

PLAN DE NEGOCIO ECO – TURISMO DEL HUILA E.U.

ASTRIC MAGALY CASTILLO CERQUERA

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE POSTGRADOS

ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

NEIVA

2013

PLAN DE NEGOCIO ECO – TURISMO DEL HUILA E.U.

ASTRIC MAGALY CASTILLO CERQUERA

**Informe Final de Investigación presentado como requisito parcial para
optar al título de Especialista en Administración Financiera**

Tutor:

FERNANDO ADOLFO FIERRO CELIS

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE POSTGRADOS

ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

NEIVA

2013

CONTENIDO

	pág.
1. OBJETIVOS	10
1.1. GENERAL	10
1.2. ESPECÍFICOS	10
2. NATURALEZA DEL PROYECTO	13
2.1. JUSTIFICACIÓN	13
2.2. NOMBRE DE LA EMPRESA	15
2.3. TIPO DE EMPRESA	15
2.4. UBICACIÓN Y TAMAÑO	15
2.5. VISIÓN	15
2.6. MISIÓN	16
2.7. VENTAJAS COMPETITIVAS	16
2.8. PERFIL DE LA EMPRENDEDORA	17
3. MERCADEO	18

3.1.	OBJETIVOS DE MERCADO	18
3.2..	ANTECEDENTES	20
3.3.	ANÁLISIS DEL SECTOR	24
3.4.	ANÁLISIS DEL MERCADO	27
3.5.	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	29
3.6.	ESTRATEGIAS DE MERCADO	30
3.6.1.	Barraquismo	30
<i>3.6.1.1</i>	<i>Equipo básico</i>	30
<i>3.6.1.2.</i>	<i>Niveles de dificultad</i>	31
3.6.2.	Kayaking	33
<i>3.6.2.1</i>	<i>Material adecuado</i>	33
3.6.3.	Espeleología	35
<i>3.6.3.1</i>	<i>Equipo</i>	36
3.6.4.	Ciclomontañismo	37
3.7.	ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN	41
3.8.	ESTRATEGIAS DE PRECIO	42
3.9.	ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	42
3.10.	ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	43
3.11.	ESTRATEGIAS DE SERVICIO	43
3.12.	PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADO	44
3.13.	ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO	46
3.14.	PROYECCIÓN DE VENTAS	46

3.14.1.	Justificación de proyección de ventas	47
3.14.2.	Política de cartera	48
3.14.3.	Estado de desarrollo	50
<i>3.14.3.1</i>	<i>Ecoturismo desde el ámbito colombiano</i>	50
<i>3.14.3.2</i>	<i>Beneficios del ecoturismo</i>	52
<i>3.14.3.3</i>	<i>Mercado mundial del ecoturismo</i>	52
<i>3.14.3.4</i>	<i>Mercado potencial ecoturismo en Colombia</i>	53
<i>3.14.3.5</i>	<i>Posibilidades del ecoturismo en Colombia</i>	53
4.	DESARROLLO TÉCNICO (PRODUCTO Y/O SERVICIO)	56
4.1.	CONCEPTO DEL SERVICIO	56
4.1.1.	Ciclomontañismo	56
4.1.2.	Barraquismo	57
4.1.3.	Espeleología	58
4.1.4	Kayaking	59
4.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	60
4.2.1.	Actividad de ciclomontañismo	60
4.2.2.	Actividad de barraquismo	61
4.2.3.	Actividad de espeleología	61
4.2.4.	Actividad de kayaking	62
4.2.5.	Necesidades y requerimientos	62

4.3.	COSTOS DE PRODUCCIÓN	63
5.	ORGANIZACIÓN	66
5.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	66
5.1.1.	Gerente	66
5.1.2.	Perfil del vendedor	71
5.1.2.1.	<i>Características</i>	71
5.1.3.	Guía turístico	73
5.1.3.1	<i>Características</i>	73
5.2.	ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS	75
5.3.	EL IMPACTO	75
5.3.1.	Impacto económico	75
5.3.2.	Impacto regional	76
5.3.3.	Impacto social	76
5.3.4.	Impacto ambiental	77
6.	FINANCIERO	78
6.1.	SISTEMA CONTABLE DE LA EMPRESA	78
6.2.	BALANCE GENERAL INICIAL PROYECTADO	81

6.3.	ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS	83
6.4.	FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO	85
7.	PROPUESTA DE VALOR Y VENTAJAS COMPETITIVAS	88
7.1.	PROPUESTA DE VALOR	88
7.2.	VENTAJAS COMPETITIVAS	88
7.3.	TECNOLOGÍA Y COMPONENTE INNOVADOR	89
7.4.	RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS	90
8.	CONCLUSIONES	92
	REFERENCIAS	94

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1	27
Promedios anuales de los movimientos de los servicios Ecoturísticos	
Tabla 2	42
Precios de productos en diferentes años	
Tabla 3	44
Presupuesto de la mezcla de mercado	
Tabla 4	44
Gastos de elaboración de portafolios, catálogos y plegables	
Tabla 5	45
Gastos de promoción y publicidad	
Tabla 6	45
Gastos de comunicación, páginas amarillas y ferias	
Tabla 7	46
Información básica	
Tabla 8	47
Justificación proyección de ventas	
Tabla 9.	48
Pago de productos	
Tabla 10.	49
Proyección de ventas	
Tabla 11.	60
Descripción actividad de ciclomontañismo	
Tabla 12.	61
Descripción actividad de barraquismo	
Tabla 13.	61
Descripción actividad de espeleología	
Tabla 14.	62
Descripción actividad de kayaking	
Tabla 15.	63
Costos de producción	
Tabla 16.	64
Proyección de compras en unidades	
Tabla 17.	65
Proyección de compras en pesos	
Tabla 18.	66
Organigrama	
Tabla 19.	75
Cargos	

Tabla 20.	Capital mínimo requerido	78
Tabla 21.	Gastos de puesta en marcha	79
Tabla 22.	Estructura de gastos notariales	80
Tabla 23.	Balance General inicial proyectado	81
Tabla 24.	Estado de Resultado	83
Tabla 25.	Flujo de caja presupuestado	85
Tabla 26.	Proyección a cinco años	87
Tabla 27.	Criterios de decisión	92
Tabla 28.	Equipo de trabajo	93

1. OBJETIVOS

1.1. GENERAL

Crear una empresa operadora de servicios ecoturísticos **ECOTURISMO DEL HUILA E.U.**, dedicada a prestar servicios de aventura en el municipio de Yaguará, San Agustín y Villavieja Huila.

1.2. ESPECÍFICOS

- Brindar al turista el mejor de los servicios de Orientación urbana y rural en los municipios que hacen parte del clúster (Rivera, Villavieja, Yaguara y San Agustín) cadenas productivas del Departamento del Huila, Aprovechando su potencial turístico.
- Contribuiremos a la conservación de los ambientes naturales generando el menor impacto posible y contribuyendo a la sostenibilidad del mismo, además Promoveremos el turismo de la naturaleza y los deportes de aventura.
- Generar empleos directos para atender los Municipios en los cuales se programen actividades, disminuyendo la tasa de desempleo en la Región.
- Apoyar las actividades programadas institucionalmente en épocas de fiestas tradicionales de nuestro municipio, por medio de competencias,, concursos, rally, match, seguimientos de pistas, carreras de aventura.

- ofrecer paquetes turísticos a las universidades y empresas privadas.

- Elaboración de paquetes eco turísticos y de aventura.

- Distribución de los paquetes

- Operación de los paquetes, en las actividades de:

Ciclo montañismo, el cual es una actividad deportiva y de aventura en la cual se entra en el disfrute del deporte, combinándolo con una conexión directa con la naturaleza.

Kayaking, la cual es una modalidad de descenso creada por los esquimales. Consiste en navegar ríos, lagos y mares, montados en canoas o piraguas de uno o varios puestos, con equipo de seguridad. a aprovechar un poco más nuestras riquezas hídricas, al combinar una actividad deportiva con un poco de aventura.

Espeleología, que es una de las actividades más emocionantes que existen, aquí nos internamos en lo más profundo de la tierra para Encontrar espectaculares paisajes subterráneos llenos de una fascinante riqueza biológica e increíbles formaciones geológicas labradas por la naturaleza durante miles de años.

Barranquismo, que es una actividad que consiste en caminar a través de un cañón o una quebrada, rodeado de un espectacular ambiente de cascadas, piscinas naturales, toboganes y túneles que ofrece el lugar de Ramos. Para mayor seguridad se utiliza chaleco salvavidas y casco.

2. NATURALEZA DEL PROYECTO

2.1. JUSTIFICACIÓN

El Turismo a nivel mundial toma cada día mayor fuerza y protagonismo en la Economía de los Países. Colombia no es la excepción y por ello una de las políticas bases en el Desarrollo de nuestro País es el Turismo, y en el Departamento del Huila, la parte Turística se encuentra involucrada en la Agenda Interna, dándole la oportunidad de desarrollo, de evolución y de conocimiento por propios y extraños de las maravillas que posee esta maravillosa Región del País.

El Departamento del Huila, es una región de grandes e increíbles contrastes, ubicada al Sur de Colombia, en medio de las Cordilleras Central y Oriental. Es un territorio de casi 20.000 KM² en el que el visitante va a encontrar las nieves perpetuas que coronan el Nevado del Huila, la Zona ardiente del Desierto de La Tatacoa, las fértiles llanuras sembradas de arrozales en el Valle del Magdalena y las montañas, cañones y riscos por donde corre el agua que viene del Macizo Colombiano, la estrella hidrográfica más importante del País. (GOBERNACIÓN DEL HUILA (s.f.). *Información general del departamento del Huila*. Conoce el Huila. Recuperado el 15 de enero de 2013, en http://www.huila.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=6989&Itemid=13).

En medio de esta geografía sorprende y como parte de sus paisajes de suaves colinas y profundos cañones, se encuentra uno de los mayores tesoros Arqueológicos de la América Preocolombina la grandiosa Estatuaria de San Agustín e Isnos.

Los visitantes resaltan de los habitantes del Huila el espíritu emprendedor que ha generado progreso, con el aprovechando de los recursos naturales. Es un pueblo que invita a disfrutar sus tradiciones ancestrales y sus creencias populares que se manifiestan en la alegría de sus fiestas regionales, en la variedad de su artesanía y su cocina típica y en el legado cultural que dejaron sus ancestros.

Como queda demostrado, el turismo ecológico y de aventura es una parte de todo el turismo que Ecoturismo del Huila Ltda. quiere abarcar, con el fin de aprovechar toda esa riqueza que posee el Departamento del Huila y que aún pocos incluidos los mismos Opitas no conocen.

ECOTURISMO DEL HUILA E.U, quiere brindar al turista el mejor de los servicios de Orientación urbana y rural en los municipios que hacen parte del clúster (Rivera, Villavieja, Yaguara y San Agustín), cadenas productivas del Departamento del Huila, aprovechando todo su potencial turístico. (DEPARTAMENTO DEL HUILA (2007). *Agenda Interna del Huila para la productividad y la competitividad*. Primera Edición. Impreso en Editora Surcolombiana S.A. Recuperado el 13 de enero de 2013, en <http://www.investinhuila.com/Descargas%20Invest%20In%20Huila/AgendaInternadelHuila.pdf>

2.2. NOMBRE DE LA EMPRESA

La Empresa se llamará **ECOTURISMO DEL HUILA E.U.**

2.3. TIPO DE EMPRESA

ECOTURISMO DEL HUILA E.U es una Empresa de Servicios Turísticos del Departamento del Huila.

2.4. UBICACIÓN Y TAMAÑO

ECOTURISMO DEL HUILA E.U, se encontrará ubicada en la Ciudad de Neiva, Departamento del Huila, y su campo de acción será los Municipios de Rivera, Yaguara, San Agustín y Villavieja.

2.5. VISIÓN

En el año 2020, ECOTURISMO DEL HUILA E.U será la Empresa de Servicios Turísticos Líder de la Región del Sur Colombiano especializada en el turismo de aventura con el fin de que propios y extraños conozcan y se diviertan con las maravillas del Departamento del Huila y descubran todas las riquezas ecológicas que ella brinda.

2.6. MISIÓN

ECOTURISMO DEL HUILA E.U tendrá como misión dar a conocer toda la Riqueza turística del Departamento del Huila, especialmente mediante la implementación de Deportes Extremos y caminos ecológicos con el fin de enamorar a todos nuestros clientes de las Bondades que tiene el Huila.

2.7. VENTAJAS COMPETITIVAS

- Crear conciencia en la juventud de la importancia de conocer nuestra región y valorarla, como principio de regionalismo por medio de salidas educativas.
- Alianza con las diferentes empresas aéreas, terrestres y hoteleras que le permiten brindar mayor cobertura de alternativas para el turista.
- Propiciar la cultura ecoturística para la preservación y aprovechamiento de los recursos naturales, Brindando espacios familiares, de recreación y esparcimiento.
- mejoramiento de la salud del cliente (liberar el estrés laboral o del entorno de las grandes ciudades), a través del deporte extremo.
- La especialización de la práctica de deportes extremos.
- El sector turístico hace parte de la cadena productiva del Departamento del Huila.

