

### 10.5.3.8 Show de caballos.

Ilustración 26 Quimbaya.<sup>26</sup>



Fuente: Tripadvisor 2014.

Guión: El show de caballos, está abierto al público a las 12:00 pm y tiene una duración de 30 minutos. Allí los visitantes podrán seguir y ubicarse en las bancas para disfrutar y sorprenderse con la gran presentación de los caballos criollos de la granja Tachi; se realizarán 3 demostraciones de las modalidades de los caballos que tendrán una duración de 10 minutos. El primer animador pedagógico especializado en el área, hará una introducción acerca del adiestramiento de caballos de paso fino colombiano, el segundo entrenador realizará una demostración del caballo de trocha y galope y por último se juntarán las dos modalidades para realizar un show. Y allí se dará fin a la actividad.

### 10.5.4 Actividades recreativas.

Serán un conjunto de actividades recreativas de competencia entre equipos que serán llevadas a cabo en la zona de recreación. La idea principal es que a medida que se van realizando las actividades se van dando puntos tanto al equipo ganador, como al perdedor. Al final el grupo que tenga más puntos será el vencedor y reclama un obsequio de la granja

<sup>26</sup> Tripadvisor. (2014). Recuperado de: [https://www.tripadvisor.co/LocationPhotos-g1547306-w3-Quimbaya\\_Quindio\\_Department.html](https://www.tripadvisor.co/LocationPhotos-g1547306-w3-Quimbaya_Quindio_Department.html)

### 10.5.4.1 Esquiando en la granja.

Ilustración 27 Explora Juegos Para Niños ¡y mucho más!<sup>27</sup>



Fuente: Pinterest 2009.

Guión: Esta actividad es realizada en el área de recreación. “Esquiando en la granja” es una actividad que inicia si hay 2 equipos, el animador pedagógico les explicara la metodología del juego que es la siguiente: Cada equipo empezará desde el punto de salida a caminar por medio de tablas en forma de pie que tienen adheridos unas cuerdas, el primer equipo que llegue a la meta, obtendrá 10 puntos que se irán sumando a medida que avance en cada actividad. El equipo que pierda también podrá avanzar, pero solo ganara 5 puntos.

---

<sup>27</sup> Pinterest. (2009). Recuperado de: <https://www.pinterest.es/pin/193091902754234620/>

### 10.5.4.2 Balde regadera.

Ilustración 28 Juego el balde regadera.<sup>28</sup>



Fuente: Igreja Batista Filadélfia Canoas 2015.

Guión: Esta actividad comienza con los equipos que venían de la dinámica anterior, previamente el animador pedagógico saluda y da la bienvenida a los equipos, así mismo debe explicar la actividad de la siguiente manera: En el punto de partida del juego los equipos verán una pista de plástico que tiene encima una red de cuerdas. Un participante de cada equipo debe pasar por el medio del plástico y la red; cuando salgan se encontrarán con una bomba llena de agua y un balde de plástico. (se debe recordar que el balde de plástico tiene un pequeño agujero en la base, que está cubierta con una cinta de fibra de vidrio). Después se debe explotar la bomba y depositar el contenido en el balde, luego los concursantes correrán 1 metro de distancia con el balde y su contenido para sentarse e iniciar una fila, en ese instante, se retirará la cinta y el participante intentará tapar el agujero con sus dedos. Eso da paso a que un concursante de cada equipo pueda salir a hacer el mismo proceso, cuando la segunda persona llegue a la fila, la persona anterior deberá pasarle el balde intentando no dejar salir el agua por el agujero, así sucesivamente se repite el proceso hasta llegar a la última persona del equipo. Finalmente, el animador pedagógico pedirá a ambos equipos que lleven los baldes con agua a un medidor que se tiene para saber quién tienen mayor cantidad de agua en sus baldes. Quien tenga más cantidad

<sup>28</sup> Igreja Batista Filadélfia Canoas. (2015). Recuperado de: [https://www.youtube.com/watch?v=QaigD\\_NuXQY](https://www.youtube.com/watch?v=QaigD_NuXQY)

se llevará 12 puntos y quien contenga menos tendrá 7 puntos. Así los dos equipos podrán avanzar a la siguiente actividad.

#### ***10.5.4.3 Tornado de manzanas.***

Ilustración 29 El tornado.<sup>29</sup>



Fuente: Igreja Batista Filadélfia Canoas 2015.

Guión: Después de que los equipos hayan participado en la actividad del “balde regadera” se podrá iniciar este juego. El animador pedagógico dará un saludo y bienvenida, y se dará paso a la previa explicación del juego: Los 2 equipos están en el punto de partida con una manzana para cada uno, el objetivo es que cada integrante del grupo lleve su manzana al otro lado del punto de inicio; sin embargo, esto únicamente será posible si la persona está mareada. Para que esto suceda cada participante al inicio, tendrá un palo, en el cual deberán poner su frente en la punta de este y empezar a girar alrededor de él. (total de giros 10). Al final de la actividad el equipo que logre llevar todas sus manzanas a la meta en el menor tiempo posible, obtendrá 14 puntos y quien no lo logre obtendrá 9 puntos. Los equipos podrán continuar a la actividad de “costales bomba”.

<sup>29</sup> Igreja Batista Filadélfia Canoas. (2015). Recuperado de: [https://www.youtube.com/watch?v=QaigD\\_NuXQY](https://www.youtube.com/watch?v=QaigD_NuXQY)

#### **10.5.4.4 Costales bomba.**

Ilustración 30 El juego de costales.<sup>30</sup>



Fuente: Igreja Batista Filadélfia Canoas 2015.

Guión: La actividad de costales bomba podrá realizarse si se hizo anteriormente la actividad de “tornado de manzanas”. El animador pedagógico dará el saludo y bienvenida, y explicará a los participantes de que trata el juego. Inicialmente el juego consiste en que cada participante debe llegar a la meta en una carrera de costales, pero solo puede salir si otro integrante del equipo logra reventar la bomba; cuando la bomba sea explotada el primer concursante podrá salir saltado hacia a la meta, y así mismo el siguiente participante podrá salir solo con la condición mencionada. Cuando solo quede el último concursante el podrá salir inmediatamente, (no hay más participantes que reviente la bomba) y si todo el equipo logra pasar al otro lado, se declara como ganador y recibirá 16 puntos; quien no lo logre obtendrá 11 puntos, así podrán continuar los equipos a la penúltima actividad.

#### **10.5.4.5 Resiste para ganar.**

<sup>30</sup> Igreja Batista Filadélfia Canoas. (2015). Recuperado de: [https://www.youtube.com/watch?v=QaigD\\_NuXQY](https://www.youtube.com/watch?v=QaigD_NuXQY)

Ilustración 31 Resiste para ganar. <sup>31</sup>

Fuente: Igreja Batista Filadélfia Canoas 2015.

Guión: Esta actividad, es la penúltima de las actividades recreativas, después de que los equipos hayan ganado los puntos en la actividad “costales bomba”, se podrá dar inicio a esta actividad. El animador pedagógico dará la bienvenida a los concursantes y les explicara el juego: Participantes esta actividad es muy sencilla, consiste en que cada equipo debe sentarse en círculo, sin zapatos ni medias, para que así puedan sostener un balde lleno de agua con los pies. Lo ideal es que resistan el mayor tiempo posible sin dejar caer el balde, el grupo que más resiste gana 18 puntos y el equipo que deje caer el balde solo obtendrá 13 puntos. Así se le dará fin a la actividad y el animador les dará paso a seguir a los equipos para que continúen.

---

<sup>31</sup> Igreja Batista Filadélfia Canoas. (2015). Recuperado de: [https://www.youtube.com/watch?v=QaigD\\_NuXQY](https://www.youtube.com/watch?v=QaigD_NuXQY)

#### 10.5.4.6 Llenando y ganando.

Ilustración 32 Llena el vaso.<sup>32</sup>



Fuente: Igreja Batista Filadélfia Canoas 2015.

Guión: Hemos llegado a la última actividad, el animador pedagógico de este juego dará la bienvenida a los fuertes competidores y procederá a la explicación del mismo: Equipo, esta actividad inicia desde su punto de partida, cada grupo tendrá en su lugar un recipiente lleno de agua, un integrante de ustedes tendrá un vaso atado a su cabeza, el objetivo es que los integrantes del equipo deberán beber del recipiente con agua reteniendo el líquido en sus bocas para depositarlo en el vaso que tiene en la cabeza su compañero. Al otro extremo habrá 6 vasos puestos en una mesa, su compañero deberá desplazarse hasta allá, para depositar el agua que en cada vaso hasta llenarlos todos. El grupo que logre llenar todos los vasos ganará 20 y el equipo perdedor obtendrá 15 puntos. Finalmente, el animador pedagógico sumará todos los puntos de cada equipo y podrá declarar quien es el definitivo ganador.

---

<sup>32</sup> Igreja Batista Filadélfia Canoas. (2015). Recuperado de: [https://www.youtube.com/watch?v=QaigD\\_NuXQY](https://www.youtube.com/watch?v=QaigD_NuXQY)

## 10.5.5 Servicios complementarios.

### 10.5.5.1 Delicias de Tachi.

Ilustración 33 Un paseo de Sabana, Sopó y la Calera.<sup>33</sup>



Fuente: Josué Carantón 2010.

Este es un servicio de alimentación, en donde los visitantes podrán hacer una parada en delicias de Tachi, allí se ofrecerán postres hechos por la empresa Alpina ya que, la granja Tachi es una de las fincas que les provee la leche para la realización de sus productos.

---

<sup>33</sup> Josué Carantón. (2010). Recuperado de: <http://desencarte.blogspot.com.co/2010/12/un-paseo-de-sabana-sopo-y-la-calera.html>

### 10.5.5.2 Convenio con restaurante La molienda de Tavo.

Ilustración 34 Restaurante la Molienda de Tavo.<sup>34</sup>



Fuente: Pagina web del Restaurante la Molienda de Tavo 2017.

Se establecerá un convenio con el restaurante la molienda de Tavo, para que este suministre desayunos, almuerzos y cenas los cuales estarán incluidos en los paquetes que se planean ofrecer en la Granja Tachi. El restaurante le realizara a la granja un descuento del 10% en las comidas que nos van a proveer. Por otro lado, la utilidad que obtendrá la granja por la venta de las comidas suministradas será de un 15%.

Los futuros clientes del restaurante la molienda de Tavo también tendrán una serie de beneficios para sus clientes, (10% de descuento en la compra de paquetes de la granja para grupos de mínimo 7 personas), La Granja Tachi por medio de sus actividades obsequiara bonos con descuentos para cenas en el restaurante.

