



**PLAN DE NEGOCIOS CABAÑAS EL CIELO
“VEN AL CIELO Y OLVIDATE DEL MUNDO”**

LEIDYS XIOMARA GOMEZ SANABRIA
LEIDY KATHERINE SABOGAL ANDRADE

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
VILLAVICENCIO
2015

**PLAN DE NEGOCIOS CABAÑAS EL CIELO
“VEN AL CIELO Y OLVIDATE DEL MUNDO”**

LEIDYS XIOMARA GOMEZ SANABRIA
LEIDY KATHERINE SABOGAL ANDRADE

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
VILLAVICENCIO
2015

**PLAN DE NEGOCIOS CABAÑAS EL CIELO
“VEN AL CIELO Y OLVIDATE DEL MUNDO”**

LEIDYS XIOMARA GOMEZ SANABRIA
LEIDY KATHERINE SABOGAL ANDRADE

Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de Especialista en
Administración de Negocios

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: “INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL”

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
VILLAVICENCIO
2015

AUTORIDADES ACADEMICAS

OSCAR DOMÍNGUEZ GONZÁLEZ
Rector

WILTON ORACIO CALDERON CAMACHO
Vicerrector Académico

GIOVANNY QUINTERO REYES
Secretario General

CHARLES ROBIN AROSA CARRERA
Decano Facultad de Ciencias Económicas

DIEGO MAURICIO VILLA ESPINOSA
Director Escuela de Administración y Negocios

MARTHA VARGAS BASSI
Director Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

RAFAEL OSPINA INFANTE
Director de la Especialización en Administración de Negocios

Nota de aceptación:

RAFAEL OSPINA INFANTE
Director de Programa Especialización en
Administración de Negocios

RAFEL OSPINA INFANTE
Jurado

JENNY MILENA RIVEROS CASTAÑEDA
Jurado

Villavicencio, _____ de 2015

AGRADECIMIENTOS

A Dios por guiarme y darme la oportunidad de fortalecer mis conocimientos administrativos a través de esta especialización, a mis padres por ayudarme y confiar en mis capacidades para hacer de este plan de negocios una realidad total, a mi esposo y mis hijos por todo su apoyo, amor y comprensión en que el tiempo dedicado a este proyecto contribuirá de manera positiva a nuestras vidas; con mucho amor a ellos que son las personas que amo.

LEIDYS XIOMARA GÓMEZ SANABRIA

No hay palabras suficientes que puedan expresar la gran satisfacción del logro alcanzado, que es el producto del esfuerzo, dedicación y constancia a lo largo de este tiempo de estudio en la Especialización. Ahora, sólo me queda decir: Gracias a Dios y a todas aquellas personas, que directa o indirectamente, contribuyeron a la realización de este plan de negocios. Hoy quiero agradecerle a Dios por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante y no rendirme ante las dificultades, por orientar mi camino y poner en él a aquellas personas que me acompañaron durante este proceso, que hoy termina con éxito. Ahora bien, le agradezco a mi familia, mi esposo, mi hija y amigos por apoyarme siempre y depositar en mí su confianza para llevar a cabo el desarrollo de este proyecto. De igual forma, agradezco a mis profesores y director de proyecto que me dieron la orientación necesaria para llevar a cabo la definición y culminación de este trabajo, que es el resultado de nuestro título.

LEIDY KATHERINE SABOGAL ANDRADE

PLAN DE NEGOCIOS CABAÑAS EL CIELO

“VEN AL CIELO Y OLVIDATE DEL MUNDO”



El presente documento desarrolla el Plan de negocio **CABAÑAS EL CIELO**, el cual consiste en implementar protocolos de servicio que sean aplicables desde la preventa hasta la postventa, resaltando siempre la cultura y la inmensidad del llano a nuestros clientes.

Tabla de contenido

La idea de negocio	10
Breve reseña del origen de la idea del negocio	10
Componente de mercados	11
Descripción del producto.....	11
Precios	12
Mercado objetivo.....	13
El punto de venta	13
Canales de distribución.....	13
Cadena de valor.....	14
Promoción y publicidad	15
Competencia del mercado	16
Investigación del mercado	16
Componente de administracion y organizaciones	19
visión, misión, principios corporativos.....	19
Estructura orgánica.....	21
Manual de funciones.....	23
Forma de contratación del personal	24
Componente legal	26
Forma jurídica de formalizar el negocio, constitución	27
Información adicional para tener en cuenta en la constitución de establecimientos dedicados al turismo	27
Tramites en alcaldía zonal y régimen tributario	27
Componente financiero	29
Plan de inversión	30
Presupuesto de ventas	30
Flujo de caja	32
Estado de resultado proyectado	33
Balance general proyectado	34
Justificación de la idea del negocios	35
Argumentar que es la mejor opción y vender la idea	36

Anexos:

Tarjetas corporativas	37
Registro nacional de turismo	38
Formulario de registro único tributario de establecimientos	39
Certificado de matrícula mercantil	40

1. LA IDEA DE NEGOCIO:

CABAÑAS EL CIELO “VEN AL CIELO Y OLVIDATE DEL MUNDO”

Breve reseña del origen de la idea del negocio.

El turismo en Colombia, ha venido aumentando en los últimos años, debido a diversas situaciones como el aumento de tiempo libre, disponibilidad de nuevos ingresos, seguridad vial, mejora en las vías. Es por esto que el ecoturismo en Colombia se está tomando como una actividad potencial para la implementación de desarrollo sostenible, con este tipo de turismo se le ofrece al visitante la manera de regocijarse con la diversidad geográfica, el ecosistema, paisajes y el acervo cultural, de una región determinada, la cual recibe una retribución, que beneficia a la comunidad que vive en esta región y que al estar beneficiada se convierte en protectora de los recursos naturales.

La creación del Plan de Negocios “CABAÑAS EL CIELO” en el municipio de Villavicencio, se constituye como el proyecto de vida por parte de las autoras y a su vez en una oportunidad de desarrollar las competencias adquiridas durante la especialización en Administración de Negocios.

Por otro parte, es importante anotar que, el ecoturismo rural ha generado desarrollo en las regiones y departamentos del país. Un ejemplo son los llanos orientales, considerado hoy, polo de desarrollo en materia turística. Por tal motivo nace la idea de crear cabañas turísticas donde las personas puedan descansar, conocer la región y relajarse en medio de la naturaleza. Por su ubicación el municipio de Villavicencio (Meta) cuenta con una red vial en excelentes condiciones y actualmente se está construyendo la doble calzada Bogotá-Villavicencio que será una fuente de desarrollo muy valiosa para el sector turístico.

En general las condiciones ambientales locales favorecen ampliamente esta idea de negocio, ya que el clima es óptimo la mayor parte del año para la estadía de los turistas. Además, se cuenta con un terreno propio donde se materializa el proyecto, gran parte de recursos económicos ya están invertidos en las cabañas y se tienen un gran conocimiento de este municipio llanero y las habilidades administrativas de las autoras para ejecutarlo.

Ahora bien, desarrollar este Plan de Negocios de Cabañas el Cielo en el municipio de Villavicencio busca que los turistas encuentren un lugar diferente a todos en donde podrá estar alejados del bullicio, contaminación visual y auditiva de su ciudad de origen. En cabañas el cielo le garantizamos un excelente servicio aplicado desde la pre-venta hasta la post-venta (confirmando que los turistas lleguen a su lugar de origen), además durante la estadía en el Cielo se les atenderá y se les dará a conocer la majestuosidad de nuestro llano a través de diferentes actividades que representen el regionalismo y la cultura llanera, como desde un despertar al son de arpa, cuatro y capachos, hasta un anochecer a ritmo de leyendas y mitos, evitando que el turista salga de las instalaciones a buscar otro tipo de diversión.

2. COMPONENTE DE MERCADOS.

Descripción del Servicio:

CABAÑAS EL CIELO se encuentra ubicada en la vereda la Suria en la ciudad de Villavicencio. Se puede llegar a ella por dos vías: la primera es por la vía a puerto López, ubicamos la universidad de los llanos y a 3.7 km y medio; la segunda es por el anillo vial 7 km. En Cabañas el Cielo ofrecemos a nuestros huéspedes y visitantes una experiencia realmente única, basada en confort, calidad del servicio y ambientes naturales saludables; contando con un lugar diseñado especialmente para el descanso familiar, realización de actividades empresariales y eventos, en donde disfrutará del contacto con la naturaleza y la inmensidad de nuestro llano.



Portafolio Cabañas el Cielo:

Está compuesta por cuatro cabañas con nombres propios distribuidas de la siguiente manera:

- Cabaña No. 1 “Caño Cristales”: cuenta con dos habitaciones para diez (10) personas, cada una con baño privado, sala, comedor, zona de hamacas y cocina.
- Cabaña No. 2 “Flor de Cayena”: cuenta con tres habitaciones para diez (10) personas, de las cuales una va con baño privado y un segundo baño para las otras dos, sala, comedor, zona de hamacas y cocina.
- Cabaña No. 3 “La Fuente”: cuenta con dos habitaciones para diez (10) personas con baños independientes, sala, comedor, zona de hamacas y cocina.
- Cabaña No. 4 “Tulipán”: cuenta con una habitación para cuatro (4) personas, baño privado, zona hamacas sin cocina.
- Zona de Parquaderos.
- Zonas Verdes con diferentes árboles frutales y bellos jardines con fuentes.
- Cancha de Fútbol.

