

PLAN DE NEGOCIOS.



MARICELY VEGA HUERTAS  
NIXON OSWALDO VARGAS RIVERA



UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
VILLAVICENCIO, COLOMBIA  
2016

# PLAN DE NEGOCIO

MARICELY VEGA HUERTAS.  
NIXON OSWALDO VARGAS RIVERA.

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

RAFAEL OSPINA INFANTE  
Asesor plan de negocio.

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
VILLAVICENCIO, COLOMBIA  
2016

Nota de aceptación:

---

---

---

---

JAVIER DÍAZ

Director Centro de Investigación de la Facultad  
de Ciencias Económicas

---

HERNANDO CASTRO GARZON

Director de Programa Especialización en  
Administración de Negocios

---

RAFAEL OSPINA INFANTE

Jurado

---

HERNANDO CASTRO GARZON

Director de Programa Especialización en  
Administración de Negocios

Villavicencio, Noviembre de 2016

## DEDICATORIA

A Dios porque con su infinita bondad nos permitió lograr nuestros objetivos.

A nuestros hijos, esposas y padres porque con su constante motivación son el eje fundamental para ejecutar nuestros proyectos.

MARICELY VEGA.

NIXON OSWALDO VARGAS RIVERA.

## AGRADECIMIENTOS

A todos nuestros educadores que nos permitieron avanzar con éxito en nuestro desarrollo profesional y mediante su voluntad para transmitir conocimientos nos han motivado a realizar este trabajo y su posterior transformación a una realidad económica, para el beneficio propio y de nuestra región.

Gracias

MARICELY VEGA  
NIXON OSWALDO VARGAS RIVERA.

## RESUMEN.

El turismo ecológico se ha convertido en una de las actividades económicas más importante del país, y en especial en el departamento del Meta. Este sector no sólo impacta la actividad económica, sino que además influye fuertemente en los resultados de otros sectores, en un aumento de la calidad de vida de los habitantes.

Por ello radica la importancia de tener alternativas que generen diversas ofertas turísticas, como es la incorporación de parcelas campestres que ofrecen una economía de escala para toda la región, por esta razón se denota la necesidad de generar oferta de terrenos que sean aptos para el desarrollo de este tipo de proyectos como son las parcelas ecoturísticas del proyecto Villas del Palmar que incursionaran ofreciendo a sus prospectos de clientes, terrenos ubicados en un sector sub urbano aptos para el descanso, de un tamaño adecuado para el desarrollo de actividades familiares, manejando precios cómodos para los habitantes de la ciudad de Villavicencio.

## INTRODUCCION.

PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR, es un proyecto de la empresa ANTHEA S.A.S. que se plantea por el requerimiento de terrenos aptos para la construcción de viviendas rurales bajo una óptima utilización de los recursos naturales del municipio de Villavicencio, para transformarlos sin que ello afecte su naturaleza, promoviendo la reforestación de las parcelas, permitiendo de esta manera el desarrollo de turismo ecológico y de aventura, teniendo en cuenta que el turismo es fuente generadora de ingresos y de gran impulso económico.

El plan de desarrollo 2016-2019 de la alcaldía de Villavicencio pretende consolidar las bases de sostenibilidad y bienestar social, pilares fundamentales de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que enmarca la Agenda Global 2030. Así mismo, aborda el programa de ciudades sostenibles para la Integración Territorial, “Una ciudad sostenible se entiende como aquella que ofrece una alta calidad de vida a sus habitantes, que reduce sus impactos sobre el medio natural y que cuenta con un gobierno local con capacidad fiscal y administrativa para mantener su crecimiento económico y para llevar a cabo sus funciones urbanas con un amplia participación ciudadana”<sup>1</sup> (Financiera de Desarrollo Territorial-FINDETER, 2012).

Dentro de este mismo Plan de desarrollo, se ha identificado la oportunidad, de la venta de servicios turísticos gracias al entorno favorable local mediado por Clima, infraestructura vial en excelentes condiciones, atractivos naturales y culturales, el alojamiento rural y la gastronomía; no obstante, este sector requiere de apoyo institucional para mejorar la calidad y ser competitivos frente a otros destinos. La actividad turística debe ir de la mano con la preservación de zonas medio ambientalmente protegidas, preservación de valores culturales, bienes patrimoniales arqueológicos o arquitectónicos. El turismo en el Meta desde principios del año 2000 ha presentado un crecimiento importante, pero a los municipios les falta organización, planeación y protección legal.

Entre los atractivos de mayor relevancia en Villavicencio están la contemplación de paisajes y naturaleza, avistamiento de fauna, actividades ecuestres, visita a parques zoológicos y temáticos, Aviturismo, interacción en fuentes hídricas, visita a monumentos, comercio, turismo cultural, gastronómico y etnoturismo. Así mismo, la oferta de fincas turísticas del Meta se han posicionado a nivel nacional

---

<sup>1</sup><http://repositorio.ucm.edu.co:8080/jspui/bitstream/handle/10839/780/Vanessa%20Carvajal%20Marin.p>

ingresando en el ranking turístico, como uno de las regiones del país con mayor potencialidad en el destino rural, generando competencia con otras regiones del país, como Santander, el Eje Cafetero y Boyacá. Actualmente en el Meta hay más de trescientas (300) fincas agro-turísticas localizadas en las rutas turísticas del departamento.

La recuperación, transformación, conservación y aprovechamiento turístico de las cuencas hídricas en el departamento del Meta, se realizará mediante la construcción de parques lineales o corredores sostenibles ambientalmente. Los corredores ecoturísticos nacen de la concertación entre las comunidades y las autoridades administrativas de la ciudad con la idea de emprender proyectos de ecoturismo comunitario, como alternativa económica para el desarrollo socioeconómico de los habitantes de la región por medio del resguardo, protección y cuidado del medio ambiente.

La empresa ANTHEA S.A.S mediante la consolidación del proyecto de Parcelas Ecoturísticas Villas del Palmar pretende afianzarse como una empresa con alta responsabilidad social y ambiental en el departamento del meta mediante la venta de terrenos que pasan de ser un sitio de bajo valor comercial a un producto con grandes características innovadoras por medio de la incorporación de especies forestales, frutales y de jardín que crean un sitio que se torna altamente acogedor y agradable para la construcción de vivienda para la recreación y el descanso.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Consolidarnos como el mejor proyecto ecoturístico en la región con la venta de parcelas para el desarrollo de proyectos turísticos, creando círculos de confianza con los compradores con el fin de adecuarlos para ofrecer la venta de servicios turísticos, fundamentados en el contacto continuo con la naturaleza y tranquilidad del campo.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar cierre financiero, contable y comercial del proyecto Ecoturístico Villas del palmar de la ciudad de Villavicencio Meta.

Crear confianza en inversionistas interesados en los terrenos, para su uso turístico o familiar.

Realizar la venta de todas las parcelas que se oferten en el proyecto villas del palmar en dos años.

## PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR.

### LA IDEA DE NEGOCIO



### P.E. VILLAS DEL PALMAR

PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR, es una propuesta de negocio para ejecución por la empresa ANTHEA S.A.S. que se dedica a la adecuación y oferta de terrenos aptos para la construcción de viviendas rurales que a la vez incentiven el turismo bajo una óptima utilización de los recursos naturales con los que cuenta la vereda Río Negrito del municipio de Villavicencio

### JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA.

Parcelas ecoturísticas Villas del Palmar, se proyecta como una propuesta de negocio que sobresale en el sector turístico inmobiliario por la defensa permanente del medio ambiente, por ello el proyecto destinara sus esfuerzos, principalmente en el siguiente aspecto:

Como promotor de nuevas tendencias en la construcción: La empresa se dedicara a negociar la compra de terrenos que en la actualidad el uso del suelo principalmente es ganadero o agrícola, terrenos que generan una baja rentabilidad y tienen una baja valorización, de esta manera se entenderá el negocio como la capacidad de adquirir grandes porciones de tierra para fragmentarlas en parcelas y venderlos a clientes. Su éxito consiste en adquirir las fincas a precios muy bajos, adecuarlas, dividir las y vender obteniendo por ello una óptima rentabilidad desarrollando reforestaciones que harán de las parcelas un sitio acogedor lo cual darán valor agregado y unos aspectos innovadores a la venta de lotes para la construcción. la experiencia en el negocio nos garantizara una fácil y rápida adjudicación de los terrenos, que a su vez venden armonía, paz y tranquilidad al crear conciencia ecológica al manejar el concepto de viviendas verdes, adicional al

producto (el terreno o inmueble), se presta un servicio postventa de asesoría en construcción del terreno adquirido.

Son muchos los proyectos campestres dedicados a parcelar, la diferencia de Parcelas Ecoturísticas Villas del Palmar, radica básicamente en que nuestros esfuerzos no solo serán en el tema de corretaje sino por el contrario, como poseemos un terreno propio para el desarrollo de la parcelación eco turístico, lo que nos permitirá por medio del incremento del precio por la adecuación, generación de valor agregado y las comisiones de venta, contar con un flujo de caja permanente para el cumplimiento de sus actividades, además al ser los socios inversionistas de los proyectos siempre tendremos salas de ventas para la exclusividad del manejo total de proyectos venideros.