---

<sup>34</sup> Página web del Restaurante la Molienda de Tavo. (2017). Recuperado de: <http://www.lamoliendadetavo.com/>

### ***10.5.5.3 Camping familiar.***

Ilustración 35 Camping en Colombia.<sup>35</sup>



Fuente: Dosis verde 2013.

Este será un servicio de alojamiento incluido únicamente en el paquete Famiamigo, el cual ofrecerá los siguientes elementos que están totalmente incluidos en el precio de venta: Parrillas para asar, carpas y atado de leña. Cabe resaltar que para la realización de camping se debe tener en cuenta la Norma técnica sectorial colombiana, NTS TS 012 Recintos De Campamento O Camping. Requisitos De Planta Y Servicios, por ello, es que se realizó una lista de chequeo para verificar que requisitos de la norma cumple hasta el momento la granja.

---

<sup>35</sup> Dosis verde. (2013). Recuperado de: <http://dosisverde.com/camping-en-colombia/>

10.5.5.3.1 Lista de chequeo de NTS TS 012 Recintos De Campamento O Camping. Requisitos De Planta Y Servicios aplicada en la Granja Tachi.

Cuadro 35 Lista de chequeo de la NTS TS 012.

<b>CAMPAMENTO</b>				
		<b>REQUISITO</b>	<b>CUMPLE</b>	<b>NO CUMPLE</b>
<b>REQUISITOS DE PLANTA</b>	<b>Instalaciones</b>	Tener acceso vehicular y peatonal.	✓	
		Tener vías peatonales diferenciadas de las vehiculares.	✓	
		Tener un área de 12,5 m2 por sitio de camping.	✓	
		Estar ubicado en terrenos secos, con suelos planos o con una pendiente no superior al cinco (5 %), con drenaje, libre de malos olores y aislados de focos de insalubridad, entendiéndose aquellos como: basureros, tratamientos de aguas residuales, entre otros.	✓	
		Tener identificado, delimitado y señalizado cada sitio de camping.		✓
		Tener un esquema de zonificación y delimitación de las áreas de camping ubicado en un lugar visible.		✓
		Tener señalización arquitectónica y de seguridad identificando los servicios de acceso y uso común.		✓
		Tener un cerco perimetral natural o artificial continuo.	✓	
		Tener un (1) lavaplatos con suministro de agua por cada ocho (8) sitios.		✓

		Tener un (1) espacio o poceta con suministro de agua por cada diez (10) sitios, destinado al lavado de productos o suministros en eventualidades.		✓
		Tener hornillas/fogones con sus correspondientes parrillas, ubicados en sitios que no generen riesgo para el entorno o campista.	✓	
	<b>Estacionamiento</b>	disponer del 25% de espacios de estacionamiento sobre el número de sitios de camping, cuando el acceso al establecimiento sea en vehículo.	✓	
	<b>Áreas verdes</b>	Tener vegetación propia y de sombrío, del ecosistema donde se encuentra ubicado el recinto de campamento o camping.	✓	
		Tener áreas verdes bien conservadas (césped corto, arbustos podados, entre otros) delimitadas y señalizadas.	✓	
	<b>Emergencias</b>	Tener mecanismos de extinción contra incendios.	✓	
		Tener un plan de emergencia avalado por la autoridad competente que incluya simulacros para incendios, desastres naturales, actos criminales, accidentes de empleados, huéspedes y visitantes, así como el personal capacitado para poner en práctica el plan de emergencia.		✓

	Disponer las 24 (h) horas de personal capacitado en primeros auxilios.		✓
	Disponer de los medios de comunicación y transporte que garanticen la prestación de los servicios de emergencia.	✓	
	Tener información de los servicios de emergencia más cercanos.	✓	
	Tener un botiquín de primeros auxilios de conformidad con la reglamentación vigente.	✓	
	Demarcar las áreas del recinto de campamento o camping con letreros que indiquen los peligros a los cuales puede verse enfrentado el campista.		✓
<b>Iluminación</b>	Iluminación en todas las áreas.	✓	
	Iluminación para los caminos laterales.	✓	
<b>Recepción</b>	Disponer de un espacio identificado que permita realizar la recepción de clientes.	✓	
<b>Baños públicos</b>	Tener un (1) baño y una (1) ducha por cada seis (6) sitios de camping, separado por género.		✓
	Tener duchas e inodoros independientes entre sí, que garanticen la privacidad de los usuarios.		✓
	Tener un (1) baño y una (1) ducha por género, adecuada para personas con o en situación de discapacidad.		✓

	Tener los siguientes elementos para la prestación del servicio: cesto para papeles con tapa, dispensador de jabón, dispensador de toallas, porta rollos de papel, sanitario con aro y tapa, orinal, lavamanos, espejo y gancho fijo para colgar bolsos o prendas.		✓
	Tener toma corrientes con la indicación del voltaje		✓
	Tener piso antideslizante (baño) y pasamanos de seguridad (ducha)		✓
	Contar con iluminación natural o artificial acorde a las condiciones del sitio.	✓	
	Tener ventilación mecánica o natural.	✓	
	Tener registros de limpieza y desinfección diario.	✓	
<b>Seguridad</b>	Adoptar medidas de prevención en caso de estar ubicados cerca de vías férreas, ríos, lagunas, campos militares, entre otros.	✓	
<b>Alimentos y bebidas</b>	Tener suministro de agua potable en el área de cocina.	✓	
	Disponer de un área destinada para el consumo o suministro de alimentos y bebidas: techado, iluminado y con suficiente espacio entre las mesas y sillas.		✓
<b>Reserva de agua para el establecimiento</b>	Garantizar una reserva de agua para tres (3) días de consumo con una ocupación del 100 %.	✓	
	Realizar el mantenimiento semestral a los tanques de reserva, por personal competente.	✓	
	Tener los respectivos registros correspondientes al mantenimiento.	✓	
<b>Zonas generales</b>	Depósitos para herramientas.	✓	

		Cuarto de máquinas.	✓	
	<b>Manejo de residuos</b>	Cuarto para basuras	✓	
		Recipientes con bolsa y tapa distribuidos e identificados para los tipos de residuos.	✓	
	<b>Mantenimiento del establecimiento</b>	Un programa de mantenimiento preventivo y registros de mantenimiento correctivo que garantice el buen estado de todas las áreas.		✓
		Un programa con la periodicidad respectiva y registros que evidencien el cumplimiento del control de plagas en todas las áreas.		✓
<b>REQUISITOS DE ACCESIBILIDAD</b>		Garantizar que el ingreso a las áreas públicas sea accesible para personas con o en situación de discapacidad.		✓
<b>REQUISITOS DE SERVICIO</b>	<b>Servicio de reservas</b>	Garantizar que la solicitud de reservas y la confirmación de las mismas son atendidas, según lo definido por el establecimiento.		✓
		Asegurar al cliente que su reserva confirmada es respetada siempre que esté garantizada o según las condiciones pactadas.		✓
		Registrar, justificar y documentar cualquier cambio en la reserva.		✓
	<b>Servicio de recepción</b>	Registrar un número telefónico u otro medio de comunicación para informar cualquier cambio en la reserva.		✓
		Tener un archivo histórico de clientes.		✓
		Ofrecer atención al público durante las 24 (h) horas.		✓
		Proporcionar el servicio de custodia de valores.		✓

	Informar y tener en un lugar visible la información de los puntos de interés, actividades sociales, culturales, de entretenimiento, transporte público, horas de apertura y cierre de los puntos de atracción más comunes y otros servicios de interés turístico recreativo y deportivo existentes en el destino.		✓
	Contar con sistema de comunicación (telefónico, radio, entre otros) y garantizar el servicio permanente e inmediato, con cobertura en el área donde se ubica el recinto de campamento o camping.		✓
	Tener en un lugar visible e informar a los campistas de las normas internas relativas al uso de las instalaciones, dependencias y equipos, entre otros, las cuales deberán ser exhibidas en un lugar visible;		✓
	Tener definido e informar el reglamento de uso de los campistas y otras disposiciones relativas al uso de los espacios comunes.		✓
<b>Registro</b>	Realizar el registro de acuerdo con las políticas definidas por el establecimiento y acordes con los procesos establecidos por las autoridades competentes.		✓
	Dar a conocer los diferentes medios de pago.	✓	
	Contar con los recursos necesarios para la recepción de grupos.	✓	
	Dar las indicaciones precisas para que el cliente localice el sitio de camping con facilidad.	✓	

<b>Prevención y tratamiento de quejas</b>	Disponer de un sistema interno de atención de quejas y reclamos documentado.		✓
	Evidenciar las acciones tomadas cuando se transmite verbalmente la solución a una queja.	✓	
	Analizar las quejas y hacer el seguimiento.	✓	
<b>Baños públicos</b>	Garantizar el suministro de agua las 24 (h) horas.	✓	
	Tener papel higiénico, jabón líquido y toallas de papel.	✓	
<b>Servicios básicos</b>	Acceso a servicio de internet en algún lugar de uso común, siempre que exista la disponibilidad.	✓	
	Tendedero.	✓	
	Alguna modalidad de sillas en el área de camping.		✓
<b>Servicio de alquiler de equipos</b>	Disponer de los equipos necesarios asociados a la actividad de camping para su alquiler y/o venta.		✓
	Contar con personal idóneo para el montaje del camping propendiendo por el buen uso de los equipos.		✓
<b>Seguridad</b>	Controlar el acceso al recinto de campamento o camping.		✓
	Prestar con polivalencia el servicio de vigilancia las 24 (h) horas por personal identificado y capacitado en seguridad.		✓
	Garantizar que el personal cuenta con la formación o capacitación necesaria para utilizar todos los medios y herramientas dispuestos para la seguridad.		✓

	Disponer de mecanismos que aseguren que el cliente recupera los objetos olvidados, con un tiempo de custodia mínimo de un (1) mes, exceptuando los elementos perecederos y/o tóxicos.		✓
<b>Control de mascotas</b>	Disponer de áreas delimitadas para mascotas.	✓	
<b>Manejo de residuos</b>	Un plan de manejo y control de residuos sólidos orgánicos y peligrosos.	✓	
	Servicio de recolección de residuos dentro del establecimiento por lo menos dos veces al día o cada vez que sea necesario.	✓	
	Certificación o concepto sanitario favorable emitido por la autoridad competente, de conformidad con las disposiciones municipales.	✓	
<b>Requisitos de personal</b>	Establecer y documentar los perfiles y manuales de funciones requeridos por el establecimiento.		✓
	Contar con los respectivos programas de capacitación y entrenamiento, así como con el personal capacitado y entrenado para la eficiente y oportuna entrega de los servicios que presta el recinto de campamento o camping.		✓
	Asegurar la correcta presentación e identificación del personal que atiende a los campistas, según sea el cargo o sus funciones.		✓
<b>Evaluación del servicio y acciones correctivas</b>	Disponer de un mecanismo para que el cliente exprese su evaluación con relación al servicio recibido.		✓

	<b>Mejoramiento de la atención al cliente</b>	Tener programas de mejoramiento continuo de atención al cliente.		✓
--	---	--	--	---

Fuente: Propia 2018. <sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> NORMA TÉCNICA NTSH SECTORIAL COLOMBIANA 012 RECINTOS DE CAMPAMENTO O CAMPING. REQUISITOS DE PLANTA Y SERVICIOS. (2014). Recuperado de: <http://www.certificacioncalidadturistica.co/attachments/courses/2/14/NTSH%20012.%20Recintos%20de%20campamento%20o%20camping,%20requisitos%20de%20planta%20y%20servicios,%202014.pdf>.

