



Escuela de Administración

ECOLOGGE DIYÁ

Trabajo de Grado

Autores:

Diana Alexandra Torres Mancipe  
Yamit Noe Hurtado Neira

Bogotá, D.C.  
2024



Escuela de Administración

ECOLOGGE DIYÁ

Trabajo de Grado

Diana Alexandra Torres Mancipe  
Yamit Noe Hurtado Neira

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)  
Escuela de Administración

28 de junio de 2024

Bogotá, D.C., Colombia

2024

## Tabla de contenido

Preliminares.....	5
Agradecimientos.....	6
Declaración de originalidad y autonomía.....	7
Declaración de exoneración de responsabilidad.....	8
Lista de figuras .....	9
Lista de tablas .....	10
Glosario .....	12
Resumen ejecutivo .....	14
Palabras clave.....	15
Abstract .....	16
Keywords .....	17
Keywords Tourism, Boyacá, Ecolodge, Development.....	17
1.    Introducción.....	18
2.    Concepto de negocio .....	25
2.1    Descripción de la idea de negocio .....	32
2.2    Portafolio de productos y/o servicios .....	38
2.3    Fuentes de ingresos .....	48
2.4    Portafolio de clientes .....	48
2.5    Posicionamiento en el mercado .....	49
3.    Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento .....	50

3.1 Propiedad y junta directiva (estructura organizacional) .....	51
3.2 Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento .....	53
3.4 Procesos de negocio .....	56
4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento .....	57
4.1 Instalaciones que requiere el emprendimiento .....	57
4.2 Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento .....	59
4.3 Estrategias de financiación del emprendimiento .....	62
4.4 Plan financiero del emprendimiento.....	63
5. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés.....	66
5.1 Estrategia de marca (Branding).....	66
5.2 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento.....	68
5.3 Proceso de ventas y servicios .....	71
5.4 Plan de mercadeo.....	71
5.4.1 Investigación de mercado .....	72
5.4.2 Barreras de entrada.....	73
5.4.3 Amenazas y oportunidades.....	74
5.4.4 Competidores claves.....	75
5.4.5 Precios .....	78
Referencias .....	80
Anexos.....	81

# Preliminares

## **Agradecimientos**

Quisiéramos expresar nuestro más profundo agradecimiento a nuestra amada familia, por su apoyo incondicional, paciencia y comprensión durante todo este viaje académico. Sus palabras de aliento y amor inquebrantable han sido nuestra mayor inspiración y motivación para alcanzar nuestras metas. A nuestros padres, a nuestros hijos.

Asimismo, es nuestro deseo extender nuestra gratitud a la hermosa región de Boyacá, tierra de tradiciones, cultura y paisajes que han enriquecido nuestras vidas de formas inimaginables. Cada rincón de este lugar encantador ha sido testigo de nuestro crecimiento personal, laboral y académico, y por eso siempre llevaremos a Boyacá en lo más profundo de nuestro corazón.

A nuestro tutor Massimo Manzoni por ser un gran mentor y por su guía y apoyo en este proyecto.

Gracias.

*Diana Alexandra Torres Mancipe  
Yamit Noe Hurtado Neira*

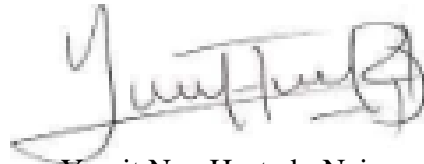
### **Declaración de originalidad y autonomía**

Declaramos bajo la gravedad del juramento, que hemos escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por nuestra propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaramos que hemos indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.



Diana Alexandra Torres Mancipe



Yamit Noe Hurtado Neira

Firmado en Bogotá, D.C. el 24 de mayo de 2024

## Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaramos que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de sus autores. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.



Diana Alexandra Torres Mancipe



Yamit Noe Hurtado Neira

Firmado en Bogotá, D.C. el 24 de mayo de 2024

## Lista de figuras

Imagen 1 Ubicación Google Maps.....	20
Imagen 2 Parque Ecológico la Pirga .....	21
Imagen 3 Laguna de Hunzahua.....	22
Imagen 4 Represa la Copa, fuente Boyacá Radio .....	22
Imagen 5 Cojines del Zaque Fuente Tunja Tesoros Escondidos .....	23
Imagen 6 Plano Proyecto, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	24
Imagen 7 Tendencias Euromonitor 2022-2027 (Millones de USD) .....	27
Imagen 8 Aspectos a considerar al elegir descanso .....	33
Imagen 9 Importancia del cuidado del Medio Ambiente .....	34
Imagen 10 Preferencias en la gestión de Reservas.....	35
Imagen 11 Terreno Propio, Fuente Elaboración Propia.....	39
Imagen 12 Visual Proyecto, Fuente Camacho Estudio Arquitectura.....	40
Imagen 13 Proyecto Similar, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	41
Imagen 14 Proyecto Plano, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	42
Imagen 15 Diseño Interior, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	43
Imagen 16 Boceto Ecolodge, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	44
Imagen 17 RNT Boyacá, Fuente SITUR .....	46
Imagen 18 RNT Prestadores Oicatá, Fuente SITUR.....	47
Imagen 19 Familia Martínez .....	55
Imagen 20 Familia Guatibonza .....	55
Imagen 21 Principios Ecolodge, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	57
Imagen 22 Proyecto de Diseño, Fuente Camacho Estudio Arquitectura .....	58

Imagen 23 Proyecto Planos, Fuente Camacho Estudio Arquitectura.....	59
Imagen 24 Primer Logo.....	67
Imagen 25 Logo Final .....	68
Imagen 26 Promedio a Pagar .....	79

### **Lista de tablas**

Tabla 1 Hoteles Contactados para Entrevista.....	29
Tabla 2.....	48
Tabla 3 Gastos Administrativos .....	64

Tabla 4 Gastos de Ventas .....	64
Tabla 5 Proyección Financiera a Cinco años .....	65
Tabla 6 Plan de recopilación de datos del Competidor .....	75
Tabla 7 Análisis Competitivo.....	75

## Glosario

**Ecolodge:** Pequeños alojamientos en áreas naturales o protegidas que persiguen un mínimo impacto ambiental, ser sostenibles, tanto en su construcción como en sus operaciones, la integración en el hábitat y la comunidad en la que se encuentran, el confort adecuado para sus huéspedes, ser un punto de base para la interpretación y disfrute de la naturaleza. (Colombia Productiva, 2020)

**Sostenibilidad Ambiental:** Práctica que busca satisfacer las necesidades presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas. En el contexto de un ecolodge, esto implica la adopción de prácticas ecoamigables en áreas como energía, agua, gestión de residuos y conservación del entorno natural. Es el equilibrio generado por la relación armónica entre el ser humano y la naturaleza que lo rodea y de la cual forma parte, y que esta relación permanezca a lo largo del tiempo, es decir, sea sustentable. (Fundación Wiese, 2021)

**Conservación:** Manejo del uso, por parte de los seres humanos de organismos o ecosistemas con el propósito de garantizar su sostenibilidad. Incluye, además, el uso controlado sostenible, la protección, el mantenimiento, el restablecimiento y el incremento de las poblaciones, los ecosistemas y todos los recursos.

**Turismo sostenible:** Persigue desarrollar su actividad generando un impacto mínimo sobre el medioambiente. La clave principal es que la explotación de un recurso sea por debajo del límite de renovación del mismo. Es decir, se trata de fomentar un turismo respetuoso con el ecosistema, con

mínimo impacto sobre el medioambiente y la cultura local. Además, el aspecto económico busca la generación de empleo e ingresos de la población autóctona. (BBVA, 2023)

**Agroturismo:** Modalidad de turismo que involucra la participación de los visitantes en actividades agrícolas y ganaderas, ofreciendo experiencias auténticas en entornos rurales. En un ecolodge en Boyacá, el agroturismo puede incluir la participación en actividades como la cosecha de productos locales, la visita a fincas cercanas y la interacción con comunidades campesinas.

**Biodiversidad:** Variedad de formas de vida presentes en un determinado ecosistema, incluyendo plantas, animales, hongos y microorganismos. Boyacá es conocido por su rica biodiversidad, que abarca desde páramos hasta bosques nubosos, y que alberga numerosas especies endémicas y amenazadas.

**Comunidad local:** Habitantes que residen en las cercanías del ecolodge y que pueden verse afectados por sus operaciones.

## **Resumen ejecutivo**

### **Ecolodge DIYÁ**

Ecolodge Diyá, un encantador hospedaje rural tipo cabaña en Oicatá, Boyacá, ubicado a 13 Kilómetros de la ciudad de Tunja, la capital del Departamento de Boyacá, y a 140 Kilómetros de Bogotá, la capital de Colombia, ofrece cinco unidades de descanso con cocina, chimenea y jacuzzi, cada una con capacidad para cuatro personas. Diseñado para familias pequeñas en busca de escapar de la rutina de las grandes ciudades, este alojamiento promete tranquilidad en medio del campo.

Según las cifras del gestor de contenido Emmis la tendencia del Sector del Turismo para Colombia ha aumentado un 30% (Sectorial, 2023) según cifras de la plataforma de viajes Booking, Boyacá se posiciona como la tercera región más acogedora del mundo, así fue calificada en la duodécima edición anual de los Traveller Review Awards (Booking, 2024), en este sentido, el departamento de Boyacá es uno de los mayores destinos turísticos de Colombia, según la Tasa de ocupación hotelera para la Semana Santa del año 2023, creció un 7,60 comparado con el año 2022, (COTELCO, 2023).

Este emprendimiento, cuenta con socios residentes locales con profundo conocimiento de la zona y su proyección, y han convertido un activo previamente subutilizado (lote propio) en un proyecto interesante para su desarrollo. Con una inversión inicial de \$325.000.000, para construir las cinco unidades, financiada en parte con recursos propios, aliados estratégicos y una pequeña parte apalancada con un crédito para el tercer año, el objetivo es alcanzar una utilidad neta del 19% para el quinto año.

Además del alojamiento que incluye desayuno, los huéspedes pueden sumergirse en la vida rural contratando experiencias como cabalgatas, degustaciones de gastronomía local y ciclomontañismo, en colaboración con proveedores y aliados locales. Aunque el Ecolodge DIYÁ no ofrece servicio de alimentación, brinda la conveniencia de reservar, comprar y acceder a través de su página web con autogestión en el check-in y el acceso a otros proveedores del sector para diversas opciones de entretenimiento y alimentación, facilitando así el consumo para nuestros huéspedes y generando valor para los proveedores de la región.

Este emprendimiento no solo busca ofrecer una experiencia única de hospedaje en el Municipio (no hay otros hospedajes similares), sino también impulsar el turismo como motor económico para las familias locales, muchas de las cuales dependen principalmente de la agricultura y la ganadería. Siendo pioneros en este tipo de alojamientos en el municipio, Ecolodge DIYÁ aspira a llenar un vacío en la oferta turística local y contribuir al desarrollo económico de la comunidad.

### **Palabras clave**

Turismo, Boyacá, Ecolodge, Desarrollo.

## **Abstract**

### Ecolodge Diyá

Ecolodge Diyá, a charming rural cabin-style accommodation in Oicatá, Boyacá, located 13 kilometers from the city of Tunja, the capital of Boyacá Department, and 140 kilometers from Bogotá, the capital of Colombia, offers five resting units with kitchen, fireplace, and jacuzzi, each with capacity for four people. Designed for small families looking to escape the routine of big cities, this lodging promises tranquility amidst the countryside.

According to figures from content manager Emmis, the trend in the Tourism Sector for Colombia has increased by 30% (Sectorial, 2023) according to figures from the travel platform Booking, Boyacá is positioned as the third most welcoming region in the world, as it was rated in the twelfth annual edition of the Traveller Review Awards (Booking, 2024). In this sense, Boyacá Department is one of the major tourist destinations in Colombia, according to the Hotel Occupancy Rate for Easter Week in 2023, it grew by 7.60 compared to 2022, for Boyacá Department (COTELCO, 2023), this growth opportunity around tourism for the Boyacá region.

This venture has local resident partners with deep knowledge of the area and its projection, and they have turned an underutilized asset into an interesting project for its development. With an initial investment of \$325,000,000, to build the five units, financed in part with own resources, strategic allies, and a small portion leveraged with a credit for the third year, the goal is to achieve a profitability of 40% by the fifth year.

In addition to accommodation, guests can immerse themselves in rural life by hiring experiences such as horseback riding, local gastronomy tastings, and mountain biking, in collaboration with local suppliers and allies. Although the Ecolodge does not offer food service, it provides the convenience of booking, purchasing, and accessing through its website with self-management at check-in.

This venture not only seeks to offer a unique lodging experience in the region but also to boost tourism as an economic engine for local families, many of which depend mainly on agriculture and livestock. Being pioneers in this type of accommodation in the municipality, Ecolodge Diyá aspires to fill a gap in the local tourism offer and contribute to the economic development of the community.

**Keywords**

Keywords Tourism, Boyacá, Ecolodge, Development.

## 1. Introducción

El presente emprendimiento nace como resultado de nuestro conocimiento de la región de Boyacá, al haber crecido en esta zona que nos ha dado lo que somos hoy en día como profesionales y como familia, unido a lo anterior, al lograr observar de cerca el potencial económico y medioambiental de la región que nos vio crecer, esta experiencia y nuestro deseo por retribuir de alguna forma al desarrollo de la región, se logra materializar en las clases de la Maestría de Emprendimiento e Innovación, donde en los talleres de Ideas de Negocio: ¿cuál es nuestra pasión? se realizó una reflexión bajo esta perspectiva, para proyectar una idea de negocio, en esta presentación coincidimos en que nuestra vocación siempre nos ha movido a buscar el desarrollo local; basados en los insumos presentados por la Universidad se validará nuestra idea de negocio, a través de los formatos de la plataforma Growth Whell y los lienzos dados en clase.

El Ecolodge Diyá, un refugio sostenible y único que busca conectar a los viajeros con la naturaleza de la región boyacense de una forma sencilla, a través de nuestro propio sitio web , representa para nuestros visitantes un fácil acceso a la biodiversidad de la región. Ubicado en uno de los municipios de Boyacá que en la proyección turística del departamento aún no se visualiza, ya que la Asociación Hotelera y Turística de Colombia – Cotelco, en asocio con la Fundación Universitaria Cafam, crearon el Centro de Pensamiento Turístico de Colombia - CPTUR, una unidad de investigación para la reflexión y análisis del sector. Precisamente en la última medición no ingresa Oicatá ya que la muestra no es representativa en los indicadores que se exigen para poder dar un diagnóstico relevante, sin embargo, en el

proyecto de el Plan de Desarrollo de Boyacá 2024-2027, contempla acciones para el fortalecimiento de esta zona de Boyacá (Gobernación de Boyacá, 2024).

Desde su concepción, el emprendimiento se ha centrado en principios de conservación y responsabilidad ambiental. Cada aspecto del Ecolodge Diyá ha sido diseñado para minimizar nuestro impacto en el entorno natural, desde la construcción con proveedores locales hasta la implementación de prácticas de gestión de residuos y energía renovable. Nos enorgullece ser un ejemplo de cómo el turismo puede coexistir en armonía con la naturaleza, beneficiando tanto a la comunidad local como al medio ambiente.

El Ecolodge Diyá facilita la conexión de los visitantes, en especial por su reserva 24/7 completamente auto gestionable y online y su autorización de acceso remoto a través de claves digitales de ingreso a las unidades, cotización, reserva, pago y claves de acceso en línea , con el fin facilitar todo el proceso de compra , además en nuestra pagina web se obtiene información de una variedad de experiencias adicionales para satisfacer las necesidades y los intereses de nuestros huéspedes, a través de nuestros aliados estratégicos, donde pueden encontrar desde caminatas guiadas por expertos hasta recorridos en caballo por el municipio, cada actividad está diseñada para brindar una comprensión más profunda y apreciación por el entorno natural circundante.

Nuestro eslogan: ¡Bienvenidos a nuestro Ecolodge Diyá, donde el descanso y la conservación se encuentran!

Uno de los insumos desarrollados en la realización del proyecto pertenece a la Plataforma GrowthWhell formato Y2-O2 de la Plataforma, donde se definen las siguientes

características del Ecolodge, esta descripción corresponde a la identificación del lugar donde se desarrollará el proyecto y el diseño de las unidades del Ecolodge desarrolladas.