## 1. COMPONENTE DE MERCADOS

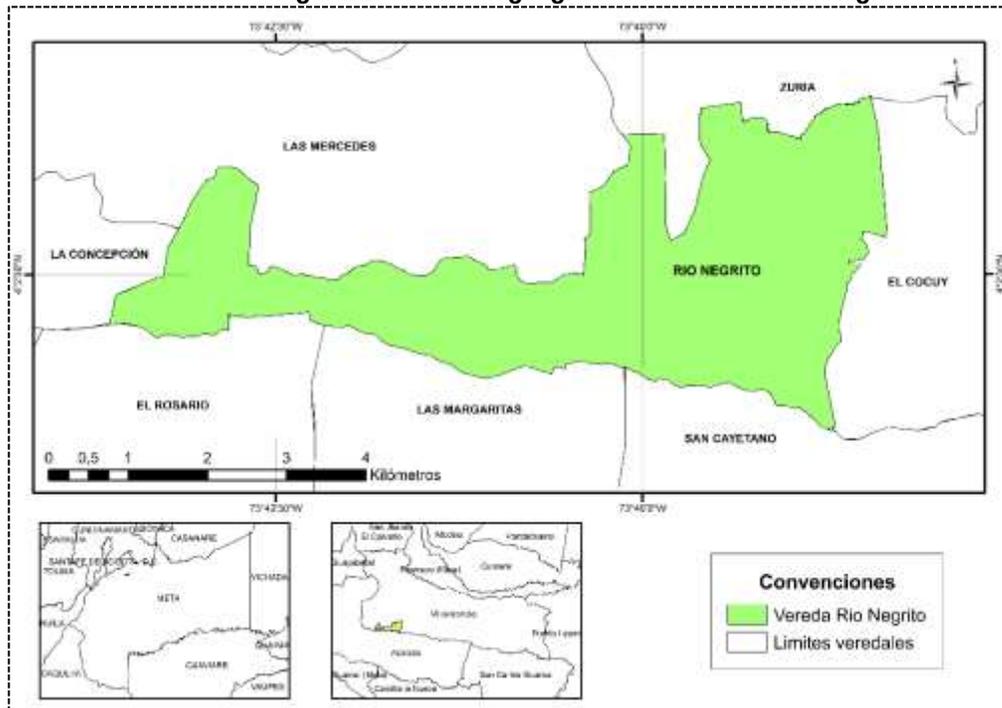
### 1.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

El proyecto Parcelas Ecoturísticas Villas del Palmar se encuentra ubicado en la Vereda Rio Negrito del municipio de Villavicencio Meta. Es un terreno que ha sido adecuando para la construcción de una parcelación campestre ecoturísticas, donde el producto principal son 53 parcelas de 2000 y 3000 m<sup>2</sup>, para la construcción de viviendas o centros turísticos totalmente campestres, permitiendo que las personas se sientan integradas con la naturaleza, gracias a la biodiversidad de fauna, flora y la presencia de fuentes hídricas como es el rio Negrito y el rio Guayuriba el cual ha sido escogido para realizar el Festival de Verano de Villavicencio de ahí la construcción de un dique perimetral de 6 kilómetros de cobertura, que colinda con el proyecto Ecoturístico Villas del Palmar.

La ubicación es estratégica ya que cuenta con cuatro (4) vías de ingreso, dos que derivan de la vía Acacias, una entrando por el Barrio Ciudad Porfía y la otra entrando por la vereda Las Mercedes. También consta de una entrada por La Universidad de los Llanos, vía Puerto López y la otra entrada por Multifamiliares Los Centauros, sumado a un espectacular paisaje que envuelven el entorno, convirtiendo estas rutas en una experiencia agradable y sin problemas de congestión vehicular.



**Figura. 2. Ubicación geográfica de la vereda Rio Negro**



Fuente. Modificado de IGAC.

La parcelación se encuentra ubicada en la Vereda Rio Negro del municipio de Villavicencio

### 1.2.2 Caracterización Normativa

Procedimiento

Trámite ante el INCODER para requerir el fraccionamiento del predio

Trámite ante la oficina de planeación municipal para la autorización de Reloteo.

### 1.2.3 Procedimiento para la subdivisión o parcelación

Subdivisión rural. Es la autorización previa para dividir materialmente uno o varios predios ubicados en suelo rural o de expansión urbana de conformidad con el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y la normatividad agraria y ambiental aplicables a esta clase de suelos, garantizando la accesibilidad a cada uno de los predios resultantes.

Mientras no se adopte el respectivo plan parcial, los predios urbanizables no urbanizados en suelo de expansión urbana no podrán subdividirse por debajo de

la extensión mínima de la Unidad Agrícola Familiar (UAF), salvo los casos previstos en el artículo 45 de la Ley 160 de 1994. En ningún caso se puede autorizar la subdivisión de predios rurales en contra de lo dispuesto en la Ley 160 de 1994 o las normas que la reglamenten, adicionen, modifiquen o sustituyan. Las excepciones a la subdivisión de predios rurales por debajo de la extensión mínima de la UAF previstas en la Ley 160 de 1994, serán autorizadas en la respectiva licencia de subdivisión por los curadores urbanos o la autoridad municipal o distrital competente para el estudio, trámite y expedición de las licencias urbanísticas, y los predios resultantes sólo podrán destinarse a los usos permitidos en el plan de ordenamiento o los instrumentos que lo desarrollen o complementen.

NUMERO PREDIAL: 00-04-0007-0019-000

MATRICULA INMOBILIARIA: 230-130016

COORDENADAS PLANAS:

PUNTO	METROS ESTE	METROS NORTE
1	1043420.00	938444.02
2	1043594.27	938371.99
3	1043561.38	937405.54
4	1043341.82	937472.64
5	1043356.90	938360.23
6	1043387.24	938371.60

Número total de parcelas: 53

En todo caso la autorización de actuaciones de edificación en los predios resultantes deberá garantizar que se mantenga la naturaleza rural de los terrenos, y no dará lugar a la implantación de actividades.

1. Fotocopia de escritura
2. Certificado de tradición y libertad.
3. Certificado de estratificación.
4. Viabilidad de servicios públicos.
5. Plan de manejo ambiental aprobado por CORMACARENA.

Trámite ante CORMACARENA para la obtención de la licencia ambiental.

Para esta licencia debemos realizar este procedimiento:

1)- Realizar un Estudio general del área a intervenir y levantamiento de información básica, dentro de sus diferentes aspectos técnicos, con formulación de un Diagnóstico Previo. Esto con el propósito a definir claramente el perfil y carácter específico del Proyecto que nos proponemos a ejecutar, ajustándonos obviamente a los requerimientos y normas legales en materia Ambiental.

2)- Estudio y Elaboración de un Proyecto de Planificación Urbanística y vial General de las diferentes etapas del mismo (Vías vehiculares, peatonales, senderos ecológicos, ciclovías etc.), con planos de Zonificación de áreas específicas. Para esta etapa el Proyecto, se requiere de manera inmediata un Levantamiento Topográfico General y detallado, con curvas de Nivel al menos cada 5 metros y a escalas 1:1000 y 1:500, con cotas geo-referenciadas y cortes de terreno, también a escalas pertinentes.

3)- Proyecto Paisajístico General, con definición de especies de Flora y Fauna y Eco-sistemas a implementar dentro del proyecto (Bosques nativos, eco-sistemas propuestos, espejos de agua, represas y caídas de agua etc.). Esta etapa requiere de la participación de algunos profesionales especializados en cada uno de los temas, Biólogo, Ingeniero Agrónomo, Ingeniero Ambiental, Ingeniero Hidráulico y Sanitario etc.

4)- Estudios específicos del Sistema Ambiental a intervenir, contemplando: Análisis del Recurso Hídrico y proyecciones sobre la utilización del mismo dentro del Proyecto propuesto, análisis del terreno dentro de sus diferentes especialidades, para así definir los tipos de uso, en cuanto a construcción (Suministro de agua potable para uso doméstico y para otros usos adicionales como riego, lagos, criaderos, piscinas etc.), desarrollo e implementación de algunos programas de fauna y flora adaptables al entorno natural existente (Implantación de flora decorativa, jardinería e implementación de árboles frutales, guadua y otros). Para ello requeriremos de la colaboración de Ingeniero Ambiental, que nos apoye en la mejor forma de utilización de los recursos existentes y hasta la obtención de Licencia Ambiental exigida.

5)- Estudio y elaboración de Proyectos Arquitectónicos para la vivienda tipológica y todas las edificaciones que se desarrollaran en el Proyecto propuesto, según perfil y carácter del mismo. Esta etapa del Proyecto incluye las diferentes modelos de utilización de Arquitectura Verde y Sistemas Sostenibles de construcción propuestos, que nos permitirán definir el carácter estético del Proyecto y la utilización de materiales de construcción provenientes y no provenientes de la

región (Arena, piedra y material de río, madera, etc.), esto tendiente a la reducción de costos de construcción y ejecución del proyecto, Amigable con el Medio Ambiente.

6)-Estudios Técnicos de Ingeniería: Planos y cálculos Civiles, Proyecto Hidráulico (Redes, planta de tratamiento etc.), Sanitario y de saneamiento (Pozos sépticos, vertimiento de aguas residuales, etc.) y proyecto Eléctrico. Es de destacar que las construcciones no se realizaran sobre humedales por esta razón no tendremos ningún riesgo de inundación.

#### 1.2.6 Subproductos y desechos

El proyecto paisajístico contempla la protección, mantenimiento y reforestación de las especies arbóreas nativas ubicadas a lo largo del proyecto, incrementando su número y el aumento de la población de aves y fauna en general con el objeto de generar pertenencia para garantizar su sostenibilidad y además contemplando una recreación pasiva con actividades de bajo impacto con equipamientos mínimos tales como senderos ecológicos.

El terreno del proyecto cuenta con una topografía plana donde se realzan grandes árboles que crean un recorrido de sombra con un gran valor climático.

Panorámica vías.



#### 1.2.7 Precio

El proyecto contara con tres etapas:

La primera etapa se venderá 15 lotes a cuarenta mil pesos (\$40.000) metros cuadrados, venta que se realizará sobre planos.

La segunda etapa se venderá 20 lotes cuyo valor metro cuadrado será de setenta mil pesos metro cuadrado (\$70.000) cuenta con vías terminadas y planta de tratamiento de aguas residuales

La tercera etapa se culminará con la venta de los últimos 18 lotes del proyecto el cual el valor por metro cuadrado será de noventa mil pesos (\$90.000) para ello ya se entregará con todas las obras de urbanismo como son redes eléctricas y acueducto.