- Los Municipios de Villavieja, San Agustín, Rivera y Yaguara son considerados riquezas naturales del Huila.
- Excelente posición geográfica del Departamento (articulación eco turística de sur a norte por el río Magdalena).
- Cada clúster cuenta con cascos urbanos y centros poblados con capacidad de servicio.
- Cuenta con una gran diversidad de parques arqueológicos, fuentes hidrográficas, cuevas y altas montañas, óptimas para los deportes extremos.
- Paquetes turísticos a bajo costo (por la cercanía de los lugares, hace económica la logística).
- Baja inversión en infraestructura, ya que operaremos a través de alianzas.
- Se necesita un capital de trabajo mínimo de \$ 4.942.933 para empezar a desarrollar la actividad.

2.8. PERFIL DE LA EMPRENDEDORA

ASTRIC MAGALY CASTILLO

Administradora Bancaria y Financiera

3. MERCADEO

3.1. OBJETIVOS DE MERCADO

- Brindar al turista el mejor de los servicios de guianza urbana y rural en el municipio de Yaguará, San Agustín y Villavieja.
- Aprovechar sosteniblemente el potencial turístico que tiene los municipios de Yaguará, San Agustín y Villavieja.
- Contribuir a la conservación de los ambientes naturales generando el menor impacto posible y contribuyendo a la sostenibilidad del mismo.
- Contribuir al desarrollo socioeconómico del municipio de Yaguará, San Agustín y Villavieja.
- Generar 2 empleos directos en el municipio de Yaguará, San Agustín y Villavieja, disminuyendo la tasa de desempleo del mismo.
- Promover en niños, jóvenes y adultos, el turismo de naturaleza y los deportes de aventura.

- Crear conciencia en las personas para que aporten a la conservación del medio ambiente, de acuerdo a sus posibilidades, por medio de capacitaciones, charlas y conferencias.
- Contribuir al mejoramiento en la calidad de vida de los municipios clúster de nuestro negocio.
- Resaltar las riquezas naturales y paisajísticas de la región surcolombiana.
- Consolidar al municipio de Yaguará como centro turístico del Huila.
- Ofrecer nuestros servicios ecoturísticos a nivel local, regional y nacional.
- Apoyar las actividades programadas institucionalmente en épocas de fiestas tradicionales de nuestro municipio, por medio de competencias, concursos, rally, match, seguimientos de pistas, carreras de aventura.
- Crear conciencia en la juventud de la importancia de conocer nuestra región y valorarla, como principio de regionalismo por medio de salidas educativas

3.2. ANTECEDENTES

El Municipio de Yaguará es considerado uno de los clúster turísticos del Huila y cuenta con hermosos escenarios naturales como el Embalse de Betania, cueva del Tigre, Quebrada de Ramos, Balneario las Moyas, Península de Tortugas, Cueva Rica, entre otros, propicios para realizar turismo de naturaleza y de aventura; sin embargo, estos recursos no están siendo aprovechados sosteniblemente, generando con esto, un desgaste constante en los lugares, agotando poco a poco esas riquezas que hacen a Yaguará lo que es actualmente, un Municipio Turístico. Otro factor que afecta este municipio, es que no se cuenta con operadores turísticos legales que se encarguen de brindar un servicio agradable, responsable y seguro, para garantizar el bienestar del turista y la conservación del medio ambiente. (YAGUARÁ. (s.f.). *Yaguará, capital ganadera, piscícola y turística del departamento del Huila*. Recuperado el 15 de enero de 2013, en <http://yaguara-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=I-xx-1-&s=m&m=I>)

El municipio de San Agustín, una población ubicada en las estribaciones del Macizo Colombiano al sur del departamento del Huila, a una altura de 1.730 m.s.n.m. y con una temperatura promedio de 18°C., es uno de los más importantes sitios arqueológicos del país, en un área que comprende unos 500 kilómetros cuadrados en los municipios de San Agustín y San José de Isnos. Se accede por carretera a partir de Bogotá, o por vía aérea hasta Neiva y de allí por carretera hasta San Agustín. Bogotá-Neiva: 302 Km. (SAN AGUSTIN (s.f.). *Nuestro Municipio*. Recuperado el 12 de enero de 2013, en <http://www.sanagustin-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=I-xx-1-&s=m&m=I>).

El Parque Arqueológico de San Agustín es obra de un pueblo de escultores del que no se conocen con certeza sus orígenes ni sus motivos de dispersión. Existen diversas teorías sobre sus inicios; se ha hablado incluso de influencias mayas, olmecas y de Teotihuacán, que llegaron al Macizo Colombiano en épocas muy tempranas. Se asevera también que fue el centro matriz desde donde se irradiaron las culturas del sur y del norte. Lo cierto es que debieron permanecer en esta zona durante varios siglos, pues de otra manera no se explicarían las diferentes etapas estilísticas en su obra escultórica, las cuales, según las pruebas realizadas con el Carbono 14, datan desde el siglo VI a. C. hasta la más reciente del siglo XII d. C. Colombia. (DASAING (2009, Septiembre 14) *Agenda Interna para la productividad y competitividad del Departamento del Huila*. Presentación. Slideshare.net. Recuperado el 15 de enero de 2013, en http://www.slideshare.net/dasaing/agenda-interna-para-la-productividad-y-la-competitividad-del-departamento-del-huila?from=ss_embed).

El Parque Arqueológico de San Agustín está conformado por 4 mesitas en las cuales se pueden apreciar conjuntos funerarios monumentales, conformados por estatuas en piedra, tumbas y montículos artificiales. Adicionalmente, se encuentra el Bosque de las Estatuas, lugar donde se pueden apreciar 39 estatuas al aire libre y una representación de la flora de la región. (SAN AGUSTIN (s.f.). *Nuestro Municipio*. Recuperado el 12 de enero de 2013, en <http://www.sanagustin-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=I-xx-1-&s=m&m=I>).

La Fuente del Lavapatas constituye uno de los sitios más imponentes construidos en la época prehispánica en este territorio. En El Alto del Lavapatas se encuentran vestigios arqueológicos y adicionalmente ofrece una panorámica extraordinaria de la región.

Otros sitios para visitar:

- Parque Arqueológico Alto de los Ídolos y Alto de las Piedras.
- La Chaquira.
- Alto de la Pelota y el Purutal.
- Quebradillas.
- El estrecho del Río Magdalena.

El Desierto de la Tatacoa, Uno de los lugares privilegiados para la observación astronómica en Colombia, queda a una hora de Neiva y a 18 minutos de Villavieja, Huila. Cuenta con 330 kilómetros cuadrados y es sede de un observatorio astronómico, instalado en colaboración con la Sociedad de Inversiones Turísticas del Huila (Inturhuila). Desde ese lugar se puede contemplar una de las más impresionantes vistas del Espinazo de la Noche: la Vía Láctea. La claridad del cielo nocturno en el Desierto es una invitación para ver los fenómenos y cuerpos celestes más variados: cúmulos globulares, abiertos, nebulosas, estrellas gigantes rojas, azules, lluvias de meteoros y la luz zodiacal. Muchos científicos extranjeros tienen al Desierto de la Tatacoa como punto de visita periódica.

El Observatorio Astronómico cuenta con un telescopio robotizado, sala de conferencias, sala de estar, un lobby, una terraza de observación donde se instalan tres telescopios didácticos y donde se enseña a campo abierto a conocer las principales constelaciones y objetos celestes.

Pero a este lugar no sólo se va a observar el cosmos y los astros. También a disfrutar de las maravillas del bosque tropical seco. Tiene una gran variedad de cactus, plantas resistentes a largas sequías, aves, reptiles y muchas otras especies. Este paraje está rodeado por una exótica geomorfología, resultado de haber permanecido millones de años bajo las aguas y luego secarse. Allí se pueden realizar caminatas, apreciar las formaciones del terreno, los animales y los restos arqueológicos como fósiles de mamíferos y primates que se encuentran en el Museo Paleontológico de Villavieja.

Se puede acampar en las inmediaciones del observatorio y de las viviendas del lugar. En el desierto no hay restaurantes así que lleva tus propios alimentos o puedes comprar algunos productos para la estadía en algunas tiendas cerca al Desierto. Algunas familias del lugar prestan el servicio de alimentación con platos típicos de la región que oscilan entre 3 mil y 3 mil quinientos pesos.

El Nevado del Huila. Este parque está ubicado en los departamentos del Cauca, Huila y Tolima sobre el eje de la Cordillera Central en jurisdicción de los municipios de Páez, Toribio, Corinto (Cauca); Ataco y Rioblanco (Tolima) y Teruel, Iquira, Palermo y Neiva (Huila). (GOBERNACIÓN DEL HUILA (s.f.). *Información general del departamento del Huila*. Conoce el Huila. Recuperado el 15 de enero de 2013, en

http://www.huila.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=6989&Itemid=
13) El Nevado del Huila posee una gigantesca riqueza hídrica, riachuelos, ríos y quebradas que bajan desde las nieves perpetuas y atraviesan extensas zonas de páramo para luego bajar retumbando entre cañones profundos. También es refugio de especies de fauna y flora en peligro de extinción. Es uno de los espacios donde los indígenas Paeces han vivido durante siglos en perfecta armonía con su medio.

El Nevado del Huila, la mayor altura de los Andes en Colombia, y es hábitat del águila real, el cóndor, venado, conejos y el oso de anteojos, entre otros. Posee un área volcánica con vegetación de páramo, en especial pajonales. Es resguardo indígena y lugar de cultos religiosos. Se destacan los páramos de Moras y de Monterredondo. Los últimos cóndores de Los Andes viven en este parque, así como el águila real, el toro pisco, tángaras, azulejos y colibríes. Uno de los más imponentes sitios es el cañón del río Páez, con 2.760 metros. En este sitio brota desde las entrañas de la tierra un impresionante chorro de aguas termales. (GOBERNACIÓN DEL HUILA (s.f.). *Información general del departamento del Huila*. Conoce el Huila. Recuperado el 15 de enero de 2013, en http://www.huila.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=6989&Itemid=
13)

3.3. ANÁLISIS DEL SECTOR

En la actualidad se concibe el turismo como una actividad integradora que, bien planteada, ayuda a aprovechar inteligentemente la dotación de recursos que brinda la naturaleza a los diversos grupos humanos. Además de permitir la aplicación del concepto de sostenibilidad,

es una de las herramientas más adecuadas para que tanto los visitantes como los residentes de sensibilicen en el respeto y en la racional utilización de la naturaleza.

En Colombia son bastante recientes las prácticas recreativas y turísticas ligadas a los recursos naturales. Las áreas que han sido reconocidas como destinos predilectos por los visitantes nacionales y extranjeros que buscan el contacto con la naturaleza y disfrutar del esparcimiento que esta puede ofrecer son los parques nacionales. Dichos parques han recibido aproximadamente 420.000 personas al año y reportado una generación de ingresos promedio de \$1.200.000.000 al año, con las fluctuaciones correspondientes, afectada principalmente por las variables del mercado.

El documento “plan sectorial de turismo 2003 – 2006” contempla la visión 2020 para el sector turismo, en la cual el ecoturismo, siguiendo las tendencias internacionales, es uno de los siete productos fundamentales en los cuales el país concentrara sus esfuerzos en las próximas décadas.

De hecho, el ecoturismo es el producto que quieren desarrollar la mayoría de los clústeres turísticos con los cuales se han venido trabajando convenios de competitividad turística.

Cabe resaltar que dentro de las apuestas productivas priorizadas dentro de la Agenda Interna de Productividad y Competitividad del Departamento del Huila, se enmarca como una de las apuestas EL HUILA PRIMER DESTINO TURISTICO ECOLOGICO Y CULTURAL PARA MERCADO DOMESTICO E INTERNACIONAL y

dentro de esta apuesta productiva, uno de los cluster es la represa de Betania; y que la visión Colombia 2019 hace referencia a que el Huila será en el 2020 “*EN EL AÑO 2020 EL HUILA SERA EL CORAZON VERDE DE COLOMBIA, PACIFICO, SOLIDARIO Y EMPRENDEDOR; LIDER DE UNA REGION DINAMICA DONDE FLORECEN LOS SUEÑOS DE TODOS*” (DEPARTAMENTO DEL HUILA (2007). *Agenda Interna del Huila para la productividad y la competitividad*. Primera Edición. Impreso en Editora Surcolombiana S.A. Recuperado el 13 de enero de 2013, en <http://www.investinhuila.com/Descargas%20Invest%20In%20Huila/AgendaInternadelHuila.pdf>)

Los municipios clúster, y gracias a su excelente clima y abundantes paisajes naturales, estos municipios pasaron de ser ganaderos a ser turístico y las administraciones recientes han incluido el turismo dentro de su plan de gobierno.