El terreno se ubica en JPG5+W5, Oicatá, Boyacá:



Imagen 1 Ubicación Google Maps, imagen tomada de Google Maps

Terreno de 2.800 metros cuadrados ubicado a 1,4 Kilómetros de vía pavimentada de la doble calzada Briceño – Sogamoso Ruta 55, autopista que conecta el Departamento de Boyacá con Cundinamarca , actualmente el lote se llama Villa Adelita, y es en este lugar donde se desarrollará Ecolodge DIYÁ, , ubicado en el municipio de Oicatá, que se encuentra en la Provincia del Centro, donde se ubican Municipios como : Tunja, Chivatá, Chiquiza, Cómbita, Cucaita, Motavita, Oicatá, Samacá, Siachoque, Sora, Soracá, Sotaquirá, Toca, Tuta y Ventaquemada. Hay que resaltar que el turismo del Departamento de Boyacá se enmarca

administrativamente en la división por provincias debido a su extensión, ante esta necesidad y dar un ordenamiento turístico a los 123 municipios se crean los concejos provinciales de turismo enmarcados en el Decreto 1822 de 2008. Los Consejos Provinciales de turismo, se constituyen en órganos consultivos de su territorio para establecer políticas y directrices para el desarrollo turístico en su provincia definida para su especial funcionamiento (Gobernación de Boyacá, 2023).

Cuenta con una ubicación equidistante de 10 a 15 kilómetros de sitios de interés de la zona como Parque Ecológico la Pirga Laguna de Hunzahua, Represa de la Copa, Parque Arqueológico los Cojines del Zaque y cerca de Municipios como Paipa, Tuta, Combita, Motavita y Chivata.



Imagen 2 Parque Ecológico la Pirga, tomado de Boyacá 7 días



Imagen 3 Laguna de Hunzahua, Imagen tomada de Viajando Travel



Imagen 4 Represa la Copa, Imagen tomada de Boyacá Radio

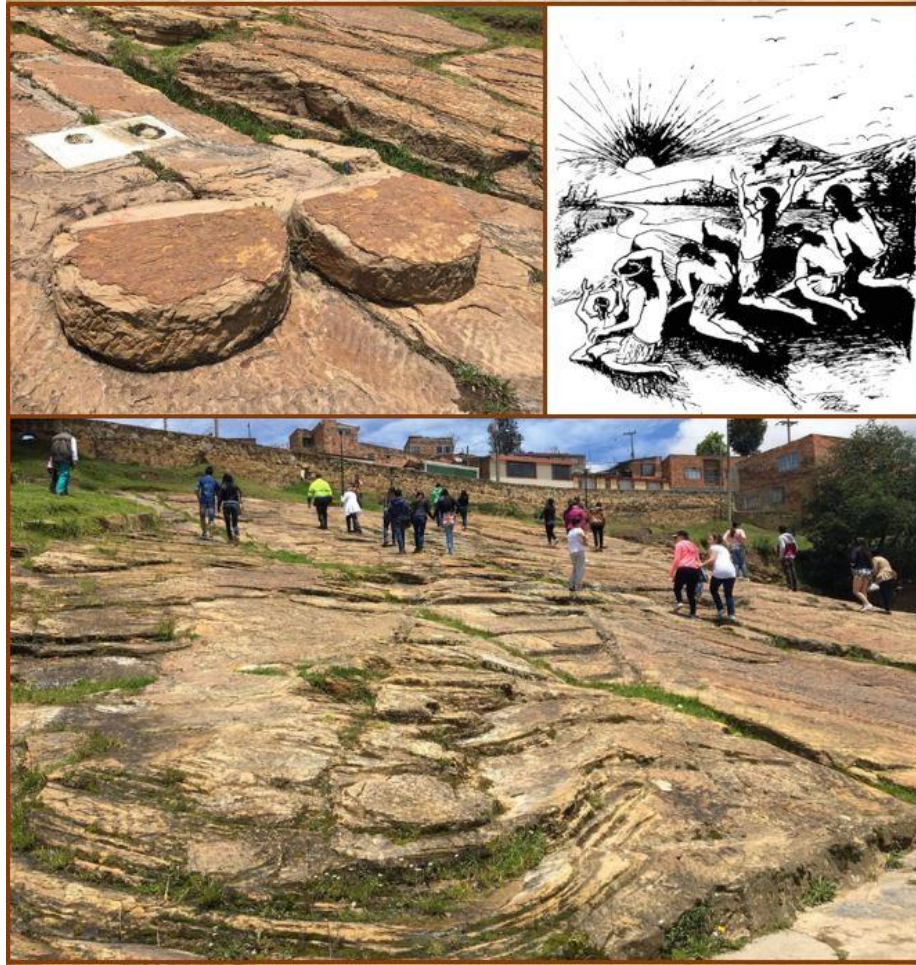


Imagen 5 Cajines del Zaque Fuente Tunja Tesoros Escondidos

En este terreno de ubicación en la provincia Centro de Boyacá se proyecta construir Cabañas ecológicas individuales: Cada familia tendría su propia cabaña privada, construida con materiales sostenibles y diseñada para minimizar el impacto ambiental. Estas cabañas se proyectan construir como una vivienda biosostenible que aplica componentes ecológicos, mínima intervención del terreno, utilización de energía solar para calentar el agua así como para obtener energía fotovoltaica, reutilización de aguas grises, construcción modular e iluminación natural en todos los espacios, y estarían equipadas con comodidades básicas como camas cómodas, baños ecológicos y pequeñas áreas de estar.

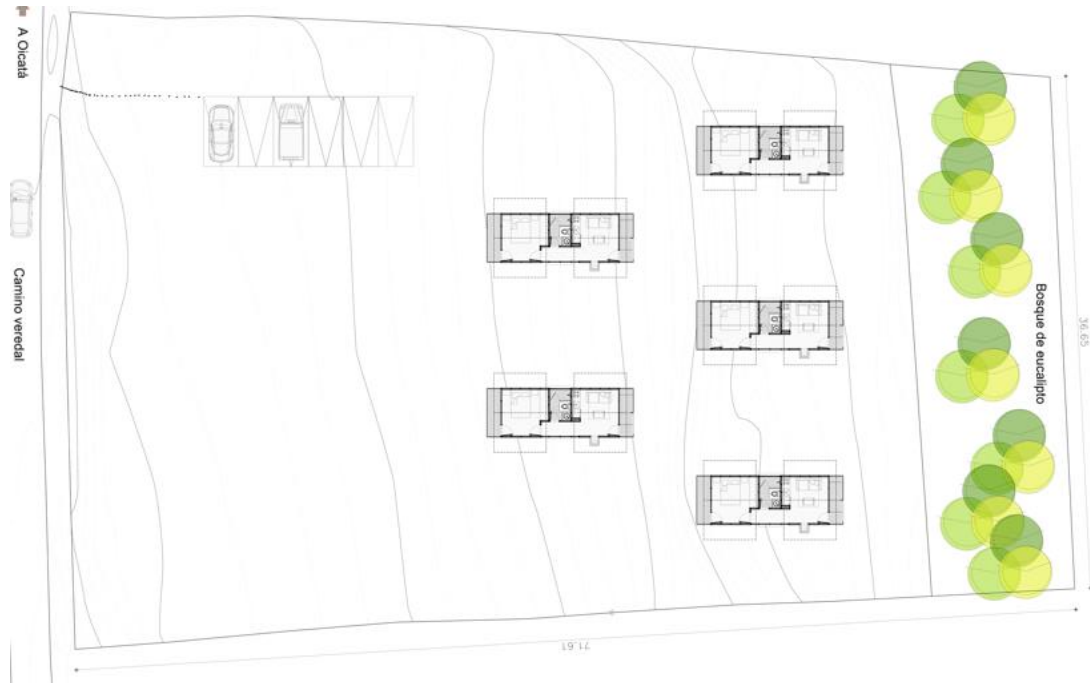


Imagen 6 Plano Proyecto, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

Enfoque en la seguridad y la comodidad: Se prestaría especial atención a la seguridad y comodidad de las familias, con medidas como iluminación adecuada en áreas comunes y senderos, es de suma importancia para el proyecto de Ecolodge DIYÁ ofrecer a nuestros huéspedes un ambiente seguro y protegido durante su estadía. Con este fin, hemos implementado un riguroso plan de seguridad que incluye recorridos motorizados en diversos horarios de personal de seguridad privada en nuestras instalaciones, los 7 días de la semana y cámaras de seguridad monitoreadas las 24 horas. Adicionalmente las 2 personas que tenemos contratadas, residen en el mismo ecolodge. ( Es muy común en la población rural que los trabajadores de fincas , sean cónyuges y residan en la misma finca, siendo esta una gran ventaja para brindar mayor seguridad a los huéspedes)

La empresa con que se contratarán los servicios de vigilancia , son un equipo de seguridad que está altamente capacitado y cuenta con experiencia en la protección de áreas

naturales y la atención al cliente, la empresa con la que se proyecta realizar esta alianza es Serviboy LTDA. Su presencia constante garantiza que cualquier situación de emergencia o preocupación sea atendida de manera rápida y eficiente, brindando tranquilidad a nuestros huéspedes en todo momento.

Además, hemos establecido una sólida alianza con la estación de policía local, ubicada a tan solo 7 kilómetros de distancia del Ecolodge DIYÁ. Esta alianza nos permite contar con el respaldo y la asistencia de las autoridades locales en caso de ser necesario. Este trabajo de la mano con la policía para coordinar acciones de prevención, respuesta y seguimiento a cualquier eventualidad que pudiera surgir.

Creemos firmemente que la seguridad de nuestros huéspedes es una prioridad absoluta, y estamos comprometidos a garantizar un ambiente seguro y protegido en Ecolodge DIYÁ en todo momento. Nuestra combinación de seguridad privada capacitada y una estrecha colaboración con las autoridades locales nos permite ofrecer una experiencia de hospedaje tranquila y sin preocupaciones para todos nuestros huéspedes.

## **2. Concepto de negocio**

El emprendimiento se centra en ofrecer alojamiento que acerque a cada visitante una experiencia turística particular de la zona de Boyacá, que combine el confort y la autogestión de servicios en el Ecolodge, con el respeto por la naturaleza y la comunidad local. Se basa en valores de sostenibilidad, conservación y responsabilidad social, y busca inspirar a los huéspedes a ser guardianes del medio ambiente y defensores del desarrollo sostenible, queremos ser un lugar que inspira a las personas a reconectarse con la tierra y entre sí, donde

las familias, parejas y aventureros individuales encuentren un espacio para desconectarse del corre corre de la vida cotidiana y sumergirse en la tranquilidad de la naturaleza.

Colombia se ha propuesto ser un destino atractivo para los turistas locales e internacionales, apalancándose en su riqueza natural, cultural y gastronómica. Además, el país se ha alineado con las últimas tendencias de la industria global del turismo. En su apuesta por hacer del turismo uno de los impulsores de la economía nacional, Colombia ha tenido varios aciertos, que se constatan con la llegada de visitantes internacionales y el crecimiento del turismo interno. Los buenos resultados también provienen de la unión de esfuerzos de los distintos actores de la industria turística para exaltar las características que hacen del país un destino atractivo. Más verde y personalizado, las preferencias de los viajeros se están orientando hacia destinos que ofrezcan opciones más amigables con la naturaleza y que estén comprometidos socialmente. En este segmento, la ventaja la lleva Colombia, puesto que el turismo sostenible ha sido la bandera de este gobierno, que ha procurado potenciar estas oportunidades, de acuerdo con cifras de la Plataforma Euromonitor Passport (Euromonitor International, 2024) la tendencia en ingresos para Colombia en Turismo es de:

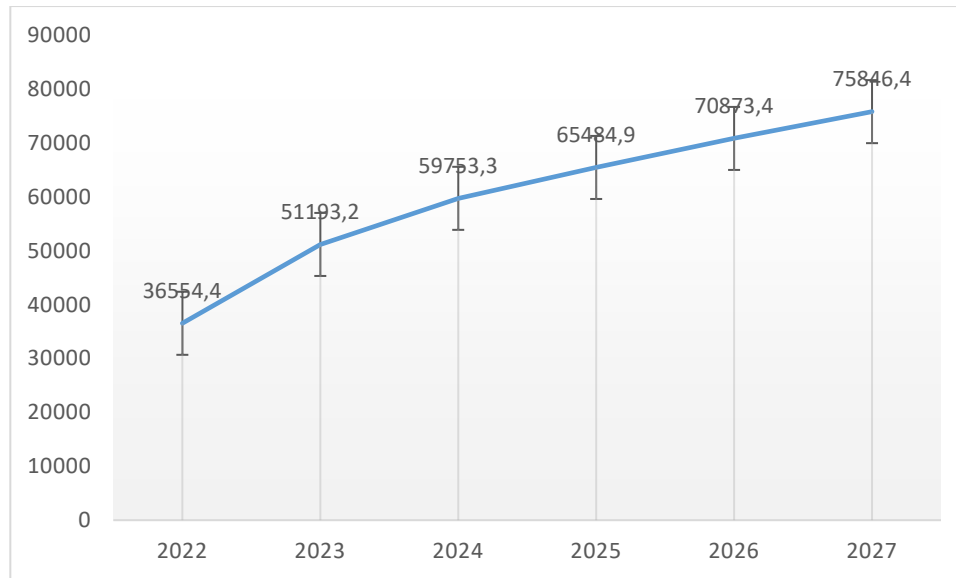


Imagen 7 Tendencias Euromonitor 2022-2027 (Millones de USD) Fuente Euromonitor

Para definir la viabilidad del Ecolodge DIYA, hemos aplicado un enfoque riguroso, anclado en los principios fundamentales enseñados en la Maestría, hemos conducido entrevistas, encuestas con diversos grupos de interés, con el fin de validar nuestro proyecto, en una etapa inicial se contempló la posibilidad de desarrollar una plataforma digital para Turismo Rural Sostenible, que en la cual se buscaba conectar la región de Oicatá, Boyacá en especial los lugares turísticos y las distintas actividades que se desarrollan en la zona, a través de la oferta de servicios por página web; en la etapa inicial de investigación, pudimos evidenciar que: Según las cifras del gestor de contenido Emmis la tendencia del Sector del Turismo para Colombia ha aumentado un 30% con el ingreso de Plataformas como Airbnb, Booking, Wimdu (Sectorial, 2023) la entrada de nuevos jugadores, estilos de vida como “nómadas digitales” y la apuesta del gobierno nacional se espera que en los próximos años aumente cada año alrededor del 2% de la ocupación de los destinos turísticos. Los nómadas digitales son trabajadores remotos que pueden elegir cualquier lugar de destino y desde allí

realizar sus labores mediante herramientas tecnológicas. Esta modalidad de empleo se ha vuelto muy común después de la pandemia. Colombia ha sido uno de los países que ha albergado esta comunidad diversa que ha contribuido significativamente al crecimiento económico de algunos sectores, especialmente en el desarrollo de la industria del turismo.

Los hallazgos obtenidos, tanto a través de las entrevistas, como de las encuestas cuantitativas, han actuado como catalizadores para la iteración progresiva de nuestro concepto. En este sentido, y teniendo en cuenta las instrucciones del nuestro tutor, se realizaron los ajustes en el desarrollo del proyecto de negocio y enfocarlo en la realización de potenciar un lugar que se identificó bajo uno de los principios de Mundo Cerrado, de la Metodología SIT, un lote ubicado en el municipio de Oicatá, Boyacá y convertirlo en un lugar para alquilar, con estos insumos, nos enfocamos en la idea de proyectar una casa-hotel para esta región.

Una vez enfocados en la idea de negocio, se desarrollaron las entrevistas necesarias con el fin de validar la oportunidad del negocio, de acuerdo a las clases de Proyecto de Emprendimiento e Innovación con el profesor Nelson Mora quien nos indicó que para poder descubrir los Insights necesarios para el desarrollo de las ideas de negocio, se podrían validar a través de entrevistas preferiblemente, donde pudiéramos percibir lo que las familias, para nuestro caso, buscan al momento de encontrar un lugar para descansar.

Como resultado de esta primera validación de la idea de negocio, se incluyó el concepto de Ecolodge con el fin de posicionar este concepto y desmarcar un poco del alquiler de un lugar convencional y convertirlo en un lugar con propósitos ecológicos uniendo algo que fue clave en las entrevistas, ya que en ellas se logra percibir el interés por las familias en temas como la sostenibilidad, el compromiso ambiental y vacaciones con propósito.

