

HORSES & HEALING

OPCIÓN DE GRADO III: CREACIÓN DE EMPRESA

HORSES & HEALING

CRISTINA RINCÓN BEJARANO

JUAN ANDRÉS CASTRO

CARLOS LEONARDO HERNÁNDEZ

AIDEE TORRES GIL

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

OPCION DE GRADO III

ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

BOGOTÁ D.C

2018

## HORSES & HEALING

Dedicado a nuestros seres queridos y  
Personas que nos han apoyado a lo largo de estos años para poder  
Cumplir con esta meta en nuestras vidas.

## HORSES & HEALING

Agradecemos a la institución, a nuestros  
Docentes y a nuestros compañeros que nos guiaron,  
Acompañaron y formaron en esta importante etapa para lograr ser los  
Profesionales que somos ahora.

## HORSES & HEALING

### **RESUMEN**

Proyecto empresarial HORSES & HEALING creada para ayudar y mejorar la calidad de vida de las personas con alguna enfermedad física que impide vivir su vida en plenitud. Comprobado que realizar actividad física acompañada de caballos mejora los niveles cognitivos, comunicativos y de autoestima de las personas que lo realizan constantemente.

A continuación veremos la creación de la compañía acompañado de todos sus matices y objetivos para llevar a cabo su finalidad.

## Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN .....	11
1. JUSTIFICACIÓN .....	12
2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATÉGICA.....	13
2.1. Descripción de la idea de negocio.....	13
2.2. Identidad estratégica.....	13
2.3. Futuro preferido.....	13
2.4. Objetivo general .....	14
2.5. Objetivos específicos.....	14
2.6. Valores .....	15
2.7. Análisis de PESTEL.....	15
2.8. Análisis de Porter .....	18
2.9. Matriz de análisis de campos de fuerza.....	21
2.10. Matriz de despliegue estratégico generativa.....	22
2.11. Cadena de valor .....	22
2.12. Estrategias competitivas .....	23
3. ESTUDIO DE MERCADOS.....	25
3.1. Objetivos del estudio de mercados.....	25
3.2. Definición del mercado objetivo .....	26
3.3. Metodología de investigación .....	27
3.4. Análisis de investigación.....	28
4. PLAN DE MARKETING .....	33
4.1. Objetivos del plan de marketing.....	33
4.2. Estrategia del producto.....	33
4.3. Estrategia de precio .....	34

## HORSES & HEALING

4.4.	Estrategia de publicidad .....	35
4.4.1.	Plan de medios.....	36
4.5.	Estrategia de promoción.....	38
4.6.	Estrategia de distribución.....	38
4.7.	Proyección de ventas.....	39
5.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	41
5.1.	Definición de la estructura organizacional.....	41
5.2.	Tamaño de la empresa.....	44
5.3.	Normatividad.....	44
5.4.	Costos administrativos .....	46
6.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL .....	50
6.1.	Objetivo del estudio legal.....	50
6.2.	Marco legal.....	50
6.3.	Definición de la empresa.....	51
6.4.	Clasificación de las MiPymes .....	52
6.5.	Constitución legal.....	53
6.6.	Impacto ambiental (Secretaria de ambiente).....	61
7.	ESTUDIO TECNICO.....	62
7.1.	Objetivos del estudio técnico .....	62
7.2.	Ficha técnica del producto (B/S).....	62
7.3.	Descripción del proceso .....	63
7.4.	Requerimientos y necesidades .....	64
7.6.	Plan de compras .....	66
8.	ESTUDIO FINANCIERO.....	70
8.1.	Ingresos .....	70

HORSES & HEALING	
8.2.	Egresos ..... 70
8.3.	Flujo de caja ..... 71
8.4.	Capital de trabajo ..... 72
8.5.	Fuentes de financiación..... 72
8.6.	Balance general ..... 73
8.7.	Estado de pérdidas y ganancias..... 74
8.8.	Valor presente neto (VPN)..... 75
8.9.	Tasa interna de retorno (TIR)..... 75
9.	ANALISIS DE IMPACTOS ..... 76
9.1.	Impacto ambiental ..... 76
9.2.	Impacto social ..... 76
9.3.	Impacto económico ..... 77
10.	CONCLUSIONES ..... 77
11.	BIBLIOGRAFÍA ..... 78

## Listas de figuras

Figura 1. Formato de encuestas .....	27
Figura 2. Análisis de la investigación.....	28
Figura 3. Análisis de la investigación.....	28
Figura 4. Análisis de la investigación.....	29
Figura 5. Análisis de la investigación.....	29
Figura 6. Análisis de la investigación.....	29
Figura 7. Análisis de la investigación.....	29
Figura 8. Análisis de la investigación.....	29
Figura 9. Análisis de la investigación.....	29
Figura 10. Análisis de la investigación.....	30
Figura 11. Análisis de la investigación.....	30
Figura 12. Organigrama.....	42
Figura 13. Tamaño de empresa.....	57
Figura. 14 Formato registro de la Dian.....	58
Figura 15. Formato registro mercantil.....	58
Figura 16. Formato solicitud de facturación.....	59
Figura 17. Formato autorización de numero de facturación.....	59
Figura. 18 Solicitud de revisión técnica se seguridad bomberos.....	60



**Listas de tablas**

Tabla 1. Proyección de ventas.....39

Tabla 2. Organismos del organigrama.....41

Tabla 3. DOFA.....43

Tabla 4. Tamaño de la empresa.....44

Tabla 5. Nomina.....46

Tabla.6 Prestaciones sociales.....46

Tabla 7. Auxilio de transporte .....47

Tabla .8 Liquidación.....47

Tabla 9. Descripción ficha técnica del producto.....62

Tabla 10. Descripción de la Infraestructura.....64

Tabla 11. Descripción de la maquinaria y equipo.....64

Tabla 12. Descripción de muebles y enseres.....65

Tabla 13. Descripción de las herramientas.....65

Tabla 14. Descripción de equipos de comunicación y computación.....65

Tabla 15. Descripción del plan de producción.....66

Tabla 16. Descripción de los costos de producción.....67

Tabla 17. Descripción de los costos fijos.....68

Tabla 18. Descripción de los costos variables.....68

Tabla 19. Descripción de los costos unitarios.....68

Tabla 20. Descripción de los ingresos.....70

## HORSES & HEALING

Tabla 21. Descripción de los egresos.....	70
Tabla 22. Descripción del flujo de caja.....	67
Tabla 23. Descripción del capital de trabajo.....	67
Tabla 24. Descripción de las fuentes de financiación.....	67
Tabla 25. Descripción de los intereses.....	67
Tabla 26. Descripción del balance general.....	67
Tabla 27. Descripción del estado de pérdidas y ganancias.....	67
Tabla 28. Descripción del valor presente neto.....	67
Tabla 29. Descripción de la tasa interna de retorno (TIR).....	67

## **INTRODUCCIÓN**

En el presente trabajo plasmamos nuestra idea de negocio donde nuestra empresa llamada HORSES & HEALING realiza como actividad principal los recorridos turísticos por el eje cafetero con la intención de explorar un sector en la economía poco explorado en el país como lo es planes turísticos para personas con enfermedades degenerativas como Parkinson, Síndrome de Down y Autismo.

Desarrollamos esta idea con la intención de brindarle más oportunidades a estas personas donde realmente en la actualidad sus posibilidades son limitadas.

Damos a conocer no solo las debilidades y fortalezas de nuestros clientes directos, también nuestra proyección a un futuro con este proyecto, las fortalezas y debilidades con las que contamos actualmente y las posibilidades que tenemos de realizar una empresa competitiva para el mercado actual.

## **1. JUSTIFICACIÓN**

Viendo las necesidades que tienen nuestros clientes se creó esta idea enfatizando a una segmentación de población que muchas veces se ve excluida de la sociedad por sus dificultades físicas, mentales e intelectuales, se ha demostrado que la equino terapia ha sido de gran ayuda en el tratamiento de estas personas porque les permite sentirse más seguros de sí mismos, relacionarse con los demás y aprender más rápidamente algunas cosas.

Estas personas requieren de ayuda especial y de un seguimiento más a fondo, por eso nuestra idea de negocios quiere lograr los objetivos mencionados anteriormente y contribuir al desarrollo de una calidad de vida mejor para estas personas.

## **2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATÉGICA**

### **2.1. Descripción de la idea de negocio**

Nuestra idea de negocios es crear un paquete turístico a la ciudad de Villavicencio (duración de 2 días, fin de semana) en donde se incluirá transporte ida y regreso, alimentación (desayuno, almuerzo y refrigerio), terapia con caballos que es un tratamiento en el cual se utiliza caballos que contribuyen a mejorar el desarrollo cognitivo, físico, emocional y social de personas que sufren enfermedades como; Síndrome de Down, Autismo, Parkinson entre otras.

En donde podrán realizarse actividades como: volteo terapéutico, hipo terapia, equino terapia social, entre otras, mezclando los beneficios que este animal y el medio ambiente brindan a esta población. Los recursos a utilizar serán: Personal con conocimiento en equino terapia que brinden la asesoría y ayuda para llevar a cabo este proyecto, disponer de un lugar amplio y agradable.

### **2.2. Identidad estratégica**

HORSES & HEALING busca brindar una mejor calidad de vida a las personas que tienen alguna enfermedad como Parkinson o Síndrome de Down donde no se pueden valer por sí mismos para algunas actividades diarias, buscamos mejorar su autoestima, comunicación y relaciones interpersonales.

La mayoría de nuestra competencia ofrece servicios básicos de Equinoterapia, nuestra compañía busca aparte de dar las funciones principales que brindan la Equinoterapia y sus múltiples beneficios para estas personas busca que se diviertan en el intento y que conozcan los maravillosos paisajes que tiene nuestro país, impulsando de esta manera el turismo nacional mientras realizamos nuestra función social.

### **2.3. Futuro preferido**

Nuestra compañía busca ser la mejor y líder en el sector empresarial y la preferida por nuestros clientes, siendo siempre la primera opción de búsqueda cuando necesiten un servicio que nosotros brindamos.

## HORSES & HEALING

De esta manera buscamos poder llegar a un nicho de mercado más grande, donde seamos conocidos por el excelente servicio que prestamos, dando siempre a conocer nuestra buena atención al cliente y donde La Equinoterapia sea de calidad, funcional y efectiva.

Dando a conocer los casos de éxito e nuestros clientes que utilizan nuestro servicio constantemente para incentivar a nuevos posibles consumidores.

### **2.4. Objetivo general**

Crear un paquete turístico dirigido a personas con enfermedades mentales y psicomotoras en la cual la actividad a realizar será la equino terapia utilizando caballos que ayudan a complementar otros tratamientos , contando con un equipo de grandes profesionales que manejen las mejores técnicas y actividades en esta terapia, el destino será los hermosos paisajes del Eje cafetero, Colombia.

### **2.5. Objetivos específicos**

- Generar capacitaciones cada 6 meses, buscando mantener al personal actualizado en las nuevas técnicas y/o actividades que se creen.
- Crear estrategias de mercado para dar a conocer nuestros servicios (ofrecer un recorrido gratis para nuestros primeros clientes, dándoles a conocer el lugar, actividades a realizar, beneficios que ofrece, entre otros)
- Investigar cada una de las actividades que se realizan actualmente en la equino terapia y darle un valor agregado haciéndolo diferente a nuestras competencias.
- Analizar detalladamente los beneficios que se esperan obtener en cada uno de los casos de pacientes y el tiempo que esto toma, para reevaluar, modificar o eliminar alguna actividad realizada.
- Constituir una motivación para que los pacientes accedan a esta actividad, como por ejemplo el disfrutar de un espacio lejos de la ciudad, del ruido que esta produce y apreciar los beneficios de la naturaleza.
- Convertir las actividades en tipo recreativo -culturales, para hacer más dinámico y no tan rutinario el tratamiento.

## HORSES & HEALING

### 2.6. Valores

- Trabajo en equipo: Para poder prestar un buen servicio y ver resultados en nuestros clientes es importante ser un buen equipo de trabajo, apoyándonos unos con otros.
- Responsabilidad: Para el tipo el cliente al cual nos vamos a enfocar es necesario ser responsables ya que en nuestras manos está el progreso exitoso de ellos.
- Calidez: Es de vital importancia hacer sentir a nuestros clientes como en casa en un ambiente familiar y como para ellos, por eso la calidez es vital para nuestra empresa.
- Confianza: Generar confianza entre nuestros clientes, sus familias y los demás colaboradores que nos ayuden con este proyecto.
- Honestidad: De importancia para que nuestros demás valores corporativos sean efectivos, la honestidad siendo transparente entre nosotros como equipo de trabajo y como con nuestros clientes.

### 2.7. Análisis de PESTEL

#### 2.7.1. Político

- De acuerdo con la política fiscal de Colombia el aumento de los impuestos podría afectar más adelante los precios establecidos para nuestro servicio, así mismo el alta o baja de los salarios de los empleados.
- Con respecto a la política de estado " Ley de formalización y generación de empleo" beneficia a nuestro proyecto ya que genera incentivos en la etapa inicial de creación de la empresa, aumentando así los beneficios y disminuyendo los costos de formalización.
- De igual forma al crear la empresa se obtiene el beneficio del ahorro en la matrícula mercantil el primer año y pago de tarifa especial en el segundo y tercer año.
- Al aumentar nuestra nómina según la " Ley de formalización y generación de empleo " se obtiene un descuento en el impuesto de renta el valor de las contribuciones para fiscales y un porcentaje de los aportes de salud y pensión.
- Con relación a un acuerdo que hace poco planteó el país como lo fue el "Acuerdo de Paz", al haber ganado el NO se pierde en gran parte el interés de extranjeros a visitar nuestro país, que sería de gran beneficio para el crecimiento del sector turístico y podría surgir la oportunidad de brindar nuestro servicio a personas extranjeras.

## HORSES & HEALING

### *2.7.2. Económico*

- La reforma tributaria: Con esto el aumento del IVA del 16% al 19% nos afecta directamente ya que el mayor porcentaje de las cosas que necesitamos para que este proyecto se realice subirán sus impuestos, lo que hará que el costo servicio aumente y hará más difícil que nuestros clientes pueden acceder al servicio que prestamos.
- El PIB: En los últimos años desde 1960 hasta el 2010 se ha visto un aumento del producto interno bruto bastante positivo para el país, el año pasado se vio un aumento del 3.1% y este año se prevé que será del 3%, a pesar de esto se vio un aumento en los hoteles y centros turísticos del 4.1% lo que significa que sector turístico está creciendo.
- El IPC o el índice de precios al consumidor nos afecta en el sentido que si los precios de los bienes y servicios que atienden las necesidades de nuestros clientes aumentan su valor, va a ser más difícil para ellos acceder a nuestro servicio hablando económicamente tanto como se necesite y afectara los ingresos de nuestra cartera.
- La inflación nos afecta a todas las pequeñas y grandes empresas del país puede ser de una forma positiva o negativa ya que vemos que todos los años el valor de las cosas que necesitamos diariamente aumentan, con esto nuestro artículos básicos para el desarrollo de la equino terapia aumenta de la misma forma lo que nos genera más gastos.

### *2.7.3. Socio-cultural*

- Cambios en el nivel de ingresos: La desigualdad de ingresos que presenta el país actualmente dificulta a una población importante de habitantes el poder adquirir algunos servicios, teniendo en cuenta que el aumento de ingresos que se realiza anualmente no es mayor cosa.
- Conciencia por la salud: Las discapacidades mentales o físicas son enfermedades que requieren de tratarlas cuidadosamente y prestarles mayor atención, en Colombia la salud atraviesa por un mal momento y se debe buscar ayuda de particulares para el debido tratamiento que se requiere
- Crecimiento demográfico: Según estadísticas realizadas por el DANE ha habido aumento de personas que nacen con alguna discapacidad que reducen la calidad de vida de ellos, la mayoría de casos se encuentran entre los estratos 1 ,2 y 3.



## HORSES & HEALING

- Cambios en la forma de comunicación o relación con los demás: Las personas que presentan alguna enfermedad como Autismo, Síndrome de Down, Parkinson, retazo psicomotor entre otras. Presentan dificultades para relacionarse con otras personas ya sea porque se sienten inseguros al estar con personas diferentes a su familia o porque por su condición les es difícil valerse por sí mismos.

### ***2.7.4. Tecnológico***

- Actualmente el nuevo mundo está controlado en gran parte por las empresas que proveen servicios tecnológicos, nuestra empresa va a aprovechar los servicios que estos ofrecen como redes sociales que pueden dar a conocer nuestra empresa en un corto lapso de tiempo lo cual nos beneficiaría para tener clientes nuevos lo más pronto posible.
- Una página web de nuestra empresa, para que nuestros clientes puedan estar enterados de los servicios que ofrecemos, nuestro contacto, ubicación y datos curiosos que ellos deseen conocer.
- Aprovechando la tecnología actual cuando ya tengamos clientes constantes crear una aplicación que les permita a estos conocer su mejora, con esto buscamos ingresar datos como su estado inicial, el tratamiento entregado para su tipo de enfermedad, y el desarrollo y evolución de la enfermedad con la equino terapia.

