

# Recuperación de creación de empresas

Julieth Tatiana Hernández Cerquera

Grado 11

2021

# ACTIVIDAD 1 :LIENZO PERSONAL

|                                                                   |                                                                                                          |                                                                                                                         |                                                                                                    |                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Alianzas</b><br>Las alianzas son quien surten mi negocio       | <b>actividades</b><br>Mi actividad clave es Trabajar duro con mucho esfuerzo en el local.                | <b>Relacion</b><br>me relaciono con el cliente Prestando buen Servicio escuchandolo y ayudando en lo que pueda servirle | <b>Clientes</b><br>Quedo a una parte de la Poblacion de la que agradezco a mi local Punto de venta | <b>Proposicion de valor</b><br>la oferta que ofrezco es un buen Servicio una buena atencion y un buen Producto |
|                                                                   | <b>Recursos</b><br>tranquila Honestidad Celular Computador Inteligencia Timida Ganas por lo que me gusta |                                                                                                                         | <b>Canales</b><br>Tienda fisica                                                                    |                                                                                                                |
| <b>Estructura de Costes</b><br>de tiempo energia un buen servicio |                                                                                                          | <b>Flujos de ingresos</b><br>dinero, experiencia, reconocimiento                                                        |                                                                                                    |                                                                                                                |

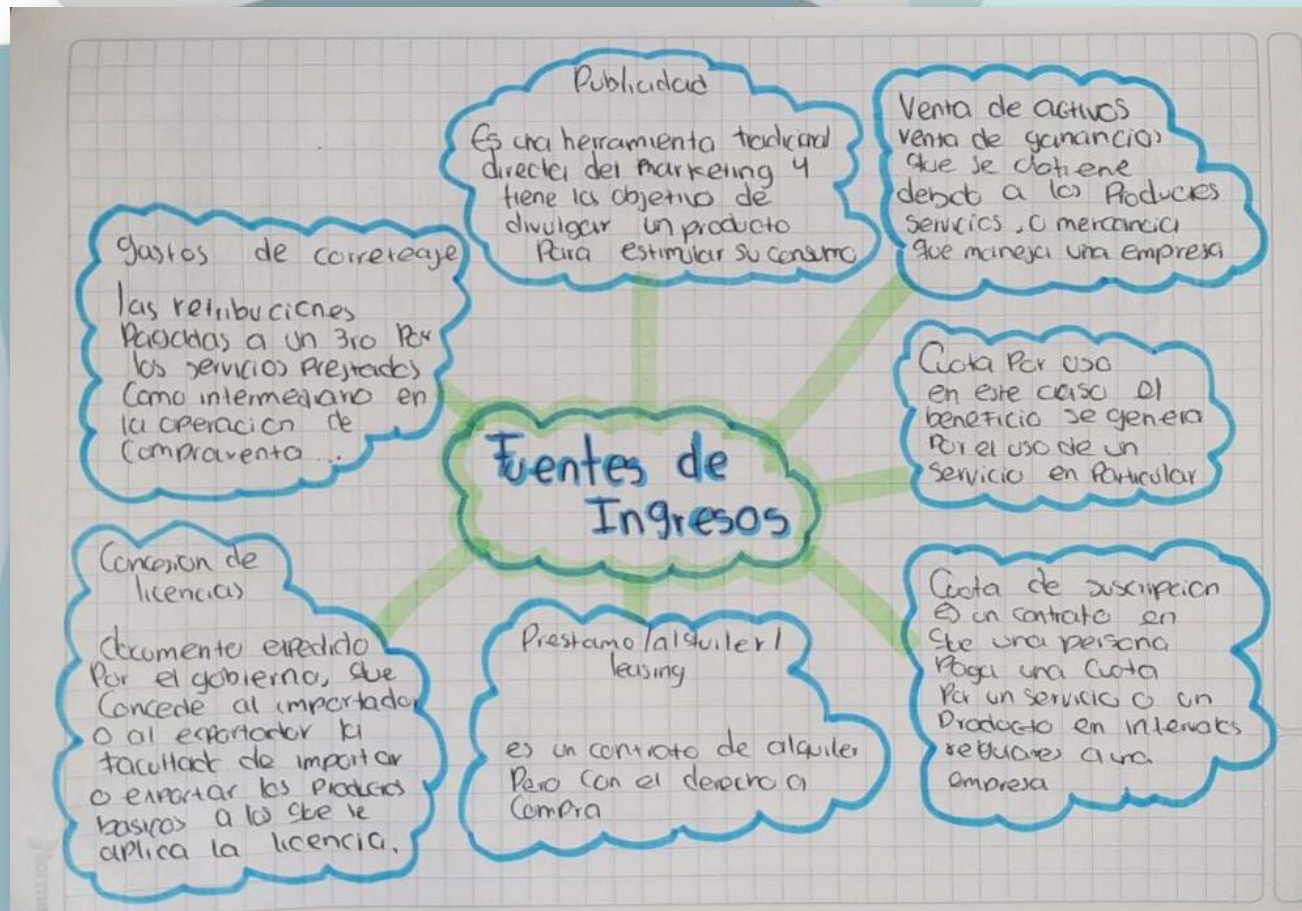
# ACTIVIDAD 2 :LIENZO DE LA IDEA DE NEGOCIO