- Sal3n social para eventos familiares o empresariales.
- Sal3n de Juegos con billar, mesa de rana, canchas de tejo y mini tejo.
- Zona de Asados donde se le brinda la posibilidad al cliente de deleitarse con la gastronomía local que es la carne a la llanera o mamona.
- Zona h3meda con Piscina, toboganes y jacuzzi y ambientes naturales saludables y familiares.



Precio:

Cabañas “EL CIELO” desarrolla la venta de servicios turísticos a personas nacionales pero busca la posibilidad de expandirse al mercado internacional. El precio se establece por la competencia, dado el perfil de la actividad, a medida que se posiciona el nombre la estrategia de precio cambiara. En la determinación del precio de los productos y/o servicios ofrecidos por la cabaña turística, se consideró que, en consecuencia a que la estrategia se encuentra enfocada en la diferenciación, para poder lograr ofrecer servicios de calidad, se debe determinar precios que permitan cubrir los costos, para poder satisfacer las necesidades del turista más exigente, por lo que el cliente meta tendrá el poder adquisitivo suficiente para acceder a todos los servicios ofrecidos por la cabaña turística.



El precio que está establecido por persona en cada cabaña es de \$35.000 o 17 Dólares por noche en temporadas bajas, y en temporadas altas el precio es \$50.000 o 25 dólares, las temporadas altas son las establecidas por la oferta y la demanda en las temporadas de vacaciones de mitad y final de año, la semana santa, receso escolar de octubre, y fechas especiales; los clientes podrán pagar en efectivo o con tarjetas de crédito y débito.

Mercado Objetivo:

CABAÑAS EL CIELO ofrece servicio de descanso familiar principalmente a familias de la ciudad de Bogotá de estratos medios y altos (3, 4, 5, 6) y a turistas a nivel nacional como Cundinamarca Boyacá y Casanare, que necesitan encontrar un lugar diferente a todos en donde puedan estar alejados del bullicio, contaminación visual y auditiva de su ciudad de origen.

Perfiles del Segmento del Mercado Objetivo:

- Familias oriundas de Bogotá, Cundinamarca Boyacá y Casanare, de estratos 3 al 6.
- Empresas nacionales e internacionales que se interesen por visitar la región.
- Familias llaneras y empresas del llano interesadas en realizar eventos como celebraciones, fiestas de bodas, quince años o días especiales.
- Turistas nacionales e internacionales que nos contacten vía internet a través de la página www.fincaelcielo.com.co

Identificación de variables:

- Variables Demográficas: En lo que respecta a la población el plan de negocio determina que las personas están ubicadas en los estratos 3, 4, 5 y 6 y la Edad promedio de la prestación del servicio será a personas que oscilen entre 10 a 50 años.
- Variables Geográficas: El área geográfica que la empresa cubrirá sera la demanda ubicada en la ciudad de Villavicencio, el Departamento del Meta, ámbito nacional e internacional.

El punto de Venta:

CABAÑAS EL CIELO cuenta con la página web para hacer las reservaciones vía online por parte de los turistas que vienen a hospedarse y disfrutar de todos los servicios ofrecidos. También cuenta con un número de teléfono celular para comunicarse directamente con las administradoras de las cabañas.

Canales de Distribución:

CABAÑAS EL CIELO cuenta con una página de internet www.fincaelcielo.com.co en la cual se describen los servicios que se ofrecen como finca turística, y se brindará las facilidades necesarias para poder hacer las reservaciones por esta vía, cotizando precios de los paquetes turísticos y las actividades y servicios que incluye cada uno.

Para distribuir el servicio, se contará principalmente con las agencias de viajes nacionales, para dar a conocer las cabañas como lugar turístico, esta será una de las principales herramientas para llegar a los consumidores meta. Igualmente se consideró la posibilidad de participar de las actividades de promoción turística organizadas a nivel regional y nacional, como ferias, exposiciones, conferencias entre otros eventos.

Es importante resaltar que buscamos un personal altamente calificado tanto en el punto de venta como en el lugar donde se les va a prestar el servicio a los clientes, para que tengan una actitud atenta, habilidad para resolver problemas, carisma y simpatía que les de confianza a los clientes. Ya que el personal es la parte visible del servicio a ofrecer.

Cadena de Valor:

CABAÑAS EL CIELO busca brindar a sus clientes un servicio de calidad diferenciado, buscando la satisfacción del turística trayendo consigo el desarrollo local de la comunidad, generando nuevos puestos de trabajo y haciendo uso sostenible de los recursos turísticos en la Región, en convenio con los gobiernos locales y regionales con la finalidad de proteger los recursos turísticos.



Los **CLIENTES** potenciales son los grupos familiares de un buen nivel adquisitivo (estrato 3, 4, 5, 6).

La **INFORMACIÓN** que se tiene es de las fincas y hoteles de la zona, paginas web, habitantes del sector, agencias de viajes, eventos regionales y nacionales, folletos, guías turísticas y servicios de apoyo.

El **TRANSPORTE** para llegar a la finca son los vehículos propios de los clientes, los puerta a puerta, los buses locales, taxis y buses de turismo.

El **ALOJAMIENTO** se da en cabañas con cocina y baños o en casa con tres habitaciones bien equipada para grupos familiares

La **ALIMENTACIÓN** es con provisión y elaboración propia de los clientes y comidas rápidas

Los **ATRACTIVOS TURISTICOS** son:
Piscina, jacuzzi con planta de tratamiento, zona de hamacas, zona de asados, salón de eventos, juegos de mesa, juegos de rana, mesa de billar, voleibol, canchas de tejo, mini tejo, columpios y cancha de futbol.

Promoción y Publicidad:

CABAÑAS EL CIELO realizará una campaña publicitaria, orientada a comunicar las ventajas competitivas que tiene “EL CIELO” como: Ubicación, precios, calidad de servicios, diversidad de actividades recreativas y de eco-turismo, contacto con la naturaleza que caracteriza al llano y el enfoque familiar. Por tanto, la publicidad sirve de apoyo para dar una mayor difusión de los servicios ofrecidos y para la captación de los clientes meta.

Los medios publicitarios a emplear son:

- Pagina web www.fincaelcielo.com.co
- Redes Sociales como Facebook, twitter, instagram.
- Radio emisoras como: olímpica estéreo, la súper estación, la mega, los 40 principales) por medio de cuñas radiales.
- Tarjetas de presentación
- Brochure.

Las relaciones públicas que utilizaremos son:

- Publicidad voz a voz
- Manejo de clientes preferenciales
- Alianzas estratégicas con agencias de turismo
- Participación en ferias y muestras turísticas
- Certificación o sello turístico.



Servicio Post-Venta

CABAÑAS EL CIELO realiza un seguimiento exclusivo a sus clientes para indagar su experiencia durante la estadía en la finca, poder conocer sus opiniones y así generar una estrategia de fidelización.



Una de las estrategias que se tiene en el servicio post-venta es asegurar que el cliente llegue a su lugar de origen y esto se hará a través de un correo electrónico, una llamada a celular, un mensaje o través de cualquier red social. Se tiene un manejo adecuado del buzón de Q.P.R, para fortalecer las debilidades y potencializar las fortalezas del negocio.

Competencia del Mercado:

Actualmente la competencia se puede identificar como un factor positivo o negativo dependiendo desde el punto de vista que lo analicemos; es decir, de manera positiva permite que yo como empresa me adapte y mejore mis estrategias implantando políticas de mejoramiento continuo o también influye de manera negativa cuando mi empresa es poco competitiva y tiende a desaparecer debido a que la globalización hace presión constante.

En la actualidad en Villavicencio se tiene que la oferta de fincas que ofrecen servicio turísticos es alta, pero dichas fincas turísticas no ofrecen lo innovador que CABAÑAS EL CIELO está ofreciendo al implementar protocolos de servicios que son aplicables desde la preventa hasta la postventa, resaltando siempre la cultura y la inmensidad del Llano a nuestros clientes.

Ahora bien, en cuanto a los protocolos de servicios aplicables desde la preventa hasta la postventa hay 3 fincas en Villavicencio que los han venido implementando de forma gradual; por eso se convierten en nuestra competencia directa.

Cuadro 1: Competencia

NÚMERO	FINCAS TURISTICAS O CABAÑAS
1	Hotel Campestre Arboretto
2	Finca los Gavilanes
3	Cabañas El Tesoro Del Llano

Fuente: Autores

El cuadro 1 competencia: Muestra los principales competidores en el mercado de fincas turísticas conformadas por cabañas, el primer competidor es **Hotel Campestre Arboretto** ubicado en Villavicencio a 15 minutos del centro y a media cuadra del aeropuerto vanguardia. Este hotel cuenta con 8 cabañas decoradas con muebles de madera y disponen de 2 dormitorios, 2 baños, cocina equipada con nevera, comedor independiente y TV por cable. El Hotel Campestre Arboretto cuenta con piscina al aire libre, hamacas privadas, sala de juegos, mostrador de información turística, bar y además sirve diario un desayuno con productos regionales. Es importante resaltar que este hotel tiene una ventaja de servicio ya que ofrece comida regional en la mañana; el segundo competidor es la **Finca los Gavilanes** que se encuentra ubicada en una zona tranquila a 7 km de Villavicencio y a 30 km del aeropuerto vanguardia, esta finca cuenta con 20 habitaciones cómodas con baño privado con ducha y TV por cable. En Finca Turística Los Gavilanes los huéspedes podrán disponer de piscina al aire libre rodeada por un parque, hamacas, excursiones a caballo y en canoa, pistas de vóley y juegos de mesa. Los huéspedes podrán desayunar en el restaurante Los Gavilanes lo que ellos quieran y esto es una gran ventaja. El tercer competidor es **Cabañas el Tesoro del Llano** que se encuentra ubicado en Villavicencio a solo 5 minutos del aeropuerto Vanguardia y a 15 minutos de Restrepo. Cabañas El Tesoro Del Llano dispone de 4 cabañas de color naranja con interiores modernos equipados con comedor, cocina y bañera de hidromasaje al aire libre, aire

acondicionado y TV LCD por cable. En Cabañas El Tesoro Del Llano los huéspedes podrán disfrutar de conexión Wii-Fi y degustar un exquisito desayuno diario con frutas tropicales, zumos naturales y panecillos recién horneados. Ahora bien hay que hacer claridad que en la investigación realizada no se encontraron datos, cifras, registros o estadísticas que determinen la porción del mercado por cada una de las empresas existentes.