### ***2.7.5. Ecológico***

- De acuerdo con el Decreto 2183 de Diciembre de 1996 “Diseño y establecimiento de complejos y proyectos turísticos, recreacionales y deportivos, con excepción de los parques públicos para recreación pasiva y los jardines botánicos. Se deberá presentar a la autoridad ambiental la presentación e información breve sobre las características del proyecto a desarrollar.
- Con relación a la ley 9 de 1979 en el artículo 6, con relación al agua se debe preservar el mejoramiento de sus características hasta alcanzar las calidades para consumo humano y las metas propuestas para un conveniente desarrollo en el área de influencia, permitiendo así que las actividades que realicemos y el cuidado de los animales se haga de una forma sana.

## HORSES & HEALING

- La implementación de técnicas de reciclaje, ubicando estratégicamente los puntos de recolección de residuos es una obligatoriedad según lo indica el Decreto 2676 de 2000.
- Promover la utilización de energías alternativas o naturales (energía solar) en el desarrollo de las actividades para asegurar el abastecimiento energético, de una manera sostenible con el medio ambiente y los recursos naturales.
- Se debe prevalecer la protección y cuidado de los animales con los que trabajaremos, asegurándoles higiene ,sanidad y condiciones apropiadas de existencia , suministrarles alimento y bebida en cantidad y calidad suficientes ,así como medicinas y los cuidados necesarios para asegurar su salud y evitarle daño, enfermedad o la muerte . (Ley 84 de 1989).

### ***2.7.6. Legal***

Requisitos que se deben tener en cuenta al momento de ir al eje cafetero

- Contar con rutas debidamente señalizadas, con puntos de hidratación y control en el recorrido.
- Sistema de comunicación permanente durante todo el recorrido
- Identificación y evaluación de los riesgos asociados a la práctica de la actividad y tener presentes los suspender las actividades a realizar con esto también contar con un seguro contra algún accidente que se pueda presentar.
- Contar con caballerizas en perfecto estado y condicionadas para el cuidado correcto de los caballos y también contar con un lugar adecuado para los usuarios como baños, puntos de descanso y puntos de hidratación
- Cabalgaduras y equipos, primeros auxilios, búsqueda y rescate, información de seguros,
- Controlar la interacción de los animales domésticos con los clientes.

## **2.8. Análisis de Porter**

### ***2.8.1. Poder de negociación de los compradores o clientes***

- Establecer un precio justo entre la empresa y el cliente teniendo en cuenta que cubra los gastos que se realizan para el desarrollo de la actividad.
- Prestar un servicio de buena calidad que permita al cliente estar satisfecho con el precio

## HORSES & HEALING

que pago y el servicio que recibió

- Tomar en cuenta el poder de adquisición que tendrá el cliente con el servicio y cuanto estaría dispuesto a pagar por este.
- Como proveedores del servicio debemos tener en cuenta que si se ofrece un servicio de una buena calidad, con beneficios importantes a nuestros clientes entonces debe contar con un precio justo para ambas partes.

### ***2.8.2. Poder de negociación de los proveedores o vendedores***

Para el correcto desarrollo y funcionamiento de nuestra compañía es importante contar con proveedores que nos puedan brindar productos y servicios de una muy buena calidad para poder brindarles el mejor servicio a nuestros clientes.

Para esto contamos con proveedores como:

- El proveedor del servicio de transporte que contratemos para llevar a nuestros clientes al eje cafetero que es donde se va a desarrollar la actividad principal de nuestro negocio.
- El proveedor de los caballos, es tal vez el más importante de nuestra empresa ya que sin este proveedor no podríamos realizar el correcto acompañamiento a nuestros clientes en su viaje.

Para este servidor necesitamos que nos brinde caballos en excelentes estados de salud, mansos y especializados en este tipo de cabalgatas.

- El proveedor de los alimentos que le vamos a brindar a nuestros clientes en la estadía de dos días, ya que por su condición física y de salud necesitan alimentos de muy buena calidad.

### ***2.8.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes***

- Nuestros servicios implementaran nuevas técnicas de equino terapia, es decir darle un valor agregado a este tipo de tratamientos existentes actualmente.
- Invertir en un lugar amplio, que cuente con los elementos necesarios para el desarrollo de las actividades, elegir igualmente animales de excelente calidad (que cuenten con una conformación rectangular para tener espacio en su lomo para la monta gemelar, altura de 1 a 1,70 metros, sociable, con una buena memoria para almacenar todas las actividades

## HORSES & HEALING

que realiza, y se maneje fácilmente, adaptación al estado de ánimo del jinete, con una edad de más de 6 años, entre otros aspectos).

- Acceso a los canales de distribución : Facilitar medios de comunicación entre la empresa y el cliente ofreciendo respuestas lo más pronto posible , de igual manera brindarle más información con respecto a lo que se realiza , fácil acceso al lugar dispuesto para la actividad .
- La calidad, el buen servicio, amabilidad por parte del personal, buenos precios, serán la barrera de entrada para nuestros competidores pues lo nombrado anteriormente son los factores claves de nuestra empresa, por la cual se trabajara fuertemente y que nos diferenciara de los demás competidores.

### ***2.8.4. Amenaza de productos sustitutos***

- Nuestro producto va enfocado a un grupo de personas que no son muy numerosas en la sociedad por este motivo dependemos de nuestros clientes que sean constantes con el tratamiento para lo principal ver resultados en ellos y a nosotros como compañía no nos genere pérdidas o gastos innecesarios.
- Pero claro tenemos competencia como todas las empresas por este motivo vemos reflejado en nuestros clientes el esfuerzo y el buen servicio que le prestamos a ellos y lograr que sobresalga de los servicios que ofrece nuestra competencia.
- Dependemos de la economía para hacer de nuestro servicio económico y rentable para los clientes y productivo para nosotros como empresa.
- Competencia directa no tenemos actualmente ya que los servicios que ofrecen nuestra competencia indirecta se asemejan pero no es igual como recorridos en caballo por un día o por horas, por este motivo una empresa que tenga actualmente el servicio que ofrecemos no existe.

### ***2.8.5. Rivalidad entre los competidores***

- Analizar las estrategias y técnicas que realizan nuestros competidores para mejorarlas , haciéndolas más dinámicas e interactivas con el animal
- Competir con precios , siendo así nuestra empresa con los precios más cómodos y asequibles a nuestros clientes , sin dejar atrás la calidad garantizada 100%

## HORSES & HEALING

- Hacer de nuestro servicio una experiencia inolvidable comprendiendo las necesidades de nuestros clientes y de sus familias ya que ellas son las más interesadas en ver mejoras en la persona afectada
- Tener mejores propuestas y llevarlas hasta los clientes de la competencia haciendo que ellas se interesen en nuestro producto y lo vean como una opción mejorada.

### **2.9. Matriz de análisis de campos de fuerza**

#### *Fuerzas inductoras:*

- La necesidad de nuestro cliente por mejorar su calidad de vida
- Planificación y preparación adecuada para cada tarea
- Formación y adiestramiento de todas las áreas
- Implementación de todas las normas y leyes
- Compromiso con nuestros clientes y asociados
- Contar con el mejor personal a cargo para liderar cada una de las actividades
- Aplicación de una prueba piloto para dar a conocer el servicio
- Utilización de los resultados para mejorar a las personas
- Confiabilidad

#### *Fuerzas opositoras*

- Poco nicho de mercado
- Gran apoyo por parte de sus familiares o de sus tutores
- Depender de factores externos como el clima para la realización de las actividades
- Posible desconfianza en los resultados
- Pocos especialistas en el área que se va a trabajar
- Cuidados externos de los animales para poder realizar las actividades con nuestros clientes
- Constante control y seguimiento de entidades externas a la compañía

## HORSES & HEALING

### **2.10. Matriz de despliegue estratégico generativa**

Las estrategias que deseamos implementar para mitigar el impacto de las fuerzas opositoras con respecto a las fuerzas inductoras son:

- Crear confianza y responsabilidad por parte de nuestra compañía con los padres, familiares y o tutores para que se sientan seguros de los servicios que prestamos y así realizar los procesos necesarios.
- Contar con capacitaciones constantes para nuestros trabajadores, ya que tenemos pocos especialistas en el sector, es importante que ellos estén informados y con novedades que se puedan presentar.
- Tener planes de contingencia o alternativas B en caso de que se presenten problemas externos a la compañía, como puede ser realización de la caminata en campo cerrado, o aplazamiento de la actividad en caso de ser necesario, de esta manera evitaremos riesgos en la realización del trabajo.
- Ya que nuestro nicho de mercado es tan pequeño y específico, fidelizar a nuestros clientes para que nuestra competencia tenga beneficios en ellos, de esta manera convertir a nuestros clientes y su familia en parte de nuestra comunidad

### **2.11. Cadena de valor**

- Abastecimiento de materiales, insumos, etc.
  - Corrales para los caballos cada uno con espacio suficiente para cada uno en donde le permita moverse, alimentarse y descansar.
  - Elementos que se utilicen en el desarrollo de las diferentes actividades serán almacenados en bodegas, con lockers de seguridad en donde se puedan guardar cada uno de los elementos.
- Infraestructura de la organización:
  - Logística interna (planeación de los tiempos determinados para cada una de las actividades, desde el comienzo de la actividad hasta finalizarla para que todo pueda llevarse perfectamente a cabo), (registro de número de personas que asistirán al plan turístico) (alimentación completa para que cada uno de los clientes cuente con sus alimentos).

## HORSES & HEALING

- Dirección de Recursos Humanos:
  - Elaborar un perfil para cada uno de los cargos en el cual cada uno de las personas que se vinculen a la empresa cuenten con lo requerido (conocimientos, requerimientos técnicos, experiencia en el sector, actitud, entre otros).
  - Realización de entrevistas para conocer el perfil y las actitudes de los candidatos a un cargo (determinar sus expresiones, presentación personal, comportamiento, puntualidad).
  - Periodo de pruebas para los empleados evaluando sus capacidades y poder determinar si cuenta con el perfil de profesionalismo y habilidades que se requiere para la realización de los servicios de nuestra empresa.
  - Incentivos para aquellos empleados que se destaquen excelentemente en su labor (por ejemplo, comisiones, bonos, premios, etc.).
  - Brindar espacios de trabajo seguro y cómodo (aire acondicionado, mobiliarios adecuados, equipo de computación eficiente, herramientas de calidad e insumos) para los empleados.
  - Otorgar certificados o reconocimientos durante las capacitaciones que se realicen brindándole utilidad al currículum del empleado.
- Desarrollo tecnológico:
  - Investigación para mantener actualizada las últimas tendencias en el manejo de técnicas de Equinoterapia.

### **2.12. Estrategias competitivas**

- Contar con elementos de calidad, sabemos que la palabra calidad es relativo por esto hablamos de productos de larga duración, resistentes y adecuados para el tipo de actividad que se vaya a realizar.
- Tener un espacio grande y adecuado para la actividad que estamos manejando, por este motivo si contamos con lo anterior no solo se podrán realizar actividades cada vez mejores por el espacio permitido, también la sensación de amplitud y esparcimiento que genera un lugar amplio trae a nuestros clientes más confianza en nuestro servicio.
- Ya que nuestros caballos son el servicio que más vamos a necesitar, estos tienen que estar

## HORSES & HEALING

en perfectas condiciones tanto en salud como en apariencia por este motivo, contar con excelentes caballos nos permite garantizar un mejor trabajo.

- Cumplir con lo que prometemos, con esto hacemos referencia a la alimentación y la estadía adecuada para buscar la comida y confort de nuestros clientes.
- Contar con un muy buen equipo de trabajo, con esto hacemos referencia a trabajar principalmente con personas profesionales en su labor, donde busquen dar lo mejor de sí en nuestro esfuerzo por dejar en nuestros clientes una sensación de felicidad y comodidad.
- Ya que estudios demuestran que personas motivadas trabajan mejor, buscamos incentivar a nuestros trabajadores a sentirse a gusto con su trabajo, por esto realizando actividades como rifas, sorteos, viajes y demás actividades logremos crear un ambiente de equipo y familia para así mismo transmitir a nuestros clientes satisfacción como lo son redes sociales, radio, periódico y demás donde lo que se busca es dar a conocer nuestro servicio para beneficiar a más personas.
- Al momento de crear una empresa nueva, nuestro mercado es limitado, por este motivo buscamos brindar beneficios a nuestros clientes frecuentes como en la alimentación, bonos y demás incentivos.
- Innovar cada vez que sea necesario, es importante realizar este procedimiento ya que la monotonía puede tornarse aburrida en algunos casos, expandiendo nuestro mercado tenemos la posibilidad de poder llevar a nuestros clientes a otras ciudades de Colombia que les interese conocer y explorar, buscando con esto crear nuevas experiencias.
- Agregar nuevas actividades a nuestro servicio actual, el mundo de la medicina y tratamientos médicos cambia constantemente en la busca de mejores resultados, por este motivo si conocemos de nuevas actividades efectivas que podemos dar a conocer a nuestros clientes, las aplicaremos a nuestro servicio.
- Contar con un manejo rentable de las entradas y salidas de dinero que tenemos en nuestra empresa, con esto hacemos referencia a utilizar los recursos que tenemos con cuidado y inteligencia buscando no desperdiciar algún elemento.
- Estamos en la era del cuidado ambiental, y somos una empresa consiente de la importancia que esto tiene para el buen desarrollo laboral, por esto vamos a manejar actividades como reciclaje, recolección de basuras y demás buenas practicas que nos



## HORSES & HEALING

traigan beneficios en un futuro cercano.

- Tener facilidades de pago, ya que muchos de nuestros clientes no cuentan con el dinero en el momento justo, poder brindarles la oportunidad de conocer y hacer que el dinero no sea una excusa para no viajar con nosotros.

### **3. ESTUDIO DE MERCADOS**

#### **3.1. Objetivos del estudio de mercados**

- Obtener un precio aproximado de nuestro producto según las opiniones de las personas que participen en la encuesta.
- Conocer la opinión de la persona sobre nuestra idea de negocio, y verificar si en el mercado actual la idea es viable y podría llegar a ser competencia.
- Resolver las dudas que las personas tienen sobre nuestro servicio, la oportunidad de dar a conocerlo y también conocer las necesidades de nuestros clientes y lo importante que es para ellos y su familia contar con un espacio de diversión y entretenimiento que a la vez es saludable.
- Estudiar nuestro mercado, ya que muchas personas puede que no conozcan los beneficios de la Equinoterapia, ver si el servicio cuenta como algo no solo interesante si no también novedoso en el mercado.
- Observar que tantos clientes tendríamos si empezamos con las actividades de la empresa en un corto tiempo, y ver cuántas personas estarían dispuestas a no solo conocer el Eje cafetero si no también probar actividades nuevas para algunas personas.
- Identificar la demanda que tiene nuestro servicio en el mercado actual.
- Conocer los canales de distribución que podríamos tener si nuestro servicio se convierte en nacional, cuáles serían nuestros proveedores y que lugares estarían dispuestos a conocer nuestros clientes.
- Comprobar si nuestro servicio despierta interés en las personas al escuchar sobre el y de las posibilidades que tienen con él..
- Conocer si nuestros clientes han realizado alguna actividad con la competencia, verificar si fue de su agrado y escuchar sugerencias que puedan tener sobre un plan relacionado con el nuestro.

## HORSES & HEALING

### **3.2. Definición del mercado objetivo**

HORSES & HEALING va dirigido específicamente a hombres, mujeres y niños entre los 5 y 40 años de edad, que padezcan de una enfermedad degenerativa como Parkinson, Autismo o Síndrome de Down, de los estratos de 2 a 6, que no sean agresivos con personas nuevas, dispuestos a conocer nuevas ciudades, con familiares comprometidos y enfocados en ayudar a mejorar la salud de estas personas, que vivan principalmente en la ciudad de Bogotá o que se les facilite viajar a la ciudad ya que es desde esta donde inicia el recorrido.

Perfil del cliente : Personas habitantes de la ciudad de Bogotá ( hombres ,mujeres , niños ,niñas y adolescentes ) inicialmente en las localidades de Bosa , Kennedy ,Santa Fe ,Candelaria y Fontibón de estratos 2,3 y 4 que cuentan con un estilo de vida muy normal y en algunos casos no acorde a lo que requiere una persona con las enfermedades a tratar , tal vez por la falta de centros dedicados a tratar este tipo de discapacidades y los alto precios que encuentran en el mercado .

Con un poder adquisitivo medio teniendo como promedio de pago del producto entre \$480.000 7 \$500.000 teniendo en cuenta los servicios que ofrece el plan (transporte, estadía, almuerzo, refrigerio y actividades de Equinoterapia). Y en donde se presentan los mayores casos de personas con enfermedades de Síndrome de Down, autismo, Parkinson, retrasos mentales, entre otras.

De acuerdo con el poder adquisitivo que presentan no son clientes activos pero con necesidades que requieren de satisfacción a precios cómodos y accesibles a ellos.