|                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Asociaciones clave:</b><br>Mis socios claves serian empresas de constructoras para la elaboracion del proyecto y empresas que vendan los implementos necesarios que usen en la construccion<br>Aparte de esto seria tener empleados de limpieza para el mantenimiento del parque. | <b>Actividades clave:</b><br>Lo innovador seria que aparte de ser un parque natural se puede acampar y con un balneario disponible, un lugar para cocinar y baños. Lo genial seria que en este parque hubiera un clima medio un hermoso paisaje un lugar silencioso para relajarse | <b>Recursos clave:</b><br>La fuente de ingresos serian los clientes que tuviera nuestro parque ya que se tendria una lista de precios fijos por tiempo, beneficios, personas o alquiler. Tambien tendríamos que tener recursos para empleados o asistentes de ayuda en el lugar limpieza, medico, etc. |
| <b>Valor agregado:</b><br>El valor agregado de mi empresa seria la parte de acampar ya que aquí en Ibagué o cerca no contamos con parques así                                                                                                                                        | <b>Relaciones con los clientes:</b><br>La relación con los clientes seria una buena atención un buen servicio y una buena experiencia de nuestro parque natural                                                                                                                    | <b>Canales:</b><br>Seria el internet y volantes llamativos                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Mis clientes:</b><br>Seria todo tipo de edades y personas<br>Es dirigido a todo el publico                                                                                                                                                                                        | <b>Ingresos y beneficios:</b><br>Los ingresos seria el precio por persona que se tendria que pagar para entrar al parque                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|                                                                                                                                                         |                                                                                                                  |                                                                                                                                                |                                                                                                                         |                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Como seran nuestros clientes</b><br>Seran las personas que les guste viajar descansar, descansar.                                                    | <b>Servicio al cliente</b><br>La relacion con el cliente sera brindarle un servicio para estar en nuestro parque | <b>beneficios y diferencia de competencia</b><br>Podran tener un dia recreativo en el Parque y la diferencia sera una nueva opcion de acampar. | <b>Recursos clave</b><br>Seran Contratos dinero con empresas que nos ayuden con la construccion y tabulacion del Parque | <b>Como entregamos el servicio a los clientes</b><br>(canales)<br>Por medio de internet hablado boca a boca Por medio de volantes y redes sociales |
|                                                                                                                                                         | <b>Como obtenemos dinero</b><br>El Parque tendria costo por su entrada y persona.                                |                                                                                                                                                | <b>Canal clave</b><br>Seran agencias de agua Servicio de aseo salones agencias de mantenimiento                         |                                                                                                                                                    |
| <b>actividad clave</b><br>Siempre tener un buen servicio tener actividades que llamen la atencion y ayudar con preguntas innovaciones para los clientes |                                                                                                                  | <b>Gastos</b><br>los Principales gastos Seran lo que ocupamos para la construccion del Parque                                                  |                                                                                                                         |                                                                                                                                                    |



Investigue y realice un mentefacto conceptual donde diferencie cada uno de los tipos de fuentes de ingresos.