Posición de mi servicio frente a la competencia

El servicio a ofrecer por **CABAÑAS AL CIELO** tiene un factor determinante que es la prestación del servicio de manera integral, es decir un servicio que va desde la preventa hasta la postventa, permitiendo que el turista adquiera todas las actividades en un mismo sitio y brindándoles confianza y estabilidad en su estadía en las cabañas, siendo esto un plus diferenciador que permite que nuestra finca tenga una posición de reconocimiento creciente de nuestros servicios tanto a nivel municipal como nacional.

Investigación del Mercado:

Análisis del Sector:

El sector turismo en el departamento Meta se ha moldeado de acuerdo a las nuevas acciones adoptadas por los diferentes mecanismos que propenden hacer del turismo una actividad prioritaria para el desarrollo económico del departamento; como establece la ley general del turismo, Ley 300 del 1996 para Colombia en donde se enmarcan conceptos claves de la importancia de esta actividad en cuanto a crecimiento económico y social se refiere.

Es importante resaltar que del turismo en el Meta antiguamente no se hablaba mucho debido a que todo se quedaba en palabras y apuestas de posibles mejoramientos o proyectos sobre pizarras. En cambio, hoy en día hablar del tema del turismo en el Departamento del Meta es de gran relevancia debido al gran avance en el desarrollo de rutas turísticas como son: Amanecer Llanero, Piedemonte Llanero y Embrujo Llanero; poseedoras de una infinidad de riquezas culturales, históricas, paisajísticas y naturales que impulsa a que se hagan los esfuerzos necesarios para consolidar el destino.

Con la seguridad de posesionar el destino como primero en Colombia se han consolidado criterios fuertes que conllevan a la consecución de dicho objetivo, la incorporación del clúster turístico en el departamento, la participación activa en las vitrinas turísticas de Colombia y el fomento promocional han ido reflejando el potencial turístico del Meta que hoy permite contar con alto potencial turístico, Cabe resaltar que se han creado proyectos de alto impacto que contribuyen a la posición actual en el mercado ejemplo de ello es el presupuesto presentado para el 2015 para este sector en donde según datos del Instituto de Turismo del Meta habrán más de 30 mil millones pesos que serán ejecutados empro del turismo, destacándose los 7 mil millones pesos para el fomento y promoción del

departamento junto con sus atractivos turísticos, recursos que le vienen bien al sector para mejoramiento y fortalecimiento del mismo, adicionalmente se han creado festividades y eventos que hacen que el flujo de pasajeros sea mayor lo confirman que el Departamento en materia turística está para grandes cosas, hay festividades en donde se reciben en un fin de semana más de 55 mil visitantes cifra realmente alta en comparación a otros eventos a nivel de Colombia.

¿Quién es el cliente?

Los clientes de la Finca Turística EL CIELO, son personas en edades promedio entre los 5 hasta los 70 años de edad de estratos medios y altos, domiciliados en las ciudades de Villavicencio, Bogotá y algunos municipios del llano, que se dedican a sus trabajos y estudios pero que necesitan de días de descanso y relajación en un ambiente familiar, cómodo y agradable con el medio ambiente.

Perfil del consumidor y/o del cliente

- Edad: Edades promedio de 5– 70 años.
- Actividades o profesión: Personas profesionales, amas de casa, empleados, empresarios, estudiantes, doctores, ingenieros, humanistas, economistas y demás personas sin distinción laboral y académica.
- Personalidad: Personas tradicionalistas, conservadoras, aficionados, contemporáneos, descomplicadas, nómadas, exhibicionistas.
- Estilo de vida: Deportistas, empresarios, saludables, sociables.
- Creencias y actitudes: Religiosos y políticos.

Tamaño del Mercado:

La Finca Turística “EL CIELO” (Villavicencio), está enfocada al mercado nacional, conformada por clientes potenciales que buscan a otras alternativas de recreación y turismo ecológico para tener contacto directo con la naturaleza y descansar un fin de semana o unas vacaciones en un lugar agradable y acogedor, pero sin perjudicar el medio ambiente. La finca “EL CIELO” se puede sacar alquilada para grupos familiares o empresariales por personas nacionales o llegadas el caso a nivel internacional, que buscan en Colombia nuevas alternativas de aventura, diversión y natural. El cliente meta, son personas de todas las clases sociales, familias o grupo de amigos, compañeros de trabajo, que les guste la vida campestre y quieran relajarse por unos días del stress de la ciudad en compañía de sus seres queridos y del medio ambiente sano que brinda esta región.

El Consumo Aparente:

El consumo aparente expresa la disponibilidad de producto que consume una región, país o países en un determinado período de tiempo. Se estima con base en la producción doméstica más la balanza comercial y el consumo de inventarios. En el plan de negocios de la Finca Turística “EL CIELO”, el consumo aparente se da por el número de centro recreacionales que existen en la región, el

Departamento del Meta por estar ubicado en un sitio estratégico, cuenta con una gran afluencia de público que está interesado en realizar junto con su familia actividades de recreación turística y ecoturismo, según encuestas de consumo la región es propicia para este tipo de actividades.

Demanda Potencial:

La Finca “EL CIELO” tiene como mercado potencial a nivel nacional la región de la Orinoquia y Bogotá ofreciendo el servicio turístico en diversos medios de comunicación de gran prestigio con el fin de captar clientes potenciales de estratos medios y altos que cuentan con empleos estables y sueldos fijos que les permitan hacer una inversión para su comodidad, descanso y confort. Se busca llegar a mayor cantidad de personas y lugares con la finca turística, enfocándonos en el servicio preventa y postventa, logrando así marcar la diferencia.

Nicho de Mercado:

El nicho de mercado de la Finca el cielo se define por ser un servicio turístico preferido por el cliente, con la necesidad de obtener un descanso lejos del ruido de la ciudad, pasar un fin de semana muy familiar, divirtiéndose con cada una de las servicios turísticos propuestos.

3. COMPONENTE DE ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIONES.

Visión:

En el año 2019, seremos la mejor opción de descanso y relajación en la región, brindando a nuestros visitantes un alto nivel de calidad en los servicios que ofrecemos desde la preventa hasta la postventa, logrando altos índices de alojamiento, con visitantes 100% satisfechos.

Misión

Brindar a nuestros visitantes atención, comodidad, descanso, relajación y la oportunidad de interactuar con la cultura llanera, disponiendo de todo nuestro recurso humano e instalaciones para lograr de su estadía algo inolvidable.

Diseño de los Principios Corporativos

Estamos comprometidos con la aplicación de los siguientes principios que caracterizan nuestras actuaciones en procura de la excelencia

- Calidad en todo el servicio prestado a nuestros visitantes.
- Cumplimiento de la promesa al cliente.
- Atención Personalizada a orientar al cliente
- Servicio al Cliente
- Responsabilidad social con todos los actores involucrados.



Fuente: Autores

Objetivos de la organización:

- Ofrecer al turista un servicio diferenciado de los demás ya que se atenderá y será importante desde la pre-venta hasta la post-venta garantizando que haya llegado al lugar de residencia.
- Vender la cultura llanera en todo su esplendor, a través de sus trajes típicos los cuales serán el uniforme de todos los colaboradores.
- Realizar actividades para retener al turista en las instalaciones evitando que se desplace a otros lugares ya que allí se le ofrecerá y se le dará a conocer mitos, leyendas y folclor llanero, al son del calor del fuego y el aguardiente llanero.

Estrategias de la Organización:

- Conocer y estar informado de los eventos realizados en la región, como son festival internacional del joropo, festival de la mujer vaquera, torneo internacional del coleo, etc.
- Realizar a todos nuestros visitantes encuestas de satisfacción.
- Elaborar bases de datos con la información de los visitantes y solicitar referidos que serán clientes futuros.
- Registrar a los clientes para mantenerlos informados de las actividades a realizar en el llano a través de correo electrónico.