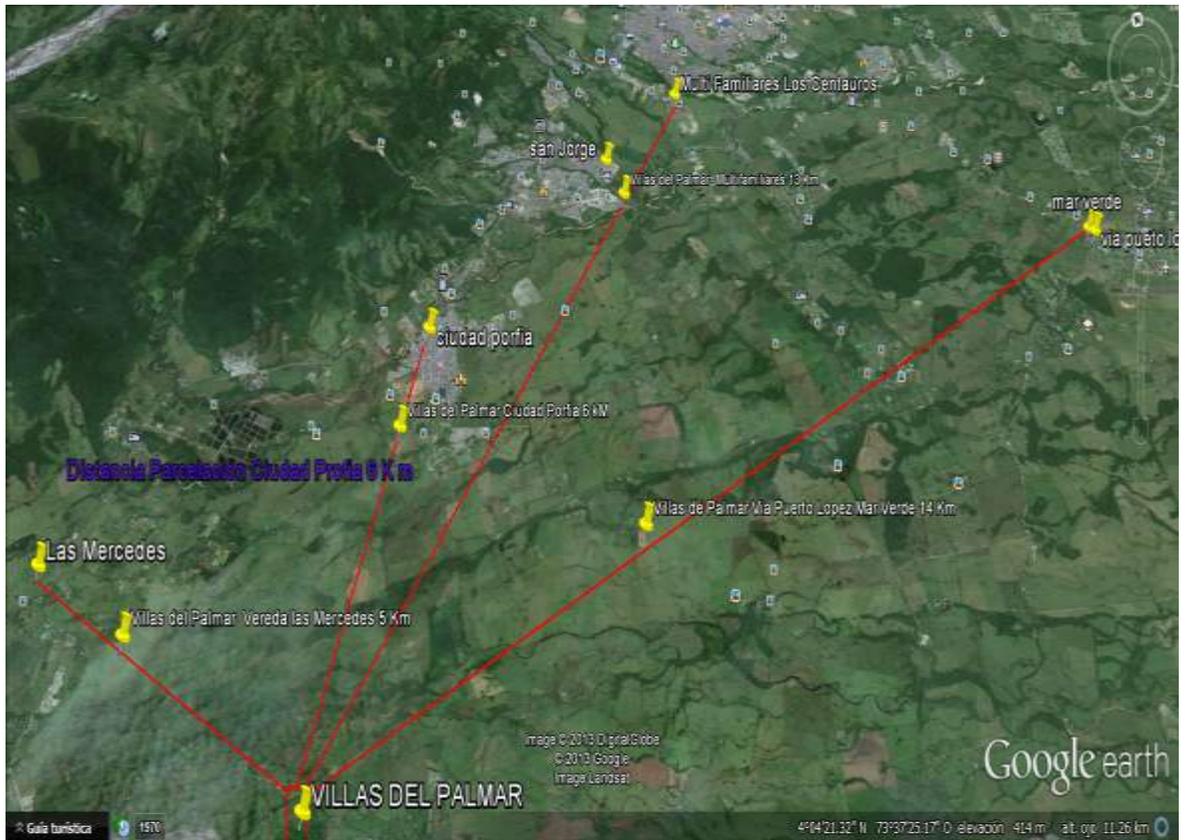
Todo ello para la obtención de licencias requeridas.

Una vez se obtengan las licencias que se necesiten pueden proceder a la etapa de construcción de obras de urbanismo las cuales se escogerán con el concepto de manejo sostenible, ecológico y cero impacto ambiental, razón por la cual se tomó la decisión por las siguientes consideraciones:

Localización parcelación Campestre Villas Del Palmar

UBICACIÓN: Municipio De Villavicencio, Vereda Rio Negrito.

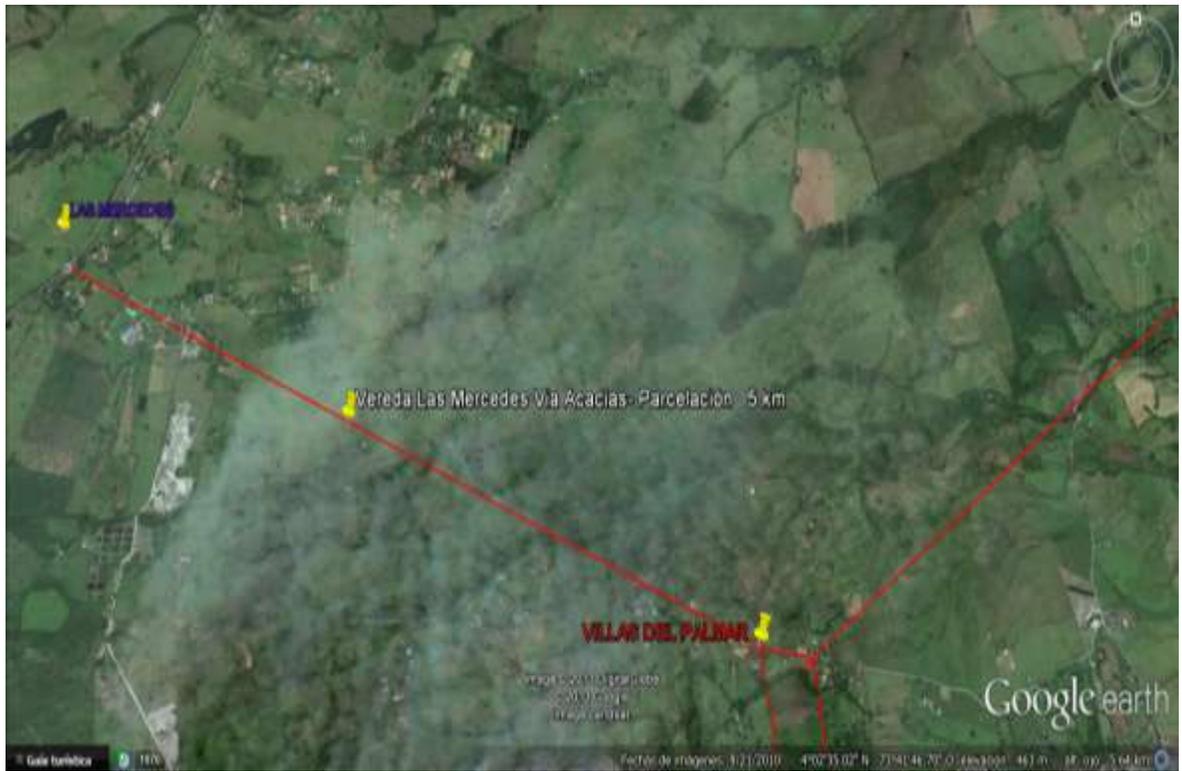
La parcelación posee cuatro vías de acceso las cuales se describirán de la siguiente manera:



Fuente. Google earth.

