidad, disciplina y gratitud. Logrando metodologías estandarizadas y certificadas que consolidan un portafolio de servicios que brinden valor para los clientes.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Teniendo como referente los contenidos propuestos por la vicerrectora general de la Universidad Santo Tomás por medio de la política curricular (2004) en la cual se deja explícito el ideal humanista que plantea la institución, se desarrolla la presente propuesta de negocio, en la cual se van a ver inmersos los diferentes objetivos que enmarcan de manera crucial el concepto de humanismo y la aproximación a una realidad más acorde al mismo.

La Universidad Santo Tomás, dentro de los contenidos profesionales, ofrece una formación integral que permite al estudiante reconocerse a sí mismo como ser humano, con una tarea específica para realizarse como persona y crear unas relaciones más humanas y justas con el entorno natural y social.

Considerando dicha formación establecemos una propuesta innovadora y atractiva que permita compartir parte de esta formación contribuyendo al desarrollo de personas integrales y más conscientes del contexto real recreación ya que una vez el ser humano adopta una actitud reflexiva frente a sus actos, reconociéndose a sí mismo como “alguien”



que interpreta y comprende su mundo, y que respeta y acepta como legítimo otro a quien convive con él; es más eficiente en su desempeño profesional, en cualquiera de las áreas en las que actúa, porque transforma positivamente su mundo laboral, familiar y personal. Y si logra lo anterior, tiene el terreno abonado para crear espacios de cooperación, solidaridad, convivencia y compromiso desinteresado.

VALORES

Solidaridad: Partiendo de la necesidad de nuestros clientes queremos comprender y solucionar las principales problemáticas manifestadas, desde los beneficios de las actividades y la educación recíproca.

Confidencialidad: Para SIEMBRA RECREO-DEPORTIVA EMPRESARIAL la confidencialidad es una tarea interminable puesto que siempre está presente el temor a la divulgación de actividades con contenido personal, para seguridad de sus clientes tenemos este valor como base sustentable en el desarrollo de cada actividad.

Disciplina: Partiendo del concepto de disciplina queremos irradiar un sentido de compromiso y empeño SIEMBRA RECREO-DEPORTIVA EMPRESARIAL tiene como prioridad el actuar de forma disciplinada y de este modo contagiar a los demás a impartir este valor a lo largo de su vida.

Respeto: Conocer el valor propio y honrar el valor de los demás es la verdadera manera de ganar respeto. SIEMBRA RECREO-DEPORTIVA EMPRESARIAL, reconoce el valor y los derechos innatos de los individuos y de la sociedad.



Gratitud: En nuestra empresa, SIEMBRA RECREO-DEPORTIVA EMPRESARIAL, como en muchas otras es importante valorar a los demás por esta razón honramos y fomentamos el valor de la gratitud.

MARCO REFERENCIAL

A continuación, para la creación formal del Siembra Recreo – deportiva Empresarial existen leyes, dentro de las cuales se debe regir esta empresa por los tipos de población a la cual se le está brindando el servicio.

La ley 1014 de 2006, lo que busca es promover y desarrollar la investigación en Colombia, lo que es de suma importancia para el crecimiento tanto local, regional y del país, esta ley provoca que se involucre directamente la educación y más concretamente la educación universidad que juega un papel primordial en donde se debe desarrollar la formación y competencias necesarias de estudiantes con un espíritu emprendedor, esto fomentará personas mucho más competitivas en las empresas, profesionales altamente calificados que brinden respuestas a los diferentes desafíos en los distintos campos de nuestra sociedad, de esta manera se reducirán poco a poco las tasas de desempleo y pobreza en nuestro país.

Tomando como referencia la ley 181 de 1995 **"Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte"**. (Nota: Modificada en lo pertinente por la Ley 344 de 1996 artículo 44). De la constitución colombiana, la empresa SIEMBRA RECREODEPORTIVA EMPRESARIAL está acobijada por esta ley, ya que se enfatiza en la creación y fomentación de espacios en donde el deporte y la recreación son las herramientas y los vehículos para el mejoramiento de los ambientes laborales para los trabajadores de las organizaciones, la formación y capacitación en habilidades que les permitirán desarrollar sus labores de una manera más efectiva.



Dentro de los objetivos generales y rectores de esta ley se encontró uno que se alinea perfectamente con la misión de la empresa el cual es el número 5 que dice lo siguiente: 5. **“Fomentar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como hábito de salud y mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar social, especialmente en los sectores sociales más necesitados.”**

Artículo 5° Corresponde al ente deportivo municipal o distrital velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva, atendidas por personal altamente capacitado, médico, nutricionista, fisioterapeutas, educadores, físicos, licenciados o tecnólogos en deporte y educación física entre otras y con una implementación diseñada técnicamente para este fin; los usuarios de los CAPF recibirán servicios de salud como: Prevención, atención, recuperación, rehabilitación y control. La vigilancia y control de los servicios, convenios, contratos, títulos y demás circunstancias afines en materia de salud se prestará por la respectiva Secretaría de Salud Municipal o Distrital o quien haga sus veces; se pasará a los entes deportivos municipales o distritales para que pueda expedir las certificaciones que acrediten su funcionamiento permanente. En cualquier incumplimiento certificado por los organismos de salud para la prestación del servicio médico acarreará las sanciones establecidas en la legislación nacional o la imposibilidad de que los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, presten su servicio.

En cualquier momento podrán las Secretarías de Salud o quien haga sus veces en el respectivo municipio realizar las visitas de control para supervisar que se preste eficientemente el servicio médico.

Artículo 11° La presente ley rige a partir de la fecha de su promulgación y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias.

Desde la necesidad de las empresas por brindar a sus trabajadores no solo un adecuado espacio de trabajo y unas óptimas condiciones para desarrollar sus diferentes labores, sino que además encontrar en cada uno de ellos una formación integral, la empresa SIEMBRA se acobia bajo el artículo 4 del capítulo dos de esta ley en donde podemos encontrar lo siguiente: ART. 4°—**“Derecho social. El deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, son elementos fundamentales de la educación y factor básico en la**



formación integral de la persona. Su fomento, desarrollo y práctica son parte integrante del servicio público educativo y constituyen gasto público social”.