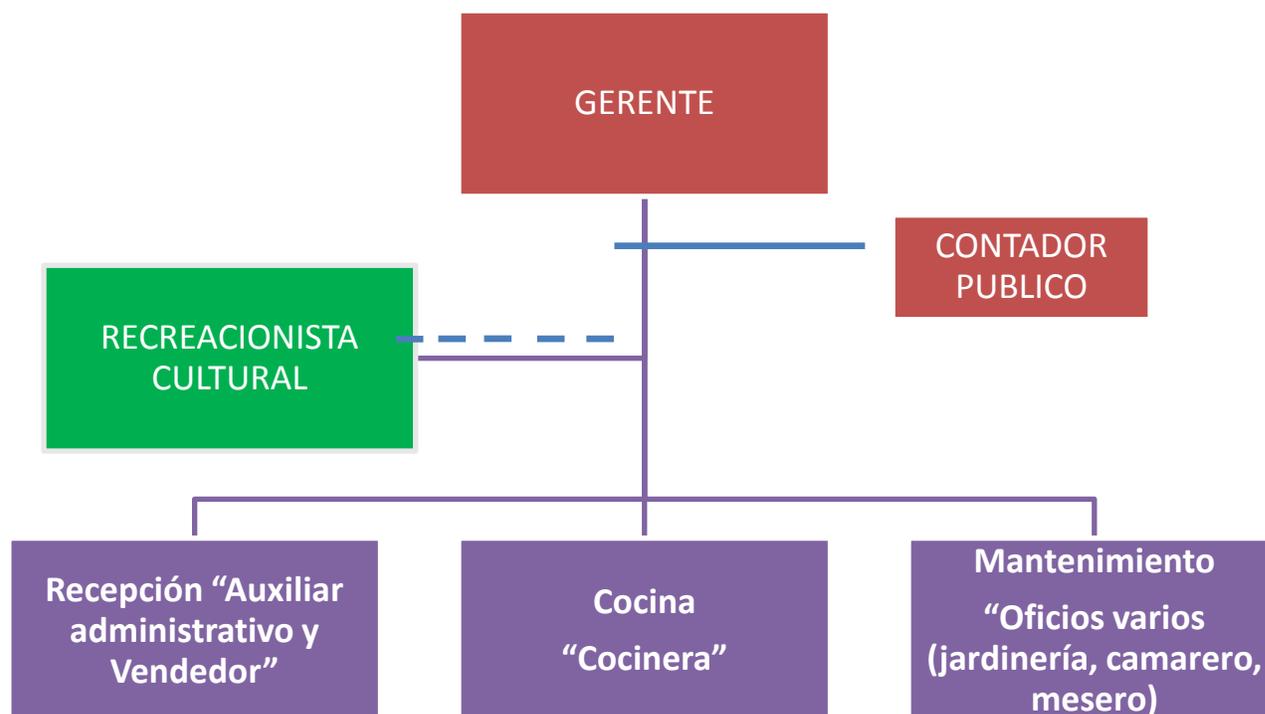
Metas:

- Aplicación de encuestas al 100% de los clientes atendidos.
- Hacer cursos semestrales para todo el personal operativo y comercial relacionados con servicio al cliente y cultura llanera.
- Incrementar las ventas logrando que las cabañas estén en unos 80% habitadas todos los fines de semana y para festivos al 100%. Además que entre semana se alquilen para actividades empresariales.

Diseño de la Estructura Orgánica

La estructura orgánica se basa exclusivamente en la autoridad lineal y en la aplicación del principio de unidad de mando. Establece que cada superior tiene autoridad única, exclusiva y absoluta sobre sus subordinados. Es importante resaltar que habrá un recreacionista cultural y un contador público que se encuentran en la estructura y se van contratar por prestación de servicios.

Organigrama de Cabañas el Cielo:



FUENTE AUTORES

Dependencia, funciones y denominación de cargos:

GERENTE.

DESCRIPCION DEL CARGO	
CARGO (nombre del cargo)	Gerente
SUPERIOR INMEDIATO (nombre del cargo)	Junta de Socios
PERSONAL A CARGO (Cargos que le reportan)	Auxiliar Administrativo y vendedor Cocinera Mantenimientos generales
NIVEL DEL CARGO	I

NATURALEZA DEL CARGO:

El Gerente es un profesional responsable de asegurar que El Cielo opere de manera rentable y eficiente, además de velar por la correcta dirección, organización, control y motivación; que se preste un servicio de excelente calidad, garantizando clientes altamente satisfechos, y que la cultura y raíces de nuestro llano se vivan y sientan en todo momento. Adicional debe lograr el crecimiento y posicionamiento de la empresa en el mercado conservando los lineamientos y políticas de la empresa; así como responsabilidad principal de planificar, organizar y hacer seguimientos a los proyectos llevando el control cualitativo y cuantitativo de los mismos.

FUNCIONES

1. Responsable del rendimiento económico de las cabañas
2. Mantenimiento y actualización de la pagina web,
3. Planifica y ejecuta planes de desarrollo del personal, logrando generar cultura organizacional basada en la ética, manteniendo el autocontrol y eficiencia en el servicio prestado.
4. Planifica y coordina el menú para los visitantes, verificando que la gastronomía llanera sea conocida.
5. Responde a las preguntas de los clientes y las quejas.
6. Se reúne y da la bienvenida a los clientes, garantizando que se cumpla la promesa de valor en el acompañamiento del cliente desde la pre-venta hasta la post-venta (mensajes de texto o llamadas confirmando que llegaron a su lugar de origen)
7. Asegura que todos los empleados conozcan la cultura llanera, para que la vivan y la transmitan a los clientes.
8. Mantener la salud, la higiene, así como normas de seguridad en las instalaciones.
9. Comprueba los niveles de existencias y los pedidos de nuevos suministros.
10. Buscar y mantener excelentes relaciones con proveedores competentes.
11. Mantener en posición competitiva las cabañas.
12. Asignar tareas y funciones específicas al personal a cargo.
13. Presentar, coordinar y ejecutar proyectos que fortalezcan la gestión comercial.
14. Todas las demás que se deriven de su actividad, como responsable del manejo total del Cielo.

REQUISITOS DEL CARGO

EDUCACIÓN

(Conocimientos adquiridos formalmente – básicos primaria, secundaria, técnico, tecnólogo, profesional y conocimientos específicos)

- Profesional en Administración, o carreras afines.

FORMACIÓN

(Conocimientos específicos: diplomados, especializaciones, seminarios, cursos,)

- Especialización en Administración de Negocios

EXPERIENCIA

(Número de años o veces ejecutando el cargo o actividades relacionadas con el cargo)

- Mínimo (2) años como gerente de ventas o encargado del área comercial de empresas.

AUXILIAR ADMINISTRATIVO Y VENTAS

DESCRIPCION DEL CARGO	
CARGO (nombre del cargo)	Auxiliar Administrativo y Ventas
SUPERIOR INMEDIATO (nombre del cargo)	Gerente
PERSONAL A CARGO (Cargos que le reportan)	N.A
NIVEL DEL CARGO	II
NATURALEZA DEL CARGO: Se encarga de realizar tareas administrativas y de gestión básicas, además es la persona encargada de las ventas a través de la página y telefónicamente. Por la información a la que tiene acceso debe hacer uso de la confidencialidad requerida y observar las normas de seguridad e higiene en el trabajo.	
FUNCIONES <ul style="list-style-type: none">○ Revisión permanente de la página web, para responder solicitudes de alojamiento, al igual de la atención telefónica.○ Elaborar registros e informes de entrada, recibimiento y entrega de cada una de las cabañas.○ Tramitar correspondencia, tanto interna como externa, utilizando los medios y criterios establecidos.○ Realizar operaciones básicas de tesorería, utilizando los documentos adecuados en cada caso.○ Registrar y comprobar los documentos que se utilicen en las operaciones comerciales y administrativas.○ Realizar funciones de vendedor atendiendo a los clientes, practicando las reglas de cortesía y sociabilidad que fueren necesarias.○ Conocer todos los servicios y productos que se ofertan.○ Atender de forma eficiente las quejas y solicitudes de los clientes.○ Responder durante la jornada laboral por el fondo de cambio y la recaudación diaria tomando las medidas que garanticen la no existencia de sobrantes ni faltantes en la caja.○ Cumplir con las orientaciones que regulan las operaciones de la caja.○ Todas las demás funciones que designe el administrador en su momento	
REQUISITOS DEL CARGO	
EDUCACIÓN (Conocimientos adquiridos formalmente – básicos primaria, secundaria, técnico, tecnólogo, profesional y conocimientos específicos) <ul style="list-style-type: none">• Estudiante de primeros semestres de administración de empresas y/o de hotelería.	

FORMACIÓN

(Conocimientos específicos: diplomados, especializaciones, seminarios, cursos,)

- Manejo de los programas de Office
- Conocimientos actualizados contabilidad y tributaria
- Manejo de herramientas de oficina
- Conocimiento de turismo

EXPERIENCIA

(Número de años o veces ejecutando el cargo o actividades relacionadas con el cargo)

- Mínimo (1) año en empresas de turismo

COCINERA

DESCRIPCION DEL CARGO	
CARGO (nombre del cargo)	Cocinera
SUPERIOR INMEDIATO (nombre del cargo)	Gerente
PERSONAL A CARGO (Cargos que le reportan)	N.A
NIVEL DEL CARGO	II
NATURALEZA DEL CARGO: El cocinero es la persona encargada de preparar platillos con muy buen sazón para ser degustados por los comensales. El cocinero debe prepararlos considerando el menú del día, el tiempo que lleva la preparación, los recursos económicos disponibles y el personal de cocina con que cuenta el establecimiento, el cocinero no sólo cocina, también planea lo que se debe hacer, calcula lo que se a de invertir o consumir. Además debe ser experto en el conocimiento y preparación de la gastronomía llanera.	
FUNCIONES <ul style="list-style-type: none">○ Se ocuparán de la condimentación de los víveres, con sujeción al menú y regímenes alimentarios que se les facilite.○ Tendrá a su cargo la despensa diaria, cuidando de los artículos suministrados por la despensa-almacén, que irán extrayendo a medida que los necesiten para la confección del menú.○ Estarán atentos al número de raciones ordinarias, especiales y extraordinarias que diariamente les comunicará la Administración, así como el horario en que se ha de retirar el desayuno, almuerzo, merienda y cena.○ Todas las demás que designe en su momento el administrador.	
REQUISITOS DEL CARGO	
EDUCACIÓN (Conocimientos adquiridos formalmente – básicos primaria, secundaria, técnico, tecnólogo, profesional y conocimientos específicos) <ul style="list-style-type: none">• Primaria o Bachiller	

FORMACIÓN

(Conocimientos específicos: diplomados, especializaciones, seminarios, cursos,)

- **Capacitación en Manipulación de Alimentos**
- **Capacitaciones certificadas por el SENA en alimentos**

EXPERIENCIA

(Número de años o veces ejecutando el cargo o actividades relacionadas con el cargo)

- Mínimo (2) años en cargos afines preferiblemente en empresas dedicadas al turismo

MANTENIMIENTO

DESCRIPCION DEL CARGO

CARGO (nombre del cargo)	Mantenimiento
SUPERIOR INMEDIATO (nombre del cargo)	Gerente
PERSONAL A CARGO (Cargos que le reportan)	N.A
NIVEL DEL CARGO	II

NATURALEZA DEL CARGO:

Velar por que las instalaciones de las cabañas el cielo se encuentren siempre en excelente estado, tales como jardines, fuentes, zona frutal, piscina y cabañas en general.