1- REALIZAR LA LIQUIDACIÓN DE LA NOMINA DE UN TRABAJADOR QUE DEVENGUE EL SALARIO QUE USTED DECIDA MAYOR AL SALARIO MINIMO ACTUAL, SIGUIENDO LOS EJEMPLOS DE ABAJO

Handwritten calculations on a grid background:

SBL 1'800.000

Prima de servicios  $\frac{SBL \times \text{Días lab.}}{360}$

Cesantías  $\frac{SBL \times \text{Días lab.}}{360}$

Intereses a las Cesantías

$\frac{\text{Cesantías} \times \text{días lab.} \times 0,12}{360}$

Totiana laboro en el año 2020 del 1 de enero al 1 de agosto del 2020

1'800.000

ant 97.032

$P = \frac{1'897.032 \times 243}{360}$

$C = \frac{1'897.032 \times 240}{360} - 94.684$

$= 1.264.688$

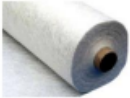
$\frac{1'264.688 \times 240 \times 0,12}{360}$

$= 1,527,997$

$= 168,6250$

se le deuda

## 2- hacer un listado de la materia prima, insumos necesarios para producir 1 unidad según ejemplo

| Materia prima e insumos                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Unidad de compra | Precio de la unidad de compra             | Precio por unidad o cantidad | Cantidad utilizada                                                                       | Valor total materia prima e insumos |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------------------------------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Hormigón armado                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Metro cuadrado   | Varía entre 85.000 a 140.000 pesos        |                              | Se utilizaría una gran cantidad alrededor de unas 500 o más basadas en un metro cuadrado |                                     |
| mampostera                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Un muro          | Varía entre 718.000 a 20.000.000 De pesos |                              | Se utilizaría más de 500 muros de mampostería                                            |                                     |
| El sistema constructivo mixto combina distintos elementos estructurales optimizando las cualidades de cada componente. Lo componen elementos, livianos, esbeltos de fácil transporte y montaje en las obras. Tiene como principal ventaja la rapidez de ejecución, el personal de obra necesario y la reducción de desperdicios. |                  |                                           |                              |                                                                                          |                                     |
| Fibra de vidrio                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Por kilo         | Vale por kilo 97.000                      |                              |       |                                     |

| COSTOS FIJOS DE PRODUCCION DEL PRODUCTO O LA PRESTACION DEL SERVICIO POR MES EN PROMEDIO | VALOR EN PESOS PROMEDIO POR MES                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| energía                                                                                  | Yo creo q varía desde los 400.000 a los 800.000 o mas |
| agua                                                                                     | Variaría entre 900.000 o mas                          |
| Luz                                                                                      | Variaría entre 500.000 o mas                          |
| internet                                                                                 | Depende de que servicio y potencia se tenga           |