En el capítulo 3 en el artículo 5 de esta ley hay algo bastante interesante acerca de la recreación ya que la definen como un proceso de acción participativa y dinámica, que facilita entender la vida como una vivencia de disfrute, creación y libertad, en el pleno desarrollo de las potencialidades del ser humano para su realización y mejoramiento de la calidad de vida individual y social, mediante la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento y con esto le podemos sumar algo bastante importante que es **el plan nacional de recreación** en donde todas las instituciones públicas y privadas de carácter social, están en la obligatoriedad de patrocinar, promover, ejecutar, dirigir y controlar actividades de recreación, para lo cual elaborarán programas de desarrollo y estímulo de esta actividad y es en este punto donde SIEMBRA toma protagonismo elaborando este tipo de programas que responden a las diferentes necesidades de las empresas.

De todos los puntos que se han tocado y los diferentes artículos mencionados anteriormente el que se presentara a continuación es el que más relación y cobertura tiene para el proyecto, es el punto 3 del capítulo dos de la ley y dice: Las instituciones públicas realizarán, directamente o por medio de entidades privadas sin ánimo de lucro, programas de educación extraescolar. Para este efecto se celebrarán contratos que podrán financiarse por medio de los dineros destinados a los fines de que trata la presente ley.

Se tiene entonces definido el marco legal que le compete a las empresas, que se constituyen como gimnasios, basándose en las leyes 181 DE 1995 en su artículo 81, ley 232 de 1995, ley 729 de 2001, y fundamentadas en los artículos 52 y 78 de la constitución política colombiana del año 1991.

SEGMENTO DE MERCADO

El segmento de mercado que maneja SIEMBRA es un segmento de **mercado masivo** ya que los talleres, programas, actividades, torneos, etc. Están enfocados a grupos en donde las necesidades son compartidas, teniendo en su planeación una intención de impactar exitosamente y globalmente a todo el equipo de trabajo que se está interviniendo, no se hace



una especificidad en cada individuo en los momentos de desarrollo de estos talleres o actividades. Cabe resaltar que las experiencias vividas en cada uno de estos momentos son netamente personales e individuales en las cuales cada persona sustrae de su experiencia un aprendizaje significativo el cual es direccionado por el facilitador para que sea puesto en práctica en sus equipos de trabajo y de esta manera se mejore la habilidad o el tema que se esté desarrollando.

PROPUESTA DE VALOR

Para Siembra los clientes siempre van a ser la prioridad, ya que en este negocio las buenas relaciones y entornos de confianza son de vital importancia para generar grandes procesos en las diferentes organizaciones.

Se propone, desde un punto de vista solidario, como lo dicta en nuestros valores, que cada una de las intervenciones realizadas por Siembra tenga un componente formativo, de provecho y gran significado para la organización, es decir, que sin discriminar el servicio que se adquiriera, de igual manera a todos se les va a imprimir, lo que llamamos “el sello Siembra” el cual es dejar un aprendizaje significativo en cualquier actividad o evento que se realice, de tal forma que, por ejemplo, si se pide una celebración de fin de año en una empresa, se realice exitosamente con los requerimientos que desee la empresa y para agregarle valor a nuestro servicio, se va a aprovechar dicho evento para crear sentido de pertenencia de los funcionarios para con la empresa. De esta forma se crearán lazos fuertes entre las diferentes organizaciones y Siembra para poder seguir acompañando procesos en pro del bienestar organizacional.

Bajo este mismo sentido Siembra entregará una pancarta después de realizada cualquier intervención con memorias y aprendizajes expresados en fotografías donde se muestre la experiencia de las personas y el significado que estas tuvieron para su desempeño diario en la organización o vida diaria, porque en Siembra se tiene claro que antes de tratar con funcionarios, trabajadores o gerentes, se trata con personas y desde esta premisa se tratará de impactar a cada quien para beneficio de su vida en general, que claramente contribuya a los propósitos de su organización.



CANALES

¿Qué tipo de canales o contacto con el cliente deberá tener para poder dar a conocer a las diferentes personas el servicio que ofrecen?

Físicos:

- Folletos: Brindaran información completa de la empresa desde su parte administrativa hasta los servicios ofrecidos.
- Posters: Presenta información relevante para el cliente brindando una idea sobre la empresa.
- Volantes: Presenta información sobre el servicio que ofrecemos y las vías de contacto.

Virtual:

- Página web: Espacio virtual dedicado para brindar la información a clientes e interesados de forma completa, esta plataforma nos permitirá comunicar a nuestros clientes e interesados las últimas actualizaciones de servicios que desarrollemos en lo interior de nuestra empresa, y a su vez obtener información correspondiente sobre toda la estructura administrativa, servicios a ofertar, vías de comunicación, opinión de nuestros clientes y galería de nuestros eventos con el fin de promocionar todos nuestros servicios.
- Facebook: Espacio virtual dedicado para brindar la información a clientes e interesados destacando nuestro trabajo de forma interactiva donde disponible para que cualquier tipo de persona indague, comente o simplemente pregunte sobre nuestro que hacer.



- Instagram: Espacio virtual enfocado en el registro fotográfico de todas nuestras aplicaciones con el fin de brindar una idea grafica de nuestras actividades.
- YouTube: Plataforma virtual dedicada a mostrar segmentos audiovisuales de cada innovación que tenemos para nuestros clientes, en la misma podrán obtener leves fragmentos de nuestra actividad en campo.

Percepción:

¿Cómo elevamos la percepción acerca de los servicios?

Por medio de publicidad pagada en Facebook impactaremos a una gran cantidad usuarios de Facebook, además por medio de volantes los cuales irán acompañados de un regalo (esfero) siendo esto llamativo y atractivo para todas las personas lo cual promoverá la intención de buscarnos por otra vía de contacto.