La gran mayoría conoce sobre la Equinoterapia pero no conocen el destino, es esta una gran ventaja para darle a conocer el lugar y los beneficios que trae este ambiente a los pacientes.

## HORSES & HEALING

### 3.3. Metodología de investigación

**Figura 1.** Formato de encuestas

#### HORSES & HEALING

Nombre: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

Para cada elemento identificado a continuación, marque con un X la respuesta que considere correcta o que se acomode a sus conocimientos sobre el tema.

Muchas gracias por su participación.

1) ¿Qué conocimiento tiene sobre la equino-terapia?

2) ¿Conoce el eje cafetero?

SI: \_\_\_\_\_ NO: \_\_\_\_\_

3) ¿Identifica a algún familiar, amigo o conocido con la enfermedad de Parkinson o Síndrome de Down?

SI: \_\_\_\_\_ NO: \_\_\_\_\_

4) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un recorrido turístico por el eje cafetero, un fin de semana con transporte, estadía, almuerzo, refrigerio y muestra en caballo del mismo?

\$300.000 \_\_\_\_\_ \$400.000 \_\_\_\_\_ \$500.000 \_\_\_\_\_

5) ¿Alguna vez ha realizado alguna cabalgata?

SI: \_\_\_\_\_ NO: \_\_\_\_\_

6) Si un hijo o persona cercana tuviera alguna enfermedad mencionada anteriormente ¿Pagaría por un tratamiento con equino-terapia?

SI: \_\_\_\_\_ NO: \_\_\_\_\_

7) ¿Está de acuerdo con las instituciones, centros médicos y recorridos que buscan mejorar la salud de estas personas?

SI: \_\_\_\_\_ NO: \_\_\_\_\_

8) ¿Cuál es la principal dificultad que usted cree poseen las personas con estas enfermedades?

9) ¿Cuál cree usted es la solución más efectiva para mejorar su estado de salud?

---

---

10) Le mencionaría a alguna persona sobre este recorrido turístico?

SI: \_\_\_\_\_

NO: \_\_\_\_\_

**Fuente.** Elaboración propia

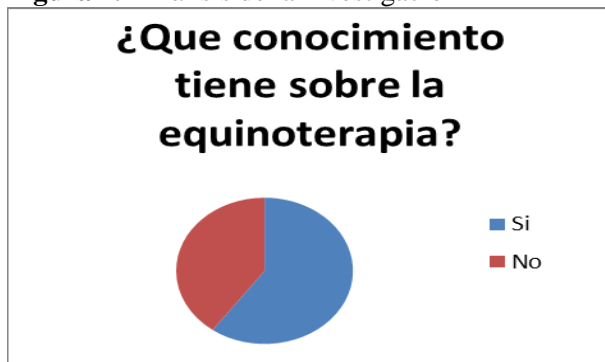
La anterior encuesta es el formato que utilizamos para conocer e identificar a nuestro mercado, la encuesta fue realizada en el parque de la 93 a hombres y mujeres entre los 16 y 60 años aproximadamente que se encontraban disfrutando de una tarde agradable y que amablemente nos colaboraron con estudiar la información presentada.

Respondíamos a las dudas que muchas de las personas tenían sobre el servicio que se mostraba y las preguntas que se generaban como el porqué de la encuesta, cuál era su finalidad, si este tipo de servicio existía, sobre las enfermedades que pueden presentar nuestro mercado principal y demás.

Fueron 10 preguntas en total de las cuales 6 eran de respuesta cerrada con un si o no, 3 eran de respuesta abierta donde ellos expresaban su opinión a gusto y 1 con varias opción de respuesta esta fue tal vez la más importante ya que nos mostró un aproximado de cuánto dinero estaría dispuesto a pagar una persona por este servicio.

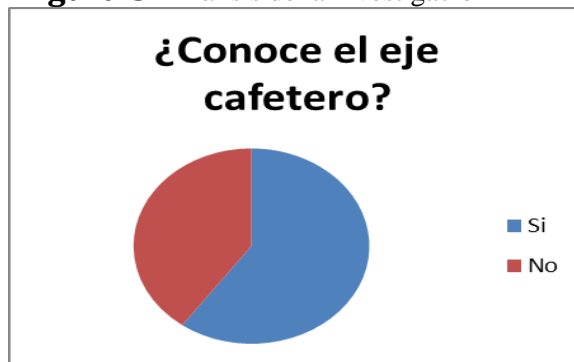
### 3.4. Análisis de investigación

**Figura 2.** Análisis de la investigación



**Fuente.** Elaboración propia

**Figura 3.** Análisis de la investigación



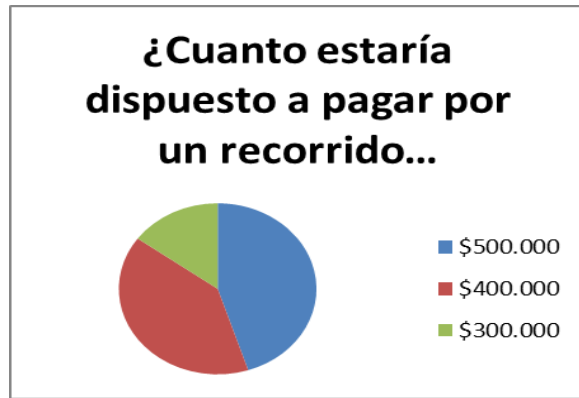
**Fuente.** Elaboración propia

**Figura 4.** Análisis de la investigación



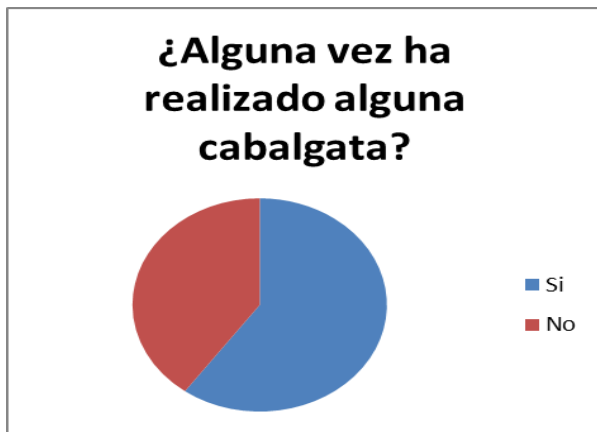
Fuente .Elaboración propia

**Figura 5.** Análisis de la investigación



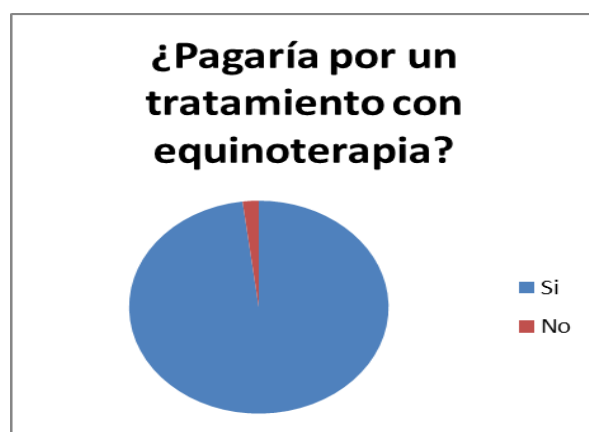
Fuente .Elaboración propia

**Figura 6.** Análisis de la investigación



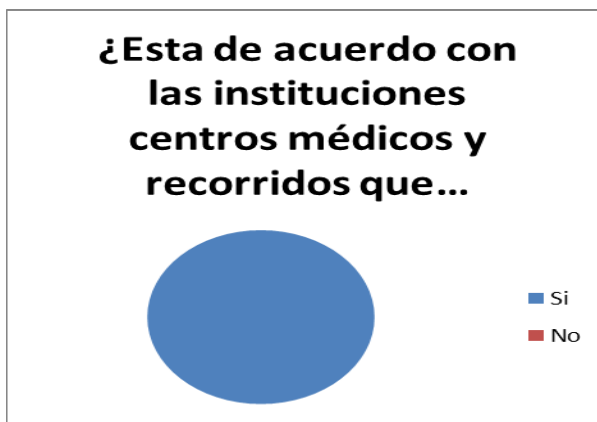
Fuente .Elaboración propia

**Figura 7.** Análisis de la investigación



Fuente .Elaboración propia

**Figura 8.** Análisis de la investigación



Fuente .Elaboración propia

**Figura 9.** Análisis de la investigación



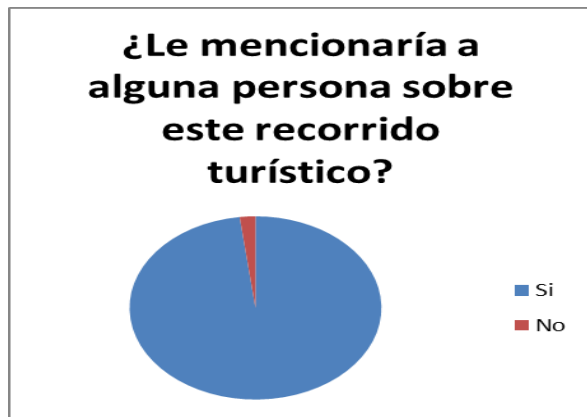
Fuente .Elaboración propia

**Figura 10.** Análisis de la investigación



**Fuente** .Elaboración propia

**Figura 11.** Análisis de la investigación



**Fuente** .Elaboración propia

- ¿Qué conocimiento tiene sobre la Equinoterapia?

El 60% de los encuestados respondió que si tenían conocimientos sobre la Equinoterapia, afirmando que es un tratamiento o alternativa para personas con discapacidades o enfermedades que les impide llevar una buena calidad de vida. El 40% respondió que no sabían que era o lo relacionaban con varios animales pero no uno en específico

- ¿Conoce el eje cafetero?

El 60% de los encuestados no conoce el eje cafetero, el 40% si lo conoce, porque ha vivido o visitado esta región.

- ¿Identifica a algún familiar, amigo o conocido con la enfermedad de Parkinson o Síndrome de Down?

El 80% de los encuestados no ha tenido dentro de su familia, amigos o conocidos personas con alguna de esas enfermedades. El 20% si ha tenido personas con discapacidades dentro de su familia con la enfermedad de Síndrome de Down.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un recorrido turístico por el eje cafetero, un fin de semana con transporte, estadía, almuerzo, refrigerio y muestra en caballo del mismo?

El 45% de los encuestados estarían dispuestos a pagar \$500.000 por el plan ya que les incluye todos los servicios básicos y necesarios como lo es el transporte, alimentación y

## HORSES & HEALING

hospedaje. El 40% pagaría \$400.000 pesos y el 15% estaría dispuesto a pagar \$300.000 porque es su capacidad de adquisición.

- ¿Alguna vez ha realizado alguna cabalgata?

El 60% de los encuestados si ha realizado cabalgatas, algunos de ellos en el eje cafetero y el 40% no ha realizado cabalgatas ni sabe en qué lugares podrían hacerla.

- Si un hijo o persona cercana tuviera alguna enfermedad mencionada anteriormente ¿Pagaría por un tratamiento con Equinoterapia?

El 98% de los encuestados si someterían a este tipo de tratamiento a algún hijo o persona cercana porque consideran que podría ayudarle a mejorar su calidad de vida. El 2% no lo haría pues no creen que tuviera resultados positivos.

- ¿Está de acuerdo con las instituciones, centros médicos y recorridos que buscan mejorar la salud de estas personas?

El 100% de los encuestados si están de acuerdo en que las personas con estas enfermedades asistan a centros médicos, instituciones u opten por la nueva tendencia de recorridos fuera de su lugar de vivienda para buscar nuevos resultados positivos.

- ¿Cuál es la principal dificultad que usted cree poseen las personas con estas enfermedades?

El 45% de los encuestados piensa que la mayor dificultad que presentan estas personas es poderse valer por si mismos, el 35% opina que socializar con los demás no es algo fácil para estas personas debido a su timidez, un 7% no conoce que dificultades pueden presentar, un 10% considera que los problemas musculares y mentales son lo que dificultan la vida para las personas discapacitadas y un 3% opina que los recursos económicos son el principal obstáculo.

- ¿Cuál cree usted que es la solución más efectiva para mejorar el estado de salud de estas personas?

El 85% de los encuestados opina que un buen tratamiento podría ser la solución para manejar las enfermedades de Síndrome de Down, Parkinson, autismo y trastornos mentales. El

## HORSES & HEALING

7% cree que con una buena alimentación y ejercicio el estado de salud de estas personas podría mejorar, un 4% opina que el apoyo de la familia es la mejor solución y otro 4% no sabe.

- ¿Le mencionaría a alguna persona sobre este recorrido turístico?

El 98% de los encuestados si recomendarían o le mencionarían a alguien sobre este recorrido turístico pues al incluir la Equinoterapia lo ven como algo novedoso, un 2% no lo haría.

### CONCLUSION:

Evidenciamos que una gran parte de los encuestados conoce la Equinoterapia y que estarían dispuestos a tomar un plan turístico con un precio promedio de \$500.000 en donde se le incluyan todos los servicios que necesitan, además de que la mayor parte no conoce el lugar donde se prestaría el servicio por lo tanto sería una idea innovadora el poder conocer este lugar en un plan diferente al que habitualmente conocen y que algún familiar , amigo o conocido que sufra de alguna discapacidad pueda optar por este tratamiento pues para ellos es la solución más efectiva y que trae resultados positivos a medida del tiempo ayudando a mejorar la calidad de vida



## 4. PLAN DE MARKETING

### 4.1. Objetivos del plan de marketing

Dar a conocer nuestro producto con nuestro principal nicho de mercado, mostrando los múltiples beneficios que tiene nuestra empresa frente a la competencia y mostrando de igual manera los beneficios de la Equinoterapia para las personas con estas condiciones, creando distintas estrategias que se adecuen a las necesidades que buscamos suplir.

### 4.2. Estrategia del producto

Servicio de recorrido turístico al eje cafetero con duración de 2 días y una noche incluyendo hospedaje, alimentación (almuerzo y dos refrigerios), actividades de Equinoterapia (transmisión de calor corporal del caballo, ejercicios de calentamiento y estiramiento de músculos como brazos, piernas y tronco, equitación terapéutica, equitación adaptada, volteo terapéutico), recorridos por el lugar ayudando así a que el paciente se relacione al ambiente diferente en el que se encuentra.

Con ayuda de personal capacitado en cada una de las enfermedades a tratar.

Un método terapéutico y educacional basado en la teoría de la neuroplasticidad, y neurorestauración, que utiliza el caballo como agente curativo o de estimulación, en las áreas de la salud, educación (psico-educacional) y equitación, con roles bien definidos, buscando el desarrollo bio-psico-social de personas portadoras de discapacidad y/o con necesidades especiales.

#### *I. Estrategia de marca*

Crear un Blog donde especialistas en el área, nuestros clientes y sus familias puedan dar a conocer nuestros servicios y los múltiples beneficios además de mostrar los resultados del tratamiento, por este motivo se registrara bajo el nombre de nuestra marca.

Buscamos también que nuevos clientes se sientan identificados con otras personas que padecen su misma situación y los motive a buscar formas de mejorar su calidad de vida.

Además especialistas en el área podrá comentar recomendación o tips que las familias pueden apoyarse para su día a día.

## HORSES & HEALING

### ***II. Estrategia de empaque***

Nuestra empresa al ser enfocada en un servicio y no en un producto, este ítem no aplica para nuestra empresa.

### ***III. Estrategia de servicio post venta***

La idea principal es que nuestro cliente tome este servicio de una manera constante para que vean resultados más rápido de lo esperado, por esta forma lo ideal es crear un tratamiento donde se realice constantemente esta actividad.

Buscamos crear un lazo de amistad entre nuestros colaboradores y nuestros clientes para que ellos sean los que elijan regresar y tomar nuestro servicio.

Estar en constante contacto con nuestros clientes y con sus familias para así crear recordación por medio de E-mails, redes sociales, tarjetas de agradecimientos y fotografías de los mejores momentos vividos en el recorrido.

### **4.3. Estrategia de precio**

El precio de nuestro plan será de \$ 480.000 neto, con un factor de rentabilidad del 30 % en temporada baja, para la temporada alta se estará sujeto al número de personas y al precio que nos otorguen nuestros proveedores para determinar el precio neto que se asignara al producto, buscando de que se cubran los costos de producción y obteniendo una buena ganancia.

Nuestro precio de lanzamiento durante el primer año de funcionamiento del servicio será de \$400.000 con esto buscamos reconocimiento entre nuestros clientes y buscar la confianza de ellos y de su familia para ampliar nuestro mercado.

Los seguros para el viaje tiene un valor de \$50.000 adicional, este seguro cubre de cualquier accidente que pueda tener la persona en el lugar de las actividades, disponible por los dos días y la noche que dura el recorrido, con asistencia médica inmediata.

Impuestos a las ventas es el estimado de 10% del valor inicial que sería \$48.000 este valor se encuentra añadido en el gran total del valor final.