Continuando con la validación del proyecto, y con el fin de poder contar con un panorama completo, no solamente de los usuarios del servicio, sino de aquellas personas que prestan el servicio hotelero, se realizaron entrevistas a dueños de hoteles en la región de Boyacá, en aquellas entrevistas nos llamó la atención dos situaciones relevantes para la conformación de nuestro proyecto, el 85% de las personas indicaron que la inversión más importante para su hotel es en Tecnología para el agendamiento y la reserva de sus servicios y por otra parte la publicidad en medios digitales ya que es un faltante para ellos, esta información se tomo basados en entrevistas con dueños de hoteles en distintas ubicaciones de la región de Boyacá, a continuación los hoteles con quienes tuvimos contacto para el desarrollo del presente proyecto:

Tabla 1 Hoteles Contactados para Entrevista, Elaboración Propia

<b>Nombre del Hotel</b>	<b>Email</b>
<b>Hotel ZUHE</b>	gerenciazuhe@gmail.com
<b>Hotel LANCEROS</b>	hectorfons533@gmail.com
<b>Hotel FANINE INN</b>	hotelfaninepaipa@hotmail.com
<b>San Mateo hotel campestre</b>	hotelcampestresanmateo10@gmail.com
<b>Hotel HACIENDA EL SALITRE</b>	lozanoconta@hotmail.com
<b>Hotel CABAÑAS SAN CAYETANO</b>	sancayetano-paipa@hotmail.com
<b>Hotel CASONA CAMPESTRE</b>	hotelcasonavilladeleyva@gmail.com
<b>Hotel EL LAGO</b>	hotelellago@hotmail.es

Con el fin de completar la visión del proyecto, se tomaron el consejo de expertos en la región de Boyacá, el primer asesoramiento de expertos fue del profesional Richard Eduardo Pulido Sanabria, Asesor Despacho, Secretaria De Turismo De Boyacá, funcionario adscrito a la oficina de Turismo de la Gobernación de Boyacá, con un profundo conocimiento del contexto local, así como una visión global de las mejores prácticas en materia de desarrollo sostenible y turismo responsable, fue quien nos brindó asesoría y nos ofreció un

panorama de la visión estratégica de la Gobernación de Boyacá en especial, en el proyecto del Plan de Desarrollo de Boyacá 2024-2027, en un aparte del documento suministrado al proyecto se describe lo siguiente:

La Secretaría de Turismo de Boyacá está comprometida con la promoción de proyectos que contribuyan al desarrollo sostenible del departamento. El proyecto Ecolodge Diyá es una de las apuestas estratégicas para diversificar la oferta turística de la región y fomentar el ecoturismo como motor de desarrollo económico y social. Mediante alianzas público-privadas y el apoyo a emprendedores locales, se espera generar oportunidades de empleo y fortalecer las capacidades locales en gestión turística y conservación ambiental. La viabilidad técnica y ambiental del proyecto Ecolodge en Oicatá es prometedora, y cuenta con el respaldo de la Secretaría de Turismo Departamental de Boyacá. Este proyecto no solo contribuirá al desarrollo económico de la región, sino que también fomentará la conservación del patrimonio de Boyacá, posicionándolo como un destino turístico de primer orden en el ámbito del ecoturismo. La integración de tecnologías sostenibles, la preservación del entorno natural y el apoyo a las comunidades locales serán pilares fundamentales para el éxito y la sostenibilidad del Ecolodge en Oicatá. (Gobernación de Boyacá, 2024)

En esta entrevista se evidencia que la zona de Centro del departamento de Boyacá, en especial el municipio de Oicatá no cuenta con mayor número de Hoteles y en especial para nuestra oferta Ecolodge no hay en la zona, este concepto es considerado como innovador para esta región, más cuando uno de los objetivos dentro del proyecto de Plan de Desarrollo es el fortalecimiento del turismo en la región, como soporte de la entrevista, la Secretaria de

Turismo de la Gobernación de Boyacá, nos brindó un documento técnico, el cual se registra en el Anexo No. 2.

Por otra parte, tuvimos la oportunidad de contactar al arquitecto Gustavo Ivan Camacho de la firma Camacho Estudio Arquitectura de la ciudad de Tunja, para que nos brindara su visión empresarial para este proyecto, en especial para el concepto de Ecolodge, toda vez que el ha desarrollado proyectos de Ecolodge en otras zonas de Boyacá, en la cotización presentada, nos indica Camacho, (2024): “El sistema constructivo que empleamos posee características ideales para su proyecto, tales como adaptabilidad a terrenos en pendiente, mínima intervención en el suelo, consumo mínimo de agua para su construcción, tiempo de ejecución un 50% menor al sistema tradicional, además de un reducido desperdicio de materiales. Estos beneficios, junto con los componentes ecológicos del proyecto, como la utilización de energía solar para calentar el agua, la reutilización de aguas grises y el almacenamiento de aguas lluvias, hacen que este proyecto sea muy atractivo en plataformas de hospedaje como Airbnb. Puedo confirmarlo con base en los proyectos similares que hemos desarrollado en la ciudad de Paipa y Villa de Leyva, donde hemos recibido excelentes comentarios y calificaciones de los usuarios debido a estas características”.

La conclusión de esta validación del Ecolodge DIYA marca un hito fundamental hacia su viabilidad y éxito sostenible. Tras esta fase, se confirma que el concepto responde adecuadamente a las tendencias del mercado turístico, destacándose por su enfoque en la sostenibilidad ambiental y la oferta de un lugar exclusivo de descanso. La respuesta positiva de potenciales clientes y partes interesadas valida el interés genuino en el proyecto, respaldando su aceptación en el mercado. Además, se ha evaluado la infraestructura y logística necesarias para operar eficientemente, asegurando viabilidad operativa, como se refleja en la proyección financiera, que se abordará más adelante. El compromiso con la

sostenibilidad se destaca como un diferenciador clave que atrae tanto a clientes como cumple con expectativas regulatorias y de responsabilidad social. Las proyecciones iniciales indican un potencial significativo de crecimiento económico y impacto positivo en la comunidad local y el entorno natural, subrayando el inicio de un prometedor camino hacia el éxito del Ecolodge DIYA.

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

Nuestra pasión por Boyacá nace con nosotros, ya que en esta hermosa región hemos crecido y logrado lo que somos como familia, es por esto que en la proyección de la validación de idea de negocio, siempre ha sido pensando que, en lo que desarrollemos como proyecto beneficie a la región, es así como bajo la Metodología Sistemática Inventive Thinking uno de los principios es el llamado mundo cerrado (SIT,2020), que consiste en realizar un inventario de los recursos con que contamos, toda vez, que no es pensar fuera de la caja como se acostumbra a decir, sino en precisamente identificar los recursos con los que cuento para poder desarrollar la idea de negocio (Ramírez, 2020); en este sentido, se identificó un terreno que se encuentra improductivo en el municipio de Oicatá, Boyacá.

Para validar esta idea y basándonos en la clases de Teorías y Prácticas de Emprendimiento, se tomaron grupos de personas para realizar entrevistas con el fin de conocer las distintas miradas del proyecto: un grupo de personas son los usuarios del servicio que prestaremos, en este punto nos apoyamos en el documento brindado por el profesor Nelson Mora en la clase de Idea de Negocio, en el cual se tomaron aspectos que se evidenciaron en las entrevistas y en las encuestas realizadas a distintos grupos de personas, la muestra tomada fue de 40 personas, con el fin de conocer sus expectativas, los dolores y los trabajos a realizar por el usuario, los insights detectados en las entrevistas y en las

encuestas fueron el insumo para desarrollar aspectos fundamentales y diferenciadores en la propuesta que en un inicio era una Casa-hotel y luego fue iterando a un Ecolodge, Jamboard: <https://jamboard.google.com/d/1AbxbZ5278P4QCVEvHKjjDE9dN3cWce7ZMkiBOlihqR/Y/viewer?f=5;>

La iteración a un Ecolodge se toma comprendiendo que uno de los aspectos mas importantes en el momento de elegir un lugar es el ambiente que se maneja en el Hotel, al ahondar en esta pregunta, las personas manifestaron que en cuanto al ambiente se refieren a un lugar exclusivo, limpio y agradable al estar en él, de las 40 personas abordadas 34 personas se refirieron al Ambientes del Lugar:

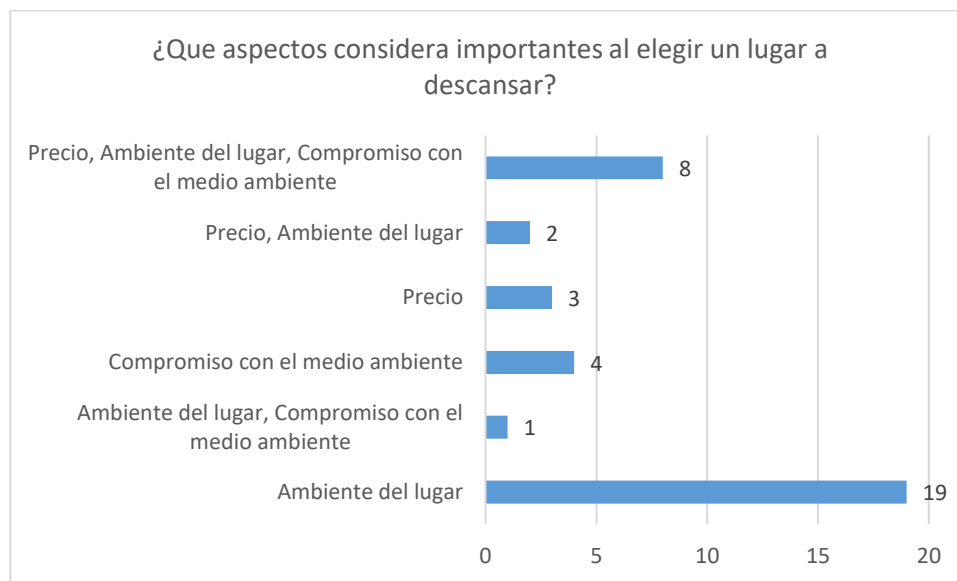


Imagen 8 Aspectos a considerar al elegir descanso, Fuente Elaboración Propia

Por otra parte, continuando con la línea de Ecolodge, 13 personas de las 40 abordadas tocaron temas relevantes como el compromiso con el medio ambiente, sobre esto, se les formuló la siguiente pregunta: ¿Considera que las acciones tendientes a proteger el medio ambiente realizadas por los hoteles son importantes al momento de elegir estos hoteles?, el

89% de las personas abordadas respondieron afirmativamente que este compromiso con el medio ambiente es relevante para tomar la decisión por un hotel:

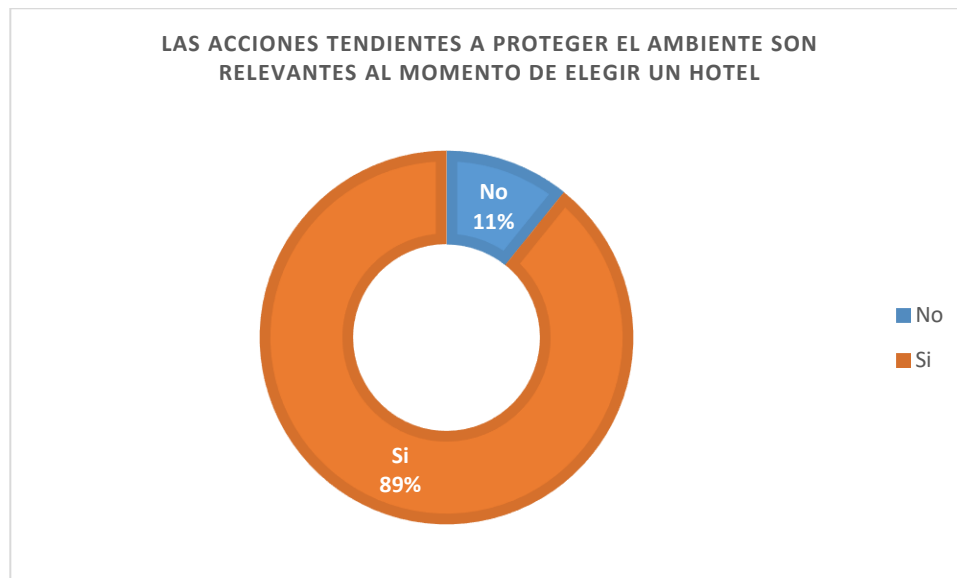


Imagen 9 Importancia del cuidado del Medio Ambiente, Fuente Elaboración Propia

Por lo anterior, nuestro proyecto se empieza a distanciar de un hotel convencional hacia un Ecolodge, un concepto diferente con un mensaje de compromiso ambiental, por esta razón en la proyección de la construcción se contactó a Camacho Estudio Arquitectura para que, desde la construcción de las unidades habitacionales, el concepto de cuidado del Medio Ambiente se hiciera una realidad.

Otro aspecto con el que se desarrolló el proyecto fue con la intencionalidad de las personas en la realización de su Gestión de Reservas, toda vez que el 92% de las personas abordadas prefieren hacer la Gestión de Reservas ellos mismos:

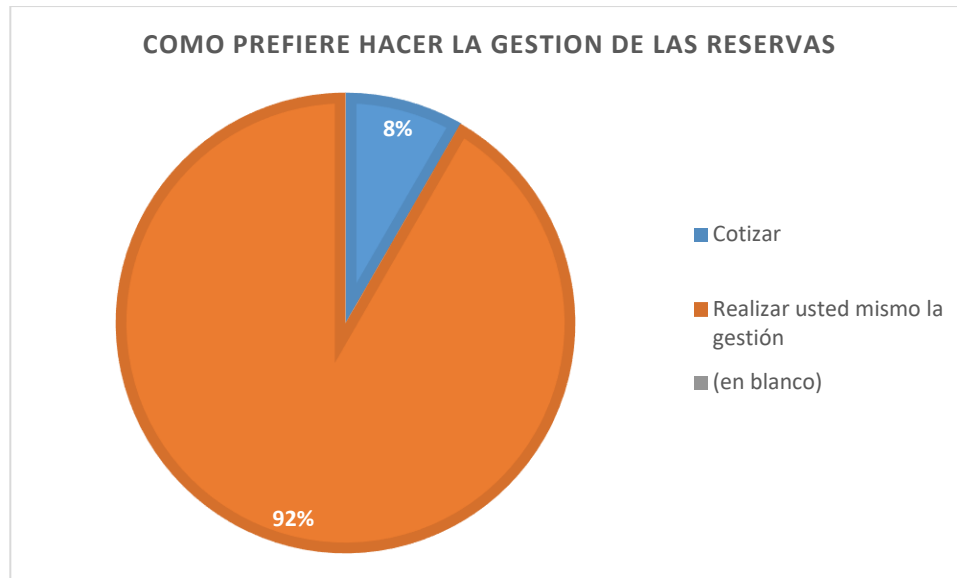


Imagen 10 Preferencias en la gestión de Reservas, Fuente Elaboración Propia

Este concepto es muy importante para la automatización del proyecto, en especial en la autogestión y como un diferenciador en el manejo propio de reservas.

Por otra parte, se realizaron entrevistas a personas dueñas de hoteles de la región de Boyacá, para conocer aspectos relevantes sobre el manejo de hoteles y conocer otra mirada de este tipo de emprendimiento.

Se realizaron consultas con la oficina de Turismo de la Gobernación de Boyacá y la empresa de arquitectura Camacho Estudio de Arquitectura, como se describió anteriormente, así mismo, para la realización de las entrevistas tomamos como guía específicamente un pequeño libro recomendado el Test de Mamá (Fitzpatrick, s. f.), con el fin de no realizar las típicas preguntas sobre: ¿Cómo te parece la idea de hacer un Ecolodge en Boyacá? Sino identificando qué busca una persona, en especial una familia, cuando busca descansar, (Manzoni, 2020) realizamos entrevistas a personas y validamos que efectivamente la región de Boyacá cuenta con gran acogida para días de descanso.

Nuestro slogan: ¡Bienvenidos a nuestro Ecolodge Diyá, donde el descanso y la conservación se encuentran!, el Ecolodge busca brindar a sus visitantes la facilidad de reserva y autogestión propia de un lugar tranquilo y aislado en el campo, con los paisajes verdes más hermosos de las montañas boyacenses, alrededor del terreno no hay edificios, solo pequeñas cabañas y residencias campesinas, pero su ubicación es privilegiada, pues aunque es un sector muy rural y su acceso es por una carretera veredal, se encuentra a 5 minutos en vehículo de la doble calzada relacionada anteriormente, por lo cual nos comprometemos a ofrecer una experiencia de fácil acceso 24 horas en donde se combina la tranquilidad, el confort y la sostenibilidad, mientras nos esforzamos por promover el bienestar de la comunidad local y la conservación del medio ambiente.

a. Nuestra visión para el Ecolodge es convertirnos para el año 2027 en el destino de referencia para los viajeros amantes de la naturaleza y conscientes del medio ambiente que buscan una experiencia de conexión con la naturaleza, lujo discreto y sostenibilidad. Nos esforzamos por ser reconocidos como un lugar de tranquilidad y belleza natural, donde cada detalle ha sido cuidadosamente diseñado para ofrecer una experiencia memorable para nuestros huéspedes.