#### 10.5.5.4 Servicio de parqueadero.

Cuadro 36 Tarifas de parqueadero.

<b>TARIFAS GENERALES DE LA GRANJA TACHI</b>	
<b>PLAN PASADÍA FAMIAMIGO</b>	
Adulto	
Niños ( 3 a 10 años)	
<b>PARQUEADERO</b>	
Carro (día)	\$ 4.000
Moto (día)	\$ 2.000
Nota: Recuerde cancelar el parqueadero al momento de hacer el ingreso a la granja en la taquilla.	
<b>PAQUETE TURISTICO FAMIAMIGO</b>	
Adulto	
Niños ( 3 a 10 años)	
<b>PARQUEADERO</b>	
Carro (día)	\$ 4.000
Moto (día)	\$ 2.000
Nota: Recuerde cancelar el parqueadero al momento de hacer el ingreso a la granja en la taquilla.	

Fuente: Propia 2018.

## **10.6 Plan y paquete turístico de la Granja Tachi**

### **10.6.1 Plan pasadía Famiamigo.**

**Tarifa \$ 82.000**

Incluye:

#### **Actividades de granja:**

- El juego del cuy.
- Reto del balde lechero.
- Paseo a caballo por Tachi. (Horario de: 9: am a 11:00 am - 3:00 pm a 4:00 pm)
- Tachi alimenta.
- Adivina el acertijo
- Encuentra el huevo de oro
- Show de caballos (Horario de: 12:00 pm – 12:30 pm)

#### **Actividades recreativas:**

- Esquiando en la granja
- Balde regadera.
- Tornado de manzanas.
- Costales bomba.
- Resiste para ganar.
- Llenando y ganando.

#### **Servicios adicionales**

- Almuerzos Tavo.
- Seguro de viaje.

No incluye:

- Servicio de camping.
- Desayuno Tavo.
- Cena Tavo.
- Parqueadero.

Nota:

\* Se recomienda llevar ropa de cambio.

\* las tarifas mencionadas hacen referencia al valor por persona.

### **10.6.2 Paquete Famiamigo.**

Tarifa \$ **112.000**

Incluye:

#### **Actividades de granja:**

- El juego del cuy.
- Reto del balde lechero.
- Paseo a caballo por Tachi. (Horario de: 9: am a 11:00 am - 3:00 pm a 4:00 pm)
- Tachi alimenta.
- Adivina el acertijo
- Encuentra el huevo de oro
- Show de caballos (Horario de: 12:00 pm – 12:30 pm)

#### **Actividades recreativas:**

- Esquiando en la granja
- Balde regadera.
- Tornado de manzanas.
- Costales bomba.
- Resiste para ganar.
- Llenando y ganando.

**Servicios adicionales**

- Desayuno Tavo.
- Almuerzos Tavo.
- Cena Tavo.
- Seguro de viaje.
- Camping.

No incluye:

- Parqueadero.

Nota:

\* Se recomienda llevar ropa de cambio.

\* las tarifas mencionadas hacen referencia al valor por persona.

## 10.7 Presupuesto de la Granja Tachi

### 10.7.1 Función de demanda y oferta mensual.

En el presupuesto de la Granja Tachi lo primero que se realizó fue determinar la función de la demanda y oferta mensual, en esta se tomó la población mensual de turistas (372) de Subachoque y se multiplicó por el valor porcentual (90%) de aceptación de la propuesta en las encuestas. Así mismo, para hallar la función oferta mensual se usó la capacidad de carga de la granja (500) y se multiplicó por el mismo porcentaje ya mencionado, a partir del total de la función de demanda y oferta se hizo un promedio de los resultados.

Cuadro 37 Función de demanda y oferta mensual.

MENSUAL	
FUNCIÓN DEMANDA	FUNCIÓN OFERTA
335	450
392	

Fuente: Propia 2018.

### 10.7.2 Materia Prima de plan pasadía y paquete famiamigo.

En el plan pasadía famiamigo se estableció la cantidad de alimento por visitante para la actividad “Tachi alimenta”, para esto se utilizó la cantidad total (gramos) de un bulto y se dividió en el costo total de un bulto para así hallar el valor por gramo; este plan solo consta de un refrigerio que tiene un valor de \$5,000 por persona.

El paquete famiamigo consta de las mismas cantidades de alimento para animales, sin embargo, este cuenta con: refrigerio, desayuno, almuerzo y cena que tienen un valor total de \$25,000.

Cuadro 38 Costo variable materia prima del plan pasadía famiamigo.

<b>MATERIA PRIMA</b>			
<b>Plan pasadía Famiago</b>			
	<b>Cantidad gr</b>	<b>Valor gr</b>	<b>Valor total</b>
Porción de Maíz por visitante	30	\$ 2	\$ 59
Porción de concentrado por visitante	30	\$ 2	\$ 55
Atado de heno por visitante	30	\$ 1	\$ 18
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor por persona</b>	<b>Valor total</b>
Refrigerio	1	\$ 5,000	\$ 5,000
Desayuno		\$ -	\$ -
Almuerzo		\$ -	\$ -
Cena		\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 5,132</b>

Fuente: Propia 2018.

Cuadro 39 Costo variable materia prima del paquete famiamigo.

<b>MATERIA PRIMA</b>			
<b>Paquete Famiamigo</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor gr</b>	<b>Valor Total</b>
Porción de Maíz por visitante	30	\$ 2	\$ 58.80
Porción de concentrado por visitan	30	\$ 2	\$ 55.20
Atado de heno por visitante	30	\$ 1	\$ 18
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor por persona</b>	<b>Valor Total</b>
Refrigerio	1	\$ 5,000	\$ 5,000
Desayuno	1	\$ 4,000	\$ 4,000
Almuerzo	1	\$ 8,000	\$ 8,000
Cena	1	\$ 8,000	\$ 8,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 25,132</b>

Fuente: Propia 2018.

### 10.7.3 Costos indirectos del servicio.

En los costos indirectos del servicio se incluyeron los animadores pedagógicos y la enfermera, ya que estos solo van a trabajar los fines de semana durante todo el mes. Los animadores pedagógicos y la enfermera tendrán un salario de \$490,912 (este valor incluye toda la carga prestacional).

Cuadro 40 Costos indirectos del servicio.

<b>CIS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor total</b>
Animadores pedagógicos	20	\$ 9,818,247
Enfermera	1	\$ 490,912
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 10,309,159</b>
<b>VALOR MENSUAL X PLAN Y PAQUETE</b>		<b>\$ 5,154,579</b>

Fuente: Propia 2018.

#### 10.7.4 Costos de Mano de Obra.

En este cuadro se estableció el valor de la dotación que está compuesta por: camisetas, botas y gorras, los animadores pedagógicos obtendrán cada 4 meses esta dotación. En cuanto a los demás cargos solo recibirán las botas en el mismo tiempo mencionado.

Cuadro 41 Mano de obra.

<b>MANO DE OBRA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
<b>Dotación</b>			
Camisetas	20	\$ 6,000	\$ 120,000
Botas	32	\$ 21,000	\$ 672,000
Gorras	20	\$ 6,000	\$ 120,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 912,000</b>
<b>Dotación a 4 meses</b>			<b>\$ 228,000</b>
<b>VALOR MENSUAL X PLAN Y PAQUETE</b>			<b>\$ 114,000</b>

Fuente: Propia 2018.

#### 10.7.5 Gastos Fijos.

En los gastos fijos se establecieron los servicios públicos, papelería (material usado para las actividades y manilla de entrada), obsequios (camisetas, gorras), nómina de los cargos administrativos y operativos (carga prestacional incluida) y alimento para animales al mes.

Cuadro 42 Gastos Fijos.

<b>GASTOS FIJOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Luz	1	\$ 1,000,000
Agua	1	\$ 2,500,000
Internet	1	\$ 200,000
Teléfono	1	\$ 90,000
Papelería	1	\$ 136,000
Obsequios	100	\$ 650,000
Administrador	1	\$ 1,439,111
Coordinador	2	\$ 1,794,745
Seguridad privada	2	\$ 2,527,101
Cuidadores	2	\$ 2,527,101
Servicios generales	2	\$ 2,527,101
Bulto de concentrado	10	\$ 1,000,000
Bulto de maíz	10	\$ 900,000
Paca de heno	30	\$ 180,000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 17,471,160</b>
<b>VALOR MENSUAL X PLAN Y PAQUETE</b>		<b>\$ 8,735,580</b>

Fuente: Propia 2018.

### **10.7.6 Gastos diferidos.**

En este se puede evidenciar la inversión de recursos necesarios para la realización de actividades agroturísticas y recreativas. Los materiales que se utilizaran para las diferentes actividades tienen un periodo de recuperación de 12 meses por plan y paquete lo que equivale mensualmente a \$49,500 que se debe dividir en 2 para un resultado de \$24,750.

Los elementos de camping y de la zona de alimentos tendrán un periodo de recuperación de 36 meses para el plan y paquete lo que da como resultado mensual \$11,253,819. Materiales como los vasos y bombas se recuperarán en 3 meses tanto para el plan como para el paquete turístico es decir que nuestro valor mensual por cada uno será de \$8,750. Para el desarrollo de la actividad de campamento se necesita construir en el área baterías de baño (que incluyen lavamanos, inodoros y duchas) que tendrá un costo de \$7,000,000 y que será recuperado en 48 meses.

Por otra parte, se hará un préstamo a 60 meses al banco Bancolombia por el monto de \$136,000,000, con una tasa efectiva anual del 17.46% y con una tasa mensual vencida del 1.35%, el interés del préstamo será de \$1,836,000

Cuadro 43 Gastos diferidos.