## HORSES & HEALING

El costo del transporte se encuentra por \$100.000 desde Bogotá hasta el eje cafetero y se contrata el servicio con la empresa Transportes expresos Vans. A convenir con la empresa si la Van se encuentra completamente llena se aplicara un descuento del 10% al valor del transporte de cada persona lo que sería un total de \$10.000 para un valor final de \$90.000.

En caso de alguna emergencia presentada sin intención de nosotros como empresa, se le entregara a la persona que nos acompañe en el viaje la devolución del 100% de su dinero con el compromiso de no cancelar el recorrido si no aplazarlos hasta que la emergencia se encuentre solucionada.

Estos valores anteriormente presentados tendrán una variación dependiendo del valor del TRM en el que nos encontremos, si el valor del dólar aumenta bruscamente cambiando la bolsa nuestro valor del viaje realizara un aumento a \$500.000 por persona a viajar.

La forma en la cual definimos el valor final actual que es de \$480.000 fue con la suma del transporte más los impuestos generados más el valor de la materia prima para poder brindar el desayuno, almuerzo y refrigerio a nuestros acompañantes, del aproximado de la nómina de nuestros trabajadores, el valor de la alimentación de los caballos, los cuidados pertinentes de los mismos, servicios generados como agua, luz principalmente.

Esto nos da un gran total de \$480.000 también tuvimos en cuenta el resultado de la encuesta realizada con anterioridad donde nos arrojó por mayoría un valor de \$500.000 donde nuestros clientes estaban dispuestos a pagar esta cantidad de dinero por realizar un viaje con nosotros.

### **4.4. Estrategia de publicidad**

Nuestra estrategia de publicidad se divide en dos principales:

- COMUNICACIÓN INTERNA:
  - ❖ Realizaremos un reunión con los trabajadores que viajan con nosotros ese día para informarles sobre alguna novedad o cambio que se pueda generar, también se planea informar sobre la cantidad de personas que viajan con nosotros, las enfermedades que padecen, las actividades a realizar en el viaje y cualquier otra novedad que se presente y se considere necesario informar.

## HORSES & HEALING

- ❖ Se entregara mensualmente un horario donde se encuentran en este establecido los días que tenemos viajes y la hora de partida del mismo.
- ❖ Se realizaran actividades de capacitación cada vez que sea necesario para mantener actualizado a nuestro personal sobre las novedades de la compañía, y tal vez si se va a implementar algún nuevo tratamiento que necesite del conocimiento de ellos al momento de realizarlas.
- ❖ Se manejara un grupo en redes sociales donde se esté compartiendo información sobre el viaje y que suceda en el momento, ya que este trabajo es de uno en equipo se debe realizar con cuidado y con constante comunicación.
- COMUNICACIÓN EXTERNA:
  - ❖ Ya que nos encontramos en el auge de la tecnología y principalmente de las redes sociales, se manejaran cuentas en las más importantes redes sociales no solo para compartir experiencias, también para dar a conocer nuestro producto.
  - ❖ Se buscara la forma de llegar a los grandes medios de comunicación para así divulgar información con más rapidez como radio, periódico y demás medios de comunicación locales.
  - ❖ Se manejara una página web para presentar información nueva, actualizaciones y demás temas importantes a tomar el link:

<http://rinconc483.wixsite.com/horsesyhealing>

### 4.4.1. Plan de medios

**Redes sociales:** En la actualidad el impulso que generan las redes sociales es bastante significativo e importante para cualquier compañía, por este motivo, nuestros principales medios de difusión serán las redes sociales tales como Instagram, Facebook y Twitter.

## HORSES & HEALING

Crear un canal de YouTube, donde se den a conocer las principales actividades que se van a realizar en el recorrido turístico, buscando crear una comunidad de apoyo, donde se muestren casos de éxitos de la Equinoterapia

Con Twitter se busca crear menciones donde las personas interesadas en conocer el servicio prestado o la Equinoterapia en general y de paso se encuentren con nuestros servicios publicados.

Para conocer las interacción que van a generar nuestra redes sociales de busca contratar con algunas aplicaciones para identificar nuestros números semanales, paginas como:

- MentionMap
- Kloud
- The archivist

Estas aplicaciones nos mostraran resultados exactos de las interacciones generadas, buscando incrementar semanalmente los números que nos muestren.

Esta estrategia generara un costo aproximado de \$150.000 mensuales

¿Porque utilizamos estos medios como principal difusión de nuestros servicios?

En un aproximado el alcance que tienes las redes sociales hoy en dia es de un 80% de la población mundial, con un aproximado de 600 miles de millones de visitas diarias que generan dichos medios a nivel Colombia.

Con un aproximado de 4.6 billones de páginas visitadas diarias en el mundo, la utilización de medios cuenta con la siguiente justificación:

- YouTube: Es la principal plataforma de video a nivel mundial y al ser el segundo sitio más visitado en Colombia diariamente.
- Facebook: Es una de las más grandes redes sociales en la actualidad, cerca de 10.5 millones de personas tienen una página en Facebook a nivel Colombia y un alrededor de un 25% de los resultados de la búsqueda de productos o servicios son generados por este medio.

## HORSES & HEALING

- Twitter: Un aproximado de 86% de las personas que cuentan con una cuenta en esta red social actualizan su página al menos una vez al día. Lo cual nos arroja un porcentaje importante para el posible conocimiento de nuestros servicios por este medio.
- Instagram: Hoy en día la red social preferida por millones de personas, en especial por los millennials por su fácil manejo en las diferentes funciones que propone. Esto nos ayudaría a subir medios como fotografías y videos donde nuestros futuros clientes puedan conocer más a fondo los servicios y lo importante implementados en la práctica.

Con dichas estadísticas consideramos de vital importancia dar a conocer nuestros servicios por medios de las redes sociales, apoyándonos en el gran impacto que genera en la actualidad.

### **4.5. Estrategia de promoción**

- Adicionar un refrigerio de más para nuestros clientes más frecuentes.
- Descuento del 10 % a nuestros primeros 20 clientes que tomen el plan.
- Para temporada baja se adicionara un día de más al paquete.
- Establecer un precio llamativo al público.
- Ofrecer a una pequeña cantidad de clientes (máximo 5 personas) una muestra del servicio, actividades que se realizan y de los beneficios que aporta.
- Realizar concursos para nuestros clientes, ofreciendo algunos de servicios totalmente gratis, buscando motivarlos y que opten por tomar nuevamente nuestros servicios.
- Cada cliente que compre nuestros servicios recibirá cupones acumulables, es decir que al acumular 10 cupones podrá adquirir totalmente gratis el servicio que desee (actividades, alimentación, hospedaje o transporte).

### **4.6. Estrategia de distribución**

- Redes sociales (como lo son Facebook, WhatsApp, Instagram página web, YouTube (dando a conocer muestras de cómo se realizarían las actividades y los beneficios que trae a esas personas).

## HORSES & HEALING

- Entrega de volantes a nivel Bogotá para que las personas conozcan acerca de la empresa, las propuesta que trae, servicios que ofrece y precios.
- Voz a voz, para así atraer la atención de personas que deseen implementar este tratamiento a familiares o amigos.
- Uso de radio y medios de televisión buscando una mayor aceptación y conocimiento acerca de la Equinoterapia, promocióne, puntos de atención, números, precios, entre otros.

### 4.7. Proyección de ventas

La siguiente información presentada se basa de un valor por viaje de \$480.000

**Tabla 1.** Proyección de ventas

AÑO	CANTIDAD VENTAS		
1	\$2.880.000	2017	6 Viajes
2	\$3.840.000	2018	8 Viajes

$$\frac{\$2.880.000}{\$3.840.000} = 0.75 \text{ Crecimiento anual}$$

$$0.75 / 12 \text{ Meses} = 0.063 \quad \text{Crecimiento mensual}$$

AÑO	CANTIDAD VENTAS			
X	Y	X2	Y2	X*Y
1	\$2.880.000	1	\$8.294.400.000.000	\$2.880.000
2	\$3.840.000	4	\$14.745.600.000.000	\$7.680.000
3	\$6.720.000	5	\$23.040.000.000.000	\$10.560.000

**Fuente.** Elaboración propia

$$B = \frac{2 (\$10.560.000) - (3) (\$6.720.000)}{2 (5) - (2)2}$$

$$A = \frac{\$6.720.000 - \$160.000 (3)}{2}$$

$$B = \frac{\$21.120.000 - \$20.160.000}{10 - 4}$$

$$A = \frac{\$6.720.000 - \$480.000}{2}$$

$$B = \frac{\$960.000}{6}$$

$$A = \frac{\$6.240.000}{2}$$

$$B = \$160.000$$

$$A = \$3.120.000$$

## HORSES & HEALING

$$Y = \$3.120.000 + \$160.000 (3)$$

$$Y = \$3.120.000 + \$480.000$$

Y= **\$3.600.000** Proyección de ventas para el año 3

$$C = \frac{\$160.000}{\$6.720.000} (2)$$

$$C = \frac{\$320.000}{\$6.720.000}$$

C= 0.05 Incremento

$$Y = \$3.120.000 + \$160.000 (4)$$

$$Y = \$3.120.000 + \$640.000$$

Y= **\$3.760.000** Proyección de ventas para el año 4

$$Y = \$3.120.000 + \$160.000 (5)$$

$$Y = \$3.120.000 + \$800.000$$

Y= **\$3.920.000** Proyección de ventas para el año 5

$$Y = \$3.120.000 + \$160.000 (6)$$

$$Y = \$3.120.000 + \$960.000$$

Y= **\$4.080.000** Proyección de ventas para el año 6



## 5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 5.1. Definición de la estructura organizacional

#### A) *Misión*

Mejorar y preservar la salud de personas que sufren de alguna discapacidad, con ayuda de nuevas técnicas implementadas en la equino terapia, ayudándoles a tener una mejor calidad de vida con un servicio eficaz, responsable y seguro. Dedicado a satisfacer sus necesidades más allá de lo esperado logrando que se sientan más seguros de sí mismos, más activos y con mayor capacidad de aprendizaje.

#### B) *Visión*

Ser para el 2020 la empresa líder en cuidado de pacientes con necesidades especiales, fortaleciendo nuestro punto fuerte que es la equino terapia, dándonos a conocer como un empresa comprometida con la salud de sus clientes, la calidad del servicio que se presta y la felicidad tanto de las familias como de los pacientes, buscando ver mejoras físicas, emocionales, cognitivas e interpersonales en ellos.

#### C) *Organigrama*

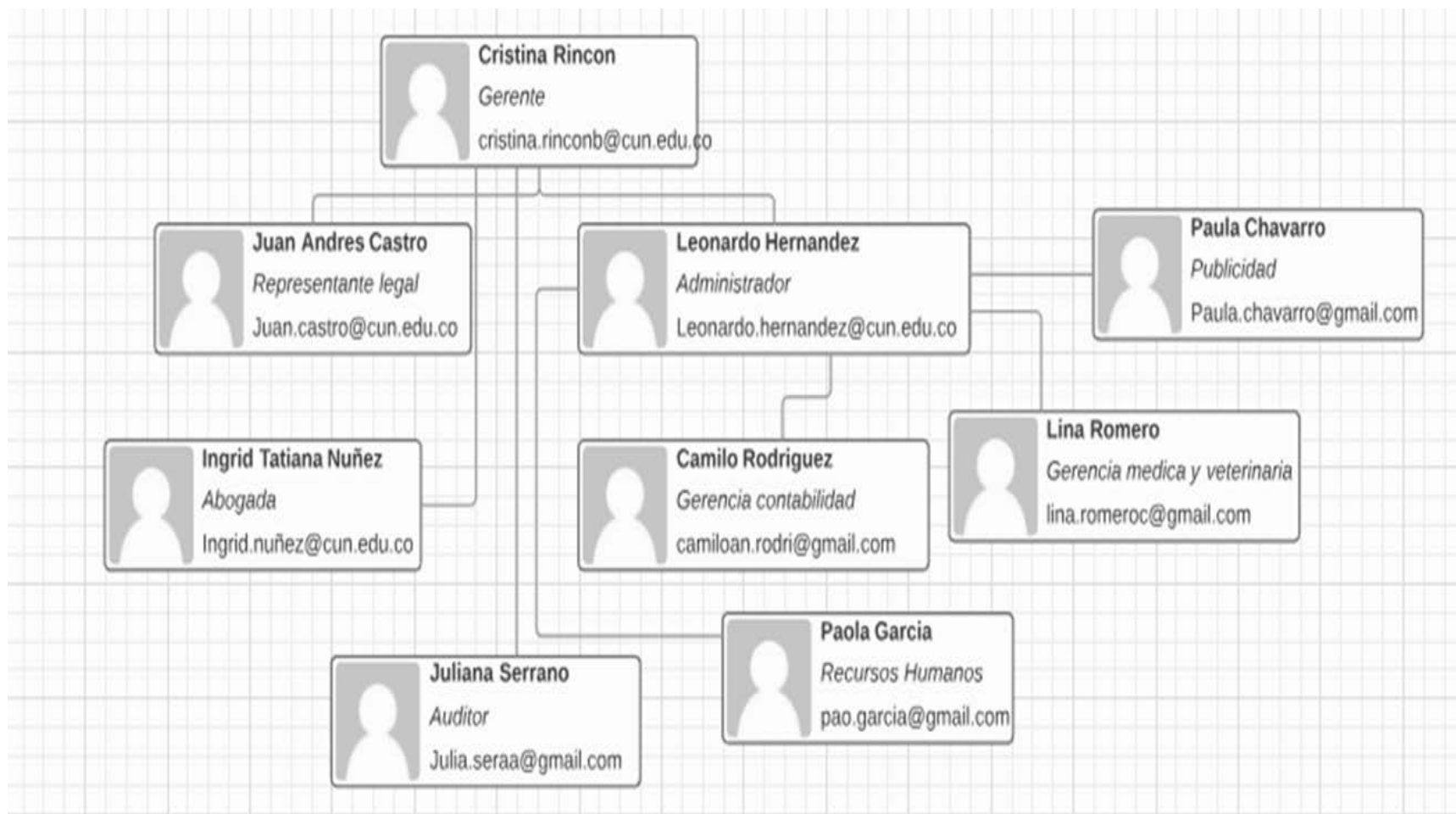
**Tabla 2.** Organismos del organigrama

UNIDADES ORGÁNICAS	CARGO	NOMBRE
Órganos de Dirección	Gerente	Cristina Rincón
	Representante legal	Juan Andrés Castro
	Administrador	Leonardo Hernández
Órganos de Asesoramiento	Abogada	Ingrid Tatiana Núñez
Órganos de Apoyo	Gerencia medica	Lina Romero
	Gerente contabilidad	Camilo Rodríguez
	Recursos humanos	Paola García
	Publicidad	Paula Chavarro
Órganos de Control	Auditor	Juliana Serrano

**Fuente.** Elaboración propia

## HORSES & HEALING

**Figura 12.** Organigrama



**Fuente.** Elaboración propia

## HORSES & HEALING

### D) DOFA

**Tabla 3.** DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poca experiencia en este tipo de tratamientos.</li> <li>2. No contar con reconocimiento.</li> <li>3. Riesgo de accidentes al momento de realizar las actividades.</li> <li>4. Falta de confianza de los pacientes hacia nuestro personal.</li> <li>5. Al ser una empresa nueva en el mercado contar con poco capital inicial para continuar fortaleciendo y cubriendo los gastos que se generen.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Precios accesibles al público.</li> <li>2. Buscar un lugar amplio que cuente con la comodidad requerida.</li> <li>3. Innovación en las técnicas a manejar.</li> <li>4. Promoción a través de las redes sociales que son el fuerte hoy en día.</li> </ol>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El mercado en el cual estamos trabajando esta poco explorado, por este mismo motivo contamos con poca competencia</li> <li>2. Actualmente no contamos con competencia directa ya que, nuestra competencia solo trabaja con Equinoterapia</li> <li>3. Contamos con tecnología avanzada para poder ver progresos en nuestros clientes de una manera efectiva</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Al ser un mercado potencial y con una proyección amplia, nuestra competencia podría adoptar esta metodología y al contar con más experiencia, podrían ganar nuestros clientes.</li> <li>2. Al trabajar con animales fuertes como lo son caballos, podrían causar heridas a nuestros clientes con lo cual perderíamos la confianza de los mismos.</li> <li>3. La posibilidad de tratar con familias, que tengan miedo de dejar en nuestras manos la salud de sus seres queridos lo cual impediría un procedimiento correcto del tratamiento.</li> </ol>

**Fuente.** Elaboración propia

## 5.2. Tamaño de la empresa

**Tabla 4.** Tamaño de la empresa

TAMAÑO	N° DE EMPLEADOS
Microempresa	20

**Fuente.** Elaboración propia

## 5.3. Normatividad

Requisitos que se deben tener en cuenta al momento de ir al eje cafetero

- Contar con rutas debidamente señalizadas, con puntos de hidratación y control en el recorrido.
- Sistema de comunicación permanente durante todo el recorrido
- Identificación y evaluación de los riesgos asociados a la práctica de la actividad y tener presentes los suspender las actividades a realizar con esto también contar con un seguro contra algún accidente que se pueda presentar.
- Contar con caballerizas en perfecto estado y condicionadas para el cuidado correcto de los caballos y también contar con un lugar adecuado para los usuarios como baños, puntos de descanso y puntos de hidratación.
- Cabalgaduras y equipos, primeros auxilios, búsqueda y rescate, información de seguros,
- Controlar la interacción de los animales domésticos con los clientes.