El departamento del Huila se caracteriza por su riqueza en fuentes hídricas, por la hermosura de sus paisajes y por los ecosistemas subterráneos que dentro de el se encuentran, es por esto que se consideran municipios con potencial ecoturístico y de aventura.

Al establecerse esto tan actualmente y por la carencia de empresas ecoturísticas en el municipio, no se encuentran cifras del movimiento ecoturístico del municipio así que hicimos un análisis del turismo en general para el estudio del sector. Las bases de datos no dan datos concisos ante el movimiento del sector turismo, entonces sacamos un promedio del movimiento del municipio en torno al turismo y se encontró que:

Tabla 1. Promedios anuales de los movimientos de los servicios Ecoturísticos

MERCADO POTENCIAL	CRECIMIENTO DEL SECTOR AÑO 2005	CRECIMIENTO DEL SECTOR AÑO 2006	CRECIMIENTO SECTOR AÑO 2007	CRECIMIENTO SECTOR AÑO 2008
PAQUETE DE BARRANQUISMO X PERSONA	3,50%	4,00%	5,00%	6,00%
PAQUETE DE ESPELEOLOGIA X PERSONA	3,50%	4,00%	5,00%	6,00%
PAQUETE DE CICLOMONTAÑISMO X PERSONA	3,50%	4,00%	5,00%	6,00%
SERVICIO DE KAYAKING	3,50%	4,00%	5,00%	6,00%

3.4. ANÁLISIS DEL MERCADO

Con la oferta actual de escenarios y servicios turísticos, el Huila capta 220.000 turistas año, de los cuales 20.000 llegan al clúster del negocio . Se espera que con las inversiones en planeación turística, la política de seguridad, el diseño de productos, los desarrollos de infraestructura, la formación y capacitación del recurso humano y los procesos de aseguramiento de la calidad, el Huila madure como destino turístico y tenga la capacidad de recibir dos millones doscientos mil (2.200.000) turistas año. Los destinos y productos que hoy están posicionados, se consolidarán en un término de diez años, si iniciamos inmediatamente las acciones de diseño de producto, el mejoramiento de la oferta de servicios turísticos y la adecuación de las infraestructuras correspondientes a los productos turísticos diseñados. (DEPARTAMENTO DEL HUILA (2007). *Agenda Interna del Huila para la productividad y la competitividad*)

El mercado objetivo de ECOTURISMO DEL HUILA son las personas que gusten de la naturaleza y de la aventura del municipio de Neiva, dentro de los estratos socioeconómicos 2, 3, 4 y 5.

El mercado potencial de ECOTURISMO DEL HUILA es de 3000 personas que resultan de restarle a la población a la que se dirigió la encuesta los niños menores de 15 años y las personas mayores de 45 años. Estas personas tienen como característica que son amantes de la naturaleza y de la aventura.

- La población a la que va dirigida la misión del negocio, le gusta practicar las actividades ecoturísticas que vamos a ofrecer, lo que nos arroja el siguiente consumo anual Per cápita: las actividades de ciclomontañismo, espeleología y barranquismo una (1) vez al año y kayaking aproximadamente 2 veces al año.
- Estamos en el lugar adecuado para crear una empresa de turismo, puesto que nuestro mercado objetivo prefiere practicar dichas actividades aquí, en el Huila.
- Las personas quieren un buen servicio a precios módicos.
- Necesitamos una agencia operadora de servicios ecoturísticos de calidad en el municipio de Neiva.

3.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Nuestra competencia directa es la corporación Tatacoa Aventura. Esta empresa lleva en el mercado aproximadamente 2 años y ofrece sus servicios a nivel nacional. Su sede comercial está en Neiva Huila. Brinda los servicios de Rafting, Kayaking, espeleología, muro de escalar, torrentismo, campamento, ciclomontañismo, entre otras. Los paquetes que manejan, dentro de las actividades que nos competen a nosotros, oscilan dentro de los \$50.000 y los \$80.000.

- **FORTALEZAS:** Cuenta con guías especializados en cuerdas, rafting y espeleología. Tienen contacto directo con los guías del desierto de la Tatacoa, con la población de las regiones en donde desarrolla sus actividades.
- **DEBILIDADES:** Los paquetes que ofrecen vienen con actividades complementarias y en algunas ocasiones no incluyen servicio de transporte, lo que incrementa los costos del paquete para el turista.

No son una empresa de dedicación completa a la misma pero cuentan con una gran gestión lo que ha hecho posible que tengan unos equipos de calidad.

3.6. ESTRATEGIAS DE MERCADO

3.6.1. Barranquismo.

El Barranquismo es un deporte semi-acuático que combina distintas disciplinas como la espeleología y el senderismo. Básicamente, esta actividad consiste en descender por una barranca o quebrada atravesando diferentes obstáculos naturales. A lo largo del descenso, y según el nivel de dificultad del mismo, habrá que sortear rocas, pasar por desfiladeros estrechos, cruzar cascadas, descender por *toboganes*, andar por graveras, escalar y descender verticales usando técnicas como el rapell, en donde el turista podrá disfrutar de un majestuoso paisaje y entrar en contacto directo con la naturaleza.

3.6.1.1. Equipo básico.

- Casco
- Arnés con punto de anclaje alto
- Cuerdas
- Mosquetones: Uno de gran capacidad y con seguro, otro asimétrico sin seguro para el sistema de frenado suplementario y un último sin seguro
- Cabos de anclaje
- Descensor (tipo "ocho")
- Mochila.
- Seguro deportivo.

3.6.1.2. Niveles de dificultad.

- 1) Nivel 1, muy fácil: En este nivel no hay rápeles ni escaladas y serán pocas las veces en que el practicante encontrará agua y si fuera así, sería agua calmada con natación opcional.
- 2) Nivel 2, fácil: En este nivel empiezan los rápeles con un descenso inferior a 10 metros con ciertos pasos de escalada fáciles y poco expuestos. Los saltos de simple ejecución que se podrán encontrar serán inferiores a 3 metros y con natación en aguas calmadas. Los toboganes que empiezan a salir son cortos o de un pendiente francamente débil.
- 3) Nivel 3, un poco difícil: Los rápeles que se pueden encontrar en el nivel 3 ya son de hasta 30 metros, generalmente separados por zonas que permiten el reagrupamiento. En muchas zonas, se requiere la colocación de pasamanos simples y con especial atención en la colocación de apoyos que tiene que ser precisa ya que el terreno suele ser deslizante e inestable. Los pasos de escalada son poco expuestos, pero según el caso, puede requerir cuerda. Los saltos de ejecución simples pueden llegar hasta los 5 metros y los toboganes ya son largos mostrando cierta pendiente. La natación continúa siendo en aguas calmadas.
- 4) Nivel 4, bastante difícil: Los rápeles superan los 30 metros, con caudales medios que pueden causar el desequilibrio del deportista. La colocación de pasamanos resulta ser una obra delicada y de alta precisión. En el nivel 4, son muy frecuentes los pasos de

escalada hasta 4c, requiriendo que la progresión se realice con cuerdas. Los saltos de ejecución simple pueden llegar hasta 8 metros, con estancias en el agua un poco largas con el debido descenso de temperatura corporal. Los toboganes que se pueden encontrar son largos y muchas veces con un fuerte pendiente.

- 5) Nivel 5, difícil: Cuando se escoge éste nivel, hay que tener en cuenta que los rápeles se encadenan, provocando que las reuniones sean aéreas, además de contar con un caudal medio o incluso fuerte. Hay que destacar los numerosos obstáculos que habrá que sortear a lo largo del descenso, incluyendo apoyos muy deslizantes. La desinstalación de cuerdas suele ser bastante más difícil debido a que muchas veces habrá que hacerlo nadando. Los pasos de escalada ya son de 5c o A1. Los saltos de ejecución simple llegan hasta los 10 metros. La progresión por las corrientes se prolonga mucho tiempo por lo que hay que tener cuidado con la alta pérdida de calor corporal, además de los fenómenos naturales que empiezan a abundar, tales como *drossages*, *lavadoras* y *rebufos*.
- 6) Nivel 6, muy difícil: Los verticales tienen un caudal fuerte o muy fuerte, con cascadas consistentes provocando que la superación es devenga muy difícil, precisando una gestión eficaz de la trayectoria. Los pasos de escalada llegan hasta 6a o A2. Los apoyos con los que contará el deportista pueden ser muy deslizantes e inestables. La progresión es en corrientes fuertes, por lo que dificulta las operaciones de natación, ya sean *paradas* como *contras*. Las *lavadoras* y *rebufos* que se pueden encontrar en el nivel 6 ya son muy acusados. Los saltos de que podrán practicar, de ejecución simples, serán de 10 a 14 metros.

7) Nivel 7, extremadamente difícil: El último nivel cuenta con verticales de caudales que pueden llegar a ser extremadamente fuertes, con cascadas muy consistentes que causarían una superación extremadamente difícil que necesitará una anticipación y una gestión específica de la cuerda, de la trayectoria, del equilibrio, de los apoyos y del ritmo. Los pasos de escalada son muy expuestos, estando por encima de 6a o A2. Normalmente, los descensos de éste nivel se caracterizan por la poca visibilidad, sus obstáculos frecuentes y la progresión en corrientes muy fuertes que hacen muy difíciles las operaciones de natación. El deportista podrá llegar a practicar saltos de ejecución simple de más de 14 metros de altura.

3.6.2. Kayaking

El Kayaking es una modalidad de descenso creada por los esquimales y consiste en navegar ríos, lagos y mares, Montados en canoas o piraguas de uno o varios puestos.

Esta práctica es emocionante y relajante, nos lleva a conocer un poco mas de nuestras riquezas hídricas y combina una actividad deportiva con un poco de aventura, dándonos la opción de observar los más hermosos paisajes de la región.

3.6.2.1. *Material adecuado*

- **El Kayak:** la embarcación ideal para navegar en todo tipo de dificultades, mide entre 2.80 y 3,40 m., ya que es suficientemente corta para poder maniobrar con facilidad, y

suficientemente larga para que sea rápida. Ha de tener un volumen superior a 280 litros, para darnos una buena flotabilidad.

En cuanto a formas se refiere, será preferiblemente simétrica en proa y popa para aflorar a la superficie horizontalmente, estará abultada tanto en el casco como en la cubierta y carecerá de ángulos para evitar la acción de las corrientes laterales en el mayor grado posible. Sus puntas han de ser redondeadas y ligeramente elevadas para evitar empotramientos.

Para la práctica del KAYAKING TURISTICO, el material mas utilizado para la fabricación del kayak es el polietileno rotomoldeado,

- **Pala:** La pértiga ha de soportar 100 Kg. de peso en su centro para ser suficientemente consistente. Las cucharas podrán estar construidas en muy diversos materiales, pero no deberán flexar al dar una palada.

La forma de las cucharas será rectangular (simétrica), con los ángulos redondeados o asimétrica según gustos. La medida total de pértiga y cucharas será entre 200 y 212 cm. para hacer aguas bravas según sea la altura del kayakista y la largura de su kayak.

- **Chaleco salvavidas:** Ha de soportar un peso muerto de 6 Kg., ha de estar atado con una cremallera o preferiblemente con dos o tres correas fáciles de soltar en caso de

que quedara enganchado para la práctica del kayak y con cuello para mejorar la flotabilidad de la cabeza.

- **El casco:** Debe proteger la frente, las sienes la nuca y las orejas. El material mas adecuado por su robustez y ligereza son los de polietileno. Es muy importante que el casco quede bien ajustado para que no pierda su posición y que tenga agujeros que permitan la rápida evacuación del agua.

3.6.3. Espeleología

Es una actividad deportiva de aventura que consiste en la exploración de cuevas calizas naturales. Éstas se encuentran únicamente en regiones cársticas (que deben su nombre al macizo del Kars, que se encuentra en la frontera entre Eslovenia e Italia). El paisaje cárstico se caracteriza por cuevas, dolinas (depresiones cónicas del terreno), corrientes superficiales que desaparecen repentinamente para emerger después en los nacimientos de los ríos, y pavimentos calizos que, moldeados por la erosión, dan origen a formas fantásticas. Las cuevas se crean al disolverse las rocas de carbonato de calcio debido al agua de lluvia; a continuación el carbonato se deposita nuevamente en la cueva y forma estalactitas y estalagmitas.

La espeleología es prácticamente el único deporte en el que pueden desarrollarse exploraciones en lugares vírgenes, poco explorados y bien conservados.

No es prudente hacer espeleología en solitario, por lo general el ingreso a la cueva se debe hacer con grupos no menores a 3 personas y no mayores a la capacidad que posea la cueva.