GASTOS DIFERIDOS	Cantidad	Precio Unitario	Precio total	TOTAL PLAN	TOTAL PAQUETE	VALOR MENSUAL X PLAN Y PAQUETE
Acetato	15	\$ 500	\$ 7,500	\$	49,500	\$ 24,750
Balde plástico	21	\$ 4,000	\$ 84,000			
Butaca	8	\$ 12,000	\$ 96,000			
Cinta de fibra de vidrio	1	\$ 15,000	\$ 15,000			
Costales	12	\$ 2,500	\$ 30,000			
Cajas de plástico	15	\$ 3,000	\$ 45,000			
Cuerda x metro	40	\$ 2,000	\$ 80,000			
Estacas de madera	6	\$ 7,000	\$ 42,000			
Huevos de plástico	10	\$ 1,000	\$ 10,000			
Lana x metro	15	\$ 500	\$ 7,500			
Marcadores	15	\$ 700	\$ 10,500			
Mesas de plástico	4	\$ 15,000	\$ 60,000			
Palos de madera	6	\$ 3,000	\$ 18,000			
Pintura en aerosol	1	\$ 8,500	\$ 8,500			
Plástico x metro	10	\$ 4,000	\$ 40,000			
Tablas de madera	10	\$ 4,000	\$ 40,000			
Parrillas para asar	15	\$ 95,000	\$ 1,425,000	\$ 5,434,375	\$ 5,819,444.44	\$ 11,253,819
Caja registradora	1	\$ 450,000	\$ 450,000			
Carpa para 2 personas	15	\$ 100,000	\$ 1,500,000			
Carpa para 4 personas	15	\$ 190,000	\$ 2,850,000			
Carpa para 8 personas	4	\$ 400,000	\$ 1,600,000			
Vitrina	1	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000			
Combo mesa y sillas	15	\$ 195,000	\$ 2,925,000	\$	17,500	\$ 8,750
Vasos de plástico	12	\$ 1,000	\$ 12,000			
Paquetes de bombas	3	\$ 4,500	\$ 13,500			
Infraestructura para baterías de baños	1	\$ 7,000,000	\$ 7,000,000	\$	145,833	\$ 72,917
Valor de intereses del prestamo	1	\$ 1,836,000	\$ 1,836,000	\$	1,836,000	\$ 918,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 22,705,500</b>			

Fuente: Propia 2018.

### 10.7.7 Costo variable individual por paquete y plan.

En esta propuesta los únicos costos variables individuales que se hallaron fueron el total de la materia prima del plan pasadía y del paquete turístico.

Cuadro 44 Costo variable individual.

<b>COSTO VARIABLE INDIVIDUAL</b>			
<b>PAQUETE</b>	<b>TOTAL</b>	<b>PLAN</b>	<b>TOTAL</b>
MP X PAQUETE	\$ 25,132	MP X PLAN	\$ 5,132
MO X PAQUETE	\$ -	MO X PLAN	\$ -
CIS X PAQUETE	\$ -	CIS X PLAN	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25,132</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,132</b>

Fuente: Propia 2018.

### 10.7.8 Costos y gastos mensuales por paquete y plan pasadía.

- La mano de obra se obtuvo con la suma total mensual de la dotación (\$228,000) dividida por el plan y paquete (\$114,000).
- Los costos indirectos del servicio se obtuvieron del valor total mensual (\$10,309,159) dividido en el plan y paquete (\$5,154,579).
- En otros se encuentran el valor mensual por plan y paquete de los gastos diferidos.
- En los gastos fijos se tomó el total (\$17,471,160) dividido el plan y paquete (\$8,735,580).
- Los intereses del préstamo tienen un total de \$1,836,000 que está dividido por el plan y paquete que da como resultado \$918,000.

Cuadro 45 Costos y gastos mensuales por paquete y plan.

<b>C Y G MENSUALES X PAQUETE</b>		<b>C Y G MENSUALES X PLAN</b>	
	<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>
MO	\$ 114,000	MO	\$ 114,000
MP	\$ -	MP	\$ -
CIS	\$ 5,154,579	CIS	\$ 5,154,579
OTROS	\$ 5,925,861	OTROS	\$ 5,540,792
GASTOS	\$ 8,735,580	GASTOS	\$ 8,735,580
INTERES	\$ 918,000	INTERES	\$ 918,000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20,848,020</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20,462,951</b>

Fuente: Propia 2018.

### 10.7.9 Total de costos y gastos mensuales por paquete y plan pasadía.

El total de costos y gastos mensuales por paquete (\$20,848,020) y plan (20,462,951) se dividieron en el promedio de la función de la demanda y oferta mensual (392), como resultado de esto se obtuvo el costo fijo por unidad por paquete es de \$53,184 y del plan \$52,201.

Cuadro 46 Total de costos y gastos mensuales.

TOTAL DE C Y G MENSUALES POR PAQUETE	TOTAL DE C Y G MENSUALES POR PLAN
\$ 20,848,020	\$ 20,462,951
\$ 53,184	\$ 52,201

Fuente: Propia 2018.

### 10.8 Resumen del presupuesto de la Granja Tachi

Con la suma del costo variable y costo fijo por unidad se obtiene el costo total, al cual se le aplicará un 30% de utilidad. Para hallar el valor de venta se toma el costo total sobre el 70% (para completar un 100% con la utilidad). El margen de contribución es la utilidad que va a tener por plan y paquete (es la resta del costo total menos el valor de venta).

Por último, el punto de equilibrio equivale al total de costos y gastos mensuales por paquete (\$20,848,020) y plan (20,462,951), dividido en el costo variable por unidad del paquete (\$25,132) y plan (\$5,132) menos el valor de venta del paquete (\$111,880) y plan (\$81,905), lo que nos da un total de 240 en el paquete y 267 en el plan pasadía. La suma de estos da 507 que indica que se debe vender esa cantidad mensual para no tener pérdidas.

Cuadro 47 Resumen del presupuesto.

	PAQUETE	PLAN PASADÍA
<b>COSTO VARIABLE X UND</b>	\$ 25,132	\$ 5,132
<b>COSTO FIJO X UND</b>	\$ 53,184	\$ 52,201
<b>CT</b>	\$ 78,316	\$ 57,333
<b>%UT</b>	30%	30%
<b>VV</b>	\$ 111,880	\$ 81,905
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	\$ 33,564	\$ 24,571
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	240	267
	507	

Fuente: Propia 2018.

## **10.9 Canal de distribución**

El canal de distribución está compuesto por el camino que debe seguir un bien o servicio desde el inicio de su producción hasta su consumo; también está conformado por el conjunto de entidades o personas que ayudan a que se puedan realizar las labores a lo largo del proceso. En otras palabras, el canal de distribución es el mecanismo por el cual la distribución, como función económica, toma forma y se adapta a las necesidades y características de cada sector económico. (Sainz de Vicuña Ancín, 2001, pág. 34).

### **10.9.1 Canales de distribución en el turismo.**

Los canales de distribución en el mercado turístico se forman a partir de un grupo de organizaciones, que tienen como objetivo proveer fácilmente a los clientes los diferentes productos/ servicios de determinadas compañías, para así lograr concretar la venta. Su objetivo principal, en sí, es llevar el producto a disposición del consumidor, en el momento en el que este lo necesita.

La función de la distribución dentro del mercado de una empresa turística tiene como fin formar vínculos de unión pertinentes entre el suministrador de satisfactores turísticos y el demandante de los mismos, para favorecer el acto de compraventa final y así satisfacer al comprador. (Muñoz, 1997).

#### ***10.9.1.1 Tipos de canales de distribución turística.***

##### ***10.9.1.1.1 Canales Directos.***

Se puede decir que un canal directo es cuando un fabricante vende un producto o servicio de forma directa a un consumidor sin la ayuda de intermediarios. En el sector turístico el principal medio de distribución es el internet, ya que es la forma más común de llegar a los clientes hoy en día.

Los paquetes turísticos son vendidos por este medio ya que evitan que se generen comisiones de las agencias de viaje y operadores de turismo. El internet es una opción amigable para los consumidores porque en el portal web donde se encuentran los planes ofrecidos se puede escoger a preferencia que es lo que se quiere.

#### *10.9.1.1.2 Canales Indirectos.*

Se establece que un canal de distribución indirecto es aquel que tiene intermediarios entre el proveedor y el cliente. Los canales de distribución pueden medirse por el número de intermediario que conforman el camino del producto o servicio; con este tipo de distribución se pueden vender paquetes turísticos a través de empresas intermediarias. Estas empresas pueden ser: Agencias de viajes y operadores de turismo. Dentro de los canales indirectos se encuentran 2 tipos:

- Canal Corto: En este solo interviene un tipo de intermediario; el que realiza el producto/servicio y el usuario final.
- Canal Largo: Intervienen dos o más tipos de intermediarios, en el sector turístico hace referencia a las agencias mayoristas y minoristas.

#### **10.9.2 Tipos de intermediarios turísticos.**

Los intermediarios que conforman el sistema de distribución en el sector de turismo según su tamaño son: Agencias de viajes minoristas, mayoristas y mixtas.

##### *10.9.2.1 Minoristas.*

Son agencias que venden productos directamente al cliente, o bien crear y vender sus propios paquetes turísticos, sin embargo, no pueden ofrecer sus productos por medio de otras agencias.

##### *10.9.2.2 Mayorista.*

Estas organizan, crean y ofrecen los paquetes turísticos, pero no los pueden comercializar directamente al cliente.

##### *10.9.2.3 Mixta.*

Son agencias intermediarias de las agencias mayoristas y minorista, estas vender los paquetes que ellas mismas organizan.

#### **10.9.3 Canal de distribución para la propuesta.**

En el proyecto, el canal de distribución que se va a manejar es indirecto, porque la Granja Tachi va a tener diferentes intermediarios para así hacer llegar los paquetes que se tienen establecidos a

los futuros clientes. La entidad que será intermediaria será una agencia minorista (Petra tours) ya que, la granja va a crear el producto y lo entregará a la agencia para que esta lo comercialice, por medio de un tríptico plegado ventana que contendrá la información básica del lugar, junto con el plan y paquete turístico.

*Ilustración 36 Agencia de viajes Petra Tours.<sup>37</sup>*



Fuente: Página web Petra Tours 2014.