1. Corredor Vía Acacias Vereda Las Mercedes- Parcelación Campestre Villas Del Palmar

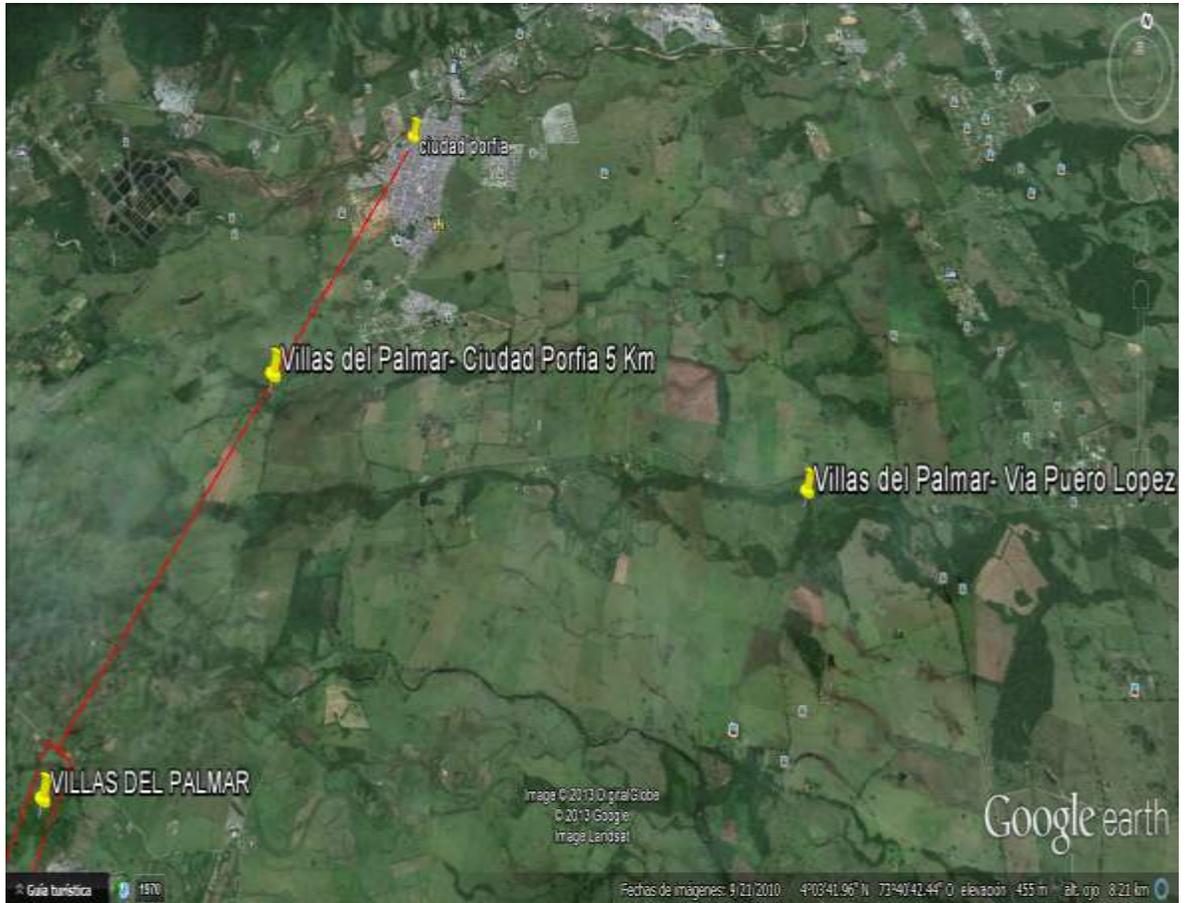
Distancia: 5 Km



*Fuente. Google earth.*

Parcelación Campestre Villas Del Palmar- Ciudad Porfía

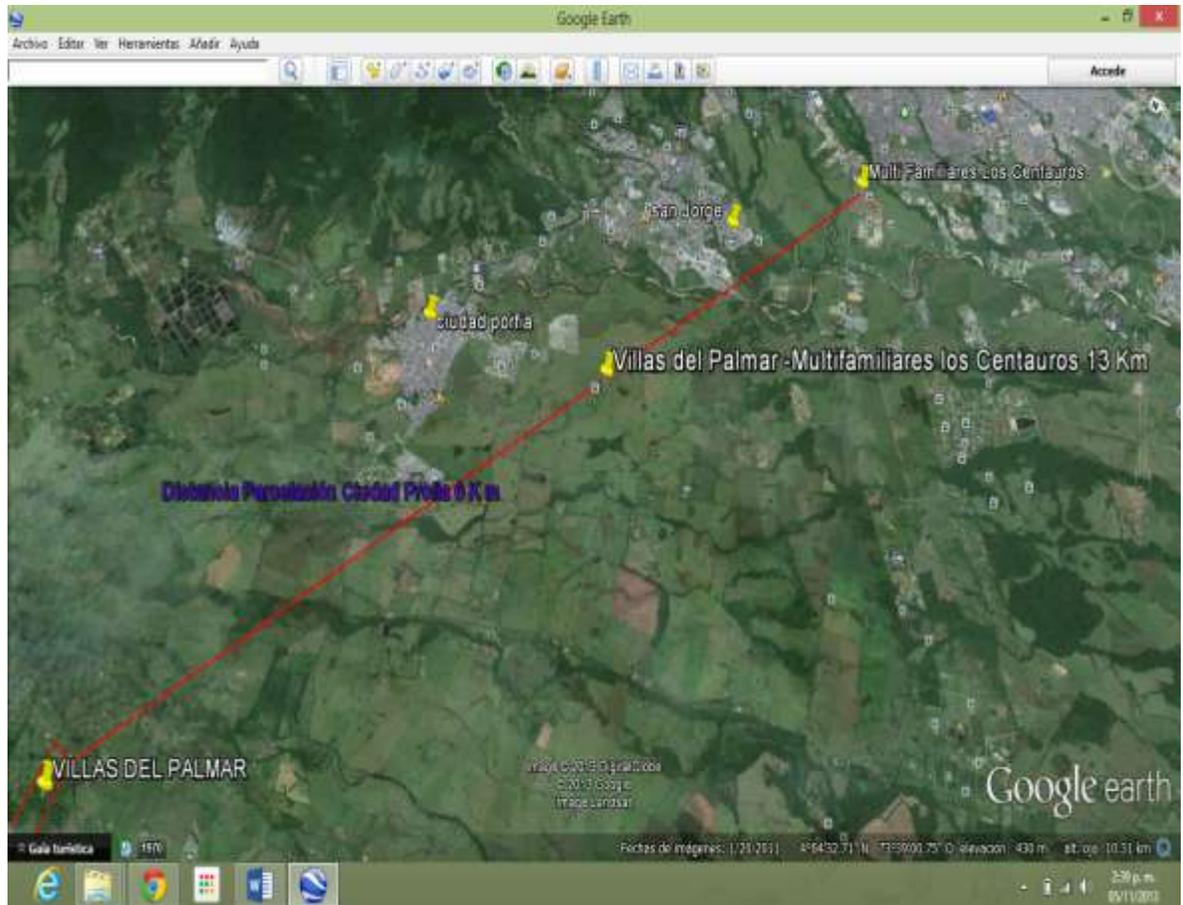
Distancia: 6 Km



Fuente. Google earth.

## Parcelación Campestre Villas Del Palmar- Multifamiliares Los Centauros

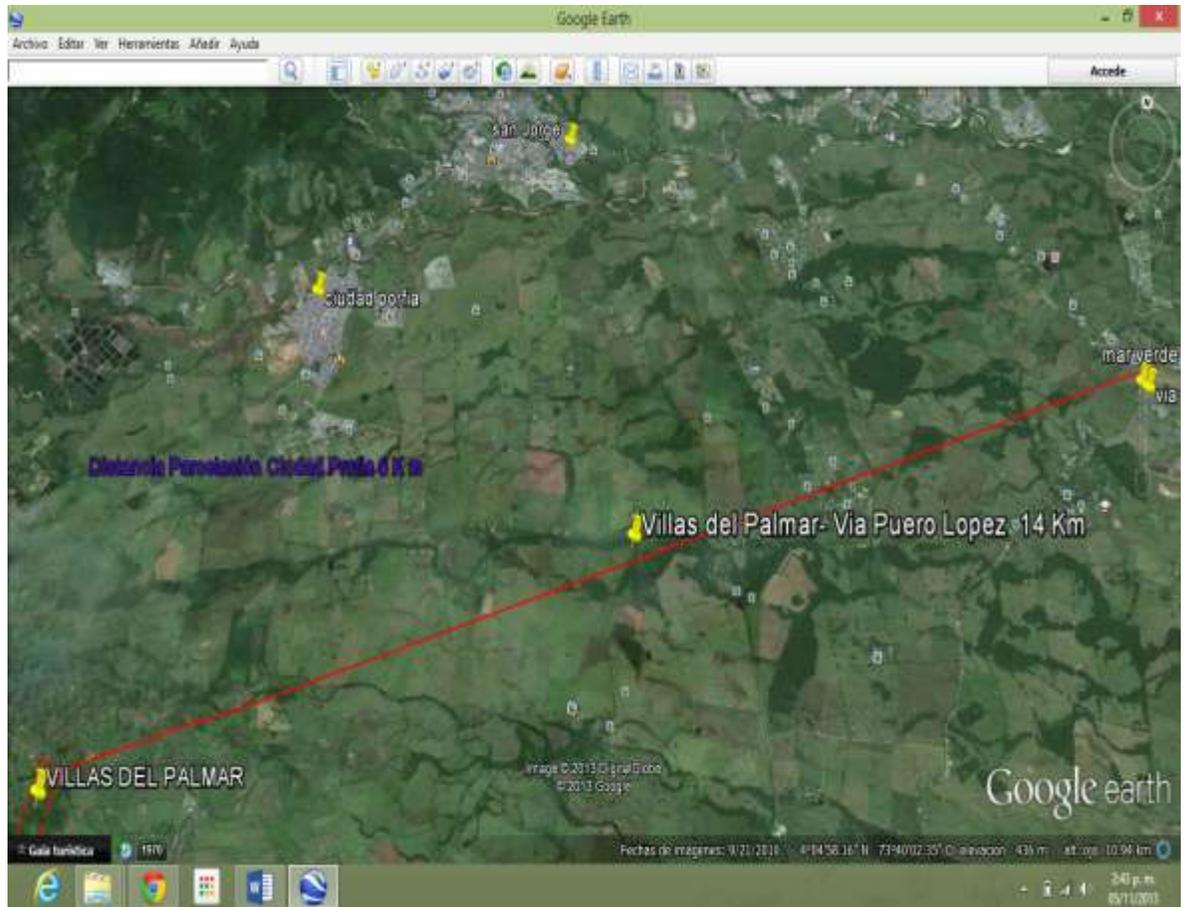
Distancia: 12 Km



*Fuente. Google earth.*

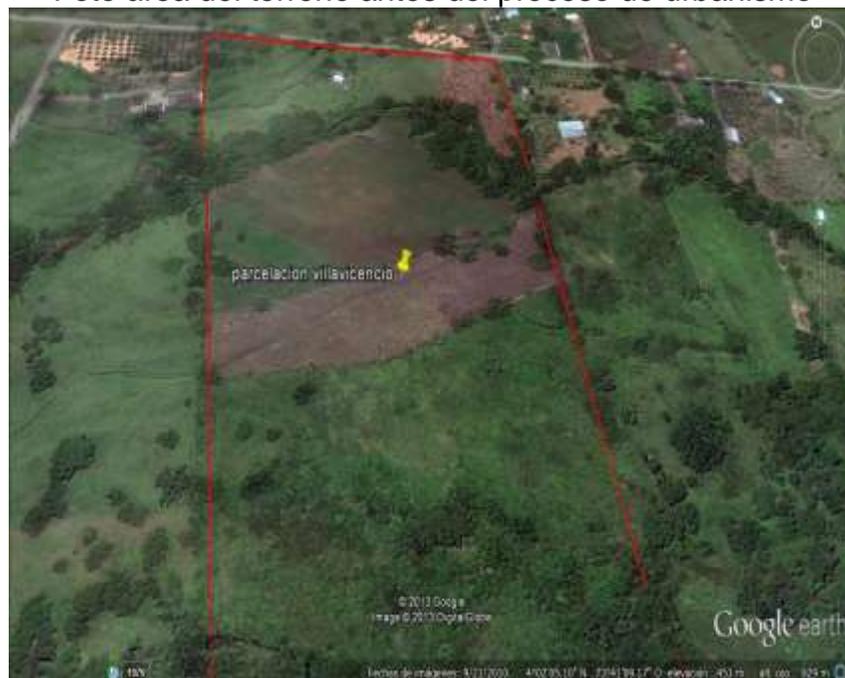
## Parcelación Campestre Villas Del Palmar- Mar Verde Vía Puerto López

Distancia: 14 Km



**Fuente. Google earth.**

Foto área del terreno antes del proceso de urbanismo



Fuente. Google earth.

Fotos parcelación después de obras de urbanismo



Fuente. Google earth.

Entrada Villas del Palmar

Entrada Las Mercedes



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



Club Deportivo Los Amigos a 4  
km  
km de la parcelación

Colegio Agropecuario Las Mercedes a 3,5  
de la parcelación.



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



Vías hacia la parcelación campestre vía las Mercedes



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*

Vías hacia la parcelación campestre vía las Mercedes



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*

*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*

## ENTRADA CIUDAD PORFIA



*Fuente. Google earth.*

## Balneario los tubos Rio Negrito a 2 km de la parcelación



## Vías la Madrid parcelación campestre



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*

### Vías la Madrid parcelación campestre



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*

Hotel campestre San Andrés a 1.700 metros de la parcelación



Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.

### 1.2.9 Distribución física.

Fuentes hídricas del proyecto.

	
Río negrito	Caño la unión
	

*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*

### Parcelación Villas Del Palmar



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



*Fuente. Imágenes tomadas de: El autor.*



### 1.3. MERCADO OBJETIVO

Los posibles segmentos son:

Personas en busca de un bien raíz como inversión, entre ellas consideramos a las Familias estratos 3,4 (clase media) que buscan solucionar sus necesidades de vivienda y/o generar otros ingresos. También se abarcara las familias de estratos 5 y 6, quienes en su mayoría tienen solucionada la necesidad de vivienda pero algunas de estas personas se interesan por realizar inversiones en finca raíz, considerando que este es un negocio donde obtienen ganancias por la valorización de los predios y además que estas personas siempre buscan tener un lugar donde descansar y olvidarse de los sentimientos estresantes que genera permanentemente la ciudad.

Se focalizaran los esfuerzos en la ciudad de Villavicencio y Bogotá y algunos municipios del Departamento del Meta interesados en participar en la Parcelación Campestre Ecoturística Villas del Palmar.

Determinación del potencial de mercado, potencial de ventas y objetivo de ventas.

Población Departamento del Meta 961.334 Habitantes (Proyección DANE 2015)

CIUDAD	POBLACION
VILLAVICENCIO	484.471
ACACIAS	54507
CUMARAL	18020
RESTREPO	10599
GUAMAL	9366
PUERTO LOPEZ	33440
TOTAL	610.403

*Fuente. El autor.*

CARACTERISTICA	PORCENTAJE	TOTAL RESULTANTE
Población inicio. Habitantes área influencia.	100	610.403
Personas que componen los estratos 3, 4, 5 y 6. (Raddar, 2015)	55,2	336942
Compra viviendas unifamiliares. (Camacol, 2014)	78	262815
Inversionistas de 25 – 40 años. (Avacol, 2015)	71	186598
participación estratos 3 al 6 en compra de vivienda (Mapcity, 2012)	83	154876
Número de hogares 4 personas /hogar.		38.719
Invierte en vivienda para revender o arrendar. (Avacol, 2015)	2	15100
Hogares sin vivienda. (BID, 2012)	37	
están en la capacidad para comprar vivienda	63	9513
Potencial de mercado para la venta de vivienda.		9513
potencial de mercado descontando competencia	3	285
Potencial de ventas.		53
Objetivo de ventas por año.		35

*Fuente. El autor.*

#### 1.4 EL PUNTO DE VENTA

La sala de venta del proyecto será la mismas oficinas de le empresa dado que gran porcentaje de esta se destinara únicamente para la visualización de distribución, ubicación de terrenos disponibles para parcelas ecoturísticas. La oficina contara con tres divisiones una para la gerencia general, otra para el manejo de los inventarios, pues en si será nuestro producto a ofertar y se debe tener pleno conocimiento de los terrenos disponibles para la venta o en su debido momento poner en marcha nuevos proyectos y el área de secretariado y contabilidad

#### 1.5 CANALES DE DISTRIBUCION:

#### COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO.

Para el proceso de la venta se requiere que la persona que interviene en el proceso tenga Intuición, Inspiración, dedicación y además de tener experiencia en el sector para que le aporte al cliente de una manera los beneficios de realizar la inversión en nuestro proyecto.