La exploración de cavernas es una de las actividades más emocionantes que existen, aquí nos internamos en lo más profundo de la tierra para encontrar espectaculares paisajes subterráneos llenos de una fascinante riqueza biológica e increíbles formaciones geológicas labradas por la naturaleza durante miles de años.

3.6.3.1. *Equipo*

Las cuevas son frías y completamente oscuras. Las corrientes de agua pueden tener una gran fuerza y también existe la posibilidad de que se produzcan inundaciones. Estos lugares contienen cavidades muy estrechas por las que los espeleólogos deben arrastrarse; existen también profundas charcas, pendientes con lodo resbaladizo y declives de cantos rodados. A fin de superar las dificultades que plantea este entorno hostil, es necesario llevar un equipo adecuado, compuesto por ropa protectora, botas con suelas de caucho y sin ganchos metálicos, casco y un sistema de iluminación. Para realizar descensos verticales es necesario utilizar cuerdas, arneses, aparatos de ascenso y descenso, anillas de metal y escalas. Asimismo, son imprescindibles unas luces de repuesto, un silbato y primeros auxilios; también pueden llevarse equipos de medición, cámaras y disparadores de flash.

3.6.4. Ciclomontañismo

El Ciclomontañismo nació y se desarrolló por la necesidad de salir del estrés que produce hacer deporte en las ciudades, carreteras de cemento y asfalto, al lado de fábricas y vehículos que sólo expiden tóxicos y venenos para la salud del hombre.

El hombre adaptó una bicicleta que pudiera maniobrar en el monte, la trocha, el camino, el sendero, la playa, el páramo, el pantano, el barro y la espesura de la manga. Cuando la ensayó en todos terrenos, la bautizó, la bicicleta del monte y a los que la montan, los llamó ciclomontañistas.

Hoy en el mundo, es un éxtasis montar en la bicicleta de montaña y quienes terminan una jornada de ciclomontañismo, sólo les queda en su corazón, la alegría de haber vuelto a sentir el canto de los pájaros, el zumbido del viento, el excitante ruido del arroyo, el susto de la ardilla, el espanto de la culebra, el encanto del color de las mariposas, el olor del musgo, las deslumbrantes cortinas de sol entre pinos y eucaliptos, sentir el rocío del páramo, ver terminar las olas en un mar de arena blanca y por último, el ciclomontañista siente respirar el último átomo de aire puro que le queda en la tierra.

La palabra clave de este deporte es "mountain bike", que significa bicicleta de montaña, y para la que se utilizan las abreviaturas MTB ("mountain terrain bike": bicicleta para terrenos de montaña).

En realidad, se trata de una máquina mucho más versátil de lo que parece sugerir su nombre, ya que resulta adecuada para pedalear por cualquier terreno.

El MTB es una forma nueva de excursionismo que consigue combinar, mejor aún que la bicicleta tradicional, el amor a la naturaleza y la afición al deporte, al ciclismo y a la aventura: en otras palabras, el MTB es la expresión mejor del "trekking en dos ruedas".

Otras modalidades conocidas son: Mountain-bike downhill (descensos). Es una modalidad en la que los deportistas descienden por caminos muy inclinados o pistas de esquí sin nieve. La modalidad de descenso es ir contra el reloj; la distancia depende de la pendiente. 500 metros de pendiente se hacen en cuestión de segundos.

Es una de las diferentes modalidades del mountain-bike (mtb) o bicicleta de montaña. Esta modalidad es considerada de riesgo y es practicada en la naturaleza. El recorrido deberá presentar diferentes sectores como:

- Pistas estrechas y anchas
- Caminos forestales
- Pistas campestres
- Zonas de bosque
- Zonas pedregosas.
- Otros (Zonas de asfalto hasta un 3%, aunque en ocasiones puede haber más)

Posiblemente es la modalidad de ciclismo más peligrosa, ya que las grandes velocidades que se alcanzan (hasta 100 km/h) son demasiado para un firme (suelo) en mal estado lleno de piedras, baches, curvas cerradas, barro... Por eso quién practica este deporte debe hacerlo con las protecciones adecuadas (coderas, rodilleras, peto protector, casco, gafas, botas especiales...) y las bicicletas utilizadas cuentan con suspensiones delanteras, traseras y centrales, cuadros de barras de aluminio de gran grosor, neumáticos anti pinchazos, frenos muy potentes.

El especialista de downhill o descenso es un “loco” de la velocidad y el riesgo y a menudo son pilotos de moto-cross retirados. Para llegar a la salida de la prueba, que se encuentra en lo más alto del recorrido se utilizan tele-sillas o en algunos casos, si hay un buen acceso, vehículos todo-terreno. El recorrido es cronometrado (no salen todos los deportistas a la vez) para evitar caídas en las curvas. Y evitar que los deportistas se estorben entre ellos. Es un deporte de riesgo caro y al alcance de unos pocos, ya que para descender a altas velocidades por pistas en mal estado es necesario un buen material.

Mountain-bike cross-country, es una modalidad que se realiza en un circuito que puede tener varios kilómetros de largo al que se deben dar una o varias vueltas. Los ciclistas usan protecciones pero más ligeras y escasas que en el downhill, ya que las velocidades que se alcanzan son menores porque estos circuitos cuentan con pequeñas subidas y pequeñas bajadas, muchas curvas y muchas irregularidades del terreno y lo más importante es saber mantener el equilibrio en la bicicleta en pendientes ascendentes de un

25% o en un barrizal y tener fuerza para salir de estos apuros, que aunque hacen mella en el ritmo de pedaleo de los ciclistas, dan un toque divertido y emocionante a las pruebas.

En el Cross - country según el reglamento de la UCI, no se mide la distancia sino el tiempo. Para los hombres se aconseja un tiempo de dos a dos horas y media. Si el terreno es abrupto, la distancia es más corta que si se tratara de un lugar más llano. En el caso de las mujeres, el tiempo es una y media a dos horas.

Por normas de seguridad se recomienda a los corredores llevar las siguientes protecciones:

- Casco integral
- Protección para muslos.
- Protección para tibias.
- Protección para codos, rodillas, hombros (con materiales rígidos)
- Pantalón y mallot largo.
- Guantes largos.

En Colombia se comenzó a practicar una década después hacia finales de los ochenta, las primeras bicicletas de cromoli llegaban por encargo o porque eran traídas por sus dueños que comenzaron a abrir algunas de las rutas conocidas en la calera, se practicaba de manera recreativa y no fue sino hasta mediados de los noventa que se comenzó a organizar las primeras válidas de este deporte. WIKIPEDIA (2013). *BMX*. Recuperado en Abril de 2013, en <http://es.wikipedia.org/wiki/BMX>).

Un inconveniente para la práctica del trial-sin es que una bicicleta de trial-sin es única y exclusivamente para trial-sin, ya que sus cortos desarrollos no permiten que sea utilizada para el uso diario (para recorrer poca distancia se necesitan muchas pedaladas y se avanza muy despacio) Las competiciones de trial -sin sirven para amenizar muchos eventos tanto culturales como sociales como deportivos creando un momento de diversión entre los espectadores.

Trial-Sin Motor, Es la modalidad que más practica exige y consiste en realizar equilibrios, piruetas, saltos y acrobacias con bicicletas especiales para ello. Tiene su origen en el trial con moto (de ahí que se llame trial-sin -motor-) y para su práctica se utilizan circuitos de trial Indoor compuestos por numerosos obstáculos como grandes escalones, bidones, coches, paquetes de paja, etc... La práctica de este deporte es una exhibición de destreza y equilibrio sobre ruedas. Los deportistas que practican el trial-sin van bien protegidos contra las caídas con casco, coderas, rodilleras...

El ciclomontañismo tiene dos formas de vivirse, la primera es la forma de paseo, y la segunda es la forma de entrenamiento.

3.7. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION

El producto será ofrecido al turista en forma de paquete. Para llegar al turista, se realizaran demostraciones públicas de las actividades que vamos a ofrecer. Se utilizara como recurso de publicidad folletos informativos y plegables para que nuestros clientes potenciales

conozcan mi empresa y los servicios que ofrece la misma. El vendedor tendrá como misión principal llegar al turista y convencerlo de que lo que busca en materia de ecoturismo y deporte de aventura lo encontrara en Eco-turismo del Huila E.U.

Aparte de esto, los paquetes que se establecerán, podrán ser sencillos o se puede integrar varias actividades, todo para darle gusto al cliente.

3.8. ESTRATEGIAS DE PRECIO

Los precios se sacaron en base a los costos de producción y un porcentaje de utilidad. El incremento anual de los precios será del 5 %. No se otorgaran creditos bajo ninguna medida.

Tabla 2. Precios de productos en diferentes años

LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS SERAN LOS SIGUIENTES:	PRECIOS FUTUROS				
	PRECIO PRODUCTO EN PESOS	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE DE BARRANQUISMO X PERSONA	\$ 50.000,00	\$ 52.500,00	\$ 55.125,00	\$ 57.881,25	\$ 60.775,31
PAQUETE DE ESPELEOLOGIA X PERSONA	\$ 56.000,00	\$ 58.800,00	\$ 61.740,00	\$ 64.827,00	\$ 68.068,35
PAQUETE DE CICLOMONTAÑISMO X PERSONA	\$ 45.000,00	\$ 47.250,00	\$ 49.612,50	\$ 52.093,13	\$ 54.697,78
SERVICIO DE KAYAKING	\$ 20.000,00	\$ 21.000,00	\$ 22.050,00	\$ 23.152,50	\$ 24.310,13

3.9. ESTRATEGIAS DE PROMOCION

Se otorgará un recordatorio por paquete que se venda. De acuerdo al monto de paquetes comprados, se otorgará un descuento del dos por ciento (2%).

3.10. ESTRATEGIAS DE COMUNICACION

La manera en que pensamos llegar al turista será por medio de:

Página web, tarjetas, y afiches que contengan la información de la empresa. Estos elementos tienen un costo total de un millón de pesos (\$1.000.000).

La página web se utilizará porque el mundo se está globalizando y hay que estar a la vanguardia de la comunicación, en dicha página, se mostrarán las imágenes de las actividades que realicemos con los turistas, los paquetes que ofrecemos, las generalidades de la empresa y un espacio para que los turistas se contacten con nosotros; las tarjetas, que mostrarán la cara administrativa y la seriedad de la empresa, darán la información exacta y el contacto directo con la misma; y los afiches, que serán la imagen de la empresa en los lugares en los que de lugar la colocación de dicho medio.

3.11. ESTRATEGIAS DE SERVICIO

El servicio se entregará de forma directa al turista. Estos entrarán en contacto directo con los guías que contratará la empresa y se brindará un servicio personalizado. Los guías se encuentran capacitados para brindar una atención con seguridad y calidad al turista.

3.12.PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADO

Tabla 3. Presupuesto de la mezcla de mercado

GASTOS DE ELAB. DE PORTAFOLIOS CATALOGOS Y PLEGABLES	\$ 500.000
ARRIENDOS PUNTOS DE VENTA	\$ 960.000
GASTOS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 2.210.000
GASTOS DE COMUNICACIÓN, PAG. AMARILLAS Y FERIAS EMPRES.	\$830.000
TOTAL MEZCLA DE MERCADEO	\$ 4.500.000

Estos gastos se justifican así:

Tabla 4. Gastos de elaboración de portafolios, catálogos y plegables

GASTOS DE ELAB. DE PORTAFOLIOS CATALOGOS Y PLEGABLES		
ELEMENTO	CANTIDAD	PRECIO
plegables impresos	667	\$500.000

Los gastos de Arriendo de punto de ventas corresponden al 30% del total cotizado del arriendo. El setenta restante se cargó en administración y operación.

Tabla 5. Gastos de promoción y publicidad

GASTOS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD		
ELEMENTO	CANTIDAD	PRECIO
Vallas de 1 x 2 mts.	2	\$770.000
Aviso en panaflex de 2 mts x 60 cms	1	\$490.000
Aviso informativo 60x60 cms.	1	\$300.000
avisos de señalización interna	4	\$160.000
Afiches de ¼	500	\$450.000
Bolantes	1000	\$40.000

Tabla 6. Gastos de comunicación, páginas amarillas y ferias

GASTOS DE COMUNICACIÓN, PAG. AMARILLAS Y FERIAS	
EMPRES	
ELEMENTO	PRECIO
Elaboración página web	\$500.000
Tarjetas en policromía	\$80.000
Otros	\$250.000

3.13. ESTRATEGIAS DE APROVISIONAMIENTO

No se manejaran estrategias de aprovisionamiento, debido a que es una empresa de servicios de turismo y los insumos principales no se pueden tener en un stock de inventarios por que se utilizan en el momento en que se presta el servicio.