---

<sup>37</sup> Página web petra tours, 2014. Recuperado de: <http://www.petratours.com.co/>

## 11. Conclusiones

- En el proceso de investigación para el diseño de las actividades agroturísticas en la Granja Tachi, se pudo evidenciar que en la zona rural del municipio de Subachoque existe un gran potencial agropecuario que ha intentado ser orientado hacia la parte turística, pero que no ha sido debidamente desarrollado.
- A través del trabajo de campo se pudo observar que en el Municipio de Subachoque existen atractivos y recursos que no han sido utilizados hacia el agroturismo, sin embargo, en la Granja Tachi se pudo evidenciar que los recursos agropecuarios con los que cuenta son suficientes para lograr impulsar el agroturismo.
- Mediante las encuestas que se hicieron a los turistas, se pudo caracterizar el perfil del cliente que como resultado arrojó que sería para familia y amigos; en cuanto a las entrevistas se pudo establecer que, al Instituto de deporte cultura y turismo y al administrador de la Granja Tachi, les agrada la idea de que se realice un proyecto de agroturismo que aporte al desarrollo turístico del Municipio de Subachoque.
- Con el paquete turístico que se diseñó para la Granja Tachi se pudo comprobar que por medio de las actividades agroturísticas y recreativas que se adaptaron en las diferentes zonas, el lugar tiene un potencial agroturístico para convertirse en un proyecto de negocio.

## 12. Recomendaciones

- Se propone implementar una página web como canal directo de distribución, ya que la implementación de las TICs hoy en día es una de las fuentes de comunicación más accesibles para los posibles compradores del paquete turístico.
- Se deben construir vías de ingreso accesibles en las zonas de la granja, para personas que se encuentren en situación de discapacidad motriz, porque actualmente los establecimientos que se consideran turísticos cuentan con una infraestructura adecuada para este tipo de condición de discapacidad.
- Instalar señalización de seguridad (Señalética) en las diferentes zonas de la granja, para que los visitantes se puedan informar acerca de la existencia de un riesgo o peligro en el lugar como una medida correctiva y preventiva.
- Realizar un manual de funciones para cada uno de los cargos administrativos (administrador y coordinadores) y operativos (Seguridad privada, Servicios generales, cuidadores y enfermera), en donde se especifiquen las funciones y tareas que se van a desempeñar en las respectivas áreas.

## Referencias

- Acerenza, M. (2006). *Conceptualización, Origen y Evolucion del turismo*. Mexico: Trillas.
- Agüera, F. O. (2015). *EL ECOTURISMO COMO MOTOR DE DESARROLLO EN ZONAS RURALES: UN ESTUDIO DE CASO EN REPÚBLICA DOMINICANA*. Obtenido de ciencia y sociedad: <http://www.redalyc.org/pdf/870/87038991004.pdf>
- Alcaldía de Subachoque, A. d. (2016). *SEGURIDAD Y COMPROMISO SOCIAL CON SUBACHOQUE*. Obtenido de [http://www.subachoque-cundinamarca.gov.co/informacion\\_general.shtml](http://www.subachoque-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml)
- Alvarez, A., & Sánchez, B. E. (2014). *Formulacion y evaluacion de proyecto agrarios*. Bogotá: ECOE.
- anipedia.net. (2015). *Conejo*. Obtenido de <https://www.anipedia.net/conejos/>
- Aranda C. , Y., & Combariza G. , J. (2009). *Agromía Colombiana*. Obtenido de Exploración de consumo de servicios de turismo rural de la Provincia del Tequendama en Cundinamarca, Colombia, a través de las agencias operadoras de turismo de Bogotá: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/agrocol/article/view/11368/37739>
- Araújo, N., & Paül , V. (2012). *TURYDES (Revista de investigación en turismo y desarrollo local)*. Obtenido de EL AGROTURISMO COMO ALTERNATIVA DE OCIO. ANÁLISIS DEL PERFIL DE AGROTURISTA EN EL PARC AGRARI DEL BAIX LLOBREGAT (CATAL: <http://www.eumed.net/rev/turydes/12/avpc.html>
- Arévalo, A. C. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de una Granja Turística Agropecuaria*. Obtenido de <http://www.repositorioupec.edu.ec/bitstream/123456789/343/1/293%20Estudio%20de%20factibilidad%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20Granja%20Tur%C3%ADstica.pdf>

Balcera Barrero, J. (13 de 12 de 2016). *El Rincón del Turista*. Obtenido de EL CICLO DE VIDA DE LOS PRODUCTO TURÍSTICO COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN :

<http://observatorioelrincondelturista.blogspot.com.co/>

Bencardino, C. M. (2005). *Estadística y Muestreo* .

Bjarkman, B. (1996). *Estudios Turísticos*, 90. Obtenido de Motivaciones, Publicidad y turismo.

Blanco & Riveros. (2009). *El agroturismo como diversificación de la actividad agropecuaria y agroindustria*. Obtenido de <http://www.iica.int>.

Blanco, M., & Riveros, H. (2010). *El agroturismo como diversificación de la actividad agropecuaria y agroindustrial*. Obtenido de [http://www.pa.gob.mx/publica/rev\\_49/An%C3%A1lisis/el\\_agroturismo\\_como\\_-\\_Marvin\\_Blanco\\_M..pdf](http://www.pa.gob.mx/publica/rev_49/An%C3%A1lisis/el_agroturismo_como_-_Marvin_Blanco_M..pdf)

Boullon, R., & Boullon, D. (2008). *TURISMO RURAL Un enfoque global*. España: trillas.

Chan , N. (1994). *Circuitos Turísticos. Programación y Cotización*. Argentina.

Colectivo Tándem ocio saludable y educación . (2017). *LA IMPORTANCIA DE CUIDAR Y RESPETAR LA NATURALEZA*. Obtenido de <https://www.colectivotandem.com/la-importancia-de-cuidar-y-respetar-la-naturaleza/>

CONCEPTODEFINICION.DE. (2014). *Definición de Aves de Corral*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/aves-de-corral/>

CONCEPTODEFINICION.DE. (2015). *Definición de Ganado Porcino*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/ganado-porcino/>

Congreso de la República de Colombia. (16 de 07 de 2008). *LEY 1225 DE 2008*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/getattachment/0a730957-555e-4bd0-a898-3b3ec8e05a4f/2008L1225.aspx>

- Congreso de la República de Colombia, C. d. (30 de julio de 1996). *Ley 300 de 1996*. Obtenido de anato.org: <http://www.anato.org/sites/default/files/Ley300de1996-Actualizada2006.pdf>
- Consotá, P. (2015). *Consotá Familiar* . Obtenido de <http://consota.comfamiliar.com/15-atracciones/granja-de-noe/7-granja-de-noe.html>
- Díaz, B. (2011). *El diseño de productos y servicios turísticos*. España: Síntesis.
- Donoso, U., Durazno Montalván, N., & Vinicio, W. (2009). *Paquete turístico: Tras la huella de nuestra cultura precolombina en Cuenca y en el Parque Nacional Cajas*. Obtenido de Trabajo de Graduación previo a la obtención del título en Guía Profesional de Turismo: <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/909>
- Facatativá, D. d. (2017). Obtenido de <http://diocesisfacatativa.org/dfacatativa/index.php/parroquias/182-parroquia-san-miguel-arcangel>
- Fisher , L., & Espejo, J. (2006). *Mercadotecnia*.
- Forest Time. (2016). *¿Qué es un canal directo de distribución?* Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/qu-es-un-canal-directo-de-distribucion-6532.html>
- ganadero, C. (2014). *8 pasos para realizar un ordeño manual adecuado*. Obtenido de <http://www.contextoganadero.com/regiones/8-pasos-para-realizar-un-ordeno-manual-adecuado>
- García , F. (1993). *El análisis de la realidad social. Metodos y tecnicas de investigacion*. Madrid : Alianza universidad textos .
- Guillén, J. B. (6 de julio de 2015). *ecured*. Obtenido de ¿ SER AGRICULTOR HOY?: <https://www.ecured.cu/Agricultor>

ICONTEC. (10 de 07 de 2006). *NORMA TÉCNICA NTS-TS SECTORIAL COLOMBIANA 001-1*.

Obtenido de DESTINOS TURISTICOS DE COLOMBIA. REQUISITOS DE SOSTENIBILIDAD:

[https://fontur.com.co/aym\\_document/aym\\_normatividad/2006/NTS\\_TS001\\_1.pdf](https://fontur.com.co/aym_document/aym_normatividad/2006/NTS_TS001_1.pdf)

ICONTEC. (01 de 08 de 2014). *NORMA TÉCNICA NTSH SECTORIAL COLOMBIANA 012*.

Obtenido de Recintos de campamento o camping. requisitos de planta y servicios.:

<http://www.certificacioncalidadturistica.co/attachments/courses/2/14/NTSH%20012.%20Recintos%20de%20campamento%20o%20camping,%20requisitos%20de%20planta%20y%20servicios,%202014..pdf>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del marketing*. Mexico: Pearson educacion.

Manrique, F. (2015). *Proimágenes*. Obtenido de Subachoque:

<http://locationcolombia.com/locaciones/subachoque/?lang=es>

Mass, F., Osorio García, M., Nava Bernal, G., & Regil García, H. (2009). *Evaluación multicriterio de los recursos turísticos: Parque Nacional Nevado de Toluca - México. Estudios y perspectivas en turismo*. Obtenido de

[http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1851-17322009000200007&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17322009000200007&lng=es&tlng=es).

Meave, M., & Lugo, D. (2015). CAPACIDAD DE CARGA ASIGNABLE AL AGROECOTURISMO EN ÁREAS. *Luna Azul*,

<http://www.scielo.org.co/pdf/luaz/n42/n42a08.pdf>.

Ministerio de Ambiente, v. y. (28 de enero de 2005). *Resolucion 0118 de 2005*. Obtenido de

alcaldia de bogota: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=15907>

Ministerio de Comercio, I. y. (septiembre de 2012). *politica de turismo de naturaleza*. Obtenido de mincit:

[http://www.mincit.gov.co/minturismo/publicaciones/4624/politica\\_de\\_turismo\\_de\\_naturaleza](http://www.mincit.gov.co/minturismo/publicaciones/4624/politica_de_turismo_de_naturaleza)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (22 de 11 de 2006). *Ley 1101 de 2006*. Obtenido de Artículo 3. APORTANTES DE LA CONTRIBUCIÓN PARAFISCAL PARA LA PROMOCION DEL TURISMO.:

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=22241>

Muñoz. (1997). *Marketing Turístico*. Madrid: C.E. Ramón Areces.

Oficina de estudios económicos- MinCIT. (2018). *Boletín mensual de turismo*. Obtenido de Informe mensual turismo:

[http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=83470&name=OEE\\_JR\\_Turismo\\_Enero\\_\\_08-03-2018.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=83470&name=OEE_JR_Turismo_Enero__08-03-2018.pdf&prefijo=file)

Olarte, O. (2012). *El tiempo*. Obtenido de Huerta Biológica, una granja autosuficiente en la Mesa de los Santos: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-11731508>

Organización Mundial de Turismo. (2013). *Asesores de turismo para empresas o instituciones públicas*. Obtenido de Demanda turística:

<https://asesoresenturismoperu.wordpress.com/2016/11/24/demanda-turistica/>

Panamá, L. G. (2017). *La Granja Campo y Aventura S.A.* Obtenido de <http://lagranjapanama.com/>

PINEDA, B. (1994). *Metodología de la investigación, manual para el desarrollo de personal de salud*. whashington.