FUNCIONES

- Revisión constante y permanente a las instalaciones de las cabañas, garantizando que todo esté en el lugar correcto y en perfecto estado.
- Realizar mantenimiento día de por medio a la piscina y a los jardines.
- Realizar el aseo a las habitaciones de las cabañas todos los días, junto con el cambio de tendidos y toallas, garantizando al visitante estadía y descanso en un lugar impecable.
- estar disponible en cualquier momento que se le requiera.
- Tener siempre disposición de servicio para ayudar al visitante.
- Todas las demás que sean asignadas en su momento por el administrador.

REQUISITOS DEL CARGO

EDUCACIÓN

(Conocimientos adquiridos formalmente – básicos primaria, secundaria, técnico, tecnólogo, profesional y conocimientos específicos)

- Primaria o Bachiller

FORMACIÓN

(Conocimientos específicos: diplomados, especializaciones, seminarios, cursos,)

EXPERIENCIA

(Número de años o veces ejecutando el cargo o actividades relacionadas con el cargo)

- Mínimo (2) años en cargos afines preferiblemente con empresas dedicadas al sector turismo

Forma de contratación del Talento Humano:

Nuestro recurso humano de CABAÑAS EL CIELO se contratará de forma directa inicialmente mediante contrato a término fijo seis meses teniendo en cuenta la normatividad legal vigente en Colombia donde se incluyen todas las prestaciones y compensaciones vigentes. Como contribución a la sociedad se tendrá prelación a las mujeres cabeza de hogar que cumplan con los perfiles establecidos por los directivos. Ahora bien, el contador y auxiliar recreacionista cultural será un nivel staff quien tendrá un contrato de prestación de servicios de las novedades cuando estas se requieran.

Políticas de recursos humanos:

La empresa implementará procesos de reclutamiento, selección, evaluación de desempeño de los colaboradores a fin de contar con el talento idóneo no solo en formación sino en responsabilidad y calidad de la elaboración de los productos.

COMPONENTE LEGAL

Forma jurídica de formalizar el negocio:

Dentro de la Normatividad se pretende establecer cuáles son los pasos a seguir para la creación de una empresa a nombre de persona natural dedicada al turismo cumpliendo con todos las normas establecidas para operar dentro del marco legal.

Constitución

Los pasos a seguir son los siguientes:

1. Definición de forma jurídica: para el caso de cabañas el cielo es individual persona natural.
2. Consultas: el cual corresponde a verificar si el nombre que se le pretende colocar está disponible.
3. Pre rut: si la persona tiene Rut lo presenta en cámara de comercio pero si no tiene allí se realiza el trámite y se legaliza ante la Dian.
4. Documentos de constitución:
5. Balance de apertura firmado por contador público, tarjeta profesional del contador junto con el anexo de la vigencia de la tarjeta profesional del contador.

6. Lo anterior en cumplimiento a los ARTICULOS 36 Y 40 del CODIGO DE COMERCIO: Cancelación de los derechos de matrícula ante cámara de comercio liquidados sobre el valor de los activos sin ajustes por inflación reportado (No aplica frente a sociedades civiles y Esal) y Derechos por registro de matrícula de establecimientos de comercio, sucursales y agencias según el nivel de activos vinculados al establecimiento de comercio, si es el caso.

INFORMACION ADICIONAL PARA TENER EN CUENTA EN LA CONSTITUCION DE ESTABLECIMIENTOS DEDICADOS AL TURISMO:

Una vez la empresa empieza a funcionar el empresario debe tener en cuenta ciertos trámites de funcionamiento y de seguridad social, los cuales son tramites posteriores a las etapas de creación y constitución como para este caso son:

TRAMITES EN ALCALDÍA ZONAL

Obtener el Registro de Industria y Comercio en la tesorería Municipal, previamente diligenciar el formulario.

- Pedir planeación municipal la aprobación de uso de suelos para el montaje de la empresa.
- Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales según lo exija la ley
- Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.
- Cancelar los impuestos de orden municipal.

RÉGIMEN TRIBUTARIO

- Diligenciar el formulario del RUT en la administración correspondiente.
- Solicitar el número de Identificación tributaria (NIT)
- Inscribirse al registro único tributario.

TRÁMITES DEL REGISTRO NACIONAL DE TURISMO

Verifique que el Establecimiento de Comercio se encuentre inscrito en el Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio de Villavicencio, excepto que se trate de prestadores de servicios turísticos, tales como: “Guías de Turismo” y “Viviendas Turísticas”. Una vez verificado a continuación seguir los siguientes pasos:

- A. Ingrese al portal Registro Nacional de Turismo <http://rnt.rue.com.co/>
- B. Seleccione la Cámara de Comercio de su jurisdicción, que para este caso será Villavicencio.
- C. Obtenga su usuario y contraseña a través de la opción “Registrarse”
- D. Con su usuario y contraseña, ingrese por la opción “Ingreso Prestador ”

- E. Al ingresar el sistema le preguntara si desea usar su cuenta para conectarse a la aplicación “cámara de comercio de Villavicencio”? el cual dará clic en el botón SI
- F. Solicite la actualización de su información de razón social y actividad económica con la Dian haciendo clic en el enlace correspondiente, el cual encontrara en la parte inferior de la información de su cuenta.
- G. Registre su establecimiento de comercio en la opción “Mis Establecimientos/Registrar Nuevo Establecimiento/CON numero de matrícula mercantil. La casilla correspondiente al número de la matrícula del establecimiento de comercio debe tener 10 dígitos. Por lo tanto anteponga a su número de matrícula los ceros (0) necesarios para completar los 10 dígitos exigidos para el diligenciamiento del formulario. Seleccione la ubicación comercial del establecimiento de comercio y el botón CONSULTAR
- H. Proceda a diligenciar el formulario virtual en el cual escogerá la categoría y subcategoría de su establecimiento, y adjuntar los documentos necesarios según el tipo de prestador de servicios turísticos.
- I. Hacer clic en el botón REGISTRAR.
- J. El sistema le preguntara ¿está seguro de enviar la información? El cual el pst podrá responder aceptando el envío de la información.
- K. Imprima el formulario de solicitud de Inscripción al Registro Nacional de Turismo el cual deberá llevar a la cámara de comercio como soporte para la realización del pago del impuesto de registro.
- L. Con la solicitud de inscripción efectuó el pago del impuesto de registro en las oficinas de las Cámaras de Comercio, para los establecimientos con domicilio en el departamento del Meta y el municipio de Paratebuena. Para los establecimientos con domicilio en los departamentos del Guainía, Vichada y Vaupés se cancelara en su Gobernación respectiva.
- M. Escanee o digitalice el comprobante de pago del impuesto de registro e ingrese con el mismo USUARIO y CONTRASEÑA al portal del Registro Nacional de Turismo <http://rnt.rue.com.co/>
- N. Haga clic en la opción “Mis Establecimientos/Mis Establecimientos registrados” nuevamente. Adjunte el archivo que contiene la imagen del pago del impuesto de registro, por la opción ENVIAR PAGO DE IMPUESTO. El archivo debe estar en formato jpg, png o pdf y no pesar más de 8MB.

Al finalizar la solicitud de inscripción, el sistema le suministrará un número de radicación. Según lo dispuesto por el Decreto 504 de 1997, el tiempo de respuesta para este registro es de 30 días calendario. Una vez aprobado el trámite, recibirá en la dirección de correo electrónico que registró como usuario del portal, el certificado RNT, de igual forma a través del portal de internet, podrá imprimir y descargar el mismo certificado de Registro Nacional de Turismo.

En caso de que su trámite sea rechazado o devuelto, recibirá en la dirección de correo electrónico que registró como usuario del portal, una comunicación indicándole las correcciones que deberá realizar para ingresar nuevamente el trámite.

Tenga en cuenta que el Registro Nacional de Turismo no genera derechos de inscripción ante las Cámaras de Comercio, sin embargo, deberá realizar el pago del impuesto de registro (Artículo 226 de la Ley 223 de 1995). Nota: este impuesto es de carácter departamental y se genera por cualquier inscripción que se realice en la Cámara de Comercio y se transfiere en su totalidad a la Gobernación de acuerdo con las normas vigentes.