3.14. PROYECCION DE VENTAS

Tabla 7. Información básica

FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	Marzo 01 de 2.009
TAMAÑO DEL PERIODO	MES
TIEMPO DE PROYECCION	5
METODO DE PROYECCION	LINEAL
COSTO DE VENTA	49770320

3.14.1. Justificación de Proyección de Ventas.

Tabla 8. Justificación proyección de ventas

MES 1	ABRIL	VENTAS REDUCIDAS
MES 2	MAYO	VENTAS REDUCIDAS
MES 3	JUNIO	VENTAS ALTAS
MES 4	JULIO	VENTAS MEDIAS ALTAS
MES 5	AGOSTO	VENTAS MEDIAS ALTAS
MES 6	SEPTIEMBRE	VENTAS MEDIAS
MES 7	OCTUBRE	VENTAS MEDIAS ALTAS
MES 8	NOVIEMBRE	VENTAS MEDIAS
MES 9	DICIEMBRE	VENTAS MEDIAS ALTAS
MES 10	ENERO	VENTAS MEDIAS ALTAS
MES 11	FEBRERO	VENTAS MEDIAS
MES 12	MARZO	VENTAS MEDIAS

Los dos primeros meses son de ventas reducidas puesto que es la etapa improductiva de la empresa.

Los meses de ventas medias son etapas en donde las personas buscan relajarse y disfrutar de la naturaleza.

Los meses de ventas medias altas son etapas de vacaciones en donde la gente tiene el tiempo de disfrutar del medio ambiente, o son etapas después de fiestas en el municipio, en donde las personas todavía quieren disfrutar del lugar que visitan.

Los meses de ventas altas, son meses de fiestas en donde el turista llega al municipio y como empresa, se aprovecha esta visita y se vende el producto.

3.14.2. Política de Cartera.

NO SE MANEJARA POLITICA DE CARTERA PUESTO QUE NO MANEJAREMOS CREDITO EN LAS VENTAS DE LOS PAQUETES TURISTICOS.

Tabla 9. Pago de productos

Producto o Servicio	Posición Arancelaria	RTF	IVA	Precio Inicial	%Contado	%Crédito
BARRANQUISMO	9506999000	3.5	16	43,103.00	100	0
ESPELEOLOGIA	9506999000	3.5	16	48,276.00	100	0
KAYAKING	9506210000	3.5	16	17,241.00	100	0
CICLOMONTAÑISMO	8712000000	3.5	16	38,793.00	100	0

Tabla 10. Proyección de ventas

Proyección de Ventas (Unidades)					
Producto o Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BARRANQUISMO	480	512	559	628	725
ESPELEOLOGIA	480	512	559	628	725
KAYAKING	630	672	733	824	952
CICLOMONTAÑISMO	480	512	559	628	725
Producto o Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BARRANQUISMO	20,689,440.00	23,172,096.00	26,564,239.00	31,335,316.00	37,984,200.00
ESPELEOLOGIA	23,172,480.00	25,953,280.00	29,752,216.00	35,095,780.00	42,543,000.00
KAYAKING	10,861,830.00	12,165,216.00	13,933,597.00	16,446,216.00	19,951,064.00
CICLOMONTAÑISMO	18,620,640.00	20,855,296.00	23,907,871.00	28,202,224.00	34,185,925.00
Total	73,344,390.00	82,145,888.00	94,157,923.00	111,079,536.00	134,664,189.00
Iva	11,735,102.40	13,143,342.08	15,065,267.68	17,772,725.76	21,546,270.24
Total con Iva	85,079,492.40	95,289,230.08	109,223,190.68	128,852,261.76	156,210,459.24

3.14.3. Estado de Desarrollo:

3.14.3.1. Ecoturismo desde el ámbito colombiano

En Colombia la participación del sector turístico en el PIB no ha pasado de 3%, mientras en países como España representa 18%, y en los países del Caribe hasta las 30%. El 10% de la población económicamente activa del país se concentra en las actividades turísticas. (INVESTARQ S.A.S. (2012). *Turismo en Colombia*. Contexto: Colombia. Recueprado el 18 de enero de 2013, en <http://www.iacapital.co/investigaciones/sector-turismo-colombia/>)

El turismo en el contexto de la economía colombiana, teniendo en cuenta el aporte al volumen total de exportaciones, ocupa el tercer lugar después del café y las trasferencias e ingresos personales. (GOBERNACIÓN DEL HUILA (2011). *Anuario Estadístico Agropecuario*. Secretaría de Agricultura y Minería. Neiva, Colombia).

En 1.996 el estado colombiano expidió la Ley 300 o la Ley General del Turismo, a través de la cual busca regular este tipo de actividad en el país. Algunos de sus artículos tocan directamente a las áreas protegidas. (CONGRESO DE LA REPÚBLICA (1996). *LEY 300 de 1996, por la cual se expide la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones*. Recuperado el 19 de enero de 2013, en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/1996/ley_0300_1996.html).

Dentro del artículo 26, define el Ecoturismo como aquella forma de turismo especializado y dirigido, que se desarrolla en áreas con un atractivo natural especial y se enmarca dentro de los parámetros del desarrollo humano sostenible. El Ecoturismo busca la recreación, el esparcimiento y la educación del visitante a través de la observación, el estudio de los valores naturales y de los aspectos culturales relacionados con ellos.

Por lo tanto, el Ecoturismo es una actividad controlada y dirigida que produce un impacto mínimo sobre los ecosistemas naturales, respeta el patrimonio cultural, educa y sensibiliza a los actores involucrados acerca de la importancia de conservar la naturaleza.

Por otro lado, el artículo 27 indica que siempre que las actividades turísticas que se pretenden desarrollar en áreas del Sistema de Parques Nacionales Naturales, será estas entidades - el MinAmbiente y MinDesarrollo - las que definan la viabilidad de los proyectos, los servicios que ofrecerán, las actividades permitidas, capacidad de carga y modalidad de la operación.

El ecoturismo se caracteriza por: Desarrollarse en zonas rurales y naturales lejos de los grandes núcleos urbanos. Se puede desarrollar en espacios protegidos como los parques nacionales.

- Ayuda a desarrollar las precarias economías rurales, especialmente en zonas de montaña.
- La oferta turística es de bajo impacto ambiental, muy cuidadosa con la naturaleza y con la población local.

- Busca descubrir la realidad tanto cultural como natural
- Los equipamientos turísticos no se encuentran concentrados

3.14.3.2. Beneficios del ecoturismo

- Permite la conservación del medio ambiente
- Mejora las condiciones de vida de las poblaciones locales
- Promueve el desarrollo económico (sostenibilidad)
- Genera empleo
- Conserva las tradiciones

3.14.3.3. Mercado mundial del ecoturismo

El crecimiento anual de la demanda de ecoturismo; se estima que oscila entre el 10 y el 25%. Estimaciones posteriores han llegado a \$ 30 mil millones de dólares por año (HONEY MARTHA, (2008). *Ecotourism and Sustainable Development*. 2nd Edition. United States of America: Island Press.

En la actualidad no existen estadísticas sobre el ecoturismo a nivel mundial, por lo que el ecoturismo se considera como un segmento especial del turismo que hace uso del medio natural. Y se les considera a los viajeros como turistas de naturaleza y turistas relacionados con la vida salvaje.

3.14.3.4. Mercado potencial ecoturismo en Colombia

A partir de la participación de Sur América dentro de este mercado mundial y teniendo en cuenta el comportamiento del turista mundial de 1999 se estima que para la región pueden haber ingresos por ecoturismo o turistas especialistas en naturaleza que ascienden de US \$ 2 billones 291 millones a US \$ 4 billones 533 millones.

3.14.3.5. Posibilidades del Ecoturismo en Colombia

El Ecoturismo es aquella forma de turismo especializado y dirigido que se desarrolla en áreas con un atractivo natural especial y se enmarca dentro de los parámetros del desarrollo humano sostenible.

El Ecoturismo busca recreación, el esparcimiento y la educación del visitante a través de la observación, el estudio y la admiración de los valores naturales y de los espacios culturales relacionados con ellos. Por lo tanto, el ecoturismo es una actividad controlada y dirigida que produce un mínimo impacto sobre los ecosistemas naturales, respeta el patrimonio cultural, educa y sensibiliza a los actores involucrados acerca de la importancia y beneficios destinados al apoyo y fomento de la conservación de las áreas naturales en las que se realiza y a las comunidades aledañas"

La puesta en marcha de muchas de estas acciones es impensable sin la activa participación, o incluso el protagonismo exclusivo, de diversas instituciones públicas y privadas y de la sociedad en general. En este sentido, El Sistema de Parques Nacionales

Naturales tiene una especial responsabilidad, al recaer sobre ellas competencias en cuyo ámbito se enmarcan estas medidas.

Así mismo, involucra a las comunidades de las zonas en la planificación y desarrollo de actividades ecoturísticas, asegurando su participación en los beneficios generados. Se ofrecen actividades educativas y recreativas en general al público para aumentar el nivel de conciencia en el patrimonio cultural y natural del país, obteniendo: Un Beneficio Social, logrando la concienciación de los visitantes con respecto a la preservación y conservación de los recursos naturales. De igual manera Un Beneficio Económico que cristaliza en los recursos generados por ingresos de servicios.

Teniendo en cuenta que los Parques Nacionales Naturales están inmersos en un mercado variado de productos, tiene una oferta muy particular, una demanda especializada y un gran porcentaje por capturar. Es un turismo realizado por personas con inquietudes respecto al medio ambiente y que a su vez genera futuros visitantes, cuyos resultados ayudan a que la educación ambiental y la conservación se convierta en una actividad continua que promueva la riqueza del país.

Para todos los paquetes se ya se tiene un cronograma de actividades en el cual se ha estipulado la duración de cada uno de los manejos del mismo. **El grupo de guías conoce los lugares a donde se piensa realizar las actividades con los turistas.**

Las actividades ya se han realizado en los lugares y se lleva un registro fotográfico de dichas actividades.

Es una ventaja para nosotros que las actividades que se van a realizar con los turistas estén cerca del lugar donde trabajamos, pues esto facilita la exploración de los lugares con facilidad y el descubrimiento de nuevos lugares para el aprovechamiento turístico.

4. DESARROLLO TECNICO (PRODUCTO Y/O SERVICIO)

4.1. CONCEPTO DEL SERVICIO

ECOTURISMO DEL HUILA E.U, prestará servicios de elaboración y puesta en marcha de Planes Turísticos por los Municipios inicialmente de Rivera, Villavieja, San Agustín y Yaguará con especialidad en los deportes de aventura como el Ciclomontañismo, el Kayaking, el Barranquismo y la Espeleología. A continuación y a manera de explicación se detallará la importancia y relevancia de cada uno de los Deportes Extremos:

4.1.1. Ciclomontañismo

Es una actividad donde se mezcla la capacidad y la resistencia física con la capacidad audiovisual, en donde el turista puede disfrutar de los paisajes mientras realiza el recorrido.

Esta actividad está programada para un día completo:

- 1) Salida del malecón.
- 2) Recorrido por la vía nacional hasta la ramada.
- 3) Desvío por carretera destapada en donde empieza la aventura fuerte y emocionante.
- 4) Llegada a charco el Bejuco donde después de un buen descanso sigue un merecido y refrescante baño.
- 5) Luego de haber disfrutado del baño se dirigirán a almorzar.

- 6) Ya después de almuerzo continuaran hasta salir a la vía nacional cerca de la piscícola donde tendrán una excelente vista a la represa de Betania.
- 7) Continuando con el viaje de retorno se entrará por el sendero ecológico disfrutando más de cerca los espejos de agua y disfrutando de la brisa del mar interno de Yaguará.
- 8) Después de haber disfrutado de todo un día llegarán al punto de salida y allí disfrutarán de un delicioso refrigerio y con él dará por terminada esta aventura.

Incluye:

- Alquiler de Bicicleta todo terreno con casco y chaleco
- Alimentación
- Seguro de Aventura
- Guía especializada

4.1.2. Barranquismo

Esta actividad la realizaremos en el sitio conocido como Las Moyas. Es un lugar ubicado a 3 kilómetros del casco urbano de municipio de Yaguará.

Es un excelente lugar para la práctica de este deporte de aventura debido a que se puede mezclar con rapell. Requiere de destreza y resistencia física y mental debido a que hay que pasar por unos cajones de agua

Incluye

- Alimentación
- Transporte
- Seguro de aventura
- Alquiler de equipos
- Mínimo dos guías
- Baño en los cajones

4.1.3. Espeleología

Sumergirse en la oscuridad, afrontar la claustrofobia, disfrutar de los sonidos que provienen desde el interior de Eco-turismo Del Huila E.U. Todo esto y mucho más lo podemos vivenciar en el recorrido por las cuevas del tigre ubicada en la vereda de Upar a tan solo 30 minutos del casco urbano

Conoceremos el proceso de formación de las estalactitas y estalagmitas las cuales necesitan de siglos para formarse. También visitaremos los dueños de la oscuridad, los murciélagos, quienes han desarrollado sus sentidos para poder vivir, exploraremos la cueva; Disfrutaremos de los toboganes internos de la cueva, relajación en la oscuridad; Prueba de claustrofobia y actividades subterráneas.