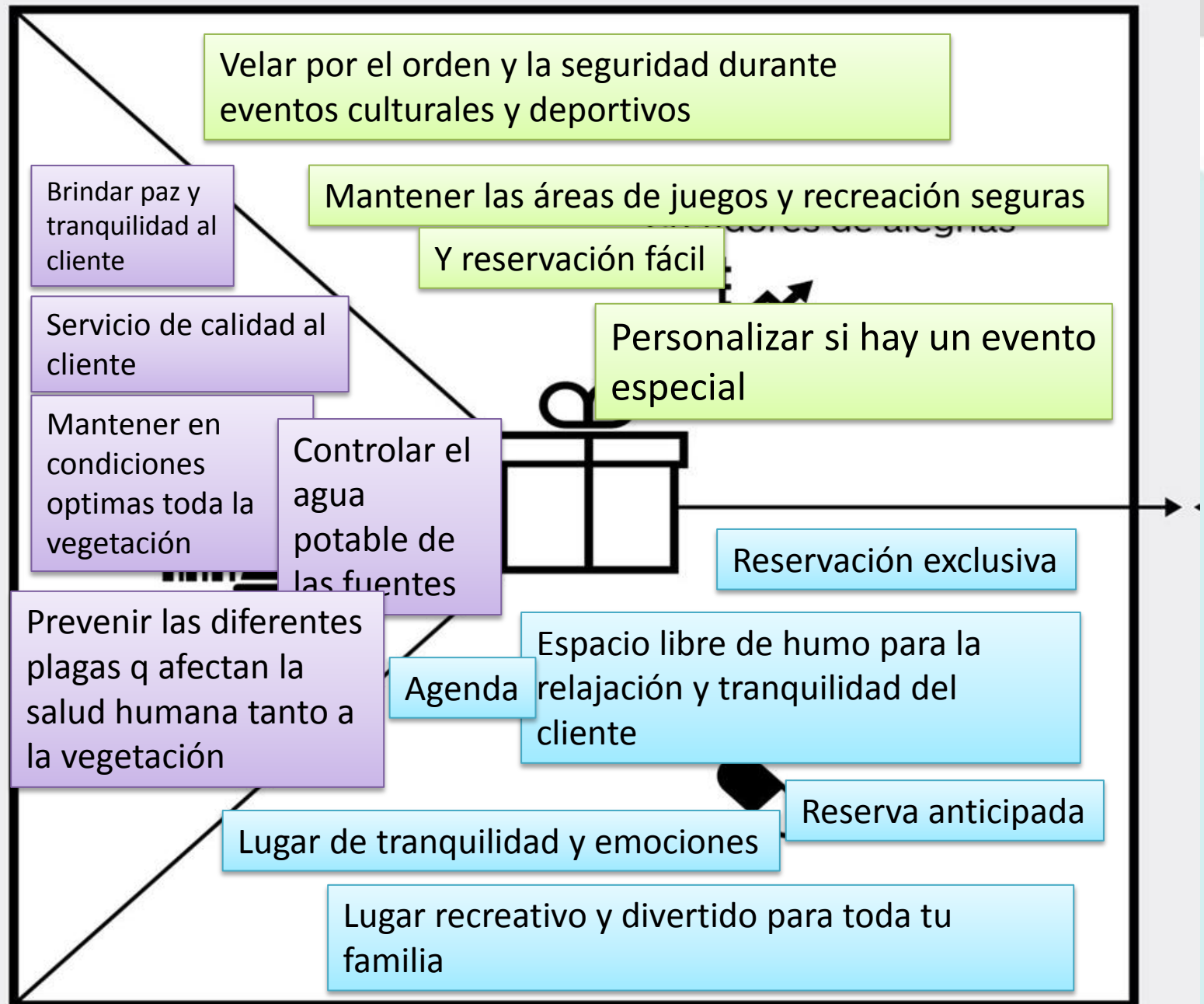
- 3- Realizar la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio
- La excavadora
- La retroexcavadora
- La dragalin
- La pavimentadora
- La compactadora
- La motoniveladora
- Las cisternas de agua
- Las volquetas
- La cargadora
- Insumos
- -agua
- -electricidad

La maquinaria (máquinas de construcción) en general varían de un precio de 339,000 pesos a 1,131,000 pesos