Proexport colombia. (2013). *Plan de negocio de turismo*. Obtenido de ptp:

<https://www.ptp.com.co/documentos/Presentaci%C3%B3n%20Final.pdf>

Quispe Cruz , M. (2015). *Canales de distribución de bienes y servicios turísticos*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos103/canales-distribucion-bienes-y-servicios-turisticos/canales-distribucion-bienes-y-servicios-turisticos.shtml>

republica, C. d. (30 de julio de 1996). *Ley 300 de 1996*. Obtenido de anato.org:

<http://www.anato.org/sites/default/files/Ley300de1996-Actualizada2006.pdf>

- rural, T. (2016). *Granja Tía Nora*. Obtenido de [https://www.turismorural.com/alojamientos-rurales/140/argentina/region-de-cuyo-arg/san-juan/albardon/agroturismos/granja-tia-nora.aspx?len\\_ap=001](https://www.turismorural.com/alojamientos-rurales/140/argentina/region-de-cuyo-arg/san-juan/albardon/agroturismos/granja-tia-nora.aspx?len_ap=001)
- Sainz de Vicuña Ancín, J. (2001). *La distribución comercial: opciones estratégicas*. ESIC Editorial.
- Sandoval, E. (2006). *Ecoturismo operacion tecnica y gestion ambiental* . Mexico: Trillas.
- Sergio, G. R. (2002). *Turismo, beneficio para todos* . México: Siglo Veintiun Editores.
- Socatelli. (2013). *Mercadeo Aplicado al Turismo. La Comercialización de Servicios - Productos y Destinos Turísticos Sostenibles*. Obtenido de Demanda Turística.:  
<http://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-07/semana4/LS4.1..pdf>
- Solomon, M. R. (2008). *Comportamiento del consumidor* . Mexico: Pearson Educación.
- Tabares, F. C. (1983). *Producto Turístico Aplicacion de la estadística y del muestreo para su diseño*. Mexico: Editorial Trillas .
- Thompson, I. (2006). *pronegocios.net*. Obtenido de Definición de Demanda:  
<https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>
- Torres, C., Zaldívar, P., & García, F. (Enero-Junio de 2013). *Turismo Alternativo y Educacion. Una propuesta para contribuir con el desarrollo humano*. Obtenido de El Periplo Sustentable: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193424835006>
- Valencia. (2002). *Boletín turístico*. Obtenido de Definición de paquete turístico:  
<https://gestionhotelerasite.wordpress.com/2017/01/11/paquete-turistico-definiciones-de-distintos-autores/>
- Wikihow. (2013). *Cómo sembrar papas*. Obtenido de <https://es.wikihow.com/sembrar-papas>

## Listas

### Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 División política administrativa, Subachoque, Cundinamarca. ....	24
Ilustración 2 Subachoque .....	25
Ilustración 3 Ubicación de la granja Tachi. ....	26
Ilustración 4 Fundación de Subachoque .....	32
Ilustración 5 El Tablazo y La Laguna Encantada. ....	34
Ilustración 6 Capilla de San Miguel de la Puerta, Museo Parque la Ferrería y La capilla de la Pradera. ....	35
Ilustración 7 Ferias y fiestas de Subachoque. ....	36
Ilustración 8 Entrada Granja Tachi. ....	56
Ilustración 9 Participación de motivo de viaje en Colombia. ....	80
Ilustración 10 Informe nacional de la etapa de incubación sectorial, PTP – Zeiky Guía de Turismo de Naturaleza, Ministerio de Comercio Industria y Turismo. ....	81
Ilustración 11 Plan de Negocio de Turismo de Naturaleza para Colombia. ....	83
Ilustración 12 Características de una población objetivo. ....	86
Ilustración 13 Experiencias de viaje. ....	104
Ilustración 14 Producto turístico tangible. ....	105
Ilustración 15 Overbooking Japón. ....	106
Ilustración 16 Paquetes Turísticos Ripley. ....	106
Ilustración 17 Comparar paquetes de viajes. ....	107
Ilustración 18 Imagotipo Tachi. ....	117
Ilustración 19 Zonas y actividades de la Granja Tachi. ....	118
Ilustración 20 La gran tómbola del cuy. ....	119

Ilustración 21 Ordeño de vaca.....	120
Ilustración 22 Paseos a Caballo.....	121
Ilustración 23 Alimentación de vacas. ....	124
Ilustración 24 La granja de mamá Lulú. ....	126
Ilustración 25 Gallinero.....	127
Ilustración 26 Quimbaya. ....	128
Ilustración 27 Explora Juegos Para Niños ¡y mucho más!.....	129
Ilustración 28 Juego el balde regadera. ....	130
Ilustración 29 El tornado. ....	131
Ilustración 30 El juego de costales. ....	132
Ilustración 31 Resiste para ganar. ....	133
Ilustración 32 Llena el vaso. ....	134
Ilustración 33 Un paseo de Sabana, Sopó y la Calera.....	135
Ilustración 34 Restaurante la Molienda de Tavo.....	136
Ilustración 35 Camping en Colombia. ....	137
Ilustración 36 Agencia de viajes Petra Tours.....	161

### Índice de cuadros

Cuadro 1 Datos Generales.....	33
Cuadro 2 Inventario de atractivos turísticos-Sitios naturales.....	38
Cuadro 3 Inventario de atractivos turísticos-Sitios naturales.....	39
Cuadro 4. Inventario de atractivos turísticos-Patrimonio cultural. ....	41
Cuadro 5 Inventario de atractivos turísticos-Patrimonio Cultural. ....	42
Cuadro 6 Inventario de atractivos turísticos-Patrimonio Cultural. ....	43

Cuadro 7 Inventario de atractivos turísticos-Festividades y eventos. ....	45
Cuadro 8 Inventario de atractivos turísticos-Festividades y eventos. ....	46
Cuadro 9 Inventario de atractivos turísticos-Festividades y eventos.....	47
Cuadro 10 Resumen inventario de atractivos turísticos.....	48
Cuadro 11 Inventario de prestadores de servicios turísticos-Alojamiento.....	50
Cuadro 12 Inventario de prestadores de servicios turísticos-Alojamiento.....	51
Cuadro 13 Inventario de prestadores de servicios turísticos-Alojamiento.....	52
Cuadro 14 Inventario de prestadores de servicios turísticos-Gastronómicos. ....	53
Cuadro 15 Inventario de prestadores de servicios turísticos-Gastronómicos. ....	54
Cuadro 16 Inventario de prestadores de servicios turísticos-Agencias de viajes.....	55
Cuadro 17 Fichas técnicas de Animales Equinos. ....	58
Cuadro 18 Fichas técnicas de Animales Equinos. ....	59
Cuadro 19 Fichas técnicas de Animales Equinos. ....	60
Cuadro 20 Fichas técnicas de Animales Bovinos. ....	61
Cuadro 21 Fichas técnicas de Animales Bovinos. ....	62
Cuadro 22 Fichas técnicas de Animales Bovinos. ....	63
Cuadro 23 Fichas técnicas de Animales Porcinos.....	64
Cuadro 24 Fichas técnicas de Animales Lagomorfos. ....	65
Cuadro 25 Fichas técnicas de Animales Roedores. ....	66
Cuadro 26 Fichas técnicas de Animales Aves de corral. ....	68
Cuadro 27 Fichas técnicas de vegetación – Cultivo de papa. ....	70
Cuadro 28 Fichas técnicas de vegetación – Manzano.....	72
Cuadro 29 Fichas técnicas de vegetación – Duraznero.....	73
Cuadro 30 Resumen de recursos de la granja Tachi. ....	74

Cuadro 31 Segmentación de mercado Amigos. ....	102
Cuadro 32 Segmentación de mercado Familias .....	103
Cuadro 33 Variables y Características de un paquete local. ....	110
Cuadro 34 Variables y tipos de viajes del paquete regional. ....	111
Cuadro 35 Lista de chequeo de la NTS TS 012. ....	138
Cuadro 36 Tarifas de parqueadero. ....	147
Cuadro 37 Función de demanda y oferta mensual. ....	151
Cuadro 39 Costo variable materia prima del plan pasadía famiamigo. ....	152
Cuadro 40 Costo variable materia prima del paquete famiamigo. ....	152
Cuadro 41 Costos indirectos del servicio. ....	153
Cuadro 42 Mano de obra. ....	153
Cuadro 43 Gastos Fijos. ....	154
Cuadro 44 Gastos diferidos. ....	156
Cuadro 45 Costo variable individual. ....	157
Cuadro 46 Costos y gastos mensuales por paquete y plan. ....	157
Cuadro 47 Total de costos y gastos mensuales. ....	158
Cuadro 48 Resumen del presupuesto. ....	158

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Rango de edad.....	89
Gráfico 2. Lugar de residencia .....	89
Gráfico 3 Medio de transporte .....	90
Gráfico 4. Motivo de visita .....	91
Gráfico 5. Viaja con: .....	91
Gráfico 6. Frecuencia de visita.....	92
Gráfico 7. Días de permanencia .....	92
Gráfico 8 Lugares que frecuenta en el municipio .....	93
Gráfico 9 Precio dispuesto a pagar.....	94
Gráfico 10 Preferencias de actividades agroturísticas .....	95
Gráfico 11 Importancia de un guía en la granja. ....	96
Gráfico 12 Sabe que es una granja agroturística .....	97
Gráfico 13 Considera que la propuesta es:.....	97
Gráfico 14 Días en camping.....	98
Gráfico 15 Motivo de visita a una granja agroturística.....	99



## Formato sitio Natural

1.GENERALIDADES							
1.1 Nombre							
1.2 Departamento		1.3 Municipio					
1.4 Corregimiento, Vereda o localidad							
1.5 Administrador o Propietario							
1.6 Direccion/Ubicacion							
1.7 Telefono/Fax							
1.8 Distancia (desde el municipio o mas cercano)		1.9 Tipo de acceso					
		Terrestre		Acuatico		Ferreo Aereo	
1.10 Indicaciones para el acceso							
2. CARACTERISTICAS							
2.1 Codigo asignado							
2.2 Descripcion							
3. PUNTAJES DE VALORACION							
CALIDAD		PUNTAJE					
Sin contaminación del aire (10)							
Sin contaminación del agua (10)							
Sin contaminación visual (10)							
Estado de conservación (10)							
Sin contaminación sonora (10)							
Diversidad (10)							
Singularidad (10)		Subtotal					
<b>SIGNIFICADO</b>							
Local( 6 ) Regional (12 ) Nacional 18 ) Internacional (30 )							
		<b>TOTAL</b>					
		Fuente:					
Diligenciado por:							

Fuente: Ministerio de Comercio industria y turismo 2009.