Esta actividad es de mucho cuidado.

Incluye:

- Seguro de espeleología
- Alimentación
- Transporte
- Equipo de seguridad (casco)
- Guías calificados

No incluye las linternas ni gastos no especificados en el acuerdo

4.1.4. Kayaking

Este servicio consistirá en el deslizamiento sobre la represa de Betania en los botes especiales para esta actividad.

En un principio el turista irá con un guía quien le explicará en que consiste tal actividad, le enseñará a voltear el bote por seguridad, le enseñará las diferentes formas de llevar al turista en caso de no poderse subir al bote y en el caso de que el cliente quiera nadar y disfrutar por un buen rato el guía lo acompañará y estará pendiente de él en todo momento.

Incluye:

- Seguro

- Alquiler del kayak con casco y chaleco
- Acompañamiento del guía

4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

4.2.1. Actividad de Ciclomontañismo

Tabla 11. Descripción actividad de ciclomontañismo

08:00 AM.	Salida desde Neiva a las montaña
09:15 AM.	Inducción y descenso a la montaña
10:30 AM.	Equipamiento para la actividad
11:30 AM.	Regreso
12:30 M.	Almuerzo
01:30 PM.	Calentamiento y estiramiento
02:00 PM.	Ejercicios y observación médicos después de activ.
04:00 PM.	Regreso de los turistas a su lugar de origen y refrigerio

4.2.2. Actividad de barranquismo

Tabla 12. Descripción actividad de barraquismo

HORA	ACTIVIDAD
07:00 AM.	Salida desde Neiva con los turista según el lugar acordado
08:30 AM.	Llegada a la vereda Upar
08:45 AM.	Charla de Ubicación del lugar en donde se encuentran, Explicación del recorrido, los objetivos a realizar, motivación a la conservación del medio ambiente y del ecosistema.
09:00 AM.	Entrada a la cueva con su recorrido turístico almuerzo
12:30 M.	Almuerzo
01:30 PM.	Baño en le charco el bejuco
03:00 PM.	Recorrido por el lugar
04:30 PM.	Regreso a Neiva

4.2.3. Actividad de Espeleología

Tabla 13. Descripción actividad de espeleología

08:00 AM.	Salida desde Neiva a las primeras moyas
09:15 AM.	Inducción y descenso en rapell desde el puente
10:30 AM.	Baño en el charco la moya
11:30 AM.	Llegada a Upar
12:30 M.	Almuerzo
01:30 PM.	Calentamiento y estiramiento
02:00 PM.	Actividad propia de barranquismo
04:00 PM.	Regreso de los turistas a su lugar de origen y refrigerio

4.2.4. Actividad de kayaking

Tabla 14. Descripción actividad de kayaking

1 HORA	ACTIVIDAD
10 minutos	Explicación de la actividad
10 minutos	Inducción del manejo del kayak
10 minutos	Reseña histórica de Yaguará
25 minutos	Recorrido por la represa. Si turista esta dispuesto se le enseñara a voltear el kayak y a remolcar a otra persona
05 minutos	Regreso del turista a tierra firme

4.2.5. Necesidades y Requerimientos.

Para la actividad de espeleología, se necesitará como equipo un casco de seguridad.

Para actividades de barranquismo, se necesitan equipos de cuerdas, chalecos y cascos de seguridad.

Para la actividad de ciclomontañismo se necesita la bicicleta, cascos y chalecos reflectivos.

Para la actividad de kayaking se necesita el kayak completo (bote, remo y silla), casco y chaleco de seguridad.

4.3. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Tabla 15. Costos de producción

Tabla de costos de producción en pesos(incluido IVA)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	3,360,000.00	3,763,200.00	4,314,362.00	5,088,684.00	6,169,025.00
Mano de Obra Directa	6,210,000.00	7,054,560.00	8,735,888.50	11,854,080.44	17,609,419.07
Mantenimiento y Repuestos	200,003.40	224,001.60	256,713.20	302,889.80	367,234.88
Materia Prima	32,610,000.00	36,523,200.00	41,867,437.50	49,388,870.80	59,870,813.00
Otros	1,019,992.50	1,142,397.12	1,309,256.60	1,544,697.36	1,809,938.87
Totales	43,399,995.90	48,707,358.72	56,483,657.80	68,179,222.40	85,826,430.82

Tabla 16. Proyección de compras en unidades

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos					
ENTRADA A LA CUEVA	480.00	512.00	559.00	628.00	725.00
RECORDATORIO BARRANQUISMO	480.00	512.00	559.00	628.00	725.00
RECORDATORIO DE ESPELEOLOGIA	480.00	512.00	559.00	628.00	725.00
Mano de Obra Directa					
mano de obra	2,070.00	2,208.00	2,410.00	2,708.00	3,127.00
Mantenimiento y Repuestos					
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA	2,070.00	2,208.00	2,410.00	2,708.00	3,127.00
Materia Prima					
Alimentación	1,440.00	1,536.00	1,677.00	1,884.00	2,175.00
Recordatorio	480.00	512.00	559.00	628.00	725.00
seguro de vida	2,070.00	2,208.00	2,410.00	2,708.00	3,127.00
TRANSPORTE PARA BARRANQUISMO	480.00	512.00	559.00	628.00	725.00
TRANSPORTE PARA ESPELEOLOGIA	480.00	512.00	559.00	628.00	725.00
Otros					
OTROS COSTOS	2,070.00	2,208.00	2,410.00	2,708.00	3,127.00

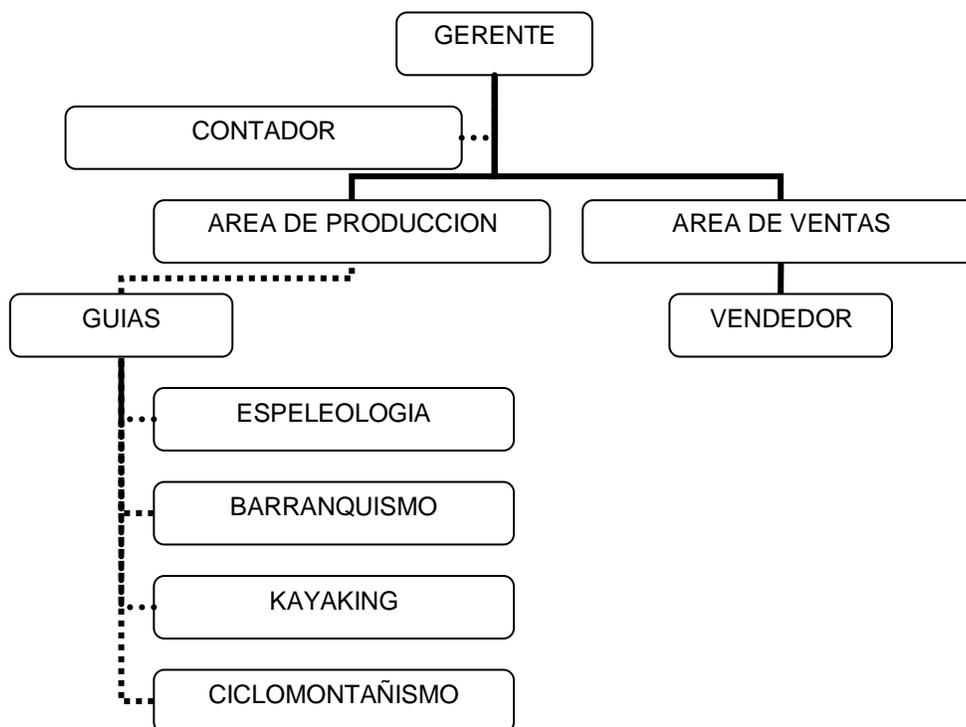
Tabla 17. Proyección de compras en pesos

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos					
ENTRADA A LA CUEVA	1,440,000.00	1,612,800.00	1,849,172.00	2,181,044.00	2,644,075.00
RECORDATORIO BARRANQUEMO	960,000.00	1,075,200.00	1,232,595.00	1,453,820.00	1,762,475.00
RECORDATORIO DE ESPELEOLOGIA	960,000.00	1,075,200.00	1,232,595.00	1,453,820.00	1,762,475.00
Mano de Obra Directa					
mano de obra	6,210,000.00	7,054,560.00	8,735,888.50	11,854,080.44	17,609,419.07
Mantenimiento y Repuestos					
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA	200,003.40	224,001.60	256,713.20	302,889.80	367,234.88
Materia Prima					
alimentación	10,080,000.00	11,289,600.00	12,942,247.50	15,266,805.60	18,505,987.50
recordatorio	960,000.00	1,075,200.00	1,232,595.00	1,453,820.00	1,762,475.00
seguro de vida	6,210,000.00	6,955,200.00	7,971,075.00	9,404,613.20	11,402,605.50
TRANSPORTE PARA BARRANQUEMO	5,760,000.00	6,451,200.00	7,395,570.00	8,723,862.00	10,574,922.50
TRANSPORTE PARA ESPELEOLOGIA	9,600,000.00	10,752,000.00	12,325,950.00	14,539,770.00	17,624,822.50
Otros					
OTROS COSTOS	1,019,992.50	1,142,397.12	1,309,256.60	1,544,697.36	1,809,938.87
Total	43,399,995.90	48,707,358.72	56,483,657.80	68,179,222.40	85,826,430.82
IVA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total mas IVA	43,399,995.90	48,707,358.72	56,483,657.80	68,179,222.40	85,826,430.82

5. ORGANIZACIÓN

5.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Tabla 18. Organigrama



5.1.1. Gerente.

El Gerente de “ECOTURISMO DEL HUILA E.U” deberá cumplir con las siguientes condiciones:

NIVEL EDUCATIVO

El Gerente debe ser:

- Profesional en carreras de Administración de Empresas, Administración Hotelera y/o Ingeniería Industrial.

- Ser una persona capacitada en el área de turismo.

- Estar cursando o haber cursado estudios superiores pertinentes a la administración.

- Estar actualizado en todo lo relacionado al campo turístico.

Otros aspectos que debe tener en cuenta para ser Gerente:

- **MOTIVACION PARA DIRIGIR**

El Gerente de ECOTURISMO DEL HUILA E.U deberá dirigir empresarialmente, cumplir y hacer cumplir los objetivos planteados, por medio de un equipo de personas (los guías de Ecoturismo y Aventura), y con los medios materiales de que se dispone.

- **CAPACIDAD DE ANALISIS Y DE SINTESIS**

Deberá poder desarrollar una idea o un problema ante una determinada situación.

- **CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN**

El Gerente tiene que saber comunicarse con su gente. Transmitir sus órdenes, sus entusiasmos, sus objetivos, motivará y mantendrá informados al representante legal y los guías. Se dirigirá a ellos, recibirá sus opiniones. La comunicación interna en la empresa se verá favorecida siempre ante un Gerente comunicador.

- **CAPACIDAD DE ESCUCHA**

El Gerente de ECOTURISMO DEL HUILA E.U debe saber oír y escuchar; estar en los momentos de conversación o diálogo siempre abierto a recibir los ímpetus. Debe saber captar mensajes, informaciones o datos que transmite los interlocutor; por tanto, el Gerente tiene y debe saber escuchar.

- **ESPIRITU DE OBSERVACION**

Debe estar siempre atento, centrando todos sus sentidos en su trabajo y en el mejoramiento de la empresa. Debe estar atento que los clientes y guías salgan y lleven los equipos necesarios para la realización de las diversas actividades.

- **DOTES DE MANDO**

El Gerente debe de estar al frente del grupo de guías, tiene que saber mandar y dirigirlo; deberá tener dotes de mando, aptitudes para ello.

Debe tener el equilibrio combinando adecuadamente el “orden y mando” con “la comprensión”.

No debe tener miedo al mando ni huir de él cuando se hace necesario.

- **CAPACIDAD DE TRABAJO**

Debe de estar dispuesto a trabajar incluso cuando sea necesario en larga sesiones ya sea con los guías, con colaboradores, de negociación con clientes o proveedores.

- **ESPIRITU DE LUCHA**

Debe tener un espíritu deportivo, de lucha en pos del triunfo. Al igual debe velar para que los documentos de seguridad personal estén en orden y en el momento adecuado.

- **PERSEVERANCIA Y CONSTANCIA**

Se requiere que sea paciente y perseverante en su labor para con la empresa ECOTURISMO DEL HUILA E.U. en la tarea que tiene entre sus manos.

- **CAPACIDAD DE LIDERAZGO**

Debe ser un Gerente con capacidad de liderazgo, estar dotado de la mayor parte de las capacidades y aptitudes ya antes mencionadas.