4- BUSCAR POR INTERNET, la lista de maquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y realizar una cotización con precios reales y actuales de cada elemento

| maquina                          | precio     |
|----------------------------------|------------|
| excavadora                       | 320,000 \$ |
| Retro cargador Caterpillar       | 250,000 \$ |
| Compactadora                     | 140,000 \$ |
| Motoniveladora                   | 400,000 \$ |
| Cisterna de agua de 7,000 litros | 4,500,000  |
| Volqueta                         | 250,000    |
| Cargadora                        | 480,000    |







3- Presentar a través de power point, prezi, powtoon o cualquier herramienta la maqueta del servicio o el prototipo del producto tangible, explicando como va a funcionar o como se hace, que solución o que valor agregado tiene la idea y como se proyectan a futuro

Mi idea de negocio es un parque que constara como un centro recreativo con este incluirá canchas, cocinas ,zona al aire libre, chozas para disfrutar del balneario su respectivo parqueadero, baños, cocinas y lo innovador que será su zona para acampar ya sea con la tiendita alquilada o llevada por cada persona esto nos ayudara ya que en Ibagué no hay muchos parques recreativos así que satisfacerla esa necesidad de tener a donde ir a descansar ir a pasar un rato agradable en familia amigos etc.

Algo diferente de mi parque al resto seria con su reservación fácil y sencilla de realizar por medio de la web y constar de una cantidad de beneficios para la seguridad y comodidad del cliente

Mi parque llamado brisas del Tolima quedara ubicado en un buen ambiente un buen clima y un sitio cómodo para llegar fácil.





# maqueta





# Tabla de amortización

## TABLA DE AMORTIZACION

|                     |                  |
|---------------------|------------------|
| monto prestamos     | \$ 50.000.000,00 |
| intereses mensuales | 1%               |
| periodos mensuales  | 24               |
| cuota fija mensual  | \$ 2.353.673,61  |

| # de periodos | saldo inicial    | cuota fija      | intereses     | abono a capital | saldo final      |
|---------------|------------------|-----------------|---------------|-----------------|------------------|
| 0             |                  |                 |               |                 | \$ 50.000.000,00 |
| 1             | \$ 50.000.000,00 | \$ 2.353.673,61 | \$ 500.000,00 | \$ 1.853.673,61 | \$ 48.146.326,39 |
| 2             | \$ 48.146.326,39 | \$ 2.353.673,61 | \$ 481.463,26 | \$ 1.872.210,35 | \$ 46.274.116,04 |
| 3             | \$ 46.274.116,04 | \$ 2.353.673,61 | \$ 462.741,16 | \$ 1.890.932,45 | \$ 44.383.183,59 |
| 4             | \$ 44.383.183,59 | \$ 2.353.673,61 | \$ 443.831,84 | \$ 1.909.841,78 | \$ 42.473.341,82 |
| 5             | \$ 42.473.341,82 | \$ 2.353.673,61 | \$ 424.733,42 | \$ 1.928.940,19 | \$ 40.544.401,62 |
| 6             | \$ 40.544.401,62 | \$ 2.353.673,61 | \$ 405.444,02 | \$ 1.948.229,59 | \$ 38.596.172,03 |
| 7             | \$ 38.596.172,03 | \$ 2.353.673,61 | \$ 385.961,72 | \$ 1.967.711,89 | \$ 36.628.460,14 |
| 8             | \$ 36.628.460,14 | \$ 2.353.673,61 | \$ 366.284,60 | \$ 1.987.389,01 | \$ 34.641.071,13 |