Regidos bajo las normas legales de la constitución política de Colombia:

“DERECHO A LA SALUD DEL MENOR DISCAPACITADO:

Orden a EPS autorizar el tratamiento de rehabilitación necesario para atender integralmente la enfermedad de la agenciada en todas las especialidades dispuestas por el médico

Caso en que se solicita la realización de un tratamiento de rehabilitación prescrito por un médico no adscrito a la EPS de la agenciada, que se encuentra en situación de discapacidad”

Constitución política de Colombia

## HORSES & HEALING

Bajo la T-760 posibilidad de autorizar la realización de terapias alternativas a menores en situación de discapacidad como animal terapia, acuaterapia, musicoterapia, Equinoterapia.

- El artículo 47 de la Constitución de 1991 ordena al Estado adelantar “una política de previsión, rehabilitación e integración social para los disminuidos físicos, sensoriales y psíquicos, a quienes se prestará la atención especializada que requieran”.
- En ese mismo sentido, la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en diciembre 13 de 2006, e incorporada al derecho interno colombiano por la Ley 1346 de julio 31 de 2009, en su artículo 1° establece como propósito “promover, proteger y asegurar el goce pleno y en condiciones de igualdad de todos los derechos humanos y libertades fundamentales por todas las personas con discapacidad, y promover el respeto de su dignidad inherente”.
- Además, la Corte Constitucional respecto de la discapacidad infantil ha hecho un sinnúmero de pronunciamientos que sin duda respaldan el presente proyecto de ley, entre los que se destaca el relacionado con la T-816 de 2007, donde se expone:

“...4. Protección especial al menor discapacitado.

El artículo 44 de la Constitución Política preceptúa que “[s]on derechos fundamentales de los niños: la vida, la integridad física, la salud y la seguridad social, la alimentación equilibrada, su nombre y nacionalidad, tener una familia y no ser separados de ella, el cuidado y amor, la educación y la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión.

Serán protegidos contra toda forma de abandono, violencia física o moral, secuestro, venta, abuso sexual, explotación laboral o económica y trabajos riesgosos. Gozarán también de los demás derechos consagrados en la Constitución, en las leyes y en los tratados internacionales ratificados por Colombia.

La familia, la sociedad y el Estado tienen la obligación de asistir y proteger al niño para garantizar su desarrollo armónico e integral y el ejercicio pleno de sus derechos. Cualquier persona puede exigir de la autoridad competente su cumplimiento y la sanción de los infractores.”

HORSES & HEALING

**5.4. Costos administrativos**

Los costos administrativos que se van a generar en nuestra compañía son principalmente de la nómina pagada a la administración de la compañía discriminada de la siguiente manera:

NETO PAGADO POR NOMINA

**Tabla 5.** Nomina

EMPLEADO	TOTAL DEVENGADO	APORTE SALUD	APORTE PENSIÓN	RETENCIÓN EN LA FUENTE	OTRAS DEVOLUCIONES	TOTAL DEDUCCIONES	NETO A PAGAR
Gerente	\$ 2.350.000	\$ 94.000	\$ 94.000	-	-	\$ 188.000	\$ 2.162.000
Contador	\$ 1.600.000	\$ 64.000	\$ 64.000	-	-	\$ 128.000	\$ 1.472.000
Asesor Comercial	\$ 1.369.453	\$ 54.778	\$ 54.778	-	-	\$ 109.556	\$ 1.259.897
Asesor Comercial	\$ 1.369.453	\$ 54.778	\$ 54.778	-	-	\$ 109.556	\$ 1.259.897
Facturador	\$ 869.453	\$ 34.778	\$ 34.778	-	-	\$ 69.556	\$ 799.897

**Fuente.** Elaboración propia

TOTAL COSTO: \$6`953.691

PRESTACIONES SOCIALES:

**Tabla.6** Prestaciones sociales

EMPLEADO	TOTAL DEVENGADO	INGRESO BASE	PROVISIÓN PRESTACIONES			
			Cesantías 8.33%	Intereses de Cesantías 1%	Prima de Servicios 8.33%	Vacaciones 4.17%
Gerente	\$ 2.350.000	\$ 2.350.000	\$ 195.755	\$ 1.958	\$ 195.755	\$ 97.995
Contador	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 133.280	\$ 1.333	\$ 133.280	\$ 66.720
Asesor Comercial	\$ 1.369.453	\$ 781.242	\$ 114.075	\$ 1.141	\$ 114.075	\$ 57.106
Asesor Comercial	\$ 1.369.453	\$ 781.242	\$ 114.075	\$ 1.141	\$ 114.075	\$ 57.106
Facturador	\$ 869.453	\$ 781.242	\$ 72.425	\$ 724	\$ 72.425	\$ 36.256

**Fuente.** Elaboración propia

TOTAL PRESTACIONES SOCIALES: \$ 1`580.700

SERVICIOS PUBLICOS: \$2`000.000

PAPELERIA: \$350.000

CORRESPONDENCIA: \$100.000

GRAN TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS: \$10`984.391

## HORSES & HEALING

### 5.4.1. Gastos de personal

Los gastos ocasionados por el personal de nuestra compañía serán determinados por los siguientes factores:

- Sueldos y salarios: Devengados mensualmente por la prestación del servicio prestado a la compañía (Plan contable 2007)

**Tabla 7.** Auxilio de transporte

TRABAJADOR	SALARIO	TIPO DE SALARIO	AUXILIO DE TRANSPORTE	
			Si o No	Valor
Gerente	\$ 2.162.000	NOMINAL	NO	-
Contador	\$ 1.472.000	NOMINAL	NO	-
Asesor Comercial	\$ 1.266.954	NOMINAL	SI	\$ 88.211
Asesor Comercial	\$ 1.266.954	NOMINAL	SI	\$ 88.211
Facturador	\$ 806.953	NOMINAL	SI	\$ 88.211
Guía Turístico	\$ 1.192.211	NOMINAL	SI	\$ 88.211
Guía Turístico	\$ 1.192.211	NOMINAL	SI	\$ 88.211
Guía Turístico	\$ 1.192.211	NOMINAL	SI	\$ 88.211
Guía Turístico	\$ 1.192.211	NOMINAL	SI	\$ 88.211

**Fuente.** Elaboración propia

- Indemnizaciones: Cantidades que se entregan al personal de la empresa para resarcirle de un daño o perjuicio. Se incluyen específicamente en esta cuenta las indemnizaciones por despido y jubilaciones anticipadas. (Plan contable 2007)
- Seguridad social a cargo de la empresa: Cuotas de la empresa a favor de los organismos de la Seguridad Social por las diversas prestaciones que éstos realizan (Plan contable 2007)
- Horas extras: Costo de horas extras aproximado mensual

**Tabla 8** Liquidación

TRABAJA EXTRA	LIQUIDACIÓN		
	FORMULA		VALOR
	Valor hora ordinaria	N° horas	
Gerente	\$ 9.792	4	\$ 39.168
Contador	\$ 6.667	4	\$ 26.668
Asesor Comercial	\$ 3.255	4	\$ 13.020
Facturador	\$ 3.255	4	\$ 13.020
Guía Turístico	\$ 5.000	4	\$ 20.000

**Fuente.** Elaboración propia

## HORSES & HEALING

- Otros gastos sociales: Gastos de naturaleza social realizados en cumplimiento de una disposición legal o voluntariamente por la empresa.

Se citan, a título indicativo, las subvenciones a economatos y comedores; sostenimiento de escuelas e instituciones de formación profesional; becas para estudio; primas por contratos de seguros sobre la vida, accidentes, enfermedad, etc., excepto las cuotas de la Seguridad Social (Plan contable 2007).

### *5.4.2. Gastos de puesta en marcha*

Los principales gastos que tendremos a la hora de iniciar con nuestra empresa serán:

- Gastos de constitución:

Ya que nuestra empresa será de forma jurídica LTDA contaremos con esos gastos de registro, sin contar con el gasto del capital inicial como lo son:

- ❖ Registro único tributario
- ❖ Facturación de la DIAN
- ❖ Normas sanitarias
- ❖ Registro cámara de comercio
- ❖ Aprobación para prestación del servicio
- ❖ Libros contables
- ❖ Contratos de trabajo
- ❖ Afiliación y número de seguridad social

- Gastos de suministros:

Estos gastos se derivarán de la obtención de los suministros necesarios para iniciar las actividades como:

- ❖ Compra de neceseres de oficinas
- ❖ Compra de papelería
- ❖ Contratación con los proveedores (Hotel, alimentación, caballos, local, entradas a parques, seguros)



## HORSES & HEALING

- ❖ Visitas del recorrido antes de iniciar actividades
- ❖ Apertura de cuentas bancarias
- ❖ Contrato de servicios (Agua, Luz, Internet, Teléfono, suscripciones de interés)

- Gastos de promoción y publicidad:

Gastos derivados de la promoción y publicidad realizada para darnos a conocer a funciones y externos o posibles interesados en el servicio que se va a prestar.

- Sueldos y salarios:

Gasto derivado de la prestación del servicio de nuestros colaboradores para con la compañía incluyendo prestaciones sociales y seguros.

## 6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

### 6.1. Objetivo del estudio legal

Identificar las normas y leyes que pueden regir nuestro proyecto con el fin de confirmar la viabilidad del mismo, verificando nuestros planes de desarrollo, normas ambientales, aspectos laborales y de contratación entre otros.

Buscando reconocer las implicaciones económicas y técnicas que se deriven de la toda la normativa legal de los municipios y ciudades donde se va a encontrar nuestro proyecto, para regular la instalación y operación del mismo.

### 6.2. Marco legal

- Ley 1733 del 8 de septiembre del 2014: Habla sobre la regulación de los servicios de ciudadanos paliativos (El objetivo de los cuidados paliativos es ayudar a los pacientes con una enfermedad grave a sentirse mejor. Estos previenen o tratan los síntomas y efectos secundarios de la enfermedad y los tratamientos.

Con los cuidados paliativos, también se tratan problemas emocionales, sociales, prácticos y espirituales que la enfermedad plantea. Cuando los pacientes se sienten mejor en estas áreas, tienen una mejor calidad de vida.) para el manejo integral de pacientes con enfermedades terminales, crónicas y degenerativas e irrelevantes en cualquier fase de la enfermedad de alto impacto en la calidad de vida.

- Ley 1101 de 2006: Es la ley por la cual se modifica la Ley 300 de 1996, de la cual habla de las disposiciones que debe tener una empresa que realice o promueva el turismo en el país.
- En el Artículo 13 habla sobre todas las empresas que presten un servicio turístico deben estar inscritas en la cámara de comercio y el Ministerio de comercio, industria y turismo.
- En el artículo 17 que habla sobre la promoción del patrimonio histórico y cultural, ya que nuestro recorrido turístico esta principalmente desarrollado en el eje cafetero debemos de acobijarnos en este artículo para el correcto funcionamiento de la actividad.
- Circulas No. 003 habla sobre la contratación de guías de turismo y prestadores de servicios turísticos inscritos en el registro nacional de turismo.

## HORSES & HEALING

Con la cual se dictan unas disposiciones relacionadas con la responsabilidad de los prestadores de servicios turísticos por lo cual es obligación proporcionar, intermediar o contratar directa e indirecta con el turista.

- Decreto 174 de 2001 habla sobre el servicio que se presta en el transporte en el artículo 5 hablan específicamente del servicio de transporte privado es aquel que tiende a satisfacer necesidades de movilización de personas o cosas dentro del ámbito de las actividades exclusivas de las personas naturales o jurídicas.

La contratación del servicio de transporte deberá realizarse con empresas de transporte público legalmente constituidas y debidamente habilitadas como se ve en nuestro caso.

### **6.3. Definición de la empresa**

En la actualidad nuestro futuro proyecto cuenta con distintas clasificación de las cuales hablaremos a continuación:

- Empresa de lazo abierto:

Esto debido a que para que nuestro proyecto funcione y sea factible es necesario contar con el servicio que nos presta otras compañías, al menos hasta contar con los recursos suficientes para recurrir a nuestros servicios propios, como es el caso del transporte (Contamos con el servicio de una van que sale desde Bogotá hasta nuestros destinos con el fin de realizar la actividad principal).

Otro servicio es el alquiler de los caballos (Al iniciar contaremos con el alquiler de caballos mientras nos encontramos en la capacidad de adquirir nuestros propios caballos, con esto contaremos con los necesarios).

El servicio de alojamiento y de alimentación (Con este punto contaremos con el servicio de un hotel en el eje cafetero que nos incluye el servicio de alimentación para nuestros clientes y colaboradores que salgan desde otra ciudad).

- Empresa del sector de servicios:

Nuestra empresa cuenta con dos ramas del sector de los servicios como es el turismo y la salud, por esto es la clasificación adecuada para nuestro proyecto.

## HORSES & HEALING

- Empresa en sociedad:

Nuestra compañía es societaria ya que contamos con cuatro inversionistas iniciales que ayudaran con el capital inicial para la creación de la empresa, dichos propietarios son:

- ❖ Cristina Rincón Bejarano
- ❖ Ingrid Tatiana Núñez Solano
- ❖ Juan Andrés Castro
- ❖ Carlos Leonardo Hernández

### **6.4. Clasificación de las MiPymes**

Microempresa:

Nuestra empresa al iniciar sus actividades contara con un personal aproximado de 10 empleados entre la parte administrativa y la parte operativa.

Contaremos con personal integrado por:

Gerente, administrador, contador, dos asesores comerciales, Facturador, cuatro guías turísticos. Dos estarán encargados del cuidado y salud de nuestros clientes por eso necesitamos personal capacitado en el área de fisioterapia, los otros dos guías se encargaran de mostrar el sector del eje cafetero a nuestros clientes.

#### **6.4.1 Clasificación internacional de actividades económicas (CIIU)**

Según la clasificación internacional de actividades económicas ciu nuestra empresa esta categorizada de la forma que se muestra a continuación:

- SECCION N: SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD
  - ❖ DIVISION 85: SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD
    - ✓ 851 Actividades relacionadas con la salud humana
      - Actividades de apoyo terapéutico

## HORSES & HEALING

Esta categorización abarca las actividades relacionadas con la planeación y ejecución de programas e tratamientos terapéuticos, para la rehabilitación física y mental, no realizadas en hospitales.

### 6.4.2 Clasificación de las sociedades

Nuestra microempresa estará regida bajo la Sociedad de responsabilidad limitada ya que para nuestra sociedad resulta bastante funcional porque:

- Somos un máximo de 4 socios que estarán aportando la misma cantidad de capital a la compañía
- Es beneficioso ya que ninguno de los socios responderá con su capital personas para las deudas que pueda enfrentar la compañía.
- Todos como socios tendremos el derecho de ser administradores de la compañía y de participar en las tomas de decisiones de la misma.
- El capital obtenido por el desarrollo de la empresa será repartido en partes iguales a todos los socios.