#### 1.6 CADENA DE VALOR

En “PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR” se creara valor desde la subdivisión del terreno ya que al contar con la posesión de la tierra, o al dueño de la misma como inversionistas, los precios son supremamente cómodos, permitiéndonos empezar a desarrollar las reforestaciones que harán de las parcelas un sitio acogedor.



Gráfica 13 - Cadena valor

## 1.7 PROMOCION Y PUBLICIDAD

### 1.7.1 Marketing directo

"Un sistema interactivo de marketing que se sirve de uno o varios medios publicitarios para provocar una respuesta o transacción mensurable en un lugar cualquiera"

#### Campaña de Marketing Directo

- 1.- Definir los resultados que deseamos lograr. (En términos cuantitativos).
- 2.- Selección de los Mercados Objetivo.
- 3.- Selección de la estrategia para establecer el contacto con los destinatarios del mensaje.
- 4.- Desarrollar la Oferta
- 5.- Pruebas o Test para determinar la eficacia de la campaña (antes de su implementación)
- 6.- Definir el calendario de ejecución.

Creacion del concepto visual  
Creación de Imagen Corporativa  
Valla

Diseño valla.



*Fuente. Elaboración propia.*

Diseño poster.



Fuente. Elaboración propia.

Página Web Inteligente Imagen



Fuente. Elaboración propia.

Diseño portada página web. Link  
[www.anthea/parcelasecoturisticasvillasdelpalmar.com.co](http://www.anthea/parcelasecoturisticasvillasdelpalmar.com.co)

Clasificado en EL TIEMPO

Publicación viernes fin de mes con el siguiente contenido: venta de parcelas ecoturísticas en Villavicencio. Una excelente inversión en beneficio del bienestar y la tranquilidad en armonía con la naturaleza. Teléfono 3182701973. Página Web [www.anthea/parcelasecoturisticasvillasdelpalmar.com.co](http://www.anthea/parcelasecoturisticasvillasdelpalmar.com.co)

## 1.8 COMPETENCIA DEL MERCADO

Ciudad inmobiliaria

CI 39 30 A-05 Of 301.

Colombia, Villavicencio

2. INMOBILIARIA AGRO INVERSIONES DEL LLANO

CI 40 27-60 L-8 Conj. Residencial El Prado Emporio.

Colombia, Villavicencio

3. CASAL INMOBILIARIA

CI 15 39 A-08 Ap. 104 Balata.

Colombia, Villavicencio

4. INMOBILIARIA ROCHA & ASOCIADOS

Cr31 41-44 Parque Infantil Centro

Colombia, Villavicencio

5. INMOBILIARIA PROFESIONALES ASOCIADOS LTDA.

CI 41 30 A-21

Colombia, Villavicencio

6. REPRESENTACIONES GALEON

CI 16 40 A-57

Colombia, Villavicencio

7. GRUPO MOBILIARIO MOBILIAR

CI 40 32-50 Of 1203

Colombia, Villavicencio

8. INMOBILIARIA LLANO INVERSIONES

CI 38 32-41 Of 701 Edif Parque Santander

Colombia, Villavicencio

9. INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES ANDAPREF LTDA.

CI 15 37 I-53 B-7 Ap 102 Esperanza Et VIII

Colombia, Villavicencio

10. CORSO INMOBILIARIA

Cr40 25-76 Barzal

Colombia, Villavicencio

Características generales de los beneficios.

Confort: se brindara mediante ambientes climatizados, protegidas de ruidos de fácil acceso, seguridad y tranquilidad para el descanso.

Pos venta y mantenimiento: se realizara mediante la asesoría en diseños para una mejor distribución en la construcción.

Ecología: ambientes adaptados y mejorados por la presencia de árboles y jardines.

Eliminación clasificada de residuos: cada propietario deberá hacer una adecuada clasificación de los residuos.

Características particulares de las parcelas Ecoturísticas Villas del Palmar: Lindos senderos ecológicos y jardines.

Seguridad: las parcelas contarán con seguridad prestada por una empresa de vigilancia privada que velará por los bienes de sus propietarios y la integridad de cada una de las parcelas.

## 2. COMPONENTE ORGANIZACIONAL

### 2.1 Plataforma estratégica

#### 2.1.2 Misión

En “ANTHEA” generamos la oferta de ecoturismo con Proyectos de urbanización con los más altos niveles de calidad en todo el departamento del Meta, que impulsan el desarrollo urbanístico y mejoran la calidad de vida de sus clientes. Somos una empresa que cuenta con una estrategia comercial fundamentada en elementos diferenciadores (precio, diseño, ambientes y naturaleza) para ofrecer a sus clientes un portafolio de bienes y servicios acorde a su mercado objetivo, que satisface las necesidades y expectativas de los grupos familiares que adquieren nuestros productos.

### 2.1.1 Visión

En el año 2020, consolidarnos en el ámbito Departamental como la mejor empresa en ventas y soluciones inmobiliarias, manteniéndonos a la vanguardia en cuanto a la oferta de parcelas ecológicas, basándonos en la especialización y capacitación de nuestro personal, respetando las normas para la conservación del medio ambiente.

### 2.1.3 Principios corporativos

#### RESPETO

En “PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR.” las acciones y relaciones establecidas con sus clientes, proveedores y personas que intervienen en la empresa están marcadas por una actitud de respeto hacia la persona, el equipo de trabajo, el medio ambiente, las normas de prevención de riesgos laborales y el cumplimiento legal de todas sus actividades.

#### CALIDAD

“PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR” es un proyecto empresarial empresa que se direcciona al desarrollo de sus procesos mediante los más altos estándares de calidad en el mercado.

#### SERVICIO

En “PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR.” se evidencia una cultura de buen trato y servicio, partiendo desde la gerencia hasta llegar a los empleados de menor cargo de la empresa, fomentándose para con sus clientes y proveedores. “PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR” incentiva la mejora continua en la prestación del servicio, mediante una política empresarial caracterizada por la necesidad de conseguir la satisfacción de los clientes, anticipándose a las necesidades, siendo receptivos a sus observaciones, quejas y reclamos.

## POLITICA DE CALIDAD.

El objetivo de Inmobiliaria ANTHEA S.A.S. se fundamenta en la mejora de la calidad en todos sus procesos. Por lo que se apostara por por la implantación y certificación de un sistema de calidad basado en la norma ISO 9001:2015. La empresa concebirá la calidad como un factor importante para la empresa, haciendo que cada trabajador se responsabilice de aplicar la política de calidad en todos los procesos que interviene.

Objetivos de la política de calidad implementada por ANTHEA S.A.S.

La política de calidad de ANTHEA S.A.S se ha planteado esencialmente para satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes y con la intención de mejorar en todos los aspectos de funcionamiento de la empresa incluyendo un compromiso de cumplimiento de los requisitos legales y reglamentarios.

Consolidar la implementación del sistema de Gestión de calidad para mantener la mejora continua en los productos y servicios que ofrece Inmobiliaria ANTHEA S.A.S

Establece los principios y la orientación para el personal que trabaja en Inmobiliaria ANTHEA S.A.S. siempre pensando en la satisfacción de todos nuestros clientes.

La empresa proporciona en todo momento los recursos necesarios, tanto materiales como humanos, para implantar, mantener y mejorar los procesos del sistema de gestión de calidad en busca lograr y aumentar la satisfacción del cliente.

La Alta dirección de Inmobiliaria ANTHEA S.A.S. estipulara una directriz de mejora, analizando las oportunidades de mejora y planteando acciones encaminadas a conseguir siempre dichas mejoras.

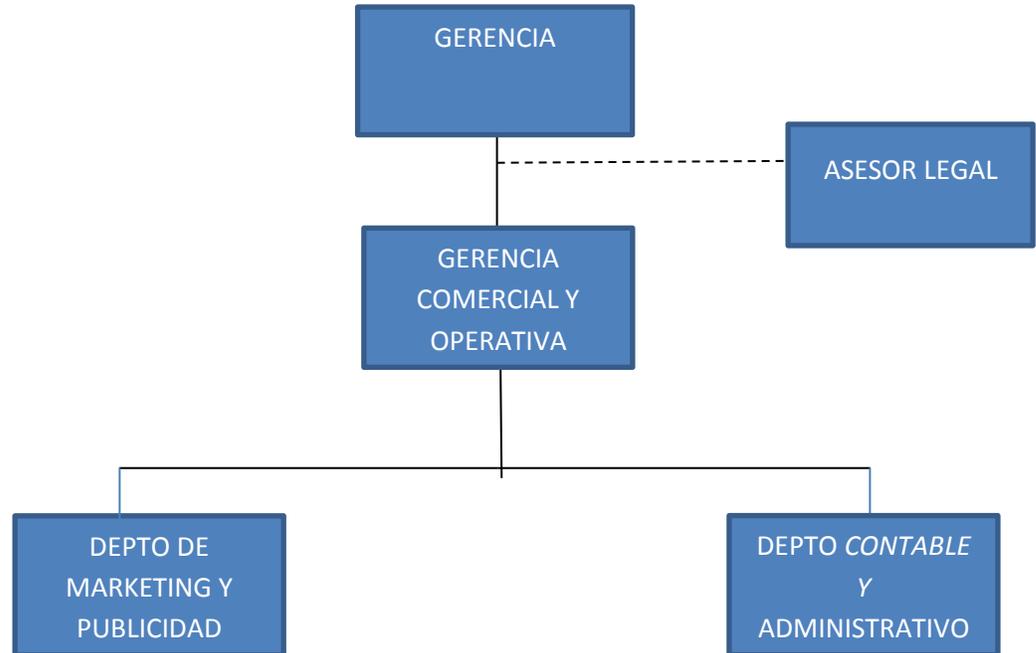
Tabla Estructura orgánica

Dependencia	Nombre del cargo	Nivel del cargo	Forma de contratación.	Número de cargos.	Salario
Gerencia.	Gerente general	Directivo	Término indefinido	1	\$ 2.500.000
Gerencia comercial y operativa.	Gerente Comercial	Directivo	Término indefinido	1	\$ 2.200.000
Departamento de marketing y publicidad.	Jefe de Marketing.	Operativo	Término indefinido	1	\$ 1.800.000
Departamento contable y administrativo.	Contador Público.	Administrativo/ Operativo.	Prestación de servicios	1	\$ 400.000
Departamento contable y administrativo.	Auxiliar contable y administrativo.	Administrativo/ Operativo.	Término indefinido	1	\$ 689.455
Asesoría Legal	Asesor Legal.	Administrativo	Prestación de servicios	1	\$ 300.000
Departamento de marketing y publicidad.	Asesor Comercial.	Operativo	Término indefinido	1	\$1.000.000
Gerencia comercial y operativa.	Operario.	Operativo	Prestación de servicios	2	\$40.000/día
Departamento de marketing y	Comisionistas.	Operativo.	Prestación de servicios	Indefinido.	3% de las ventas.

publicidad.