- **ESPIRITU CRÍTICO**

El Gerente de ECOTURISMO DEL HUILA E.U debe de tener espíritu crítico. Ha de saber discernir entre toda la información que le llega, aquella que es viable de la que no lo es. La que le interesa de aquella que es irrelevante o no sirve. Sólo con espíritu crítico es posible una toma acertada y fundamentada de decisiones.

- **CONOCEDOR DE LAS ACTIVIDADES**

Es necesario y bien importante que el gerente domine en conocimiento todas las actividades que realiza la empresa porque él también debe promover y extender el servicio donde labora.

- **PRESENTACION PERSONAL**

El Gerente debe estar bien presentable en toda ocasión, puesto que esto también contribuye en la atención al cliente haciéndole sentir importante y respetado.

Es función del gerente de ECOTURISMO DEL HUILA E.U dar informes mensualmente para conocer el estado del cumplimiento de las metas de la empresa.

5.1.2. Perfil del vendedor:

5.1.2.1. Características:

- El vendedor sabe que ofrece porque no sólo ha visto la realización de las actividades, sino que también las ha practicado; por tanto sabe y da testimonio del servicio.

- El vendedor debe manejar una excelente presentación personal, puesto que en él se refleja la imagen de la empresa.

- El producto que promueve el vendedor es el que realmente va a recibir el cliente y no otro.

- El vendedor de ECOTURISMO DEL HUILA E.U debe saber expresarse con sencillez dándole a conocer al cliente las actividades de la empresa, de lo bien que la van a pasar, de las seguridades que se brindan, de los lugares que se visitan, etc., con gran entusiasmos y que es una buena oportunidad para pasarla bien.

- El vendedor sabe escuchar al cliente para saber qué es lo que quiere o para guiarlo en lo que necesita; a la vez atiende las sugerencias y las pone en práctica o las expresa al gerente y guías.

- El vendedor ideal para “ECOTURISMO DEL HUILA E.U”. es entonces un experto asistente para encontrar soluciones. Conoce a la perfección todos los productos que ofrece la empresa y es capaz de identificar el más indicado para satisfacer la necesidad concreta de cada cliente particular. Y también es capaz de explicar, con toda paciencia y claridad, por qué ese producto (y no otro) es el indicado para promocionar la empresa.

5.1.3. Guía turístico.

5.1.3.1. Características:

- El Guía es un Operador Turístico, el cual debe estar en capacidad de recibir atentamente a los turistas de manera atenta y eficaz.
- Debe combinar el "calor humano" con la transición de información en el campo del turismo organizado.
- En la Cadena Humana Receptora desempeña un papel de crucial importancia por ser la persona más indicada para atender las inquietudes del turista.
- Debe mantener e incentivar el dinamismo del grupo.
- Debe conocer de las rutas y las actividades del municipio.
- Debe dominar las actividades a desempeñar.
- Velar por la seguridad del grupo.
- Ser puntual a la hora de realizar las actividades.

- Deberá estar dispuesto a trabajar y comprometido con el mejoramiento del servicio de la empresa.
- Es conocedor de la historia y de la cultura del Municipio.
- Debe conocer la ubicación de los restaurantes, hoteles y otros sectores económicos del municipio Yaguará.
- Debe mantener buenas relaciones personales y excelente presentación personal.
- Ser precavido revisando el estado de los equipos y la cantidad adecuada a utilizar.
- Debe hacerse responsable de los daños de los equipos, a no ser que los daños causados sean por fuerza mayor.
- Es promovedor de la conservación del medio ambiente e interesado en tener contacto directo con él.
- Está dispuesto a aprender.
- Está siempre activo y dinámico.
- Es cuidadoso de su condición física y anímica.

- Prefiere un servicio personalizado y con sello de calidad.

5.2. ADMINISTRACION DE SUELDOS Y SALARIOS

Tabla 19. Cargos

CARGO	DEDICACION	TIPO DE CONTRATACION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	OTROS GASTOS
GERENTE	COMPLETA	FIJA	480.000.	5.760.000.	3.695.760.
VENDEDOR	COMPLETA	FIJA	433.700.	5.204.400.	3.412.543.
			913.700.	10.964.400.	

5.3. EL IMPACTO

5.3.1. Impacto económico

- Generará nuevos ingresos a la población yaguareña, puesto que al llegar más turistas al municipio, todos los sectores de la economía de Yaguará se vincularan para ofrecer un buen servicio al visitante.
- Con la creación de ECOTURISMO DEL HUILA E.U y la gestión de la misma, Yaguará tendrá más posibilidades de inversión.
- Aumentaran los ingresos de la población que se beneficie del turismo.

- Aumentaran los aportes legales a nivel nacional.

5.3.2. Impacto regional

- Promoción del Huila como destino a visitar
- Mayor afluencia de turistas
- Al aumentar la afluencia de turistas, es posible que el gobierno nacional gestione y mejore la seguridad de la región y de las vías.
- Aumento del consumo por parte de los turistas.
- Mayores ingresos en la región.

5.3.3. Impacto social

- Disminución de la tasa de desempleo con la creación de empleos directos.
- Creación de espacios de interacción con la naturaleza.
- Crear una visión positiva en torno al turismo.

- Cambiar conciencia de tradición y empezar a ver el turismo como oportunidad de ingresos.

5.3.4. Impacto ambiental

El impacto será mínimo, puesto que el ecoturismo procura que los espacios naturales se conserven lo más intactos posibles.

6. FINANCIERO

6.1. SISTEMAS CONTABLE DE LA EMPRESA:

La contabilidad está a cargo del contador con ayuda del gerente, El software que llevará la empresa es el SIIGO este es un aporte de uno de los emprendedores quien es contador.(NOTA: utilizamos un simulador financiero para determinar la viabilidad y factibilidad del plan de negocios).

El capital requerido como mínimo para el desarrollo de la actividad es el siguiente:

Tabla 20. Capital mínimo requerido

	Componente	Valor	Observación
	caja y bancos provisión nomina inicial	2,080,600.00	Este valor corresponde al pago de nomina por los dos (2) primeros meses improductivos del Plan de negoció
	gastos de puesta en marcha	2,862,333.00	este valor corresponde a los gastos en que se incurre para iniciar la empresa.
	Total	4,942,933.00	

Tabla 21. Gastos de puesta en marcha

Los gastos de puesta en marcha, aclaración de los datos o ampliación.

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	600,000.00
gastos de montaje de maquinaria	100,000.00
gastos preoperativos	1,362,333.00
Permisos y Licencias	400,000.00
Registro Mercantil	400,000.00
Registros, Marcas y Patentes	0.00
Total	2,862,333.00

Tabla 22. Estructura de gastos notariales

Escritura y gastos Notariales	\$ 600.000
Pago en Tesorería Departamental (el valor de los activos fijos * el 1.7%, más \$9.600 y \$93.000 de Tesorería Departamental)	
Permisos y Licencias	\$ 400.000
- Certificado de Usos de Suelo Ley 232 de 1995 (\$2.500 del formulario y el certificado y la visita de Planeación Municipal no tiene ningún costo)	
- Visita Sanitaria Zoosanitaria	
- Sayco y Acimpro (\$140.000)	
- Bomberos (\$2.500 formulario y \$55.000 compra del extintor, la visita de Bomberos al sitio donde estará ubicada la empresa no tiene costo)	
- Registro de Industria y Comercio	
- Permiso de Vertimientos de Agua Servida (CAM)	
Registro Mercantil	\$ 400.000
Cámara de Comercio (\$278.000)	
Pago de derechos por tener un Establecimiento de Comercio Abierto (\$73.000)	
Registro de libros de Contabilidad (4 libros por \$ 23.000= \$92.000)	
Compra de los libros de Contabilidad	
Pago de Consulta previa del nombre \$3.000	
Formulario \$2.500	
Gasto Montaje Maquinaria:	\$100.000
Instalación de la Maquinaria o equipos de oficina	
Gastos Preoperativos	\$1.362.333
TOTAL	\$2,862,333.00

El capital de trabajo es mínimo porque lo que inicialmente necesitamos es el proceso de legalización de la empresa, la coordinación de la logística y el pago del sueldo de nuestro personal.

6.2. BALANCE GENERAL INICIAL PROYECTADO:**Tabla 23. Balance General Inicial Proyectado**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BALANCE GENERAL						
Activo Corriente						
Efectivo	4.942.933	9.886.178	18.089.694	29.738.526	46.050.209	68.847.782
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados Neto	0	2.289.866	1.717.400	1.144.933	572.467	0
Total Activo Corriente:	4.942.933	12.176.044	19.807.094	30.883.459	46.622.675	68.847.782
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios Neto	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	19.053.200	17.147.880	15.242.560	13.337.240	11.431.920	9.526.600
Muebles y Enseres Neto	500.000	400.000	300.000	200.000	100.000	0
Equipo de Transporte Neto	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina Neto	2.400.000	1.920.000	1.440.000	960.000	480.000	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0

Total Activos Fijos:	21.953.200	19.467.880	16.982.560	14.497.240	12.011.920	9.526.600
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO	26.896.133	31.643.924	36.789.654	45.380.699	58.634.595	78.374.382

Pasivo

Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	0	0	0	0	0
Acreedores Varios		1.988.481	2.013.603	2.143.734	2.282.287	2.429.806
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	26.455.700	26.455.700	26.455.700	26.455.700	26.455.700	26.455.700
TOTAL PASIVO	26.455.700	28.444.181	28.469.303	28.599.434	28.737.987	28.885.506

Patrimonio

Capital Social	440.433	440.433	440.433	440.433	440.433	440.433
Reserva Legal Acumulada	0	0	220.217	220.217	220.217	220.217
Utilidades Retenidas	0	0	2.263.163	7.120.047	15.220.559	27.834.419
Utilidades del Ejercicio	0	2.759.310	5.396.538	9.000.568	14.015.400	20.993.808
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	440.433	3.199.743	8.320.351	16.781.265	29.896.608	49.488.876
TOTAL PAS + PAT	26.896.133	31.643.924	36.789.654	45.380.699	58.634.595	78.374.382

6.3. ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS:

Tabla 24. Estado de Resultados

	2009	2010	2011	2012	2013
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	85.560.000	95.289.600	109.223.293	128.852.927	156.210.063
Devoluciones y rebajas en ventas	1.711.200	1.905.792	2.184.466	2.577.059	3.124.201
Materia Prima, Mano de Obra	38.820.000	43.577.760	50.396.666	60.713.841	76.457.908
Depreciación	2.485.320	2.485.320	2.485.320	2.485.320	2.485.320
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	8.465.000	9.475.319	10.864.401	12.816.462	14.834.380
Utilidad Bruta	34.078.480	37.845.409	43.292.441	50.260.245	59.308.254
Gasto de Ventas	13.116.943	13.225.570	13.987.370	14.795.418	15.652.558
Gastos de Administracion	17.629.760	18.650.834	19.732.036	20.876.960	22.089.421
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	572.467	572.467	572.467	572.467	572.467
Utilidad Operativa	2.759.310	5.396.538	9.000.568	14.015.400	20.993.808
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Revalorización de Patrimonio	0	0	0	0	0
Ajuste Activos no Monetarios	0	0	0	0	0
Ajuste Depreciación	0	0	0	0	0

Acumulada					
Ajuste Amortización Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	2.759.310	5.396.538	9.000.568	14.015.400	20.993.808
Impuestos (35%)	0	0	0	0	0
Utilidad Neta Final	2.759.310	5.396.538	9.000.568	14.015.400	20.993.808

6.4. FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO

Tabla 25. Flujo de caja presupuestado

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		2.759.310	5.396.538	9.000.568	14.015.400	20.993.808
Depreciaciones		2.485.320	2.485.320	2.485.320	2.485.320	2.485.320
Amortización Gastos		572.467	572.467	572.467	572.467	572.467
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	0	0	0	0
<u>Neto Flujo de Caja Operativo</u>		5.817.097	8.454.325	12.058.355	17.073.187	24.051.595
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos ³		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		- 2.862.333	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		1.988.481	25.122	130.131	138.553	147.519
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	-873.852	25.122	130.131	138.553	147.519

Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	19.053.200	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-500.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-2.400.000	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	21.953.200	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	21.953.200	-873.852	25.122	130.131	138.553	147.519
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Fondo Emprender	26.455.700					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	-275.931	-539.654	-900.057	-1.401.540
Capital	440.433	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	26.896.133	0	-275.931	-539.654	-900.057	-1.401.540
Neto Periodo	4.942.933	4.943.245	8.203.516	11.648.832	16.311.683	22.797.574
Saldo anterior		4.942.933	9.886.178	18.089.694	29.738.526	46.050.209
Saldo siguiente	4.942.933	9.886.178	18.089.694	29.738.526	46.050.209	68.847.782

La TIR 30.02% de nuestro plan de negocios supera la tasa de de oportunidad que nos hemos planteado como inversionistas, además se acerca al 50% de rendimiento de la inversión, lo que hace que se ha un proyecto atractivo, además por hacer parte de unas de las inversiones más futuristas y apoyadas a través de la agenda interna del departamento del Huila.