En Ecolodge Diyá, nos comprometemos a crear un entorno arquitectónico y estético de primera clase que armonice con el entorno natural circundante. Nuestro diseño reflejará la elegancia y la calidez de la cultura local, utilizando materiales ecológicos y técnicas de construcción sostenibles para minimizar nuestro impacto en el medio ambiente. Cada espacio, desde las habitaciones hasta las áreas comunes, estará meticulosamente diseñado para ofrecer confort, privacidad y conexión con la naturaleza.

b. Objetivos de la empresa:

Brindar un espacio de fácil acceso a experiencias típicas de la región que permitan a los viajeros sumergirse en la cultura, la gastronomía y las tradiciones de la región.

Facilitar la planificación y reserva de viajes: a través de nuestra página web intuitiva que permita a los viajeros planificar, personalizar y reservar sus viajes de manera sencilla, brindando opciones flexibles que se adapten a sus necesidades, en todo momento.

Garantizar la seguridad y tranquilidad de los viajeros: Nos comprometemos a priorizar la seguridad y el bienestar de los viajeros.

Fomentar el turismo sostenible y responsable: Buscamos promover prácticas turísticas sostenibles que respeten el medio ambiente, las comunidades locales y la preservación cultural, contribuyendo al desarrollo equitativo y sostenible de los destinos.

c. Mercado objetivo.

De acuerdo a las cifras del Sistema de Información turística de Boyacá, SITUR, el promedio de edad de las personas que visitaron Boyacá, fue de 75,87% entre edades de 26 a 50 años, donde en un 90% viajaron en familia, ya sea con la pareja, otros familiares e hijos, en las cifras dadas por el SITUR, las zonas geográficas de donde más se visita es Bogotá con un 54.57% y Cundinamarca con 16.52% (SITUR, 2019) en este sentido y usando la herramienta User Person de la clase de Metodologías de Innovación (Mora, 2020), unido con el formato G2-02 Personalidad Cliente, de la Plataforma GrowthWhell, realizamos una breve encuesta a familiares y amigos (40 personas) sobre la preferencia en los destinos turísticos, donde identificamos que las parejas jóvenes con niños menores de 15 años, prefieren los destinos para compartir en familia, hacia la zona de Boyacá, a diferencia de las personas

solteras que prefieren el clima cálido, se resalta que las parejas que cuentan con estudios en educación superior prefieren este tipo de destinos.

Por lo anterior nuestro Mercado Objetivo son familias de estratos 4 a 5, con hijos menores de 10 años, de la ciudad de Bogotá.

#### d. Industria y/o sector.

Teniendo en cuenta lo visto en la clase de Plan de Negocios (Fonseca, 2021) se definieron los impulsores de la industria o sector que vamos a elaborar, frente a este punto identificamos: dos impulsores del sector que nos encontramos que es el Turismo, por una parte el crecimiento de la demanda turística local (Mincit, 2023), toda vez que según el DANE, en el cuarto trimestre de 2021, el PIB de alojamiento y comidas llegó a 12,9 billones de pesos: eso significa 37 % más que en el mismo trimestre en 2019 (Anato, 2022), así mismo, y de acuerdo al proyecto del Plan de Desarrollo Boyacá 2024-2027, el Cambio de uso de suelos, para la región de Boyacá es una gran oportunidad, ya que los elementos del Producto Turístico: Equipamientos, Infraestructura, Atractivos y Comunidad se materializan para la región de Boyacá.

## **2.2 Portafolio de productos y/o servicios**

Las unidades habitacionales se construirán en el terreno identificado en el balance de mundo cerrado: Municipio de Oicatá, Boyacá, vereda Poravita



Imagen 11 Terreno Propio, Fuente Elaboración Propia

En este terreno se construirán las cinco unidades habitacionales para grupos conformados de 4 personas, sus características: unidad habitacional se caracterizaría por su integración con el entorno natural, su diseño sostenible y su ambiente acogedor. Tomando como referencia el formato Y2-02 de la Plataforma GrowthWhell se tomó como producto, los alojamientos de las siguientes características físicas:

Exterior:

La unidad habitacional será controlada con guardas sistematizadas que permitan el acceso a través de claves asignadas tan pronto se generen los pagos. Estará construida con construido integralmente en estructura metálica, superbord, drywall, madera y otros materiales livianos con el fin de generar un proceso constructivo más rápido, más limpio, más económico y más dispuesto a posibles ampliaciones y modificaciones, dado que muchas de las partes se elaboran en taller y no hay desperdicios como en la obra de cemento tradicional.

El techo será de tejas que ayuden a la integración visual con el paisaje circundante y proporciona aislamiento térmico y acústico.

Grandes ventanales permitirán una abundante entrada de luz natural y vistas panorámicas del entorno natural circundante.

Una pequeña terraza o porche cubierto proporcionaría un espacio al aire libre para relajarse y disfrutar del paisaje.

A continuación se presentan algunos proyectos realizados por uno de nuestros aliados en la zona de Boyacá:



Imagen 12 Visual Proyecto, Fuente Camacho Estudio Arquitectura



Imagen 13 Proyecto Similar, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

#### Distribución interna:

El espacio se ha diseñado para permitir gran flexibilidad ya que en los espacios pueden desarrollarse diferentes actividades a través del juego de éstos con el mobiliario según la necesidad, y brinda la posibilidad de ampliar la construcción inicial a través de conectores, adicionando tantos módulos como se quiera, para lograr una vivienda creciente y progresiva. En una primera etapa al entrar en la unidad, se encontraría con un espacio abierto que integra la sala de estar, el comedor y la cocina en un ambiente luminoso y acogedor.

La cocina estaría equipada con electrodomésticos eficientes y sostenibles, como una estufa de inducción y una nevera de bajo consumo energético.

La sala de star podría incluir una chimenea o estufa de leña para crear un ambiente cálido y confortable en las noches frescas, esta sala de star se puede convertir en una habitación al contar con un cómodo sofa-cama con el fin maximizar espacios

Dormitorios separados proporcionarían espacio para la familia. El dormitorio podría tener una cama queen o dos camas individuales, dependiendo de las necesidades de los huéspedes.

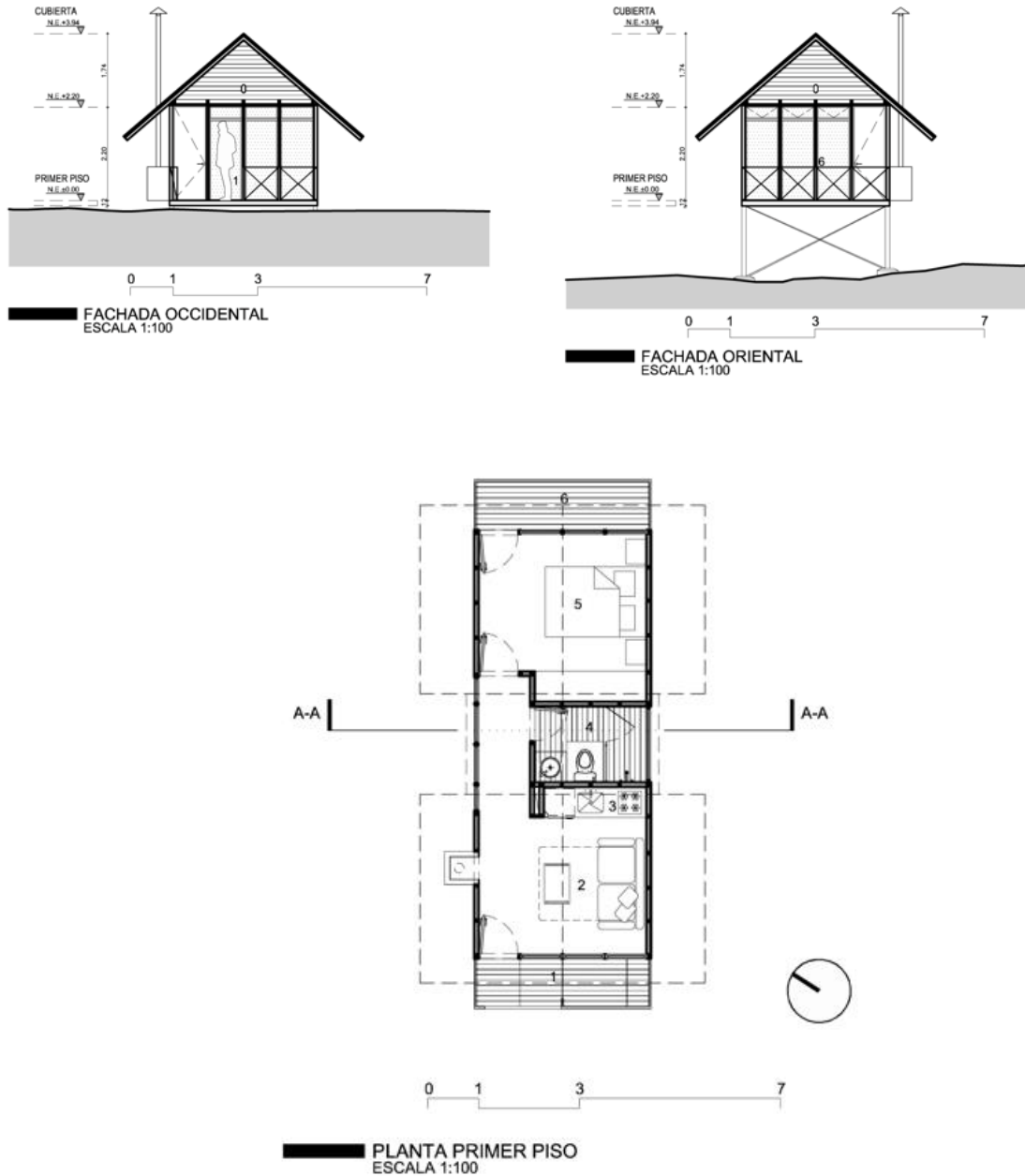


Imagen 14 Proyecto Plano, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

El baño estaría equipado con accesorios de bajo consumo de agua y se diseñaría con un jacuzzi, para generar un ambiente agradable y acogedor.

Un pequeño espacio de almacenamiento integrado en el diseño permitiría a los huéspedes guardar sus pertenencias de manera ordenada y eficiente.



Imagen 15 Diseño Interior, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

### Sostenibilidad:

La unidad estaría diseñada para maximizar la eficiencia energética y reducir al mínimo su impacto ambiental. Esto podría incluir la instalación de paneles solares para generar electricidad, sistemas de recolección de agua de lluvia para uso doméstico y la implementación de técnicas de construcción pasiva para optimizar la temperatura interior.

Se trata de un espacio biosostenible que aplica componentes ecológicos, tales como, mínima intervención del terreno, utilización de energía solar para calentar el agua así como para obtener energía fotovoltaica, reutilización de aguas grises, construcción modular e iluminación natural en todos los espacios

El paisajismo alrededor de la unidad se diseñaría para promover la biodiversidad local y la conservación del hábitat natural.



Imagen 16 Boceto Ecolodge, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

a. Servicios:

Una de las entrevistas realizadas, con el fin de conocer no solamente los posibles clientes sino conocer la experiencia de personas que han desarrollado proyectos con sus propios predios, fue la señora Xiomara Panqueva dueña del Hotel Vivaio en el municipio de Paipa, quien nos manifiesta que el éxito de su Hotel ha sido el atractivo de la arquitectura autóctona y facilitar sus reservas en línea, en este sentido nuestro servicio se basa en Alojamiento diseñado de manera sostenible, utilizando materiales locales y métodos de construcción respetuosos con el medio ambiente, donde con ayuda de la página web, el servicio digital de acceso a las cabañas y personal de apoyo de la región, queremos simplificar la carga operativa

b. El terreno en donde se construirá el Ecolodge es de propiedad de uno de los socios, este terreno cuenta con una ubicación estratégica en el municipio, cerca de las vías principales, adicional se encuentra ubicada en una zona de expansión turística gracias a que es una zona en desarrollo con un crecimiento turístico proyectado, el terreno cuenta con infraestructura básica, como acceso a servicios públicos (agua, electricidad, alcantarillado) y permisos de construcción, puede agilizar el proceso de construcción y reducir costos. Es importante resaltar para el proyecto que el entorno tranquilo y seguro puede ser muy atractivo para los huéspedes que buscan descanso y relajación. La tranquilidad y la seguridad son aspectos importantes para la experiencia de hospedaje y pueden diferenciar al hotel de la competencia.

c. Con el fin de establecer la estructura de precios nos enfocaremos en la segmentación del mercado objetivo. Para nuestro caso queremos posicionar un Ecolodge de gama media alta, donde los clientes potenciales posean algunas características como lo es turistas conscientes del medio ambiente, viajeros que valoran la tranquilidad y la conexión con la naturaleza, y aquellos que buscan experiencias exclusivas y personalizadas, con una particularidad y es que les guste la automatización de procesos, es decir que no les impongan un ritmo sino que ellos puedan autogestionar sus recursos.

Lo anterior, debido a que el municipio está creciendo turísticamente, En Boyacá mayoritariamente por servicios turísticos las viviendas turísticas están superando el 50% de los prestadores por categoría mientras en Oicatá los prestadores bajo esta categoría supera el 60%. (Registro Nacional de Turismo, 2024)

### Prestadoras por Categoría en Boyacá

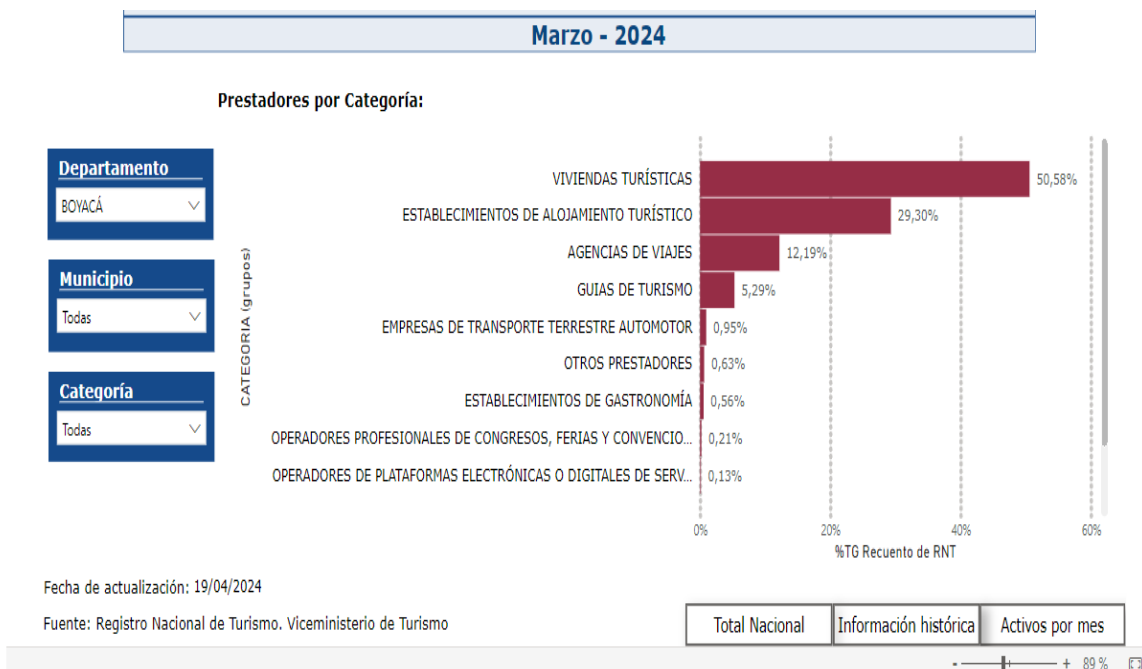


Imagen 17 RNT Boyacá, Fuente SITUR

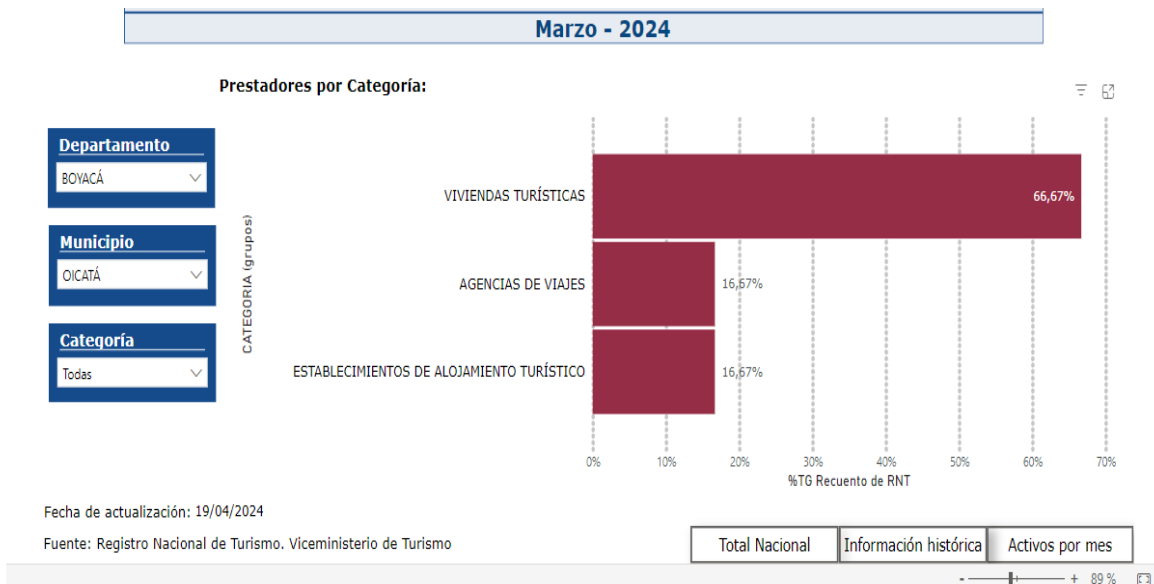


Imagen 18 RNT Prestadores Oicatá, Fuente SITUR

Tomando en cuenta lo anterior se podrán establecer tarifas diferenciadas según la temporada del año, con precios más altos durante la temporada alta (por ejemplo, en especial Semana Santa o días festivos) toda vez que en estas fechas Boyacá es un destino favorito para las personas de las zonas de Cundinamarca, y tarifas más bajas durante la temporada baja. Esto permite maximizar los ingresos durante los períodos de alta demanda y atraer a más clientes durante los períodos de menor ocupación.