Evaluación:

¿Cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la proposición de valor de nuestra organización?

Diseñaremos un cuestionario de satisfacción el cual será aplicable al finalizar cada una de nuestras actividades y aparte de esto, dentro de nuestra plataforma virtual (página web) tendremos un espacio dedicado a: quejas, sugerencias, reclamos o reconocimientos.

Compra:

¿Cómo permitimos que nuestros clientes compren de manera específica nuestros productos y servicios?

Nuestros clientes tendrán la oportunidad de pagar el servicio contratado por medio de transacción y consignación bancaria.

Entrega:

¿Cómo entregamos la proposición de valor a los clientes?



Como beneficio de nuestro servicio SIEMBRA RECREO DEPORTIVA EMPRESARIAL desplazara sus facilitadores al lugar donde el servicio sea contratado (empresa, entre otros)

Post-venta:

¿Cómo proveemos soporte postventa a nuestros clientes?

Vamos a ofrecer luego de recibir todo el paquete de servicio ofreceremos acertijos anti estrés que permitan mejorar el estado de ánimo de cada cliente.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones esperan los clientes que establezcamos y mantengamos con ellos?

- Asistencia personal: este tipo de asistencia es la principal dentro de nuestra empresa ya que de esta forma ofrecemos de nuestros servicios en el lugar donde el cliente lo requiera, en este tipo de asistencia no contaremos con subdivisiones o restricciones por sexo, edad o cualquier otro tipo de variable.
- Comunidad: este tipo de relación estará disponible para que de forma virtual nuestros clientes de forma grupal se puedan resolver dudas sobre los servicios ofertados.

¿Qué tan accesibles son?

Este servicio estará disponible y atendido por una persona encargada la cual maneja absolutamente toda la información de la empresa, esto permitirá a nuestros clientes resolver cualquier tipo de duda desde el momento del interés por adquirir nuestros servicios hasta culminar el proceso.

FUENTES DE INGRESO

Cuadro de posibles ingresos:



SERVICIO	TIPO CONTRATO	No. DE PARTICIPANTES	HORAS SEMANALES	VALOR DE LA HORA	VALOR SEMANAL	VALOR DEL MES
Convivencias Colegios	A todo costo	1 – 40	2	\$450.000	\$900.000	\$3.600.000
		41 - 70	2	\$900.000	\$1.800.000	\$7.200.000
	Consultor y materiales	1 – 40	2	\$150.000	\$300.000	\$1.200.000
		41 - 70	2	\$400.000	\$800.000	\$3.200.000
Celebraciones Especiales Empresariales	A todo costo	1 – 50	2	\$650.000	\$1.300.000	\$5.200.000
		51- 100	2	\$1.250.000	\$2.500.000	\$10.000.000
		101 - 200	2	\$3.200.000	\$6.400.000	\$25.600.000
	Consultor y materiales	1 – 50	2	\$220.000	\$440.000	\$1.760.000
		51- 100	2	\$500.000	\$1.000.000	\$4.000.000
		101 - 200	2	\$1.500.000	\$3.000.000	\$12.000.000
Eventos Deportivos Internos	Organizacion y personal técnico					\$6.000.000
Conferencias	Consultor y materiales	1 – 50	1	\$480.000	\$480.000	\$1.920.000
		51 – 100	1	\$780.000	\$780.000	\$3.120.000
Talleres Educación Experiencial	Consultor y materiales	1 – 30	1	\$360.000	\$360.000	\$1.440.000
		1 – 30	2	\$350.000	\$700.000	\$2.800.000
		1 – 30	4	\$350.000	\$1.400.000	\$5.600.000
	Consultor y materiales	31 – 60	1	\$500.000	\$500.000	\$2.000.000
		31 – 60	2	\$370.000	\$740.000	\$2.960.000
		31 – 60	4	\$350.000	\$1.400.000	\$5.600.000
TOTAL INGRESOS DEL MES						\$105.200.000

Los valores mostrados anteriormente están expuestos a variaciones según negociaciones y tipos de clientes, así como también la regularidad de las horas semanales puesto que esto varía según cantidad de clientes y ofertas con los mismos.

Este proyecto está enfocado dentro de las dos líneas de penetración de mercado ya que se va a atacar de manera selectiva a los clientes, proponiendo precios altos que sean un indicador de calidad de nuestro servicio y propuesta de valor, pero en casos específicos de clientes con potencial de fidelidad y de alta concurrencia de solicitud de servicios, se ofrecerán precios cómodos gracias a que se sabe que la ganancia irá un poco más a largo plazo y no en los primeros servicios que se le brinden.

Costos Fijos: - Básico hora: Facilitador, Consultor, Recreador, Maestro de ceremonia, Coordinador de eventos, Juez. - Alquiler de espacios para recreaciones y convivencias. - Oficina central.

Costos Variables: - Material para cada evento. – Transportes. – Gastos extraordinarios.



Promociones o Bonificaciones:

La primera de estas promociones será dada para los clientes que cumplan con un volumen de compra mayor o igual a un servicio mensual, o programas de larga duración los cuales le aseguran a la empresa un ingreso mensual fijo, el descuento será del 5% al 8% por cada servicio que se compre.

También se realizará un descuento por cliente referido, es decir, que si uno de nuestros clientes (C1) nos trae otro cliente que realice una compra efectiva de alguno de nuestros productos (C2), el cliente C1 tendrá un descuento del 10% en su próximo servicio contratado con Siembra.

RECURSOS CLAVES

Recurso humano:

Profesional en Cultura Física Deporte y recreación, profesionales con certificación en metodología de aprendizaje experiencial y coaching, profesionales especializados en inteligencia emocional y neurociencia y psicólogos especializados en psicología organizacional con experiencia laboral de mínimo 1 año con población joven y adulto Para este perfil se requieren seis (6) personas de planta.