## Anexo 2 Formatos de prestadores de servicios

## Formato de establecimientos de alojamiento

Datos del establecimiento				
Nombre				
Direccion				
Vereda				
Municipio				
Departamento				
Telefonia fija				
Celular				
Pagina web				
Correo electronico				
Tipo de operacion	Alojamiento			
N. de habitaciones		Pax Max		
Formas de pago	Efectivo	Tarjeta Debito	Tarjeta de credito	
Servicios ofrecidos	Areas verdes	Restaurante	piscina	
	Bar	Telefonos publicos	Estacionamiento	
	Otro	Especifique:		
Caracteristicas del establecimiento				
<b>Datos recolectados por:</b>				
Nombres y apellidos				

Fuente: Propia 2018.

## Formato de establecimientos de A y B

Datos del establecimiento				
Nombre				
Direccion				
Vereda				
Municipio				
Departamento				
Telefonia fija				
Celular				
Pagina web				
Correo electronico				
Tipo de establecimiento	Restaurante	Cafeteria	Bar	
Capacidad				
Formas de pago	Efectivo	Tarjeta Debito	Tarjeta de credito	
Servicios del establecimiento	Servicio a domicilio	Alquiler del local	Reservacion de mesa	
	Bar	Otro	Especifique:	
Caracteristicas del establecimiento				
<b>Datos recolectados por:</b>				
Nombres y apellidos				

Fuente: Propia 2018.

## Formato de Agencias de viajes.

Datos del establecimiento				
<b>Nombre</b>				
<b>Dirección</b>				
<b>Vereda</b>				
<b>Municipio</b>				
<b>Departamento</b>				
<b>Telefonía fija</b>				
<b>Celular</b>				
<b>Página web</b>				
<b>Correo electrónico</b>				
<b>Tipo de operación</b>	Mayorista	Minorista	Mixta	
<b>Servicios ofrecidos</b>	Trámite de documentos	Protección y auxilio al turista	Reservación y venta de paquetes turísticos	
	Reservación y venta de tiquetes aéreos nacionales e internacionales	Reservación y venta de servicios recreativos y de esparcimiento	Reservación y venta de servicios en establecimientos de A y B	
	Otro	Especifique:		
<b>Formas de pago</b>	Efectivo	Tarjeta Débito	Tarjeta de crédito	
<b>Características del establecimiento</b>				
<b>Datos recolectados por:</b>				
Nombres y apellidos				

Fuente: Propia 2018.

## Anexo 3 Formatos fichas técnicas de seres vivos de la Granja Tachi

## Ficha Técnica animales

<b>Nombre</b>	
<b>Nombre Científico:</b>	
<b>Familia :</b>	
<b>Clase:</b>	
<b>Modalidades:</b>	
<b>Características:</b>	
<b>Alimentación:</b>	
<b>Habitad:</b>	
<b>Reproducción:</b>	
<b>Cantidad en la granja</b>	

Fuente: Propia 2018.

## Ficha de vegetación

<b>Nombre</b>	
<b>Nombre Científico:</b>	
<b>Familia :</b>	
<b>Clase:</b>	
<b>Variedades</b>	
<b>Epoca de cultivo</b>	
<b>Características:</b>	
<b>Variedades en la granja</b>	

Fuente: Propia 2018.

## Anexo 4 Encuesta

Buenos días/tardes.

Somos estudiantes de X semestre del programa profesional en Hotelería y Turismo de la Universitaria Agustiniiana, el motivo de esta encuesta es conocer el interés de las personas hacia un nuevo producto turístico en el municipio. Por lo tanto, todas las respuestas e información que usted brinde serán única y exclusivamente de uso académico.

Marque sólo una respuesta.

1. ¿Qué medio de transporte utiliza a la hora de visitar a Subachoque, Cundinamarca?

- a. Vehículo particular.
- b. Moto.
- c. Bicicleta.
- d. Transporte público.

2. ¿Cuál es el principal motivo de su visita al municipio?

- a. Visita a familiares.
- b. Descanso.
- c. De paso a otro lugar.
- d. Participación en algún evento.

¿Cual? \_\_\_\_\_

3. Cuando visita Subachoque, usted viaja con:

- a. Familia.
- b. Amigos.
- c. En pareja.
- d. Solo.

4. ¿Con qué frecuencia visita Subachoque?

- a. Semanalmente.
- b. 1 o 2 veces al mes.
- c. Cada 3 o 4 meses.
- d. 2 veces al año.
- e. 1 vez año.

5. ¿Cuántos días permanece en Subachoque?

- a. 1 a 2 Días.
- b. 3 a 4 Días.
- c. 5 a 6 Días.
- d. Más de 1 semana.

6. ¿Qué lugar dentro del municipio usted frecuenta?

- a. El centro del pueblo.
- b. El Tablazo.
- c. La Pradera.
- d. Fincas

7. ¿Usted sabe que es una granja agroturística?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_ ¿Por qué?

8. Marque con una X las actividades que le gustaría realizar en una granja.

	Alimentar a los animales de la granja.
	Camping familiar en la granja.
	Participación en la elaboración de productos lácteos.
	Colaboración en actividades de preservación de la naturaleza.
	Siembra y recolección de frutas.
	Ordeño de vacas.
	Día de campo con tu mascota.
	Paseo en Caballo.
	Actividades empresariales.

9. ¿Qué tan importante le parece contar con un guía que explique los procesos agrícolas y cuidado de animales?

- a. Muy importante.
- b. Importante.
- c. Poco importante.
- d. Nada importante.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el ingreso a una granja agroturística?

- a. \$20.000 - \$30.000
- b. \$30.00 - \$40.000
- c. \$40.000 - \$50.000
- d. \$50.000 - \$60.000

11. La propuesta de una granja agroturística en el municipio le parece una idea:

- a. Excelente.
- b. Muy buena.
- c. Buena.
- d. Regular.

12. ¿Cuántos días estaría dispuestos a quedarse en camping familiar en una granja?

- a. 1 Día.
- b. 2 Días.
- c. Ninguno.

13. ¿Cuál de los aspectos es el que más lo motiva a estar en una granja agroturística?

- a. Tener contacto con la naturaleza y animales.
- b. Interactuar con los campesinos.
- c. Observar y conocer su forma de trabajo.
- d. Adquirir una experiencia con la vida de campo.

## Anexo 5 Entrevistas



UNIVERSITARIA AGUSTINIANA

PROGRAMA DE HOTELERÍA Y TURISMO

ENTREVISTA AL ENCARGADO DEL ÁREA DE TURISMO MUNICIPIO  
SUBACHOQUE.

Nombre del encargado de Área de Deporte, Cultura, y Turismo en Subachoque, Cundinamarca:  
Cielito Molano.

Buenos días, nuestros nombres son: Katherine Lizeth Sánchez Marín y Fabio Ricardo Sáenz Vargas, estudiantes de Hotelería y Turismo de X semestre de la Universitaria Agustiniana; ubicada en Bogotá. Se realizará una entrevista para determinar si el Instituto de Deporte, Cultura y Turismo, apoya la propuesta del diseño de actividades agroturísticas en la Granja Tachi del Municipio de Subachoque.

1. Actualmente, ¿cuál es el enfoque turístico que tiene el municipio de Subachoque, Cundinamarca?

**Respuesta:** Realizamos ecoturismo, ya que Subachoque es un municipio que cuenta con diversos recursos naturales.

2. ¿Qué actividades turísticas realizan en los diferentes atractivos con los que cuenta el municipio?

**Respuesta:** Por parte del instituto de deporte, cultura y turismo realizamos actividades recreativas, caminatas ecológicas desde el Tablazo hacia el municipio de San Francisco y en la parte deportiva estamos incentivando el ciclo montañismo.

3. ¿Cuál cree usted que el factor limitante para el desarrollo turístico en el municipio?

**Respuesta:** El compromiso del sector privado, ya que para impulsar el turismo se necesita apoyo financiero y de las entidades privadas quienes cuentan con los recursos, pero deciden invertirlo en otros sectores que también son importantes.

4. Subachoque, Cundinamarca cuenta con una gran variedad agrícola. ¿Ustedes como institución turística han tenido en cuenta estos aspectos para desarrollar ideas o proyecto con un enfoque agroturístico?

**Respuesta:** Si, Se han tenido en cuenta ideas provenientes de la asociación cultivadora de productos orgánicos quienes están iniciando proyectos respecto a tema.

5. Según su criterio, ¿Usted cree que existe un potencial agroturístico en Subachoque?

**Respuesta:** Si, porque Subachoque es un municipio que tiene una gran variedad de recursos agrícolas, y sería excelente que se generara turismo con la utilización de estos recursos.

6. ¿El Instituto de Deporte Cultura y Turismo apoyaría un proyecto agroturístico? ¿Por qué?

**Respuesta:** Por su puesto, ya que estamos en busca de nuevos productos turísticos que ayuden al municipio a desarrollarse turísticamente.



## UNIVERSITARIA AGUSTINIANA

### PROGRAMA DE HOTELERÍA Y TURISMO

#### ENTREVISTA AL ENCARGADO DEL ÁREA DE TURISMO MUNICIPIO SUBACHOQUE.

Nombre del encargado de la Granja Tachi: Aldemar Peñaloza.

Buenos días, nuestros nombres son: Katherine Lizeth Sánchez Marín y Fabio Ricardo Sáenz Vargas, estudiantes de Hotelería y Turismo de X semestre de la Universitaria Agustiniana; ubicada en Bogotá. Se realizará una entrevista para conocer si la propuesta del diseño de actividades agroturísticas en la Granja Tachi del Municipio de Subachoque, es viable dentro de la finca.

1. ¿Cree usted que a los campesinos les interesaría reconvertir sus actividades agropecuarias en agroturismo?

**Respuesta:** Si claro, sería interesante porque se podría traer gente a que conociera la finca y así también se podría generar más empleo para nosotros

2. ¿Qué aspectos favorecen a las personas a la hora de realizar alguna actividad en la Granja Tachi?

**Respuesta:** Principalmente, con la actividad de equitación las personas aprenden a querer a los animales y a conocer más sobre la naturaleza y los otros animales que tenemos en la granja.