Tarifas diferenciadas por número de personas, toda vez, que al ser unidades para cuatro personas se podría ofertar, en especial en temporada baja, dependiendo de las características del grupo que asista, se podrían establecer diferentes niveles de precios.

Promoción de la sostenibilidad: Dado que se trata de un Ecolodge, la estrategia de precios y la comunicación de la marca deberían enfatizar los valores de sostenibilidad y responsabilidad ambiental. Los huéspedes pueden estar dispuestos a pagar un precio

premium por alojarse en un lugar que se compromete con prácticas ecológicas y de conservación.

### 2.3 Fuentes de ingresos

Para la realización de la estructura de fuente de ingresos, las decisiones financieras se toman como base la participación del mercado (Jiménez, 2021), en este sentido se realiza la proyección del emprendimiento así:

Se contempla el alquiler de cinco unidades del Ecolodge, con una proyección de 15 noches al mes, debido a que el turismo en Boyacá es principalmente los fines de semana (Situr, 2019), entonces como meta conservadora vamos a estimar el alquiler de 15 noches al mes, por 12 meses el año eso nos dará para el primer año, un alquiler de 900 noches al año, por \$450.000 nos dará ingresos de \$405.000.000 al año

Tabla 2

# DE HABITACIONES	# DE NOCHES AL MES QUE SE ESTIMA ALQUILAR	# DE MESES	# DE NOCHES TOTAL	VALOR X NOCHE X HABITACION	VALOR TOTAL ANUAL DE INGRESOS ESTIMADOS
5	15	12	900	\$ 450.000	\$ 405.000.000

Fuente elaboración propia.

### 2.4 Portafolio de clientes

Una vez realizadas las entrevistas a las personas sobre su interés por viajar y con ayuda del formato G2-02 Personalidad Cliente, de la Plataforma GrowthWhell, se identifica un segmento de clientes, de parejas o familias pequeñas: por lo general piensa en estar acompañado por su pareja o por su familia nuclear, incluyendo uno o dos hijos.

Preferencia por actividades al aire libre: La familia disfruta de actividades al aire libre como senderismo, observación de aves o paseos a caballo, lo que les permite compartir experiencias y crear recuerdos juntos.

Interés en la educación ambiental: Los padres valoran la oportunidad de enseñar a sus hijos sobre la importancia de la conservación del medio ambiente y la biodiversidad a través de experiencias prácticas en la naturaleza.

Perfil económico:

Ingresos medios-altos: Este cliente tiene un nivel de ingresos significativo, lo que le permite acceder a experiencias exclusivas y pagar precios premium por alojamiento y servicios.

Capacidad de gasto discrecional: Aunque valoran la calidad y la exclusividad, este cliente también tiene la capacidad de gastar de manera discrecional en actividades adicionales, como excursiones guiadas o tratamientos de spa, para mejorar su experiencia en el Ecolodge.

Nuestro cliente ideal es una pareja o familia con hijos, de la ciudad de Bogotá, con ingresos medio-alto, que valora la calidad, la exclusividad y la experiencia única que ofrece el Ecolodge en un entorno natural preservado. Este cliente está dispuesto a invertir en una escapada memorable que combine el lujo, la tranquilidad y la conexión con la naturaleza.

## **2.5 Posicionamiento en el mercado**

Con el fin de marcar una diferencia competitiva a los alojamientos ofrecidos en el municipio de Oicatá, se diligenció el formato Y5-03 POSICION COMPETITIVA, en el cual se destacaron tres componentes en los cuales podríamos marcar un diferenciador en el mercado, el primero el diseño del Ecolodge: la inversión en un diseño arquitectónico y una

decoración interior que reflejen la belleza natural y la sostenibilidad del entorno. Utilizando materiales ecológicos y técnicas de construcción sostenibles para crear un ambiente armonioso y acogedor, mejorar la experiencia en renta de los alojamientos: Utilizando la tecnología para facilitar el proceso de reserva en línea, ofreciendo opciones de personalización como la selección de fechas específicas antes de la llegada, para este caso referimos la experiencia que tuvimos en el viaje a EADA Bussines School donde viajamos a conocer una zona de España y logramos rentar una habitación de hotel que nos quedaba de camino, nos llamó la atención que todo lo hicimos por la página del hotel y para el ingreso fue a través de una clave que nos llegó al correo, en este sentido, nos concentramos en un nicho especial de cliente tipo Premium: desarrollando una estrategia de marketing que resalte los atributos de lujo, exclusividad, autogestión y sostenibilidad del Ecolodge.

### **3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento**

Teniendo en cuenta el estado del emprendimiento, y de acuerdo a lo visto en la clase de Derecho de Empresa un Acuerdo de Fundadores será el documento legal con miras a la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada SAS, este Acuerdo de Fundadores se encuentra en el Anexo, en el cual se encuentran estipulados los aportes de cada uno de los socios del presente proyecto, igualmente, usando el formato R1-01 Distribución de la Propiedad de la plataforma GrowthWhell, donde se establecerá el valor de la inversión y su porcentaje en acciones del proyecto.

La estructura del Proyecto se basa en una línea de Propietarios o Inversores, que se definieron en el Acuerdo de Fundadores, un área Directiva o Gerencia General encargada de uno de los Socios Fundadores, toda vez que con su conocimiento de la región será quien

realice las alianzas estratégicas y proyección del Ecolodge. Se contará con personal operativo que realizará las actividades como recepción, limpieza, mantenimiento, y actividades de apoyo en el horario laboral contemplado.

Con respecto a los procesos operativos se contemplan: Reservas: servicio a través de la página web, proceso de autogestión de check-in y check-out de huéspedes a las unidades habitacionales.

Operaciones diarias: limpieza y mantenimiento de instalaciones.

Requerimientos legales:

Registro mercantil y licencias: Registro de la empresa como persona jurídica y obtención de las licencias y permisos necesarios para operar como establecimiento hotelero.

Normativas de turismo: Cumplimiento de las regulaciones locales y nacionales relacionadas con el turismo, incluyendo estándares de seguridad, higiene y calidad de servicios, registro en el Registro Nacional de Turismo, en el cual todos los prestadores de servicios turísticos deben estar inscritos.

Normativas ambientales: Adhesión a las leyes y regulaciones ambientales relacionadas con la conservación de recursos naturales, manejo de residuos y protección del entorno natural.

Normativas laborales: Cumplimiento de las leyes laborales en cuanto a contratación, salarios, jornadas laborales y condiciones de trabajo.

### **3.1 Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)**

La estructura del Proyecto, como se informó anteriormente, se basa en una línea de Propietarios, que se definieron en el Acuerdo de Fundadores, un área Directiva o Gerencia

General encargada de uno de los Socios Fundadores, toda vez que con su conocimiento de la región será quien realice las alianzas estratégicas y proyección del Ecolodge.

Gerencia: en la dirección general de la empresa se desarrollará por uno de los socios fundadores, en el Anexo de Proyección Financiera se señala como Gerente, en esta etapa inicial del proyecto los socios fundadores serán los responsables en mayor parte de la Dirección del negocio, establecerán la visión estratégica del Ecolodge Diyá y asegurar que todas las operaciones estén alineadas con los objetivos de la empresa, así mismo, serán los encargados de la toma de decisiones clave y de la supervisión del desempeño general del negocio, establecer alianzas con organizaciones locales y nacionales dedicadas al turismo sostenible, manejaran el Marketing estableciendo estrategias de marketing que posicionen al Ecolodge como un destino de lujo y sostenible en Boyacá, el área financiera estará adscrita a la gerencia y será la encargada de la gestión financiera del Ecolodge, incluyendo presupuesto, contabilidad, y reportes financieros, con el apoyo de las Asesorías Contables que se señalan en el Anexo.

Gestor de Operaciones: Una de las ventajas del proyecto es poder contar con personal de confianza de la región, toda vez que al ser conocedores y haber trabajado durante más de 20 años en la región se contará con una persona encargada de la gestión diaria de las operaciones del Ecolodge Diyá, incluyendo la administración de la persona que en un inicio realizará las labores de limpieza, coordinará la logística, y el mantenimiento de las instalaciones. En este sentido se contará con solo una persona para el área de limpieza del Ecolodge.

### **3.2 Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento**

Para el inicio del proyecto se contará con dos personas, con el objetivo de garantizar un servicio de alta calidad y mantener los más altos estándares de limpieza y atención al cliente, se proyecta un equipo compacto pero eficiente, compuesto por dos roles clave:

1. Administrador: El administrador, que trabajará de la mano del gerente, será el responsable de la gestión integral de las operaciones diarias. Esta persona será el encargado de coordinar todas las actividades operativas del establecimiento, desde la recepción de huéspedes. Sus responsabilidades incluirán la planificación y ejecución de estrategias para mejorar la experiencia del cliente, el mantenimiento de estándares de calidad y la gestión de recursos humanos.

2. Asistente de Servicio de Limpieza: El asistente de servicio de limpieza desempeñará un papel fundamental en el mantenimiento de la limpieza y el orden en todas las áreas del Ecolodge DIYÁ. Será responsable de realizar tareas de limpieza y mantenimiento de habitaciones, áreas comunes y exteriores, asegurando que nuestros huéspedes disfruten de un ambiente impecable y acogedor durante su estadía. Además, colaborará estrechamente con el administrador para garantizar un flujo de trabajo eficiente y el cumplimiento de los estándares de limpieza establecidos.

### **3.3 Descripción de socios y/o alianzas que requieres el emprendimiento**

Alianzas con la oficina de Turismo de Boyacá, más allá de una alianza es un reconocimiento por parte de la oficina de Turismo y la inscripción en el Situr Sistema de Información Turística, con el fin de realizar el registro del Ecolodge en la página de proveedores oficiales, al contar con este reconocimiento se fortalece la imagen del Ecolodge, será fundamental establecer relaciones sólidas con las comunidades locales en la zona donde

se planea construir el Ecolodge. Esto implica colaborar con líderes comunitarios y empresarios locales para garantizar que el proyecto sea bien recibido y beneficie a la comunidad en términos de empleo, desarrollo económico y preservación cultural.

#### Alianzas con Organizaciones de Conservación Ambiental:

Dado el enfoque en la sostenibilidad y la conservación ambiental del Ecolodge, se proyecta realizar una alianza con el Observatorio Ambiental de Boyacá que hace parte de la Gobernación de Boyacá, con el fin de coordinar las acciones pertinentes para consolidar el Ecolodge como referente de colaboración en el cuidado ambiental.

#### Alianzas con Proveedores Locales:

Una de las empresas del sector en Seguridad más representativa para la zona centro de Boyacá es Serviboy Ltda. Una empresa que cuenta con más de 25 años de experiencia quienes brindaran todo el apoyo en la seguridad del Ecolodge.

En el área de Arquitectura y Diseño será la empresa Camacho Arquitectura, con quienes se tiene un vínculo de cercanía con los fundadores y se contempla que tengan participación en el proyecto a desarrollar.

El emprendimiento no contempla el servicio de alimentación, sin embargo, en la zona existen familias que ofrecen servicios los cuales colindan con el Ecolodge:



Imagen 19 Familia Martínez, Fuente Elaboración Propia



Imagen 20 Familia Guatibonza, Fuente Elaboración Propia

En este sentido se busca establecer relaciones con proveedores locales de alimentos, supermercados que brinden domicilios a los huéspedes, así como, artesanías locales y recuerdos de la zona, esto fortalece la imagen en su sentido de desarrollo local, no solamente apoyaría a la economía local, sino que también garantizaría la autenticidad y la calidad de los productos y servicios ofrecidos a los huéspedes.

Supermercado Colina Verde, supermercado ubicado a 1,5 Kilómetros, se proyecta establecer una alianza para domicilios 24 horas con el fin de que los huéspedes del Ecolodge DIYÁ, encuentren lo que necesiten de una forma accesible a cualquier momento de su estadía.

### **3.4 Procesos de negocio**

El proceso de Marketing es crucial para la sostenibilidad del proyecto, el cual será ampliado en el punto No. 5 del presente documento.

El proceso de reservas comienza cuando un cliente realiza una reserva a través del sitio web, el sistema realiza la reserva, previo a la disponibilidad y remite los detalles al cliente.

Se genera una confirmación de reserva y se envía al cliente por correo electrónico o mensaje de texto.

Proceso de Limpieza y cuidado de las instalaciones. El personal de mantenimiento se encarga de mantener en buen estado las instalaciones del Ecolodge, realizando reparaciones y trabajos de mantenimiento preventivo según sea necesario, como es la limpieza y desinfección de las habitaciones y áreas comunes de manera regular, garantizando la higiene y el confort de los huéspedes.

## 4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento

### 4.1 Instalaciones que requiere el emprendimiento

Como se informó en la parte inicial del proyecto, se cuenta con un terreno de 2.800 m2. ubicado a 1,4 Kilómetros de vía pavimentada de la doble calzada Briceño – Sogamoso, autopista que conecta el Departamento de Boyacá con Cundinamarca, ubicado en el municipio de Oicatá, que se encuentra en la Provincia del Centro. Se contempla realizar 5 unidades habitacionales, uno de los proveedores del sector reconocido por su trabajo con materiales de la región y con quien se proyecta realizar el emprendimiento, es la firma de Camacho Arquitectura, con quien se estructuró la idea del Ecolodge:



Imagen 21 Principios Ecolodge, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

Con respecto a los diseños previos del diseño, se contemplaron dos ideas iniciales:



Imagen 22 Proyecto de Diseño, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

Los materiales anteriormente descritos se conectan con la idea de negocio de ser amigable con el medio ambiente y posicionarse como un referente en el cuidado ambiental.