Es importante tener en cuenta que los prestadores que estén iniciando su actividad comercial en turismo, deben matricular previamente su establecimiento de comercio en el Registro Mercantil que llevan las Cámaras de Comercio. Los guías de turismo y quienes destinen su vivienda ocasionalmente para la prestación del servicio de alojamiento turístico (vivienda turística), no les será exigible para su inscripción ante el Registro Nacional de Turismo, la inscripción previa en el Registro Mercantil.

CÓMO SE OBTIENE EL CERTIFICADO

1. Ingrese al portal Registro Nacional de Turismo <http://rnt.rue.com.co/>
2. Seleccione la cámara de comercio de su jurisdicción, que para este caso será “Villavicencio”
3. Con su usuario y contraseña, ingrese a la opción “Ingreso Prestador”.
4. Al ingresar el sistema le preguntara si desea usar su cuenta para conectarse a la aplicación “cámara de comercio de Villavicencio”? el cual dará clic en el botón SI
5. Haga clic en la opción “Mis Establecimientos/ Mis Establecimientos registrados” y ubique el enlace CERTIFICADO e imprima el certificado.

TENGA EN CUENTA QUE EL CERTIFICADO DEBE EXHIBIRSE EN UN LUGAR VISIBLE DEL ESTABLECIMIENTO.

TRAMITE ANTE MIGRACION

- Ingresar a la pagina www.migracioncolombia.gov.co
- Ingresar al link SIRE “ sistema de información de registro de extranjeros”
- Creación de la empresa y los usuarios que se requieren para realizar la debida información a migración cuando se hospede un extranjero, este aplicativo permite a migración saber el movimiento de los extranjeros por nuestro país.

COMPONENTE FINANCIERO.

La Finca Turística “Cabañas el Cielo” se encuentra en el sector turismo en el cual ha demostrado un crecimiento positivo en los últimos años, generando esta actividad el 70% en los ingresos del Departamento del Meta, diferente a los del petróleo. La Misión y la Visión de CABAÑAS EL CIELO es brindar un excelente servicio que va desde la preventa hasta la postventa, permitiendo que el turista disfrute de un delicioso descanso al sonido de la majestuosidad del llano, para lo cual vemos una oportunidad de negocio.

PLAN DE INVERSIÓN

CABAÑAS EL CIELO					
PRESUPUESTO INICIAL DEL PROYECTO					
INVERSION INICIAL DE INSTALACIONES FISICAS					
GRUPO	SUBGRUPO	ITEM	CANT	VR. UND	VR. TOTAL
INTALACIONES FISICAS	TERRENO	Lote 500 mts cuadrados	1	\$ 42.000.000	\$ 42.000.000
	HABITACIONES	Cabaña la fuente	1	\$ 55.000.000	\$ 55.000.000
		Cabaña flor de cayena	1	\$ 48.000.000	\$ 48.000.000
		Cabaña caño cristales	1	\$ 45.000.000	\$ 45.000.000
		Cabaña tulipan	1	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
	ZONA SOCIAL	Piscina tipo americana 12m * 6 m	1	\$ 38.000.000	\$ 38.000.000
		Salon social	1	\$ 13.000.000	\$ 13.000.000
	ZONA BBQ	Cocina principal con horno de barro, y asador	1	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000
	PORTERIA	Entrada principal	1	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
		Portones (elaboracion e instalacion)	2	\$ 2.500.000	\$ 5.000.000
	ZONA ALMACENAMIENTO	Casa del encargado	1	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000
		Bodegas	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
	TOTAL INVERSION INICIAL DE INSTALACIONES FISICAS				\$

CAPACIDAD	HABITACIONES	CAMAS X UND	PX UND	PX UND
10	2	8	\$ 350.000	\$ 4.200.000
10	3	8	\$ 350.000	\$ 4.200.000
10	2	8	\$ 350.000	\$ 4.200.000
4	1	3	\$ 140.000	\$ 1.680.000
			\$ 1.190.000	\$ 14.280.000
			\$ 952.000	\$ 11.424.000
			SERVICIOS PUBLICOS	\$ 150.000
			ASEO	\$ 200.000
			DIVERSOS	\$ 50.000

INVERSION INICIAL DE ADECUACIONES						
GRUPO	SUBGRUPO	ITEM	CANT	VR. UND	VR. TOTAL	
ADECUACIONES	HABITACIONES	Camas dobles	7	\$ 220.000	\$ 1.540.000	
		Camas sencillas	20	\$ 180.000	\$ 3.600.000	
		Colchones dobles	8	\$ 320.000	\$ 2.560.000	
		Colchones sencillos	20	\$ 270.000	\$ 5.400.000	
		Sábanas dobles	16	\$ 54.000	\$ 864.000	
		Sábanas sencillas	40	\$ 33.000	\$ 1.320.000	
		Cobijas	50	\$ 32.000	\$ 1.600.000	
		Almohadas	36	\$ 10.000	\$ 360.000	
		Mesas auxiliares de habitacion	5	\$ 60.000	\$ 300.000	
		Muebles para ropa en habitaciones	5	\$ 350.000	\$ 1.750.000	
		toallas cuerpo	60	\$ 9.000	\$ 540.000	
		toallas manos	20	\$ 4.000	\$ 80.000	
		neveras cabañas	3	\$ 870.000	\$ 2.610.000	
		televisores	4	\$ 600.000	\$ 2.400.000	
		ventiladores	8	\$ 40.000	\$ 320.000	
		ZONA SOCIAL	infrador para salon social	1	\$ 520.000	\$ 520.000
			sistema de sonido para salon social	1	\$ 400.000	\$ 400.000
	sillas asoleadoras piscina		3	\$ 96.000	\$ 288.000	
	losa(vasos, platos, cubiertos, pocillos, ollas)		1	\$ 786.000	\$ 786.000	
	sillas		60	\$ 12.600	\$ 756.000	
	mesas rimax		13	\$ 47.000	\$ 611.000	
	ZONA JUEGOS	parasoles	3	\$ 53.000	\$ 159.000	
		mesa de billar	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	
		canchas de minitejo	1	\$ 350.000	\$ 350.000	
		canchas de tejo largo	1	\$ 480.000	\$ 480.000	
		juego de rana	1	\$ 200.000	\$ 200.000	
		arcos cancha de futbol	2	\$ 400.000	\$ 800.000	
		culumpios	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	
		jardines	4	\$ 600.000	\$ 2.400.000	
		arboles frutales	53	\$ 20.000	\$ 1.060.000	
		juegos de salas de descanso	4	\$ 530.000	\$ 2.120.000	
	ZONA EXTERIOR	sillas en concreto para jardines y debajo arboles frutales	6	\$ 320.000	\$ 1.920.000	
		hamacas	6	\$ 180.000	\$ 1.080.000	
		planta electrica e instalacion	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	
		cuadros y accesorios decorativos	10	\$ 80.000	\$ 800.000	
		lavadora	1	\$ 600.000	\$ 600.000	
	VARIOS	nevera cocina principal	1	\$ 1.900.000	\$ 1.900.000	
		nevera pequeña	1	\$ 300.000	\$ 300.000	
		elementos de aseo (escobas, traperos, recogedores, rastrillos para jardines)	9	\$ 100.000	\$ 900.000	
		guadañadora	1	\$ 180.000	\$ 180.000	
	TOTAL INVERSION INICIAL DE ADECUACIONES					\$ 50.854.000
	TOTAL INVERSION INICIAL					\$ 330.354.000

PRESUPUESTO DE VENTAS

CABAÑAS EL CIELO

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

CABAÑA	CAPACIDAD X PERSONAS	PX UND	PX TOTAL	CAPACIDAD PRODUCCION (12 DIAS X MES)	PRODUCCIÓN MENSUAL
Cabaña la fuente	10	\$ 35.000	\$ 350.000	40%	\$ 4.200.000
Cabaña flor de cayena	10	\$ 35.000	\$ 350.000	40%	\$ 4.200.000
Cabaña caño cristales	10	\$ 35.000	\$ 350.000	40%	\$ 4.200.000
Cabaña tulipan	4	\$ 35.000	\$ 140.000	40%	\$ 1.680.000
			\$ 1.190.000		\$ 14.280.000

FLUJO DE CAJA

CABAÑAS EL CIELO

NIT 900.000.000-0

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS (COP\$)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	\$ -	\$ 82.885.302	\$ 148.728.174	\$ 199.568.273	\$ 245.795.373
INGRESOS OPERACIONALES					
Alquiler de casa de recreo	\$ 119.952.000	\$ 137.088.000	\$ 145.656.000	\$ 154.224.000	\$ 167.932.800
TOTAL INGRESOS BRUTOS	\$ 119.952.000				
EGRESOS OPERACIONALES					
GASTOS DEL PERSONAL	\$ 14.347.850	\$ 13.672.096	\$ 21.786.037	\$ 22.335.688	\$ 22.899.081
HONORARIOS	\$ 10.800.000	\$ 11.800.000	\$ 12.800.000	\$ 13.800.000	\$ 14.800.000
IMPUESTOS	\$ -	\$ 15.605.419	\$ 20.518.283	\$ 22.529.972	\$ 24.509.481
SEGUROS	\$ 700.000	\$ 717.500	\$ 735.438	\$ 753.823	\$ 772.669
SERVICIOS (Pública)	\$ 4.200.000	\$ 4.620.000	\$ 5.082.000	\$ 5.590.200	\$ 6.149.220
GASTOS LEGALES	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 2.640.000	\$ 2.904.000	\$ 3.194.400	\$ 3.513.840	\$ 3.865.224
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DIVERSOS	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
PROVISIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 34.187.850	\$ 50.819.016	\$ 65.616.158	\$ 70.023.524	\$ 74.495.675
OTROS EGRESOS					
GASTOS BANCARIOS	\$ 2.878.848	\$ 3.290.112	\$ 3.495.744	\$ 3.701.376	\$ 4.030.387
INTERESES CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.878.848	\$ 3.290.112	\$ 3.495.744	\$ 3.701.376	\$ 4.030.387
FINANCIAMIENTO					
PAGO DE PRESTAMOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INTERESES CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS X FINANCIAMIENTO	\$ -				
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	\$ 82.885.302	\$ 148.728.174	\$ 199.568.273	\$ 245.795.373	\$ 287.221.311

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO.