3. ¿Usted cree que la Granja Tachi tiene la capacidad de carga suficiente para la recepción de turistas?

**Respuesta:** Yo pienso que la granja tiene una capacidad de 500 a 600 personas.

4. ¿Qué productos agropecuarios considera usted que la Granja Tachi podría ofrecer en caso de visita de turistas?

**Respuesta:** A parte de la actividad de equitación, se podrían hacer caminas por los alrededores de la granja, se podrían mostrar los procesos de producción de leche, y la alimentación de animales.

5. Usted que conoce al señor Aurelio Irigorri propietario de la granja, ¿Cree que a él le interesaría que este lugar se convirtiera en una granja agroturística?

**Respuesta:** Claro que si le gustaría, ya que a él le gusta mucho la vida del campo y le gustaría que otras personas también conocieran sobre los animales y la naturaleza.

## Anexo 7 Lista de chequeo camping

<b>CAMPAMENTO</b>				
		<b>REQUISITO</b>	<b>CUMPLE</b>	<b>NO CUMPLE</b>
<b>REQUISITOS DE PLANTA</b>	<b>Instalaciones</b>	Tener acceso vehicular y peatonal.		
		Tener vías peatonales diferenciadas de las vehiculares.		
		Tener un área de 12,5 m2 por sitio de camping.		
		Estar ubicado en terrenos secos, con suelos planos o con una pendiente no superior al cinco (5 %), con drenaje, libre de malos olores y aislados de focos de insalubridad, entendiéndose aquellos como: basureros, tratamientos de aguas residuales, entre otros.		
		Tener identificado, delimitado y señalizado cada sitio de camping.		
		Tener un esquema de zonificación y delimitación de las áreas de camping ubicado en un lugar visible.		
		Tener señalización arquitectónica y de seguridad identificando los servicios de acceso y uso común.		
		Tener un cerco perimetral natural o artificial continuo.		
		Tener un (1) lavaplatos con suministro de agua por cada ocho (8) sitios.		

		Tener un (1) espacio o poceta con suministro de agua por cada diez (10) sitios, destinado al lavado de productos o suministros en eventualidades.		
		Tener hornillas/fogones con sus correspondientes parrillas, ubicados en sitios que no generen riesgo para el entorno o campista.		
	<b>Estacionamiento</b>	disponer del 25% de espacios de estacionamiento sobre el número de sitios de camping, cuando el acceso al establecimiento sea en vehículo.		
	<b>Áreas verdes</b>	Tener vegetación propia y de sombrío, del ecosistema donde se encuentra ubicado el recinto de campamento o camping.		
		Tener áreas verdes bien conservadas (césped corto, arbustos podados, entre otros) delimitadas y señalizadas.		
	<b>Emergencias</b>	Tener mecanismos de extinción contra incendios.		
		Tener un plan de emergencia avalado por la autoridad competente que incluya simulacros para incendios, desastres naturales, actos criminales, accidentes de empleados, huéspedes y visitantes, así como el personal capacitado para poner en práctica el plan de emergencia.		

	Disponer las 24 (h) horas de personal capacitado en primeros auxilios.		
	Disponer de los medios de comunicación y transporte que garanticen la prestación de los servicios de emergencia.		
	Tener información de los servicios de emergencia más cercanos.		
	Tener un botiquín de primeros auxilios de conformidad con la reglamentación vigente.		
	Demarcar las áreas del recinto de campamento o camping con letreros que indiquen los peligros a los cuales puede verse enfrentado el campista.		
<b>Iluminación</b>	Iluminación en todas las áreas.		
	Iluminación para los caminos laterales.		
<b>Recepción</b>	Disponer de un espacio identificado que permita realizar la recepción de clientes.		
<b>Baños públicos</b>	Tener un (1) baño y una (1) ducha por cada seis (6) sitios de camping, separado por género.		
	Tener duchas e inodoros independientes entre sí, que garanticen la privacidad de los usuarios.		
	Tener un (1) baño y una (1) ducha por género, adecuada para personas con o en situación de discapacidad.		

		Tener los siguientes elementos para la prestación del servicio: cesto para papeles con tapa, dispensador de jabón, dispensador de toallas, porta rollos de papel, sanitario con aro y tapa, orinal, lavamanos, espejo y gancho fijo para colgar bolsos o prendas.		
		Tener tomacorrientes con la indicación del voltaje		
		Tener piso antideslizante (baño) y pasamanos de seguridad (ducha)		
		Contar con iluminación natural o artificial acorde a las condiciones del sitio.		
		Tener ventilación mecánica o natural.		
		Tener registros de limpieza y desinfección diario.		
	<b>Seguridad</b>	Adoptar medidas de prevención en caso de estar ubicados cerca de vías férreas, ríos, lagunas, campos militares, entre otros.		
	<b>Alimentos y bebidas</b>	Tener suministro de agua potable en el área de cocina.		
		Disponer de un área destinada para el consumo o suministro de alimentos y bebidas: techado, iluminado y con suficiente espacio entre las mesas y sillas.		
	<b>Reserva de agua para el establecimiento</b>	Garantizar una reserva de agua para tres (3) días de consumo con una ocupación del 100 %.		
		Realizar el mantenimiento semestral a los tanques de reserva, por personal competente.		
		Tener los respectivos registros correspondientes al mantenimiento.		
	<b>Zonas generales</b>	Depósitos para herramientas.		
		Cuarto de máquinas.		

	<b>Manejo de residuos</b>	Cuarto para basuras		
		Recipientes con bolsa y tapa distribuidos e identificados para los tipos de residuos.		
	<b>Mantenimiento del establecimiento</b>	Un programa de mantenimiento preventivo y registros de mantenimiento correctivo que garantice el buen estado de todas las áreas.		
		Un programa con la periodicidad respectiva y registros que evidencien el cumplimiento del control de plagas en todas las áreas.		
<b>REQUISITOS DE ACCESIBILIDAD</b>		Garantizar que el ingreso a las áreas públicas sea accesible para personas con o en situación de discapacidad.		
<b>REQUISITOS DE SERVICIO</b>	<b>Servicio de reservas</b>	Garantizar que la solicitud de reservas y la confirmación de las mismas son atendidas, según lo definido por el establecimiento.		
		Asegurar al cliente que su reserva confirmada es respetada siempre que esté garantizada o según las condiciones pactadas.		
		Registrar, justificar y documentar cualquier cambio en la reserva.		
		Registrar un número telefónico u otro medio de comunicación para informar cualquier cambio en la reserva.		
	<b>Servicio de recepción</b>	Tener un archivo histórico de clientes.		
		Ofrecer atención al público durante las 24 (h) horas.		
		Proporcionar el servicio de custodia de valores.		

	<p>Informar y tener en un lugar visible la información de los puntos de interés, actividades sociales, culturales, de entretenimiento, transporte público, horas de apertura y cierre de los puntos de atracción más comunes y otros servicios de interés turístico recreativo y deportivo existentes en el destino.</p>		
	<p>Contar con sistema de comunicación (telefónico, radio, entre otros) y garantizar el servicio permanente e inmediato, con cobertura en el área donde se ubica el recinto de campamento o camping.</p>		
	<p>Tener en un lugar visible e informar a los campistas de las normas internas relativas al uso de las instalaciones, dependencias y equipos, entre otros, las cuales deberán ser exhibidas en un lugar visible;</p>		
	<p>Tener definido e informar el reglamento de uso de los campistas y otras disposiciones relativas al uso de los espacios comunes.</p>		
<b>Registro</b>	<p>Realizar el registro de acuerdo con las políticas definidas por el establecimiento y acordes con los procesos establecidos por las autoridades competentes.</p>		
	<p>Dar a conocer los diferentes medios de pago.</p>		
	<p>Contar con los recursos necesarios para la recepción de grupos.</p>		
	<p>Dar las indicaciones precisas para que el cliente localice el sitio de camping con facilidad.</p>		

	<b>Prevención y tratamiento de quejas</b>	Disponer de un sistema interno de atención de quejas y reclamos documentado.		
		Evidenciar las acciones tomadas cuando se transmite verbalmente la solución a una queja.		
		Analizar las quejas y hacer el seguimiento.		
	<b>Baños públicos</b>	Garantizar el suministro de agua las 24 (h) horas.		
		Tener papel higiénico, jabón líquido y toallas de papel.		
	<b>Servicios básicos</b>	Acceso a servicio de internet en algún lugar de uso común, siempre que exista la disponibilidad.		
		Tendedero.		
		Alguna modalidad de sillas en el área de camping.		
	<b>Servicio de alquiler de equipos</b>	Disponer de los equipos necesarios asociados a la actividad de camping para su alquiler y/o venta.		
		Contar con personal idóneo para el montaje del camping propendiendo por el buen uso de los equipos.		
	<b>Seguridad</b>	Controlar el acceso al recinto de campamento o camping.		
		Prestar con polivalencia el servicio de vigilancia las 24 (h) horas por personal identificado y capacitado en seguridad.		
Garantizar que el personal cuenta con la formación o capacitación necesaria para utilizar todos los medios y herramientas dispuestos para la seguridad.				

	Disponer de mecanismos que aseguren que el cliente recupera los objetos olvidados, con un tiempo de custodia mínimo de un (1) mes, exceptuando los elementos perecederos y/o tóxicos.		
<b>Control de mascotas</b>	Disponer de áreas delimitadas para mascotas.		
<b>Manejo de residuos</b>	Un plan de manejo y control de residuos sólidos orgánicos y peligrosos.		
	Servicio de recolección de residuos dentro del establecimiento por lo menos dos veces al día o cada vez que sea necesario.		
	Certificación o concepto sanitario favorable emitido por la autoridad competente, de conformidad con las disposiciones municipales.		
<b>Requisitos de personal</b>	Establecer y documentar los perfiles y manuales de funciones requeridos por el establecimiento.		
	Contar con los respectivos programas de capacitación y entrenamiento, así como con el personal capacitado y entrenado para la eficiente y oportuna entrega de los servicios que presta el recinto de campamento o camping.		
	Asegurar la correcta presentación e identificación del personal que atiende a los campistas, según sea el cargo o sus funciones.		
<b>Evaluación del servicio y acciones correctivas</b>	Disponer de un mecanismo para que el cliente exprese su evaluación con relación al servicio recibido.		

	<b>Mejoramiento de la atención al cliente</b>	Tener programas de mejoramiento continuo de atención al cliente.		
--	---	--	--	--

Fuente: NORMA TÉCNICA NTSH SECTORIAL COLOMBIANA 012 RECINTOS DE CAMPAMENTO O CAMPING.  
REQUISITOS DE PLANTA Y SERVICIOS 2014.