Imagen 16 Plano Unidades Habitacionales Fuente Camacho Estudio Arquitectura

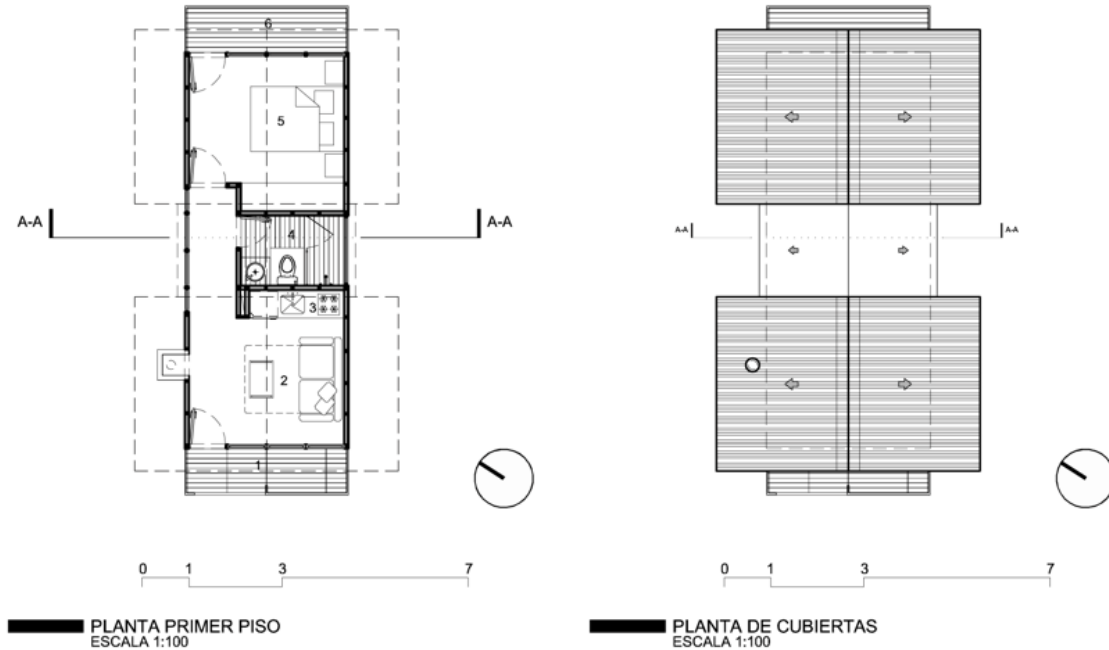


Imagen 23 Proyecto Planos, Fuente Camacho Estudio Arquitectura

#### 4.2 Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento

En el desarrollo se contempla la realización de una página web que contenga los recursos necesarios para gestionar las reservas y pagos de forma segura, a continuación, se realizará una descripción de las posibles secciones que debe contener la página, esta cotización se adjunta al proyecto y se incluye en los costos pertenecientes a Costos de Venta de la proyección económica.

La página de inicio de bienvenida a los visitantes con imágenes de la belleza de nuestra zona que caracterizan nuestro entorno.

Sección de Alojamiento:

En esta sección, los visitantes pueden explorar las diferentes opciones el alojamiento que ofrecemos, con vista 360 y descripción detallada que resaltan las comodidades, la decoración y las vistas panorámicas que ofrecen.

#### Reservas y Disponibilidad:

Nuestro sistema de reservas en línea permite a los visitantes verificar la disponibilidad de alojamiento en tiempo real y realizar reservas de manera rápida y sencilla. Un calendario interactivo muestra las fechas disponibles y los precios correspondientes, y los visitantes pueden seleccionar las fechas deseadas y completar el proceso de reserva con unos pocos clics.

#### Actividades y Experiencias:

En esta sección, queremos destacar las actividades y experiencias únicas que pueden realizar desde el Ecolodge, cuenta con una ubicación equidistante de 10 a 15 kilómetros de sitios de interés de la zona como Parque Ecológico la Pirga Laguna de Hunzahua, Represa de la Copa, Parque Arqueológico los Cojines del Zaque y cerca de pueblos como Tuta, Combata, Motavita y Chivata. Igualmente, emocionantes excursiones de senderismo y avistamiento de aves. Cada actividad está acompañada de una descripción detallada, horarios y opciones de toma de servicios, es importante resaltar que estos servicios no los prestaremos, pero se pueden referenciar para dinamizar la economía local.

#### Testimonios y Opiniones de los Huéspedes:

En esta sección, presentamos testimonios y opiniones reales de los huéspedes que han visitado el Ecolodge, compartiendo sus experiencias y destacando los aspectos más destacados de su estadía. Estas reseñas proporcionan una perspectiva auténtica y ayudan a generar confianza entre los visitantes potenciales.

#### Información de Contacto y Ubicación:

Al final de la página, proporcionamos información de contacto detallada, incluyendo números de teléfono, direcciones de correo electrónico y un formulario de contacto en línea para consultas y reservas adicionales. También incluimos un mapa interactivo que muestra la ubicación exacta del Ecolodge y proporciona instrucciones detalladas sobre cómo llegar.

#### Sistema de Pagos Seguros:

Nuestra página web cuenta con un sistema de pagos seguro que permite a los visitantes completar sus reservas de manera segura y protegida. Aceptamos una variedad de métodos de pago, incluyendo tarjetas de crédito y transferencias bancarias, y garantizamos la confidencialidad de la información personal y financiera de nuestros huéspedes.

Como parte del área de tecnología se adicionará un sistema automatizado de ingreso a la habitación, desde que se realice el registro en línea, los huéspedes realizan su reserva a través del sitio web del hotel. Durante el proceso de reserva, se les solicita que creen una cuenta proporcionando información personal, como su nombre, dirección de correo electrónico y número de teléfono. Después de completar el registro, se genera automáticamente una clave de ingreso única para cada reserva. Esta clave puede ser un código numérico, para realizar el ingreso al Ecolodge.

#### Notificación al Huésped:

Una vez generada la clave de ingreso, se envía automáticamente al huésped a través de correo electrónico o mensaje de texto. La comunicación incluye instrucciones claras sobre cómo utilizar la clave de ingreso para acceder a su Ecolodge.

#### Verificación y Acceso Autorizado:

El sistema verifica la validez de la clave de ingreso en tiempo real y, si es correcta, desbloquea automáticamente la cerradura electrónica de la puerta de la unidad. El huésped puede ingresar a su Ecolodge de manera segura y conveniente, sin necesidad de pasar por la recepción.

#### Seguridad y Monitoreo:

El sistema de ingreso digital registra automáticamente cada acceso a las habitaciones, lo que permite al hotel monitorear y rastrear la actividad de los huéspedes en tiempo real.

Es importante señalar que uno de los aliados estratégicos del Ecolodge es la empresa Serviboy Ltda. Que brinda un sistema de Vigilancia y Monitoreo que incluye cámaras de seguridad estratégicamente ubicadas en áreas clave como la entrada principal, las zonas comunes y los senderos. Estas cámaras están conectadas a un centro de monitoreo donde el personal de la empresa de Serviboy, supervisa constantemente las actividades y responde rápidamente ante cualquier incidencia. Además, la propuesta que se incluye en la propuesta de Seguridad es seguridad humana de 16 horas estableciendo un protocolo de respuesta rápida ante emergencias, donde Serviboy y la Policía Nacional actúan de manera coordinada para garantizar la seguridad de todos los usuarios del Ecolodge.

### **4.3 Estrategias de financiación del emprendimiento**

Tomando como referencia las clases de Decisiones Financieras (Triviño, 2021) se contará para desarrollar el proyecto con fuentes que serán ampliadas en el Anexo No. 2 Plan Financiero ECOLODGE DIYÁ, uno de los apalancamientos para el emprendimiento será cubierto con recursos propios para financiar una parte del proyecto. Demostrando así nuestro compromiso para poder aumentar la confianza de los futuros inversores.

La segunda fuente es préstamos bancarios, este caso en particular se proyecta para el tercer año del emprendimiento, es importante anotar que una de las socias fundadores cuenta con experiencia de más de 20 años en el sector financiero, y es allí como con su experiencia, se puede solicitar un préstamo bancario para cubrir parte de los costos de construcción y operación del Ecolodge. La existencia de un terreno disponible como garantía puede aumentar las posibilidades de obtener financiamiento a tasas favorables en el mercado.

#### **4.4 Plan financiero del emprendimiento**

Con el fin de la realizar el análisis sobre los Ingresos Operativos del Ecolodge DIYÁ, se tomaron variables sensibles y afines al que hacer del emprendimiento, para este caso tuvimos que descartar las plataformas digitales que ofrecen servicios turísticos, toda vez que no nos podíamos ubicar en este rango plataforma de servicios turísticos, sino prestar directamente los servicios del Ecolodge.

Para determinar el ingreso realizamos una búsqueda de las empresas con objetivo social similar al que deseamos tener en el emprendimiento, utilizamos la plataforma EMIS, donde se encontraron seis empresas afines a la prestación de servicios de alojamiento, con el fin de identificar el Mercado al cual nos enfrentamos.

Analizando las ventas totales del sector, el total del mercado es de \$325.040.000.000 (Informe de Sector Turismo diciembre 2023, EMIS)

Como meta retadora de participación del mercado indicamos que nos propondríamos en el primer año tener una participación de 0,12% lo que nos daría una proyección ventas de \$405.000.000.

Para una proyección financiera con un precio de \$450.000, este valor fue tomado como referencia de algunas cabañas del sector en donde el valor es de \$120.000 por persona, y el reto es lograr alquilar un promedio en el año de 900 noches las cabañas, ese número de noches es tomado de alquilar las 5 cabañas en promedio 15 noches al mes estimando ventas por \$405.000.000. Después de deducir el costo de ventas de \$152.453.976 se obtiene una utilidad bruta de \$252.546.024. (se detalla información en Excel adjunto)

Los gastos administrativos ascienden a \$107.740.000, que principalmente proviene de los siguientes elementos:

Tabla 3 Gastos Administrativos, Fuente Elaboración Propia

<b>ELEMENTOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>Asesorías Contables</b>	\$ 12.000.000
<b>Gerente</b>	\$ 36.000.000
<b>Papelería</b>	\$ 1.440.000
<b>Mantenimiento Equipos</b>	\$ 9.600.000
<b>Seguridad Privada</b>	\$ 30.000.000
<b>Pólizas De Todo Riesgo</b>	\$ 18.700.000

Frente a los gastos de ventas a \$52.175.000, los cuales contemplan los siguientes elementos:

Tabla 4 Gastos de Ventas, Fuente Elaboración Propia

<b>ELEMENTOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>Comunity Manager</b>	\$ 24.000.000
<b>Redes Sociales</b>	\$ 12.000.000

Estos ítems como community manager y Redes Sociales si bien es cierto que parecen elevados, es importante fortalecer nuestra presencia en redes por lo cual consideramos relevantes para el proyecto.

Internet y Mantenimiento \$ 9.600.000

Hosting \$ 500.000

Instalación Pasarela Pagos 1,50% Valor Por Comisión \$ 6.075.000 (tomando como base el valor de ventas por el 1,5%)

La depreciación y amortización suman \$19.000.000. La utilidad operacional alcanza los \$73.631.024, a la cual se restan otros gastos de \$8,100,000. La utilidad antes de impuestos es de \$65.531.024, de los cuales se pagan impuestos por \$22.935.858. Finalmente, la utilidad neta es de \$42.595.166. El EBIT es de 73.631.024 y el EBITDA, asciende a \$92.631.024. El margen EBITDA, que mide la rentabilidad operativa, es del 22.87%. Se utiliza porque proporciona una imagen clara de la rentabilidad operativa del Ecolodge DIYÁ. Los valores detallados y discriminados se encuentran ampliados en el Anexo No. 2 Plan Financiero ECOLODGE DIYÁ.

A continuación, se realiza la proyección a cinco años:

Tabla 5 Proyección Financiera a Cinco años, Fuente Elaboración Propia

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ventas</b>	\$ 405.000.000	\$445.500.000	\$588.060.000	\$646.866.000	\$ 711.552.600
<b>Costo de ventas</b>	\$152.453.976	\$167.699.374	\$184.469.311	\$202.916.242	\$ 223.207.866
<b>Utilidad bruta</b>	\$ 252.546.024	\$277.800.626	\$403.590.689	\$443.949.758	\$ 488.344.734

<b>Gastos admon</b>	\$ 107.740.000	\$118.514.000	\$130.365.400	\$143.401.940	\$ 157.742.134
<b>Gastos de ventas</b>	\$ 52.175.000	\$ 57.392.500	\$ 63.131.750	\$ 69.444.925	\$ 76.389.418
<b>Dep y Amort</b>	\$ 19.000.000	\$ 19.000.000	\$ 19.000.000	\$ 19.000.000	\$ 19.000.000
<b>Utilidad operacional</b>	\$ 73.631.024	\$ 82.894.126	\$ 191.093.539	\$212.102.893	\$ 235.213.182
<b>Otros gastos</b>	\$ 8.100.000	\$ 8.910.000	\$ 26.561.200	\$ 18.137.320	\$ 14.231.052
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$65.531.024	\$73.984.126	\$164.532.339	\$193.965.573	\$ 220.982.130
<b>Impuestos</b>	\$22.935.858	\$25.894.444	\$57.586.319	\$ 67.887.951	\$ 77.343.746
<b>Utilidad neta</b>	\$42.595.166	\$48.089.682	\$106.946.020	\$126.077.622	\$ 143.638.385
<b>EBIT</b>	\$73.631.024	\$ 82.894.126	\$191.093.539	\$212.102.893	\$ 235.213.182
<b>EBITDA</b>	\$ 92.631.024	\$101.894.126	\$210.093.539	\$231.102.893	\$ 254.213.182
<b>mrngen ebidta</b>	22,87%	22,87%	35,73%	35,73%	35,73%
<b>margen bruto</b>	62,4%	62,4%	68,6%	68,6%	68,6%
<b>margen operacional</b>	18,2%	18,6%	32,5%	32,8%	33,1%
<b>margen neto</b>	10,5%	10,8%	18,2%	19,5%	20,2%

Fuente: elaboración propia

## 5. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés

### 5.1 Estrategia de marca (Branding)

Con el fin de realizar la estrategia de marketing accedimos a los servicios del Crai de la Universidad del Rosario donde se realizó el proceso de desarrollo de marca, iniciando con un moodboard en el cual se definieron las imágenes y colores que llevará nuestra marca, este proceso se desarrolló con las herramientas brindadas en el Crai: moodboard, Color Adobe

para realizar la paleta de colores y el manual de marca:  
[https://www.canva.com/design/DAGDLFNxHro/jxt9JEmbUiWIXmiTmi0kfA/edit?utm\\_content=DAGDLFNxHro&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGDLFNxHro/jxt9JEmbUiWIXmiTmi0kfA/edit?utm_content=DAGDLFNxHro&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

En el proceso de iteración se desarrolló un logo básico, ya que en un inicio se llamaría Ecolodge Nemusa, del cual se abrió una cuenta en Instagram: @nemusa.ecolodge, sin embargo, cuando se realizó una averiguación sobre los lugares de hospedaje en la región identificamos que existía un glamping llamado Nemusa, por esto se cambia el nombre del Ecolodge DIYÁ.



Imagen 24 Primer Logo, Fuente Elaboración Propia



Imagen 25 Logo Final, Fuente Elaboración Propia

## **5.2 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento**

Con el fin de gestionar las comunicaciones y relaciones públicas del Ecolodge DIYÁ, es importante adoptar un enfoque integral que refleje los valores ecológicos y la autenticidad de la experiencia que ofrecemos, en la proyección económica se realiza una inversión importante en Community Manager y Redes Sociales precisamente en sintonía con esta estrategia. A continuación, se describen los aspectos que serán adoptados como parte de nuestra estrategia de posicionamiento, teniendo las clases de Marketing Estratégico:

Uno de los aspectos que conecta a los futuros usuarios es la narrativa que desde el emprendimiento se elabore, se utilizaran componentes en esta narrativa ecológica y cultural, transmitiendo el compromiso con la sostenibilidad ambiental y la preservación de la cultura de la zona de Boyacá. Esta narrativa busca conectar emocionalmente a los posibles clientes, conectando con la promoción de prácticas ecoamigables, como la gestión de residuos, la conservación de la biodiversidad y el apoyo a las comunidades locales.

**Contenido Visual Impactante:** Las redes sociales ofrecen una plataforma poderosa para promocionar el Ecolodge, compartir contenido relevante y comprometer a la audiencia. El marketing de contenidos en redes sociales puede influir positivamente en las actitudes y comportamientos de reserva de los viajeros. Esto implica la publicación regular de contenido visual atractivo, como fotos y videos del ecolodge y sus alrededores, así como la participación activa con los seguidores a través de comentarios y mensajes directos, las imágenes y videos que se compartan en los canales de comunicación deben destacar la belleza natural del entorno de la región de Boyacá y las experiencias únicas a las cuales la ubicación del Ecolodge acerca de manera generosa a los invitados. Esto puede incluir paisajes impresionantes, actividades al aire libre y momentos de conexión con la naturaleza. Fomentar el boca a boca positivo a través de testimonios y reseñas de viajeros satisfechos. Estas historias auténticas pueden compartirse en el sitio web del Ecolodge, en redes sociales y en plataformas de reseñas de viajes para aumentar la credibilidad y generar interés entre nuevos visitantes.

**Optimización de la Experiencia del Cliente:** Es fundamental brindar una experiencia excepcional a los huéspedes y asegurarse de que estén satisfechos durante su estancia en el Ecolodge. Es importante fortalecer el trabajo con el fin de superar las expectativas del cliente y generar experiencias memorables que impulsen la lealtad y las recomendaciones boca a boca (Garbaldi & Badoc,2021).