## 6.5. Constitución legal

Para constituir nuestra empresa necesitamos los siguientes formatos (Anexos) solicitados por la cámara de comercio:

- Constitución como sociedad LTDA:

*Estatutos Básicos Sociedad Limitada*

*(CIUDAD Y FECHA DE EMISION DEL DOCUMENTO)*

*Por medio del presente documento privado, (REDACCION EMISORES)*

*CONSTITUYENTES: (Nombre de los constituyentes, tipo y número de identificación, domicilio y dirección)*

*La sociedad que se constituye (SELECCIONAR REDACCION DOCUMENTO) (SELECCIONAR REDACCION DOCUMENTO) por medio de este documento es una sociedad comercial del tipo sociedad Limitada, esta se registrará por las disposiciones contenidas en los presentes estatutos y por las normas que de manera especial regulan este tipo de sociedades y dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 22 de la 1014 de 2006, ya que la sociedad cuenta con diez (10) o menos trabajadores o los activos totales, excluida la vivienda, por valor inferior a quinientos (500) SMLMV.*

### CAPITULO I

*Nombre, Nacionalidad, Domicilio, Objeto y Duración de la sociedad*

## HORSES & HEALING

*ARTICULO PRIMERO.-DENOMINACION: La sociedad que se constituye por medio de este documento actuará bajo la denominación (NOMBRE DE LA SOCIEDAD) Limitada, de nacionalidad colombiana.*

*ARTÍCULO SEGUNDO.- DOMICILIO SOCIAL: El Domicilio principal de la sociedad es la ciudad de (DOMICILIO DE LA SOCIEDAD). Pero podrá abrir sucursales o agencias en cualquier parte del territorio nacional, para lo cual se procederá como aparece previsto en las normas legales.*

*ARTICULO TERCERO.- TÉRMINO DE DURACIÓN: La sociedad tendrá un término de ( ) años, contados a partir de la fecha de este documento, pero podrá disolverse anticipadamente cuando sus socios así lo decidan.*

*ARTICULO CUARTO.- OBJETO SOCIAL: (Enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier acto lícito de comercio)*

### CAPITULO II

#### Capital y Cuotas

*ARTICULO QUINTO.- CAPITAL: El capital social a la fecha de la constitución es de (DIGITAR EL VALOR TOTAL DEL CAPITAL) el cual se encuentra totalmente cancelado en con los aportes en dinero o en especie, de cada uno de los socios al momento de la constitución, dividido de la siguiente manera:*

#### NOMBRE COMPOSICION DEL CAPITAL

Numero de cuotas	Valor de las cuotas	Valor total de capital
------------------	---------------------	------------------------

#### NOMBRE DEL SOCIO

*ARTÍCULO SEXTO.- RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS. Los socios responderán hasta el monto de sus aportes. (PODRA ESTIPULAR PARA TODOS O ALGUNOS DE LOS SOCIOS UNA MAYOR RESPONSABILIDAD)*

*ARTÍCULO SEPTIMO.- CESION DE CUOTAS. Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicara una reforma estatutaria la cual se hará por documento privado cumpliendo con lo establecido en el Decreto 4463 de 2006 y artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, (previa aprobación de la junta de socios) el documento privado será otorgado por cedentes, cesionarios y representante legal. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito para que dentro de los 15 días hábiles, manifiesten si tiene interés en adquirirlas, según el precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta.*

### Capitulo III

#### DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD

*ARTÍCULO OCTAVO.- ORGANOS SOCIALES La representación de la sociedad y la administración de los negocios sociales corresponde a todos y a cada uno de los socios.*

*ARTÍCULO NOVENO.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios.*

*Decidir sobre el retiro y exclusión de socios, ordenar las acciones que correspondan contra los administradores, el representante legal, el revisor fiscal o cualquier otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la sociedad. Elegir y remover libremente a los funcionarios cuya designación le*

## HORSES & HEALING

*corresponda. La junta de socios podrá delegar la representación y administración de la sociedad en un gerente estableciendo de manera clara y precisa sus atribuciones.*

*La junta de socios se compone de los socios inscritos en el Libro de Registro de socios, o de sus representantes reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La junta ejerce las funciones previstas en el artículo 187 del Código de Comercio. En la junta de socios cada uno tendrá tantos votos cuantas cuotas posea en la compañía. Las decisiones de la junta de socios se tomarán por un número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la compañía. Será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada socio con una antelación correspondiente. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá la presencia de los socios que representen cuando menos la mitad más una de las cuotas del capital social. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.*

**ARTÍCULO DECIMO.- ADMINISTRACION Y REPRESENTACION DE LA SOCIEDAD:** *La administración y representación legal de la sociedad y la gestión de los negocios sociales estarán a cargo del representante legal, el cual contara con un suplente que lo remplazara en sus faltas absolutas o temporales. El suplente tendrá las mismas atribuciones que el representante legal cuando entre a remplazarlo.*

### **ARTÍCULO DECIMO PRIMERO – FACULTADES DE REPRESENTACIÓN LEGAL:**

*La representación se extenderá a todos los actos comprendidos en el objeto social, incluidos aquellos que tengan carácter de complementario o accesorio.*

*(Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos que se relacionen con la existencia y funcionamiento de la sociedad.)*

### **ARTÍCULO DECIMO SEGUNDO.- ARTÍCULO DECIMO CUARTO.- REVISOR FISCAL:**

*La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.*

## **CAPITULO IV**

### **RESERVA LEGAL, BALANCE Y REPARTO DE UTILIDADES**

#### **ARTÍCULO DECIMO TERCERO.- ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHOS DE INSPECCION.**

*La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de junta de socios en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.*

*Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.*

**ARTÍCULO DECIMO CUARTO.- RESERVA LEGAL.** *De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal.*

## HORSES & HEALING

*ARTICULO DÉCIMO QUINTO.- BALANCE GENERAL.- Anualmente, el 31 de diciembre se cortarán las cuentas para hacer el inventario y el balance general correspondiente así como el estado de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio, el estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en la situación financiera del respectivo ejercicio. El balance, el inventario, los libros y demás piezas justificativas de los informes, serán depositados en la oficina de la administración con una antelación de quince (15) días hábiles a los socios con el fin de que puedan ser examinados por los mismos.*

*ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.- APROBACIÓN DEL BALANCE: El balance debe ser presentado por el representante legal de la sociedad limitada a consideración de la junta de socios con los demás documentos a que se refiere el artículo cuatrocientos cuarenta y seis (446) del Código de Comercio. Si la sociedad llegare a ser vigilada por la Superintendencia de Sociedades, dentro de los treinta (30) días siguientes a la reunión de la Asamblea de Accionistas, el representante legal remitirá a la Superintendencia de Sociedades una (1) copia del balance y de los anexos que lo expliquen o justifiquen, junto con el acta en que hubieran sido discutidos y aprobados.*

*ARTÍCULO DÉCIMO SEPTIMO.- RESERVAS: La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento (50%) del capital y se formará con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Los socios podrán decidir, además, la constitución de reservas voluntarias, siempre que las mismas sean necesarias y convenientes para compañía, tengan una destinación específica y cumplan las demás exigencias legales.*

### CAPITULO V

#### DISOLUCION Y LIQUIDACION

*ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO.- DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD: La sociedad se disolverá por decisión de las socias o cuando se presente alguna de las causales previstas en la Ley. La disolución, de acuerdo a causal presentada, podrá evitarse con sometimiento a lo prescrito en la normativa comercial para el efecto.*

*PARÁGRAFO PRIMERO.- En los casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.*

*ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: ENERVAMIENTO DE CAUSALES DE DISOLUCIÓN: Podrá evitarse la disolución de la sociedad por acciones simplificada adoptando las medidas a que hubiere lugar de acuerdo a cada causal en específico, siempre que el enervamiento ocurra dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha en que el accionista único reconozca su acaecimiento.*

*ARTÍCULO VIGÉSIMO.- LIQUIDACIÓN: La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designen los accionistas. Los accionistas designarán un liquidador, quien será responsable de adelantar el proceso liquidatorio conforme a la ley. Durante la duración del proceso de liquidación, el accionista único conserva los mismos poderes que tuvo durante la vida activa de la sociedad.*

*ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO.- NOMBRAMIENTOS: (Realizar los nombramientos de los representantes legales de acuerdo con los cargos creados)*



## HORSES & HEALING

**Figura 13.** Tamaño de empresa:

**MODELO No. 1 TAMAÑO EMPRESA**

**DECLARACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN POR TAMAÑO DE LA EMPRESA GRAN, MEDIANA, PEQUEÑA O MICROEMPRESA PERSONA JURÍDICA.**

CIUDAD Y FECHA:

EL SUSCRITO EN CALIDAD DE \_\_\_\_\_ (REPRESENTANTE LEGAL) Y \_\_\_\_\_, EN CALIDAD DE (CONTADOR, REVISOR FISCAL O AUDITOR) DE: \_\_\_\_\_ (RAZÓN SOCIAL DEL PROponente)

CERTIFICAMOS:

QUE EL PROponente SE CLASIFICÓ COMO:

MICRO EMPRESA

PEQUEÑA EMPRESA

MEDIANA EMPRESA

GRAN EMPRESA

_____ Firma _____ (Nombre del Representante Legal)	_____ (Identificación del Representante Legal)
_____ Firma _____ (Nombre del Contador, Revisor Fiscal o Auditor)	_____ (Identificación del Contador, Revisor Fiscal o Auditor)

Numeral 2 inciso 2.6 del artículo 2.2.1.1.5.2 del Decreto 1082 de 2015 y Parágrafo del numeral 4.2.2.1. de la Circular Única de la Superintendencia de Industria y Comercio.

**Fuente.** Elaboración propia

- Escritura publica

# HORSES & HEALING

## 6.5.1 Registro único tributario (RUT)

Figura. 14 Formato registro de la Dian

**Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal**

**001**

1. Número de Identificación Tributaria (NIT): 17113362

2. Tipo de contribuyente: Persona natural o su Cédula de ciudadanía

3. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía

4. Número de identificación: 171133627

5. Fecha de expedición: 1999 05 05

6. Lugar de expedición: COLUMBIA

7. Departamento: Bogotá D.C.

8. Ciudad/Municipio: Bogotá

9. Nombre: HERNANDEZ FELIX ANTONIO

10. Tipo de negocio: JOYERIA Y RELQUERIA HISPANA

11. Ubicación: COLUMBIA, Bogotá D.C.

12. Clasificación: Actividad principal: 32.92.11, Actividad secundaria: 32.92.11, Otros: 1, 2

13. Impuestos: 05, 06, 11

14. Exportadores: No

15. Datos personales: 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 00

16. Para uso exclusivo de la DIAN: 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 00

Fuente. DIAN

## 6.5.2. Requisitos del registro mercantil

- Tramite del pre RUT
- Diligenciamiento del RUES (registro único empresarial)
- Presentación del acta o escritura de constitución
- Cancelación de los derechos de registro

Figura 15. Formato registro mercantil

**REGISTRO UNICO EMPRESARIAL**

**ANEXO MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACION**

**PERSONAS NATURALES, SOCIEDADES EMPRESARIALES DE TIPO MERCANTIL, ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SOCIEDADES O AGENCIAS**

1. Información general: Nombre de la entidad, Tipo de entidad, Número de identificación, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

2. Información financiera: Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos, Gastos, Utilidad.

3. Datos básicos: Tipo de establecimiento, Tipo de actividad, Tipo de negocio, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

4. Información de la actividad empresarial: Descripción de la actividad, Tipo de actividad, Tipo de negocio, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

5. Información sobre el establecimiento: Tipo de establecimiento, Tipo de actividad, Tipo de negocio, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

6. Información sobre el establecimiento social o agencial: Tipo de establecimiento, Tipo de actividad, Tipo de negocio, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

7. Información sobre el establecimiento social o agencial: Tipo de establecimiento, Tipo de actividad, Tipo de negocio, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

8. Información sobre el establecimiento social o agencial: Tipo de establecimiento, Tipo de actividad, Tipo de negocio, Tipo de documento, Fecha de expedición, Lugar de expedición, Ciudad/Municipio, Nombre, Tipo de negocio, Ubicación, Clasificación CERP.

Fuente. Cámara de comercio

## HORSES & HEALING

### 6.5.3. Resolución de facturación DIAN

- Certificado de representación legal expedido por la cámara de comercio
- Certificación de apertura de cuenta bancaria a nombre de la empresa
- Solicitud de asignación de facturación

Figura 16. Formato solicitud de facturación

**DIAN** SOLICITUD SOBRE NUMERACIÓN DE FACTURACIÓN

1. Año: 2018 2. Conexión: 11 4. Número de formulario: 1302800018195

5. Número de identificación tributaria - NIT: 7 0 0 0 5 4 3 1 5 6. DV: 5 7. Primer apellido: CORTES 8. Segundo apellido: LEOPOLDO 9. Primer nombre: LEOPOLDO 10. Otros nombres:

11. Razón social: CORTES LEOPOLDO 12. Dirección ocasional: Impuesto de Regal: 3 2 13. Dirección: AVENIDA TOWN 14. País: Singapur 15. Departamento: 16. Municipio:

17. Rangos de numeración para autorizar, habilitar o inhabilitar:

Nº	Establecimiento	25. Municipalidad	Cód.	26. Prefijo	27. Desde el número	28. Hasta el número	29. Tipo de solicitud	Cód.
1	ESTABLECIMIENTO 1 AV 1 34 10	POS	2	A	999973	100000	AUTORIZACIÓN	5
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

1001. Apellidos y nombres: CORTES LEOPOLDO 1002. Tipo doc.: PASAPORTE 1003. No. ident.: AB1234567 1004. DV: 5 1005. Cód. Representación: 1006. Organización: CORTES LEOPOLDO

994. Apellidos y nombres: 995. Cargo: 996. Dependencia: Subdirección de Gestión de Asistencia al Cliente 997. Lugar administrativo: 998. Área: 999. Lugar Adhisional: 1000. Organización: U.A.E. DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACION 1001. Establecimiento: 997. Fecha formalización: 2 0 1 8 - 0 2 - 2 2 6 1 1 5 1 2 1 3

Fuente. DIAN

Figura 17. Formato autorización de numero de facturación

**DIAN** Autorización Numeración de Facturación

1876

Expedido reservado para la DIAN 4. Número de formulario: 18762000008879

5. Número de identificación tributaria - NIT: 7 0 0 0 5 4 3 1 5 6. DV: 5 7. Primer apellido: CORTES 8. Segundo apellido: LEOPOLDO 9. Primer nombre: LEOPOLDO 10. Otros nombres:

11. Razón social: CORTES LEOPOLDO 12. Dirección ocasional: Impuesto de Regal: 3 2 13. Dirección: AVENIDA TOWN 14. País: Singapur 15. Departamento: 16. Municipio:

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, conforme a la facultad discrecional establecida en el artículo 684-2 del Estatuto Tributario y en virtud de lo estipulado en la Resolución 00055 de 14/07/2016, por la cual se adopta los sistemas técnicos de control de facturación; previo estudio y evaluación de la solicitud realizada por el contribuyente, representante legal, o apoderado debidamente acreditado. Determina autorizar los rangos de numeración de facturación y/o documento equivalente, por una vigencia de 18 meses, contados a partir de la fecha formalización de este documento y descritos en la hoja 2 y subsiguientes. En los casos, en que se agote la numeración antes de culminar la vigencia, el interesado tendrá derecho a solicitar una nueva autorización, de acuerdo al trámite establecido.

Si el obligado a facturar, no hubiere agotado la numeración de facturación transcurrido el término de la vigencia autorizada, con 15 días de antelación, podrá solicitar la habilitación de la numeración sobrante.

Cuando se trate de una solicitud de inhabilitación de la numeración de facturación y/o documento equivalente, la vigencia es permanente, por lo tanto, no procede la habilitación de estos rangos.

Colombia, un compromiso que no podemos evadir.

Nota: La no adopción o violación de los sistemas técnicos de control, dará lugar a la sanción establecida en el artículo 984-2 del E.T.

Firma del solicitante: FIRMADO 2018-02-26 / 04:12:13 PM Fecha Asuse de Fecha

Firma del funcionario autorizado: 994. Apellidos y nombres: 995. Cargo: 996. Dependencia: Subdirección de Gestión de Asistencia al Cliente 997. Lugar administrativo: 998. Área: 999. Lugar Adhisional: 1000. Organización: U.A.E. DIRECCION DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACION 1001. Establecimiento: 997. Fecha formalización: 2 0 1 8 - 0 2 - 2 2 6 1 1 5 1 2 1 3

Fuente. DIAN

- Presentación del RUT

## HORSES & HEALING

### 6.5.4. Obligaciones de registro

- Tener como mínimo 2 años consecutivos de matriculado en cualquier cámara de comercio
- Haber ejercido durante este plazo la actividad mercantil
- Haber cumplido de forma permanente con sus obligaciones derivadas en calidad de comerciante, incluida la renovación oportuna de la matrícula mercantil en cada periodo.
  - ❖ Inscribir los actos, libros y documentos
  - ❖ Llevar la contabilidad regular del negocio
  - ❖ Denunciar ante el juez la cesación de pago corriente de sus obligaciones mercantiles
  - ❖ Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal

### 6.5.5. Revisión técnica de seguridad (Bomberos)

- Asistencia a la capacitación
- Recibo de caja por revisión técnica
- Formulario de revisión técnica – Riesgo bajo

**Figura. 18** Solicitud de revisión técnica de seguridad bomberos

CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS DE BOGOTÁ D.C.	
RECIBO DE CAJA POR REVISIÓN TÉCNICA	
RADICACIÓN N° 2014-17140	
"Absténgase de ofrecer dinero al funcionario que visite su establecimiento, ya que personas ajenas a la UAECOB están engañando a los usuarios, ofreciendo sus servicios para agilizarle este trámite." Nuestros funcionarios están debidamente uniformados e identificados. Cualquier información o queja comunicarse al teléfono 3822500 Ext. 40100-40101 o a los correos electrónicos quejasysoluciones@bomberosbogota.gov.co y defensordelciudadano@bomberosbogota.gov.co	
Fecha de Radicación :	Valido hasta el :
Razón Social :	Nit o Cedula :
Propietario ó Representante Legal :	N° de Establecimientos :
Valor Total Cancelado :	Total por Sucursal :
Consignación :	Consultar Consignaciones :
Nombre del establecimiento :	
Dirección :	Teléfono :
Barrio :	Localidad :
Recibido Por :	Radicado en :
Nota : Este recibo de caja no reemplaza el Concepto Técnico	Generado el :

**Fuente.** Cuerpo oficial de bomberos Bogotá D.C

## HORSES & HEALING

### **6.5.6. Normas sanitarias y de salud (Secretaria de salud)**

- Poseer conexión a la red de acueducto y alcantarillado
- Tener pisos, paredes y techos en condiciones higiénicas de fácil lavado y limpieza según la utilización que se le dé a las diferentes áreas
- Dar iluminación y ventilación natural o artificial según la actividad que se realice.
- Instalar unidades sanitarias en la proporción de un baño por cada 20 mujeres, y un baño y orinal por cada 20 hombres con sus respectivos lavamanos y elementos de aseo (jabón, elementos de secado). Y prestar los servicios sanitarios a los usuarios.
- Dar almacenamiento a las basuras y cumplir con las normas de recolección establecidas (horas, días, etc.). Los locales deben estar libres de insectos y roedores, y permanecer limpios y aseados.
- Cumplir las demás normas contempladas en la Ley 9 de 1979 y sus normas reglamentarias.