Un profesional en marketing digital y publicidad con experiencia mínima de 1 año. Para este cargo se solicita una (1) persona de planta.

Una persona quien es la encargada de la recepción de clientes y pagos con experiencia mínima de 1 año y con una carrera técnica o profesional con temas afín con la administración de empresas.

Una persona con estudios relacionados con la fotografía y video que se encargara de tomar registro de todos y cada uno de los eventos y talleres realizados por SIEMBRA empresarial. Para este cargo se solicita una persona ocasionalmente.



Contrato con una empresa que brinde servicios generales de las áreas comunes, tanto oficinas como centro experiencial.

Recurso clave-instalaciones:

SIEMBRA empresarial contara con una oficina central en la ciudad de Bogotá la cual donde será el centro de control de todas las actividades, talleres y contratos que la empresa ejecute, allí se realizara la planeación, organización y diseño de los diferentes talleres y actividades, también el lugar en donde estará todo el control financiero de la empresa.

Como valor agregado la empresa SIEMBRA empresarial contara con un centro experiencial fuera de Bogotá, la cual contara con varias estructuras en las cuales se realizarán las diferentes actividades y talleres outdoor, también contara con zona de camping para realizar campamentos, restaurante y baños con sus respectivas duchas.

Estructuras outdoor:

ESTRUCTURA
Cuerdas altas
Puente tibetano
Canopy
Rappel
Muro de escalar
Pista de obstáculos terrestre
Pista de obstáculos acuática
Puente colgante

Recurso económico:



La empresa será postulada a diferentes concursos de emprendimiento propuestos por la cámara de comercio con el fin de llegar hasta las instancias finales y de esta forma ganar el patrocinio para el inicio de la empresa y la primera inversión.

AVTIVIDADES CLAVE

SIEMBRA empresarial en su centro experiencial ofertará una serie de actividades a los clientes que les permitirá desinhibirse del estrés citadino y podrán encontrar en un lugar aislado, diferente y lúdico toda una serie de actividades llenas de experiencias y aprendizajes significativos.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS	Para las empresas se les ofertaran actividades indoor y aoutdoor en nuestro centro experiencial donde se trabajarán temáticas específicas y enfocadas al mejoramiento de las diferentes habilidades blandas y capacidades que debe tener un trabajador en su empresa para que de esta manera su productividad, eficacia y eficiencia en sus labores se vean también afectadas positivamente. Recordando nuestra propuesta de valor al finalizar cada uno de los talleres o actividades SIEMBRA les dejara a sus clientes un producto o herramienta que les permita a las personas intervenidas llevarse información, tips, o simplemente una reseña acerca e todas las cosas que pudieron haber aprendido durante esta experiencia además de todos los aprendizajes personales que se llevó cada persona.
-----------------------	---



SOCIEDADES CLAVES

El bloque de sociedades claves describe la red de suplidores y socios que hacen que un modelo de negocio funcione

Optimización y Economía de Escala	
Reducción de Riesgo e Incertidumbre	Póliza de seguros: Ya que es importante que todas las personas que van a participar de los talleres y actividad en nuestro centro experiencial estén protegidas contra los riesgos que pueden correr allí, ya que todas las actividades se van a realizar al aire libre y algunas de ellas se realizan a grandes alturas o riesgos de caídas y accidentes. Al igual en cada taller, salida o actividad estará siempre presente de acuerdo a la cantidad de personas un paramédico o dos, los cuales estarán a disposición de cualquier lesión, golpe o accidente que sufra algún participante.
Adquisición de recursos y	Se realizará la compra de todos los elementos y equipos necesarios para las cuerdas altas tanto en su instalación inicial como en el mantenimiento que se le realizara periódicamente a las estructuras, como las guayas, tablas, puentes, cuerdas, arnés, cascos, mosquetones, guantes.



ESTRUCTURA DE COSTOS

Esta estructura se encuentra en el archivo en Excel adjunto.

Se tuvo en cuenta los costos y gastos administrativos y operativos directos e indirectos, en los que incurre la compañía para prestar los servicios del portafolio.

En el archivo de Excel encontrará lo siguiente:

- Hoja de Estructura de costo: se encuentra el resumen de los costos y gastos fijos y variables mensuales de la compañía, la cual se encuentra alimentada por el resto de hojas del archivo.

ESTRUCTURA DE COSTOS				
COSTOS FIJOS				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
Arriendo Oficina	UND MES	1,00	\$1.200.000	\$1.200.000
Administración Oficina	UND MES	1,00	\$120.000	\$120.000
Nómina Administrativa	LIQUIDACION NOR	1,00	\$7.497.215	\$7.497.215
Nómina Operativa	LIQUIDACION NOR	1,00	\$11.490.918	\$11.490.918
Gasto por activos fijos	UND MES	1,00	\$165.000	\$165.000
Contador	UND MES	1,00	\$800.000	\$800.000
TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS				\$21.273.134
COSTOS VARIABLES				
Costo por convivencias en colegios	EVENTO	1,00	\$9.318.415	\$9.318.415
Costo por Eventos deportivos internos	EVENTO	1,00	\$37.061.770	\$37.061.770
Costo por Celebraciones empresariales	EVENTO	1,00	\$3.150.000	\$3.150.000
Costo por conferencias	EVENTO	1,00	\$2.642.480	\$2.642.480
Costo por Talleres de Formación y capacitación	EVENTO	1,00	\$11.970.861	\$11.970.861
Publicidad	MES	1,00	\$2.000.000	\$2.000.000
Servicios públicos	MES	1,00	\$300.000	\$300.000
Gastos de Papelería	MES	1,00	\$150.000	\$150.000
Gastos Bancarios	MES	1,00	\$400.000	\$400.000
Gastos extraordinarios	MES	1,00	\$100.000	\$100.000
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES				\$67.093.526
TOTAL COSTOS Y GASTOS MES				\$88.366.660
TOTAL COSTOS Y GASTOS DIRECTOS PRODUCTOS Y SERVICIOS				\$64.143.526



Siembra Recreo-deportiva Empresarial

- Hoja de Nómina: Se encuentra la liquidación de la nómina fija que utiliza la compañía para su operación.