Fuente. Elaborado por el autor.

GRAFICA 14 ORGANIGRAMA PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR.



Fuente. Elaborado por el autor.

### 2.1.7 Forma de Contratación del personal

Para la contratación de personal para el proyecto “PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR” se tendrán en cuenta cuatro (4) tipos de contratos dependiendo del cargo los cuales se dividen de la siguiente manera.

Contrato a término indefinido. Realizados para los cargos de Gerente general, Gerente Comercial, secretaria y fuerza de ventas.

Contrato civil por prestación de servicios. Firmado para obreros, Contador y Asesor legal

## 2.1.6 Manual de funciones

Se presenta la descripción y análisis de cada uno de los cargos de la empresa ANTHEA S.A.S.

ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO				
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Gerente.	Administración.
Jefe inmediato		Supervisa a		Forma de Contratación:
N/P		Todos los integrantes de la empresa		Término indefinido.
FUNCIÓN PRINCIPAL				
Representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados.				
DETALLE DE FUNCIONES				
1. Designar todas las posiciones gerenciales.				
2. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones y consecución de logros de los diferentes departamentos.				
3. Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para su aprobación.				
4. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.				
ESPECIFICACIONES DEL CARGO				
Factor		Especificaciones		
Educación		Profesional en carreras administrativas o de mercadeo		
Experiencia		Mínimo 1 año en cargos similares		
Responsabilidad		Ventas de la empresa y preservación de su buena imagen		

Habilidades requeridas	Expresión verbal, manejo de herramientas informáticas, dominio de relaciones interpersonales, vocación de servicio al cliente
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO				
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Gerente Comercial y operativo.	Administración.
Jefe inmediato			Supervisa a	Forma de Contratación:
N/P			Jefe de Marketing, Contador, operarios y otros.	Término indefinido.
FUNCIÓN PRINCIPAL				
Lleva adelante al equipo de vendedores y lidera a los mismos. Es el encargado del departamento de marketing, publicidad y fuerza de ventas.				
DETALLE DE FUNCIONES				
Creación y producción de los elementos técnicos de difusión Planificación de medios (negociación, compra y control de espacios publicitarios)				
2. Análisis del mercado necesidades, preferencias, gustos, deseos, hábitos y costumbres de los consumidores.				
3. Análisis de la competencia.				
4. analizar la capacidad y los recursos (financieros, humanos, tecnológicos y materiales) con que cuenta la empresa.				
5. Diseñar estrategias de marketing que permitan alcanzar los objetivos propuestos: teniendo en cuenta también, los análisis externos e internos.				
6. Diseñar planes de acción: en donde se establecen los pasos necesarios para implementar o ejecutar las estrategias, así como los recursos a utilizar, los encargados o responsables, los tiempos o plazos, y el presupuesto o la inversión requerida para implementarlas.				
7. Velar por el funcionamiento correcto del departamento de marketing conformado principalmente por la fuerza de ventas.				
ESPECIFICACIONES DEL CARGO				
Factor			Especificaciones	

Educación	Profesional en carreras administrativas o de mercadeo
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares
Responsabilidad	Ventas de la empresa y preservación de su buena imagen
Habilidades requeridas	Expresión verbal, manejo de herramientas informáticas, dominio de relaciones interpersonales, vocación de servicio al cliente
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

<b>ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)</b>				
<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>				
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Jefe de Marketing.	Administración.
Jefe inmediato		Supervisa a		Forma de Contratación:
N/P		Asesor comercial.		Término indefinido.
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL</b>				
Es el encargado del departamento de marketing, publicidad y fuerza de ventas.				
<b>DETALLE DE FUNCIONES</b>				
1. Difusión y Planificación de medios para la promoción del negocio. (negociación, compra y control de espacios publicitarios)				
2. Análisis del mercado necesidades, preferencias, gustos, deseos, hábitos y costumbres de los consumidores.				
3. Análisis de la competencia.				
4. analizar la capacidad y los recursos (financieros, humanos, tecnológicos y materiales) con que cuenta la empresa.				
5. Velar por el funcionamiento correcto del departamento de marketing conformado principalmente por la fuerza de ventas.				
6. Diseñar estrategias de marketing que permitan alcanzar los objetivos propuestos: teniendo en cuenta también, los análisis externos e internos.				
7. Diseñar planes de acción: en donde se establecen los pasos necesarios para				

implementar o ejecutar las estrategias, así como los recursos a utilizar, los encargados o responsables, los tiempos o plazos, y el presupuesto o la inversión requerida para implementarlas.

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Factor	Especificaciones
Educación	Profesional en carreras administrativas o de mercadeo
Experiencia	Mínimo 2 años en cargos similares
Responsabilidad	Ventas de la empresa y preservación de su buena imagen
Habilidades requeridas	Expresión verbal, manejo de herramientas informáticas, dominio de relaciones interpersonales, vocación de servicio al cliente
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO				
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Asesor Comercial.	Ventas y mercadeo.
Jefe inmediato		Supervisa a		Forma de Contratación:
N/P		N/A		Término indefinido.
FUNCIÓN PRINCIPAL				
Responsable de contactar y tratar con los clientes de una organización, de una empresa.				
DETALLE DE FUNCIONES				
1. La venta principalmente, es comunicar las características y ventajas de utilización del producto para la obtención de pedidos de una manera efectiva.				
2. Mantener y desarrollar las relaciones con los clientes, mejorar la imagen y posición de la compañía ante ellos.				
3.El vendedor está en disposición de detectar acciones que realiza la competencia, informar sobre lo que piensan los clientes, los problemas que tienen los productos o servicios, las perspectivas de futuro que pueda ofrecer el mercado, etc.				

4. recoger información y transmitirla a su central.	
<b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>	
Factor	Especificaciones
Educación	Estudiantes universitarios o personal técnico o tecnólogo con experiencia en ventas inmobiliarias.
Experiencia	Mínimo 6 meses en cargos similares
Responsabilidad	Ventas de la empresa y preservación de su buena imagen
Habilidades requeridas	Expresión verbal, manejo de herramientas informáticas, dominio de relaciones interpersonales, vocación de servicio al cliente
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

<b>ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)</b>				
<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>				
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Contador público	Financiera.
Jefe inmediato		Supervisa a		Forma de Contratación:
Gerente comercial.		N/A		Prestación de servicios
<b>FUNCIÓN PRINCIPAL</b>				
manejar e interpretar la contabilidad de una organización				
<b>DETALLE DE FUNCIONES</b>				
1. la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente) que sirvan a la toma de decisiones.				
2. Lleva los libros o registros de contabilidad de una empresa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos.				
3. Liquidación de impuestos y de la revisión de informes financieros elaborados por otros colegas, tarea conocida como "auditoria de estados contables.				
4. realizar otros tipos de auditorías, así como tareas periciales, liquidación de siniestros para compañías aseguradoras y cálculos actuariales.				

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Factor	Especificaciones
Educación	Profesional en contaduría pública.
Experiencia	Mínimo 2 años en cargos similares
Responsabilidad	Manejar los informes financieros de la empresa.
Habilidades requeridas	Manejo de herramientas informáticas, software contable y financiero.
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO				
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Asesor legal.	Jurídica.
Jefe inmediato		Supervisa a		Forma de Contratación:
Gerente comercial.		N/A		Prestación de Servicios
FUNCIÓN PRINCIPAL				
Asesorar a la Gerencia General y a los diferentes órganos de la empresa en materia legal, recomendando acciones para prevenir y solucionar problemas, aplicando las normas y procedimientos legales vigentes.				
DETALLE DE FUNCIONES				
1. Elaborar informes sobre disposiciones legales relacionadas con la Empresa, para su recopilación y difusión al interior de la misma.				
2. Formular los documentos de los convenios, contratos de obra, servicios laborales, comerciales y documentarios conexos que la Empresa disponga contratar.				
3. Difundir los dispositivos y normas legales relacionados con la gestión de la Empresa, adicionando su opinión y/o recomendación específica				
4. Emitir dictamen y opinión sobre normas, dispositivos legales y reclamos formulados en consultas por los distintos niveles de la Empresa.				
5. Intervenir, dirigir, supervisar y/o asesorar las acciones judiciales en las que la Empresa sea demandada o demandante.				
6. Asumir la representación legal de la Empresa para los asuntos legales.				

7. Realizar toda función o encargo que le asigne el Gerente General, así como velar por que el marco jurídico civil, penal, administrativo y laboral no vulneren los intereses de la Empresa.

ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Factor	Especificaciones
Educación	Abogado
Experiencia	Mínimo 18 meses en cargos similares
Responsabilidad	Responder por el correcto manejo legal de la empresa.
Habilidades requeridas	Expresión verbal, conocimiento de temas jurídicos, dominio de relaciones interpersonales.
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO				
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Secretaria y auxiliar contable.	Contable.
Jefe inmediato			Supervisa a	Forma de Contratación:
Contador público.			N/A	Término indefinido.
FUNCIÓN PRINCIPAL				
Ayudar con la dirección en la planeación, organización, coordinación y supervisión de los recursos humanos, a fin de proporcionar oportunamente los servicios administrativos que se requieran para el desarrollo de las funciones sustantivas de la dependencia.				
DETALLE DE FUNCIONES				
1. Vigilar el adecuado cumplimiento de los criterios emitidos por el director que permitan la coordinación con el resto de la organización.				
2. Establecer los mecanismos de coordinación que permitan la adecuada administración de los recursos humanos, financieros y materiales asignados.				
3. Llevar un registro y control de los asuntos y actividades relevantes de la secretaria administrativa por cada una de las áreas que la integran.				
4. Informar de manera periódica al director sobre los avances en el cumplimiento de los programas.				