Para el caso de los establecimientos de bajo riesgo, el propietario o representante legal deberá presentar una solicitud por escrito al jefe de atención al medio ambiente del Silos respectivo. Sin necesidad de visita, le será entregado el documento.

### **6.5.7. Normas de fabricación de alimentos y medicamentos (INVIMA)**

Para la actividad principal que realizara nuestra empresa este requisito no aplica ya que no fabricamos alimentos y/o medicamentos.

## **6.6. Impacto ambiental (Secretaria de ambiente)**

La Sentencia 486 de la Corte Constitucional del 22 de julio de 2009, excluye a las micro y pequeñas empresas de cumplir esta regla, ya que la implementación de esta norma ambiental requiere de una inversión económica que pone en riesgo su viabilidad y rentabilidad.

Al ser nuestra empresa una microempresa esta norma no aplica para nosotros.

### **6.6.1. Uso de suelo**

Para la actividad principal que realizara nuestra empresa este requisito no aplica ya que no transformamos bienes de consumo.

## 7. ESTUDIO TECNICO

### 7.1. Objetivos del estudio técnico

#### 7.1.1. *Objetivo general*

Analizar nuestro proyecto, verificando nuestra inversión diseñando planes para optimizar los recursos, demostrado que nuestra idea de negocio es factible y puede lograr ser duradera en el tiempo, teniendo en cuenta factores importantes como procesos y requerimientos para mostrar nuestro servicio.

#### 7.1.2. *Objetivos específicos*

- Generar capacitaciones cada 6 meses, buscando mantener al personal actualizado en las nuevas técnicas y/o actividades que se creen.
- Crear estrategias de mercado para dar a conocer nuestros servicios (ofrecer un recorrido gratis para nuestros primeros clientes, dándoles a conocer el lugar, actividades a realizar, beneficios que ofrece, entre otros)
- Investigar cada una de las actividades que se realizan actualmente en la equino terapia y darle un valor agregado haciéndolo diferente a nuestras competencias.
- Analizar detalladamente los beneficios que se esperan obtener en cada uno de los casos de pacientes y el tiempo que esto toma, para reevaluar, modificar o eliminar alguna actividad realizada.
- Constituir una motivación para que los pacientes accedan a esta actividad, como por ejemplo el disfrutar de un espacio lejos de la ciudad, del ruido que esta produce y apreciar los beneficios de la naturaleza.
- Convertir las actividades en tipo recreativo -culturales, para hacer más dinámico y no tan rutinario el tratamiento.

### 7.2. Ficha técnica del producto (B/S)

**Tabla 9.** Descripción ficha técnica del producto

DESCRIPCION GENERAL
Suministrar un paquete turístico a personas con enfermedades mentales y psicomotoras en la cual puedan realizar la actividad de Equino terapia y además realizar todos los trámites que se requieran para el desplazamiento y la manutención de cada persona de acuerdo con el itinerario y la programación establecida.

## HORSES & HEALING

<b>DENOMINACION DE BIEN O SERVICIO</b>
Servicio
<b>DENOMINACION TECNICA DEL SERVICIO</b>
Recorrido turístico con Equino terapia. Vigencia 2019
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Transporte terrestre Bogotá – Calarcá – Bogotá.</li><li>✓ Guía turístico durante el recorrido.</li><li>✓ Una noche de alojamiento en Hotel campestre.</li><li>✓ Alimentación (1 desayuno, 2 almuerzos, 1 cena y 2 refrigerios).</li><li>✓ 2 sesiones de Equino terapia con especialistas.</li></ul>
<b>GRUPO/CLASE/FAMILIA A LA QUE PERTENECE EL SERVICIO</b>
Turismo

<b>CIUDAD</b>	Bogotá D.C	<b>FECHA</b>	16-OCT-2018
---------------	------------	--------------	-------------

**Fuente.** Elaboración propia

### 7.3. Descripción del proceso

Desarrollamos esta idea con la intención de brindarle más oportunidades a personas con enfermedades degenerativas como Parkinson, Síndrome de Down y Autismo ya que realmente en la actualidad sus posibilidades son limitadas.

Damos a conocer no solo las debilidades y fortalezas de nuestros clientes directos, también nuestra proyección a un futuro con este proyecto, las fortalezas y debilidades con las que contamos actualmente y las posibilidades que tenemos de realizar una empresa competitiva para el mercado actual.

Nuestra idea de negocios es crear un paquete turístico al Eje Cafetero (duración de 2 días, fin de semana) en donde se incluirá transporte ida y regreso, alimentación (desayuno, almuerzo, cena y refrigerio), Equino terapia que es un tratamiento en el cual se utiliza caballos que contribuyen a mejorar el desarrollo cognitivo, físico, emocional y social de personas que sufren las enfermedades anteriormente mencionadas, en donde podrán realizarse actividades como: volteo terapéutico, hipo terapia, equino terapia social, entre otras, mezclando los beneficios que este animal y el medio ambiente brindan a esta población.

Los recursos a utilizar serán: Personal con conocimiento en equino terapia que brinden la asesoría y ayuda para llevar a cabo este proyecto, disponer de un lugar amplio y agradable.

## HORSES & HEALING

Viendo las necesidades que tienen nuestros clientes se creó esta idea enfatizando a una segmentación de población que muchas veces se ve excluida de la sociedad por sus dificultades físicas, mentales e intelectuales.

Se ha demostrado que la equino terapia ha sido de gran ayuda en el tratamiento de estas personas porque les permite sentirse más seguros de sí mismos, relacionarse con los demás y aprender más rápidamente algunas cosas.

Estas personas requieren de ayuda especial y de un seguimiento más a fondo, por eso nuestra idea de negocios quiere lograr los objetivos mencionados anteriormente y contribuir al desarrollo de una calidad de vida mejor para estas personas.

### 7.4. Requerimientos y necesidades

#### 7.4.1. Infraestructura

**Tabla 10.** Descripción de la Infraestructura

INFRAESTRUCTURA			
ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Remodelacion de ofcinias y reacomodacion de instalaciones		\$ 1'000.000	\$ 1'000.000
Implementación del logo en las oficinas		\$200.000	\$200.000
Aire acondicionado		\$1'580.000	\$1'580.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$2'780.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia

#### 7.4.2. Maquinaria y equipo

**Tabla 11.** Descripción de la maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computador	5	\$ 2'450.000	\$ 12'250.000
Impresora	2	\$ 363.000	\$ 726.000
Calculadora	1	\$ 19.900	\$ 19.900
Intercomunicadores	4	\$ 50.000	\$ 200.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 13.195.900</b>

**Fuente.** Elaboración propia



## HORSES & HEALING

### 7.4.3. Muebles y enseres

**Tabla 12.** Descripción de muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Oficina	1	\$ 1'500.000	\$ 1'500.000
Escritorios	5	\$ 299.000	\$ 1'495.000
Silla Ejecutiva	5	\$ 229.000	\$ 1'145.000
Sofá	2	\$ 899.000	\$ 1'798.000
<b>TOTAL</b>			\$ 5'938.000

**Fuente.** Elaboración propia

### 7.4.4. Herramientas

**Tabla 13.** Descripción de las herramientas

HERRAMIENTAS			
ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Software Contable	1	\$ 1'500.000	\$ 1'500.000
Página WEB	1	\$ 2'000.000	\$ 2'000.000
Teléfono	5	\$ 299.000	\$ 1'495.000
<b>TOTAL</b>			\$ 4'995.000

**Fuente.** Elaboración propia

### 7.4.5. Materia prima e insumos

Como materia prima tenemos los Caballos destinados a la Equino terapia, estos serían la principal materia prima en nuestro proyecto. Además tenemos los vehículos en los cuales nos vamos a transportar hasta la Región Cafetera, la alimentación que vamos a recibir y el servicio de alojamiento junto con el seguro de viaje.

### 7.4.6. Tecnología

**Tabla 14.** Descripción de equipos de comunicación y computación

EQUIPOS DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION			
ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computador	5	\$ 2'450.000	\$ 12'250.000
Impresora	2	\$ 363.000	\$ 726.000
Intercomunicadores	4	\$ 50.000	\$ 200.000
<b>TOTAL</b>			\$ 13.176.000

**Fuente.** Elaboración propia

## HORSES & HEALING

### 7.5. Plan de producción

**Tabla 15.** Descripción del plan de producción

PLAN DE PRODUCCIÓN				
PERIODO	PRODUCTO / CANTIDAD		VALOR \$	TOTAL \$
	A	B		
Enero	Recorrido Turístico con Equino terapia	15	\$ 590.000	\$ 8'850.000
Febrero	Recorrido Turístico con Equino terapia	15	\$ 590.000	\$ 8'850.000
Marzo	Recorrido Turístico con Equino terapia	20	\$ 590.000	\$ 11'800.000
Abril	Recorrido Turístico con Equino terapia	20	\$ 590.000	\$ 11'800.000
Mayo	Recorrido Turístico con Equino terapia	27	\$ 590.000	\$ 15'930.000
Junio	Recorrido Turístico con Equino terapia	27	\$ 590.000	\$ 15'930.000
Julio	Recorrido Turístico con Equino terapia	36	\$ 590.000	\$ 21'240.000
Agosto	Recorrido Turístico con Equino terapia	36	\$ 590.000	\$ 21'240.000
Septiembre	Recorrido Turístico con Equino terapia	48	\$ 590.000	\$ 28'320.000
Octubre	Recorrido Turístico con Equino terapia	48	\$ 590.000	\$ 28'320.000
Noviembre	Recorrido Turístico con Equino terapia	64	\$ 590.000	\$ 37'760.000
Diciembre	Recorrido Turístico con Equino terapia	64	\$ 590.000	\$ 37'760.000
<b>TOTAL</b>		<b>420</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 247'800.000</b>

**Fuente.** Elaboración propia

### 7.6. Plan de compras

Se proyecta la compra de 5 computadores los cuales estarán destinados para el Gerente, Contador, Asesores Comerciales y Facturador.

En cuanto a las Impresoras únicamente se necesitan 2 ya que 1 la podría utilizar el Gerente junto con los asesores y la otra puede ser compartida entre el Contador y el Facturador. Al igual que la Impresora, la Calculadora también puede ser compartida por ello se proyecta la compra de una sola calculadora científica.

## HORSES & HEALING

Los intercomunicadores se cree que son de uso exclusivo para los Guías de Turismo, de acuerdo a esto se necesitan únicamente .

Los Escritorios para oficina y las Sillas Ejecutivas son 5 estando acorde con el número de equipos de cómputo y teléfonos. También se proyecta la compra de 2 sofás para generar un espacio de espera ameno y acorde.

Es necesario el montaje de una Página WEB que brinde las herramientas necesarias de contacto con nuestros clientes la cual permita realizar pagos en línea por ello se necesita de igual manera un buen software contable.

### 7.6.1. Costos de producción

**Tabla 16.** Descripción de los costos de producción

TIPO	ELEMENTO	Q. COMPRA	PRECIO COMPRA UNIDAD	PRECIO POR PLAN MES
PLANTA	OFICINA	1	\$1.500,000	\$ 1.500,000
EQUIPOS	PC	5	\$ 2.450,000	\$ 1.020,833
	IMPRESORA	2	\$ 363,000	\$ 60,500
	CALCULADORA	1	\$ 19,900	\$ 1,658
	INTERCOMUNICADORES	4	\$ 50,000	\$ 16,667
MUEBLES - ENCERES	ESCRITORIOS	5	\$ 299,000	\$ 124,583
	SILLA EJECUTIVA	5	\$ 229,000	\$ 95,417
	SOFA	2	\$ 899,000	\$ 149,833
MANO DE OBRA	GERENTE	1	\$ 2.350,000	\$ 2.350,000
	CONTADOR	1	\$ 1.600,000	\$ 1.600,000
	ASESOR	2	\$ 781,242	\$ 1.562,484
	FACTURADOR	1	\$ 781,242	\$ 781,242
	GUIA	4	\$ 1.200,000	\$ 4.800,000
			\$ 12.522,384	\$ 14.063,217

COSTO DE PRODUCCION	\$ 937,548
---------------------	------------

**Fuente.** Elaboración propia

HORSES & HEALING

7.6.1.1. *Costos fijos*

**Tabla 17.** Descripción de los costos fijos

TIPO	ELEMENTO	Q. COMPRA	PRECIO COMPRA UNIDAD	PRECIO COMPRA
PLANTA	OFICINA	1	\$ 1.500,000	\$ 1.500,000
MANO DE OBRA	GERENTE	1	\$ 2.350,000	\$ 2.350,000
	CONTADOR	1	\$ 1.600,000	\$ 1.600,000
	ASESOR	2	\$ 781,242	\$ 1.562,484
	FACTURADOR	1	\$ 781,242	\$ 781,242
	<b>TOTAL</b>			\$ 7.793,726

**Fuente.** Elaboración propia

7.6.1.2. *Costos variables*

**Tabla 18.** Descripción de los costos variables

TIPO	ELEMENTO	Q. COMPRA	PRECIO COMPRA UNIDAD
MATERIA PRIMA	Transporte	1	\$ 100,000
	Alojamiento con Alimentación	1	\$ 150,000
	Equino terapia	1	\$ 100,000
	Seguro de Viaje	1	\$ 10,000
			\$ 360,000

**Fuente.** Elaboración propia

7.6.1.3. *Costos unitarios*

**Tabla 19.** Descripción de los costos unitarios

TIPO	ELEMENTO	Q. COMPRA	PRECIO COMPRA	COSTO UNITARIO
MATERIA PRIMA	Transporte	1	\$ 1.500,000	\$ 100,000
	Alojamiento con Alimentación	1	\$ 150,000	\$ 150,000
	Equino terapia	1	\$ 100,000	\$ 100,000
	Seguro de Viaje	1	\$ 10,000	\$ 10,000
EQUIPOS	PC	5	\$ 12.250,000	\$ 68,056

## HORSES & HEALING

	IMPRESORA	2	\$ 726,000	\$ 4,033
	CALCULADORA	1	\$ 19,900	\$ 111
	INTERCOMUNICADORES	4	\$ 200,000	\$ 1,111
MUEBLES - ENCERES	ESCRITORIOS	5	\$ 1.495,000	\$ 8,306
	SILLA EJECUTIVA	5	\$ 1.145,000	\$ 6,361
	SOFA	2	\$ 1.798,000	\$ 9,989
MANO DE OBRA	GERENTE	1	\$ 2.350,000	\$ 156,667
	CONTADOR	1	\$ 1.600,000	\$ 106,667
	ASESOR	2	\$ 1.562,484	\$ 104,166
	FACTURADOR	1	\$ 781,242	\$ 52,083
	GUIA	4	\$ 4.800,000	\$ 320,000
			\$ 30.037,626	\$ 1.197,550

**Fuente.** Elaboración propia

### **7.6.1.4. Punto de equilibrio**

$$PE = CF / (PV - CV)$$

$$PE = \$ 7.793,726 / (\$ 590,000 - \$ 360,000)$$

$$PE = \$ 7.793,726 / \$ 230,000$$

$$PE = 33,89 = 34$$

## 8. ESTUDIO FINANCIERO

### 8.1. Ingresos

**Tabla 20.** Descripción de los ingresos

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS						
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
<b>Por Ventas</b>						
Producto 1	2.973.600.000	3.062.808.000	3.154.692.240	3.249.333.007	3.346.812.997	15.787.246.245
Producto 2	0	0	0	0	0	0
Producto 3	0	0	0	0	0	0
Producto 4	0	0	0	0	0	0
Producto 5	0	0	0	0	0	0
Producto 6	0	0	0	0	0	0
<b>Total Ingresos de operación</b>	<b>\$ 2.973.600.000</b>	<b>\$ 3.062.808.000</b>	<b>\$ 3.154.692.240</b>	<b>\$ 3.249.333.007</b>	<b>\$ 3.346.812.997</b>	<b>\$ 15.787.246.245</b>

**Fuente.** Elaboración propia

### 8.2. Egresos

**Tabla 21.** Descripción de los egresos

PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	110.305.159	113.946.500	117.706.734	121.591.057	125.603.562	589.153.012
Otros gastos de personal (externos)	0	0	0	0	0	0
Honorarios Contador	46.874.520	48.421.379	50.019.285	51.669.921	53.375.028	250.360.133
Servicios Publicos	4.800.000	4.958.400	5.122.027	5.291.054	5.465.659	25.637.140
Gastos papeleria y otros	2.400.000	2.479.200	2.561.014	2.645.527	2.732.829	12.818.570
Publicidad	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Arriendo Oficina	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Diversos	0	0	0	0	0	0
Depreciaciones Administrativas	3.728.500	3.728.500	3.728.500	3.728.500	3.728.500	18.642.500
<b>Total Gastos Admon</b>	<b>192.108.179</b>	<b>198.325.979</b>	<b>204.747.696</b>	<b>211.381.329</b>	<b>218.233.873</b>	<b>1.024.797.057</b>