| D             | E                | F               | G             | H               | I                | J |
|---------------|------------------|-----------------|---------------|-----------------|------------------|---|
| # de periodos | saldo inicial    | cuota fija      | intereses     | abono a capital | saldo final      |   |
| 0             |                  |                 |               |                 | \$ 50.000.000,00 |   |
| 1             | \$ 50.000.000,00 | \$ 2.353.673,61 | \$ 500.000,00 | \$ 1.853.673,61 | \$ 48.146.326,39 |   |
| 2             | \$ 48.146.326,39 | \$ 2.353.673,61 | \$ 481.463,26 | \$ 1.872.210,35 | \$ 46.274.116,04 |   |
| 3             | \$ 46.274.116,04 | \$ 2.353.673,61 | \$ 462.741,16 | \$ 1.890.932,45 | \$ 44.383.183,59 |   |
| 4             | \$ 44.383.183,59 | \$ 2.353.673,61 | \$ 443.831,84 | \$ 1.909.841,78 | \$ 42.473.341,82 |   |
| 5             | \$ 42.473.341,82 | \$ 2.353.673,61 | \$ 424.733,42 | \$ 1.928.940,19 | \$ 40.544.401,62 |   |
| 6             | \$ 40.544.401,62 | \$ 2.353.673,61 | \$ 405.444,02 | \$ 1.948.229,59 | \$ 38.596.172,03 |   |
| 7             | \$ 38.596.172,03 | \$ 2.353.673,61 | \$ 385.961,72 | \$ 1.967.711,89 | \$ 36.628.460,14 |   |
| 8             | \$ 36.628.460,14 | \$ 2.353.673,61 | \$ 366.284,60 | \$ 1.987.389,01 | \$ 34.641.071,13 |   |
| 9             | \$ 34.641.071,13 | \$ 2.353.673,61 | \$ 346.410,71 | \$ 2.007.262,90 | \$ 32.633.808,23 |   |
| 10            | \$ 32.633.808,23 | \$ 2.353.673,61 | \$ 326.338,08 | \$ 2.027.335,53 | \$ 30.606.472,70 |   |
| 11            | \$ 30.606.472,70 | \$ 2.353.673,61 | \$ 306.064,73 | \$ 2.047.608,88 | \$ 28.558.863,81 |   |
| 12            | \$ 28.558.863,81 | \$ 2.353.673,61 | \$ 285.588,64 | \$ 2.068.084,97 | \$ 26.490.778,84 |   |
| 13            | \$ 26.490.778,84 | \$ 2.353.673,61 | \$ 264.907,79 | \$ 2.088.765,82 | \$ 24.402.013,02 |   |
| 14            | \$ 24.402.013,02 | \$ 2.353.673,61 | \$ 244.020,13 | \$ 2.109.653,48 | \$ 22.292.359,54 |   |
| 15            | \$ 22.292.359,54 | \$ 2.353.673,61 | \$ 222.923,60 | \$ 2.130.750,02 | \$ 20.161.609,52 |   |
| 16            | \$ 20.161.609,52 | \$ 2.353.673,61 | \$ 201.616,10 | \$ 2.152.057,52 | \$ 18.009.552,01 |   |
| 17            | \$ 18.009.552,01 | \$ 2.353.673,61 | \$ 180.095,52 | \$ 2.173.578,09 | \$ 15.835.973,91 |   |
| 18            | \$ 15.835.973,91 | \$ 2.353.673,61 | \$ 158.359,74 | \$ 2.195.313,87 | \$ 13.640.660,04 |   |
| 19            | \$ 13.640.660,04 | \$ 2.353.673,61 | \$ 136.406,60 | \$ 2.217.267,01 | \$ 11.423.393,03 |   |
| 20            | \$ 11.423.393,03 | \$ 2.353.673,61 | \$ 114.233,93 | \$ 2.239.439,68 | \$ 9.183.953,35  |   |