CABAÑAS EL CIELO

NIT 900.000.000-0

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS (COP\$)

% PRODUCCION CAPACIDAD INSTALADA	70%	80%	85%	90%	98%
INGRESOS OPERACIONALES	AÑO INICIAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	\$ 119.952.000	\$ 137.088.000	\$ 145.656.000	\$ 154.224.000	\$ 167.932.800
<i>Alquiler de cabañas</i>	\$ 119.952.000	\$ 137.088.000	\$ 145.656.000	\$ 154.224.000	\$ 167.932.800
TOTAL INGRESOS BRUTOS	\$ 119.952.000	\$ 137.088.000	\$ 145.656.000	\$ 154.224.000	\$ 167.932.800
UTILIDAD BRUTA	\$ 119.952.000	\$ 137.088.000	\$ 145.656.000	\$ 154.224.000	\$ 167.932.800
<i>Margen Bruto</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>
GASTOS					
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS DEL PERSONAL	\$ 29.598.300	\$ 30.338.258	\$ 31.096.714	\$ 31.874.132	\$ 32.670.985
HONORARIOS	\$ 10.800.000	\$ 11.800.000	\$ 12.800.000	\$ 13.800.000	\$ 14.800.000
IMPUESTOS	\$ 599.760	\$ 685.440	\$ 728.280	\$ 771.120	\$ 839.664
SEGUROS	\$ 700.000	\$ 717.500	\$ 735.438	\$ 753.823	\$ 772.669
SERVICIOS (Pública)	\$ 4.200.000	\$ 4.620.000	\$ 5.082.000	\$ 5.590.200	\$ 6.149.220
GASTOS LEGALES	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 2.640.000	\$ 2.904.000	\$ 3.194.400	\$ 3.513.840	\$ 3.865.224
DEPRECIACIONES	\$ 22.900.800	\$ 22.900.800	\$ 22.900.800	\$ 22.900.800	\$ 22.900.800
DIVERSOS	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
PROVISIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 72.938.860	\$ 75.465.998	\$ 78.037.631	\$ 80.703.915	\$ 83.498.562
UTILIDAD/PERDIDA OPERACIONAL	\$ 47.013.140	\$ 61.622.003	\$ 67.618.369	\$ 73.520.085	\$ 84.434.238
<i>Margen Operacional</i>	<i>39%</i>	<i>45%</i>	<i>46%</i>	<i>48%</i>	<i>50%</i>
GASTOS FINANCIEROS					
GASTOS BANCARIOS	\$ 2.878.848	\$ 3.290.112	\$ 3.495.744	\$ 3.701.376	\$ 4.030.387
INTERESES CORRIENTES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.878.848	\$ 3.290.112	\$ 3.495.744	\$ 3.701.376	\$ 4.030.387
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 44.134.292	\$ 58.331.891	\$ 64.122.625	\$ 69.818.709	\$ 80.403.851
PROVISIÓN IMP. RENTA					
PROV. IMP. RENTA (25%)	\$ 11.033.573	\$ 14.582.973	\$ 16.030.656	\$ 17.454.677	\$ 20.100.963
PROV. IMP. RENTA CREE (9%)	\$ 3.972.086	\$ 5.249.870	\$ 5.771.036	\$ 6.283.684	\$ 7.236.347
TOTAL IMP. RENTA	\$ 15.005.659	\$ 19.832.843	\$ 21.801.692	\$ 23.738.361	\$ 27.337.309
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 29.128.633	\$ 38.499.048	\$ 42.320.932	\$ 46.080.348	\$ 53.066.541
<i>Margen Neto</i>	<i>24%</i>	<i>28%</i>	<i>29%</i>	<i>30%</i>	<i>32%</i>

BALANCE GENERAL PROYECTADO.

CABAÑAS EL CIELO

NIT 900.000.000-0
BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS (COP\$)

ACTIVO	AÑO INICIAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE					
DISPONIBLE					
CAJA	\$ 11.000.000	\$ 9.800.000	\$ 10.500.000	\$ 7.800.000	\$ 5.200.000
BANCOS	\$ 68.885.302	\$ 137.888.724	\$ 196.835.412	\$ 270.886.022	\$ 282.021.311
SUBTOTAL DISPONIBLE	\$ 79.885.302	\$ 147.688.724	\$ 207.335.412	\$ 278.686.022	\$ 287.221.311
DEUDORES					
CLIENTES	\$ 500.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ -
ANTICIPO DE IMPUESTOS	\$ 2.500.000	\$ 2.625.000	\$ 2.756.250	\$ 2.894.063	\$ 3.038.766
SUBTOTAL DEUDORES	\$ 3.000.000	\$ 2.925.000	\$ 3.156.250	\$ 2.994.063	\$ 3.038.766
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 82.885.302	\$ 150.613.724	\$ 210.491.662	\$ 281.680.085	\$ 290.260.077
ACTIVO NO CORRIENTE					
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO					
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	\$ 279.500.000	\$ 279.500.000	\$ 279.500.000	\$ 279.500.000	\$ 279.500.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 12.450.000	\$ 12.450.000	\$ 12.450.000	\$ 12.450.000	\$ 12.450.000
MUEBLES Y ENSERES	\$ 38.404.000	\$ 38.404.000	\$ 38.404.000	\$ 38.404.000	\$ 38.404.000
DEPECIACION ACUMULADA	\$ (22.900.800)	\$ (45.801.600)	\$ (68.702.400)	\$ (91.603.200)	\$ (114.504.000)
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 307.453.200	\$ 284.552.400	\$ 261.651.600	\$ 238.750.800	\$ 215.850.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 307.453.200	\$ 284.552.400	\$ 261.651.600	\$ 238.750.800	\$ 215.850.000
TOTAL ACTIVO	\$ 390.338.502	\$ 435.166.124	\$ 472.143.262	\$ 520.430.885	\$ 506.110.077
PASIVO					
PASIVO NO CORRIENTE					
CUENTAS POR PAGAR					
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	\$ 540.000	\$ 553.500	\$ 567.338	\$ 581.521	\$ 596.059
SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR	\$ 740.000	\$ 753.500	\$ 767.338	\$ 781.521	\$ 796.059
IMP. GRAVAMENES Y TASAS					
IMP. RENTA Y COMPLEMENTARIOS	\$ 15.005.659	\$ 19.832.843	\$ 21.801.692	\$ 23.738.361	\$ 27.337.309
IMP. IVA POR PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMP. ICA	\$ 599.760	\$ 685.440	\$ 728.280	\$ 771.120	\$ 839.664
SUBTOTAL IMP, GRAVAMENES Y TASAS	\$ 15.605.419	\$ 20.518.283	\$ 22.529.972	\$ 24.509.481	\$ 28.176.973
OBLIGACIONES LABORALES					
NOMINA DE PERSONAL	\$ 1.644.350	\$ 1.685.459	\$ 1.727.595	\$ 1.770.785	\$ 1.815.055
SUBTOTAL OBLIGACIONES LABORALES	\$ 1.644.350	\$ 1.685.459	\$ 1.727.595	\$ 1.770.785	\$ 1.815.055
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 17.989.769	\$ 22.957.242	\$ 25.024.905	\$ 27.061.787	\$ 30.788.087
PASIVO NO CORRIENTE					
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES					
OBLIGACIONES LABORALES	\$ 12.866.100	\$ 14.227.203	\$ 6.815.744	\$ 6.986.137	\$ 7.160.791
SUBTOTAL PASIVOS ESTIMADOS	\$ 12.866.100	\$ 14.227.203	\$ 6.815.744	\$ 6.986.137	\$ 7.160.791
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 12.866.100	\$ 14.227.203	\$ 6.815.744	\$ 6.986.137	\$ 7.160.791
TOTAL PASIVO	\$ 30.855.869	\$ 37.184.444	\$ 31.840.649	\$ 34.047.924	\$ 37.948.878
PATRIMONIO					
CPAITAL SOCIAL					
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	\$ 330.354.000	\$ 330.354.000	\$ 330.354.000	\$ 330.354.000	\$ 330.354.000
RESERVAS OBLIGATORIAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 29.128.633	\$ 38.499.048	\$ 42.320.932	\$ 46.080.348	\$ 53.066.541
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANT.	\$ -	\$ 29.128.633	\$ 67.627.680	\$ 109.948.613	\$ 84.740.657
TOTAL PATRIMONIO	\$ 359.482.633	\$ 397.981.680	\$ 440.302.613	\$ 486.382.960	\$ 468.161.198
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 390.338.502	\$ 435.166.124	\$ 472.143.262	\$ 520.430.885	\$ 506.110.076
CUENTAS DE ORDEN					
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CUENTAS DE ORDEN ACRREDORAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