Nuestro punto de equilibrio (\$ 63,776,206) en el margen de las ventas es mínimo ya que si observamos la proyección de estas en los 5 años, encontramos que es superior su margen, lo que implica un mínimo esfuerzo de la empresa a través de su patrimonio e ingresos.

Tabla 26. Proyección a cinco años

85,079,492.40	95,289,230.08	109,223,190.68	128,852,261.76	156,210,459.24
---------------	---------------	----------------	----------------	----------------

7. PROPUESTA DE VALOR Y VENTAJAS COMPETITIVAS

7.1. PROPUESTA DE VALOR

- Crear conciencia en la juventud de la importancia de conocer nuestra región y valorarla, como principio de regionalismo por medio de salidas educativas
- Alianza con las diferentes empresas aéreas, terrestres y hoteleras que le permiten brindar mayor cobertura de alternativas para el turista.
- Propiciar la cultura eco turística para la preservación y aprovechamiento de los recursos naturales, Brindando espacios familiares, de recreación y esparcimiento.
- mejoramiento de la salud del cliente (liberar el estrés laboral o del entorno de las grandes ciudades), a través del deporte extremo.

7.2. VENTAJAS COMPETITIVAS

- La especialización de la práctica de deportes extremos.
- El sector turístico hace parte de la cadena productiva del Departamento del Huila.

- Los Municipios de Villavieja, San Agustín, Rivera y Yaguara son considerados riquezas naturales del Huila.
- Excelente posición geográfica del Departamento (articulación eco turística de sur a norte por el río Magdalena).
- Cada cluster cuenta con cascos urbanos y centros poblados con capacidad de servicio.
- Cuenta con una gran diversidad de parques arqueológicos, fuentes hidrográficas, cuevas y altas montañas, óptimas para los deportes extremos.
- Paquetes turísticos a bajo costo (por la cercanía de los lugares, hace económica la logística)
- Baja inversión en infraestructura, ya que operaremos a través de alianzas.
- Se necesita un capital de trabajo mínimo de \$ 4.942.933 para empezar a desarrollar la actividad.

7.3. TECNOLOGIA Y COMPONENTE INNOVADOR

- Reservas a través de las TIC.
- Los diferentes implementos técnicos para practicar los deportes extremos.

- Lo innovador es la interrelación del medio ambiente con los deportes-la aventura.
- Acompañamiento de guías expertos en deportes extremos.

7.4. RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS:

KIT DE EQUIPO DE OFICINA

- Kit Computador PENTIUM DUAL COREL 1.6; Disco duro de 160 Gigas, memoria DDR2 – 1G, Mouse óptico. Teclado multimedia Logia. Fax MODEM 56.600 Kbp. Monitor LCD 17” Silver Black.
- Impresora Multifuncional HP f4180.
- Regulador 1000w.
- Diadema y camara web Genios.
- Windows vista Home Basic.
- Mueble y silla de cómputo.
- Cotizado a: JM SYSTEM SIGLO XXI.
- KAYAKS con 3 puestos. En polietileno de alta densidad con 2 sillas acoplables.
- CHALECOS Salvavidas de seguridad para Kayak.
- CASCOS sencillos nacionales.

- ARNES DE ESCALADA sencillos nacionales sin porta equipos en cinta auto ajustables marca W.J. RESCATE-ADM.
- CINTAS tubular 1" marca: STERLYNG ROPES-LM nylon resistencia: 4,000 libras por metro lineal.
- MOSQUETON DE SEGURIDAD AUTOMATICOS En acero (22Kn) marca: YORE-FADERS certificación C.E.
- MOSQUETONES CONVENCIONALES en aluminio de seguridad. Resistencia: 24 Kn. Marca RGGERTRANGO.
- DESCENSORES DEPORTIVOS tipo OCHO brillantes CASSIN-RIGGER, FADERS grande resistencia (25Kn) acepta cuerdas de 8-11mm.
- ASCENDEDOR BLOQUEADOR ventral TIPO CROLL marca PETZL.
- ASCENDEDOR tipo Yumar derechos Marca: PETZL.
- Daisy chain 1,20 Mts. Con 12 eslabones Cinta tubular de 19 mm A.D.M.
- MORRAL 75 litros importado, regulador de espalda, carga piolet, cubre morral, colores variados.
- presente las principales bondades financieras y sustente la viabilidad comercial (mercados), técnica, ambiental, legal y operativa.

8. CONCLUSIONES

Tabla 27. Criterios de decisión

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	22%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	30,02%
VAN (Valor actual neto)	6.288.029
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2,01
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	98,36%

- **EQUIPO DE TRABAJO:** Presentación de los datos básicos del proyecto y del grupo de trabajo (Asesores y Emprendedores), que hacen parte del proyecto.

- **NOMBRE DE LA EMPRESA:**

ECO-TURIMO DEL HUILA E.U

- **SECTOR ECONÓMICO:**

TURISMO

- **LOCALIZACIÓN:** NEIVA

- **DESCRIPCIÓN:** Se ofrecen servicios turísticos de alto riesgo y cultura, diversión esparcimiento con la familia en los diferentes Municipios considerados Turísticos en el Departamento del Departamento del Huila.

- **Recursos Solicitados al Fondo: \$ 26.455.700**

Tabla 28. Equipo de trabajo

EQUIPO DE TRABAJO		
NOMBRE	EMAIL	ROL
Fernando Adolfo Fierro Celis	www.usco.edu.co	Asesor Líder
Astric Magaly Castillo Cerquera	amcastillo@misena.edu.co	Emprendedor

REFERENCIAS

CONGRESO DE LA REPÚBLICA (1996). *LEY 300 de 1996, por la cual se expide la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones*. Recuperado el 19 de enero de 2013, en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/1996/ley_0300_1996.html

DASAING (2009, Septiembre 14) *Agenda Interna para la productividad y competitividad del Departamento del Huila*. Presentación. Slideshare.net. Recuperado el 15 de enero de 2013, en http://www.slideshare.net/dasaing/agenda-interna-para-la-productividad-y-la-competitividad-del-departamento-del-huila?from=ss_embed

DEPARTAMENTO DEL HUILA (2007). *Agenda Interna del Huila para la productividad y la competitividad*. Primera Edición. Impreso en Editora Surcolombiana S.A. Recuperado el 13 de enero de 2013, en <http://www.investinhuala.com/Descargas%20Invest%20In%20Huila/AgendaInternad elHuila.pdf>

GOBERNACIÓN DEL HUILA (2011). *Anuario Estadístico Agropecuario*. Secretaría de Agricultura y Minería. Neiva, Colombia

GOBERNACIÓN DEL HUILA (s.f.). *Información general del departamento del Huila*. Conoce el Huila. Recuperado el 15 de enero de 2013, en

http://www.huila.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=6989&Itemid=13

HONEY MARTHA, (2008). *Ecotourism and Sustainable Development*. 2nd Edition. United States of America: Island Press

INVESTARQ S.A.S. (2012). *Turismo en Colombia*. Contexto: Colombia. Recueprado el 18 de enero de 2013, en <http://www.iacapital.co/investigaciones/sector-turismo-colombia/>

SAN AGUSTIN (s.f.). *Nuestro Municipio*. Recuperado el 12 de enero de 2013, en <http://www.sanagustin-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=I-xx-1-&s=m&m=I>

RIVERA (2012). *Programa de Gobierno “con sentido social marcamos la diferencia”* Rivera SI. Recuperado el 17 de enero de 2013, en http://rivera-huila.gov.co/apc-aa-files/34366163363064653764633636313233/PLAN_DE_GOBIERNO__2012_2015.pdf

RIVERA. (S.f.). *Nuestro municipio*. Recuperado el 17 de enero de 2013, en <http://www.rivera-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=I-xx-1-&s=m&m=I>

YAGUARÁ. (s.f.). *Nuestro municipio*. Recuperado el 15 de enero de 2013, en <http://yaguara-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=I-xx-1-&s=m&m=I>

YAGUARÁ (2005). *Documentos sobre el municipio*. Demografía. Base de datos Censo 2005 Municipios del Huila. Recuperado el 16 de enero de 2013, en <http://yaguara-huila.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=mtVereda-1-&m=d>

WIKIPEDIA (2013). *BMX*. Recuperado en Abril de 2013, en <http://es.wikipedia.org/wiki/BMX>)

Anexo 1. Ficha Bibliográfica

FICHA BIBLIOGRAFICA TRABAJO	
TIPO	Investigación formativa, Creación de Empresa.
TITULO	Plan de Negocio ECO – TURISMO DEL HUILA E.U.
PROGRAMA	Especialización en Administración Financiera
MODALIDAD PROGRAMA	Postgrado
GRUPO DE INVESTIGACIÓN	ENTREPRENEURSHIP
EDICION	Universidad Surcolombiana, Neiva, 2013
AUTOR	Castillo Cerquera, Astric Magaly
PALABRAS CLAVE	Ecoturismo, turismo, entretenimiento, aventura, desarrollo, crecimiento, negocio
DESCRIPCION	Crear una empresa operadora de servicios ecoturísticos ECOTURISMO DEL HUILA E.U., dedicada a prestar servicios de aventura en el municipio de Yaguará, San Agustín y Villavieja Huila.
FUENTES	Gobernación del Huila, Municipio de Rivera, Municipio de Yaguará, Municipio de San Agustín, Agenda Internal del Huila, Ley 300 de 1996
CONTENIDO	Objetivos, naturaleza del proyecto, estudio de mercado, desarrollo técnico, estudio organizacional, legal, financiero, propuesta de valor y ventajas competitivas, conclusiones
METODOLOGIA	Consulta general de documentos relacionados con los servicios ecoturísticos en el Huila, Colombia y el mundo. Investigación de mercados y los tópicos pertinentes que forman parte del presente IFI
CONCLUSIONES	La tasa mínima de rendimiento que espera el emprendedor es del 22%, TIR 30.02%, VAN 6.288.029, PRI 2.01, fase de implementación 2 meses, nivel de endeudamiento inicial 98.36%
PERIODO ACADEMICO	20131

Anexo 2. Licencia de Uso – Autorización de los Autores

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Astrie Jagaly Castillo Cerquera

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 36.346.054

Nombre Completo Astrie Jagaly Castillo Cerquera

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 36.346.054

Nombre Completo Astrie Jagaly Castillo Cerquera

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 36.346.054

Nombre Completo Astrie Jagaly Castillo Cerquera

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 36.346.054

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Plan de negocios Eco-turismo del Huila E.U

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: Ashir Jazuly Castillo
FIRMA: Ashir Jazuly Castillo Berguán
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 36.346.054
FACULTAD: Ciencias Económicas
PROGRAMA ACADÉMICO: admin Empresas

NOMBRE COMPLETO: Ashir Jazuly Castillo
FIRMA: Ashir Jazuly Castillo Berguán
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 36.346.054
FACULTAD: Ciencias Económicas
PROGRAMA ACADÉMICO: admin empresas

NOMBRE COMPLETO: Ashir Jazuly Castillo
FIRMA: Ashir Jazuly Castillo Berguán
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 36.346.054
FACULTAD: Ciencias Económicas
PROGRAMA ACADÉMICO: admin Empresas

NOMBRE COMPLETO: Ashir Jazuly Castillo
FIRMA: Ashir Jazuly Castillo Berguán
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 36.346.054
FACULTAD: Ciencias Económicas
PROGRAMA ACADÉMICO: admin Empresas

Fecha de firma: Abril 13 de 2013

Anexo 3. Carta de Aprobación Tutor

Neiva, Enero 24 de 2013

Doctor
LUIS ALBERTO ORTIZ GOMEZ
Director Especialización en Administración Financiera
Facultad de Postgrados
UNIVERSIDAD EAN
Bogotá D.C.

Apreciado Doctor:

Muy comedidamente me permito informarle que una vez hecho el acompañamiento y revisado el Informe Final de Investigación titulado: **PLAN DE NEGOCIO ECO – TURISMO DEL HUILA E.U.** preparado por la estudiante: ASTRIC MAGALY CASTILLO CERQUERA con cédula No. 36.346.054 considero que cumple con los requisitos, en sus aspectos técnicos, metodológicos y profesionales, acordes a los contenidos académicos desarrollados a los estudiantes en la Especialización en Administración Financiera, para optar el título de Especialista en Administración Financiera en convenio con la Universidad Surcolombiana. Dicho informe es **APROBADO**.

Cordialmente,



FERNANDO ADOLFO FIERRO CELIS
Tutor Informe Final de Investigación
Docente Universidad EAN