|  |    |                  |                 |               |                 |                  |  |
|--|----|------------------|-----------------|---------------|-----------------|------------------|--|
|  | 5  | \$ 42.473.341,82 | \$ 2.353.673,61 | \$ 424.733,42 | \$ 1.928.940,19 | \$ 40.544.401,62 |  |
|  | 6  | \$ 40.544.401,62 | \$ 2.353.673,61 | \$ 405.444,02 | \$ 1.948.229,59 | \$ 38.596.172,03 |  |
|  | 7  | \$ 38.596.172,03 | \$ 2.353.673,61 | \$ 385.961,72 | \$ 1.967.711,89 | \$ 36.628.460,14 |  |
|  | 8  | \$ 36.628.460,14 | \$ 2.353.673,61 | \$ 366.284,60 | \$ 1.987.389,01 | \$ 34.641.071,13 |  |
|  | 9  | \$ 34.641.071,13 | \$ 2.353.673,61 | \$ 346.410,71 | \$ 2.007.262,90 | \$ 32.633.808,23 |  |
|  | 10 | \$ 32.633.808,23 | \$ 2.353.673,61 | \$ 326.338,08 | \$ 2.027.335,53 | \$ 30.606.472,70 |  |
|  | 11 | \$ 30.606.472,70 | \$ 2.353.673,61 | \$ 306.064,73 | \$ 2.047.608,88 | \$ 28.558.863,81 |  |
|  | 12 | \$ 28.558.863,81 | \$ 2.353.673,61 | \$ 285.588,64 | \$ 2.068.084,97 | \$ 26.490.778,84 |  |
|  | 13 | \$ 26.490.778,84 | \$ 2.353.673,61 | \$ 264.907,79 | \$ 2.088.765,82 | \$ 24.402.013,02 |  |
|  | 14 | \$ 24.402.013,02 | \$ 2.353.673,61 | \$ 244.020,13 | \$ 2.109.653,48 | \$ 22.292.359,54 |  |
|  | 15 | \$ 22.292.359,54 | \$ 2.353.673,61 | \$ 222.923,60 | \$ 2.130.750,02 | \$ 20.161.609,52 |  |
|  | 16 | \$ 20.161.609,52 | \$ 2.353.673,61 | \$ 201.616,10 | \$ 2.152.057,52 | \$ 18.009.552,01 |  |
|  | 17 | \$ 18.009.552,01 | \$ 2.353.673,61 | \$ 180.095,52 | \$ 2.173.578,09 | \$ 15.835.973,91 |  |
|  | 18 | \$ 15.835.973,91 | \$ 2.353.673,61 | \$ 158.359,74 | \$ 2.195.313,87 | \$ 13.640.660,04 |  |
|  | 19 | \$ 13.640.660,04 | \$ 2.353.673,61 | \$ 136.406,60 | \$ 2.217.267,01 | \$ 11.423.393,03 |  |
|  | 20 | \$ 11.423.393,03 | \$ 2.353.673,61 | \$ 114.233,93 | \$ 2.239.439,68 | \$ 9.183.953,35  |  |
|  | 21 | \$ 9.183.953,35  | \$ 2.353.673,61 | \$ 91.839,53  | \$ 2.261.834,08 | \$ 6.922.119,27  |  |
|  | 22 | \$ 6.922.119,27  | \$ 2.353.673,61 | \$ 69.221,19  | \$ 2.284.452,42 | \$ 4.637.666,85  |  |
|  | 23 | \$ 4.637.666,85  | \$ 2.353.673,61 | \$ 46.376,67  | \$ 2.307.296,94 | \$ 2.330.369,91  |  |
|  | 24 | \$ 2.330.369,91  | \$ 2.353.673,61 | \$ 23.303,70  | \$ 2.330.369,91 | \$ 0,00          |  |
|  |    |                  |                 |               |                 |                  |  |

# CICLO PHVA

Algunas soluciones o correcciones seria tener transporte exclusivo para reservaciones exclusivas, limitar la entrada de personas al parque para mantener un orden y control de todo.

El parque cumple con protocolos de bioseguridad. Con su respectiva atención medica, de seguridad, de limpieza, Con correspondiente servicio y atención a los clientes.



¿por que? Por necesidad de mas parques en nuestra ciudad  
¿para que? Para todas las personas que buscan un lugar e descanso y un área de paz o quieren pasar un rato agradable en familia.

La elaboración del parque seria un éxito pero aun hay cosas que podrían ser un problema para estar completamente bien como sus desventajas que serian por su ubicación costos o simplemente por el gusto de las personas.