ACTIVOS FIJOS

CABAÑAS EL CIELO
ACTIVOS FIJOS, SISTEMAS DE DEPRECIACIÓN

Nº	ACTIVO	VIDA UTIL (años)	COSTO HISTORICO	METODO DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN MENSUAL
1	CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	20	\$ 279.500.000	LINEA RECTA	\$ 1.164.583
2	MAQUINARIA Y EQUIPO	10	\$ 12.450.000	LINEA RECTA	\$ 103.750
3	FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	5	\$ -	LINEA RECTA	\$ -
4	MUEBLES Y ENSERES	5	\$ 38.404.000	LINEA RECTA	\$ 640.067
					\$ 1.908.400

PROYECCION D GASTOS FIJOS MENSUALES

CABAÑAS EL CIELO

PROYECCIÓN DE GASTOS FIJOS MENSUALES

ITEM	DETALLE	SUBTOTALES	TOTAL GENERAL
NOMINA			\$ 2.466.525
	ADMINISTRADOR	\$ 1.500.000	
	CAPATAS	\$ 966.525	
HONORARIOS			\$ 900.000
	ASESORIA FINANCIERA	\$ 900.000	
IMPUESTOS			\$ 65.000
	ICA	\$ 65.000	
LEGALES			\$ 25.000
	CAMARA DE COMERCIO	\$ 25.000	
MANTENIMIENTOS			\$ 220.000
	CABAÑAS	\$ 100.000	
	PISCINA	\$ 50.000	
	ZONA SOCIAL	\$ 30.000	
	JARDIN	\$ 40.000	
SERVICIOS			\$ 350.000
	ASEO Y VIGILANCIA	\$ 50.000	
	SERVICIOS PUBLICOS	\$ 100.000	
	PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	\$ 200.000	
DEPRECIACIONES			\$ 1.908.400
	CONSTRUCCIONES Y EDIFICIOS	\$ 1.164.583	
	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 103.750	
	MUEBLES Y ENSERES	\$ 640.067	
DIVERSOS			\$ 100.000
	DIVERSOS	\$ 100.000	
		\$ 6.034.925	\$ 6.034.925

JUSTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO



ANEXOS

TARJETAS CORPORATIVAS



REGISTRO NACIONAL DE TURISMO

20150311646134781E2003



Registro No. 39742

REGISTRO NACIONAL DE TURISMO

REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL

CERTIFICA QUE

GOMEZ CARRANZA OFELIA - FINCA EL CIELO CABAÑAS
VEREDA LA ZURIA LOTE 16 FINCA EL CIELO VILLAVICENCIO META

Se encuentra inscrito en el Registro Nacional de Turismo como:
ESTABLECIMIENTO DE ALOJAMIENTO Y HOSPEDAJE
ALOJAMIENTO RURAL (HOSPEDAJE NO PERMANENTE)



Fecha de Validación: 31/03/2016



Camara de Comercio de VILLAVICENCIO



FORMULARIO DE REGISTRO UNICO TRIBUTARIO DE ESTABLECIMIENTOS

		Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos				001	
Copia reservada para la DIAN				Página 2 de 2 Hoja 6			
				4. Número de formulario: 14339435411 			
5. Número de identificación Tributaria (NIT): 21233151-3		6. DPT: 3		12. Dirección principal: Transmery y Arboles de Villavieja		14. Fecha de emisión:	
104. Nombre de la entidad, sucursal, sucursal o sucursal que se registra en el momento de este registro							
100. Tipo de establecimiento: Establecimiento de comercio: 02		101. Actividad económica: Alojamiento rural: 5514					
102. Nombre del establecimiento: FINCA EL CIELO CABAÑAS							
103. Departamento: Méica: E0		104. Ciudad/Municipio: Villavieja: 6014					
105. Dirección: VDA LA ZURIA FINCA EL CIELO							
106. Número de matrícula mercantil: 110278586				107. Fecha de la matrícula mercantil: 2015-05-06			
108. Teléfono: 3017067784							
109. Fecha de datos:							
100. Tipo de establecimiento:							
101. Actividad económica:							
102. Nombre del establecimiento:							
103. Departamento:		104. Ciudad/Municipio:					
105. Dirección:							
106. Número de matrícula mercantil:				107. Fecha de la matrícula mercantil:			
108. Teléfono:							
109. Fecha de datos:							
100. Tipo de establecimiento:							
101. Actividad económica:							
102. Nombre del establecimiento:							
103. Departamento:		104. Ciudad/Municipio:					
105. Dirección:							
106. Número de matrícula mercantil:				107. Fecha de la matrícula mercantil:			
108. Teléfono:							
109. Fecha de datos:							
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.							
<small>Fecha generación documento: 2015-05-08 10:02:03 AM</small>							

CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL



No. 6110575

CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO

Construyendo Región



CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL

Número de operación: 0111N0506007 Fecha: 20150506 Hora: 08:42:54 Pagina: 1

VISITENOS EN NUESTRA PAGINA WEB www.ccv.org.co

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL LA CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS DEL REGISTRO MERCANTIL, CERTIFICA:

NOMBRE: SONTE CARABENA OFELIA
C.C.: 90021235141
N.I.T.: 90000021235161-3

MATRICULA NO: 00278585 DEL 6 DE MAYO DE 2015
DIRECCION: CLL 27 N. 44C- 118 BRX EL BUQUE
TELEFONO 1 : 3017557784
BARRIO : BUQUE
MUNICIPIO : VILLAVICENCIO

CERTIFICA :

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2 DE LA LEY 1429 DE 2010.

CERTIFICA :

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CLL 27 N. 44C- 118 BRX EL BUQUE
TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL: 3017557784

*** APODERADA ESTOY LEYENDO DERECHOS A LA ULTIMA INFORMACION REGISTRADA ***
*** POR EL COMERCIANTE DE EL PODERADO DE MATRICULA O RENOVACION DEL AÑO 2015 ***

BARRIO NOTIFICACION: BUQUE
MUNICIPIO : VILLAVICENCIO
E-MAIL COMERCIAL: ofeliagg@live.cl
E-MAIL NOTIFICACION JUDICIAL: ofeliagg@live.cl

CERTIFICA :

RENOVACION DE LA MATRICULA: EL 6 DE MAYO DE 2015
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2015

ACTIVIDAD PRINCIPAL:
5514 ALOJAMIENTO RURAL
TOTAL ACTIVOS : \$ 1,200,000.00

CERTIFICA :

PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO:

NOMBRE: FINCA EL CIELO CARAÑAS
DIRECCION: VEREDA LA BUELA LOTE 16 FINCA EL CIELO
TELEFONO 1 : 3017557784
MUNICIPIO : VILLAVICENCIO
MATRICULA NO: 00278586 DEL 6 DE MAYO DE 2015
RENOVO EL AÑO 2015 , EL 6 DE MAYO DE 2015
ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO: \$ 1,200,000

ACTIVIDAD PRINCIPAL:
5514 ALOJAMIENTO RURAL

***LA CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO INFORMA: ***

QUE LA MATRICULA DEL COMERCIANTE Y/O ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO LOCALIZADO EN LA DIRECCION QUE APARECE REPORTADA EN ESTE CERTIFICADO, SE INFORMA A LAS SECRETARIAS DE PLANEACION, SALUD, GOBIERNO



**CÁMARA DE COMERCIO
DE VILLAVICENCIO**

DE VILLAVICENCIO

Construyendo Región

CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO

CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL

Número de operación: 0111N0506007 Fecha: 20150508 Hora: 08:42:54 Pagina: 2 *Región*

MEDIO AMBIENTE Y HACIENDA MUNICIPAL DE LA ALCALDIA DE VILLAVICENCIO Y BOMBEROS, GENERANDOSE EN FORMA AUTOMÁTICA LA MATRICULA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, A EXCEPCION DE AQUELLOS CASOS EN QUE LA ACTIVIDAD NO ESTA SUJETA A DICHO IMPUESTO.

LOS DATOS CONOCIDOS EN ESTA SECCION DE INFORMACION COMPLEMENTARIA, NO SE ENCUENTRAN EN EL REGISTRO PUBLICO, NI SON CERTIFICADOS POR LA CAMARA DE COMERCIO EN EJERCICIO DE SUS FUNCIONES LEGALES. LA CAMARA DE COMERCIO SOLO HACE PUBLICO EL CONOCIMIENTO QUE DE ELLOS HA TENIDO EL COMERCIANTE.

LA MATRICULA EN CAMARA DE COMERCIO, NO IMPlica PERMISO O AUTORIZACION DE FUNCIONAMIENTO.

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRICULA DELEGADO POR EL COMERCIANTE.

5514 ALOJAMIENTO RURAL

LA INFORMACION CON LA QUE SE EMITE ESTE CERTIFICADO DE MATRICULA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, NO SE ENCUENTRA EN EL REGISTRO PUBLICO, NI SON CERTIFICADOS POR LA CAMARA DE COMERCIO EN EJERCICIO DE SUS FUNCIONES LEGALES. LA CAMARA DE COMERCIO SOLO HACE PUBLICO EL CONOCIMIENTO QUE DE ELLOS HA TENIDO EL COMERCIANTE.

VALOR DEL CERTIFICADO: + \$2300

DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2190 DE 1995 Y LA AUTORIZACION INDEFINIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996. LA FIRMA TECNICA QUE APARECE A CONTINUACION TIENE VALOR PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES.