																							
NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO MENSUAL																							
SALARIO FIJO		2017	2018																				
		737.717,00	719.387,19																				
AUXILIO TRANSPORTE		13.540,00	11.959,19																				
COD.	CARGO	SALARIO BÁSICO	INGRESO BASE PARA PRESTACIONES	DÍAS DE PAGO	SALARIO BÁSICO	DEVENGADO 30% INCLUI- DO DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	EPS 4%	AFP 4%	TOTAL DEDUCCION ES	NETO A PAGAR	SAUD	AFP	ARP	G. G. F.	APORTES C. G. F.	PROVISIONES PARA OBLIGACIONES LABORALES CESANTIAS	INTERESES CESANTIAS S	PRIMA DE SERVICIOS	VACACIONES	DOTACION	TOTAL NOMINA	
1	GERENTE	3.000.000	3.000.000	30	3.000.000	-	3.000.000	120.000	120.000	240.000	2.760.000	-	360.000	15.440	120.000	249.960	2.499	249.960	125.960	-	-	2.832.059,60	
2	SECRETARIA	900.000	900.000	30	900.000	15.960	915.960	36.000	36.000	72.000	885.960	-	101.000	4.490	36.000	12.260	124	12.260	37.520	190.000	-	1.410.772,21	
3	COMERCIAL	1.500.000	1.500.000	30	1.500.000	15.960	1.515.960	60.000	60.000	120.000	1.405.960	-	180.000	7.820	60.000	152.260	1.324	152.260	62.590	190.000	-	2.195.314,71	
TOTAL NOMINA ADMINISTRATIVA					6888888	177.920	6888888	216.000	216.000	432.000	5.145.920	-	641.000	29.180	216.000	414.540	4.446	414.540	225.180	-	-	7.497.210,52	
NOMINA PERSONAL OPERATIVO MENSUAL																							
COD.	CARGO	SALARIO BÁSICO	INGRESO BASE PARA PRESTACIONES	DÍAS DE PAGO	SALARIO BÁSICO	DEVENGADO 30% INCLUI- DO DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	EPS 4%	AFP 4%	TOTAL DEDUCCION ES	NETO A PAGAR	SAUD	AFP	ARP	G. G. F.	APORTES C. G. F.	PROVISIONES PARA OBLIGACIONES LABORALES CESANTIAS	INTERESES CESANTIAS S	PRIMA DE SERVICIOS	VACACIONES	DOTACION	TOTAL NOMINA	
1	DISEÑADOR	1.500.000	1.500.000	30	1.500.000	15.960	1.515.960	60.000	60.000	120.000	1.405.960	-	180.000	7.820	60.000	152.260	1.324	152.260	62.590	190.000	-	2.195.314,71	
2	JEFE LOGISTICO	1.500.000	1.500.000	30	1.500.000	15.960	1.515.960	60.000	60.000	120.000	1.405.960	-	180.000	7.820	60.000	152.260	1.324	152.260	62.590	190.000	-	2.195.314,71	
3	AUXILIARIO LOGISTICO	719.387	719.387	30	719.387	15.960	735.347	31.574	31.574	63.148	682.202	-	84.723	4.520	31.574	73.944	732	73.944	32.916	190.000	-	1.275.945,48	
4	CONSULTOR GERENCIAL	2.500.000	2.500.000	30	2.500.000	-	2.500.000	100.000	100.000	200.000	2.300.000	-	290.000	12.050	100.000	289.250	2.802	289.250	114.250	-	-	2.235.142,50	
5	RECREADOR	2.000.000	2.000.000	30	2.000.000	-	2.000.000	80.000	80.000	160.000	1.840.000	-	240.000	10.400	100.000	164.600	1.654	164.600	12.400	-	-	2.051.766,00	
TOTAL NOMINA OPERATIVA					6888888	344.920	6888888	331.574	331.574	663.148	6200000	-	694.723	43.270	331.574	712.735	7.127	712.735	345.546	450.000	-	-	11.498.910,52

- Hoja de Activos Fijos: Se encuentra la relación de activos utilizados por la compañía para su operación con su costo y valor mensual.

ACTIVOS FIJOS					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	GASTO MENSUAL
Computador sencillo	2	\$1.200.000	\$2.400.000	5	\$40.000
Computador Diseño	1	\$2.500.000	\$2.500.000	5	\$41.667
Impresora Multifuncional	1	\$800.000	\$800.000	5	\$13.333
Parlantes	2	\$600.000	\$1.200.000	5	\$20.000
Video Beam	1	\$3.000.000	\$3.000.000	10	\$25.000
Sillas con Rodachines	3	\$200.000	\$600.000	10	\$5.000
Silles sin rodachines	5	\$180.000	\$900.000	10	\$7.500
Escritorios	3	\$300.000	\$900.000	10	\$7.500
Mesa redonda	1	\$300.000	\$300.000	10	\$2.500
Archivador	1	\$300.000	\$300.000	10	\$2.500
Valor gasto mes activos fijos					\$165.000

- Hoja de costo Convivencias en Colegios: se encuentra la relación de los costos y gastos directos e indirectos dependiendo de la contratación que se realice a todo costo o solo consultor y materiales, por cantidad de participantes, adicionalmente esta hoja nos muestra el % de rentabilidad para la empresa, el precio de venta de la competencia y un precio de venta recomendado.