**Estrategia Digital Multicanal:** El Ecolodge debe aprovechar diversos canales digitales, como redes sociales, correo electrónico y sitio web, para llegar a su audiencia objetivo. “Existe consenso sobre los beneficios que en la competitividad y la innovación, la reducción de errores y la creación de nuevas funcionalidades pueden tener estas tecnologías en todas las áreas del turismo: hoteles, restaurantes e intermediarios” (Morales, 2019) una

estrategia digital multicanal puede mejorar la visibilidad de la marca y aumentar las reservas directas. Mantener una fuerte presencia en línea a través de un sitio web bien diseñado, redes sociales activas y campañas de marketing digital segmentadas. Esto incluye la optimización para motores de búsqueda (SEO) para aumentar la visibilidad en línea y la participación en plataformas de reserva de alojamiento.

**Marketing de Influencers y Colaboraciones Estratégicas:** La colaboración con influencers de la zona de Boyacá (Familia Boyacense, El joven de Ruana, Andres Gerrerro, etc.), incluyendo igualmente los especializados en turismo sostenible puede ampliar el alcance del Ecolodge y generar credibilidad entre su audiencia, si bien es cierto, que es dejar presencia en redes sociales, en Colombia los influencers cada vez enganchan mas con su audiencia y esto repercute en su comportamiento de compra.

**Medición de Resultados y Retroalimentación Continua:** Es esencial monitorear y medir el rendimiento de las actividades de marketing para identificar áreas de mejora y optimización. Según el libro "Mide lo que Importa" de Jhon Doerr (2021), enseña cómo se debe elegir los KPI mas relevantes para la entidad, con esto la medición precisa de los resultados es fundamental para tomar decisiones informadas y maximizar el retorno de la inversión en marketing.

### **5.3 Proceso de ventas y servicios**

Para desarrollar un proceso efectivo de ventas y servicios es fundamental integrar estrategias de marketing digital que aprovechen las últimas tendencias y mejores prácticas en la industria hotelera:

Creación de una Experiencia de Reserva Digital: El proceso de reserva en línea debe ser intuitivo, fluido y atractivo para los clientes. Esto implica la optimización del sitio web del ecolodge para dispositivos móviles, la claridad en la presentación de precios y políticas de cancelación, y la inclusión de imágenes atractivas y descripciones detalladas de las habitaciones y servicios.

Este proceso también se debe caracterizar por la sencillez de la adquisición de la estadía en el Ecolodge, como se refirió anteriormente en un fortalecimiento de la interfaz de usuario con el fin de facilitar los procesos de compra.

### **5.4 Plan de mercadeo**

Analizando las ventas totales del sector de turismo en Colombia, el total del mercado es de \$325.040.000.000 (Informe de Sector Turismo diciembre 2023, EMIS), según cifras del informe de Colombia Índice de Competitividad Turística Regional 2023 señala que Boyacá representa el 3,06% de la participación del turismo en Colombia, como meta conservadora de participación del mercado indicamos que nos propondríamos en el primer año tener una participación de 0,12% lo que nos daría una proyección ventas de \$405.000.000.

### 5.4.1 Investigación de mercado

El sector de turismo en Boyacá ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, respaldado por el aumento del turismo nacional e internacional en la región, según datos de Euromonitor, después de la pandemia se ha dado un crecimiento en el turismo local. Se espera que las ventas minoristas crezcan en el 9% para el año 2023, a valor constante del 5% (Euromonitor, 2023)

Los hospedajes, especialmente los de zonas más remotas del país, están adoptando las tendencias turísticas actuales al atender a las preferencias cambiantes de los viajeros. Más allá del alojamiento, los albergues están incorporando experiencias que sumergen a los viajeros en la cultura local. Estas experiencias están diseñadas para que los viajeros se sientan parte integral del destino. El objetivo es ofrecer encuentros en los que se pueda interactuar de una forma segura con los residentes locales, incluidas actividades como asistir a fiestas de los pueblos típicos, a disfrutar de la gastronomía tradicional en cocinas locales y participar en actividades de ecoturismo. Si bien el ecoturismo ya formaba parte de su oferta de servicios, la inclusión de estas experiencias locales ha demostrado ser particularmente popular entre los viajeros (Alojamiento en Colombia, 2023).

Igualmente en entrevista realizada al profesional de la Gobernación de Boyacá, nos indicó que el mercado para la región de Oicatá es un segmento muy poco desarrollado en materia turística que puede crecer con alternativas de desarrollo turístico que puedan generar movilidad turística al municipio, como valores agregados (cultura, gastronomía, eventos o nuevos segmentos de hospedaje) ya que de los 373 nuevos registros nacionales de turismo en el departamento solo 2 están en Oicatá.

#### **5.4.2 Barreras de entrada**

**Falta de Conciencia y Acceso al Mercado:** Una de las principales barreras podría ser la falta de conciencia sobre la existencia del Ecolodge en la región de Boyacá. Para superar esto, se necesita una estrategia de marketing sólida que incluya la promoción en línea a través de redes sociales, sitios web especializados en turismo ecológico y plataformas de reserva. Además, la participación en ferias de turismo y la colaboración con agencias de viajes locales pueden aumentar la visibilidad y el acceso al mercado.

**Competencia de Lugares de Hospedaje Establecidos:** entre las casas de hospedaje en la zona, puede ser difícil destacarse y captar la atención de los clientes potenciales. Sin embargo, con la propuesta de valor única para la zona de Oicatá, el Ecolodge se convierte en una de las experiencias de turismo sostenible auténtica, incluyendo su firme propósito de mantener la conservación ambiental. Además, ofrecer servicios de alta calidad puede ayudar a posicionarse como una opción preferida entre la competencia.

**Inversión Inicial y Costos Operativos Elevados:** La creación y operación de un Ecolodge exclusivo pareciera que requiere una inversión considerable en infraestructura, tecnología verde y personal capacitado, sin embargo, para el Ecolodge DIYÁ, contar con los recursos y la ubicación necesaria para la proyección del Ecolodge, se convierte en una ventaja competitiva, igualmente con la proyección económica realizada es un proyecto viable y rentable. Además, la optimización de los costos operativos mediante prácticas eficientes de gestión y el uso de energías renovables puede contribuir a mejorar la rentabilidad a largo plazo.

### 5.4.3 Amenazas y oportunidades

#### Amenazas:

**Competencia:** La presencia de otros establecimientos turísticos, en municipios aledaños y de mayor renombre, pueden representar una amenaza, especialmente si ofrecen servicios similares o tienen una ventaja competitiva establecida.

**Fluctuaciones Económicas:** Las fluctuaciones económicas locales o globales pueden afectar la demanda de turismo y la capacidad de los viajeros para gastar en experiencias de lujo como la que ofrece el ecolodge.

**Impactos Ambientales:** La operación del ecolodge en un entorno natural sensible puede enfrentar desafíos relacionados con la conservación ambiental, tales como la gestión de residuos, la contaminación y el impacto sobre la fauna y flora local.

#### Oportunidades:

**Crecimiento del Turismo Sostenible:** El creciente interés en el turismo sostenible en especial para esta zona de Boyacá y la búsqueda de experiencias que aporten y que estén en armonía con la naturaleza representan una oportunidad para el Ecolodge en Oicatá. Toda vez que en medio del proceso de validación y de búsqueda el concepto de Ecolodge despierta la curiosidad de este tipo de personas que se inclinan por los temas ambientales.

**Desarrollo de la Marca:** La diferenciación a través de una propuesta de valor única y la creación de una marca reconocible aumenta la lealtad de los clientes y generar boca a boca positivo, lo que a su vez atraerá a más viajeros. Esta oportunidad de conectar emocionalmente con los paisajes colombianos y en especial de la zona de Boyacá presenta una oportunidad de desarrollo de nuestra marca.

**Apoyo Gubernamental:** El apoyo gubernamental a iniciativas de turismo sostenible y desarrollo económico en áreas rurales puede proporcionar oportunidades de financiamiento, incentivos fiscales y promoción para el Ecolodge.

**Alianzas Estratégicas:** La colaboración con organizaciones locales, comunidades y agencias de viajes puede ampliar la red de distribución y aumentar la visibilidad del ecolodge, atrayendo a nuevos segmentos de mercado, así mismo, la conexión con experiencias personalizadas y exclusivas, como actividades de ecoturismo guiadas por expertos locales, puede atraer a viajeros dispuestos a pagar por experiencias únicas y auténticas.

#### 5.4.4 Competidores claves

Tabla 6 Plan de recopilación de datos del Competidor, Fuente Elaboración Propia

<b>Precio:</b>	\$250.000 por noche para seis personas
<b>Beneficios y características:</b>	Es una casa ubicada en la vereda cercana a Ecolodge DIYÁ, se caracteriza por los beneficios del sector, según las calificaciones en el registro de Google maps, resaltan la cercanía del lugar a todas las actividades del pueblo y por se un sector tranquilo y seguro
<b>Estrategia de mercado:</b>	De acuerdo a los acercamientos con personas del sector, su estrategia como la mayoría del turismo en Boyacá se basa en recomendaciones familiares y amigos.

Tabla 7 Análisis Competitivo, Fuente Elaboración Propia

<b>FACTOR</b>	<b>ECOLOGDE</b>	<b>AMONITA CASA CAMPESTRE</b>	<b>Importancia del Cliente</b>
<b>Productos</b>	F	F	3
<b>Precio</b>	D	F	4
<b>Calidad</b>	F	D	2
<b>Servicio</b>	F	F	3
<b>Estabilidad</b>	D	F	5
<b>Experticia</b>	F	F	2

FACTOR	ECOLOGDGE	AMONITA CASA CAMPESTRE	Importancia del Cliente
Reputación	D	F	3
Localización	F	F	1
Apariencia	F	D	1
Métodos de venta	F	D	2
Publicidad	F	D	2
Imagen	F	D	3

*Nota: Para cada factor enumerado en la primera columna, evalúe si cree que es una fortaleza o una debilidad (F o D) para su negocio y sus competidores. Luego, clasifique la importancia de cada factor para su cliente objetivo en una escala del 1 al 5 (1 = muy importante; 5 = no muy importante). Utilice esta información para explicar sus ventajas y desventajas competitivas.*

**Precio:** Aunque inicialmente puede percibirse que una casa campestre ofrece tarifas más bajas, el Ecolodge DIYÁ puede competir eficazmente al ofrecer un mayor valor por el precio. Igualmente, nuestro mercado objetivo busca posicionar el Ecolodge como un lugar exclusivo en esta zona de Boyacá.

**Calidad:** El Ecolodge se distingue por ofrecer una calidad superior en términos de alojamiento, al contar con un diseño moderno e instalaciones bien mantenidas, la atención al detalle en la decoración y la comodidad de las habitaciones contribuyen a una experiencia de alta calidad que supera las expectativas de los huéspedes.

**Servicio:** El Ecolodge cuenta con un sistema de autogestión que permite la automatización de procesos de reserva y pago, igualmente cuenta con personal capacitado y amable se esfuerza por satisfacer las necesidades individuales de cada huésped, ofreciendo recomendaciones personalizadas, organizando actividades y garantizando una estancia cómoda y memorable.

**Estabilidad:** El Ecolodge ofrece una mayor estabilidad y consistencia en la experiencia del cliente. Al contar con procesos operativos establecidos y servicios sencillos

sin mayor carga operativa permite una experiencia consistente y predecible para todos los huéspedes, lo que genera confianza y lealtad a la marca.

**Experticia:** Nuestro conocimiento de la zona y de las personas que residen y trabajan en este lugar nos permite garantizar personal altamente capacitado y experto en turismo sostenible y conservación ambiental. Esta experiencia especializada permite al Ecolodge ofrecer un servicio que agrega valor a la experiencia del huésped.

**Reputación:** Si bien es cierto el Ecolodge esta en su etapa inicial, nuestro compromiso con la conservación del medio ambiente, el apoyo a las comunidades locales y la excelencia en el servicio al cliente se propone generar una reputación positiva entre los viajeros conscientes y comprometidos.

**Localización:** La ubicación estratégica del Ecolodge en entornos naturales privilegiados, como es la zona de Boyacá, ofrece una ventaja competitiva significativa. Los huéspedes pueden disfrutar de paisajes impresionantes, experiencias auténticas de contacto con la naturaleza, lo que diferencia nuestro Ecolodge de una casa campestre convencional.

**Apariencia:** El Ecolodge se distingue por su diseño arquitectónico único y su integración armoniosa con el entorno natural. La belleza estética de las instalaciones, combinada con la atención al detalle en la decoración y el mobiliario, crea un ambiente acogedor y encantador que cautiva a los huéspedes desde el momento en que llegan.

**Métodos de Venta:** El Ecolodge DIYÁ utiliza métodos de venta innovadores y canales de distribución diversificados para llegar a su mercado objetivo. Esto incluye la presencia en Redes Sociales, venta en línea, utilización de influencers de la zona y colaboraciones con agencias de viajes especializadas en turismo sostenible y la organización de eventos promocionales para atraer a nuevos clientes.

#### 5.4.5 Precios

Tomando como referencia en análisis de las debilidades y fortalezas, y como se anotó anteriormente contaremos con tarifas diferenciadas según la temporada del año, con precios más altos durante la temporada alta (por ejemplo, en especial Semana Santa o días festivos) toda vez que en estas fechas Boyacá es un destino favorito para las personas de las zonas de Cundinamarca, y tarifas más bajas durante la temporada baja. Esto permite maximizar los ingresos durante los períodos de alta demanda y atraer a más clientes durante los períodos de menor ocupación.

Como se abordó anteriormente la promoción de la sostenibilidad en el entendido que se trata de un Ecolodge, la estrategia de precios y la comunicación de la marca se enfatiza en los valores de sostenibilidad y responsabilidad ambiental. En nuestra apuesta de comunicación creemos que los huéspedes pueden estar dispuestos a pagar un precio premium por alojarse en un lugar que se compromete con prácticas ecológicas y de conservación. En este sentido fijaremos los precios no por los costos del proyecto sino por la propuesta de valor con la que contamos como Ecolodge.

Como conclusión los lugares tipo Ecolodge, en especial Ecolodge DIYA son una tendencia creciente en el turismo sostenible. Estos establecimientos se caracterizan por su compromiso con la preservación del medio ambiente y la conexión con la naturaleza. En este contexto, se han realizado encuestas para comprender mejor las preferencias y actitudes de los usuarios hacia los Ecolodges. En un informe realizado por Global Web Index (GWI), se destacó que el 70,1% de los encuestados estaría dispuesto a pagar más por alojarse en un Ecolodge. Además, el 51% considera que el sector turístico debería ser más responsable desde el punto de vista medioambiental

Como resultado de la validación inicial se comprobó que efectivamente existe un grupo de personas que pagaría por encima del promedio, con el fin de garantizar su comodidad:

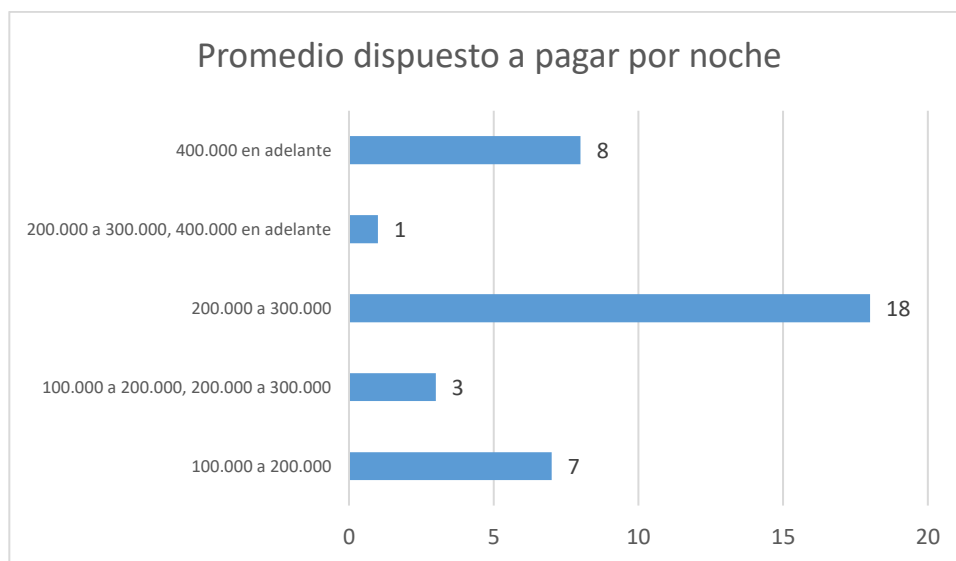


Imagen 26 Promedio a Pagar, Fuente Elaboración Propia

En este sentido, y unido a las entrevistas realizadas se conoció en profundidad que el compromiso ambiental de los lugares a hospedarse generan una mayor fidelidad y compromiso por parte de los usuarios en un mercado saturado, el compromiso con el medio ambiente se ha convertido en un valor añadido que influye significativamente en las decisiones de compra de los consumidores.