5. Supervisar el pago de nómina, el buen uso de la información que se derive de ella y su entrega oportuna a la dirección general.
6. Supervisar la elaboración de informes presupuestales y su entrega a la dirección.
7. Vigilar la atención que se dé al personal en lo correspondiente a sus necesidades, derechos y obligaciones, sobre las bases legales procedentes.
8. Establecer los criterios de registro y control de las operaciones contables y financieras derivadas de las actividades.
9. Coordinar las actividades inherentes a la recepción, control y entrega de la correspondencia.

#### ESPECIFICACIONES DEL CARGO

Factor	Especificaciones
Educación	Estudiante universitario de contaduría pública, estudiante administración de empresas, técnico en contabilidad o con estudios y experiencia como auxiliar administrativo.
Experiencia	Mínimo 6 meses en cargos similares
Responsabilidad	Manejo de datos financieros y contabilidad.
Habilidades requeridas	Manejo de software contable y financiero, herramientas informáticas, dominio de relaciones interpersonales.
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

ANTHEA S.A.S. VILLAVICENCIO (META)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO				
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
Día	Mes	Año	Nombre del cargo	Área
10	11	2016	Obreros	Operativa.
Jefe inmediato			Supervisa a	Forma de Contratación:
Gerente comercial.			N/A	Prestación de servicios
FUNCIÓN PRINCIPAL				
Encargado del mantenimiento y adecuación de las parcelas para la respectiva venta.				
DETALLE DE FUNCIONES				

1. Velar por el perfecto estado de las parcelas, manteniéndolas libre de malezas que pueden afectar considerablemente el aspecto.	
2. Siembra de árboles para las reforestaciones (frutales y forestales).	
3. Mantenimiento especies arbóreas y de jardín ya establecidas.	
4. Instalación de redes de alcantarillado.	
5. Instalación de redes eléctricas.	
<b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>	
Factor	Especificaciones
Educación.	Maestros de obra o ayudantes de construcción con habilidades para el desarrollo de trabajo pesado.
Experiencia	Mínimo 6 meses en cargos similares
Responsabilidad	Mantenimiento de las parcelas y servicios con los que se cuenta.
Habilidades requeridas	Habilidad y agilidad para trabajos con alto esfuerzo físico en actividades de campo.
Riesgo	Ninguno.

Fuente. Elaborado por el autor.

#### 2.1.8 Forma Jurídica de formalizar el negocio

La empresa se encuentra formalizada como ANTHEA S.A.S, una sociedad por acciones simplificada conformada por MARICELY VEGA HUERTAS Y JOSE MANUEL LAYTON a la cual incursionaría Nixon Oswaldo Vargas como inversor interesado en el proyecto PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR. El presente plan de negocio se ha realizado por ser una oportunidad para la expansión del negocio en el departamento del Meta. La empresa se ha constituido como sociedad anónima simplificada por los beneficios que se obtiene al adoptar esta forma jurídica en la que se evitan varios trámites y requerimientos que dificultan la formalización de las empresas.

**COMPONENTE FINANCIERO.  
DATOS FINANCIEROS**

ventas a crédito		0,3	
ventas de contado		0,7	
provisión de cartera		0,05	
<b>GASTOS GENERALES DE ADMON Y VENTAS</b>			
Gerente general (1)	\$ 2.500.000		mensual
Gerente comercial.	\$ 2.000.000		mensual
Auxiliar contable y administrativo (1)	\$ 1.500.000		mensual
Auxiliar logística y mercadeo	\$ 689.454		mensual
Jefe de marketing	\$ 1.500.000		mensual
Operario (1)	\$ 915.276		mensual
Operario (1)	\$ 915.276		mensual
Operario (1)	\$ 915.276		mensual
comisión		0,02	sobre ventas
crecimiento sueldo		0,07	anual
arrendamientos	\$ 2.000.000		mensual
prestaciones		0,45	
cesantías		0,08	
gastos generales de admón.	\$ 85.800		mensual
publicidad	\$ 49.167		mensual
provisión para impuestos		0,25	0,5
reserva legal		0,1	
utilidades retenidas			UTILIDAD
crecimiento de gastos de admón. y ventas		0,086	1 NETA
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		<b>FIJOS</b>	
impuestos diversos	\$ 695.615		
supervisores	\$ -		
seguro	\$ 1.200.000		
gasto por depreciación	\$ 849.626		
servicios públicos	\$ 500.000		
mantenimiento	\$ 500.000		
Elementos de aseo	\$ 411.780		

Inversiones	
Activos fijos	\$ 2.217.106.403
consumo por producto	

---

## PARCELAS ECOTURISTICAS VILLAS DEL PALMAR

<b>ADECUACIONES</b>				
COSTOS DE ADECUACION PARCELAS PARA LA VENTA.	UNIDAD	VALOR UNIDAD	CANTIDAD	VALOR TOTAL
POZO PROFUNDO PERFORADO. SUMINISTRO DE AGUA	POZO	\$2.000.000	26,00	\$52.000.000
			TOTAL SUMINISTRO DE AGUA	<b>\$52.000.000</b>
ELECTRIFICACION EXTERIOR VIVIENDA URBANA.	UN	75	6.000.000,00	\$450.000.000
			TOTAL ELECTRIFICACION	<b>\$450.000.000</b>
TOPOGRAFIAS Y APERTURA DE VIAS	ML	\$3.000	\$3.097	\$9.291.000
EXCAVACION MECANICA Y RETIRO SOBRANTES.	M3	\$2.065	\$10.000	\$20.650.000
SUBBASE GRANULAR DE RIO SELECCIONADO TAMAÑO MAXIMO 2" INC COMPACTACION-	M3	\$3.010	\$28.925	\$87.064.250
SUMINISTRO BASE GRANULAR TRITURADO 1.1/2	M3	\$2.673	\$56.236	\$150.318.828
			TOTAL VIAS.	<b>\$267.324.078</b>
AMOJONAMIENTO URBANO MANZANEO	UN	\$172	\$42.000	\$7.224.000
LOTEO	ML	\$10.585	\$1.245	\$13.178.325
SIEMBRA DE ARBOLES FORESTALES Y FRUTALES.	UN	\$15	\$30.000	\$23.850.000
SIEMBRA DE JARDINES.	UN	\$53	\$2.000.000	\$106.000.000
			TOTAL VARIOS.	<b>\$150.252.325</b>
			TOTAL COSTO OBRA.	<b>\$919.576.403</b>

<b>RESUMEN COSTOS</b>			
TOTAL OBRA			\$919.576.403
COSTO TERRENO			\$1.120.000.000
UTILIDAD BRUTA			\$6.242.698.597
GASTOS DE VENTAS			\$448.250.000
COMISIONES 1,5 %			\$134.475.000
GASTOS DE ADMINISTRACION			\$489.600.000
PUBLICIDAD Y MERCADEO 1,5 %			\$134.475.000
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</b>			
<b>GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACION</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>TOTAL PROYECTO</b>
GERENTE GENERAL	\$2.500.000	\$30.000.000	\$90.000.000
GERENTE COMERCIAL	\$2.000.000	\$24.000.000	\$72.000.000
JEFE DE MARKETING.	\$1.500.000	\$18.000.000	\$54.000.000
PAGO DE ARRENDAMIENTO	\$2.000.000	\$24.000.000	\$72.000.000
CONTADOR	\$1.000.000	\$12.000.000	\$36.000.000
ABOGADO	\$1.000.000	\$12.000.000	\$36.000.000
ASESOR COMERCIAL	\$1.000.000	\$12.000.000	\$36.000.000
AUXILIAR CONTABLE	\$1.500.000	\$18.000.000	\$54.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$500.000	\$6.000.000	\$18.000.000
PAPELERIA	\$300.000	\$3.600.000	\$10.800.000
CAFETERIA	\$300.000	\$3.600.000	\$10.800.000
<b>MANO DE OBRA PRODUCCION</b>			
OBRERO 1	\$915.276	\$10.983.312	\$32.949.936
OBRERO 2	\$915.276	\$10.983.312	\$32.949.936
OBRERO 3	\$915.276	\$10.983.312	\$32.949.936
TOTAL INGRESOS			\$8.965.000.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO			\$5.753.098.597
TOTAL INGRESOS DEPUES DE IMPUESTOS			\$4.314.823.948

## PLAN DE INVERSIÓN

Conceptos	Inversiones a realizar en Activos No Corrientes y Forma de Financiarlas				
	inversiones año 1	Forma de Financiación	Inversiones año 2	Forma de Financiación	Inversiones Año 3
Activos de Partida					
0					
ACTIVO					
ACTIVO NO CORRIENTE ("Inmovilizado")					
Terrenos y Bienes Naturales	1.200.000.000,0	P			
Instalaciones/Acondicionamiento	20.000.000,0	A	10.000.000,0	A	
Herramientas	3.200.000,0	A			
Elementos de Transporte	70.000.000,0	A	75.000.000,0	A	
Equipos Informáticos	4.330.000,0	A	2.000.000,0	A	
Muebles y enseres.	0,0	A			
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>1.297.530.000,0</b>		<b>87.000.000,0</b>		<b>0,0</b>
<b>Pagina web.</b>	<b>350.000</b>				
<b>Inmovilizado Intangible</b>	<b>350.000,0</b>		<b>0,0</b>		<b>0,0</b>
Adecuaciones	919.576.403,0	A	100.000.000,0	A	80.000.000,0
<b>Inversiones Inmobiliarias</b>	<b>919576403,0</b>		<b>100000000,0</b>		<b>80000000,0</b>
<b>Inmovilizado Financiero</b>					

<b>Resumen por Forma de Financiación</b>	<b>Inversiones AÑO 1</b>	<b>% Inversión Total Ejerc.</b>	<b>Inversiones AÑO 2</b>	<b>% Inversión Total Ejerc.</b>	<b>Inversiones AÑO 3</b>
Inversiones Financiadas con Tesorería					
Inv. Financiadas con Préstamos (valor terreno)	<b>1.200.000.000,0</b>				
Inv. Financiadas con Ampliación de Capital	<b>1.017.106.403,0</b>		<b>187.000.000,0</b>		
Aportes de los socios a capital.					
Inv. Financiadas con Subvenciones					
<b>Inversión Total</b>	<b>2.217.106.403,0</b>		<b>187.000.000,0</b>		<b>0,0</b>

## PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO DE VENTAS.								
No M2	AÑO 1 - FASE 1	VALOR VENTAS AÑO1.	AÑO 2 - FASE 2	VALOR VENTAS AÑO 2	AÑO 3 - FASE 3	VALOR VENTAS AÑO 3	No Lotes total	Total Ventas
2.500	4	400.000.000	5	875.000.000	6	1.350.000.000	15	\$2.625.000.000
3.000	6	720.000.000	7	1.470.000.000	7	1.890.000.000	20	\$4.080.000.000
2.000	7	560.000.000	7	980.000.000	4	720.000.000	18	\$2.260.000.000
TOTAL VENTAS	17	\$1.680.000.000	19	\$3.325.000.000	17	\$3.960.000.000	53	
								\$8.965.000.000

FASE	VALOR M <sup>2</sup>
1	40000
2	70000
3	90000

## GASTOS

### GASTOS POR DEPRECIACIÓN

Gastos de Seguridad en el Trabajo								
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cant..	Concepto	Costo Unitario	Costo Total	Depreciación
Botiquín Primeros Auxilios Portátil	2	\$ 55.000	\$ 110.000					
Camilla Rígida Plástica Primeros Auxilios	1	\$ 138.500	\$ 138.500	1	Guadaña	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 90.000
Señalización	1	\$ 300.000	\$ 300.000	1	Bomba de espalda	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 30.000
Extintor Blanco (10 libras)	2	\$ 160.000	\$ 320.000	1	Herramientas.	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 200.000
<b>Total</b>			<b>\$ 868.500</b>		<b>Total</b>	<b>\$ 3.200.000</b>	<b>\$ 3.200.000</b>	<b>\$ 320.000</b>
				Muebles y enseres	10 Años			
<b>Elementos de aseo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>		1 Archivador	\$463.900	\$463.900	\$ 46.390
Trapero	1	\$ 12.900	\$ 12.900		3 Silla giratoria	\$146.900	\$440.700	\$ 44.070
Escoba + Recogedor	1	\$ 11.900	\$ 11.900		3 Escritorio sencillo	\$248.000	\$744.000	\$ 74.400
Bolsas de basura x 50 und	2	\$ 14.200	\$ 28.400		6 Sillas auxiliares	\$54.000	\$324.000	\$ 32.400
Caneca de manejo de residuos	1	\$ 239.900	\$ 239.900		1 mesa de juntas	\$270.000	\$270.000	\$ 27.000
Cloro x 20 litros	1	\$ 26.900	\$ 26.900		1 Sillas de espera	\$230.000	\$230.000	\$ 23.000
Jabón liquido x 4 litros	1	\$ 16.790	\$ 16.790		<b>Total</b>		<b>\$2.472.600</b>	<b>\$ 220.260</b>
Liquido Limpiavidrios x 4 litros	1	\$ 9.590	\$ 9.590	Equipo de oficina	5 Años			
Toallas x 6 und	1	\$ 20.900	\$ 20.900	3	Computador	\$ 1.100.000	\$ 3.300.000	\$ 660.000
Limpiador de vidrios	1	\$ 9.800	\$ 9.800	1	Impresora	\$ 670.000	\$ 670.000	\$ 134.000
Balde con escurridor	1	\$ 24.500	\$ 24.500	2	Teléfono	\$ 180.000	\$ 360.000	\$ 72.000
Guantes negros de aseo x 3 pares	1	\$ 10.200	\$ 10.200		<b>Total</b>	<b>\$ 1.950.000</b>	<b>\$ 4.330.000</b>	<b>\$ 866.000</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 411.780</b>	Bien físico	5 Años			
				1	Vehículos	7000000	\$ 70.000.000	\$ 7.000.000
Publicidad				1	kit de herramientas mantenimiento.	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 90.000
concepto	Unidad	Costo Unitario	Costo Total		<b>Total</b>		\$ 10.452.600	<b>\$ 8.496.260</b>

Página web	1	\$ 350.000	\$ 29.167
diseño de página web	1	\$ 750.000	\$ 62.500
Bolígrafos, gorras camisetas	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Aviso publicitario	1	\$ 1.200.000	\$ 20.000
<b>Total</b>			<b>\$ 49.167</b>

<b>Suministros de oficina</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Caja Resma de papel x10	1	\$ 15.900	\$ 15.900
Caja de Esferos x 12	1	\$ 5.500	\$ -
Combo Cosedora, grapadora , saca ganchos	1	\$ 12.000	\$ 12.000
Carpetas desasificadas x 10 und	1	\$ 32.000	\$ 32.000
Sobres de manila x 100 und	1	\$ 13.500	\$ 13.500
A-Z	2	\$ 6.200	\$ 12.400
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 85.800</b>

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

### COSTO DE PRODUCCION

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
MATERIAS PRIMAS		\$ -	\$ -
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 32.949.936	\$ 35.256.432	\$ 37.724.382
(+) COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	\$ 61.157.021	\$ 15.120.903	\$ 17.031.124
<b>(=) COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>\$ 94.106.957</b>	<b>\$ 50.377.334</b>	<b>\$ 54.755.505</b>
(+) INV INICIAL PROD. TERMINADOS	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) COSTO TOTAL DE PROD. TERMINADOS</b>	<b>\$ 94.106.957</b>	<b>\$ 50.377.334</b>	<b>\$ 54.755.505</b>
(-) INV FINAL DE PROD. TERMINADOS	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) COSTO DE VENTAS PRESUPUESTADO</b>	<b>\$ 94.106.957</b>	<b>\$ 50.377.334</b>	<b>\$ 54.755.505</b>
(+) INVEN INICIAL PROD EN PROCESO	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) COSTO DE FABRICACION</b>	<b>\$ 94.106.957</b>	<b>\$ 50.377.334</b>	<b>\$ 54.755.505</b>
(-) INVEN FINAL DE PROD EN PROCESO	\$ -	\$ -	\$ -
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>	<b>\$ 94.106.957</b>	<b>\$ 50.377.334</b>	<b>\$ 54.755.505</b>

### ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS DE CONTADO	\$ 1.176.000.000	\$ 2.327.500.000	\$ 2.772.000.000
(+) VENTAS A CREDITO	\$ 504.000.000	\$ 997.500.000	\$ 1.188.000.000
(-) COSTO DE PRODUCCION	\$ 94.106.957	\$ 50.377.334	\$ 54.755.505
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 1.585.893.043</b>	<b>\$ 3.274.622.666</b>	<b>\$ 3.905.244.495</b>
(-) GASTOS OPERACIONALES	\$ 489.600.000	\$ 489.600.000	\$ 489.600.000
(-) PROVISION DE CARTERA	\$ 25.200.000	\$ 49.875.000	\$ 59.400.000
(-) ADECUACIONES	\$ 919.750.103		\$ -
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 151.342.940</b>	<b>\$ 2.735.147.666</b>	<b>\$ 3.356.244.495</b>
(-) GASTOS FROS	\$ 295.471.428	\$ 202.274.493	\$ 79.838.465

(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$ 144.128.488	\$ 2.532.873.173	\$ 3.276.406.030		
(-) PROVISION IMPUESTOS		\$ 633.218.293	\$ 819.101.508		
(=) UTILIDAD DESPUES IMPUESTOS	-\$ 144.128.488	\$ 1.899.654.880	\$ 2.457.304.523		
(-) RESERVA LEGAL	\$ -	\$ 189.965.488	\$ 245.730.452		
(=) UTILIDAD NETA	-\$ 144.128.488	\$ 1.709.689.392	\$ 2.211.574.070		

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS DE CONTADO		\$ 1.176.000.000	\$ 2.327.500.000	\$ 2.772.000.000	\$ -
VENTAS A CREDITO		\$ -	\$ 504.000.000	\$ 997.500.000	\$ 1.188.000.000
CREDITOS BANCARIOS		\$ 1.200.000.000			\$ -
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 2.376.000.000</b>	<b>\$ 2.831.500.000</b>	<b>\$ 3.769.500.000</b>	<b>\$ 1.188.000.000</b>
<b>EGRESOS</b>					\$ -
COMISIONES		\$ 44.825.000	\$ 44.825.000	\$ 44.825.000	
COSTOS DE PRODUCCION		\$ 94.106.957	\$ 50.377.334	\$ 54.755.505	
PUBLICIDAD		\$ 149.416.667	\$ 149.416.667	\$ 149.416.667	\$ -
PAGO A PROVEEDORES		\$ -	\$ 6.633.828	\$ 7.327.934	\$ -
MANO DE OBRA DIRECTA		\$ 32.949.936	\$ 32.949.936	\$ 32.949.936	\$ -
CIF		\$ 60.307.395	\$ 60.307.395	\$ 60.307.395	\$ -
GASTOS DE ADMON Y VENTAS		\$ 163.200.000	\$ 177.235.200	\$ 192.477.427	\$ -
PAGO CESANTIAS			\$ 6.689.454	\$ 7.157.716	\$ 7.658.756
AMORTIZACION OBLIG BANCARIAS		\$ 297.056.701	\$ 390.253.635	\$ 512.689.664	\$ -
PAGO DE IMPUESTO		\$ -	\$ -	\$ 633.218.293	\$ 819.101.508
GASTOS FINANCIEROS		\$ 295.471.428	\$ 202.274.493	\$ 79.838.465	\$ -
INVERSION INICIAL	\$ 2.217.974.903				\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-\$ 2.217.974.903</b>	<b>\$ 1.137.334.083</b>	<b>\$ .120.962.943</b>	<b>\$ 1.774.964.001</b>	<b>\$ 826.760.263</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$ 2.217.974.903</b>	<b>\$ 1.238.665.917</b>	<b>\$ 1.710.537.057</b>	<b>\$ 1.994.535.999</b>	<b>\$ 361.239.737</b>

SALDO INICIAL EN CAJA		\$ -	\$ 1.238.665.917	\$ 2.949.202.974	\$ 4.943.738.973
<b>SALDO FINAL EN CAJA</b>		<b>\$ 1.238.665.917</b>	<b>\$ 2.949.202.974</b>	<b>\$ 4.943.738.973</b>	<b>\$ 5.304.978.709</b>
TIO	0,20				
VPN	1.108.811.665				
TIR	0,51				
TIRV	0,31		56		
Relación Beneficio/Costo	2,13				
VPN Ingresos	6.700.659.722				
VPN Egresos	3.152.110.821				
VPN Rentabilidad	3.548.548.901				
Rentabilidad del negocio	113				

## EVALUACION FINANCIERA

CONCEPTO	VALOR
Tasa de Interés de Oportunidad TIO	20%
Valor Presente Neto VPN	\$ 1.108.811.665
Tasa Interna de Retorno TIR	51,05%
TIR Verdadera TIRV	30,74%