Siembra Recreo-deportiva Empresarial

COSTO DIRECTO DE CONVIVENCIAS COLEGIOS A TODO COSTO EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	% RENTABILIDAD	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL	VALOR POR HORA		1,2	
EVENTO DE 8 HORAS PARA 40 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Alquiler del espacio	1	espacio	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00			
Refrigerios	44	Und	\$ 4.000,00	\$ 176.000,00			
Almuerzos	44	Und	\$ 9.000,00	\$ 396.000,00			
Material didáctico	40	Unidades	\$ 10.000,00	\$ 400.000,00			
Transporte Equipo consultor	2	Und	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00			
Transporte Participantes	41	und	\$ 10.000,00	\$ 410.000,00			
Brigadista y equipo de primeros auxilios	1	Und	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00			
Total Evento			\$ 2.389.103,78	\$ 456.601,00	\$ 3.652.807,99		\$ 530.000,00
¼ Costos y gastos indirectos			\$ 654.902,88				
EVENTO DE 8 HORAS PARA 70 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor 1	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Honorarios consultor 2	8	horas	\$ 100.000,00	\$ 800.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Alquiler del espacio	1	espacio	*****	\$ 1.000.000,00			
Refrigerios	76	Und	\$ 4.000,00	\$ 304.000,00			
Almuerzos	76	Und	\$ 9.000,00	\$ 684.000,00			
Material didáctico	70	Unidades	\$ 10.000,00	\$ 700.000,00			
Transporte Equipo consultor	3	Und	\$ 30.000,00	\$ 90.000,00			
Transporte Participantes	72	und	\$ 10.000,00	\$ 720.000,00			
Brigadista y equipo de primeros auxilios	1	Und	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00			
Total Evento			\$ 4.645.103,78	\$ 887.763,46	\$ 7.102.107,64		\$ 1.000.000,00
¼ Costos y gastos indirectos			\$ 1.273.319,25				

COSTO DIRECTO DE CONVIVENCIAS COLEGIOS CONSULTOR Y MATERIAL EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	% RENTABILIDAD	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL	VALOR POR HORA		1,5	
EVENTO DE 8 HORAS PARA 40 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	40	Unidades	\$ 10.000,00	\$ 400.000,00			
Transporte Equipo consultor	2	Und	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			*****	\$ 145.035,66	\$ 1.160.285,27		\$ 200.000,00
¼ Costos y gastos indirectos			\$ 166.419,73				
EVENTO DE 8 HORAS PARA 70 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor 1	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Honorarios consultor 2	8	horas	\$ 100.000,00	\$ 800.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Transporte Equipo consultor	3	Und	\$ 10.000,00	\$ 30.000,00			
Material didáctico	70	Und	\$ 10.000,00	\$ 700.000,00			
Total Evento			*****	\$ 400.656,13	\$ 3.205.249,05		\$ 480.000,00
¼ Costos y gastos indirectos			\$ 459.728,92				

- Hoja de costo Celebraciones Empresariales: se encuentra la relación de los costos y gastos directos e indirectos dependiendo de la contratación que se realice a todo costo o solo consultor y materiales, por cantidad de participantes, adicionalmente esta hoja nos muestra el % de rentabilidad para la empresa, el precio de venta de la competencia y un precio de venta recomendado.



COSTO DIRECTO DE CELEBRACIONES EMPRESARIALES A TODO COSTO EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	% RENTABILIDAD	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL	VALOR POR HORA		1,2	
EVENTO DE 8 HORAS PARA 50 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Recreacionistas	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Alquiler del espacio	1	espacio	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00			
Refrigerios	44	Und	\$ 6.000,00	\$ 264.000,00			
Almuerzos	44	Und	\$ 15.000,00	\$ 660.000,00			
Material didáctico	40	Unidades	\$ 20.000,00	\$ 800.000,00			
Decoración del espacio				\$ 350.000,00			
Transporte Equipo consultor	2	Und	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00			
Transporte Participantes	41	und	\$ 10.000,00	\$ 410.000,00			
Brigadista y equipo de primeros auxilios	1	Und	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00			
Total Evento			*****		\$ 667.213,16	\$ 5.337.705,25	\$ 700.000,00
% Costos y gastos indirectos				\$ 956.983,93			
EVENTO DE 8 HORAS PARA 100 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Recreacionistas 1	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Recreacionistas 2	8	horas	\$ 100.000,00	\$ 800.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Alquiler del espacio	1	espacio	*****	\$ 1.000.000,00			
Refrigerios	76	Und	\$ 6.000,00	\$ 456.000,00			
Almuerzos	76	Und	\$ 15.000,00	\$ 1.140.000,00			
Material didáctico	70	Unidades	\$ 20.000,00	\$ 1.400.000,00			
Decoración del espacio				\$ 600.000,00			
Transporte Equipo consultor	3	Und	\$ 30.000,00	\$ 90.000,00			
Transporte Participantes	72	und	\$ 10.000,00	\$ 720.000,00			
Brigadista y equipo de primeros auxilios	1	Und	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00			
Total Evento			*****		\$ 1.252.416,81	\$ 10.019.334,47	\$ 1.350.000,00
% Costos y gastos indirectos				\$ 1.796.341,61			

COSTO DIRECTO DE CELEBRACIONES EMPRESARIALES CONSULTOR Y MATERIAL EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	% RENTABILIDAD	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL	VALOR POR HORA		1,4	
EVENTO DE 8 HORAS PARA 50 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Recreacionistas	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	40	Unidades	\$ 20.000,00	\$ 800.000,00			
Transporte Equipo consultor	2	Und	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			*****		\$ 224.555,07	\$ 1.796.440,53	\$ 300.000,00
% Costos y gastos indirectos				\$ 276.068,03			
EVENTO DE 8 HORAS PARA 100 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Recreacionistas 1	1	nómina día	\$ 86.290,20	\$ 86.290,20			
Recreacionistas 2	8	horas	\$ 100.000,00	\$ 800.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Transporte Equipo consultor	3	Und	\$ 10.000,00	\$ 30.000,00			
Material didáctico	70	Und	\$ 20.000,00	*****			
Total Evento			*****		\$ 530.025,51	\$ 4.240.204,10	\$ 580.000,00
% Costos y gastos indirectos				\$ 651.613,43			

- Hoja de costo Eventos deportivos internos: Se encuentra la relación de costos y gastos directos e indirectos en los que incurre la empresa para generar este servicio, con su % de rentabilidad, precio de venta de la competencia y un precio de venta recomendado.