## Referencias

- ANATO. (2022). *ANATO*. Obtenido de <https://anato.org/noticias/41-vitrina-turistica-de-anato-2022-promueve-los-encantos-turisticos-de-colombia-y-el-mundo/>
- Bertrand Garbaldi, M. B. (2021). *Marketing de la Experiencia del Cliente*.
- Booking. (2024). Booking.com revela las ciudades más acogedoras de Colombia para 2024. *News Booking*.
- COTELCO. (2023). Ocupacion Hotelera por Departamento. Bogotá.
- EMIS. (2023). *Informe Sectorial Turismo*.
- Fonseca, D. (2021). Plan de Negocios. Bogotá.
- Gobernación de Boyacá. (2024). *Gobernación de Boyaca*. Obtenido de <https://www.boyaca.gov.co/plan-departamental-de-desarrollo-nuestro-gran-plan-es-boyaca-pasa-a-segundo-y-ultimo-debate/>
- Kotler, P., & Gertner, D. (2007). *Marketing Internacional de lugares y destinos*. México: Pearson.
- Madie, D. (2019). Growth Wheel Tool Kit. Copenhagen.
- Manzoni, M. (2020). Teorias y Practicas de Emprendimiento. Bogota.
- MINCIT. (2024). *MINCIT*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/turismo/en-2023-mas-turistas-visitaron-colombia#:~:text=febrero%20de%202024-,En%202023%20m%C3%A1s%20de%205%2C86%20millones%20de%20turistas%20visitaron,%3A%20Gustavo%20Acosta%20%2D%20Revela%20Colombia.>
- Mora, N. (2020). Metodologias de Innovacion. Bogotá.
- Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Grupo Editorial Patria.
- Pulizzi, J. (2020). *Content Marketing: A Practical Guide to Creating Content that Drives Traffic, Leads, and Sales*.
- Ramírez, M. (2020). Sistemacyc Inventive Thinking. Bogotá.
- SITUR BOYACA. (2019). *SITUR BOYACA*. Obtenido de <https://situr.boyaca.gov.co/>

## Anexos

### 1. Acuerdo de Fundadores (Documento dado en la Clase de Derecho de Empresa, 2021)

#### Acuerdo de Fundadores ECOLODGE DIYA

Entre los suscritos a saber: Diana Alexandra Torres Mancipe , identificado como aparece al pie de su firma, y Yamit Noe Hurtado Neira, identificado como aparece al pie de su firma, han celebrado el presente contrato, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

Primera. Objeto: El presente contrato tiene por objeto regular las relaciones entre las partes y otros aspectos, en relación con el emprendimiento denominado “Ecolodge Diyá”.

Ecolodge Diyá, en un emprendimiento que provee un hospedaje rural tipo cabaña en Oicatá, Boyacá, ubicado a 13 Kilómetros de la ciudad de Tunja, la capital del Departamento de Boyacá, y a 140 Kilómetros de Bogotá, la capital de Colombia, ofrece cinco unidades de descanso con cocina, chimenea y jacuzzi, cada una con capacidad para cuatro personas. Diseñado para familias pequeñas en busca de escapar de la rutina de las grandes ciudades, este alojamiento promete tranquilidad en medio del campo.

Segunda. Obligaciones y roles:

Diana Torres está a cargo de la gerencia del proyecto que contará con el área comercial, marketing digital, campañas en redes sociales, marketing en general, con el fin de posicionar el Ecolodge.

Yamit Hurtado está a cargo de las alianzas estratégicas con es el posicionamiento del Ecolodge en la zona turística de Boyacá a través de alianzas estratégicas a nivel gubernamental.

No obstante, lo anterior, las participantes podrán hacer labores adicionales en otras áreas.

#### Tercera. Aportes al emprendimiento

Durante el desarrollo del emprendimiento, se han hecho los siguientes aportes:

Diana Torres: Con sus conocimientos y experiencia relaciones comerciales y gerencia en instituciones financieras ha aportado al desarrollo del emprendimiento y al mismo modelo de negocio que cuyo valor se estima en \$15.000.000.

Yamit Hurtado: Ha aportado en el área de alianzas y desarrollo de la idea de negocio, contando con estudios y contactos con terceros para validar la idea de negocio. El valor de este aporte se estima en \$15.000.000

En consecuencia, cada una de las partes tendrá una participación del 50% en la sociedad que se cree para el desarrollo del Ecolodge, en los términos de este contrato.

#### Cuarta. Cesión de propiedad intelectual

En desarrollo del emprendimiento, las partes han creado obras, particularmente, manuales, presentaciones, y en general material de ventas, diseño gráfico (en adelante la “Propiedad Intelectual”) el cual se comprometen a ceder en su integridad a la futura sociedad al momento su creación o inmediatamente después de su creación. Para estos efectos, cada una de las partes firmará el anexo de cesión de propiedad intelectual que forma parte de este Contrato.

El valor de la Propiedad Intelectual se estima en \$10.000.000 y se aportará por las partes al capital de la sociedad en proporciones iguales, ya que ésta ha sido creada por ambas partes.

Quinta. Toma de decisiones.

Las decisiones relativas al emprendimiento se tomarán de común acuerdo entre las partes.

Sexta. Confidencialidad y no competencia.

Las partes se comprometen a guardar estricta reserva sobre toda la información que reciban y se genera en desarrollo del emprendimiento, ya sea de manera verbal o escrita, o por medio digital.

Así mismo, las partes se comprometen a no llevar a cabo la idea del emprendimiento ni a llevar a cabo ninguna otra actividad que compita con el emprendimiento ya sea de manera directa o por interpuesta persona, durante la vigencia de este contrato y dos (2) años más.

Estas obligaciones de confidencialidad y no competencia se incluirán en el acuerdo de accionistas que se hará cuando se constituya la sociedad.

El no cumplimiento de lo establecido en esta cláusula generará a cargo de la parte incumplida y a favor de las partes afectadas una pena a título de sanción por un valor de 10.000.000.

#### Sexta. Duración.

Este contrato tendrá una vigencia máxima de dos años a partir de su firma, y a su terminación se deberá crear una sociedad por acciones simplificada (SAS), salvo que las partes decidan no continuar con el emprendimiento.

En el evento en que este contrato termine por decisión de las partes sin constituir una sociedad, se liquidará el emprendimiento, lo cual consiste en pagar pasivos y gastos y distribuir el remanente entre los fundadores en función de sus participaciones.

#### Séptima. Sucesión.

En el evento en que uno de los fundadores fallezca, este Contrato dejará de tener efectos, con respecto a ese fundador que fallece. Los aportes económicos intangibles hechos por el fundador que fallece se restituirán a los herederos

## Nuevos fundadores

El ingreso de nuevos fundadores al emprendimiento requerirá el consentimiento de cada uno de los demás fundadores. El nuevo fundador se acogerá a los términos y condiciones del presente contrato.

## Solución de controversias.

Cualquier diferencia relacionada con la creación, interpretación y ejecución del presente contrato se resolverá mediante amigable composición y tendrá efectos de cosa juzgadas.

Las partes firman el presente contrato en dos ejemplares del mismo tenor y valor probatorio en la ciudad de Bogotá a los 27 días del mes de mayo de 2024.



DIANA ALEXANDRA TORRES MANCIPE

C.C. 52.986.403



YAMIT NOE HURTADO NEIRA

C.C. 74.359.856

Anexo No. 2

Concepto Técnico Secretaría de Turismo Gobernación Boyacá



**Secretaría de  
TURISMO**

**Tunja 07 de Junio de 2024**

**Dr. Yamit Noe Hurtado**

**Asunto: Respuesta viabilidad técnica y ambiental del proyecto Ecolodge en Oicatá**

El presente documento como lo menciona el asunto tiene como objetivo evaluar la viabilidad técnica y ambiental del proyecto Ecolodge en Oicatá – Boyacá . Este proyecto se enmarca dentro de la estrategia sectorial que tiene la gobernación de Boyacá y está enmarcado dentro de los objetivos estratégicos aprobados dentro del plan de desarrollo de esta sectorial 2024 – 2027 uno de ellos es impulsar nuevos emprendimientos que promuevan el desarrollo sostenible y la generación de empleo en la región. A continuación, se detallan los aspectos técnicos y ambientales clave para el desarrollo de este proyecto, así como las apuestas estratégicas de la Secretaría de Turismo para su implementación.

### **1. Aspectos Técnicos**

Vemos como Secretaría de Turismo que la ubicación del Ecolodge en Oicatá ha sido seleccionada estratégicamente debido a sus características geográficas y naturales, que ofrecen un entorno idóneo para el turismo ecológico. Oicatá se encuentra en la Provincia del Centro de Boyacá, junto a otros municipios como Tunja, Chivatá, Chíquiza, Cómbita, Cucaita, Motavita, Samacá, Siachoque, Sora, Soracá, Sotaquirá, Toca, Tuta y Ventaquemada. Adicional a su ubicación estratégica a solo 10 minutos vía terrestre desde la capital del Departamento hacen fácil su acceso lo cual la convierte en un destino atractivo para el ecoturismo.

### **2. Aspectos Ambientales**

La evaluación ambiental del proyecto genera un impulso adicional ya que cuentan con la propuesta de crear senderos interpretativos y zonas aparte del descanso promuevan la educación ambiental entre los visitantes. El Ecolodge cuenta con un plan de manejo ambiental que incluirá programas de reforestación, protección de fauna local y gestión adecuada de residuos sólidos, asegurando así la sostenibilidad del entorno natural. Adicionalmente a esto dentro de las bases de datos de la Secretaría de Turismo existen proyectos similares en áreas protegidas aprobadas por la autoridad ambiental del departamento CORPOBOYACA.

**GOBERNACIÓN DE BOYACÁ**  
Calle 20 N° 9-90 Casa de la Torre, Tunja - Boyacá  
PBX: (57 608) 7420150 - (57 608) 7420222  
contactenos@boyaca.gov.co | www.boyaca.gov.co

**SECRETARÍA DE TURISMO**  
Carrera 9 N° 17- 50, Piso 1  
Tunja – Boyacá  
PBX: (57 608) 7426547

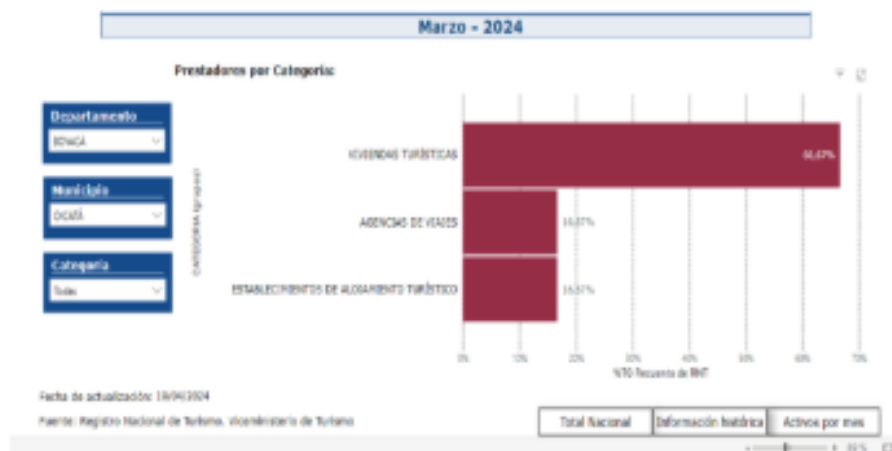
**mipg** | Modelo Integrado  
de planeación  
y gestión



### 3. Dinámica del Turismo en la Región

En Boyacá, el sector turístico ha experimentado un crecimiento notable, con un predominio de viviendas turísticas que representan más del 50% de los prestadores por categoría. En el caso específico de Oicatá, este porcentaje es aún mayor, superando el 60%.

El surgimiento de nuevas empresas en el sector turístico en Boyacá como lo es **proyecto Ecologde en Oicatá** conlleva una serie de beneficios económicos clave. Esto incluye una mayor oferta turística, genera innovación de los servicios turísticos, atrayendo así más turistas y generando mayores ingresos y empleo. Además, estas empresas nuevas impulsan el desarrollo económico generan empleo y es un resultado propio de la confianza de invertir en el Departamento.



<https://portucolombia.mincit.gov.co/tematicas/cifras-empresariales-del-sector/registro-nacional-de-turismo-rnt-1>

### 5. Apuesta de la Secretaría de Turismo Departamental

La Secretaría de Turismo de Boyacá está comprometida con la promoción de proyectos que contribuyan al desarrollo sostenible del departamento. El proyecto Ecologde en Oicatá es una de las apuestas estratégicas para diversificar la oferta turística de la región y fomentar el ecoturismo como motor de desarrollo económico y social. Mediante alianzas público-privadas y el apoyo a emprendedores locales, se espera generar oportunidades de empleo y fortalecer las capacidades locales en gestión turística y conservación ambiental.



## Secretaría de **TURISMO**

La viabilidad técnica y ambiental del proyecto Ecolodge en Oicatá es prometedora, y cuenta con el respaldo de la Secretaría de Turismo Departamental de Boyacá. Este proyecto no solo contribuirá al desarrollo económico de la región, sino que también fomentará la conservación del patrimonio de Boyacá, posicionándolo como un destino turístico de primer orden en el ámbito del ecoturismo. La integración de tecnologías sostenibles, la preservación del entorno natural y el apoyo a las comunidades locales serán pilares fundamentales para el éxito y la sostenibilidad del Ecolodge en Oicatá.

Adicionalmente para el caso por parte de la Secretaría De Turismo Departamental en el plan de desarrollo ( 2024-2027) que está en mesas de socialización. El componente para el apoyo específico a cada Municipio, se incorporan ejes transversales y en los que Oicatá como municipio en trabajo conjunto con la secretaria de Turismo Departamental son:

- Programas de promoción a cargo de la secretaria de turismo de Boyacá.
- Apoyar con la elaboración de material de promoción de comunicaciones
- Elaboración de estrategias de comunicación y divulgación
- Apoyar la ejecución audiovisual de la sectorial, toma de videos, fotografías, producción y edición.
- Apoyar la elaboración y diseño de productos turísticos dirigido a las provincias del departamento.

Cordialmente:

**RICHARD EDUARDO PULIDO SANABRIA**

**ASESOR DESPACHO / SECRETARIA DE TURISMO DE BOYACA**

**TEL: 3102485503**

Tunja, 6 de junio de 2024



Sres. Proyecto Educativo

Atn. Dra. Diana Torres

Ciudad

Cordial saludo, Dra. Diana:

Con base en nuestra conversación previa y la información proporcionada por usted, presento el análisis y el presupuesto preliminar del proyecto "Ecolodge Oicatá", que se desarrollará en la zona rural del municipio de Oicatá, en el departamento de Boyacá.

Antes que nada, quiero agradecerle por su intención de llevar a cabo este proyecto con nuestro estudio de arquitectura. El sistema constructivo que empleamos posee características ideales para su proyecto, tales como adaptabilidad a terrenos en pendiente, mínima intervención en el suelo, consumo mínimo de agua para su construcción, tiempo de ejecución un 50% menor al sistema tradicional, además de un reducido desperdicio de materiales.

Estos beneficios, junto con los componentes ecológicos del proyecto, como la utilización de energía solar para calentar el agua, la reutilización de aguas grises y el almacenamiento de aguas lluvias, hacen que este proyecto sea muy atractivo en plataformas de hospedaje como Airbnb. Puedo confirmarlo con base en los proyectos similares que hemos desarrollado en la ciudad de Paipa y Villa de Leyva, donde hemos recibido excelentes comentarios y calificaciones de los usuarios debido a estas características.

El precio estimado por ecolodge es de aproximadamente 60 millones de pesos, y las obras exteriores (senderos, parqueaderos y cerramiento del terreno con cerca viva) es de aproximadamente 25 millones de pesos, para un total de:

5 ecolodges x \$60,000,000 = \$300,000,000  
 Obras exteriores = \$25,000,000  
**TOTAL = \$325,000,000**

Quedo atento para resolver cualquier inquietud que usted tenga, Dra. Diana.

Atentamente,

GUSTAVO IVAN CAMACHO B.  
 Arquitecto Pontificia Universidad Javeriana  
 M.P. 25700 - 72912 CND  
 C.C. 79.691.121 de Boacotá.