**Fuente.** Elaboración propia

HORSES & HEALING

**8.3. Flujo de caja**

**Tabla 22.** Descripción del flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Ingreso por ventas		2.676.240.000	2.756.527.200	2.839.223.016	2.924.399.706	3.012.131.698
<b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Compras Mp / Inventarios		3.628.800	3.755.808	3.887.261	4.023.315	4.164.131
Nómina Operativa		88.287.444	91.160.282	94.126.989	97.190.641	100.354.415
Costos Indirectos de Fabricación		52.253.892	54.082.778	55.975.675	57.934.824	59.962.543
Gastos Admon y Ventas		192.108.179	198.325.979	204.747.696	211.381.329	218.233.873
Pago de Impuesto de Renta		0	0	693.943.340	1.426.413.064	2.199.297.461
Pago de Dividendos			524.219.481	540.232.123	416.366.004	285.282.613
Pago de deuda		12.483.438	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
<b>Total egresos de Efectivo</b>		<b>348.761.754</b>	<b>880.544.328</b>	<b>1.601.913.085</b>	<b>2.222.309.178</b>	<b>2.876.295.036</b>
Flujo Neto de efectivo Operativo		2.327.478.246	1.875.982.872	1.237.309.931	702.090.529	135.836.662
Inversiones	45.000.000					
<b>Flujo Neto Total</b>	<b>45.000.000</b>	<b>2.327.478.246</b>	<b>1.875.982.872</b>	<b>1.237.309.931</b>	<b>702.090.529</b>	<b>135.836.662</b>
Más: Saldo Inicial de Caja			2.327.478.246	4.203.461.118	5.440.771.049	6.142.861.578
Igual: Saldo Caja (Superávit o Déficit)		2.327.478.246	4.203.461.118	5.440.771.049	6.142.861.578	6.278.698.240

<b>Flujo neto Acumulado</b>	- 45.000.000	- 11.000.000	1.000.000	1.000.000	445.550	12
-----------------------------	-----------------	-----------------	-----------	-----------	---------	----

**Fuente.** Elaboración propia

## HORSES & HEALING

### 8.4. Capital de trabajo

Tabla 23. Descripción del capital de trabajo

INVERSIÓN CIRCULANTE						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Capital de trabajo	7.343.448	0				7.343.448
<b>TOTAL DIFERIDOS</b>	<b>7.493.900</b>	<b>50.300</b>	<b>50.300</b>	<b>50.300</b>	<b>50.300</b>	<b>7.695.100</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>13.861.580</b>	<b>6.417.980</b>	<b>6.417.980</b>	<b>6.417.980</b>	<b>6.417.980</b>	<b>39.533.500</b>

Fuente. Elaboración propia

### 8.5. Fuentes de financiación

Tabla 24. Descripción de las fuentes de financiación

CRÉDITO BANCARIO						
DESCRIPCIÓN	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
Valor del crédito	45.000.000					
Tasa de Interés	12,0%					
Saldo de Capital	45.000.000	45.000.000	37.916.562	33.466.550	28.482.535	22.900.440
Cuota Fija	12.483.438	12.483.438	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Pago Intereses		5.400.000	4.549.987	4.015.986	3.417.904	2.748.053
Abono a Capital		7.083.438	4.450.013	4.984.014	5.582.096	6.251.947

Fuente. Elaboración propia

#### 8.5.1. Monto del préstamo

\$45.000.000

##### 8.5.1.1. El plazo

60 meses

##### 8.5.1.2. La amortización

Mensual



## HORSES & HEALING

### 8.5.1.3. *El interés*

**Tabla 25.** Descripción de los intereses

Pago Intereses		5.400.000	4.549.987	4.015.986	3.417.904	2.748.053
----------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente. Elaboración propia

## 8.6. Balance general

**Tabla 26.** Descripción del balance general

### BALANCE GENERAL PROYECTADO

#### EMPRESA HORSES & HEALING

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b><u>Activos Corrientes</u></b>						
Efectivo	7.343.448	2.327.478.246	4.203.461.118	5.440.771.049	6.142.861.578	6.278.698.240
Cuentas Por Cobrar		148.680.000	153.140.400	157.734.612	162.466.650	167.340.650
Inventarios						
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>2.476.158.246</b>	<b>4.356.601.518</b>	<b>5.598.505.661</b>	<b>6.305.328.228</b>	<b>6.446.038.890</b>
<b><u>Activos No Corrientes</u></b>						
<b>No Depreciables</b>						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	13.195.900	13.195.900	13.195.900	13.195.900	13.195.900	13.195.900
Equipos Computo y comunic	13.176.000	13.176.000	13.176.000	13.176.000	13.176.000	13.176.000
Muebles y Enseres	10.933.000	10.933.000	10.933.000	10.933.000	10.933.000	10.933.000
Vehículos		0	0	0	0	0
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>	<b>37.304.900</b>	<b>37.304.900</b>	<b>37.304.900</b>	<b>37.304.900</b>	<b>37.304.900</b>	<b>37.304.900</b>
(-) Depreciación Acumulada		6.367.680	12.735.360	19.103.040	25.470.720	31.838.400
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>	<b>37.304.900</b>	<b>30.937.220</b>	<b>24.569.540</b>	<b>18.201.860</b>	<b>11.834.180</b>	<b>5.466.500</b>
Activos Diferidos	251.500	201.200	150.900	100.600	50.300	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>44.899.848</b>	<b>2.507.296.666</b>	<b>4.381.321.958</b>	<b>5.616.808.121</b>	<b>6.317.212.708</b>	<b>6.451.505.390</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						

## HORSES & HEALING

<b>Pasivos Corrientes</b>						
Proveedores		691.200	715.392	740.431	766.346	793.168
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	693.943.340	1.426.413.064	2.199.297.461
<b>Total pasivos Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>691.200</b>	<b>715.392</b>	<b>694.683.771</b>	<b>1.427.179.410</b>	<b>2.200.090.629</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		297.360.000	306.280.800	315.469.224	324.933.301	334.681.300
<b>Total pasivos No Corrientes</b>		<b>297.360.000</b>	<b>306.280.800</b>	<b>315.469.224</b>	<b>324.933.301</b>	<b>334.681.300</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>298.051.200</b>	<b>306.996.192</b>	<b>1.010.152.995</b>	<b>1.752.112.710</b>	<b>2.534.771.929</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	44.899.848	44.899.848	44.899.848	44.899.848	44.899.848	44.899.848
Utilidades Retenidas		0	2.096.877.923	4.257.806.414	5.923.270.431	7.064.400.882
Utilidades del Ejercicio		2.621.097.404	2.701.160.613	2.081.830.021	1.426.413.064	733.099.154
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>2.209.245.466</b>	<b>4.074.325.766</b>	<b>4.606.655.126</b>	<b>4.565.099.998</b>	<b>3.916.733.461</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>2.507.296.666</b>	<b>4.381.321.958</b>	<b>5.616.808.121</b>	<b>6.317.212.708</b>	<b>6.451.505.390</b>

**Fuente.** Elaboración propia

### 8.7. Estado de pérdidas y ganancias

**Tabla 27.** Descripción del estado de pérdidas y ganancias

ESTADOS RESULTADOS PROYECTADO						
EMPRESA S.A.S.						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>2.973.600.000</b>	<b>3.062.808.000</b>	<b>3.154.692.240</b>	<b>3.249.333.007</b>	<b>3.346.812.997</b>	<b>15.787.246.245</b>
Meno						
<b>Costo de Venta</b>	<b>147.500.516</b>	<b>152.353.441</b>	<b>157.369.537</b>	<b>162.554.306</b>	<b>167.913.437</b>	<b>787.691.237</b>
Compras Mp / Inventarios	4.320.000	4.471.200	4.627.692	4.789.661	4.957.299	<b>23.165.853</b>
Nomina	88.287.444	91.160.282	94.126.989	97.190.641	100.354.415	<b>471.119.771</b>

## HORSES & HEALING

Operativa						
Costos indirectos de fabricacion	52.253.892	54.082.778	55.975.675	57.934.824	59.962.543	<b>280.209.713</b>
Depreciación Operativa	2.639.180	2.639.180	2.639.180	2.639.180	2.639.180	<b>13.195.900</b>
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>2.826.099.484</b>	<b>2.910.454.559</b>	<b>2.997.322.703</b>	<b>3.086.778.701</b>	<b>3.178.899.560</b>	<b>14.999.555.008</b>
Meno:						
Gastos de Administración	192.108.179	204.693.659	217.483.056	230.484.369	243.704.593	1.056.635.457
Amortización de Diferidos	7.493.900	50.300	50.300	50.300	50.300	7.695.100
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>2.626.497.404</b>	<b>2.705.710.600</b>	<b>2.779.789.348</b>	<b>2.856.244.032</b>	<b>2.935.144.668</b>	<b>13.903.386.052</b>
Menos: Gastos Financieros	5.400.000	4.549.987	4.015.986	3.417.904	2.748.053	<b>20.131.930</b>
<b>Util Antes de Impuestos</b>	<b>2.621.097.404</b>	<b>2.701.160.613</b>	<b>2.775.773.362</b>	<b>2.852.826.127</b>	<b>2.932.396.615</b>	<b>13.883.254.121</b>
Menos Provisión de Impuestos	0	0	693.943.340	1.426.413.064	2.199.297.461	<b>4.319.653.865</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>2.621.097.404</b>	<b>2.701.160.613</b>	<b>2.081.830.021</b>	<b>1.426.413.064</b>	<b>733.099.154</b>	<b>9.563.600.256</b>

**Fuente.** Elaboración propia

### 8.8. Valor presente neto (VPN)

**Tabla 28.** Descripción del valor presente neto

Valor Presente Neto (VPN)	3.983.201.558
Valor Presente Neto (Ingresos)	9.429.626.283
Valor Presente Neto (Egresos)	4.394.374.336

**Fuente.** Elaboración propia

### 8.9. Tasa interna de retorno (TIR)

**Tabla 29.** Descripción de la tasa interna de retorno (TIR)

Tasa Interna de Retorno (TIR)	5152,5%
-------------------------------	---------

**Fuente.** Elaboración propia

## 9. ANALISIS DE IMPACTOS

### 9.1. Impacto ambiental

- Posibles desechos de residuos alimenticios que pueden llegar a generar nuestro servicio al eje cafetero.
- Posible agotamiento de nuestros caballos al realizar el recorrido por el eje cafetero, generando posibles enfermedades a largo plazo.
- Posible afectación ambiental al eje cafetero al realizar el recorrido turístico constantemente

#### PLANES DE MITIGACION:

- Llevar siempre con nosotros canecas de basura para que los desechos sean depositados en estos medios, sin dañar el medio ambiente, y posteriormente reciclar los residuos que puedan serlo.
- Contar con un plan de descanso adecuado para nuestros caballos, de tal manera que tengan su tiempo de descanso estipulado ayudando a mejorar su rendimiento cuando se necesite.
- Realizar un plan para que no sea sobre visitado este destino, lo que nos ayudara a saber qué días este lugar tiene mayor afluencia de turistas y con ellos agenda nuestra visitas para no generar un impacto negativo en el lugar.

#### COSTOS DE IMPLEMENTACION

Un aproximado de \$200.000 pesos lo que sería parte de la inversión inicial, ya que no se necesitaría una nueva cierto tiempo.

### 9.2. Impacto social

- El sector en el cual estamos inmersos no cuenta con una amplia oferta de empleos, para lo cual nuestra empresa busca generar puestos de trabajo bien remunerados.
- Incrementar los lugares de Equinoterapia en el país ya que el no cuenta con muchos lugares del desarrollo de esta actividad, así ampliar la oferta del servicio para nuestros clientes.

## HORSES & HEALING

- Incrementar el turismo en el eje cafetero, un destino muy importante para los colombianos, nuestra compañía ayudaría a personas que no tiene la facilidad de conocer este destino, explorarlo y identificar los bellos paisajes que este ofrece.

### **9.3. Impacto económico**

- Incremento económico en el sector del turismo específicamente en el eje cafetero, donde se beneficiaran nuestros proveedores de hotel, transporte y alimentación de nuestros clientes.
- Incrementando las ventas del eje cafetero, donde los artesanos, y personas que fabrican dulces o recordatorios del destino se verán beneficiados y que se incrementaran sus ventas de una manera significativa.

## **10. CONCLUSIONES**

- Podemos observar al realizar la gran mayoría de los análisis presentados en el trabajo, la importancia que tienen no solo para identificar y tener claro nuestro tipo de cliente, también para observar si nuestro trabajo final es viable y tiene oportunidad en el mercado actual.
- En el presente trabajo podemos concluir lo poco explorado que esta el sector de la Equinoterapia en Colombia y lo productivo y manejable del mismo. La competencia que tenemos actualmente no es directa ya que no existe un recorrido turístico para nuestro tipo de cliente con ayuda de la Equinoterapia en Colombia.
- Se puede concluir que la edad aproximada de personas que sufren problemas con Autismo, Síndrome de Down o Parkinson es de 0 – 40 años ya que muchos de ellos nacen con esta patología.
- Se puede concluir el buen servicio que estamos dispuestos a ofrecer a nuestros clientes con muchas oportunidades para poder viajar, un excelente servicio prestado acompañado por profesionales en el tema buscando mejorar la salud de estas personas.
- Por otro lado al comparar el valor que tiene actualmente tratamientos con Equinoterapia en el país, vemos que nuestra opción es de un precio más asequible con muchas más posibilidades con esto buscamos que nuestros clientes se sientan satisfechos al finalizar el viaje con un precio monetario menor.

## 11. BIBLIOGRAFÍA

- Orjuela, Carlos. (2018) Corpoalegria. Disponibles en <http://www.corpoalegria.org/>
- (2017) La capriola centro encuesta. Disponible en <http://lacapriolacentroecuestre.com/>
- Ruiz Romero, Aina. (2016) Corazon y vida. Disponible en [http://www.corazonyvida.org/Equinoterapia-caballos-que-curan\\_a231.html](http://www.corazonyvida.org/Equinoterapia-caballos-que-curan_a231.html)
- (2018) Magic horse. Disponible en <http://magichorse.com.co/>
- (2018) Superintendencia de sociedades. Disponible en <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/SIREM/Paginas/default.aspx>
- Zamora, Herton Fabio. (2018) El caballo, un buen terapeuta para niños sanos o con discapacidad. Disponible en <http://www.abcdelbebe.com/bebe/6-12-meses/el-caballo-un-buen-terapeuta-para-ninos-sanos-o-con-discapacidad-12321>
- Arroyo, Samuel (2016) Beneficios de la Equinoterapia. Disponible en <https://www.salud180.com/salud-z/beneficios-de-la-equinoterapia>
- (2018) Intervenciones Asistidas por Equinos. Disponible en <https://www.aedeq.org/>
- (2015) Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. Disponible en <https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIURev31AC.pdf>
- (2018) Pasos para crear una empresa. Disponible en <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- (2018) Matricula mercantil. Disponible en <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Matricula-Mercantil>
- (2018) Requisitos y condiciones. Disponible en <https://www.ccb.org.co/Circulo-de-Afiliados/Como-vincularse/Requisitos-y-condiciones>
- (2015) Formulario de registro único tributario. Disponible en <https://formatoseditables.files.wordpress.com/2015/04/rut.jpg>
- (2015) Registro único empresarial. Disponible en <https://image.slidesharecdn.com/1020-f08formularioregistrunicoempresarial-110525183531-phpapp02/95/1020-f08-formulario-registro-unico-empresarial-1-728.jpg?cb=1306348563>

## HORSES & HEALING

- (2016) Autorización de numeración de facturación. Disponible en [https://www.dian.gov.co/impuestos/sociedades/presentacionclientes/Solicitud\\_de\\_Autorizacion\\_de\\_Numeracion\\_de\\_Facturacion.pdf](https://www.dian.gov.co/impuestos/sociedades/presentacionclientes/Solicitud_de_Autorizacion_de_Numeracion_de_Facturacion.pdf)
- (2016) Revisión técnica de bomberos. Disponible en <https://bogota.eregulations.org/media/Bom%20caja.png>
- (2010) Ley ambiental colombiana requiere cumplimiento por parte de las empresas para la preservación del medio ambiente. Disponible en [http://caracol.com.co/radio/2010/09/29/ecologia/1285759620\\_364757.html](http://caracol.com.co/radio/2010/09/29/ecologia/1285759620_364757.html)
- (2014) Requisitos de carácter tributario para crear y mantener una empresa. Disponible en <https://actualicese.com/2014/05/29/requisitos-de-caracter-tributario-para-crear-y-mantener-una-empresa/>