COSTO DIRECTO DE EVENTOS DEPORTIVOS INTERNOS EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	% RENTABILIDAD 1,5	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL			
CAMPEONATOS							
Organizador logístico	1	Mes	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00			
Auxiliar logístico	1	Mes	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00			
Técnico 1	1	Mes	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00			
Técnico 2	1	Mes	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00			
Auxiliares técnicos	1	Mes	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00			
Transporte Personal	5	Und	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00			
Material deportivo				\$ 300.000,00			
Brigadista y equipo de primeros auxilios	1	Unidades	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00			
Total Evento				\$ 3.150.000,00	\$ 6.020.220,46		\$ 6.200.000,00
% Costos y gastos indirectos				\$ 863.480,31			

- Hoja de costo Conferencias: se encuentra la relación de los costos y gastos directos e indirectos, por cantidad de participantes, adicionalmente esta hoja nos muestra el % de rentabilidad para la empresa, el precio de venta de la competencia y un precio de venta recomendado.

COSTO DIRECTO CONFERENCIA CONSULTOR Y MATERIAL EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA VALOR POR HORA	% RENTABILIDAD 1,5	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL			
HASTA 4 HORAS PARA 50 PERSONAS							
Diseño presentación	1	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 9.147,43			
Honorarios consultor	4	horas	\$ 200.000,00	\$ 800.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	50	Unidades	\$ 3.000,00	\$ 150.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00			
Total Evento				\$ 1.011.666,15	\$ 483.369,31	\$ 1.933.477,22	\$ 500.000,00
% Costos y gastos indirectos				\$ 277.318,67			
HASTA 4 HORAS PARA 100 O MÁS PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor 1	4	horas	\$ 300.000,00	\$ 1.200.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Persona para Logística del Evento	1	día	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00			
Transporte Equipo consultor	2	Und	\$ 10.000,00	\$ 20.000,00			
Material didáctico	100	Und	\$ 3.000,00	\$ 300.000,00			
Total Evento				\$ 1.630.813,58	\$ 779.195,02	\$ 3.116.780,10	\$ 800.000,00

- Hoja de costo Taller de Formación y capacitación: se encuentra la relación de los costos y gastos directos e indirectos, por cantidad de participantes, adicionalmente esta hoja nos muestra el % de rentabilidad para la empresa, el precio de venta de la competencia y un precio de venta recomendado.



Siembra Recreo-deportiva Empresarial

COSTO DIRECTO TALLER FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN CONSULTOR Y MATERIAL EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	RENTABILIDAD AD 1,3	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNO	VALOR TOTAL	ALOR POR HOR			
EVENTO DE 4 HORAS PARA 30 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	4	horas	\$ 150.000,00	\$ 600.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	30	Unidades	\$ 5.000,00	\$ 150.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00			
Certificado de asistencia	30	Und	\$ 1.500,00	\$ 45.000,00			
Total Evento			\$ 865.813,58	\$ 358.524,09	\$ 1.434.096,35	\$ 380.000,00	
% Costos y gastos indirectos			\$ 237.337,45				
EVENTO DE 8 HORAS PARA 30 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	8	horas	\$ 150.000,00	\$ 1.200.000,00			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	30	Unidades	\$ 10.000,00	\$ 300.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00			
Certificado de asistencia	30	Und	\$ 2.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			\$ 1.630.813,58	\$ 337.651,18	\$ 2.701.209,42	\$ 360.000,00	
% Costos y gastos indirectos			\$ 447.039,81				
EVENTO DE 16 HORAS PARA 30 PERSONAS							
Diseño presentación	3	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 27.442,30			
Honorarios consultor	16	horas	\$ 150.000,00	\$ 2.400.000,00			
Persona para Logística del Evento	2	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 85.037,43			
Material didáctico	30	Unidades	\$ 20.000,00	\$ 600.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00			
Certificado de asistencia	30	Und	\$ 2.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			\$ 3.192.479,73	\$ 330.492,87	\$ 5.287.886,00	\$ 350.000,00	
% Costos y gastos indirectos			\$ 875.124,88				

COSTO DIRECTO TALLER FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN CONSULTOR Y MATERIAL EN BOGOTÁ					PRECIO VENTA	RENTABILIDAD AD 1,4	PRECIO HORA PROMEDIO EN EL MERCADO
CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNO	VALOR TOTAL	ALOR POR HOR			
EVENTO DE 4 HORAS PARA 60 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	4	horas	\$ 150.000,00	\$ 600.000,00			
Honorarios consultor 2	4	nómina hora	\$ 53.931,38	\$ 215.725,50			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	30	Unidades	\$ 8.000,00	\$ 240.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00			
Certificado de asistencia	30	Und	\$ 2.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			\$ 1.186.539,08	\$ 491.333,06	\$ 1.965.332,26	\$ 550.000,00	
% Costos y gastos indirectos			\$ 325.254,96				
EVENTO DE 8 HORAS PARA 60 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	8	horas	\$ 150.000,00	\$ 1.200.000,00			
Honorarios consultor 2	1	nómina día	\$ 107.862,75	\$ 107.862,75			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	30	Unidades	\$ 10.000,00	\$ 300.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00			
Certificado de asistencia	30	Und	\$ 2.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			\$ 1.738.676,33	\$ 359.983,58	\$ 2.879.868,63	\$ 480.000,00	
% Costos y gastos indirectos			\$ 478.607,23				
EVENTO DE 16 HORAS PARA 60 PERSONAS							
Diseño presentación	2	nómina hora	\$ 9.147,43	\$ 18.294,87			
Honorarios consultor	16	horas	\$ 150.000,00	\$ 2.400.000,00			
Honorarios consultor 2	2	nómina día	\$ 107.862,75	\$ 215.725,50			
Persona para Logística del Evento	1	nómina día	\$ 42.518,72	\$ 42.518,72			
Material didáctico	30	Unidades	\$ 20.000,00	\$ 600.000,00			
Transporte Equipo consultor	1	Und	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00			
Certificado de asistencia	30	Und	\$ 2.000,00	\$ 60.000,00			
Total Evento			\$ 3.478.676,33	\$ 347.476,68	\$ 5.559.626,85	\$ 400.000,00	
% Costos y gastos indirectos			\$ 920.096,95				

- Hoja de Proyección Ingresos: se encuentra discriminado por horas semanales la cantidad y valor unitario de venta que se deben realizar para llegar al punto de equilibrio en total por todos los servicios prestados por la compañía, adicionalmente



se relaciona la tabla de descuentos que se pueden manejar con su valor máximo a descontar.

VENTAS MÍNIMAS PARA LLEGAR A PUNTO DE EQUILIBRIO						
SERVICIO	TIPO CONTRATO	Nº. DE PARTICIPANTE	HORAS SEMANALES	VALOR DE LA HORA	VALOR SEMANAL	VALOR DEL MES
Convivencias Colegios	A todo costo	1 – 40	2	\$450.000	\$900.000	\$3.600.000
		41 - 70	2	\$900.000	\$1.800.000	\$7.200.000
	Consultor y materiales	1 – 40	2	\$150.000	\$300.000	\$1.200.000
		41 - 70	2	\$400.000	\$800.000	\$3.200.000
Celebraciones Especiales Empresariales	A todo costo	1 – 50	2	\$650.000	\$1.300.000	\$5.200.000
		51- 100	2	\$1.250.000	\$2.500.000	\$10.000.000
		101 - 200	2	\$3.200.000	\$6.400.000	\$25.600.000
	Consultor y materiales	1 – 50	2	\$220.000	\$440.000	\$1.760.000
		51- 100	2	\$500.000	\$1.000.000	\$4.000.000
		101 - 200	2	\$1.500.000	\$3.000.000	\$12.000.000
Eventos Deportivos Internos	Organización y personal técnico					\$6.000.000
Conferencias	Consultor y materiales	1 – 50	1	\$480.000	\$480.000	\$1.920.000
		51 – 100	1	\$780.000	\$780.000	\$3.120.000
Talleres Educación Experiencial	Consultor y materiales	1 – 30	1	\$360.000	\$360.000	\$1.440.000
		1 - 30	2	\$350.000	\$700.000	\$2.800.000
		1 – 30	4	\$350.000	\$1.400.000	\$5.600.000
	Consultor y materiales	31 – 60	1	\$500.000	\$500.000	\$2.000.000
		31 – 60	2	\$370.000	\$740.000	\$2.960.000
		31 – 60	4	\$350.000	\$1.400.000	\$5.600.000
TOTAL INGRESOS DEL MES						\$105.200.000
			Maximo descuento a otorgar		16%	16.832.000,00
			PUNTO DE EQUILIBRIO			\$88.368.000
			TOTAL COSTOS Y GASTOS			\$88.366.660

TABLA DE DESCUENTOS POR VOLUMEN	
Un solo servicio	0%
Dos a tres servicios	5%
Mas de 3 servicios	8%
Descuento por referidos	10%



EVALUACIÓN DE IMPACTO

En el mercado en el que Siembra pretende enfocarse existen infinitudes de posibilidades, ya que cada organización, institución, empresa y demás, tiene diferentes necesidades probablemente muy distintas entre sí y la gran ventaja que se tiene frente a esto es las metodologías lo suficientemente amplias, pero con el suficiente detalle también para poder impactar a cualquier organización y de la misma forma también poder cumplir objetivos de mejoría y crecimiento.

En la capital colombiana, ciudad en donde estará la oficina Siembra, existen empresas y organizaciones de infinitos tipos y focos de mercado, más exactamente, existen más de 400.000 empresas registradas ante la Cámara de Comercio de Bogotá, dentro de las cuales aproximadamente un 10% son empresas dedicadas a consultorías y actividades profesionales, como lo es Siembra Recreo-deportiva Empresarial. Lo que indica que el otro 90% de las empresas bogotanas se dedican a alguna otra actividad económica como la industria, comercio al por mayor o al detal, etc. Este porcentaje determina la cantidad importante de empresas existentes a las cuales Siembra empresarial podría llegar a impactar, sin contar el sector colegios e instituciones religiosas.

Las empresas de hoy en día están llamadas a mantener a sus colaboradores en estado óptimo en todo sentido para mantener su productividad y sentido de pertenencia con la empresa, de tal forma que cada colaborador se sienta a gusto de trabajar allí y genere mayor ímpetu en su equipo de trabajo. De esta manera Siembra pretende lograr un impacto significativo en dichos procesos, en primera medida con las organizaciones bogotanas.

Se pretende abarcar una población organizacional en constante transformación para colaborar significativamente en ese proceso y favorecer la economía de la capital, después de la llegada de Siembra se proyecta un aumento en los ingresos y mayor eficiencia en los procesos internos de las organizaciones impactadas, a medida de apropiación de cada programa.

En 5 años Siembra deberá estar ubicada en un punto estable del mercado de consultoría y acompañamiento formativo en Bogotá con un grupo de profesionales altamente capacitados y certificados, habiendo impactado el por lo menos un 20% de las empresas del 90% del total antes mencionado. Y el sector emprendedor de la capital debe estar en un clima



social óptimo, esto medido a través de encuestas organizacionales, mediciones de clima laboral y riesgo psico-social.

Para este punto de 5 años se deberá estar gestando desde Siembra uno o algunos programas de formación para personas naturales u organizaciones con la misma actividad económica que deseen crecer en metodología y demás componentes teóricos que son base para ejecutar los programas, sumando un servicio más a manera de certificación para nuevos facilitadores, coaches y recreadores.